

Євген Іванович Іванов

Диверсифікація зовнішньої торгівлі та економічне зростання

Монографія

 **КОНДОР**
Київ, 2021

УДК 339.5.01
Д44

*Рекомендувала до друку
Вчена рада Державного науково-дослідного інституту
інформатизації та моделювання економіки
(протокол № 4 від 30 серпня 2021 р.)*

Рецензенти:

Онищенко Володимир Пилипович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри світової економіки Київського національного торговельно-економічного університету;

Ходжаян Аліна Олександрівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки Київського національного університету імені Тараса Шевченка;

Яценко Ольга Миколаївна – доктор економічних наук, професор, заступник завідувача кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

Іванов Євген Іванович

Д44 Диверсифікація зовнішньої торгівлі та економічне зростання : монографія / Є. І. Іванов. – Київ : Видавничий дім «Кондор», 2021. – 280 с.

ISBN 978-617-8052-68-3

У монографії розкрито особливості впливу диверсифікаційних зрушень у виробництві та зовнішній торгівлі на процеси економічного розвитку. Основну увагу приділено економічній політиці, спрямованій на активізацію зростання через диверсифікацію та розвиток зовнішньоекономічних відносин. Проаналізовано процеси диверсифікації товаропотоків на глобальному рівні і визначено місце в них України. На основі аналізу міжнародного досвіду запропоновано напрями та механізми удосконалення промислової і зовнішньоторговельної політики України з метою реалізації позитивних диверсифікаційних змін у вітчизняному виробництві, експорті та імпорті.

Монографія розрахована на науковців та управлінців у галузі світового господарства та міжнародних економічних відносин, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

ISBN 978-617-8052-68-3

УДК 339.5.01

© Є. І. Іванов, 2021

© Видавничий дім «Кондор», 2021

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ..	11
1.1. Суть та види диверсифікації зовнішньої торгівлі	11
1.2. Диверсифікація в теоріях міжнародної торгівлі.....	21
1.3. Вплив диверсифікації зовнішньої торгівлі на економічне зростання	33
1.4. Методичні підходи до оцінювання диверсифікації зовнішньої торгівлі	44
Висновки до розділу 1	55
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ У СВІТІ ТА УКРАЇНІ.....	58
2.1. Глобальний вимір диверсифікації зовнішньої торгівлі	58
2.2. Особливості диверсифікації українського експорту	75
2.3. Виклики диверсифікації імпорту в Україні	92
Висновки до розділу 2	108
РОЗДІЛ 3. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ	112
3.1. Світовий досвід диверсифікації зовнішньої торгівлі.....	112
3.2. Ефективність промислової політики України в частині формування стимулів для диверсифікації виробництва та експорту	133
3.3. Проблеми зовнішньоторговельної політики України у контексті забезпечення диверсифікаційних зрушень	149
Висновки до розділу 3	165
РОЗДІЛ 4. ПЕРСПЕКТИВИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....	169
4.1. Проблеми втілення успішного досвіду диверсифікації зовнішньої торгівлі у реаліях ХХІ сторіччя.....	169
4.2. Напрями удосконалення промислової політики України через активізацію процесів диверсифікації виробництва та експорту	190
4.3. Забезпечення диверсифікаційних зрушень у вітчизняному експорті та імпорті засобами зовнішньоторговельної політики	209
Висновки до розділу 4	226
ВИСНОВКИ	231
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	239
ДОДАТКИ	264

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

CIRR	Референтна комерційна відсоткова ставка (<i>Commercial Interest Reference Rate</i>)
GTA	Незалежний моніторинг політик, що впливають на світову торгівлю (<i>Global Trade Alert</i>)
HS	Гармонізована система кодування та опису товарів (<i>Harmonized system</i>)
IEMP	Індекс проникнення на зовнішні ринки (<i>Index of export market penetration</i>)
ISIC	Міжнародна стандартна галузева класифікація всіх видів економічної діяльності (<i>The International Standard Industrial Classification of All Economic Activities</i>)
LPI	Індекс ефективності логістики (<i>Logistics Performance Index</i>)
NAFTA	Північноамериканська зона вільної торгівлі (<i>North American Free Trade Agreement</i>)
OG	Індикатор перспективних можливостей (<i>Opportunity gain</i>)
PCI	Індекс складності продукції (<i>Product Complexity Index</i>)
SITC	Стандартна класифікація товарів міжнародної торгівлі (<i>Standard international trade classification</i>)
WITS	Комплексне рішення зі світової торгівлі (<i>World Integrated Trade Solution</i>)
AEO	Авторизований (уповноважений) економічний оператор
АСЕАН	Асоціація держав Південно-Східної Азії
ВВП	Валовий внутрішній продукт
ВЕП	Відділ економічної політики
ВЕФ	Всесвітній економічний форум
ВМО	Всесвітня митна організація
ВНОК	Валове нагромадження основного капіталу
ВНП	Валовий національний продукт
ГАТС	Генеральна угода з торгівлі послугами
ГАТТ	Генеральна угода з тарифів і торгівлі
ГМК	Гірничо-металургійний комплекс
ГО	Громадська організація

ДВП	Деревоволокниста плита
ДЕІБ	Державний експортно-імпортний банк
ДФРР	Державний фонд регіонального розвитку
ЖКТ	Житлово-комунальне господарство
ЗВР	Золотовалютні резерви
ЗЕД	Зовнішньоекономічна діяльність
ЕКА	Експортно-кредитне агентство
ЄАВТ	Європейська асоціація вільної торгівлі
ЄС	Європейський Союз
ІП	Індустріальний парк
КВЕД	Класифікація видів економічної діяльності
КМУ	Кабінет Міністрів України
КНР	Китайська Народна Республіка
МВФ	Міжнародний валютний фонд
МЕВ	Міжнародні економічні відносини
МЕРТ	Міністерство економічного розвитку і торгівлі
МЗС	Міністерство закордонних справ
МСП	Малі та середні підприємства
НДДКР	Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи
НДІ	Науково-дослідний інститут
НІФ	Національний інвестиційний фонд
НПП	Номенклатура продукції промисловості
ОАЕ	Об'єднані Арабські Емірати
ОЕСР	Організація економічного співробітництва та розвитку
ПАР	Південно-Африканська Республіка
ПДВ	Податок на додану вартість
ПЗІ	Прямі закордонні інвестиції
ПІІ	Прямі іноземні інвестиції
ПКС	Паритет купівельної спроможності
РІУ	Регіональне інтеграційне угруповання

РНС	Режим найбільшого сприяння
РФ	Російська Федерація
СЕЗ	Спеціальна (вільна) економічна зона
СНД	Співдружність незалежних держав
СОТ	Світова організація торгівлі
СФЗ	Санітарні і фіто-санітарні заходи
США	Сполучені Штати Америки
ТБТ	Технічні бар'єри у торгівлі
ТЕМ	Торгово-економічна місія
ТНК	Транснаціональна корпорація
ТП	Торгове представництво
ТПР	Територія пріоритетного розвитку
ТРІМС	Угода СОТ про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи
ТРІПС	Угода СОТ про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності
УКТЗЕД	Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності
ЦАР	Центральноафриканська Республіка
ЦОВВ	Центральні органи виконавчої влади
ЮНКТАД	Конференція ООН з торгівлі та розвитку

ПЕРЕДМОВА

Взаємозв'язок між диверсифікацією господарської діяльності і добробутом населення видатні мислителі помітили давно. Ще Джованні Ботеро у своїй праці «Причина величі міст» (1588 р.) наголошував, що високим рівнем добробуту міста та деякі країни (зокрема тодішня Голландія) завдячують саме значній кількості зосереджених там ремесл порівняно з однотипною діяльністю у сільській місцевості чи на родовищах дорогоцінних металів. Наскрізна ідея його спостережень полягає у наявності синергії від різноманітної промислової діяльності, яка дає містам ширші можливості для торгівлі й інновацій. Вбачаючи головне джерело такої різноманітності саме у переробному виробництві, Ботеро зазначав:

«Дехто питає мене: родючість землі чи промисловість людини має більше значення, щоб зробити місце величним і велелюдним? Безперечно, промисловість. По-перше, тому що вироби, виготовлені вмілою людською рукою, переважають за кількістю та ціною, на відміну від речей, виготовлених природою. Природа дає матерію та об'єкт, тоді як допитливість і ремесло людини додають невимовну розмаїтість форм. Вовна – від природи примітивний та простий товар, однак скільки корисних, нескінченних у своєму різноманітті речей можна виробити з неї завдяки ремеслу!

Порівняйте мармур зі статуями, колосами, колонами, бордюрами та незліченними виробами з нього. Порівняйте деревину з галерами, галеонами, суднами різних видів: військовими, вантажними, прогулянковими. Порівняйте також деревину зі статуями, меблями, незчисленними виробами теслі та столяра, виготовленими за допомогою рубанка, зубила і верстата.»¹

Та незважаючи на інтуїтивне усвідомлення позитивного зв'язку між розмаїтістю видів діяльності та рівнем добробуту, теоретичне обґрунтування каузальності між цими явищами як у минулому, так і на сучасному етапі залишається неповним і має численні прогалини. Особливо ускладнює наукові пошуки у цій сфері те, що диверсифікація суперечить панівній економічній парадигмі сьогодення щодо необхідності концентрації на виробництві благ, у виготовленні яких країни мають абсолютні чи порівняльні переваги, з метою максимізації випуску за посередництва вільного товарообміну. Як наслідок, актуальні концепції та моделі, що описують економічне зростання, не враховують диверсифікації як імовірного чинника зростання, не кажучи вже про оцінювання її впливу.

¹ Botero G. (1605). The Cause of the Greatnesse of Cities. London : Printed by E.P. for Henry Seile. P. 88–89.

Тим часом в умовах глобалізації перспектива розвитку кожної країни дедалі більше залежить від ефективності її інтеграції у світове господарство, насамперед через вихід на міжнародні ринки товарів і послуг. Це зумовлює важливість досягнення високого ступеня диверсифікованості не лише у виробництві, а й у зовнішній торгівлі, де, як правило, діють істотніші бар'єри при виході на ринок і жорсткіші умови конкурентної боротьби. Якісні параметри структури експорту й імпорту набувають ознак системного фактора впливу на розвиток національної економіки в цілому.

У зв'язку із зазначеним автор має на меті детально розкрити в монографії такі питання: диверсифікація зовнішньої торгівлі виступає сама по собі чинником економічного зростання чи вона є лише результатом досягнення високого рівня розвитку; за яких (перед)умов і за допомогою яких механізмів диверсифікаційні зрушення в експорті й імпорті можуть позитивно впливати на динаміку розвитку національної економіки; на які ризики наражаються економіки з низьким рівнем диверсифікованості зовнішньоторговельних потоків; які ключові тенденції диверсифікації торгівлі на глобальному рівні та яке місце в них посідає Україна; якими мають бути зміст і принципи економічної політики держави, спрямованої на активізацію диверсифікаційних зрушень у виробництві та зовнішній торгівлі з метою забезпечення випереджаючого розвитку національного господарства.

У *першому розділі* монографії висвітлено теоретичні засади диверсифікації зовнішньої торгівлі: визначено сутність диверсифікації, проведено класифікацію її видів. Виявлено, яке значення надається диверсифікації у теоріях міжнародної торгівлі, зокрема в напрацюваннях Рікардо, Хекшера, Оліна, Познера і Вернона, Грема, Пребіша, Зінгера, Райнерта, Імбза і Вацзярга. У контексті диверсифікації зовнішньої торгівлі проаналізовано феномен «голландської хвороби». Окреслено канали й механізми позитивного впливу диверсифікаційних процесів у зовнішній торгівлі на темпи та стійкість економічного зростання, а саме: «ефект портфоліо», ефект від розвитку інфраструктури, ефекти від навчання в процесі виробництва й експорту, ефект навчання через імпорт та ін. Узагальнено методичні підходи до оцінювання рівня диверсифікації зовнішньої торгівлі, зокрема

розкрито суть, переваги та недоліки використання найбільш поширених у цій царині синтетичних показників – індексів Герфіндаля–Гіршмана, Тейла та Джині.

Другий розділ розкриває довгострокові тенденції диверсифікації зовнішньої торгівлі у світі. Проаналізовано динаміку розширення номенклатури експорту для 120 країн за 1996–2018 рр. Виявлено позитивний кореляційний зв'язок між рівнем доходів країн і рівнем диверсифікованості їх експорту. Встановлено, що низька диверсифікація експортних поставок засвідчує сировинну міжнародну спеціалізацію національного господарства. Означено деякі інші фактори впливу на екстенсивну та інтенсивну диверсифікацію експорту – розмір національної економіки, обсяг експорту, спрощення процедур торгівлі, якість інфраструктури та інституцій, приплив іноземних інвестицій, розвиток людського капіталу тощо. Поряд із цим проаналізовано динаміку, структурні зміни та диверсифікаційні зрушення в експорті й імпорті України протягом 1995–2020 рр. Визначено ключові причини та наслідки утвердження неефективної моделі інтеграції вітчизняної економіки у світове господарство.

Решту дослідження присвячено проблемі формування та реалізації державної політики (насамперед промислової та зовнішньоторговельної), спрямованої на підтримку диверсифікаційних зрушень у національному експорті й імпорті. Так, *третій розділ* містить аналіз успішного міжнародного досвіду диверсифікації зовнішньої торгівлі, що привела до випереджаючого економічного зростання. Дослідження зосереджено на історичних обставинах та двох принципово відмінних підходах, які були обрані та пройдені різними країнами на шляху диверсифікації і зрештою мали позитивний результат. Ці підходи умовно названі так: *східноазійська модель* – проаналізовано втілення стратегії експортно-орієнтованої індустріалізації Південної Кореї і Тайваню у 1970–1990-х рр.; *центрально-європейська модель* – розглянуто політику інтеграції Польщі й Чехії до глобальних ланцюгів доданої вартості протягом 1990-х та першої половини 2000-х років.

Виходячи з міжнародного досвіду диверсифікації, оцінено ефективність відповідного регуляторного середовища в Україні у сфері реалізації промислової і зовнішньоторговельної політики. Окреслено історію невдалого використання у вітчизняній практиці спеціальних економічних зон та територій пріоритетного

розвитку, організаційно-правові недоліки у формуванні мережі індустриальних парків на сучасному етапі. Розкрито основні проблеми запровадження механізму пільгового кредитування, страхування і гарантування експорту через експортно-кредитне агентство. Узагальнено інституційні вади, які зумовлюють у цілому несприятливий інвестиційний клімат в Україні. Проаналізовано режими митно-тарифного та нетарифного регулювання, ефективність митного адміністрування й інфраструктури ЗЕД. Дано оцінку їх відповідності тим підходам і практикам, які привели до позитивних диверсифікаційних змін у зовнішній торгівлі різних країн світу.

У *четвертому розділі* спершу детально проаналізовано особливості функціонування сучасної системи міжнародного торгового права в рамках СОТ, а також новітні тенденції розвитку глобальної економіки, щоб показати принципові відмінності в обставинах, за яких відбулися євроінтеграція країн Центрально-Східної Європи та становлення «азійських тигрів», від тих умов і викликів, перед якими постає Україна в реаліях ХХІ ст. Це зроблено для того, щоб відкинути ті інструменти й підходи до диверсифікації, які, незважаючи на свою дієвість у минулому, більше не можуть дати бажаного результату через невідповідність актуальним обставинам розвитку світового господарства й міжнародних економічних відносин. Беручи до уваги встановлені таким чином фільтри, наведено рекомендації з удосконалення промислової та зовнішньоторговельної політики України задля активізації диверсифікаційних зрушень у виробництві й експорті. Рекомендації менше зосереджені на загальних принципах формування державної політики (через надмір відповідних розвідок в іноземній і вітчизняній науковій літературі) та на шляхах удосконалення інституційного середовища. Натомість окреслено шляхи усунення недоліків, про які йдеться у попередньому розділі, обґрунтовано методичні підходи для виявлення найперспективніших товарно-географічних напрямків диверсифікації зовнішньої торгівлі України.

Автор сподівається, що монографія приверне пильнішу увагу наукової спільноти до проблеми диверсифікації зовнішньої торгівлі, активізації досліджень щодо ідентифікації факторів диверсифікаційних зрушень, пошуку шляхів інкорпорації цього явища до економічних моделей та інших методичних підходів до аналізу і прогнозування економічного зростання.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

1.1. Суть та види диверсифікації зовнішньої торгівлі

Загалом поняття «диверсифікація» (від лат. *diversus* – різноманітний, спрямований у різні сторони; *facere* – робити, створювати) можна визначити як процес урізноманітнення певної сукупності за формою чи властивостями. Як науковий термін його спочатку використовували в біологічних дисциплінах для позначення еволюційних процесів розвитку організмів і зміни їх ареалу [32]. Економічного змісту диверсифікація набула в середині XX ст. внаслідок формування теорії управління портфелем цінних паперів [101]. Термін упровадив вжиток засновник стратегічного менеджменту Г.І. Ансофф у 1957 р., дослідивши диверсифікацію як бізнес-стратегію з освоєння нових ринків збуту з новою продукцією [7]. Цілісну концепцію диверсифікації на рівні великих промислових компаній уперше сформував М. Горт у 1962 р., запропонувавши також методику оцінювання рівня диверсифікації господарської діяльності у галузевому вимірі [64]. А вже у 1965 р. К. Вільгельмз вивів розуміння диверсифікації на макрорівень, виступивши з доповіддю про диверсифікацію експорту та основні напрями державної політики щодо сприяння цьому процесу [153].

Аналіз економічних трактувань терміна «диверсифікація» зазначає, що при визначенні сутності цього поняття використовують чотири основні підходи (рис. 1.1), за якими диверсифікація розглядається як:

- 1) прийом управління ризиками, покликаний мінімізувати загрози надмірної концентрації на одному виді діяльності;
- 2) напрям оптимізації структури виробництва для підвищення ефективності господарської діяльності;
- 3) засіб забезпечення конкурентоспроможності виробничо-господарської діяльності;
- 4) маркетингова стратегія проникнення у нові сфери діяльності [246, с. 40–41].

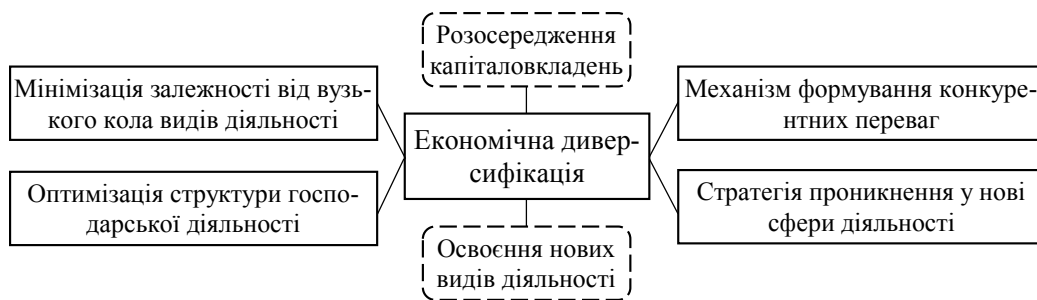


Рис. 1.1. Основні напрями розуміння суті диверсифікації в економіці
Джерело: укладено автором.

Серед вітчизняних науковців, що трактують диверсифікацію за першим підходом, слід виокремити В. Дерезу, який під цим поняттям розуміє один із методів зниження ризиків, які впливають на фінансовий стан підприємства і підвищення конкурентоспроможності [184]. О. Згурська визначає диверсифікацію як стратегію зменшення ступеня ризику шляхом розподілу інвестицій чи інших ресурсів між декількома напрямками діяльності [191, с. 20]. Т. Плисюк і А. Князевич розглядають диверсифікацію як розсіяння інвестиційного ризику [222, с. 121]. За твердженням колективу авторів на чолі з В. Торкатюком, диверсифікація дає можливість «триматися на плаву» в умовах складної економічної кон'юнктури за рахунок випуску широкого асортименту продукції та послуг, коли збитки від нерентабельних товарів перекриваються прибутком від інших видів діяльності [186, с. 8].

Другий підхід застосовує З. Грушак, розуміючи під диверсифікацією процес, що охоплює організаційні, економічні, правові зміни на підприємстві та спрямований на підвищення ефективності виробництва, своєчасне реагування на зміни кон'юнктури ринку для забезпечення прибутковості через використання ринкових можливостей і встановлення нових конкурентних переваг, зміцнення становища суб'єкта господарювання в ринковому сегменті [179]. Під цей підхід підпадає також одне з визначень диверсифікації, яке дає І. Горбась, – розширення номенклатури товарів, вироблених підприємством, спрямоване на одержання економічної вигоди від комбінування виробництва [178, с. 23]. У свою чергу, О. Зоренко визначає диверсифікацію як об'єктивний економічний процес, закономірність, яка

викликана ринком і конкуренцією та покликана за рахунок розширення асортименту товарів і ринків зробити рентабельність підприємства більш стійкою [193].

У рамках третього підходу диверсифікацію розглядають як найбільш дієвий спосіб вистояти у конкурентному протистоянні. Вона трактується, з одного боку, як інструмент виживання (через створення й накопичення ринкового потенціалу), а з другого – як спосіб впливу на інтенсивність конкуренції на ринку та джерело конкурентної переваги [247, с. 12–13]. Зокрема, Г. Козаченко і Д. Комісаренко аналізують диверсифікацію крізь призму адаптації до умов, що змінюються, або протидії їм шляхом трансформації конкурентного середовища [203, с. 151].

Найбільш загальне визначення диверсифікації згідно з четвертим підходом дає Л. Кутідзе, розглядаючи її як «розповсюдження діяльності на нові сфери (розширення асортименту виробленої продукції, наданих послуг, географічної сфери і форм діяльності, розширення кола контрагентів)» [208, с. 32]. О. Ковінько трактує диверсифікацію як спосіб розвитку підприємства, що полягає в освоєнні виробництва нових товарів, товарних ринків, а також видів послуг, і включає не просто диверсифікацію товарних груп, а й поширення підприємницької діяльності на нові, не пов'язані з основними, види діяльності [202, с. 8]. О. Цогла визначає диверсифікацію як виробничо-господарський процес освоєння нових товарних ринків, розширення номенклатури товарів і послуг та розподілу інвестицій між різними об'єктами господарювання, що надає змогу подолати залежність від одного виду діяльності або продукції та забезпечує адаптацію підприємства до динамічних змін зовнішнього середовища, а в перспективі – конкурентоспроможність і фінансову стабільність [260].

Як видно, кожний із розглянутих наукових підходів не є альтернативою до інших, а радше доповнює змістовну характеристику поняття «диверсифікація» важливими елементами. Відтак деякі вітчизняні науковці зробили спробу узагальнити визначення досліджуваного поняття, об'єднавши всі підходи у своїх трактуваннях. Наприклад, М. Корінько дає таке визначення: «Диверсифікація – це інноваційний процес різностороннього розвитку господарюючого суб'єкта шляхом перерозподілу ресурсів, проникнення в інші галузі виробництва та на ринки

нових товарів і послуг з метою зниження ризиків та збільшення доходу» [204, с. 13]. О. Ромашко пропонує під диверсифікацією розуміти «зменшення залежності підприємства від однієї асортиментної групи та підвищення конкурентоспроможності шляхом урізноманітнення діяльності господарюючого суб'єкта за рахунок виробництва нових видів продукції, розширення галузевого діапазону діяльності, освоєння нових видів діяльності, нових технологій, нових сегментів ринку, нових способів управління й розподілу інвестиційних ресурсів з метою адаптації до ринкових умов за наявних ресурсних обмежень» [245, с. 38].

Щоб глибше зрозуміти нюанси диверсифікаційних зрушень, доцільно уточнити значення понять «асортимент» і «номенклатура». Під асортиментом розуміють групи товарів чи послуг, які тісно пов'язані між собою споживчою, торговою або виробничою ознаками, тоді як номенклатура охоплює всю сукупність товарів і послуг, виробництвом яких займається підприємство (регіон, країна тощо).

З наведених визначень простежується, що багато які дослідники ці два терміни використовують як синонімічні та взаємозамінні, однак їх важливо відрізняти один від одного для розуміння видів диверсифікації, про що йтиметься далі. Водночас деякі вітчизняні вчені, серед них В. Лебедева, наголошують на тому, що диверсифікацією може вважатися лише розширення номенклатури, позаяк урізноманітнення асортименту можливе й у рамках поглиблення спеціалізації [209, с. 10–11]. Важко погодитись із таким твердженням, оскільки воно розглядає спеціалізацію крізь призму різноманітності експортного кошика, тоді як сутність спеціалізації полягає у переважанні певних видів благ, для виробництва й експорту яких склалися сприятливіші умови. Поглиблення спеціалізації на окремих підприємствах може приводити як до збільшення, так і до зменшення різновидів благ; головним тут залишається факт їх переважання у структурі товаропотоків порівняно з іншими благами або переважання їх частки на світовому ринку порівняно з аналогами з інших країн. Таким чином, розгляд диверсифікації та спеціалізації в одній системі координат є хибним. Відтак недоречним вважаємо й протиставлення цих двох понять як взаємовиключних і таких, що відповідають різновекторним процесам. Явищем, протилежним диверсифікації, є концентрація.

Як видно, вітчизняні науковці зробили вагомий внесок у теоретичне осмислення сутності та характерних рис диверсифікації як економічної категорії, проте здебільшого вони розглядають диверсифікацію на мікрорівні, тоді як решті рівнів (регіональному, національному, міжнародному) майже не приділено уваги. Станом на лютий 2020 р. електронний каталог книжкових видань Національної бібліотеки України ім. В.І. Вернадського на запит «диверсифікація» / «диверсифікация» видавав 85 дисертацій і монографій з економічних спеціальностей авторства українських учених. З них 68 (4/5) праць присвячено дослідженню диверсифікаційних процесів на рівні підприємств або комерційних банків, 1 – на рівні регіону, 6 – на рівні національної економіки (здебільшого у промисловому секторі), ще 8 – специфічним напрямом (зокрема, диверсифікації доходів місцевих бюджетів, бренду, діяльності морських портів та аеропортів, ринків енергоресурсів тощо) і лише 2 – на міжнародному рівні [188]. Із цих двох праць одна належить авторіві цього дослідження, у ній проаналізовано державну політику диверсифікації зовнішньої торгівлі в Україні, а друга аналізує зовнішньоторговельну диверсифікацію як чинник забезпечення економічної безпеки держави, зосереджуючись на обґрунтуванні граничних рівнів деяких показників диверсифікації торгівлі, спробах вмонтувати їх у загальноприйняту методологію оцінювання економічної безпеки та розробленні механізмів прогнозування зовнішньоекономічної безпеки держави з використанням методів когнітивного моделювання [218].

Характерно, що більшість вітчизняних публікацій, присвячених вивченню диверсифікації зовнішньої торгівлі, аналізують це явище на мікрорівні [169; 187; 221], розглядаючи зовнішню торгівлю з операційної точки зору як процес безпосереднього обміну товарами та послугами між суб'єктами господарювання різних держав світу. Поряд з цим практично не приділяється увага проблемам диверсифікації зовнішньої торгівлі з державно-політичної точки зору, яка розглядає зовнішньоекономічні зв'язки як особливий тип суспільних відносин, що виникають у світовому господарстві в процесі та з приводу обміну товарами й послугами між державами з різним рівнем соціально-економічного розвитку, з різними пріоритетами галузевого розвитку, національними інтересами тощо

[259, с. 9–10]. Ці рівні аналізу торкаються принципово різних сфер дослідження диверсифікаційних процесів, що видно з табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Порівняння параметрів категорії «диверсифікація зовнішньої торгівлі» на мікро- та макрорівнях

Параметри	Мікрорівень	Макрорівень
Мета (цільова орієнтація)	Адаптація до ринкових умов, посилення конкуренто-спроможності, підвищення фінансової стійкості та досягнення довготривалої стабільності	Ефективна інтеграція до світового господарства, вдосконалення міжнародної спеціалізації країни, подолання проблем платіжного балансу
Первинний фактор	Зменшення залежності підприємства від однієї асортиментної групи	Зменшення залежності від кон'юнктури світових товарних ринків, забезпечення енергетичної безпеки держави
Вторинний фактор	Підвищення ефективності виробництва й експорту підприємства	Збільшення обсягів виробництва та експорту продукції з високим рівнем оброблення і доданої вартості
Метод	Освоєння нових видів продукції, у т. ч. з інших галузей, нових технологій, нових ринків, інструментів управління та розподілу інвестиційних ресурсів	Сприяння виходу виробників на зовнішні ринки, розширенню географії експортних поставок, інтеграції до міжнародних ланцюгів доданої вартості
Фінансове забезпечення	Нові способи залучення фінансових ресурсів	Поліпшення інвестиційного клімату, надання пільгових умов для залучення капіталу

Джерело: укладено автором з використанням даних [190, с. 78].

Зокрема, простежуються кардинальні відмінності у цільовій орієнтації, факторах, методах і фінансовому забезпеченні процесів диверсифікації. Якщо на мікрорівні диверсифікація зовнішньої торгівлі лежить у площині менеджменту й маркетингових стратегій і має на меті підвищення ефективності діяльності підприємства, то на макрорівні це сфера державного регулювання, націлена на оптимізацію зовнішньоторговельних зв'язків у контексті забезпечення економічної безпеки і випереджаючого розвитку національного господарства. Мета цієї праці – дослідити диверсифікацію зовнішньої торгівлі саме на макрорівні, заповнивши «вакуум», що виник у вітчизняній науковій літературі, присвяченій вивченню проблеми диверсифікації економіки України.

Отже, розкриття сутнісного змісту диверсифікації зовнішньої торгівлі на рівні національної економіки знайшло своє відображення в наукових доробках передусім зарубіжних учених. Зокрема, К. Вільгельмз у загальних рисах трактує диверсифікацію експорту як розширення структури експорту, включення нових видів продукції до експортного кошика країни за принципом переходу від експорту мінеральної та сільськогосподарської сировини до поставок напівфабрикатів з подальшим виходом на світові ринки з продукцією переробної промисловості [153, с. 11]. Р. Алі та Дж. Алванг під диверсифікацією розуміють зміну в структурі кошика експортної продукції чи країн призначення експортних поставок [5]. Дж. Бертелемі та С. Шовен розглядають диверсифікацію як розширення виробництва й експорту за галузями економіки [11]. М. Агозін та Р. Алварез трактують диверсифікацію торгівлі, як зміну структури зовнішніх товаропотоків країни, що може бути досягнута або шляхом зміни існуючого експортного / імпортного кошика товарів та послуг, або через модернізацію продукції в рамках наявних зовнішньоторговельних потоків країни [4, с. 296]. А. Денніс та Б. Шеферд під експортною диверсифікацією розуміють розширення асортименту продукції, яка постачається на зовнішні ринки [30].

Узагальнивши вищенаведені підходи до тлумачення аналізованого поняття, визначимо його наступним чином: диверсифікація зовнішньої торгівлі – це поглиблення інтеграції національної економіки у світове господарство шляхом розширення асортименту / номенклатури та географічних векторів спрямування зовнішньоторговельних потоків товарів та послуг. Звідси, державна політика диверсифікації зовнішньої торгівлі полягає у формуванні механізму оптимізації галузево-географічної структури зовнішньоторговельних зв'язків з метою забезпечення економічної безпеки країни та підвищення ефективності залучення національного господарства у систему міжнародних економічних відносин. Диверсифікація постає стратегічним пріоритетом розвитку економіки, реалізація якого передбачає цілеспрямований вплив на напрями та масштаби структурних змін у зовнішньоекономічних відносинах та залежить від державної політики й сформованих передумов на всіх рівнях ведення господарської діяльності.

З огляду на зазначене, диверсифікація зовнішньої торгівлі розглядається у чотирьох вимірах:

1) як властивість – міра різноманітності експортних й імпорتنих потоків за видами товарів та послуг, а також географії зовнішньоторговельної діяльності;

2) як процес – розширення асортименту й номенклатури товарів і послуг, що спрямовуються на зовнішні ринки та/або постачаються із-за кордону, а також вихід на нові ринки збуту і використання нових джерел постачання іноземної продукції;

3) як мета – активізація економічного зростання, підвищення рівня стійкості національної економіки до несприятливої кон'юнктури світових ринків товарів та послуг [211, с. 36];

4) як напрям державної політики – система регуляторних заходів, покликана сформувати більш збалансовану структуру виробництва та зовнішньої торгівлі в контексті зростання національного добробуту, а також мінімізації циклічних і ринкових ризиків за рахунок зменшення залежності експортних надходжень від поставок вузького кола товарів і послуг на зовнішні ринки [248, с. 87].

Основні види диверсифікації зовнішньої торгівлі визначаються: напрямами товаропотоків, за якими вирізняють диверсифікацію експорту та диверсифікацію імпорту; структурою зовнішньоторговельних зв'язків, за якою диверсифікацію поділяють на товарну та географічну; типами структурних зрушень у торгівлі, де виокремлюють екстенсивну (додавання нових видів продукції до експортного чи імпортного кошика) й інтенсивну (зменшення структурних перекосів на окремій продукції у межах наявного кошика) диверсифікацію (рис. 1.2).

Стихійна диверсифікація виникає внаслідок зміни попиту чи пропозиції на зовнішніх ринках та здійснення поодиноких експортних / імпорتنих операцій, зумовлених не сталою співпрацею з іноземними партнерами, а випадковими, разовими контактами з контрагентами з інших країн. Керована диверсифікація передбачає цілеспрямоване формування сприятливих передумов для: виходу на зовнішні ринки тих виробників, які досі оперують лише на внутрішньому ринку; відкриття нових експортно-орієнтованих виробництв; інтеграції національних виробників у міжнародні ланцюги доданої вартості; формування нових каналів доступу до іноземних енергетичних ресурсів, комплектуючих, обладнання тощо.



Рис. 1.2. Основні види диверсифікації зовнішньої торгівлі

Джерело: укладено автором.

Надзвичайно важливим для розуміння якісних характеристик товарної диверсифікації є розрізнення таких її форм:

1) горизонтальна – відбувається в межах однорідної групи товарів чи послуг за рівнем оброблення (сировина, комплектуючі, засоби виробництва, готові вироби) чи технологічності (ресурсоемні, низько-, середньо-, високотехнологічні товари) та полягає у реструктуризації торгівлі шляхом розширення асортименту з метою захисту від можливої несприятливої кон'юнктури одного зі світових ринків;

2) вертикальна – передбачає перехід між секторами економіки (наприклад, від сировинного до виробничого), що тягне за собою розширення номенклатури через розвиток економічної активності у сфері оброблення продукції, маркетингу та супровідних послуг. Таким чином, вертикальна диверсифікація може розширити ринкові можливості та сприяти зростанню, оскільки готова продукція в цілому характеризується більшою ціновою стабільністю і вищою доданою вартістю, ніж сировина чи продукти первинної обробки [102, с. 32–33];

3) діагональна – поєднує горизонтальну та вертикальну диверсифікацію. Її специфічним проявом є розширення імпортного кошика комплектуючих й обладнання з метою оптимізації виробничих процесів вітчизняних підприємств переробної промисловості [86, с. 262].

Отже, в основі поділу диверсифікації зовнішньої торгівлі на горизонтальну, вертикальну та діагональну лежить різниця між асортиментом та номенклатурою в широкому значенні цих понять, зумовленому розглядом відповідних зрушень

на макрорівні. Принципова відмінність полягає в тому, що кошик розширюється або в рамках однорідної групи товарів, або переходом до якісно інших груп. Для цілей цього дослідження обрано два критерії формування загальних груп – ступінь оброблення та рівень технологічності продукції (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Поділ диверсифікації зовнішньої торгівлі на горизонтальну, вертикальну та діагональну

Джерело: укладено автором.

Диверсифікацію також поділяють на інноваційну та інерційну. Інноваційна диверсифікація зовнішньої торгівлі передбачає розвиток промислових кластерів, орієнтованих на випуск високотехнологічної продукції для задоволення попиту на іноземних ринках. Інерційна диверсифікація полягає в залученні в товарообіг продукції чи послуг, які коригують міжнародну спеціалізацію країни за рахунок розширення асортименту, зміни виробничих програм на користь суміжних благ, більш затребуваних на світовому ринку [73, с. 53]. Як видно, така класифікація загалом відповідає поділу диверсифікації на вертикальну й горизонтальну, проте робить акцент на якісних змінах у структурі зовнішньоторговельного обороту.

Існують й інші способи класифікувати диверсифікацію. Так, виокремлюють концентричну, конгломератну, регресивну, прогресивну, монопрофільну, інваріантну, корпоративну, реальну, умовну й інші види диверсифікації. Втім більшість із них позначають специфічні процеси, притаманні виключно діяльності підприємств або корпоративних об'єднань, тому вони не придатні для аналізу диверсифікаційних зрушень на макрорівні. До того ж класифікаційні ознаки, за якими характеризують ці види диверсифікації, часто є нечіткими й подекуди збігаються, що розмиває межі між ними та вносить плутанину в понятійно-категоріальний апарат. Проте виконання поставлених у цьому дослідженні завдань не потребує виокремлення додаткових видів диверсифікації до тих, що узагальнені на рис. 1.2, тому решта систем поділу надалі не використовується.

1.2. Диверсифікація в теоріях міжнародної торгівлі

З часу становлення класичної політичної економії не припиняються наукові дискусії щодо ролі концентрації та диверсифікації господарської діяльності в розвитку національних економік. З одного боку, ліберальні теорії міжнародної торгівлі, починаючи з теорії порівняльних переваг Д. Рікардо, обґрунтовують переваги зосередження виробництва й експорту на окремих благах в умовах вільної торгівлі. З другого боку, їм опонують гіпотези й теорії інших наукових течій, що наголошують на ризиках концентрації в періоди економічних криз або висувують аргументи щодо безперспективності зосередження виробничої та експортної діяльності в певних секторах національного господарства. Відтак уряди нерідко опиняються на роздоріжжі у виборі теоретичного підґрунтя для проведення своєї політики, спрямованої на стійке економічне зростання. З метою виявлення потенційних переваг та недоліків політики диверсифікації зовнішньої торгівлі проаналізуємо аргументи й еволюцію теоретичних підходів обох сторін.

На початку XIX ст. Д. Рікардо, розвинувши ідеї А. Сміта, сформував теорію порівняльних переваг у торгівлі, що ґрунтується на застосуванні категорії «альтернативна вартість» (*opportunity cost*) при визначенні предмета спеціалізації

країни на світовому ринку. Він продемонстрував її у знаменитому прикладі з португальським вином та англійським сукном, в якому Португалія має більшу продуктивність (використовує менше робочих годин) у виробництві обох товарів, але альтернативна вартість сукна (вартість сукна, виражена у вартості вина) в Португалії вища, ніж у Великобританії, і навпаки. Д. Рікардо демонструє, як кожна з цих країн одержить вигоду, якщо відмовиться від виробництва товару з вищою альтернативною вартістю, зосередиться на виготовленні товару, щодо якого має порівняльну перевагу (нижчу альтернативну вартість), та організує вільний обмін сукном і вином одна з одною [123, с. 87–88].

Таким чином, для теорії порівняльних переваг концентрація виробництва й експорту є засадничим чинником більш ефективного розміщення ресурсів, а отже, й зростання добробуту всіх учасників міжнародного товарообміну. Цей принцип задає чіткий вектор економічної політики, протилежний зусиллям щодо урізноманітнення експортного кошика. Він також лежить в основі переважної більшості сучасних економічних моделей, які відтак доволі точно оцінюють переваги оптимізації в розміщенні ресурсів за умов вільної торгівлі, ігноруючи при цьому можливі ефекти економічної диверсифікації. Результати розрахунків за такими моделями слугують додатковим аргументом на користь застосування постулатів теорії порівняльних переваг на практиці. Однак проблема полягає в тому, що через простоту, статичність та абстрактність теорію Д. Рікардо складно застосувати в конкретних випадках, які, як правило, набагато складніші, ніж вихідні припущення цієї теорії, а саме: досконала конкуренція, повна зайнятість, відсутність транспортних витрат у торгівлі, відсутність ефекту економії на масштабах, відмінність у цінах на внутрішньому і світовому ринках тощо.

Спроба знизити рівень абстрагування та визначити джерела формування порівняльних переваг була втілена у 30-і роки XX ст. в теорії факторонаділеності Хекшера–Оліна, яка пояснює міжнародну спеціалізацію країн наявністю у них надлишкових факторів виробництва. Теорія виходить з двох базових припущень: по-перше, у виробництві різних товарів та послуг фактори використовуються у різних співвідношеннях (залежно від переважання витрат на один з факторів у

структурі собівартості товари поділяються на трудомісткі та капіталомісткі); по-друге, забезпеченість країн різними факторами неоднакова. Відповідно, країни експортують товари, виробництво яких потребує переважного використання відносно надлишкових для них факторів, а імпортують ті товари, у виробництві яких необхідно інтенсивно використовувати відносно дефіцитні фактори. Отже, відбувається прихований експорт надлишкових факторів виробництва й імпорт дефіцитних [219, с. 34].

За теорією Хекшера–Оліна розвиток світової торгівлі сприяє вирівнюванню цін на фактори виробництва. Зростаючі масштаби використання надлишкового фактора зумовлюють підвищення попиту на нього, а отже, і його вартості в країнах-експортерах, тоді як у країнах імпорту заміщення потреби в дефіцитному факторі іноземною продукцією знижує попит та ціни на цей рідкісний фактор. Поряд з цим при достатній мобільності факторів виробництва зникає потреба в торгівлі товарами, адже її можна замінити переміщенням самих факторів між країнами. Отже, лібералізація міжнародного руху товарів, послуг та факторів виробництва є ключем до якнайефективнішого розподілу ресурсів у світі та максимізації глобального доходу. Проте різна забезпеченість країн природними ресурсами, робочою силою чи капіталом визначатиме диференціацію країн за рівнем добробуту, оскільки за недостатньої забезпеченості країни всіма видами факторів розвиток її національної економіки буде нижчим [210, с. 13].

У середині 50-х років XX ст. теорію факторонаділеності на емпіричному рівні перевірів В. Леонтьєв, результати дослідження якого явно суперечили базовим очікуванням. Використавши модель міжгалузевого балансу «витрати-випуск», В. Леонтьєв показав, що в експорті США переважали відносно трудомісткі товари, а в імпорті – капіталомісткі, тоді як у досліджуваний період США були однією з найбільш забезпечених капіталом країн з одним із найвищих рівнів заробітних плат у світі. Подальші випробовування теорії Хекшера–Оліна або також суперечили її твердженням, або давали статистично незначущі позитивні результати. Зрештою ця суперечність увійшла в історію економічної думки як «парадокс Леонтьєва» [55, с. 111].

Характерно, що подальший розвиток теорій міжнародної торгівлі в рамках неоліберальної парадигми відбувся у напрямі розширення теорії Хекшера–Оліна внаслідок введення нових вихідних припущень, покликаних охопити як найбільше принципово важливих чинників розвитку торгівлі між країнами і таким чином точніше описати поточний стан глобальної торгівлі та наслідки проведення урядами тієї чи іншої зовнішньоекономічної політики. Принципово важливим на цьому шляху стало виокремлення технології як окремого фактора виробництва, що дало змогу позбутися двох критичних обмежень попередніх теорій: по-перше, було відкинуто вихідне припущення про використання учасниками міжнародної торгівлі однакових технологій, що потягло за собою відхилення припущення про наявність досконалої конкуренції на всіх ринках, оскільки обмеженість у доступі до новітніх технологій робить окремі країни монополістами, принаймні тимчасово; по-друге, здійснено перехід від статичних до динамічних конкурентних переваг у торгівлі, позаяк нові технології і блага можуть виникати в результаті інновацій. Саме динамічний характер подальших теорій міжнародної торгівлі уможливив охоплення ними диверсифікаційних процесів.

За теорією технологічного розриву М. Познера, що була представлена у 1961 р., розвиток міжнародної торгівлі розглядається як результат упровадження новітніх технологій та виробництва нової продукції у певній галузі, завдяки чому країна формує тимчасову монополію на світовому ринку. Розроблення й комерціалізація інновацій зумовлює появу технологічного розриву між країною-власником нової технології та рештою країн, які не володіють нею. Розрив скорочується у міру того, як компанії з інших країн починають копіювати технологічні процеси компаній країни-лідера. Країни, які здатні швидше за інших продукувати власні та копіювати чужі інновації, за М. Познером, є динамічніші в міжнародній торгівлі, контролюють внутрішні ринки інших країн та зберігають позитивне сальдо торгівлі з ними. Якщо країни-партнери зберігають приблизно однаковий динамізм у торгівлі, то вплив технологічного чинника на їх товарообмін залежатиме від чистого ефекту двох часових лагів – імітаційного та попиту.

Імітаційний лаг – це час, необхідний іншим країнам для організації внутрішнього виробництва за новою технологією; лаг попиту – це проміжок часу між появою нового продукту та здобуттям ним прихильності у споживачів. Отже, якщо лаг попиту довший за імітаційний лаг, то внутрішні виробники встигають адаптувати іноземні інновації у своє виробництво до того часу, поки у споживачів виникне попит на відповідну продукцію, а технологія не генерує міжнародну торгівлю. І навпаки, у разі переважання імітаційного лагу над лагом попиту інновація буде каталізатором товарообміну між країнами [117].

Подальшого розвитку концепція технологічного розриву набула в 1966 р. в теорії життєвого циклу продукту Р. Вернона. Сутність цієї теорії полягає в тому, що вимоги до факторів виробництва певного продукту відрізняються на різних стадіях його життєвого циклу. Спершу продукт розробляють і впроваджують виробники прогресивних країн, де добре розвинута інфраструктура наукових досліджень і комерціалізації інновацій. Ключовими факторами, які забезпечують конкурентоспроможність продукції на цьому етапі, є висококваліфіковані кадри та новітні технології. Виробник інноваційної продукції певний час користується монопольним становищем на внутрішньому й зовнішньому ринках. Далі продукт поступово входить у стадію зрілості – технологія поширюється до інших країн, виробництво стандартизується, стає масовим, потребує менш кваліфікованої робочої сили. Конкурентні переваги у виробництві переходять до країн з нижчою вартістю праці. У міру переміщення виробництва до менш розвинутих країн вони також здобувають перевагу завдяки ефекту економії на масштабах, який до цього використовували розробники продукту. Насамкінець, незважаючи на тарифні бар'єри чи транспортні витрати, виробники з країн, що розвиваються, виходять з цим продуктом на ринок країни, в якій його було вперше впроваджено. Країна-новатор стає нетто-імпортером цього продукту, а відтак змушена постійно продукувати інновації для збереження статусу лідера на світовому ринку [150].

Незважаючи на те, що в теоріях технологічного розриву і життєвого циклу продукту знайшлося місце диверсифікаційним процесам, урізноманітнення експортного кошика за рахунок інновацій розглядається в них не як самодостатня

політика, а, радше, як перехід на шляху досягнення нового рівноважного стану концентрації зовнішньої торгівлі. До того ж диверсифікація розглядається в них не як драйвер економічного зростання, а як результат технологічних досягнень, наслідок високого рівня розвитку. Безумовно, на основі цих теорій уже можна формувати певні рекомендації зі сприяння диверсифікації зовнішньої торгівлі, які будуть пов'язані з формуванням сприятливішого середовища в країні для розробки і комерціалізації інновацій чи з поліпшенням інвестиційного клімату й розвитком людського капіталу задля більш ефективного абсорбування іноземних технологій. Проте в основі прийняття рішень лежить використання порівняльних переваг, хоча й з урахуванням науково-технічних навичок як специфічного фактора виробництва.

Наступні неоліберальні теорії міжнародної торгівлі формувалися за тим самим принципом, що й розглянуті вище – кожна брала за основу теорію Д. Рікардо та заміняла одну з її нереалістичних вихідних гіпотез або додавала нові з огляду на актуальні зміни в розвитку глобальної торгівлі. Як результат, сучасний науковий погляд на засади міжнародної торгівлі охоплює сукупність рушійних факторів міжгалузевої та внутрішньогалузевої торгівлі, враховує відмінності в технологіях та коефіцієнтах продуктивності факторів виробництва, кількісному та якісному факторному забезпеченні, уподобаннях до вітчизняної та закордонної продукції, неоднаковість у структурі ринків різних країн, поширення розвитку на регіональному рівні тощо [83]. Однак осердям відповідних теорій слугує принцип порівняльних переваг, що наперед визначає першість політики концентрації на виробництві й експорті тих товарів та послуг, які виготовляються з відносно вищим рівнем продуктивності.

Альтернативну концепцію міжнародної торгівлі одним з перших представив Ф. Грем у 1923 р. [67]. Скориставшись стандартним підходом до розроблення своєї моделі, він ввів у теорію порівняльних переваг вихідне припущення про змінну собівартість (продуктивність) виробництва – в промисловості продуктивність із нарощенням обсягів виробництва зростає завдяки ефекту економії на масштабах, тоді як у сільському господарстві спостерігається зворотна тенденція, оскільки при розширенні посівних площ підвищується рента на землю, знижуючи

норму прибутку тих зайнятих у сільському господарстві, хто не є землевласниками. Як наслідок, для країни з порівняльною перевагою у сільському господарстві спеціалізація на відповідній продукції в умовах лібералізації торгівлі призводить до зменшення продуктивності як у сільськогосподарському, так і у виробничому секторах. Загальний обсяг виробництва в такій країні зменшується. Негативним може виявитись навіть сукупний ефект у динаміці виробництва обох сторін, якщо зростання виробництва в країні з порівняльною перевагою у промисловості виявиться недостатньо великим [121, с. 112–117]. Ці висновки увійшли в наукову дискусію як «парадокс Грема».

Значний внесок у подальше формування теоретичного базису, що доводить важливість диверсифікації зовнішньої торгівлі, зробили Р. Пребіш та Г. Зінгер у 1950 р. Вони висунули гіпотезу, що в довгостроковій перспективі експортні ціни на сировинні товари знижуються відносно цін на імпортовані готові промислові вироби, тобто співвідношення експортних цін на сировину та імпортних цін на готову продукцію змінюється на користь останньої, у результаті чого для країн – експортерів сировини погіршуються умови торгівлі. Причинами такого розвитку подій, на думку авторів гіпотези, є такі: у промислово розвинутих країнах функціонують потужні профспілки, які забезпечують зростання заробітних плат у виробничому секторі на набагато вищому рівні ніж у країнах, що розвиваються; сировинним товарам властива низька еластичність попиту за доходом, відтак при зростанні доходів відносний попит (а відтак і ціни) на сировину знижується; науково-технічний прогрес сприяє зниженню норм споживання сировини на виробництво одиниці готової продукції, що призводить до нижчих темпів зростання попиту на сировинні товари порівняно з промисловими [118; 127].

Гіпотеза Пребіша–Зінгера неодноразово перевірена та підтверджена емпіричними дослідженнями і зрештою широко прийнята економічною думкою за ґрунтовну концепцію у 1990-х роках [84, с. 5]. У 2013 р. було проведено одне з найбільших досліджень у цьому напрямі, яке охопило динаміку світових цін на 25 сировинних товарів протягом останніх 350 років і в цілому підтвердило обґрунтованість гіпотези Пребіша–Зінгера [136].

Фундаментальний вклад в економічну теорію, який засвідчує критичну важливість цілеспрямованої політики диверсифікації зовнішньої торгівлі для країн із сировинною орієнтацією експорту, зробив Е. Райнерт у 1980 р. Він наголошує, що країни-експортери сировинної продукції чутливіші до дії закону спадної граничної прибутковості, оскільки сировинні галузі працюють із фіксованими, створеними природою ресурсами (покладами корисних копалин, сільськогосподарськими землями) різного рівня якості. Країни завжди використовують насамперед найбільш якісні розвідані природні ресурси – видобувна промисловість розгортається в місцях з найбагатшими покладами мінеральних ресурсів, сільгоспсировину вирощують на найбільш родючих угіддях. З розвитком міжнародної спеціалізації на основі сировинної продукції обсяги її виробництва зростають для задоволення потреб експорту, що відбувається або екстенсивним шляхом через залучення до виробництва дедалі менш родючих земель та бідніших родовищ, або інтенсивним шляхом через прискорене виснаження уже використовуваних угідь та місць видобутку. В обох випадках стабільне зростання обсягів виробництва потребує залучення до фіксованого ресурсу дедалі більшої кількості одиниць капіталу та робочої сили, адже якість фіксованого ресурсу невинно знижується. Поряд з цим міжнародні сировинні ринки функціонують в умовах, близьких до досконалої конкуренції, що позбавляє виробників продукції можливості впливати на ціни.

Зате виробники високотехнологічних, диференційованих, захищених правом інтелектуальної власності благ мають можливість істотно впливати на ціни своїх товарів та послуг, що відповідає умовам недосконалої конкуренції. Вони не зіштовхуються з проблемами погіршення якості своєї продукції або ускладнення доступу до факторів виробництва, як це відбувається у видобувних галузях і сільському господарстві, що надає їм непорівняно більше переваг від ефекту економії на масштабах. Дія цього ефекту також дозволяє уникнути появи потенційних конкурентів з інших країн за умов вільної торгівлі, адже новий виробник товару-аналога ідентичної якості та з ідентичною ефективністю бізнес-процесів об'єктивно програє конкурентну боротьбу компанії, яка закріпилась на ринках

багатьох країн, тому що через низьку пізнаваність на етапі впровадження він буде змушений орієнтуватися здебільшого на внутрішній ринок збуту, а тому не зможе скористатися перевагами ефекту масштабу. До того ж, на відміну від виробників сировинної продукції, обмежених ще й у просторі земельних ділянок і родовищ мінеральних ресурсів, промислові корпорації мають змогу переносити свої переробні виробництва в країни з дешевшою робочою силою, оптимізуючи в такий спосіб свої витрати і зберігаючи високий рівень прибутковості навіть за умов зниження цін через поступове насичення світового ринку. Поєднання всіх цих чинників надає можливість виробникам переробної промисловості й сектору послуг управляти законом спадної граничної прибутковості, до певної міри «відсуваючи» поріг, за яким наступна залучена одиниця фактора виробництва забезпечуватиме дедалі менші обсяги випуску продукції.

Таким чином, Е. Райнерт робить висновок, що поєднання умов досконалої конкуренції зі зменшуваною прибутковістю визначає деструктивний вплив сировинної орієнтації експорту внаслідок зниження ефективності використання факторів у сировинних галузях при нарощенні в них обсягів виробництва. На противагу цьому, поєднання умов недосконалої конкуренції та ефекту економії на масштабах забезпечує протилежні наслідки для національної економіки від диверсифікації експорту в бік продукції переробної промисловості [240, с. 52–53].

У 1982 р. В. Корден і Дж. Нері за допомогою стандартної моделі загальної рівноваги описали негативні наслідки від використання порівняльної переваги у сировинній продукції в умовах сприятливої кон'юнктури зовнішніх ринків, відомі як «голландська хвороба». Вони проаналізували взаємодію двох економічних ефектів – ефекту переміщення факторів виробництва та ефекту зростання споживчих витрат, що виникають внаслідок експортного буму від підвищення світових цін на сировину, яка становить значну частку в експорті країни [24].

Ефект переміщення факторів виникає, коли завдяки зростанню світових цін підприємства сировинних галузей одержують можливість платити порівняно вищу заробітну плату і ренту, приваблюючи дедалі більшу кількість факторів із секторів переробної промисловості та послуг. У відповідь на вплив факторів

виробництва у сировинну галузь сектори переробної промисловості та послуг або зменшують випуск, або підвищують заробітну плату та ренту, щоб зупинити вплив робочої сили і капіталу, внаслідок чого зростають їхні виробничі витрати, а норма прибутку та міжнародна конкурентоспроможність знижуються. Ефект зростання споживчих витрат виникає через збільшення національного доходу за рахунок валютної виручки від експорту сировини. Вищі доходи підвищують попит на споживчі блага. Якщо попит на промислові споживчі товари може бути задоволений як за рахунок продукції внутрішнього виробництва, так і імпорту, то значну частку послуг імпортувати складно, адже зовнішня торгівля більшістю послуг потребує переміщення за кордон або постачальника, або споживача, щоб звести їх разом. Відтак попит зростає передусім на внутрішні послуги, внаслідок чого сектор послуг також стрімко розширюється, посилюючи конкуренцію за фактори виробництва та залучаючи їх переважно з галузей переробної промисловості, позиції яких уже підірвані дією ефекту переміщення факторів виробництва. Поряд з цим дія обох ефектів приводить до зміцнення національної валюти.

Отже, «голландська хвороба» завдає потрійного удару по промисловості. Спершу в промисловості скорочується виробництво і втрачається рентабельність через перетікання робочої сили до сировинної галузі, яка переживає експортний бум. Далі промисловий сектор поступається факторами виробництва для сектора послуг, а потім переживає посилення конкурентного тиску іноземних виробників через зміцнення курсу національної валюти. До того ж ревальвація позбавляє промислові підприємства цінових переваг у конкурентній боротьбі й на зовнішніх ринках. Накопичення цих негативних явищ може лягти непомірним тягарем на сектор переробної промисловості, що призведе до деіндустріалізації економіки. Відтак уряди країн, що відчують загрозу «голландської хвороби», повинні вживати заходів для обмеження експорту сировини та підтримки диверсифікаційних процесів у переробній промисловості.

З розглянутих теорій видно, що досить тривалий час науковій дискусії була властива категоричність у виборі між концентрацією і диверсифікацією як двома взаємовиключними стратегіями, кожна з яких по-своєму обґрунтовувала

економічне зростання й намагалася спростувати спроможність іншої адекватно пояснити закономірності розвитку національних господарств. Спробу подолати це протиріччя вперше зробили Дж. Імбз та Р. Вацзярг у 2003 р., запропонувавши нелінійну модель взаємозалежності між диверсифікацією та рівнем ВВП на душу населення. Їхній емпіричний аналіз, що охоплює динаміку відповідних показників 100 країн світу в 1960–1993 роках, засвідчив: 1) країни з низьким рівнем економічного розвитку характеризуються дуже високою концентрацією виробництва й експорту; 2) у міру підвищення ВВП на душу населення країни демонструють дедалі більш диверсифіковану структуру економіки; 3) однак цей диверсифікаційний тренд з часом уповільнюється і, досягши поворотної точки, змінюється на протилежний [76, с. 83]. В результаті було обґрунтовано концепцію U-кривої (рис. 1.4), яка, незважаючи на свою простоту, дала поштовх принципово новому обговоренню ролі структурних змін в економічному зростанні.

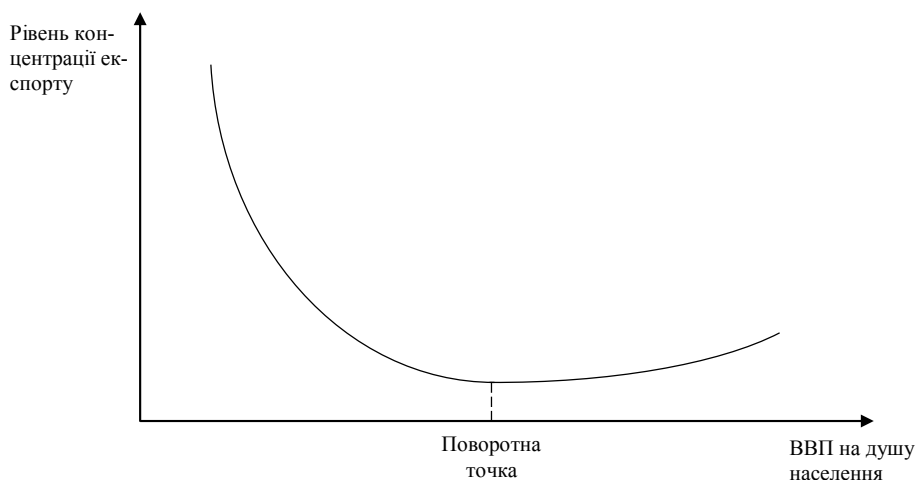


Рис. 1.4. Графік U-кривої, що описує типову взаємозалежність між показниками концентрації експорту та ВВП на душу населення

Джерело: укладено автором.

Як видно з рис. 1.4, U-крива не симетрична, відтак після поворотної точки країни хоча й починають одержувати більше переваг від звуження номенклатури виробництва й експорту, проте не досягають тих надмірних рівнів концентрації, які були притаманні їм на ранніх стадіях розвитку. Необхідно зазначити, що поворотна точка, в якій диверсифікаційний тренд змінюється концентраційним,

відповідає доволі високому рівню економічного розвитку (близько 16,5 тис. дол. США на душу населення за ПКС у цінах 2000 р.), а тенденція до концентрації починає розгортатися насамперед у секторі переробної промисловості [80, с. 12].

Концепція U-кривої доводить, що в країнах, що розвиваються, успішне зростання економіки супроводжується впровадженням нових, різноманітних і технологічно складніших видів діяльності. Типовий шлях розвитку національної економіки – це рух від сільськогосподарського до простих форм промислового виробництва з подальшим його ускладненням у напрямі високотехнологічної, наукоємної продукції. Отже, диверсифікація слугує засадничим фактором зростання на початкових етапах розвитку. Натомість для високорозвинутих економік актуальнішим стає використання порівняльних переваг і спеціалізації на світових ринках, тоді як диверсифікаційна політика поступово втрачає своє значення.

Намагаючись раціоналізувати результати своїх емпіричних досліджень, Дж. Імбз та Р. Вацзярг сформуливали теорію, що пояснює етапи диверсифікації на графіку U-кривої через зміни умов торгівлі. За цією теорією країна виробляє лише підмножину всіх існуючих благ, в яких вона найбільш продуктивна, тобто виробництво яких обходиться дешевше від імпорту аналогів. У міру технологічного розвитку сукупна продуктивність у країні зростає так само, як і кількість благ, які тепер можуть постачати національні виробники на внутрішній ринок за конкурентними цінами. А поряд з цим відбувається поступове поліпшення інфраструктури, завдяки чому знижуються транспортні витрати, що приводить до падіння цін на імпортні товари, а отже – до концентрації виробництва та експорту найбільш конкурентоспроможної продукції. Іншими словами, наявність транспортних витрат у міжнародній торгівлі зумовлює нижчий рівень концентрації в економіці країни, ніж той, що випливає з її порівняльних переваг.

З наведеного пояснення очевидно, що для обґрунтування результатів свого дослідження Дж. Імбз та Р. Вацзярг пішли протореним шляхом модифікації теорії порівняльних переваг. Їхня теоретична аргументація передбачає універсальну доступність технологій, однакову здатність різних країн ці технології впроваджувати, а також не враховує того, що протягом останніх десятиліть транспортні

витрати в міжнародній торгівлі мають сталу тенденцію до зниження. Однак незважаючи на ці недоліки, U-крива залишається найбільш визнаною концепцією, положення якої обґрунтовують необхідність диверсифікації зовнішньої торгівлі всупереч логіці порівняльних переваг. Завдяки ґрунтовності емпіричної бази, на якій побудована концепція, U-крива сприймається як економічний закон, дія якого проявляється незалежно від недосконалості теоретичних положень, що його описують.

1.3. Вплив диверсифікації зовнішньої торгівлі на економічне зростання

Наявність стійкого й очевидного взаємозв'язку між диверсифікаційними процесами в зовнішньої торгівлі та підвищенням рівня добробуту на певних етапах розвитку національних господарств зумовлює значний інтерес багатьох урядів до формування й реалізації відповідної політики з метою стимулювання випереджаючих темпів економічного зростання й переходу на якісно нові щаблі у глобальній ієрархії. Однак при цьому постає необхідність виявити канали та механізми, через які диверсифікаційні зрушення безпосередньо активізують позитивні процеси в економіці. Це надзвичайно важливо для означення критеріїв ефективності диверсифікації з точки зору її впливу на економічне зростання, а відтак – для виявлення оптимальних форм і напрямів диверсифікаційних змін у структурі виробництва й торгівлі країн, що розвиваються. На сучасному етапі в економічній дискусії викристалізувались три основні аргументи, які пов'язують диверсифікацію зовнішньої торгівлі з економічним зростанням. У рамках цих аргументів диверсифікація у зовнішньоторговельному секторі розглядається як засіб:

- стабілізації валютних надходжень від експорту;
- еволюції у бік виробництва та збуту більш складних і цінних благ;
- розширення доступу до іноземних сировини, комплектуючих і засобів виробництва.

Використання диверсифікації як засобу стабілізації валютних надходжень пояснюється тим, що для країн з високим рівнем товарної концентрації експорту, як правило, притаманна значна частка сировинної продукції у структурі поставок на зовнішні ринки. Світові ціни на таку продукцію надзвичайно нестабільні, що наражає відповідні країни на суттєві ризики та постійну невизначеність щодо здатності підтримувати платоспроможність без допомоги зовнішніх кредиторів. Поширеним явищем у таких країнах, що значно ускладняє ситуацію, є наявність негативного сальдо платіжного балансу, адже сировинно-орієнтовані економіки відчувають значну потребу в імпорті засобів виробництва, проміжної продукції та готових виробів для розбудови власної переробної промисловості, а також для задоволення попиту населення на споживчі товари. Більше того, співвідношення експорту до валового продукту в країнах, що розвиваються, зазвичай набагато вищі, ніж у розвинутих країнах. Вищий рівень відкритості визначає набагато сильнішу вразливість відповідних країн до цінових коливань на світових ринках сировини. За таких умов періодичні обвали експортних надходжень посилюють девальваційний тиск на національну валюту, що загострює макроекономічну невизначеність й обмежує приплив (або стимулює відплив) інвестицій [3]. Будучи слабко інтегрованими у світові фінансові ринки, країни – експортери сировини не можуть залучити достатні обсяги кредитних ресурсів, щоб зберегти попередній рівень споживання в умовах несприятливої кон'юнктури, що призводить до скорочення сукупного попиту і подальшого витка рецесії. Під тиском таких негативних чинників у низці секторів національного господарства занепадають виробничі потужності, вивільнюється та декваліфікується робоча сила, а ці процеси не можна усунути просто відновленням позитивного цінового тренду на сировину в посткризовий період.

Очевидно, що висока волатильність світових цін на сировинну продукцію унеможлиблює будь-яке планування економічного розвитку країн, які надмірно покладаються на експорт такої продукції, та підриває їх потенціал до розвитку в довгостроковій перспективі. Відмінність в амплітуді коливання світових цін на сировину й готові промислові товари ілюструє неоднаковість вихідних умов

розвитку сировинно-орієнтованих відкритих економік і промислово розвинутих країн з помірним рівнем відкритості економічних систем (рис. 1.5).

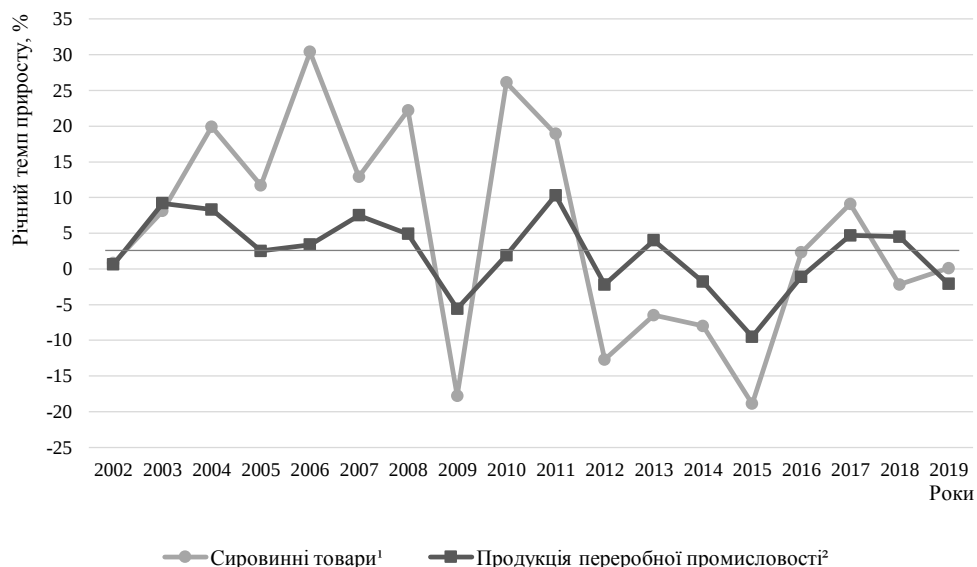


Рис. 1.5. Динаміка темпів приросту світових цін на сировинні товари та продукцію переробної промисловості у 2002–2019 рр., % до попереднього року

Примітки: ¹Базові сировинні товари (*commodities*) за винятком енергоресурсів;

²Вартість експорту оброблених товарів з розвинених країн.

Джерело: укладено автором за даними [140, с. 23; 141, с. 16; 142, с. 22].

Якщо середньорічні темпи цінових змін на промислову продукцію протягом 2002–2018 рр. становили в середньому від -9,5 до 10,3%, то для базових сировинних товарів (за винятком енергетичних ресурсів) вони склали від -18,9 до 30,4%. Динаміка зростання / падіння цін на сировинні товари була вищою протягом усього спостережного періоду, крім 2003 р., розрив у темпах зростання / падіння цін на сировину і промислову продукцію сягнув 27,0 відсоткових пунктів у 2006 р. Випереджаюча динаміка цін на сировину порівняно з готовою продукцією зберігається й під час трендів на зростання, проте користь для експортно-орієнтованих сировинних економік від цього досить сумнівна з огляду на можливість розгортання «голландської хвороби» (ефекти її описані у підрозділі 1.2) внаслідок цінового буму. У кінцевому підсумку динаміка ВВП і доходів у країнах з високим рівнем концентрації експорту на сировині починає переважною мірою визначатися динамікою світових цін на відповідні товари, стаючи таким чином

настільки ж непрогнозованою і волатильною, що емпірично підтверджується за результатами авторитетних досліджень [215, с. 73].

Хоча проблеми значної концентрації експорту притаманні насамперед для сировинних економік, логіка використання диверсифікації як засобу стабілізації валютних надходжень поширюється щодо випадків надмірного покладання на експортні доходи від будь-яких товарів, навіть високотехнологічних. Не дивлячись на те, що ризики погіршення умов торгівлі промисловими товарами нижчі, істотна концентрація в експорті будь-якого з них все одно залишає економіку вразливою перед раптовими змінами кон'юнктури на світовому ринку. (Не слід випускати з уваги й те, що значна частка певної продукції в експорті зумовлює монопольне становище, а разом з ним і високий вплив її виробників на економічні й політичні процеси, що зрештою може призводити до наслідків, згубних для національного добробуту.) Таким чином, диверсифікація торгівлі забезпечує захист від цінових коливань на зовнішніх ринках, що позитивно впливає на економічне зростання. Ця її властивість одержала назву «ефект портфоліо» за аналогією з тим, як інвестори на фінансовому ринку формують портфель з цінних паперів різних компаній для мінімізації ризику втрати доходів через можливе банкрутство однієї з них [2, с. 116]. Принцип дії «ефекту портфоліо» простий: чим вищий рівень диверсифікації експорту, тим менш волатильні доходи від нього, а чим менш волатильні доходи від експорту, тим менші відхилення спостерігаються в показниках зростання ВВП.

Розглядаючи диверсифікацію крізь призму еволюції у бік виробництва та збуту більш складних і цінних благ, під нею розуміють здійснення структурних змін в економіці, що слугуватимуть джерелом внутрішнього зростання. Спершу це проявляється на рівні підприємств, що переходять до виготовлення складніших товарів з вищим рівнем оброблення на основі новітніх технологій. Далі відповідні зрушення поширюються на цілі галузі й промисловість загалом, приводячи до структурних змін на національному рівні. Зрештою це впливає на експорт, в якому зростає частка високотехнологічної продукції з унікальними характеристиками, що збільшує національний дохід. За своєю суттю окреслені процеси описують вертикальну диверсифікацію (рис. 1.6).

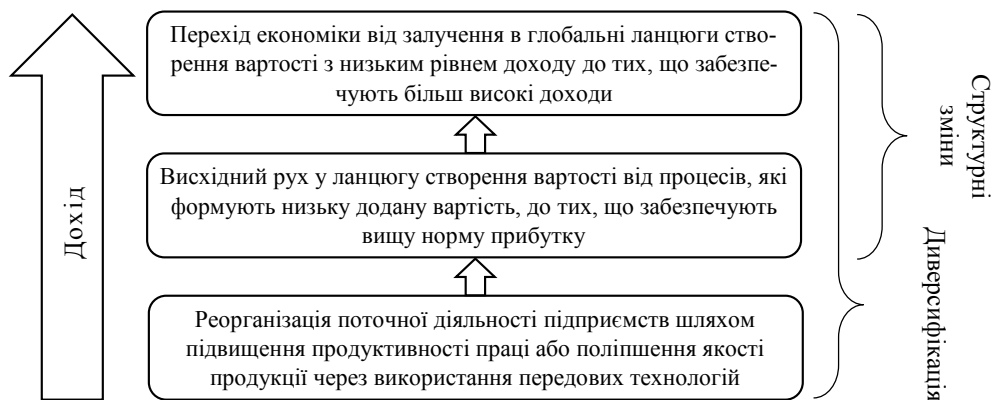


Рис. 1.6. Диверсифікаційні процеси в системі структурних змін в економіці
Джерело: укладено автором за даними [128, с. 463].

Втім позитивний вплив вертикальної диверсифікації на економічне зростання проявляється не стільки у підвищенні доходів, скільки у формуванні підґрунтя для довгострокового розвитку через здобуття країною порівняльних переваг у виробництві й експорті ширшої номенклатури товарів. Чим більше різновидів продукції виробляє і постачає країна на зовнішні ринки, тим більші можливості щодо залучення інвестицій та використання новітніх технологій і тим ширша база для підвищення продуктивності праці й розвитку людського капіталу. Тому з вертикальними диверсифікаційними зрушеннями пов'язують ряд позитивних ефектів, що не піддаються безпосередньому оцінюванню, але мають визначальний вплив на розвиток економічних систем. Зокрема, це ефекти від розвитку інфраструктури, підвищення рівня доступу та якості її послуг, які не можуть бути імпортовані (*non-tradable inputs*). Це також ефекти від навчання в процесі виробництва (*learning-by-doing*) та експорту (*learning-by-exporting*), які приводять до підвищення продуктивності внаслідок набуття підприємствами досвіду з вирішення складніших технічних та організаційних проблем у міру виходу на зовнішні ринки з новими товарами й послугами. Існування цих ефектів пояснюється можливістю використання експортерами інформації, одержаної від взаємодії з іноземними покупцями, конкурентами, постачальниками й іншими ринковими агентами. Відповідну інформацію можна використати з метою вдосконалення системи контролю якості, адаптації технічних характеристик до потреб іноземних

споживачів, оптимізації витрат на здійснення ЗЕД і здобуття інших переваг, що виникають завдяки налагодженню тісного зворотного зв'язку з контрагентами з інших країн у процесі експортної діяльності.

Економіки з низьким рівнем диверсифікації виробництва та експорту, які володіють порівняльними перевагами у вузькому колі технологічно простих й однорідних товарів, потерпають від дефіциту навичок та відсутності належної інфраструктури. Як наслідок, вони позбавлені можливості застосовувати знання про виробничі процеси, що використовуються в більш розвинутих країнах світу, тобто нездатні до освоєння передових іноземних технологій. Тому основним джерелом зростання продуктивності для таких економік стають інвестиції у нові види економічної діяльності (нові не для світу, а саме для цих країн), у розвиток людського капіталу, інфраструктури та інституційних чинників, що слугують передумовою для запуску відповідних виробництв. Запуск виготовлення нової продукції, у свою чергу, є передумовою для подальшої диверсифікації, оскільки сформований у нових сферах діяльності людський капітал відрізняється вищим рівнем фаховості та ширшим набором компетенцій, що дає змогу надалі генерувати ідеї та засоби для розвитку інших нових видів виробничо-експортної діяльності з високим рівнем продуктивності, рентабельності та міжнародної конкурентоспроможності. За тим самим принципом інфраструктурні об'єкти (порти, дороги, логістичні центри, інженерні комунікації) та інституції, розбудовані для відкриття нових виробництв, можна використати для подальшого розширення асортименту та номенклатури за рахунок продукції в тих самих чи суміжних галузях промисловості. У такий спосіб знижуються обсяги інвестицій, необхідні для підтримки диверсифікаційних процесів, а отже, й для розгортання нових витків підвищення продуктивності в економіці.

З наведеного простежується виразний причинно-наслідковий зв'язок між зростанням доходів і диверсифікацією виробництва й експорту на етапі переходу від спеціалізації на традиційній продукції до зайняття ніш у виробництві товарів з вищим рівнем оброблення та доданої вартості. Водночас диверсифікація експорту є показовішим показником розвитку, ніж диверсифікація виробництва,

оскільки засвідчує зростаючу конкурентоспроможність виробників якісно нової продукції не лише на внутрішньому, а й на зовнішніх ринках, що несе в собі додаткові драйвери зростання. Таким чином, для країн, порівняльні переваги яких замкнуті на вузькому асортименті низькотехнологічної продукції, властиві повільні темпи зростання економіки, тоді як країни, здатні розширити конкурентні переваги за рахунок складнішої продукції і нових технологій, відрізняються випереджаючою динамікою зростання.

Диверсифікація імпорту проміжної продукції (сировини, комплектуючих, обладнання) несе вигоди, пов'язані з одержанням національними виробниками доступу до дешевших та/або якісніших вхідних ресурсів для перероблення їх на готову продукцію, а також до технологій, втілених в іноземних засобах виробництва. Механізмами зростання продуктивності при цьому виступають якість іноземних проміжних товарів та їх взаємодоповнюваність із внутрішніми вхідними ресурсами і виробничими процесами [71]. Вплив якості переважає, якщо іноземні проміжні товари взаємозамінні з вітчизняними аналогами й можуть бути ефективніше використані у виробництві кінцевої продукції. Тоді відповідні галузі переробної промисловості переорієнтовуються на споживання іноземних проміжних товарів, підвищуючи продуктивність та конкурентоспроможність, в той час як внутрішні виробники проміжних товарів, які програли конкуренцію іноземним, йдуть з ринку, через що скорочуються відповідні виробництва й зростає рівень безробіття. Загальний вплив на динаміку зростання економіки визначається тим, який з наведених ефектів переважатиме – позитивний від підвищення продуктивності у виготовленні кінцевої продукції чи негативний від скорочення виробництва проміжної продукції. Взаємодоповнюваність має місце, якщо проміжні товари іноземного та внутрішнього виробництва не є досконалими замінниками, а тому переробна промисловість потребує їх поєднання для максимізації випуску. За таких умов диверсифікація імпорту не лише не шкодить внутрішнім виробникам проміжних товарів, а може й привести до підвищення попиту на їх продукцію, оскільки формує передумови для активізації виробництва в країні готових товарів. Взаємодоповнюваність діє здебільшого при диверсифікації імпорту

проміжної продукції і засобів виробництва, що втілюють нові технологічні рішення (новітні комплектуючі, інноваційне обладнання тощо), завдяки чому виробники готової продукції одержують можливість переймати та застосовувати передові технічні рішення через дослідження характеристик ввезеного обладнання, агрегатів та комплектуючих. Як результат, здійснений завдяки диверсифікаційним процесам імпорт підвищує поточну продуктивність переробного виробництва й зумовлює перспективи її подальшого зростання завдяки освоєнню передових технологій. Описаний ефект відомий як навчання через імпорт (*learning-by-importing*) [16, с. 803].

Окреслені властивості диверсифікації імпорту вказують на те, що вона може виступати чинником розширення номенклатури продукції, що виробляється та експортується країною. Це визначає тісний взаємозв'язок і взаємозалежність між диверсифікаційними зрушеннями у виробничому та зовнішньоторговельному секторах, а також засвідчує, що частина національного експорту є похідною від імпорту. Нещодавні емпіричні дослідження також доводять, що для країн, які розвиваються, розширення доступу до різноманітних проміжних товарів на зовнішніх ринках є вагомішим чинником зростання національної промисловості, ніж зниження цін на проміжні товари з наявного імпортного кошика [78].

Слід зазначити, що на сучасному етапі глобалізації міжнародна торгівля проміжною продукцією набула значного поширення, а відтак частка експортних поставок, які залежать від стабільного доступу виробників до іноземних компонентів, є доволі високою, що особливо важливо для малих відкритих економік. Це відбулося внаслідок становлення глобальних ланцюгів доданої вартості – форми організації міжнародного виробництва, за якої відбувається розподіл окремих стадій виробничого процесу і їх територіальне розосередження у різних країнах та регіонах світу відповідно до наявних у них конкурентних переваг. Диверсифікація імпорту проміжної продукції на сьогодні відбувається переважно за рахунок інтеграції промислових комплексів окремих країн у глобальні ланцюги доданої вартості, де відповідні підприємства здійснюють один чи кілька етапів перероблення з низки таких етапів на шляху до виготовлення кінцевого

продукту. У такій моделі відносин імпортні мита (або інші бар'єри на шляху імпорту) можуть чинити значні перешкоди для розвитку національного виробничо-експортного потенціалу. Навіть невисокі ставки мита на імпорт сировини або проміжної продукції, стягнуті на кожному етапі виробничого ланцюга, в кінцевому випадку приводять до мультиплікативного зростання кінцевої вартості товару, оскільки адвалерне мито стягується не з новоствореної в країні вартості (доданої вартості), а з повної вартості продукції, яка перетинає митний кордон. За наявними оцінками, стягнення 10-відсоткового ввізного мита з проміжної продукції впродовж п'яти етапів виробництва в рамках глобального ланцюга доданої вартості відповідає ставці мита на кінцеву продукцію (так звана ефективна ставка мита) в середньому на рівні 34%, при збільшенні кількості етапів до десяти цей рівень сягає 75% [52, с. 18].

Таким чином, існують вагомі підстави стверджувати, що диверсифікація імпорту проміжної продукції сприяє зростанню продуктивності виробництва та прискоренню економічного розвитку. Основними каналами позитивного впливу відповідних диверсифікаційних зрушень на економічне зростання є розширення доступу до іноземних технологій, втілених у відповідному обладнанні, а також дія ефекту взаємодоповнюваності іноземних проміжних товарів з вітчизняними, що забезпечує активізацію переробної промисловості. Водночас диверсифікація імпорту проміжної продукції сприяє диверсифікації виробництва та експорту.

Безумовно, як фактор економічного розвитку розглядають диверсифікацію імпорту і товарів кінцевого споживання, позитивний вплив якої обґрунтовується здебільшого ефектом підвищення імпоротної конкуренції. Підвищення імпоротної конкуренції відбувається, як правило, в результаті лібералізації торгівлі, що спонукає підприємства до оптимізації виробничих та організаційних процесів для збереження конкурентоспроможності відносно іноземних товарів-замінників, які одержали кращий доступ на внутрішній ринок. Загальна продуктивність у такому випадку зростає також за рахунок того, що компанії, які менш ефективно використовують фактори виробництва, залишають ринок, оскільки не можуть витримати зростаючого конкурентного тиску. Національна економіка дійсно

може виграти завдяки ефекту підвищення імпоротної конкуренції, проте позитивні наслідки від нього переважатимуть лише за умови взаємодії між країнами, що перебувають приблизно на однакових щаблях розвитку. При значному розриві в рівнях розвитку слабші підприємства найімовірніше не матимуть засобів для стрімкої оптимізації виробництва, необхідної для утримання конкурентних позицій, а їхній вихід з ринку стане настільки масовим, що підважить підґрунтя для подальшого зростання національної економіки.

Для обґрунтування позитивного впливу диверсифікації імпорту готової продукції використовується також припущення про поцінювання споживачами різноманітності у виборі благ, яке ввів П. Кругман у своїй теорії міжнародної торгівлі. Він виходив із того, що торгівля продукцією кінцевого споживання відбувається в умовах монополістичної конкуренції, відтак імпортні споживчі товари з кожної країни мають унікальні властивості і не є досконалими замінниками між собою та порівняно з товарами національного виробництва, а домогосподарства готові споживати різноманітні блага іноземного походження, щоб використати їх унікальні властивості. Однак емпіричних досліджень для підтвердження цього припущення проведено недостатньо, а існуючі вказують на незначний рівень цінування споживачами різноманітності у виборі продукції. Зокрема, дослідження впливу на споживання від збільшення різноманітності імпортованих продуктів у США протягом останніх трьох десятиліть XX ст. показало, що американці витрачали лише 2,6% своїх доходів, щоб мати доступ до більшого розмаїття товарів іноземного виробництва [13].

Географічна диверсифікація зовнішньої торгівлі, як і товарна, забезпечує позитивний вплив на економічне зростання завдяки «ефекту портфоліо». Збільшення кількості каналів збуту через вихід на ринки багатьох країн мінімізує ризики, пов'язані з можливим падінням попиту в одній з країн-партнерів через кризові явища, структурні зміни, погіршення двосторонніх торгово-політичних відносин (загострення протекціоністських настроїв, розгортання торгової війни тощо). Поряд з цим розширення географії експорту означає зростання світового попиту на вітчизняні товари, нарощення виробництва яких сприяє підвищенню

продуктивності й закріпленню конкурентних позицій завдяки ефекту економії на масштабах. На відміну від товарної, географічна диверсифікація не потребує й не гарантує структурних зрушень в економіці, втім наявні дослідження свідчать, що для країн, які розвиваються, розширення географії експорту в середньостроковій перспективі може відіграти значно більшу роль в економічному зростанні, ніж товарна диверсифікація [6]. Переваги географічної диверсифікації імпорту пов'язані з мінімізацією ризиків для переробної промисловості залишитись без іноземних сировини, комплектуючих та обладнання у випадку закриття одного з каналів постачання. Географічний аспект також має важливе значення для забезпечення ефективної товарної диверсифікації імпорту проміжної продукції. Він полягає в тому, що використання ефекту навчання через імпорт потребує розширення доступу до проміжних товарів походженням з якомога більшої кількості країн з високим рівнем наукоємності економіки [97].

Таким чином, диверсифікація у сфері зовнішньої торгівлі закладає підвалини для стійкого економічного зростання та пришвидшення його темпів шляхом зниження ризиків концентрації на окремих видах діяльності чи географічних напрямках, збільшення кількості «точок зростання» в економіці та каналів залучення інвестицій і технологій, запуску супутніх позитивних зрушень в інфраструктурному й інституційному секторах. Диверсифікаційні процеси у виробництві, експорті та імпорті прискорюють і підсилюють один одного, тому що тісно взаємопов'язані. Організація їх ефективної взаємодії приводить до якісних структурних зрушень в економічній системі на засадах розвитку виробництва й експорту продукції з вищим рівнем оброблення та доданої вартості. Безпосередній вплив диверсифікації зовнішньої торгівлі на показники зростання відбувається через відкриття нових виробництв та підвищення рівня продуктивності діючих.

1.4. Методичні підходи до оцінювання диверсифікації зовнішньої торгівлі

Оцінювання впливу диверсифікації зовнішньої торгівлі на економічне зростання потребує обґрунтованого вимірювання її рівня. Для цього використовують низку показників, що визначають ступінь концентрації окремих елементів у структурі цілого або нерівність розподілу часток між ними. Таким чином, диверсифікація розглядається як явище, протилежне концентрації та нерівності в розподілі товаропотоків за групами різного рівня агрегації чи географічними напрямками торгівлі. Цей підхід зумовлений тим, що ключові індикатори вимірювання диверсифікації в торгівлі були сформовані за рахунок адаптації показників, розроблених для застосування в інших сферах економіки. Це, зокрема, індекс концентрації Герфіндала–Гіршмана, розроблений для оцінювання рівня монополізації ринків, а також індекс ентропії Тейла та індекс Джині, що першочергово були призначені для визначення міри нерівності в розподілі доходів домогосподарств. За таких умов принципово важливо врахувати специфіку побудови цих показників, їх недоліки та обмеження, що об'єктивно виникають при перенесенні інструментів аналізу з однієї сфери досліджень в іншу. Для оцінювання рівня диверсифікації зовнішньої торгівлі застосовують також простіші індикатори з вузькою сферою застосування, які відображають середні значення об'єму експортного кошика та географічних векторів торгівлі.

Найпростіший спосіб одержати загальне уявлення про рівень та динаміку диверсифікації зовнішньоторговельних потоків країни – це розрахувати частку кількох найбільших товарних позицій (зазвичай п'яти чи десяти) у загальному обсязі експорту. Розставивши товарні позиції в порядку зменшення їхніх вартісних обсягів, розрахунок цього показника можна представити формулою [149, с. 62]:

$$Share_j^{top5} = \sum_{i=1}^5 x_{ij} / \sum_{i=1}^k x_{ij}, \quad (1.1)$$

де x_{ij} – експорт¹ товару i країною j .

¹ Тут і далі у підрозділі 1.4 показники для зручності описуються крізь призму диверсифікації експорту, хоча всі вони також можуть бути використані для оцінювання диверсифікації імпорту.

Цей показник набуває значень від $5/k$, якщо експорт розподілений між усіма товарними позиціями рівномірно, до 1, якщо він сконцентрований лише у п'ятьох товарних позиціях. Чітких порогових значень для цього показника не існує, проте орієнтиром можуть виступати затверджені Міністерством економіки Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, згідно з якими допустимим пороговим значенням для частки провідної товарної позиції в експорті вважається 7%, в імпорті – 12% [231]. На практиці розрахунок частки кількох найбільших товарних позицій в експорті придатний для виявлення основного вектора структурних змін, адже розгляд цього показника в динаміці дає змогу в загальних рисах установити: відбувається диверсифікація чи концентрація товаропотоків країни у зовнішній торгівлі.

Щоб визначити широту номенклатури експортних поставок, розраховують середній об'єм експортного кошика (K_j):

$$K_j = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n k_{ij}, \quad (1.2)$$

де k_{ij} – кількість товарних позицій, експортованих країною j до країни i ;
 n – кількість країн.

Як видно з формули (1.2), вміст експортного кошика в цьому випадку відповідає середньому арифметичному кількості товарних позицій за країнами експорту, тобто відображає, скільки в середньому товарних позицій постачається з країни до кожного торгового партнера, враховуючи тих, з якими торгівля не здійснюється. Показник набуває значень від нуля до максимальної кількості товарних позицій, виділених згідно з вибраною системою класифікації. Його високе значення залежить від здатності забезпечувати експорт за якомога більшою кількістю товарних позицій до якнайширшого кола країн призначення. Таким чином, цей показник поєднує в собі оцінку і товарного, і географічного напрямів диверсифікації, хоча основна його інформативна цінність лежить у площині оцінювання товарної диверсифікації.

За формулою (1.2) можна вивести обернений показник, що оцінюватиме диверсифікацію географічних напрямків експорту, вказуючи на те, до скількох у

середньому країн світу досліджувана країна експортує кожен з товарів, виокремлених відповідно до вибраного рівня агрегації:

$$N_j = \frac{1}{k} \sum_{i=1}^k n_{ij}, \quad (1.3)$$

де n_{ij} – кількість країн, до яких країна j експортує товар i ;

k – кількість товарних позицій відповідно до вибраного рівня агрегації.

Область значень функції (1.3) становить від нуля до максимальної кількості країн, виокремлених як поточні та потенційні торговельні партнери. Високе значення такого показника відповідає значному рівню географічної диверсифікації торгівлі, який так само залежить від здатності забезпечити високий рівень диверсифікації товарної. Обидва показники, K_j та N_j , найкраще використовувати для міжнародних порівнянь, де за еталон беруться значення країн з високим рівнем економічного розвитку.

Альтернативний підхід до оцінювання географічної диверсифікації торгівлі запропонували П. Брентон та Р. Ньюфармер у 2007 р. Він простіший у використанні порівняно із наведеним вище і полягає в обчисленні частки країн, чиї потреби в імпортній продукції покриваються за рахунок експортних поставок країни, що аналізується. Індекс проникнення на зовнішні ринки (*Index of export market penetration* – ІЕМР) визначається як співвідношення фактичної кількості двосторонніх торгових потоків, до яких залучена країна, до загальної кількості потенційних двосторонніх торгових потоків з огляду на наявний у світі попит на продукцію, спрямовану країною на експорт. Розрахунок здійснюється за формулою [12, с. 123]:

$$\text{IEMP}_j = \sum_{i,j} \sum_l Y_{ijl} / \sum_{i,j} \sum_l Z_{il} \quad (1.4)$$

$$Y_{ijl} = 1 \text{ при } X_{ijl} > 0, \text{ інакше } Y_{ijl} = 0;$$

$$Z_{il} = 1 \text{ при } M_{il} > 0, \text{ інакше } Z_{il} = 0,$$

де: I_{ij} – кількість товарних позицій (i), за якими спостерігається експорт з країни j ;

X_{ijl} – обсяг експорту товарної позиції i з країни j до країни l ;

M_{il} – обсяг імпорту товарної позиції i країною l .

Індекс проникнення на зовнішні ринки набуває значень $0 < IEMP_j \leq 1$, де максимальне значення відображає, що товари з експортного кошика аналізованої країни надходять на всі зовнішні ринки, де споживається відповідна продукція. Натомість, чим нижче значення індексу, тим більша кількість країн-імпортерів задовольняють свій попит поставками з третіх країн. Звідси різниця між фактичним та максимально можливим значенням індексу відображає незадіяні потенційні канали збуту товарів на експорт. Оскільки кількість усіх потенційних каналів збуту прямо залежить від об'єму експортного кошика, то країнам, що постачають на зовнішні ринки незначну кількість товарних позицій, має бути легше досягати високих значень IEMP. Утім на практиці простежується, що країни з вузькою номенклатурою експортних поставок, як правило, мають ще слабші позиції у географічному вимірі, тому що проводять торгівлю переважно з країнами-сусідами або незначним колом високорозвинутих країн.

Одним із базових показників, які використовують для структурного аналізу зовнішньої торгівлі, є індекс диверсифікації експорту (S_j). Його обчислюють за формулою:

$$S_j = \frac{1}{2} \sum_i |h_{ij} - h_i|, \quad (1.5)$$

де h_{ij} – частка товару i в сукупному експорті країни j ;

h_i – частка товару i в загальносвітовому експорті.

Індекс диверсифікації є модифікованим індикатором «подібності торгових потоків» Фінгера–Крейніна. Його розраховують шляхом вимірювання абсолютного відхилення структури експорту країни від структури світової торгівлі [53]. Він набуває значень $0 \leq S_j \leq 1$, де низькі значення відображають наближеність структури експорту країни до загальносвітової, а високі – їх розбіжність. Подібність структури експорту країни до структури світової торгівлі вважається позитивним явищем, оскільки ключовий внесок у глобальний експорт здійснюють високорозвинуті країни, структура зовнішньої торгівлі яких використовується як еталон диверсифікованості міжнародних товаропотоків. Таким чином, значна відмінність структури експорту від загальносвітової є свідченням високого рівня концентрації експортних поставок країни.

Недоліком індексу диверсифікації є неможливість сформулювати на його основі чіткі висновки про якість структури експорту тієї чи іншої країни, адже максимальне уподібнення структури зовнішньоторговельних поставок до тих, що наявні, наприклад у США чи ЄС, не може виступати самоціллю для країн, що розвиваються, через відмінність у перспективних порівняльних перевагах, поточних потребах економіки, забезпеченні природними ресурсами тощо. Так, енергоносії становлять 12,5% глобальної торгівлі товарами, що унеможливорює значну наближеність структури експорту країн, які не мають достатніх покладів відповідних ресурсів, із загальносвітовою структурою. Більше того, частка розвинутих країн у світовій торгівлі має сталу тенденцію до зниження. Протягом 1980-2018 рр., відтоді, як індекс диверсифікації застосовується в економічних дослідженнях, частка країн з високим рівнем доходів у глобальному експорті скоротилась більш як на 10 відсоткових пунктів, з 79,9 до 69,1% [51]. Зазначене ставить під сумнів здатність структури глобальної торгівлі виступати еталоном для оцінювання співвідношень між товарними групами в експорті окремих країн чи регіонів, засвідчуючи недостатню інформативність індексу диверсифікації для цілей визначення рівня самої диверсифікації торгівлі та її динаміки, а також низьку придатність індексу для проведення міжнародних порівнянь.

Для оцінювання рівня диверсифікації зовнішньоторговельних потоків найбільше використовують індекс концентрації (H_j), відомий як індекс Герфіндаля–Гіршмана. Нормалізований індекс концентрації розраховують за формулою [1, с. 23]:

$$H_j = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^k \left(\frac{x_{ij}}{X_j}\right)^2} - \sqrt{1/k}}{1 - \sqrt{1/k}}, \quad (1.6)$$

де X_j – сукупний експорт країни j .

Індекс концентрації відображає середньозважену за потоком концентрацію експорту в окремих товарних групах (позиціях) чи за окремими географічними напрямками, де вагомість кожної групи визначається її часткою в торгівлі. Індекс набуває значень $0 \leq H_j \leq 1$. Високе значення свідчить про значну концентрацію торгових потоків у невеликій кількості товарних груп або ринків призначення, а

значення, близьке до нуля, вказує на рівномірний (диверсифікований) розподіл експорту або імпорту між товарними групами чи зовнішніми ринками. Ступінь диверсифікованості зовнішньої торгівлі залежно від значень індексу Герфіндаля–Гіршмана визначають так:

- високому рівню диверсифікації торгівлі відповідають значення від 0 до 0,15;
- середньому рівню диверсифікації відповідають значення від 0,15 до 0,25;
- діапазон значень від 0,25 до 1 відображає низький рівень диверсифікації зовнішньоторговельних потоків [38, с. 9].

Український нерівномірний розподіл значень індексу концентрації пов'язаний з тим, що він чутливо реагує лише на товарні групи з великою часткою в експорті, майже не зважаючи на товарні групи з незначними частками. Цьому показнику притаманний також суттєвий недолік при оцінюванні ступеня географічної диверсифікації, оскільки його низьке значення може свідчити не про широку мережу торговельних партнерів, а про те, що частка кожного з партнерів приблизно однакова [194, с. 13]. Розрахунок середньозваженої кількості країн призначення експорту за товарними групами є необхідною передумовою для всебічного та об'єктивного трактування результатів, одержаних на основі індексу концентрації зовнішньої торгівлі у географічному вимірі.

Як альтернативу індексу Герфіндаля–Гіршмана у сучасних дослідженнях використовують індекс ентропії Тейла, що обчислюється за формулою [15]:

$$T_j = \frac{1}{k} \sum_{i=1}^k \frac{x_{ij}}{\mu} \cdot \ln \left(\frac{x_{ij}}{\mu} \right), \quad (1.7)$$

де μ – середній обсяг експорту країни за однією товарною позицією, який можна представити за формулою $\mu = \frac{1}{k} \sum_{i=1}^k x_i$.

Індекс Тейла набуває значень $0 \leq T_j < \infty$, де нижче значення свідчить про вищий рівень диверсифікації. Індекс Тейла, як і індекс Герфіндаля–Гіршмана, є середньозваженим за потоком індикатором концентрації. Його принципова відмінність полягає у більш чутливому реагуванні на зміни у співвідношеннях між товарними групами з незначними частками у зовнішньоторговельному товарообігу. При цьому індексу Тейла не властива нечутливість до товарних груп з

великою часткою в торгівлі на тому рівні, що спостерігається у випадку індексу концентрації щодо незначних груп товарів. І хоча для обох показників характерний логнормальний розподіл з «важкими хвостами», дослідження засвідчують, що фактичний розподіл країн за рівнем індексу Тейла близький до логнормального, тоді як криві фактичного та логнормального розподілу країн за індексом концентрації суттєво розходяться (рис. 1.7).

Графік фактичного розподілу індексу концентрації на рис. 1.7 демонструє високу щільність (вісь ординат) для значень (вісь абсцис) у діапазоні від 0 до 0,1, що є свідченням не високого рівня диверсифікації експорту переважної більшості країн світу, а низької чутливості самого індексу до товарних груп з невеликими частками в торгівлі. Кількість таких груп на практиці доволі значна, оскільки для підрахунку використовується переважно поділ за тризначними кодами Стандартної класифікації товарів міжнародної торгівлі (SITC), поточна редакція якої містить 261 товарну групу [132]. За таких умов індекс Герфіндаля–Гіршмана відображатиме високу концентрацію лише при істотних структурних перекосах та очевидному домінуванні в експорті однієї товарної групи. Натомість щільність фактичного розподілу індексу Тейла для експорту країн світу більш рівномірна, завдяки чому він є інформативнішим.

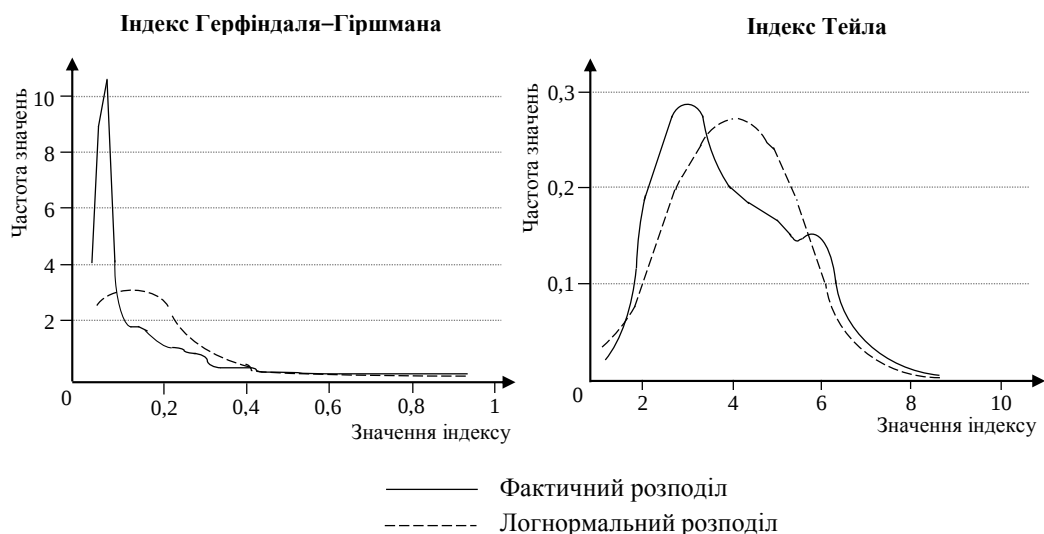


Рис. 1.7. Порівняння розподілу значень індексу концентрації (Герфіндаля–Гіршмана) та індексу Тейла для експорту країн світу у 1995–2010 рр.

Джерело: [113, с. 24].

Важливою перевагою індексу Тейла є також можливість його розкладання на два компоненти, перший з яких відображає рівень концентрації експорту за агрегованими товарними групами (міжгрупову концентрацію), а другий – за товарними позиціями в рамках агрегованих груп (внутрішньогрупову концентрацію). Міжгрупову концентрацію (T^B) як компонент індексу Тейла розраховують за формулою [61]:

$$T^B = \sum_{g=1}^G \frac{k_g}{k} \frac{\mu_g}{\mu} \cdot \ln \left(\frac{\mu_g}{\mu} \right), \quad (1.8)$$

де G – кількість агрегованих груп товарів;

k_g – кількість товарних позицій в агрегованій групі товарів g ;

μ_g – середній обсяг експорту за однією товарною позицією, що належить до агрегованої групи товарів g .

Внутрішньогрупову концентрацію (T^W) індексу Тейла за всіма виокремленими групами розраховують за формулою [61]:

$$T^W = \sum_{g=1}^G \frac{k_g}{k} \frac{\mu_g}{\mu} \left[\frac{1}{k_g} \sum_{i \in g} \frac{x_i}{\mu_g} \ln \left(\frac{x_i}{\mu_g} \right) \right]. \quad (1.9)$$

Оскільки обидва компоненти формуються шляхом розкладання формули загального індексу Тейла (1.6), то їхня сума дорівнює початковому значенню цього показника:

$$T_j = T^B + T^W. \quad (1.10)$$

З практичної точки зору розкладання індексу Тейла за розглянутим вище принципом дає змогу оцінити екстенсивну й інтенсивну складові диверсифікації торгівлі. Екстенсивна складова втілює диверсифікаційні зміни, що відбуваються завдяки додаванню нових видів товарів до експортного кошика країни й може бути оцінена через міжгруповий компонент. Цей компонент індексу Тейла дорівнює нулю, якщо всі виділені товарні групи мають однакові обсяги експорту, незалежно від розподілу експорту за товарними позиціями всередині будь-якої з груп. Якщо значення обсягів експорту за товарними групами відрізняються, тоді міжгруповий компонент набуває додатних значень. Екстенсивна диверсифікація приводить до поступового вирівнювання обсягів торгівлі за товарними групами,

оскільки зменшує кількість неактивних товарних груп. Нульові обсяги експорту за неактивними групами товарів найбільше розходяться із середніми значеннями експорту в інших групах, тому звуження кола неактивних груп приводить до стрімкого зниження рівня міжгрупової концентрації індексу Тейла. Інтенсивна складова диверсифікації проявляється у більш рівномірному розподілі обсягів торгівлі всередині наявного кошика. Її рівень оцінюється через внутрішньогруповий компонент, який відображає середнє значення концентрації товарних позицій у рамках кожної з груп. Якщо згрупувати товарні позиції за якісними характеристиками (рівнем оброблення або технологічності), то екстенсивна складова відповідатиме вертикальній диверсифікації, а інтенсивна – горизонтальній [66].

На рис. 1.8 відтворено U-криву значень індексу Тейла (з розподілом на між- і внутрішньогрупову компоненти), одержану шляхом емпіричного дослідження рівнів диверсифікації експорту в країнах з різним ВВП на душу населення.

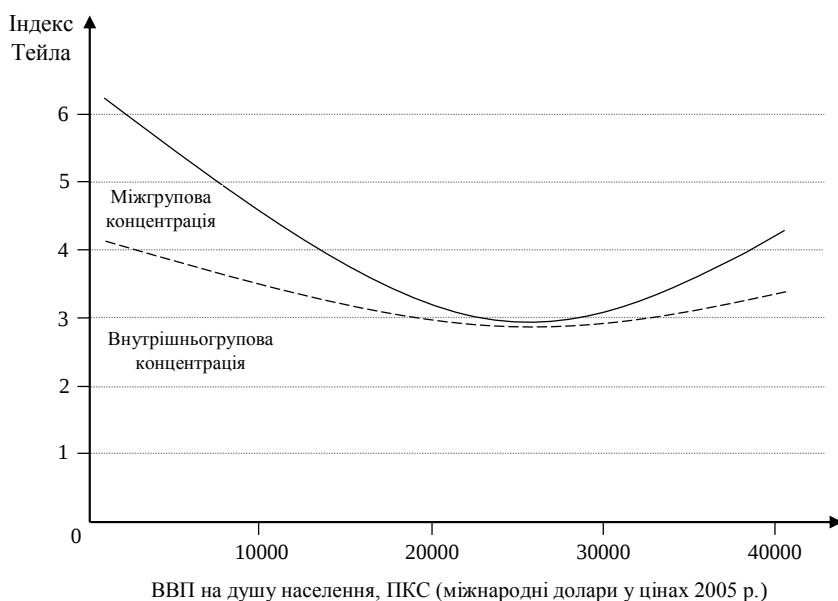


Рис. 1.8. Внесок між- та внутрішньогрупової концентрації експорту у формування індексу Тейла для країн з різним рівнем ВВП на душу населення
Джерело: [17, с. 260].

Динаміка компонентів індексу Тейла (рис. 1.8) свідчить про переважання внутрішньогрупової концентрації у структурі цього показника, тобто концентрація експортних поставок у країнах світу лежить переважно у площині інтенсивної

складової через нерівномірний розподіл поставок між товарними позиціями. Поряд з цим зниження рівня концентрації при наближенні до поворотної точки відбувається здебільшого у площині екстенсивної складової завдяки додаванню нових видів товарів до експортного кошика. Одержані завдяки розкладанню індексу Тейла результати засвідчують, що політика диверсифікації зовнішньої торгівлі в країнах, що розвиваються, повинна бути спрямована насамперед на розширення номенклатури експорту та імпорту, а не на збалансування структури потоків у межах наявної номенклатури.

Завдяки таким властивостям індексу Тейла можна набагато глибше й точніше дослідити диверсифікаційні зрушення в торгівлі, що робить його ефективнішим інструментом аналізу у цій сфері порівняно з індексом Герфіндаля–Гіршмана. Однак це не привід відмовлятися від останнього, адже порівняння динаміки обох індексів може пролити світло на важливі структурні процеси в торгівлі, зокрема виявити, за рахунок яких груп (з великою чи малою часткою) відбуваються зміни у структурних співвідношеннях між обсягами торгівлі. Якщо, наприклад, індекс Тейла протягом певного періоду залишається майже незмінним, тоді як індекс Герфіндаля–Гіршмана знижується, то диверсифікація експорту відбувається переважно за рахунок скорочення в ньому частки провідної товарної групи.

Для оцінювання рівня диверсифікації зовнішньої торгівлі використовують також індекс Джині (G), виражений формулою Брауна [65, с. 38]:

$$G = \left| 1 - \sum_{m=1}^k ((x_m - x_{m-1})(2m - 1)/k) \right|, \quad (1.11)$$

де x_m – кумулятивна частка в сукупному експорті товарних позицій у кількості m .

Товарні позиції розставляються в порядку зростання вартісних обсягів експорту (x), відтак $x_m < x_{m+1}$. $x_m = \sum_{i=1}^m x_i / \sum_{i=1}^k x_i$.

Для розрахунку цього показника необхідно спершу послідовно розмістити товарні позиції за вартісними обсягами експорту від найменших до найбільших. Перше значення x_m у формулі (1.10) відповідатиме частці у загальному експорті товарної позиції з найменшими обсягами поставок на зовнішні ринки, друге – частці перших двох товарних позицій з найменшими обсягами, і так далі, допоки

x_m не охопить усі товарні позиції ($m=k$) і становитиме 1. При розрахунку індексу Джині вагомість товарних позицій залежить від їх місця в рангу, а не від вартісних обсягів експорту. Тому він чутливіший до змін у послідовності розміщення товарних позицій, ніж до змін їх часток у загальному експорті. Якщо зростання частки окремої товарної позиції в загальному експорті не приводить до підвищення її позиції в рангу, то індекс Джині слабо відреагує на відповідну структурну зміну.

Індекс Джині набуває значень від $0 \leq G_j \leq 1$, де нижче значення вказує на високий рівень диверсифікації, а ближче до одиниці – на високий рівень концентрації в торгівлі. Загалом його значення при оцінюванні диверсифікаційних зрушень у торгівлі зазвичай дуже близькі до 1, що пояснюється «нерівномірною» дезагрегацією зовнішньоторговельних потоків за секторами.

Основні системи класифікації товарів виокремлюють значну кількість позицій з невеликими обсягами світової торгівлі, більшість із яких не мають істотного економічного й торговельно-політичного значення. Водночас високотехнологічні товари машинобудування та інших секторів промисловості не виокремлюються у самостійні позиції навіть на найвищому рівні дезагрегації. Це пояснюється тим, що відповідні системи класифікації розроблялися для інших цілей, ніж аналіз диверсифікації торгівлі. Так, першочерговим завданням SITC є диференціація товарних груп за рівнем оброблення та технологічності, а Гармонізована система кодування та опису товарів (HS) укладена переважно з міркувань забезпечення ефективного митно-тарифного регулювання. Таким чином, «засилля» дрібних товарних груп при високому рівні агрегації промислових товарів значною мірою викривляє значення індексу Джині при аналізі диверсифікаційних змін, тому науковий інтерес представляє тільки його динаміка. Для міжнародних порівнянь диверсифікації зовнішньої торгівлі він також практично не придатний.

Розглянуті методичні підходи в разі їх комплексного застосування дають можливість сформувати ґрунтовне та всебічне уявлення про диверсифікаційні процеси в зовнішній торгівлі, однак тлумачення одержаних результатів потребує розуміння специфіки побудови відповідних показників та сфери застосування

кожного з них. Найбільш ефективним індикатором оцінювання диверсифікації торгівлі на сучасному етапі об'єктивно є індекс Тейла, який дає змогу скласти чітке уявлення про реальний ступінь концентрації зовнішньої торгівлі у статистичній динаміці, дослідити екстенсивний та інтенсивний виміри диверсифікації завдяки розкладанню на міжгруповий та внутрішньогруповий компоненти. Завдяки таким характеристикам індекс Тейла, методологічні засади якого для використання у сфері торгівлі були сформовані у 2011 р., слугує центральним індикатором для оцінювання диверсифікації міжнародних товаропотоків у статистиці МВФ. Решта показників можуть бути використані як допоміжні для уточнення та деталізації окремих особливостей диверсифікаційних зрушень.

Висновки до розділу 1

1. Диверсифікація зовнішньої торгівлі полягає в урізноманітненні товарно-географічної структури зовнішньоторговельних потоків за рахунок розширення експортного й імпортного кошика і збільшення кола країн – партнерів по торгівлі за кожним видом товарів та послуг. В економічній науці вона розглядається як міра різноманітності товаропотоків та географії торгівлі, як процес розширення асортименту і номенклатури експорту / імпорту, як ціль для підвищення стійкості національної економіки й активізації економічного зростання, а також як напрям державної політики, що полягає в оптимізації товарно-географічної структури зовнішньої торгівлі з метою забезпечення економічної безпеки та ефективної інтеграції національної економіки у світове господарство.

Диверсифікацію зовнішньої торгівлі класифікують за напрямками потоків товарів та послуг (експортна, імпортна), видами структурного поділу торгівлі (товарна, географічна), факторами структурних зрушень (стихійна, керована) та наявністю якісних змін у структурних співвідношеннях за критеріями ступеня оброблення і технологічності продукції (горизонтальна, вертикальна, діагональна). Горизонтальна диверсифікація відбувається в межах однорідної групи товарів чи

послуг, вертикальна передбачає фазовий перехід між секторами економіки, тоді як діагональна поєднує в собі ознаки обох.

2. Теорії міжнародної торгівлі не дають однозначного уявлення про роль та значення диверсифікаційних зрушень для економічного розвитку. Класичні та неоліберальні теорії, осердям яких виступає принцип порівняльних переваг (теорії Д. Рікардо, Хекшера—Оліна, М. Познера, Р. Вернона та ін.), обґрунтовують переваги концентрації зовнішньої торгівлі з метою оптимізації використання факторів виробництва. Статичні теорії з цієї групи ігнорують диверсифікацію, а динамічні розглядають її як перехідний етап на шляху до концентрації експорту за новими товарними групами та як результат (а не чинник) високого рівня розвитку національної економіки. Автори альтернативних теорій і концепцій (Ф. Грем, Е. Райненрт, Р. Пребіш, Г. Зінгер, В. Корден, Дж. Нері та ін.) наголошують на неможливості універсального застосування принципу порівняльних переваг, вказують на негативні наслідки концентрації експорту на продукції сировинних галузей, обґрунтовують необхідність цілеспрямованої диверсифікації торгівлі в країнах із сировинною структурою економіки, незважаючи на можливі ризики і втрати від політики протекціонізму.

Сучасні емпіричні дослідження (Дж. Імбз та Р. Вацзярг) доводять наявність нелінійного зв'язку між диверсифікацією зовнішньої торгівлі та економічним зростанням: країни з низьким рівнем розвитку у міру підвищення ВВП на душу населення демонструють дедалі більш диверсифіковану структуру зовнішньої торгівлі, однак цей тренд поступово уповільнюється і зрештою змінюється на протилежний. Таким чином, диверсифікація слугує засадничим фактором розвитку на початкових етапах розвитку, тоді як для високорозвинутих економік актуальності набуває використання порівняльних переваг та концентрація своїх товаропотоків.

3. Диверсифікація зовнішньої торгівлі закладає підвалини для забезпечення та активізації економічного зростання шляхом зниження ризиків концентрації виробничо-експортного потенціалу на окремих видах діяльності чи географічних напрямках («ефект портфоліо»), що зменшує волатильність і підвищує стійкість

економічної системи в цілому. Диверсифікація експорту збільшує число «точок зростання», розширює базу для розвитку людського капіталу, формує додаткові канали залучення інвестицій та технологій, сприяє підвищенню продуктивності внаслідок набуття учасниками ЗЕД досвіду з вирішення більш складних технічних та організаційних проблем у міру виходу на зовнішні ринки з новими товарами та послугами. Диверсифікація імпорту проміжної продукції підвищує продуктивність переробного виробництва, відкриваючи доступ до нових або якісніших вхідних ресурсів, а також до технологій, втілених в іноземних засобах виробництва. Диверсифікація імпорту готових товарів може сприяти зростанню продуктивності внаслідок посилюючого підвищення конкуренції з боку іноземних виробників.

4. Сучасний інструментарій аналізу диверсифікації торгівлі побудований переважно на адаптації індикаторів, першочергово призначених для досліджень в інших сферах економіки (індекси Герфінадаля–Гіршмана, Тейла, Джині), відтак тлумачення результатів відповідних обчислень потребує розуміння специфіки побудови цих показників, їхніх недоліків та обмежень. Центральним індикатором для оцінювання диверсифікації міжнародних товаропотоків слугує індекс Тейла завдяки його чутливості до малих структурних елементів, якими є переважна більшість груп товарів і послуг з огляду на сучасні системи класифікації, а також завдяки здатності до розкладання на компоненти, що відкриває можливість дослідити диверсифікацію за вертикальним і горизонтальним напрямками. Інформативність решти показників оцінювання диверсифікації значно нижча, однак вони можуть бути використані для встановлення специфіки розгортання диверсифікаційних процесів у торгівлі (індекс концентрації, індекс Джині) та з метою чіткішого позиціювання окремих країн при міжнародних порівняннях (середній об'єм експортного кошика).

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ У СВІТІ ТА УКРАЇНІ

2.1. Глобальний вимір диверсифікації зовнішньої торгівлі

Рівень диверсифікації зовнішньої торгівлі та динаміка розвитку експортних та імпорتنих відносин відображають здатність країни конкурувати на світовому ринку і брати участь у міжнародних виробничо-збутових процесах, інтегрувати національний економічний комплекс до глобальних ланцюгів доданої вартості. Розширення номенклатури експорту та збалансування структури товаропотоків зменшує вразливість економіки перед несприятливою кон'юктурою зовнішніх ринків (передусім сировинних) і формує підґрунтя для стійкого й рівномірного зростання та розвитку. Успішна вертикальна диверсифікація торгівлі забезпечує якісні структурні перетворення в економіці країни, сприяючи зростанню зайнятості в секторах з вищою продуктивністю та доходами, а також розширюючи базу для залучення інвестицій і впровадження інновацій. Накопичення низки емпіричних доказів, що підтверджують ефективність стратегії диверсифікації виробництва й експорту, спонукали провідні міжнародні організації на чолі з МВФ долучитись до активного просування цієї стратегії, зокрема у найменш розвинутих країнах [134]. Широкий консенсус щодо переваг цілеспрямованої диверсифікації торгівлі привертає дедалі більшу увагу урядів та дослідників до пошуку й обґрунтування відповідних механізмів економічної політики. Заразом актуалізується проблема адекватного оцінювання диверсифікаційного поступу окремих країн на тлі загальних тенденцій розвитку світової економіки, що визначає необхідність проаналізувати динаміку диверсифікаційних зрушень у глобальній торгівлі.

Для того щоб визначити глобальні та регіональні тренди диверсифікації торгівлі, за формулою (1.2) розраховано середній об'єм експортного кошика для 120 країн світу на основі даних Всесвітнього банку з бази «*World Integrated Trade Solution*» (WITS) щодо кількості експортованих цими країнами товарних позицій за шестизначними кодами HS (усього близько 5300 позицій) до кожного зі своїх

основних торгових партнерів протягом 1996–2018 рр. (Додаток А.1). Одержані результати свідчать, що у світі в цілому спостерігається виразна тенденція до підвищення рівня диверсифікації міжнародної торгівлі (рис. 2.1).

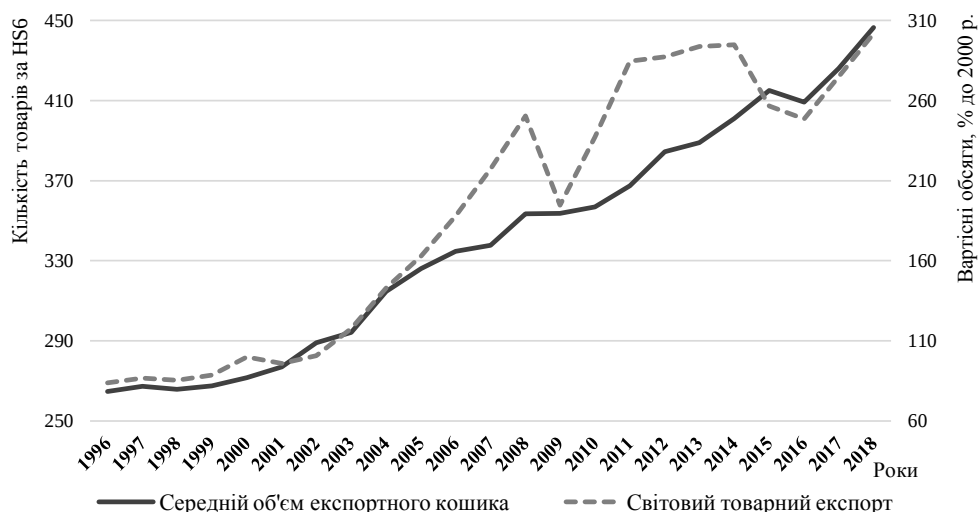


Рис. 2.1. Динаміка диверсифікації та вартісних обсягів світового експорту товарів у 1996–2018 рр.

Примітка: середньосвітовий об'єм експортного кошика розраховано за оцінками експортних кошиків у 120 країнах світу (Додаток А.1).

Джерело: розраховано та укладено автором за даними [108; 146].

Кількість товарних позицій за HS6, яку в середньому експортує одна країна до кожного торгового партнера, протягом аналізованого періоду зросла з 265 до 447. Середньосвітовий об'єм експортного кошика збільшився майже в 1,7 раза, засвідчивши виразний довгостроковий тренд на зростання рівня диверсифікації торгівлі. Позитивна динаміка диверсифікації світового експорту прискорилась на початку 2000-х років і тривала до 2015 р., дещо уповільнившись у кризовий 2009 р., однак не набувши при цьому від'ємних значень. Накладання трендів диверсифікації й вартісних обсягів світового експорту вказує на те, що протягом 2005–2008 і 2010–2014 рр. зростання глобальної торгівлі відбувалося насамперед завдяки підвищенню вартості продукції, що постачалася країнами на традиційні для них ринки збуту. Скорочення вартісних обсягів світового експорту в 2009 р. в цілому не супроводжувалося звуженням номенклатури поставок або широти географічного охоплення ними, тоді як для кризи 2016 р. характерним було деяке

згортання номенклатури збуту на зовнішніх ринках. Загалом диверсифікаційний тренд збігається з динамікою розвитку міжнародної торгівлі.

Найбільший внесок у загальносвітову тенденцію диверсифікації експорту протягом досліджуваного періоду зробили ряд країн, що розвиваються, тоді як зрілі високорозвинуті економіки продемонстрували переважно помірні темпи розширення експортного кошика (рис. 2.2).

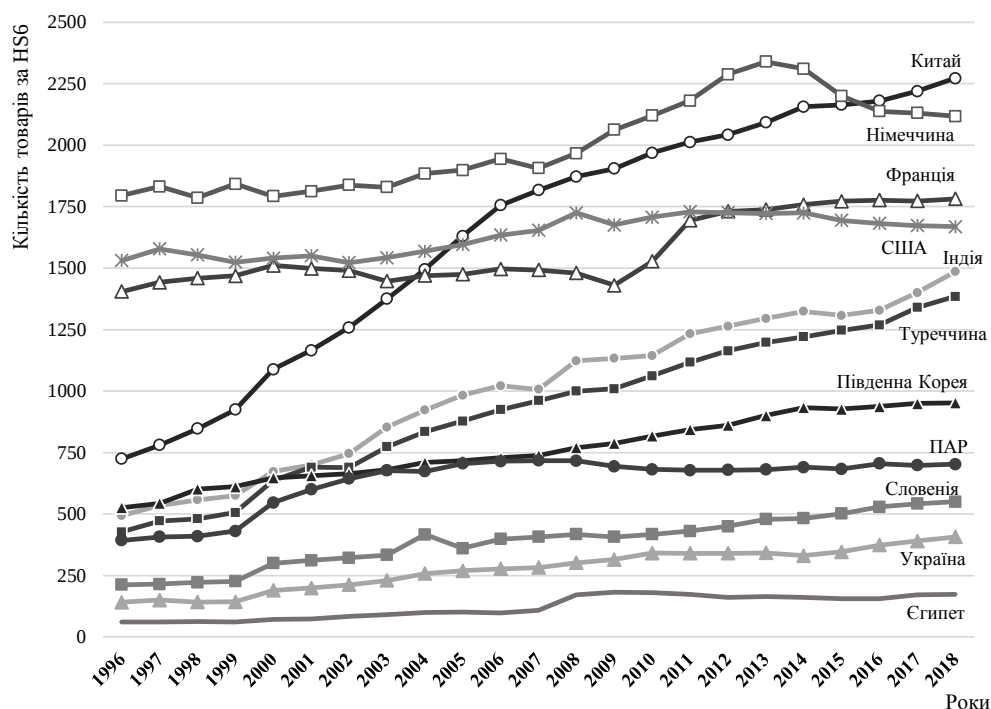


Рис. 2.2. Динаміка об'єму експортного кошика окремих країн світу в 1996–2018 рр.
Джерело: розраховано та укладено автором за даними [108].

Найвиразніша динаміка диверсифікації експорту упродовж 1996–2018 рр. спостерігалась у Китаї, де середній об'єм кошика зріс з 724 до 2272 товарних позицій або у понад 3,1 раза. Починаючи з 2016 р., Китай вирізняється найбільш диверсифікованою структурою експорту у світі. Перед тим глобальне лідерство належало Німеччині, однак, починаючи з 2014 р., середній об'єм її кошика став зменшуватись і в 2018 р. становив 2118 товарних позицій. Високий рівень цього показника станом на 2018 р. спостерігався також в Італії (1859 позицій), Франції (1782), Нідерландах (1745), США (1669), Іспанії (1647), Великобританії (1641),

Бельгії (1523). Відносні ж показники зростання у більшості цих та інших розвинутих країнах були незначними, зокрема середній об'єм експортного кошика Великобританії у 1996–2018 рр. зріс лише на 7,0%, США – на 9,0, Німеччини – на 18,0, Італії – на 20,6, Австралії – на 25,5, Франції – на 26,9, Швейцарії – на 32,1, Швеції – на 39,5%. В Японії цей показник зменшився на 6,3% (з 840 до 787 товарних позицій), у Гонконгу – на 7,5% (з 610 до 564 позицій). Натомість середній об'єм кошика Туреччини зріс у понад 3,2 раза (до 1384 позицій), Індії – утричі (до 1485 позицій), Таїланду – майже удвічі (799 позицій), Південної Кореї і ПАР – в 1,8 раза (до 953 і 702 позицій відповідно). Особливо високими темпами товарної диверсифікації експорту відзначились країни Центрально- та Південно-Східної Європи і країни Балтії, передусім Польща, об'єм кошика якої збільшився у 9,2 раза (з 136 до 1255 товарних позицій), Латвія (зростання у 4,8 раза), Литва (у 4,5 раза), Румунія (у 4,3 раза). Інтенсифікація диверсифікаційних зрушень в експорті цих країн відбувалась у міру поглиблення євроінтеграційних процесів.

Світовими аутсайдерами за показниками товарної диверсифікації експорту є переважно слаборозвинуті країни Африки, розташовані на південь від Сахари. Так, об'єм експортних кошиків Центральноафриканської Республіки і Гамбії становить 2 товарні позиції, Бурунді – 10 позицій, Нігерії та Нігеру – 11, Беніну – 12, Того – 13, Буркіна-Фасо – 14, Малі – 18, Руанди – 19, Зімбабве – 20, Малаві – 22 позиції. Окрім недостатньо розвиненого виробничо-експортного потенціалу й інфраструктури ЗЕД, розвиток експорту багатьох цих країн стримує відсутність виходу до моря, що позбавляє їх зручного доступу до ключових торгових шляхів. За винятком Руанди і Малаві, жодна з названих вище країн не демонструє стійкої позитивної динаміки з диверсифікації експортних поставок [74]. Навпаки, у Нігерії, Того та Зімбабве протягом досліджуваного періоду середній об'єм експортного кошика зменшився.

Аналіз диверсифікаційних зрушень за індексом проникнення на зовнішні ринки в 1996–2017 рр. дає приблизно такі самі результати щодо позицій окремих країн і динаміки їх поступу, що й аналіз за показником середнього об'єму експортного кошика. Таким чином, країнам із широкою номенклатурою експорту, як

правило, притаманне й широке географічне охоплення зовнішніх ринків. Так, найбільше покриття потенційних зовнішніх ринків, починаючи з 2006 р., має Китай. У 2017 р. китайський експорт товарів охоплював майже 53,6% усіх потенційних каналів збуту. Високі показники проникнення зі своєю продукцією на ринки інших країн спостерігаються у США (44,9%), Німеччині (43,5), Італії (38,6), Франції (36,1), Британії (35,9), Іспанії (30,6), Нідерландах (28,6), Бельгії (25,8), Японії (24,9), Південній Кореї (21,9), Польщі (21,1%). Серед країн, що розвиваються, високим рівнем географічної диверсифікації вирізняються Індія (29,5%), Туреччина (25,3), Таїланд (17,8), Малайзія (14,4), Мексика (14,2), Індонезія (14,1), ПАР (14,0), Бразилія (13,4) та В'єтнам (13,2%). У цілому, в світі протягом 1996–2017 рр. спостерігається зростання залученості до торгових відносин з іноземними партнерами. Середнє арифметичне ІЕМР для 120 досліджених країн світу в цей період зросло з 5,7 до 9,3%. Основний внесок у позитивну динаміку зробили Китай, Індія, Туреччина, Польща, Іспанія, Чехія. Незначне зниження індексу проникнення на зовнішні ринки відбулося у слаборозвинутих країнах Африки на південь від Сахари, зокрема в Бурунді, Гамбії, ЦАР, Беніні, Кот-д'Івуарі та Зімбабве. Упродовж усього аналізованого періоду значення ІЕМР у цих країнах не перевищувало 2,5%.

З наведеного простежується, що провідним економікам світу притаманний вищий рівень диверсифікації зовнішньої торгівлі, тоді як менш розвинуті країни зберігають вузьку номенклатуру експорту й слабо представлені на міжнародних ринках. Оцінка показників диверсифікації для країн з різним рівнем доходів унаочнює це твердження (табл. 2.1).

Як видно з табл. 2.1, за кожним з чотирьох показників диверсифікації спостерігається чіткий поділ між групами країн за рівнем доходів. Так, середнє значення об'єму експортного кошика у країнах з високим рівнем доходів у 2018 р. становило 752 товарні позиції, у країнах з доходами, вищими від середнього рівня, – 332, у країнах з доходами, нижчими від середнього, – 156, а в країнах з низьким рівнем доходів – лише 23 позиції. Значення індексів проникнення на зовнішні ринки становили 14,6; 8,2; 5,0 та 1,8% відповідно. Середнє значення

індексу Герфіндаля–Гіршмана є найменшим для країн з високим рівнем доходів (0,193) і збільшується для решти груп країн у міру зниження їх добробуту. Відтак високорозвинутим країнам загалом властивий нижчий рівень концентрації експортних поставок. Індекс диверсифікації, розрахований за формулою (1.5), демонструє зворотну тенденцію, вказуючи на те, що структура експорту країн з дедалі нижчим рівнем доходів усе більше розходиться зі структурою міжнародних товаропотоків.

Таблиця 2.1

Показники диверсифікації торгівлі за групами країн за рівнем доходів у 2018 р.

Групи країн за рівнем доходів	Об'єм експортного кошика	Індекс проникнення на зовнішні ринки	Індекс концентрації експорту	Індекс диверсифікації експорту
Країни з високим рівнем доходів	752	14,62	0,193	0,503
Країни з доходами, вищими від середнього рівня	332	8,15	0,262	0,641
Країни з доходами, нижчими від середнього рівня	156	4,99	0,308	0,730
Країни з низьким рівнем доходів	23	1,79	0,408	0,802

Примітка: країни згруповані згідно з класифікацією Всесвітнього банку за рівнем ВВП на душу населення (Додаток А.2).

Джерело: розраховано та укладено автором за даними [79; 108; 144].

Водночас привертає увагу, що значення розрахованих показників для країн з високим рівнем доходів суттєво гірші, ніж для світових лідерів диверсифікації торгівлі. Це пов'язано, по-перше, з тим, що до високорозвинутих зараховують країни Перської затоки, зокрема Кувейт, ОАЕ, Саудівську Аравію, Оман, економіка й експорт яких сконцентровані на вуглеводнях. Для прикладу, у 2018 р. середній об'єм експортного кошика Саудівської Аравії становив усього 159 товарних позицій, індекс проникнення на зовнішні ринки – 4,97%, індекс концентрації – 0,595, диверсифікації – 0,765 [144]. Валовий національний дохід на душу населення в Саудівській Аравії при цьому сягав 21,6 тис. дол. США, тоді як Всесвітній банк установив поріг цього показника для групи високорозвинутих країн на рівні 12,05 тис. дол. США [63]. По-друге, високий рівень доходів також

притаманний для низки острівних державних утворень, держав-міст і невеликих країн, таких як Андорра, Люксембург, Сінгапур, Гонконг, Кіпр, країни Балтії та ін. Незначна кількість їхнього населення виступає природним стримуючим фактором на шляху диверсифікаційного поступу.

У групі країн з доходами, вищими від середнього рівня, на порядок вирізняються об'єми експортних кошиків Китаю й Туреччини, без урахування яких середнє значення цього показника для групи становитиме 265 товарних позицій замість 332. У групі країн з доходами, нижчими від середнього рівня, майже вдсятеро вищим за медіанний є об'єм кошика Індії, без урахування якої відповідний показник для групи знизиться зі 156 до 108. На загальному тлі вирізняються також В'єтнам з об'ємом кошика у 453 товарні позиції та Україна (406 позицій). Характерно, що чітке випадання з групових трендів для названих країн спостерігається за всіма індикаторами оцінювання диверсифікації експорту. В результаті діапазони значень відповідних показників для груп країн з різним рівнем доходів значною мірою накладаються один на одного, тому висновки щодо наявності взаємозв'язку між диверсифікацією зовнішньої торгівлі та рівнем розвитку економіки потребують низки застережень. Зокрема, доцільно враховувати вплив інших чинників, які корелюють з диверсифікаційними зрушеннями в торгівлі, серед яких найбільш очевидним видається розмір національної економіки (рис. 2.3).

Компаративний аналіз кореляції між об'ємом експортного кошика та ВВП (рис. 2.3,а) й об'ємом кошика та ВВП на душу населення (рис. 2.3,б) засвідчує, що розмір економіки країни є більш вагомим фактором у визначенні масштабів диверсифікації національного експорту, ніж рівень добробуту. Так, коефіцієнт детермінації між об'ємом кошика та ВВП сягає 0,590, засвідчуючи, що розмір економіки значною мірою надає можливість країні досягти високого рівня диверсифікації зовнішньої торгівлі. Великі економіки об'єктивно мають ширшу ресурсну й виробничу базу для урізноманітнення товарно-географічних напрямків ЗЕД. Водночас чималі розміри господарських комплексів досягаються й шляхом розвитку нових видів діяльності, продукція яких здобуває сильні конкурентні позиції на світових ринках. Коефіцієнт детермінації між об'ємом кошика та ВВП

на душу населення становить 0,311, що вказує на слабку щільність зв'язку між явищами. З одного боку, країни можуть досягати високого рівня добробуту, не вдаючись до диверсифікаційних зрушень у структурі виробництва й експорту (нафтовидобувні країни, малі країни з незначною кількістю населення і розвинутим сектором послуг), а з іншого – завдяки використанню величезної кількості людських ресурсів, активній експортно-орієнтованій індустріалізації та інтеграції до контрольованих провідними ТНК ланцюгів доданої вартості деякі країни (Китай, Індія) уже спромоглися досягти диверсифікації експорту рівня найрозвиненіших економік Заходу, хоча досі перебувають на нижчих щаблях за доходами на душу населення (що, втім, не скасовує позитивного впливу процесів диверсифікації на підвищення добробуту в цих країнах).

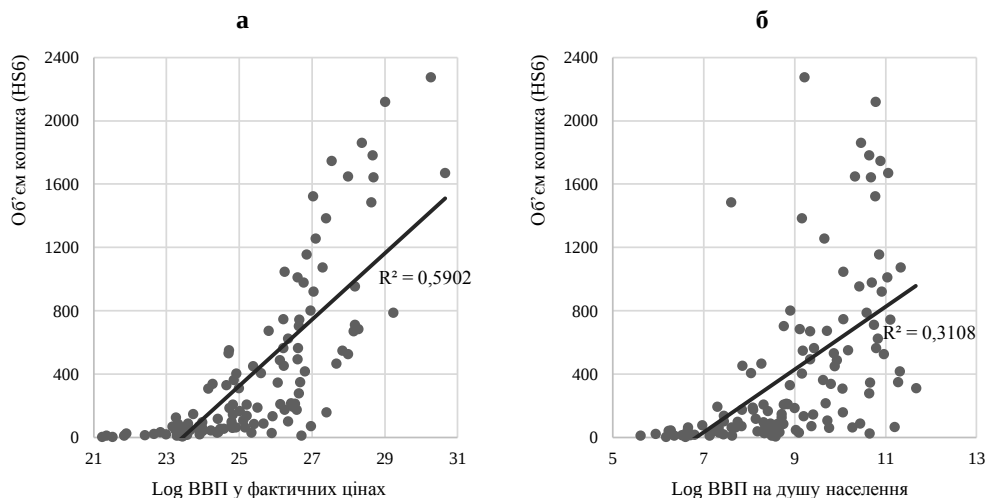


Рис. 2.3. Кореляція між диверсифікацією експорту та розміром національних економік у 2018 р.

Примітка: побудовано за оцінками для 120 країн світу (Додаток А.І).

Джерело: розраховано та укладено автором за даними [57; 59; 108].

Окремі дослідники наголошують, що найкращим прогностичним чинником диверсифікації національного експорту є обсяги цього експорту: більші обсяги поставок на зовнішні ринки передбачають ширшу номенклатуру експортного кошика [131, с. 229–230]. За цим підходом обсяг ВВП повинен мати менш щільний зв'язок з диверсифікацією експорту через різницю у рівні відкритості економік, оскільки країни з відносно нижчим ВВП можуть бути більше залучені у світову

торгівлю, і навпаки. На практиці ж принципової різниці в одержаних результатах не спостерігається, оскільки ВВП країни сильно корелює з обсягами її товарного експорту. Тому розмір економіки й обсяг товарного експорту з майже однаковою точністю передбачають масштаби диверсифікації торгівлі (рис. 2.4).

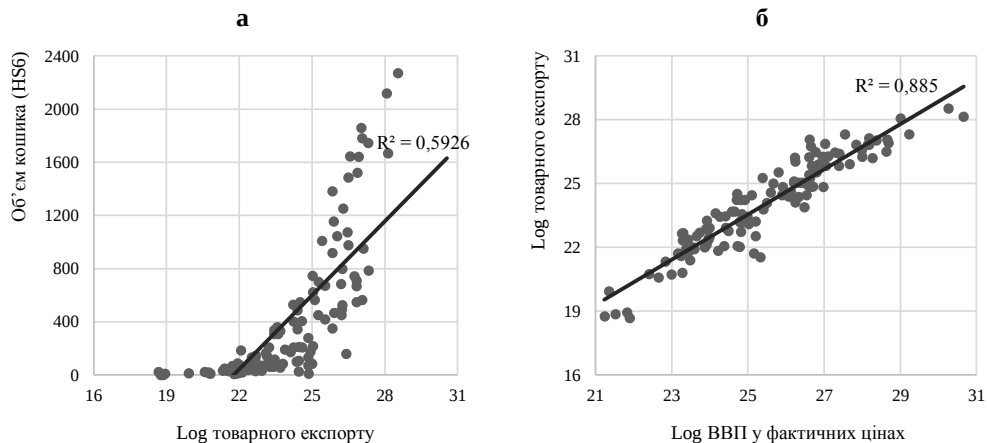


Рис. 2.4. Кореляція між диверсифікацією та обсягом експорту, а також між обсягом експорту і ВВП у 2018 р.

Примітка: побудовано на основі оцінок для 120 країн світу (Додаток А.1).

Джерело: розраховано та укладено автором за даними [57; 104; 108].

Як видно з рис. 2.4,а, коефіцієнт детермінації між об'ємом кошика й обсягом експорту становить 0,593, що лише на 0,004% перевищує рівень детермінації за обсягом ВВП у 2018 р. Висока щільність зв'язку між ВВП і товарним експортом країн унаочнена на рис. 2.4,б. Дійсно, низка диверсифікованих, однак порівняно невеликих економік (Чехія, Словаччина, Словенія, В'єтнам, Угорщина, Литва, Естонія) мають набагато вище співвідношення експорту до ВВП, ніж у світі в середньому, що мало б посилити кореляцію між обсягами товарного експорту та об'ємом кошика. Проте доволі відкритими, як правило, також є економіки країн Перської затоки (ОАЕ, Оман, Кувейт), яким притаманна вузька номенклатура поставок на зовнішні ринки. Натомість ряд найбільших економік світу з високим рівнем диверсифікації експорту (США, Індія, Японія, Великобританія, Китай, Франція, Туреччина) вирізняються відчутно нижчим, ніж у середньому в світі співвідношенням товарного експорту до ВВП, що знижує їхню вагомість при оцінюванні впливу обсягів експортних поставок на об'єм кошика. Таким чином,

підвищення вагомості деяких невеликих економік урівноважується зниженням вагомості ряду найбільших економік, що при збереженні винятків у вигляді нафтовидобувних країн зрештою вирівнює вплив ВВП та обсягів експорту як чинників детермінації середнього об'єму експортного кошика.

До вагомих чинників диверсифікації експорту відносять також спрощення процедур торгівлі. Теоретичне підґрунтя під це твердження закладає модель М. Меліца, що поділяє фірми усередині країни за рівнем продуктивності. Згідно з моделлю, фірми несуть постійні витрати, що пов'язані з виходом на внутрішній ринок, та додаткові змінні витрати при виході на зовнішні ринки. Неефективна політика у сфері залучення інвестицій, формування ділового клімату, трудового законодавства у поєднанні зі слабо розвинутою інфраструктурою та низькою якістю ключових послуг (телекомунікації, інженерні мережі, фінансові послуги) підвищує витрати виходу на внутрішній ринок, відсікаючи фірми з недостатньою продуктивністю для їх покриття. Витрати на зовнішню торгівлю, що зумовлені сплатою мит і зборів, витратами на митне оформлення і міжнародні транспортно-логістичні послуги, висувають ще вищі вимоги до продуктивності, блокуючи в такий спосіб вихід на зовнішні ринки ще для цілої низки фірм, які спромоглися подолати бар'єри виходу на ринок внутрішній [103]. Відтак затратне й обтяжливе митне адміністрування та незадовільна організація міжнародних перевезень, по суті, залишають незадіяними ряд каналів збуту, звужуючи товарну номенклатуру та географічне охоплення експортними поставками, тоді як спрощення процедур торгівлі відкриває можливість виходу на зовнішні ринки для фірм з нижчою продуктивністю, сприяючи диверсифікації національного експорту.

Результати досліджень засвідчують, що спрощення процедур торгівлі може мати значний вплив на розширення номенклатури національного експорту. Так, 10-відсоткове скорочення витрат на експорт, які оцінює Всесвітній банк у своєму рейтингу «Doing Business», приводить до зростання кількості товарних позицій в експортному кошику країни в середньому на 3–4%, а кількості обслуговуваних зовнішніх ринків – на 5–6% [31]. Істотний позитивний зв'язок між спрощенням процедур торгівлі та диверсифікацією експорту зафіксовано також при симуляції

ефектів від скорочення тривалості проведення експортних операцій. Ба більше, встановлено, що диференційовані товари обробної промисловості мають більш чутливу диверсифікаційну реакцію на заходи зі спрощення процедур торгівлі, ніж однорідна продукція (мінеральна сировина, сільськогосподарська продукція, продукти первинної обробки тощо) [154, с. 13]. Реалізація програм зі спрощення процедур підвищує зовнішньоторговельний товарообіг насамперед через канал диверсифікації експорту, а не через нарощення поставок наявних в експортному кошику товарів на традиційні ринки збуту.

Авторське дослідження взаємозв'язку між рівнем диверсифікації експорту й простотою процедур торгівлі за «Doing Business» для 120 країн у 2018 р. показало найбільшу щільність зв'язку між середнім об'ємом експортного кошика / ІЕМР та витратами часу на експортні операції. При цьому відчутної відмінності у щільності для товарного та географічного вимірів диверсифікації не виявлено. Одержані коефіцієнти лінійної кореляції вказують, що 10-відсоткове скорочення часових витрат на експортні операції сприяє збільшенню об'єму кошика та каналів збуту в середньому на 4,7–4,9%. Однак розподіл впливу від спрощення процедур вкрай нерівномірний у країнах з різними часовими витратами на експорт, у зв'язку з чим цей розподіл з більшою точністю описує степенева функція (рис. 2.5).

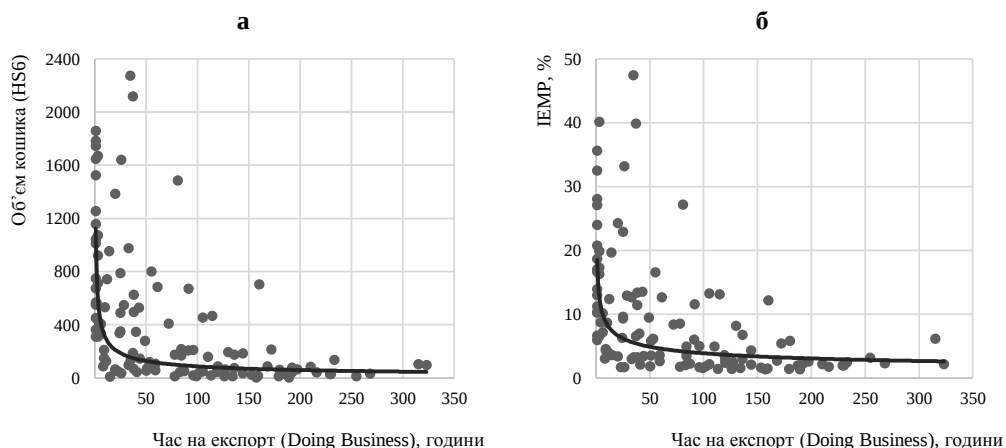


Рис. 2.5. Кореляція між рівнем товарної й географічної диверсифікації експорту та тривалістю процедур при здійсненні експортних операцій у 2018 р.

Примітка: побудовано за оцінками для 120 країн світу (Додаток А.1).

Джерело: розраховано та укладено автором за даними [36; 79; 108].

Диверсифікаційний потенціал спрощення процедур торгівлі стрімко зростає на етапі скорочення часових витрат на організацію експортних операцій з однієї доби до однієї години. Тривалість у межах години відповідає кращим світовим практикам митного адміністрування, які, за оцінками укладачів «Doing Business», діють в Австрії, Бельгії, Данії, Іспанії, Італії, Люксембурзі, Нідерландах, Польщі, Португалії, Румунії, Словаччині, Словенії, Угорщині, Франції, Хорватії та Чехії. Скорочення часу на експортні операції в діапазоні від найгірших у світі практик (323 години у Кот-д'Івуарі) до 24 годин не дає жодних відчутних результатів для розширення експортного кошика чи каналів збуту.

Після того, як за результатами Уругвайського раунду переговорів 1986–1994 рр. та поширення двосторонніх угод про вільну торгівлю в 1990–2000-х рр. митні тарифи перестали виступати істотним бар'єром у світовій торгівлі, багато країн зосередили увагу на полегшенні бюрократичного тягаря митних процедур як на перспективному напрямі подальшої лібералізації ЗЕД і підвищення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках. Спрощення процедур торгівлі стало одним з ключових питань порядку денного багатосторонніх переговорів СОТ протягом наступних десятиліть. Його вирішення втілювалось у набутті чинності угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі в лютому 2017 р., що зобов'язала 164 країни світу підвищувати ефективність митного адміністрування й інфраструктури ЗЕД відповідно до міжнародних стандартів та визнаних передових практик. Це посилює конкуренцію між країнами за надання найкращих та найкомфортніших умов для здійснення зовнішньоторговельних операцій. Тому помітний ефект від спрощення процедур на сучасному етапі досягається тільки у разі радикального зниження витрат часу та ресурсів на організацію ЗЕД, тоді як помірні здобутки не набувають значної вагомості на тлі загальносвітового поступу у цій сфері.

Водночас на рис. 2.6 спостерігається значна дисперсія за об'ємом кошика та рівнем ІЕМР серед країн з мінімальними витратами часу на експорт, так само як і дисперсія за обсягами витрат на експорт серед країн з найменшими об'ємами кошика та ІЕМР. Серед країн з витратами часу на експорт в 1–3 години діапазон значень для об'єму кошика становить від 309 (Естонія) до 1745 (Нідерланди)

товарних позицій, а індексу проникнення на зовнішні ринки – від 5,9 (Люксембург) до 40,1% (США). Серед країн з об'ємом кошика у межах 2–11 товарних позицій витрати часу на експортні операції становлять від 15 (Албанія) до 254 (Нігерія) годин. Серед країн з ІЕМР, нижчим за 2%, у Ботсвані на експорт витрачають 23, а в Монголії – 230 годин. Країни з найбільшим об'ємом експортного кошика – Китай і Німеччина – не поспішають сягати крайньої межі спрощення процедур торгівлі, їх часові витрати на експорт становлять 34,5 та 37 годин відповідно. Такі результати пояснюються передусім різницею в розмірі економік, що є однією з головних детермінант диверсифікації експорту.

Щоб детальніше визначити специфіку диверсифікації зовнішньої торгівлі у світі, згрупуємо країни у кластери на основі обсягу їх ВВП і середнього об'єму експортного кошика. За цим підходом досліджувані економіки поділено на великі, середні й малі, а в кожній з трьох груп, виходячи з медіанного об'єму кошика, здійснено поділ на країни з вузьким та об'ємним експортним кошиком. Відтак сформовано шість кластерів (*Додаток А.3*): великі економіки з об'ємним експортним кошиком; великі економіки з вузьким кошиком; середні економіки з об'ємним кошиком; середні економіки з вузьким кошиком; малі економіки з об'ємним кошиком; малі економіки з вузьким кошиком.

Розрахунок показників диверсифікації для зазначених шести кластерів дає можливість зробити ряд важливих висновків (табл. 2.2).

Значення об'єму експортного кошика та індексу проникнення на зовнішні ринки послідовно знижуються в міру переходу від кластера А до кластера F. Отже, навіть найбільш диверсифіковані економіки, що мають середній рівень ВВП у світі (від 50 до 275 млрд дол. США у 2018 р.), не досягають того різноманіття експортної номенклатури та охоплення каналів збуту, які мають найменш диверсифіковані економіки з ВВП понад 275 млрд. дол. США (виняток становить Чехія). Так само лідери за рівнем диверсифікації експорту з числа малих економік (ВВП менше 50 млрд) все одно мають нижчі показники об'єму кошика та ІЕМР, ніж найменш диверсифіковані економіки середнього рівня. Це вкотре унаочнює дуже сильний взаємозв'язок між масштабами національного господарства та рівнем товарно-географічної диверсифікації його експорту.

Таблиця 2.2

Показники диверсифікації експорту країн за кластерами у 2018 р.

Кластери	Об'єм експортного кошика	Індекс проникнення на зовнішні ринки	Індекс концентрації експорту	Індекс диверсифікації експорту
А. Великі економіки з об'ємним експортним кошиком	1503	27,47	0,115	0,390
В. Великі економіки з вузьким експортним кошиком	503	11,82	0,248	0,567
С. Середні економіки з об'ємним експортним кошиком	488	9,68	0,132	0,497
Д. Середні економіки з вузьким експортним кошиком	121	3,61	0,311	0,720
Е. Малі економіки з об'ємним експортним кошиком	75	3,17	0,235	0,727
Ф. Малі економіки з вузьким експортним кошиком	23	1,89	0,443	0,785

Примітка: поділ країн за кластерами наведено в Додатку А.3.

Джерело: розраховано та укладено автором за даними [79; 108; 144].

Проте, якщо розмістити кластери у порядку підвищення індексу концентрації, одержимо послідовність: А-С-Е-В-Д-Ф. Відтак рівномірність розподілу товарних позицій у структурі експорту менше залежить від величини економіки й зумовлюється, радше, збалансованістю господарського комплексу, відсутністю структурних деформацій у виробничо-експортному потенціалі. Схожий розподіл кластерів спостерігається за індексом диверсифікації, де виняток становлять малі економіки, яким, вочевидь, обтяжливо досягати структури експорту, подібної до загальносвітової. Загалом відмінність у розподілі кластерів за об'ємом кошика та ІЕМР, з одного боку, та індексами концентрації й диверсифікації експорту – з іншого, вказує на значну різницю в чинниках екстенсивної (додавання нових видів товарів до кошика) й інтенсивної (забезпечення рівномірного розподілу торгівлі між видами товарів у кошику) складових диверсифікації торгівлі.

Зосередження на об'ємі кошика та ІЕМР як на основних індикаторах аналізу диверсифікаційних зрушень у глобальній торгівлі надало можливість розкрити особливості екстенсивної складової цих зрушень. Тому насамкінець розглянемо специфіку інтенсивної складової диверсифікації, використавши розрахований ЮНКТАД індекс Герфіндала–Гіршмана на основі товарних груп за тризначними кодами SITC у третій редакції (усього 261 група). За цим показником у 2019 р.

до першої десятки країн з найбільш диверсифікованою структурою експорту належали Італія (0,057), Польща (0,066), Хорватія (0,069), Австрія (0,069), Туреччина (0,071), Таїланд (0,075), Португалія (0,082), Сербія (0,083), Латвія (0,083) та Естонія (0,084). Найвищий рівень концентрації експорту мали Ботсвана (0,892) з часткою коштовного каміння в експортних поставках у 87,3%, Нігерія (0,792) та Азербайджан (0,778) з часткою в експорті сирової нафти і природного газу у 92,8 та 89,2% відповідно, Малі (0,683) і Буркіна-Фасо (0,673) з часткою золота у структурі експорту в 69,3 і 68,3% відповідно, Замбія (0,663), експорт якої на 68,2% складається з міді, Малаві (0,586) з часткою необробленого тютюну в експорті на рівні 60,4%, а також нафтовидобувні країни Перської затоки – Кувейт (0,669) та Саудівська Аравія (0,590) [104; 144].

Найбільша позитивна динаміка подолання структурних перекосів у торгівлі впродовж 1995–2019 рр. спостерігається в Уганді, яка скоротила частку кави в експорті з 72,6 до 14,5%, Омані, що зменшив частку вуглеводнів у поставках на зовнішні ринки з 81,2 до 49,2%, на Кубі, у структурі експорту якої частка цукру знизилась з 57,2 до 12,1%, ОАЕ, де частка нафти і газу в експорті знизилася з 72,4 до 40,9%, Беніні, який зменшив частку бавовни в експорті з 70,0 до 34,4%, Ефіопії, де частка кави в поставках на зовнішні ринки зменшилася з 58,4 до 31,6%, та ін. Натомість значною мірою накопичились дисбаланси в експорті Азербайджану, Казахстану, Киргизстану, Гонконгу, Австралії, Ботсвани, Вірменії, Швейцарії, Болівії, Греції тощо. Це пов'язано здебільшого зі зростанням в експорті частки сировинних ресурсів – нафти та природного газу, залізної руди, золота. Виняток становлять Швейцарія, в експорті якої з 9,3 до 27,1% зросла частка медичних та фармацевтичних препаратів, і Гонконг, що наростив в експорті частку катодних клапанів і трубок з 4,3 до 28,9% [144].

Як видно, країнам з високим рівнем концентрації експорту здебільшого притаманне зосередження поставок за кордон на сировинних продуктах. Відтак рівень диверсифікації експорту за інтенсивною складовою в загальних рисах описує структуру зовнішніх поставок за рівнем оброблення товарів. Низька диверсифікація експорту вказує на монокультурний тип господарської системи країни,

яка не спромоглася збудувати ефективного промислового сектора й спеціалізується на міжнародних поставках досить обмеженої номенклатури сировинної продукції чи товарів первинної обробки. Економіки ж із розвинутим промисловим комплексом здатні запропонувати на світовому ринку широку номенклатуру товарів, основу якої становить високотехнологічна та наукомістка продукція з високим рівнем доданої вартості.

Побудована на рис. 2.6 лінія тренду має позитивний нахил, а коефіцієнт детермінації (R^2) становить 0,55, що засвідчує високу щільність зв'язку між значенням індексу концентрації експорту та часткою в ньому сировинної продукції для 120 досліджених економік світу. Отже, зі спадної динаміки індексу концентрації можна робити попередні висновки щодо вдосконалення структури цього експорту за рівнем оброблення і доданої вартості продукції.

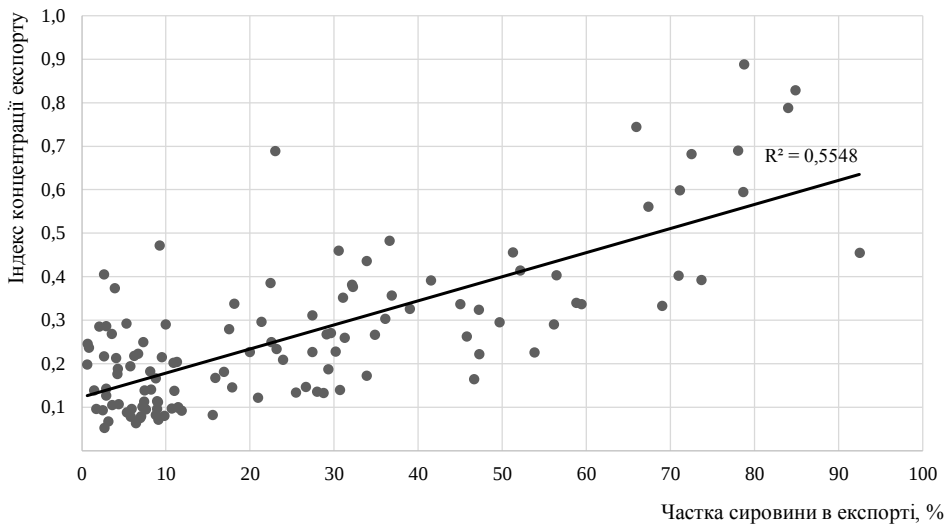


Рис. 2.6. Кореляція між індексом концентрації експорту та часткою сировини в цьому експорті у 2018 р.

Примітка: побудовано за оцінками для 120 країн світу (Додаток А.1).

Джерело: розраховано та укладено автором за даними [36; 79; 108].

Загальносвітовий рівень індексу концентрації експорту протягом 1995–2019 рр. практично не змінився. Середнє значення індексу по всіх країнах знизилося з 0,268 до 0,266, а діапазон цих значень у вказаний період становив 0,251–0,275. Якщо розглядати структуру глобального експорту в цілому, індекс концентрації

зріс з 0,052 до 0,068, а протягом досліджуваного періоду набував значень у межах 0,052–0,086 [144]. Отже, диверсифікація у глобальній торгівлі відбувається передусім в екстенсивний спосіб, у той час як інтенсивні структурні зрушення залишаються незначними, а від початку XXI ст. розвиваються навіть у зворотному від диверсифікації напрямі.

Регресійний аналіз не засвідчив істотного зв'язку між індексом концентрації експорту та розглянутими вище чинниками екстенсивної диверсифікації – ВВП, ВВП на душу населення, обсяг експорту товарів. Незначна кореляція ($r = 0,531$) простежується між індексом концентрації та часовими витратами на експортні операції, де нижчі витрати часу на експорт у цілому відповідають вищому рівню інтенсивної диверсифікації. Попередні дослідження, присвячені ідентифікації та обґрунтуванню чинників диверсифікації експорту, зокрема доповідь спеціалістів МВФ за 2019 р. [61], наголошують на позитивному впливі розвинутої системи кредитування (оціненої через співвідношення кредитів, наданих приватним підприємствам, до ВВП) на інтенсивну диверсифікацію експорту в країнах, що розвиваються. Вони також виявили сильний позитивний зв'язок між загальним рівнем диверсифікації та розвитком людського капіталу, оціненим через частку охоплення населення початковою, середньою та вищою освітою. Висока якість державного управління (сильні інституції) й розвинута інфраструктура показали значущий позитивний вплив на екстенсивну диверсифікацію. Натомість високі рентні доходи з природних ресурсів визначено одним з найвагоміших факторів низької диверсифікації експорту за інтенсивною та екстенсивною складовими. Негативний вплив на диверсифікацію виявлено від значного притоку ПІІ, оскільки інвестиції спрямовуються переважно до тих секторів, які вже досягли істотної конкурентної переваги, ще більше посилюючи їхню орієнтацію на зовнішні ринки, а відтак і концентрацію національного експорту. Слід наголосити, що зазначені результати не є остаточними, і загалом дослідження чинників, які зумовлюють диверсифікацію зовнішньої торгівлі та визначають її масштаби у країнах з різним рівнем розвитку, перебувають на початковій стадії, що вказує на перспективність подальших розвідок у цьому напрямі.

2.2. Особливості диверсифікації українського експорту

Експорт залишається важливою складовою формування економіки України, з одного боку, у зв'язку з глобалізацією світового господарства, що посилює зв'язки між виробничими комплексами окремих країн і міжнародні інтеграційні процеси, а з іншого – внаслідок утвердження в Україні деструктивної моделі розвитку, що сформувалась на уламках адміністративно-командної радянської економіки та спирається на одержання крупним рентним бізнесом прибутків від експорту переважно сировинної та низькотехнологічної продукції [255, с. 18] при значній залежності від імпорту енергоресурсів, обладнання і споживчих товарів. У такій моделі об'єктивно переважає діяльність, орієнтована на короткострокові цілі, що веде до поступової деградації реального сектора економіки та зниження міжнародної конкурентоспроможності. Це неминуче негативно позначається на диверсифікації зовнішньої торгівлі, проблема з якою констатується в головних програмних документах уряду з питань розвитку експортної діяльності в Україні. Зокрема, у Концепції створення системи державної підтримки експорту України серед актуальних проблем, які заважають повною мірою реалізувати вітчизняний експортний потенціал, на першому місці зазначено низьку товарну й географічну диверсифікованість експорту [235]. В Експортній стратегії України на 2017–2021 рр. стратегічною метою розвитку торгівлі вказано створення сприятливих умов, що стимулюють торгівлю та інновації для диверсифікації експорту. Поряд з цим зазначається, що «існуючі на сьогодні умови для діяльності підприємництва не стимулюють українські підприємства до розвитку інноваційної діяльності та не сприяють диверсифікації економіки. Внаслідок цього структура експортного кошика складається з незначної кількості товарів з відносно низькою доданою вартістю, а наявні ресурси, зокрема потенціал висококваліфікованих кадрів, не використовуються повною мірою» [234].

У зв'язку з цим спершу розглянемо основні етапи (табл. 2.3) та структурні особливості розвитку вітчизняного експорту (табл. 2.4), а потім простежимо їхній вплив на диверсифікаційні зрушення у поставках на зовнішні ринки.

Таблиця 2.3

Показники розвитку товарного експорту України у 1995–2020 рр.

Роки	Млн дол. США	Темп приросту, % до поперед. року	Індекс вартісних обсягів (2000 р. = 100%)	Індекс фізичних обсягів (2000 р. = 100%)	% до сві- тового експорту	% до ВВП
1995	13 317,1	27,4	90,1	–	0,254	26,4
1996	14 400,2	9,7	98,8	–	0,266	31,2
1997	14 217,5	-1,2	97,7	–	0,254	27,4
1998	12 637,4	-11,2	86,7	–	0,229	29,1
1999	11 581,6	-8,3	79,5	–	0,202	35,4
2000	14 572,6	25,8	100,0	100,0	0,226	45,0
2001	16 264,7	11,6	111,6	115,1	0,263	41,4
2002	17 927,4	10,4	123,2	126,4	0,276	40,8
2003	23 066,8	28,5	158,3	146,6	0,304	44,4
2004	32 666,1	41,6	224,2	172,2	0,354	48,6
2005	34 228,0	4,8	234,9	159,9	0,326	38,4
2006	38 367,6	12,1	263,3	166,9	0,316	34,3
2007	49 294,4	28,5	338,3	187,7	0,352	33,1
2008	66 952,3	35,8	459,5	207,2	0,415	35,6
2009	39 695,6	-40,6	273,0	168,2	0,317	32,7
2010	51 430,3	29,4	353,3	172,8	0,336	37,8
2011	68 393,0	33,0	469,8	182,9	0,373	41,9
2012	68 694,5	0,1	470,3	186,7	0,370	39,1
2013	63 320,5	-6,1	441,5	173,5	0,339	34,5
2014	53 913,3	-16,2	369,9	153,3	0,284	40,4
2015	38 127,0	-29,3	261,6	131,8	0,230	41,9
2016	36 361,0	-4,6	249,5	130,6	0,227	38,9
2017	43 428,4	19,0	296,9	134,1	0,244	38,7
2018	47 334,7	9,4	324,9	131,3	0,242	36,2
2019	50 051,9	5,7	343,6	138,7	0,263	32,5
2020	49 230,8	-1,7	337,8	130,3	0,280	31,6

Джерело: укладено автором за даними [69; 104; 146].

У 1995–2020 рр. в Україні спостерігалася загальна тенденція до зростання вартісних обсягів товарного експорту, що переривалася в кризові періоди 1997–1999, 2009, 2013–2016, 2020 років. Найвищого рівня у вартісному вираженні експорт товарів досяг у 2012 р., склавши майже 68,7 млрд дол. США, однак за фізичними обсягами пік експортних поставок в Україні припав на 2008 р., коли поставки на зовнішні ринки становили 207,2% від рівня 2000 р. Тоді ж Україна мала найбільшу протягом аналізованого періоду частку на світовому ринку – 0,415%. Упродовж 2000-2020 рр. вартісні обсяги вітчизняного експорту товарів зросли майже у 3,4, а фізичні – в 1,3 раза. Загальносвітовому експорту також властиве випереджаюче зростання вартісних обсягів над фізичними, проте розрив у динаміці значно менший: у вартісному вимірі зростання світового експорту в

зазначений період відбулось у 2,7, у фізичному – в 1,7 раза. Таким чином, сприятлива цінова кон'юнктура зовнішніх ринків відіграла значно більшу роль у зростанні експорту в Україні ніж у світі в цілому. Відставання в динаміці реального зростання експортних поставок призвело до скорочення частки України на світовому ринку до 0,28% у 2020 р. Рівень відкритості вітчизняної економіки зростає до 2004 р., коли співвідношення експорту товарів до ВВП досягло 48,6% (з урахуванням експорту послуг співвідношення становило 60,3%), а потім поступово знижувався. У 2020 р. співвідношення експорту товарів до ВВП становило 31,6% (товарів та послуг – 39,0%), що, втім, істотно перевищує середньосвітовий рівень у 29,5% для товарів та послуг, засвідчуючи значну відкритість української економіки, а відтак великий вплив зовнішнього сектора на динаміку її розвитку.

Щодо структури експортних товаропотоків, вона сформувалася під впливом змішаної техніко-економічної моделі вітчизняного господарства, в межах якої на зовнішніх ринках було представлено низку галузей, що значно відрізняються за рівнем міжнародної конкурентоспроможності [180, с. 18]:

- першу групу сформували галузі, для яких характерна низька конкурентоспроможність та застарілі технології виробництва (автомобілебудування, засоби залізничного транспорту, різноманітна продукція приладо- й верстатобудування, хімічні добрива). Виробничо-експортний потенціал цих галузей зазнав колапсу частково внаслідок кризи 2009 р., а далі внаслідок закриття російського ринку збуту, починаючи з 2014 р.;

- другу групу становлять галузі зі збереженим потенціалом відновлення та розвитку високотехнологічних виробництв для задоволення попиту на зовнішніх ринках (авіакосмічний сектор, продукти неорганічної хімії, телекомунікаційне обладнання, продукція військово-промислового комплексу, вироби з полімерних матеріалів та гуми тощо). Ці галузі поступово скорочують виробничу діяльність і переходять від експорту готової продукції до поставок напівфабрикатів, вузлів, агрегатів, запчастин та устаткування;

- однак переважає третя група, яку формують традиційні сировинні галузі вітчизняної економіки і виробники продукції первинної обробки, що зберігають

значні експортні можливості (гірничо-металургійний комплекс, виробництво соняшникової олії, вирощування сільськогосподарських культур).

У результаті перенасичення світового ринку металургійної продукції після глобальної фінансово-економічної кризи 2009 р. і часткової руйнації виробничих потужностей ГМК на тимчасово окупованих територіях України частка недорогоцінних металів у вітчизняному експорті увійшла у стійкий низхідний тренд, у підсумку скоротившись з 42,2% у 2007 р. до 18,4% у 2020 р. Відсутність чітких перспектив щодо відновлення позицій на світових ринках металургійної продукції сприяла припливу інвестицій у сільське господарство та стрімкому нарощенню в експорті частки зернових культур (з 1,6 до 19,1% протягом 2007–2020 рр.) і соняшникової олії (з 3,5 до 11,7%). Експортні поставки почали нарощувати також компанії з видобутку залізної руди, що відчували падіння попиту на свою продукцію з боку металургійної галузі на внутрішньому ринку. Особливого розмаху експорт руди набув під час світової кризи 2020 р., пов'язаної з протидією поширенню корона-вірусної хвороби COVID-19, коли Китай, як одна з небагатьох економік у світі, що не зазнала рецесії, значно наростив імпорт залізорудної сировини для власних виробничих потреб. Частка залізної руди в експорті України у 2020 р. становила 9,0%, тоді як у 2007 р. не перевищувала 2,2%.

Очевидно, що структурні зрушення у вітчизняному експорті послаблюють позиції України на світовому ринку, зокрема відповідно до трирівневої моделі поділу:

- нижчий рівень (ринок сільськогосподарських товарів та продукції видобувної промисловості);
- середній рівень (ринок середньо- та низькотехнологічних виробів і напівфабрикатів, виробництво яких вирізняється високими затратами праці);
- верхній рівень (ринок високотехнологічної продукції) [250, с. 276].

Україна скорочує свою присутність на світовому ринку в межах верхнього і середнього рівнів та розширює спеціалізацію на нижчому рівні, посилюючи ризики та загрози економічній безпеці, пов'язані з неефективною структурою експорту (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Динаміка структури українського експорту за основними товарними групами та рівнем технологічності продукції переробної промисловості у 1995–2020 рр., %

Код за SITC	Товарні групи	Роки							
		1995	1999	2003	2007	2011	2015	2019	2020
0–1	Продукція сільського господарства і харчової промисловості	16,1	9,9	8,1	7,8	11,8	25,6	26,7	29,6
2	Неїстівні сировинні товари, крім вугледнів	9,1	11,7	7,8	7,1	11,1	14,6	16,2	16,0
3	Мінеральні палива, мастила; електроенергія	4,3	6,1	11,9	5,3	8,3	1,3	1,7	1,1
4	Жири та олії тваринного або рослинного походження	1,3	1,0	2,4	3,5	4,8	8,6	8,8	11,6
5–8	Продукція переробної промисловості, у т. ч.:	66,3	64,0	66,9	73,5	62,6	48,9	45,9	40,8
TDRB	ресурсо- і трудомісткі товари	5,6	7,3	7,2	6,4	5,1	6,7	6,7	6,7
TDRC	низькотехнологічні товари	33,0	36,3	37,1	44,0	36,8	24,3	24,6	19,1
TDRD	середньотехнологічні товари	13,1	9,3	10,7	12,0	10,7	10,8	9,4	9,7
TDRE	високотехнологічні товари	14,6	11,1	11,9	11,1	10,0	7,1	5,2	5,3
9	Інші товари	2,9	7,3	2,9	2,8	1,4	1,0	0,7	0,9

Джерело: укладено автором за даними [104].

Частка продукції переробної промисловості (без урахування виробництва продуктів харчування) у вітчизняному експорті зростала протягом 1995–2007 рр. з 66,3 до 73,5% за рахунок низькотехнологічних товарів – чавуну, прутків та брусків, труб, профілів та інших напівфабрикатів з вуглецевої сталі, вантажних залізничних вагонів. Однак до 2020 р. частка переробної продукції зменшилась до 40,8%, у тому числі низькотехнологічної – до 19,1%. Найбільшого падіння під час аналізованого періоду зазнав експорт високотехнологічних товарів, частка яких знизилася з 14,6 до 5,3%, насамперед внаслідок скорочення поставок різноманітних хімічних речовин і неорганічних добрив. Частка продукції сільського господарства та харчової промисловості в експорті України впродовж 1995–2007 рр. зменшилася з 16,1 до 7,8%, проте потім постійно зростала і в 2020 р. досягла 29,6%, передусім за рахунок кукурудзи, м'якої пшениці, залишків та відходів харчової промисловості. Зростання частки неїстівних сировинних товарів в експорті протягом 2007–2019 рр. з 7,1 до 16,2% відбулося в основному за рахунок поставок залізних концентратів і руд, насіння олійних культур (ріпаку), начорно обробленої деревини тощо. Водночас підвищення частки трудомістких товарів переробної промисловості в експорті до 6,7% у 2020 р. відбулося завдяки більшим

поставкам виробів з деревини (фанери, столярних виробів, дерев'яної тари, ДВП, листів для облицювання), меблів, керамічних будівельних матеріалів, предметів одягу та взуття.

Розглянемо, як зазначені структурні зміни в експортних поставках вплинули на диверсифікацію цих поставок в екстенсивному вимірі (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Диверсифікація експорту України за екстенсивною складовою у 1997–2018 рр.

Показники	Роки							
	1997	2000	2003	2006	2009	2012	2015	2018
Кількість товарних позицій за HS6	3430	3473	3537	3670	3816	3683	3621	3706
Середній об'єм експортного кошика	149	189	229	277	315	340	347	406
Кількість країн – торгових партнерів	144	162	171	174	185	185	185	193
Індекс проникнення на зовнішні ринки, %	3,63	4,56	5,41	6,48	6,75	7,14	7,27	8,34

Джерело: укладено автором за даними [79; 108].

Протягом 1997–2018 рр. загальна кількість товарних позицій в експортному кошику України збільшилася з 3,4 до 3,7 тис., або на 8,0%. За цим показником у 2018 р. Україна перебувала на 46-у місці у світі, поступаючись США, Канаді, Японії, Південній Кореї, Туреччині, Сінгапуру, В'єтнаму, Таїланду, Австралії, Новій Зеландії та більшості країн Європи (включно з РФ і Білоруссю), окрім Ірландії, Естонії, Норвегії, Боснії і Герцеговини, Північної Македонії. Більшість великих економік світу, за винятком Польщі та Індії, продемонстрували незначне зменшення загальної кількості товарних позицій в експорті у цей період. Відтак на тлі глобальних тенденцій динаміка розширення номенклатури українського експорту була позитивною, хоч і незначною. Водночас середній об'єм кошика в Україні зріс із 149 до 406 товарних позицій, що пов'язано насамперед із суттєвим розширенням номенклатури поставок до країн ЄС та ЄАВТ, США, Туреччини, Азербайджану, Вірменії, Грузії, Молдови. Наприклад, у 1997–2018 рр. Україна розширила номенклатуру експорту до Італії з 321 до 1031 позиції, Німеччини – з 841 до 1949, Грузії – з 343 до 1815, Туреччини – з 313 до 1127, Польщі – з 771 до 1995, Великобританії – з 215 до 1086 позицій тощо. Розширення номенклатури

вітчизняного експорту протягом аналізованого періоду відбулося з усіма торговими партнерами, крім Росії (кількість товарних позицій зменшилася з 2529 до 2085). Найбільшу кількість позицій Україна у 2018 р. постачала до Молдови, Росії, Польщі, Німеччини, Білорусі та Грузії. Натомість номенклатура експортних поставок до країн Африки, Азії, Латинської Америки та Океанії досі залишається вузькою. Вітчизняний експорт до Китаю складається з 734 товарних позицій, Сінгапуру – з 385, Південної Кореї – з 374, Японії – з 360, Єгипту – з 303. До решти країн з географічно віддалених регіонів Україна експортувала менше 300 позицій за HS6 у 2018 р.

Як видно, в екстенсивному вимірі диверсифікація вітчизняного експорту відбувається здебільшого за рахунок виходу на нові ринки збуту з уже наявними в кошику видами товарів. Про це свідчить також збільшення кількості торгових партнерів зі 144 до 193 країн світу протягом 1997–2018 рр. і підвищення індексу проникнення на зовнішні ринки з 3,63 до 8,34%. За рівнем ІЕМР Україна у 2018 р. перебувала на 45-у місці у світі та дещо перевищувала середньосвітовий рівень покриття країнами каналів збуту на зовнішніх ринках. Слід зазначити, що за загальною кількістю товарних позицій в експорті показник світового лідера (США із 4529 позиціями в 2018 р.) перевищує відповідний рівень в Україні лише на 22,2%, тоді як за середнім об'ємом кошика та ІЕМР перевищення сягає до 5,6 та 5,7 разів. Отже, основний потенціал екстенсивної диверсифікації вітчизняного експорту перебуває у площині розширення зовнішніх каналів збуту, тоді як простір для додавання нових товарних позицій до наявного експортного кошика доволі обмежений, хоча повністю й не використаний.

Ключовим викликом для зовнішнього сектора України все ж залишається диверсифікація експорту за інтенсивною складовою для подолання структурних перекосів у поставках продукції за кордон. Перше наближення до оцінки ступеня концентрації українського експорту на окремих товарних позиціях свідчить про розгортання вкрай негативних тенденцій у цій сфері, адже частка топ-10 товарів за HS6 в експортних поставках протягом 1996–2008 рр. зросла з 22,8 до 30,5%, а за підсумками 2020 р. підвищилась до 46,2%. Таким чином, близько половини

товарного експорту України зосереджено на декількох сировинних позиціях та напівфабрикатах (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

**Частка топ-10 товарних позицій в українському експорті
у 1996, 2008 і 2020 рр.**

1996 р.		2008 р.		2020 р.	
Товарні позиції (HS6)	%	Товарні позиції (HS6)	%	Товарні позиції (HS6)	%
170199 – Цукор	4,13	720712 – Напівфабрикати з вуглецевої сталі ($\omega < 0,25\%$)	4,70	100590 – Кукурудза	9,89
310210 – Сечовина	2,87	720711 – Напівфабрикати з вуглецевої сталі ($\omega < 0,25\%$)	4,22	151211 – Олія соняшникова або сафлорова, сира	9,56
722820 – Прутки та бруски з кремнієво-марганцевої сталі	2,37	720720 – Напівфабрикати з вуглецевої сталі ($\omega > 0,25\%$)	3,82	100199 – Пшениця м'яка	7,30
720711 – Напівфабрикати з вуглецевої сталі ($\omega < 0,25\%$)	2,27	271019 – Середні та важкі дистилати нафти	3,33	260111 – Руди і концентрати залізні, неагломеровані	5,17
220710 – Спирт етиловий	2,04	720851 – Прокат плоский з вуглецевої сталі	3,09	260112 – Руди і концентрати залізні, агломеровані	3,45
721331 – Прутки та бруски з вуглецевої сталі гарячекатані	2,04	721420 – Інші прутки і бруски з вуглецевої сталі	2,69	854430 – Комплекти проводів для свічок запалювання	2,52
271000 – Бензол	1,96	100199 – Пшениця м'яка	2,39	720712 – Напівфабрикати з вуглецевої сталі ($\omega < 0,25\%$)	2,45
730511 – Труби для нафто- та газопроводів	1,81	151211 – Олія соняшникова або сафлорова, сира	2,12	120510 – Насіння свиріпи або ріпаку	2,01
260111 – Руди і концентрати залізні, неагломеровані	1,69	100390 – Ячмінь	2,10	720711 – Напівфабрикати з вуглецевої сталі ($\omega < 0,25\%$)	1,96
020210 – Туші та половини туш м'яса ВРХ	1,81	310210 – Сечовина	2,00	720110 – Чавун переробний нелегований	1,87
Разом топ-10	22,84	Разом топ-10	30,45	Разом топ-10	46,18

Джерело: укладено автором за даними [148; 192].

У 1996 р. до першої десятки товарних позицій в експорті України входила продукція харчової промисловості (цукор) і тваринництва (туші великої рогатої худоби), товари хімічної (сечовина, етиловий спирт) та нафтохімічної (бензол) промисловості, а також вироби з чорних металів (труби, прутки і бруски). У 2008 р. передові позиції зайняли напівфабрикати та плоский прокат з вуглецевої сталі поряд із зерновими культурами (пшениця, ячмінь) і соняшnikовою олією. Однак уже в 2020 р. перші позиції зайняли зернові (кукурудза, пшениця), олія, насіння та плоди олійних культур (ріпак) поряд із залізними рудами, а замикали десятку напівфабрикати з вуглецевої сталі та чавун. Якщо в 1996 р. частка найбільшої товарної позиції в експорті становила 4,1%, а в 2008 р. – 4,7%, то у 2020 р. вона сягнула майже 9,9%. Ще стрімкішими темпами зростали частки наступних за порядком товарних позицій. Загалом частка перших п'яти позицій в експорті зростає з 13,7% у 1996 р. до 19,2% у 2008 р. та до 35,4% у 2020 р. Незважаючи на

деяку зміну в розстановці та появу нових видів товарів у переліку топ-10 позицій в експорті, вся зазначена продукція (крім комплектів проводів, про які йтиметься далі) належить до сільськогосподарської або мінеральної сировини й продукції первинної обробки, що відзначаються високою волатильністю цін на світових товарних ринках. Зростання частки таких видів продукції в експорті при значній відкритості національної економіки посилює її вразливість до кризових явищ на зовнішніх ринках, дедалі більше узалежнює перспективи її розвитку від мінливої кон'юнктури цих ринків.

У 2020 р. на міжнародних ринках реалізовано 67,7% видобутих в Україні металевих руд (КВЕД 07), 69,9% виробленого чавуну, сталі і феросплавів (КВЕД 24.1), 76,8% соняшникової олії (КВЕД 10.41) [216]. У 2019/2020 маркетинговому році урожай пшениці в Україні становив 28,2 млн т, з яких на експорт спрямовано 20,5 млн т (72,3%); урожай кукурудзи – 35,2 млн т, з них експортовано 30,3 млн т (86,1%) [241]. За такої високої орієнтованості ключових вітчизняних виробників на експорт динаміка ВВП України значною мірою визначається ціновою кон'юктурою відповідних зовнішніх ринків. Слід зазначити, що хоча основний український експорт, на відміну від розглянутих у попередньому підрозділі монокультурних економік (нафтовидобувні держави, країни Африки на південь від Сахари), розосереджений між декількома видами сировинних товарів та продуктів первинної обробки, динаміка світових цін на ці товари у періоди розгортання глобальних криз значною мірою синхронізована: як правило, під час кризи ціни на всі види сировини і напівфабрикатів стрімко знижуються, а після кризи так само стрімко зростають. Тому порівняно вищий рівень диверсифікації експорту не захищає економіку України від надмірної вразливості до зовнішніх дестабілізаторів [242, с. 19], оскільки зменшення у вітчизняному експорті частки недорогоцінних металів та виробів з них протягом 2008–2020 рр. відбувалося за рахунок продукції тієї ж сировинно-напівфабрикатної категорії, якій властиві ті самі принципи ціноутворення.

На рис. 2.7 порівнюється середньорічна динаміка світових цін на мінеральні продукти, залізну руду й недорогоцінні метали з темпами приросту вітчизняного

ВВП у 2008–2020 рр. Графічне зображення результатів засвідчує високу щільність зв'язку між явищами (коефіцієнт кореляції становить 0,775). Попередні наукові дослідження у цій сфері для періоду 2006–2016 рр. також підтверджують наявність стійкого казуального зв'язку між коливанням цін на основні експортні товари й динамікою ВВП України [181, с. 49–50].



Рис. 2.7. Кореляція динаміки цін на мінеральні продукти, руду й недорогоцінні метали та темпів приросту ВВП України у 2008–2020 рр.

Джерело: укладено автором за даними [141; 142, с. 22].

Окремо слід звернути увагу на потрапляння до переліку топ-10 товарних позицій в українському експорті комплектів проводів для свічок запалювання та комплектів проводів інших типів, які застосовуються в моторних транспортних засобах (HS 854430). Цей експорт розвинувся через аутсорсинг європейськими та японськими автомобілебудівними компаніями деяких виробничих функцій на територію України для постачання проміжної продукції до країн ЄС. Протягом 2004–2020 рр. експорт комплектів проводів з України до ЄС зріс із 5,0 до 49,1 тис. т, у вартісному вираженні – зі 105,0 млн до 1,23 млрд дол. США. Значення цього експорту у зовнішньоторговельних відносинах України з ЄС важко переоцінити: частка товарної групи 854430 у загальному експорті товарів з України до ЄС у 2020 р. сягнула 6,6% [192].

Станом на кінець 2020 р. в Україні працювало 12 заводів з виробництва електропроводки, схемних джгутів, кабелів та інших комплектів проводів для потреб

автомобілебудівних компаній у країнах ЄС. Усі заводи належать п'ятьом ТНК: поряд з європейськими корпораціями («Nexans», ««Leoni») серед інвесторів у вітчизняне виробництво комплектуючих для автомобільної галузі представлені також японські компанії («Fujikura», «Yazaki») та спільний японсько-німецький концерн («Sumitomo Electric Bordnetze»). Тим не менше, всі ТНК замикають свої ланцюги доданої вартості на виготовленні легкових автомобілів у країнах ЄС. За даними Державної служби статистики, у 2019 р. в Україні вироблено 50,3 тис. т комплектів проводів для транспортних засобів (код за НПП 29.31.10.00), з них 45,4 тис. т (90,3%) – із сировини замовника [170]. Основу вітчизняного експорту відповідної продукції становлять операції з давальницькою сировиною. Частка країн ЄС у цих поставках у 2019 р. становила 99,98% [192]. Основними країнами спрямування вітчизняного експорту за товарною позицією 854430 є Німеччина, Польща, Румунія, Чехія, Угорщина, Словаччина.

До позитивних аспектів такої організації виробництва, безумовно, належать залучення інвестицій у національну економіку (ПП у потужності з виробництва комплектів проводів в Україні перевищили 200 млн дол. США), створення нових робочих місць, що стримує трудову еміграцію, а також стабільні надходження валютної виручки, які сягають 1 млрд дол. США на рік, що позитивно впливає на сальдо торговельного балансу. Україна скористалась перевагами збереженого виробничого потенціалу (деякі виробництва проводів були відкриті на основі наявних потужностей, зокрема Хмельницького механічного заводу), вигідного географічного розташування у безпосередній близькості до ринків збуту, а також лібералізації доступу на ринок ЄС (5 із 12 діючих заводів з виробництва проводів відкрито невдовзі після набуття чинності угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі між Україною та ЄС) [197, с. 128].

До викликів і загроз окресленого становища належить, по-перше, виконання Україною функції «серединної ланки конвеєра», чіс виробництво комплектів проводів повністю залежить від поставок давальницької сировини, а ринки збуту чітко визначені вузьким колом контрагентів на наступних етапах виробничого процесу. По-друге, в Україні зосереджено той етап виробництва, який потребує

ручної праці (скрутка проводів), а тому – порівняно дешевої робочої сили, у той час як виробничі процеси, які можна автоматизувати, розташовані в країнах з вищим рівнем розвитку. По суті, це виробництво й експорт не відображають потенціал розвитку вітчизняного машинобудування, оскільки перебувають під повним контролем дочірніх компаній автовиробників з країн ЄС та Японії. Вони є результатом втілення стратегії ТНК, що передали Україні на аутсорсинг одну з найпростіших функцій у процесі виробництва автотранспортних засобів (яку ще не вдалось автоматизувати), щоб використати переваги від економії на робочій силі та масштабах виробництва.

Налагодження в Україні виробництва й експорту комплектів проводів для моторних транспортних засобів з усіма перевагами й недоліками слугує яскравою ілюстрацією інтеграції до глобальних ланцюгів доданої вартості як стратегії диверсифікації економіки і зовнішньої торгівлі, що була втілена постсоціалістичними країнами Центрально-Східної Європи.

Щоб оцінити диверсифікаційні зміни в експорті України, розглянемо їхню динаміку за індексами Герфіндаля–Гіршмана, Тейла та Джині (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Диверсифікація експорту України за інтенсивною складовою у 1997–2018 рр.

Показники	Роки							
	1997	2000	2003	2006	2009	2012	2015	2018
Індекс Герфіндаля–Гіршмана	0,082	0,089	0,099	0,097	0,099	0,107	0,136	0,141
Індекс Тейла, у т. ч.:	2,552	2,695	2,735	2,766	2,851	2,952	3,196	3,294
міжгруповий	0,376	0,431	0,442	0,492	0,477	0,506	0,535	0,558
внутрішньогруповий	2,176	2,264	2,293	2,274	2,374	2,446	2,661	2,736
Індекс Джині	0,918	0,930	0,930	0,930	0,933	0,940	0,944	0,948

Джерело: розраховано та укладено автором за даними [148].

За всіма цими індексами спостерігається концентрація вітчизняного експорту товарів протягом 1997–2018 рр. Індекс концентрації за зазначений період збільшився з 0,082 до 0,141, що досі відповідає високому рівню диверсифікації поставок,

однак наближається до порогового значення у 0,15, за яким слідує середній рівень. На відміну від значень індексу концентрації з попереднього підрозділу, що розраховані ЮНКТАД згідно з класифікацією SITC з виокремленням 261 групи товарів, індекси концентрації у табл. 2.7 обчислені на основі товарних позицій, класифікованих за шестизначними кодами HS, за якими в різні роки для України було виокремлено від 3430 до 3816 позицій. Порівняння авторських розрахунків і даних ЮНКТАД засвідчує, що вищий рівень дезагрегації даних дає нижче значення індексу концентрації. Втім, загальна динаміка збігається: індекс концентрації українського експорту, розрахований ЮНКТАД, протягом 1997–2019 рр. зріс з 0,126 до 0,148 [144].

Незначне зниження індексу концентрації вітчизняного експорту виявлено лише у 2006 р. Попередні дослідження з розрахунком цього показника для 2004–2012 рр. дали змогу виявити також невелике його зменшення у 2009 р. порівняно з попереднім роком [165, с. 30]. Найбільші темпи зростання індексу концентрації зафіксовані у 2015 р. порівняно з 2012 р. – з 0,107 до 0,136. Рівень диверсифікації вітчизняного експорту знизився у зв'язку із закриттям російського ринку з 2014 р., який до того залишався ключовим ринком збуту для більшості українських експортерів машин, електричного устаткування, приладів, транспортних засобів. Вартісні обсяги експорту машинобудівної продукції (УКТЗЕД 84–89) з України протягом 2012–2018 рр. зменшились на 59,0%, а їхня частка у загальних поставках на зовнішні ринки – з 18,9 до 11,2%. Істотно скоротилась також частка хімічної продукції в експорті – з 7,4 до 4,0%. Розвиток виробничо-експортного потенціалу у меблевій і деревообробній галузях (частка їх продукції в експорті в 2012–2018 рр. зросла з 2,2 до 4,5%) та виготовленні продуктів тваринного походження (з 1,4 до 2,6%) не покрили втрат від скорочення поставок продукції машинобудування та хімічної галузі, унаслідок чого значно посилились структурні перекоси у бік домінуючих в експорті товарних позицій, що відображено в табл. 2.6.

Індекс Тейла упродовж 1997–2018 рр. збільшився з 2,55 до 3,29, засвідчивши поступове посилення концентрації українського експорту з відносно невеликого до середньосвітового рівня. Розкладання індексу Тейла засвідчило переважання

внутрішньогрупового компонента над міжгруповим¹, що також відповідає загальносвітовим тенденціям. За міжгруповим компонентом зростання цього індексу за зазначений період відбулося з 0,376 до 0,558. Зниження рівня міжгрупової концентрації за індексом Тейла зафіксоване у 2009 р., коли значення відповідного показника зменшилося до 0,447 порівняно з 0,492 у 2006 р. Вочевидь, із падінням світових цін на сировинні товари у 2009 р. зменшилася їхня частка у вартісних обсягах вітчизняного експорту порівняно з товарами вищого ступеня обробки, що деякою мірою урівноважило загальну структуру експорту і призвело до його диверсифікації у період кризи, принаймні на міжгруповому рівні. Внутрішньогруповий індекс Тейла у 1997–2018 рр. зріс з 2,176 до 2,736, засвідчивши зростання концентрації українського експорту на окремих товарних позиціях у рамках агрегованих товарних груп. Наприклад, якщо в 1997 р. на п'ять найбільших позицій у групі «Недорогоцінні метали і вироби з них» припадало 30,6% вартості експорту за цією групою, то в 2018 р. частка перших п'яти позицій сягала 42,9%. Так само частка топ-п'яти позицій у групі «Продукти рослинного походження, жири та олії» збільшилася з 68,0 до 83,8%.

Індекс Джині для українського експорту протягом аналізованого періоду зріс із 0,918 до 0,948. Протягом 2000–2009 рр. значення індексу Джині перебувало майже на незмінному рівні в межах 0,930–0,933, що вказує на стаке переважання тих самих товарних позицій в експорті у цей період. Подальше підвищення цього показника відбувалося в міру того, як товарні позиції з групи недорогоцінних металів поступалися чільними місцями в експорті зерновим, соняшниковій олії та залізорудній сировині.

Індекс диверсифікації, який відображає наближеність структури експорту країни до загальносвітової, в Україні протягом 1995–2020 рр. зріс із 0,571 до 0,694. Відтак розбіжність між структурами українського та світового експорту

¹ Для оцінювання міжгрупового компонента індексу Тейла товарні позиції за HS6 було поділено за групами: 01–05 «Живі тварини, продукти тваринного походження»; 06–15 «Продукти рослинного походження, жири та олії»; 16–24 «Готові харчові продукти»; 25–27 «Мінеральні продукти»; 28–40 «Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості»; 41–49 «Деревина і вироби з неї»; 50–67 «Товари легкої промисловості»; 68–71 «Неметалеві вироби з мінеральних продуктів»; 72–83 «Недорогоцінні метали і вироби з них»; 84–85 «Машини, обладнання та механізми»; 86–89 «Транспортні засоби»; 90–99 «Різне».

зросла. У 2019 р., за класифікацією SITC, частка заліза й сталі у вітчизняному експорті перевищувала частку відповідної продукції у світовому експорті на 20,3 в. п., частка зернових та виробів з них – на 16,4 в. п., олій – на 8,4 в. п., залізних руд – на 7,6 в. п. Водночас частка продукції машинобудування була на 25,2 в. п. нижчою, продукції хімічної промисловості – на 8,2 в. п. нижчою, у тому числі фармацевтичних препаратів – на 3,1 в. п. нижчою. У 1995 р. настільки значні розбіжності спостерігалися лише для заліза та сталі (перевищення на 26,2 в. п.) і машинобудівної продукції (українська частка нижча за світову на 23,7 в. п.). За рештою товарних груп розбіжність часток в експорті не перевищувала 4,9 в. п. Міжнародні порівняння за індексом диверсифікації засвідчують прискорені темпи поглиблення структурних деформацій у вітчизняному експорті порівняно з більшістю інших країн світу (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Динаміка індексу диверсифікації експорту України та інших країн світу у 1995–2020 рр.

Країни	Роки							
	1995	1999	2003	2007	2011	2015	2019	2020
Україна	0,571	0,609	0,570	0,589	0,573	0,683	0,683	0,694
Молдова	0,712	0,714	0,736	0,671	0,643	0,723	0,724	0,690
Грузія	0,645	0,688	0,775	0,721	0,705	0,644	0,683	0,657
Латвія	0,623	0,647	0,634	0,430	0,436	0,422	0,467	0,457
Індія	0,581	0,600	0,555	0,535	0,492	0,434	0,437	0,445
Туреччина	0,633	0,576	0,542	0,464	0,482	0,434	0,409	0,441
Польща	0,490	0,406	0,460	0,422	0,418	0,374	0,409	0,407
Китай	0,478	0,460	0,470	0,453	0,463	0,421	0,396	0,383
США	0,271	0,257	0,257	0,268	0,255	0,246	0,227	0,232

Джерело: укладено автором за даними [144].

У 1995–2020 рр. вищі темпи зростання індексу диверсифікації експорту, ніж в Україні, спостерігались у Монголії, Азербайджані, Швейцарії, Гонконзі, Чаді, Ірландії, Аргентині, Іраку, Австралії, Вірменії, Екваторіальній Гвінеї, Бутані, Непалі та ряді островних держав. Натомість у Туреччині мали місце найшвидші у світі темпи зниження цього показника – з 0,633 до 0,441. Значного прогресу на шляху наближення структури свого експорту до загальносвітової досягли також Латвія, Польща, Туніс, Індія, Китай та інші країни. Найнижчі рівні індексу диверсифікації експорту у світі станом на 2020 р. були наявні у США (0,232), Німеччині (0,295),

Нідерландах (0,316), Великобританії (0,328), Франції (0,330). Зі 120 досліджених країн світу Україна за індексом диверсифікації експорту протягом 1995–2019 рр. спустилася із 48-го на 75-е місце у світі. Отже, Україна розвинула міжнародну спеціалізацію на продукції з вузькими нішами на світовому ринку (так, торгівля оліями становить лише 0,38% міжнародних товаропотоків, зерновими – 0,93, залізними рудами – 1,76, чорними металами – 2,31%) і залишається переважно відсутньою на ринках ключових товарів у глобальній торгівлі.

Насамкінець розглянемо географічний вимір диверсифікації експортних поставок України (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Частка топ-10 країн спрямування українського експорту у 1996, 2008 і 2020 рр.

1996 р.		2008 р.		2020 р.	
Країни	%	Країни	%	Країни	%
Росія	38,56	Росія	23,50	Китай	14,33
Китай	5,33	Туреччина	6,92	Польща	6,65
Білорусь	5,01	Італія	4,35	Росія	5,50
Туреччина	2,84	Польща	3,49	Туреччина	4,95
Німеччина	2,73	Білорусь	3,14	Німеччина	4,21
Угорщина	2,58	США	2,91	Індія	4,01
США	2,57	Німеччина	2,74	Італія	3,92
Польща	2,52	Казахстан	2,74	Нідерланди	3,66
Італія	2,40	Єгипет	2,33	Єгипет	3,29
Таїланд	2,29	Угорщина	2,04	Білорусь	2,71
Разом топ-10	68,33	Разом топ-10	54,16	Разом топ-10	53,35

Джерело: укладено автором за даними [177].

У 1996–2020 рр. частка топ-10 країн спрямування експорту товарів з України зменшилася з 68,33 до 53,35%, засвідчивши поступову диверсифікацію ринків збуту. Особливо помітним стало зменшення частки ключового торгового партнера (яким включно до 2018 р. була Росія) з 38,56 до 5,5%. У 2019 р. на перше місце за спрямуванням експортних поставок вийшла Польща з часткою 6,65%, а за підсумками 2020 р. найбільшим торговим партнером України став Китай, до якого надійшло 14,33% вітчизняного експорту товарів. Вагомими ринками збуту до яких Україна збільшила частку експорту, також стали Туреччина, Німеччина, Індія, Нідерланди, Єгипет. Натомість зменшилася частка експорту до Білорусі, США, Італії, Казахстану, Угорщини. Засадничу роль у зрушеннях у географічній

структурі вітчизняного експорту відіграли євроінтеграційні процеси: надання Євросоюзом автономних торговельних преференцій для українських виробників з 23 квітня 2014 р. та набуття чинності угоди про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі між Україною та ЄС з 2016 р. Лібералізація умов торгівлі з ЄС, супроводжена розгортанням торгової війни з РФ, спонукала конкурентоздатних українських виробників до переорієнтації на ринки збуту в країнах ЄС. Протягом 2013–2018 рр. частка країн ЄС-28 у вітчизняному експорті збільшилася з 26,5 до 42,6%. У 2020 р. ця частка знизилась до 37,8% у зв'язку з кризою, викликаною пандемією COVID-19. Натомість частка країн СНД в експорті України впродовж 2013–2020 рр. скоротилася з 34,2 до 11,4%.

Найбільшим викликом у географії експортних поставок для України наразі є активізація торговельних відносин з Китаєм. У 2020 р. експорт товарів до КНР порівняно з попереднім роком зріс на 98,0%, що значною мірою компенсувало скорочення зовнішньої торгівлі України з переважною більшістю інших країн, у першу чергу з ЄС. Нарощення вітчизняного експорту до КНР у 2020 р. відбулося передусім через збільшення поставок залізних концентратів та руд, зернових культур (кукурудзи), рослинних жирів (насамперед соняшникової олії), залишків та відходів харчової промисловості (здебільшого макухи з насіння соняшнику) і чорних металів. Ці товарні групи склали основу експорту до Китаю з України, однак, на відміну від загальної структури вітчизняного експорту до всіх країн світу, в експорті до Китаю найбільшу частку посідають залізні руди (35,2%) з вартісними обсягами у 2,5 млрд дол. США. У 2020 р. на Китай припало 59,1% усього експорту залізорудної сировини з України. Зернові культури з експортом в обсязі 1,85 млрд дол. США склали 26,1% товарних поставок до Китаю у 2020 р., у тому числі експорт кукурудзи – 1,38 млрд дол. Усього Україна експортувала 27,9 млн т кукурудзи, з яких до Китаю були спрямовані 7,7 млн т (27,6%) [206].

У 2018 р. частка сировини у вітчизняному експорті товарів до КНР сягала 55,8%, проміжної продукції – 32,0, засобів виробництва – 10,2, споживчих товарів кінцевого використання – мізерні 2,0%. На противагу, імпорт з Китаю на 30,4% складався зі споживчих товарів, на 46,5 – із засобів виробництва, на 21,6 –

з проміжної продукції, а частка сировини у ньому становила лише 1,1%. Отже, двосторонній торгівлі України з Китаєм притаманна яскраво виражена сировинна спрямованість експортних поставок при імпортній залежності від товарів з високим рівнем обробки та доданої вартості. З огляду на те, що у 2020 р. збільшення вітчизняного експорту до Китаю відбулося передусім за рахунок залізних руд і зернових культур, можна стверджувати про подальше зростання структурних перекосів у бік сировинного експорту. А зважаючи на збільшення частки Китаю у зовнішньоторговельному обороті України, слід наголосити, що нарощення торговельно-економічних відносин з КНР у рамках чинної моделі товарообміну посилює сировинний характер спеціалізації України на світовому ринку. Це зумовлює актуальність пошуку перспективних напрямів подальшої диверсифікації вітчизняного експорту в географічному вимірі.

2.3. Виклики диверсифікації імпорту в Україні

У попередні десятиріччя Україна активно долучилась до глобального тренду лібералізації зовнішньої торгівлі. При цьому умови її вступу до СОТ, укладання двосторонніх угод про вільну торгівлю й угоди про поглиблену і всеосяжну ЗВТ з ЄС формувалися передусім в інтересах розширення ринків збуту для ключових вітчизняних експортерів в обмін на значні й дуже часто непередумані поступки у доступі на внутрішній ринок для продукції решти галузей економіки. Водночас промисловій політиці держави бракувало й досі бракує стратегічного підходу до розв'язання проблеми насичення внутрішнього ринку продукцією вітчизняного виробництва через нарощення національного промислового потенціалу в умовах посилення конкуренції з боку іноземних виробників [237, с. 104]. У поєднанні з проблемою високої енергоємності найбільших орієнтованих на експорт галузей виробництва та сектора ЖКГ усе це сформувало імпортозалежність економіки України на всіх рівнях.

В офіційних стратегічних документах питання диверсифікації вітчизняного імпорту неодноразово порушувалось у контексті розширення джерел та шляхів поставок природного газу, однак на практиці його вирішення завжди зводилося до пошуку шляхів економії або заміщення обсягів споживання вуглеводнів та проведення переговорного процесу щодо ціни на критичний імпорт російського газу (до 2014 р.) [262, с. 36]. Використання ціноутворення на природний газ як інструмента політичного тиску визначило також безпековий характер проблеми диверсифікації джерел імпорту енергоресурсів в Україну. Згідно з методичними рекомендаціями з розрахунку рівня економічної безпеки України оптимальний рівень імпортової залежності за домінуючим ресурсом у загальному постачанні первинної енергії має становити не більше 30%, задовільний – до 40%, а частка імпорту палива з однієї країни (компанії) у загальному обсязі його імпорту не повинна перевищувати 25–30% [231]. Втім набагато менша увага приділяється диверсифікації поставок іноземної інвестиційної продукції задля забезпечення позитивного впливу товарної структури імпорту на внутрішнє виробництво.

З огляду на зазначене, розглянемо динаміку розвитку вітчизняного імпорту (табл. 2.10), його структурні зміни й диверсифікаційні зрушення, їхній вплив на формування внутрішнього ринку та національної економіки в цілому.

Таблиця 2.10

Показники розвитку товарного імпорту України у 1995–2020 рр.

Роки	Млн дол. США	Темп приросту, % до поперед. року	Індекс вартісних обсягів (2000 р. = 100%)	Індекс фізичних обсягів (2000 р. = 100%)	% до сві- тового ім- порту	% до ВВП
1995	16 051,9	44,1	110,9	–	0,296	31,9
1996	17 602,9	13,7	126,1	–	0,320	38,1
1997	17 124,9	-2,7	122,7	–	0,301	33,0
1998	14 676,0	-14,3	105,2	–	0,261	33,8
1999	11 846,1	-19,3	84,9	–	0,202	36,2
2000	13 956,0	17,8	100,0	100,0	0,210	43,1
2001	15 775,1	13,0	113,0	113,8	0,246	40,1
2002	16 975,9	7,6	121,6	130,6	0,255	38,6
2003	23 020,4	35,6	164,9	159,4	0,296	44,3
2004	28 996,8	26,0	207,8	177,4	0,306	43,1
2005	36 122,0	24,6	258,9	188,8	0,335	40,5
2006	45 021,6	24,6	322,7	212,5	0,365	40,2
2007	60 600,6	34,6	434,4	267,9	0,426	40,7
2008	85 448,4	41,1	612,9	307,8	0,519	45,4
2009	45 412,9	-46,8	325,9	192,6	0,358	37,4
2010	60 737,1	33,9	436,5	218,4	0,395	44,7

2011	82 607,5	35,6	591,8	245,5	0,448	50,6
2012	84 656,7	2,5	606,5	228,3	0,454	48,2
2013	76 986,0	-9,3	550,2	204,5	0,405	42,0
2014	54 381,4	-29,1	390,0	147,5	0,286	40,7
2015	37 516,2	-31,1	268,8	113,2	0,224	41,2
2016	39 249,6	4,6	281,3	122,8	0,242	42,0
2017	49 439,2	26,4	355,5	136,2	0,276	44,1
2018	57 187,1	15,0	408,8	139,4	0,288	43,7
2019	60 756,9	6,2	434,3	147,9	0,314	39,5
2020	53 674,7	-11,0	386,4	132,1	0,303	34,5

Джерело: укладено автором за даними [69; 104; 146].

У 1995–2020 рр. в Україні спостерігалася загальна тенденція до зростання вартісних обсягів товарного імпорту, що переривалася у кризові періоди 1997–1999, 2009, 2013–2015 і 2020 роки. Найбільшим як у вартісному, так і в фізичному вираженні вітчизняний імпорт був у 2008 р., склавши 85,4 млрд дол. США, що у фізичному обсязі становило 307,8% від рівня 2000 р. У 2008 р. Україна також мала найбільшу протягом аналізованого періоду частку в структурі глобального імпорту – 0,519%. Протягом 2000–2020 рр. вартісні обсяги вітчизняного імпорту товарів зросли майже у 3,9, тоді як фізичні – більш ніж в 1,3 раза. Порівняно із загальносвітовими тенденціями (у вартісному вимірі світовий імпорт товарів за цей період зріс у 2,7, у фізичному – в 1,8 раза) темпи зростання імпорту до України за вартісними показниками є випереджаючими, а за фізичними – нижчими, ніж у світі в середньому. Таким чином, ціни на продукцію імпортного кошика України у середньому зростали швидше, ніж ціни на всі товари, за якими здійснювався світовий імпорт. Динаміка цін на імпортну продукцію в Україні перевищувала й динаміку цін на продукцію експорту, про що свідчать індекси умов торгівлі: протягом 2009–2020 рр. значення цінового індексу умов торгівлі перевищувало 100% тільки у 2010 (106,7%), 2011 (104,1%) та 2017 (101,7%) роках. [198]. Співвідношення імпорту до ВВП в Україні досягло максимального рівня у 2011 р., склавши 50,6% (з урахуванням імпорту послуг – 56,4%), потім поступово знижувалось. У 2020 р. співвідношення імпорту товарів до ВВП становило 34,5% (товарів та послуг – 40,1%), що, втім, досі істотно перевищує середньосвітовий рівень, що становить 28,7% для товарів і послуг, вказуючи на значну відкритість економіки України до імпорту.

Порівняння даних таблиць 2.3 та 2.10 засвідчує переважання імпорту над експортом протягом досліджуваного періоду за незначними винятками у 2000–2004 та 2015 рр. Найвище позитивне сальдо торгівлі товарами спостерігалось у 2004 р. – на рівні 3,7 млрд дол. США (5,5% ВВП). Відтоді простежується хронічний дефіцит торгового балансу, що перервався лише у найбільш кризовий 2015 р., коли стрімка девальвація національної валюти та висока інфляція різко знизили попит на імпорتنу продукцію. Найбільше від’ємне сальдо у торгівлі товарами в Україні мало місце у 2008 р., коли імпорт перевищив експорт на 18,5 млрд дол. США, що становило 9,8% ВВП (рис. 2.8).

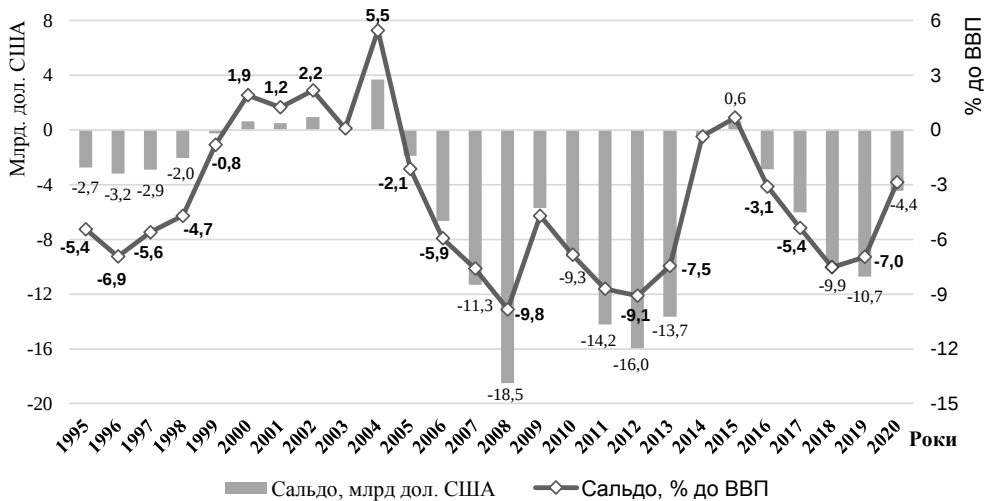


Рис. 2.8. Динаміка сальдо зовнішньої торгівлі України товарами у 1995–2020 рр.
Джерело: укладено автором за даними [69; 104].

Починаючи з 2005 р., від’ємне сальдо зовнішньої торгівлі України збільшується у періоди економічного зростання і зменшується у кризові періоди. Відтак активізація ділової активності та споживчого попиту в деформованій економічній системі супроводжується наростанням дисбалансів у зовнішній торгівлі, які послаблюються тільки під час рецесії. За відсутності достатніх валютних надходжень за іншими статтями рахунку поточних операцій негативний вплив від’ємного сальдо у періоди економічного зростання зазвичай компенсується через нарощення зовнішньої заборгованості та використання ЗВР (зокрема, у 2011–2014 рр., коли міжнародні резерви України зменшилися з 34,6 млрд до 7,5 млрд дол. США

для підтримки незмінного і явно завищеного курсу гривні [213]), що, у свою чергу, зміцнює національну валюту та стимулює подальше зростання імпорту, зумовлюючи потребу в підвищенні рівня заборгованості та обсягів використання міжнародних резервів. За таких умов при різкому падінні експортних надходжень від сировини під час кризи девальвація залишається чи не єдиним інструментом балансування зовнішньоторговельних потоків, але підвищення вартості іноземної валюти посилює тягар зовнішньої заборгованості. Водночас унаслідок високої імпортозалежності за низкою критично важливих груп товарів (наприклад, лікарських засобів) та енергетичних ресурсів (продуктів нафтопереробки, вугілля, газу) негативне сальдо торгового балансу зберігається в Україні навіть у кризові роки (за винятком 2015 р.). Отже, деградація виробничо-експортного потенціалу веде до деструктивного впливу зовнішньоторговельного сектора на макроекономічну стабільність, що надалі послаблює позиції решти українських товаровиробників на світовому та внутрішньому ринках.

Зміни у структурі вітчизняного імпорту товарів засвідчують, що міжнародні виробники розглядають Україну переважно як ринок збуту готових виробів та споживчих товарів (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Динаміка структури українського імпорту за основними товарними групами та рівнем технологічності продукції переробної промисловості у 1995–2020 рр., %

Код за SITC	Товарні групи	Роки							
		1995	1999	2003	2007	2011	2015	2019	2020
0–1	Продукція сільського господарства і харчової промисловості	7,5	6,7	8,8	5,9	6,7	8,1	7,8	10,7
2	Нейстівні сировинні товари, крім вуглеводнів	4,7	5,1	4,1	3,3	2,9	3,7	3,2	2,9
3	Мінеральні палива, мастила; електроенергія	47,8	44,0	34,1	26,3	34,6	29,0	20,2	13,8
4	Жири та олії тваринного або рослинного походження	0,2	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5
5–8	Продукція переробної промисловості, у т. ч.:	37,9	40,6	50,4	61,6	52,8	56,9	67,4	70,2
TDRB	ресурсо- і трудомісткі товари	6,5	8,1	8,9	7,7	7,2	9,0	9,0	9,4
TDRC	низькотехнологічні товари	4,5	3,4	5,3	7,6	7,0	5,0	6,8	6,0
TDRD	середньотехнологічні товари	16,7	15,2	21,2	29,9	21,7	19,7	26,0	29,0
TDRE	високотехнологічні товари	10,2	13,8	15,0	16,5	16,9	23,3	25,5	25,8
9	Інші товари	1,9	3,1	2,2	2,4	2,5	1,8	1,0	1,9

Джерело: укладено автором за даними [104].

У 1995–2020 рр. частка продукції переробної промисловості в імпорті України збільшилася з 37,9 до 70,2%. Зростання відбулося переважно в сегменті середньо- і високотехнологічних товарів, частки яких в імпорті зросли до 29,0 та 25,8% відповідно. Серед іншого, суттєво зріс імпорт моторних транспортних засобів, продукції сільськогосподарського машинобудування, засобів захисту рослин, хімічних добрив, обладнання для розподілу електроенергії, офісного та комп'ютерного обладнання, телевізійних приймачів, напівфабрикатів і виробів з пластмас, різноманітної хімічної продукції та ін. Водночас частка енергетичного імпорту знизилася з 47,8 до 13,8%, передусім через скорочення поставок сирової нафти й нафтопродуктів, природного газу внаслідок згорання ряду енергоємних виробництв у металургійній та хімічній галузях, а також занепаду вітчизняної нафтопереробної галузі. В енергетичному імпорті зросла частка дистилятів нафти та коксівного вугілля. Частка інших сировинних товарів в українському імпорті залишається низькою (протягом досліджуваного періоду вона знизилася з 4,7 до 2,9%). Основу сировинного імпорту України становлять руди та концентрати кольорових металів, насіння олійних і зернових культур для посіву. Частка продукції сільського господарства та харчової промисловості в імпорті України протягом 1995–2020 рр. перебувала в межах 5,9–10,7%. Основою цього імпорту є фрукти й горіхи, свіжа риба, кава та чай, алкогольні напої й тютюнові вироби.

За ступенем оброблення продукції у структурі вітчизняного імпорту станом на 2018 р. переважали споживчі товари з часткою 42,1%. Значно нижчу частку мали засоби виробництва (23,5%) та проміжна продукція (21,5%). Частка сировини становила всього 11,9%. Зазначимо, що з 1996 р. вказаний розподіл не зазнавав принципових змін, хіба що протягом 2003–2007 рр. частка готової продукції не перевищувала 40%, натомість частка засобів виробництва становила від чверті до третини імпорту. Для порівняння, у світовому імпорті товарів переважну частку у 2018 р. становили засоби виробництва (32,75%), меншу частку склали споживчі товари (30,55%), а частки проміжної продукції і сировини склали 20,81 та 13,75% відповідно [147]. Отже, в українському імпорті спостерігається нестача інвестиційних товарів при надмірній частці продукції кінцевого

споживання, що є результатом слабкості національного промислового комплексу, який не здатен задовольнити внутрішній попит, і відсутності сприятливих передумов та реальних стимулів для активізації виробничої діяльності, яка потребує значних інвестицій у новітнє іноземне обладнання й устаткування. Основним каналом проникнення імпорту в національну економіку стають поставки готової продукції, що посилює конкуренцію на внутрішньому споживчому ринку і витісняє з нього вітчизняних виробників, тоді як більш продуктивні канали проникнення імпорту (ввезення сировини, комплектуючих та обладнання для розвитку власного промислового потенціалу) залишаються значною мірою незадіяні. Аналіз проникнення імпорту в економіку України з використанням таблиць міжгалузевого балансу «витрати-випуск» надає змогу оцінити вказані тенденції за основними сферами виробництва та споживання (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

**Динаміка показників проникнення імпорту в економіку України
у 2009–2019 рр., %**

Показники	Роки					
	2009	2011	2013	2015	2017	2019
Частка імпорту у проміжному споживанні підприємств	26,0	33,0	29,7	28,8	26,9	22,1
Частка імпорту у витратах на кінцеве споживання	17,2	19,9	20,2	18,6	21,0	20,0
Частка імпорту у валовому нагромадженні капіталу	53,9	45,9	35,7	33,7	35,9	41,3
Імпортна складова в експорті товарів та послуг	13,9	18,3	15,9	16,8	15,8	12,8
Частка продажу імпортованих товарів підприємствами роздрібною торгівлю, у т. ч.:	32,6	38,1	42,8	41,9	47,7	47,6
продовольчих товарів	11,6	12,8	14,5	14,8	17,8	20,6
непродовольчих товарів	45,3	52,8	61,0	60,7	67,4	67,1

Джерело: розраховано та укладено автором за даними [251; 261].

Протягом 2009–2019 рр. частка імпорту у проміжному споживанні суб'єктів господарювання скоротилася з 26,0 до 22,1%, що відображає зниження вартісних обсягів використання іноземної сировини, напівфабрикатів та комплектуючих у вітчизняному виробництві товарів і послуг. Водночас частка імпорту у валовому нагромадженні капіталу (капітальних інвестиціях) підприємств України за цей період знизилася з 53,9 до 41,3%. Якщо виділити з нього валове нагромадження основного капіталу (ВНОК), то частка імпорту в ньому в 2019 р. становила

всього 37,3%. Необхідно зазначити, що співвідношення ВНОК до ВВП використовують як індикатор перспектив економічного розвитку країни, позаяк ВНОК забезпечує формування виробничої бази для розширеного відтворення економіки. Бажаним вбачається ВНОК на рівні 25% від ВВП, оскільки це створює передумови для масштабної модернізації господарського комплексу та випереджаючої динаміки зростання. Натомість ВНОК на рівні, нижчому за 15% від ВВП, засвідчує нестачу капітальних інвестицій, що в подальшому призводитиме до втрати виробничо-експортного потенціалу й деіндустріалізації національної економіки [175, с. 67–68]. Співвідношення ВНОК до ВВП в Україні в 1995–2019 рр. скоротилося з 26,7 до 14,9%, а, за попередніми оцінками Всесвітнього банку, в 2020 р. впало до 7,5% [68]. З огляду на таку динаміку, стан залучення та використання інвестицій у вітчизняній економіці є вкрай незадовільним, а скорочення інвестиційного імпорту за таких умов лише погіршує ситуацію.

Рівень проникнення імпорту у витратах на кінцеве споживання домашніх господарств і сектора державного управління в Україні протягом 2009–2019 рр. зріс із 17,2 до 20,0%. Якщо розглядати споживання домогосподарств окремо, у їх витратах відповідна частка сягнула 25,6% у 2019 р. При цьому понад $\frac{3}{4}$ витрат домашніх господарств припадає на матеріальні блага (КВЕД 01–06, 10–33), які, на відміну від робіт і послуг, краще надаються до міжнародної торгівлі. Тому частка імпорту у витратах домогосподарств на товари є об'єктивно вищою, у 2009–2019 рр. вона зросла з 33,6 до 40,2%. Це позначається й на проникненні імпорту на внутрішній ринок: частка продажу імпортованих товарів підприємствами роздрібною торгівлі України впродовж 2009–2019 рр. зросла з 32,6 до 47,6%. На ринку продовольчих товарів частка імпорту збільшилася з 11,6 до 20,6%, тоді як на ринку непродовольчої продукції – з 45,3 до 67,1%. Особливо значний рівень проникнення імпорту в роздрібній торгівлі телекомунікаційним устаткуванням (99,7%), мотоциклами та приладдям до них (99,1), побутовою апаратурою для аудіо- і відеозапису (98,7), автомобілями (98,2), комп'ютерами та програмним забезпеченням (96,3), годинниками та ювелірними виробами (96,0), одягом (92,8), взуттям (92,5), побутовими електроприладами (91,6%).

Імпортна складова у вітчизняному експорті товарів і послуг, розрахована за попередньо опрацьованою методикою [195, с. 28], у 2009–2019 рр. знизилася з 13,9 до 12,8%. Порівнюючи з іншими країнами, імпортна складова в експорті України є низькою, що притаманно передусім країнам, експорт яких формується за рахунок мінеральної сировини і сільгосппродукції. Наприклад, низький вміст імпоротної складової у 2016 р. спостерігався в експорті таких країн, як Норвегія (13,7%), Росія (10,2), Австралія (10,1), Казахстан (7,7), Саудівська Аравія (4,9%). Експортуючи переважно сировину, ці країни перебувають на початкових ланках міжнародних ланцюгів доданої вартості і не потребують значних вхідних ресурсів (внутрішніх або зовнішніх) для організації виробництва, орієнтованого на експорт. Незначна імпортна складова в експорті характерна і для низки великих економік, міжнародна спеціалізація яких не носить сировинний характер. Це США (9,0%), Японія (11,4), Туреччина (16,5) та Китай (16,7%). Вони відрізняються тим, що для організації виробництва готової продукції на експорт залучають переважно внутрішню сировину, комплектуючі, формуючи самодостатню національну економіку. Наприклад, імпортний вміст китайського експорту протягом 2005–2016 рр. скоротився з 26,3 до 16,7% за майже незмінної частки готової продукції в експортних поставках, засвідчивши цілеспрямований відхід Китаю від ролі «складального цеху».

Натомість економіки із середнім та високим рівнем імпоротної складової в експорті активно використовують іноземну сировину і проміжну продукцію для виготовлення товарів з високим ступенем оброблення. Середній рівень проникнення імпоротної складової в експорт наявний у Канаді (20,6%) та низці європейських країн – Німеччині (20,3), Іспанії (21,6), Італії (22,0), Франції (22,1), Швейцарії (25,8), Польщі (26,9%). Висока частка імпоротної складової і в експорті невеликих європейських країн – Словаччини (44,5%), Угорщини (44,1), Ірландії (41,7), Чехії (37,7) – та ряду «азійських тигрів», серед яких Сінгапур (39,5) Таїланд (32,5), Південна Корея (30,4%) [77]. Як правило, вони глибоко інтегровані у виробничо-збутові мережі міжнародних корпорацій, що дає змогу одержувати переваги від глобалізації світового господарства. Так, близько чверті товарного експорту

Словаччини становлять легкові автомобілі, що виробляються на території країни провідними ТНК галузі. Завершальні етапи виготовлення легкових автомобілів відбуваються із залученням значних обсягів імпорتنих запчастин, деталей, вузлів та іншої проміжної продукції, виробництво якої зосереджено в інших країнах. З одного боку, за такого підходу країна залучає інвестиції, розвиває виробництво та створює робочі місця, тоді як з іншого – створюється окреслена в попередньому підрозділі загроза перетворення країни на «серединну ланку конвеєра», залежну як від постачальників проміжних товарів, так і вузького кола контрагентів на наступних ланках ланцюга доданої вартості, які приймають її продукцію для подальшого оброблення чи збуту.

Розглянемо, як виявлені структурні зміни в українському імпорті вплинули на його диверсифікацію в екстенсивному вимірі (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

**Диверсифікація імпорту України за екстенсивною складовою
у 1997–2018 рр.**

Показники	Роки							
	1997	2000	2003	2006	2009	2012	2015	2018
Кількість товарних позицій за HS6	4511	4487	4460	4594	4466	4331	4263	4293
Середній об'єм імпортного кошика	343	380	424	486	473	518	475	547
Кількість країн – торгових партнерів	164	173	181	193	184	200	194	202

Джерело: укладено автором за даними [79; 108].

У 1997–2018 рр. кількість товарних позицій в імпорті України скоротилась з 4511 до 4293 одиниць, або на 4,8%. Втім середній об'єм імпортного кошика зріс із 343 до 547 товарних позицій, а кількість торгових партнерів збільшилася зі 164 до 202 країн, відтак у цілому рівень диверсифікованості імпорتنих поставок до України підвищився. Найбільше була розширена номенклатура імпорту з Китаю – з 712 до 3159 позицій, Індії – з 341 до 1690, Іспанії – з 589 до 1857, Туреччини – з 1016 до 2243, Румунії – з 247 до 1278, Польщі – з 2088 до 3010 позицій. Натомість зменшилася кількість товарних позицій в імпорті з РФ (з 3154 до 2167), Молдови (з 605 до 414). У 2018 р. найширша номенклатура спостерігалася в імпорті України з Німеччини (3222), Китаю (3159), Польщі (3010), Італії (2809),

Франції (2396), США (2308), Туреччини (2243) та Росії (2167). Загалом значну кількість товарних позицій Україна має в імпорті з більшості країн Європи та Північної Америки, а також окремих країн Азії – Китаю, Індії, Японії, Південної Кореї, Таїланду і В'єтнаму. Порівняння даних табл. 2.5 та 2.13 засвідчує, що за екстенсивною складовою вітчизняний експорт залишається менш диверсифікованим за імпорт упродовж усього досліджуваного періоду, хоча різниця між загальною кількістю товарних позицій в експорті й імпорті зменшилася з 1081 до 586 одиниць, між середніми об'ємами кошиків – з 194 до 141 товарної позиції, а в кількості торговельних партнерів – з 20 до 9 країн. Так само, як і у випадку з експортом, переважний потенціал подальшої екстенсивної диверсифікації імпорту до України лежить у площині розширення географії поставок, а не додавання нових товарних позицій до наявного кошика.

Розгляд динаміки топ-10 позицій у поставках іноземних товарів до України свідчить, що диверсифікаційні зрушення в імпорті відбуваються й за інтенсивною складовою (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Частка топ-10 товарних позицій в українському імпорті у 1996, 2008 і 2019 рр.

1996 р.		2008 р.		2019 р.	
Товарні позиції (HS6)	%	Товарні позиції (HS6)	%	Товарні позиції (HS6)	%
271121 – Природний газ	32,4	271121 – Природний газ	11,1	271019 – Середні і важкі дистилати нафти	7,3
271000 – Дистилати нафти	5,5	270900 – Сира нафта та нафтопродукти	5,3	270112 – Коксівне вугілля	3,9
270900 – Сира нафта та нафтопродукти	5,3	271019 – Середні і важкі дистилати нафти	4,6	271121 – Природний газ	3,8
270112 – Коксівне вугілля	1,9	870323 – Легкові автомобілі з об'ємом двигуна 1,5–3,0 дм ³	3,8	854140 – Світло-випромінювальні діоди (LED)	2,1
840130 – Неопромінені паливні твєли	1,4	271011 – Легкі дистилати нафти (бензини)	2,5	870323 – Легкові автомобілі бензинові з об'ємом двигуна 1,5–3,0 дм ³	2,1
300490 – Лікарські засоби, розфасовані для роздрібної торгівлі, інші	1,0	270112 – Коксівне вугілля	2,1	300490 – Лікарські засоби, розфасовані для роздрібної торгівлі, інші	2,0
170111 – Цукор-сирець	0,9	260200 – Руди та концентрати марганцеві	1,8	870332 – Легкові автомобілі дизельні з об'ємом двигуна 1,5–2,5 дм ³	1,6
990000 – Інші товари	0,9	870710 – Кузови до легкових автомобілів	1,6	271012 – Легкі дистилати нафти (бензини)	1,5
020741 – М'ясо та їстівні субпродукти свійської птиці	0,8	300490 – Лікарські засоби, розфасовані для роздрібної торгівлі, інші	1,6	851712 – Телефонні апарати для сотових мереж зв'язку (мобільні телефони)	1,0
260600 – Руди та концентрати алюмінієві	0,7	870324 – Легкові автомобілі з об'ємом двигуна понад 3,0 дм ³	1,5	310520 – Добрива мінеральні та хімічні	0,8
Разом топ-10	50,8	Разом топ-10	35,9	Разом топ-10	26,1

Джерело: укладено автором за даними [148; 192].

Протягом 1996–2008 рр. частка топ-10 товарних позицій в українському імпорті зменшилася з 50,8 до 35,9%, а в 2019 р. вона становила 26,1%. Особливо скоротилася частка природного газу – з 32,4 до 3,8%. Поряд з цим збільшилася частка нафтових дистилатів (з 5,5 до 8,8%), коксівного вугілля (з 1,9 до 3,9%), лікарських засобів (з 1,0 до 2,0%). Значні позиції в товарному імпорті посідають легкові автомобілі, телефонні апарати, світловипромінювальні діоди, хімічні й мінеральні добрива. Розосередженості імпорتنих товаропотоків сприяє висока деталізація товарних позицій у секторах машино- та приладобудування за шестизначними кодами HS, тому підвищення попиту на іноземні транспортні засоби, машини, апаратуру, електричне обладнання та частини до них в умовах згортання виробництва відповідної продукції в Україні пришвидшує динаміку диверсифікації імпорту. Зокрема, частка перших п'ятдесяти товарних позицій в українському імпорті за 2019 р. становила 43,0%, що нижче за частку найбільших десяти позицій у 1996 р.

Узагальнена оцінка диверсифікаційних зрушень за інтенсивною складовою в українському імпорті унаочнює виявлені тенденції (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Диверсифікація імпорту України за інтенсивною складовою у 1997–2018 рр.

Показники	Роки							
	1997	2000	2003	2006	2009	2012	2015	2018
Індекс концентрації	0,297	0,266	0,209	0,152	0,187	0,176	0,145	0,104
Індекс Тейла, у т. ч.:	3,564	3,490	3,103	2,700	2,843	2,788	2,602	2,318
міжгруповий	1,141	1,193	0,885	0,713	0,758	0,735	0,636	0,519
внутрішньогруповий	2,423	2,297	2,218	1,987	2,085	2,053	1,966	1,799
Індекс Джині	0,908	0,908	0,896	0,880	0,885	0,885	0,878	0,867

Джерело: розраховано та укладено автором за даними [148].

Динаміка індексів Герфіндаля–Гіршмана, Тейла і Джині засвідчує зниження рівня концентрації імпорتنих поставок в Україну протягом 1997–2018 рр. Індекс концентрації за цей період знизився з 0,297 до 0,104, що відповідає переходу від висококонцентрованого імпорту до імпорту з високим рівнем диверсифікації поставок. Індекс Тейла зменшився з 3,564 до 2,318. У його структурі відчутно знизилась вагомість міжгрупового компонента (з 32,0% у 1997 р. до 22,4% у 2018 р.) завдяки усуненню виразного переважання частки енергетичних ресурсів. Слід зазначити, що за міжгруповим компонентом рівень диверсифікації імпорту й

експорту України у 2018 р. був приблизно однаковим (0,558 для експорту та 0,519 для імпорту), відтак вищий ступінь диверсифікованості імпорту пов'язаний переважно зі значною розосередженістю поставок усередині агрегованих груп товарів. Індекс Джині для українського імпорту протягом аналізованого періоду зменшився з 0,908 до 0,867. Протягом 2006–2012 рр. значення індексу Джині перебувало майже на незмінному рівні в межах 0,880–0,885, що вказує на стаке переважання тих самих товарів в імпорті за цей період. Подальше зниження цього показника відбувалося у міру того, як природний газ та сира нафта поступалися чільними місцями в структурі імпорту на користь нафтопродуктів і вугілля. Слід сказати про синхронну спадну динаміку за трьома показниками, що переривалася лише у кризовий 2009 р., коли значення розглянутих індексів зросли порівняно з 2006 р. З цього можна зробити висновок, що в період рецесії попит зосередився на товарах критичного імпорту.

Індекс диверсифікації імпорту України протягом 1995–2019 рр. зменшився з 0,512 до 0,335. Відтак розбіжність між структурами українського та світового імпорту скоротилася. У 1995 р., за класифікацією SITC, частка природного газу в українському імпорті перевищувала частку цієї продукції у світовому імпорті на 32,0 в. п., нафти і нафтопродуктів – на 5,2, вугілля – на 2,7, цукру – на 1,4 в. п. Разом з цим частка продукції машинобудування була на 19,9 в. п. нижчою, предметів одягу та аксесуарів до них – на 3,0 в. п. нижчою, продукції хімічної галузі – на 3,0 в. п. нижчою. Уже в 2019 р. частка хімічної продукції в імпорті України на 4,9 в. п. перевищувала відповідну частку у світовому імпорті, і це було найбільше відхилення від структури глобальних товаропотоків. Частки вугілля і природного газу в українському імпорті відхилялись у бік перевищення лише на 4,2 та 3,8 в. п. відповідно. Частка продукції машинобудування в імпорті України була на 4,9 в. п. нижчою за загальносвітову, предметів одягу – на 1,4 в. п. нижчою. За рештою товарів розбіжність часток в імпорті не перевищувала 1,1 в. п. Міжнародні порівняння за індексом диверсифікації засвідчують прискорені темпи наближення структури імпорту України до загальносвітової порівняно з більшістю інших країн світу (табл. 2.16).

**Динаміка індексу диверсифікації імпорту України та інших країн світу
у 1995–2019 рр.**

Країни	Роки							
	1995	1999	2003	2007	2011	2015	2019	2020
Україна	0,512	0,478	0,415	0,333	0,374	0,435	0,344	0,335
Молдова	0,549	0,532	0,456	0,428	0,437	0,448	0,420	0,377
Грузія	0,670	0,527	0,507	0,414	0,417	0,406	0,426	0,406
Латвія	0,422	0,372	0,348	0,333	0,361	0,323	0,329	0,330
Польща	0,293	0,258	0,261	0,221	0,206	0,209	0,219	0,226
Індія	0,437	0,508	0,459	0,425	0,430	0,424	0,413	0,408
Туреччина	0,387	0,290	0,318	0,293	0,313	0,293	0,350	0,333
Китай	0,413	0,381	0,391	0,389	0,349	0,371	0,382	0,397
Німеччина	0,167	0,153	0,158	0,166	0,162	0,172	0,187	0,196

Джерело: укладено автором за даними [144].

Протягом 1995–2020 рр. в Україні спостерігались одні з найшвидших у світі темпи зниження індексу диверсифікації імпорту. Більший рівень зниження цього показника в абсолютному вимірі мали лише Білорусь, Грузія, Вірменія та Росія. Значного поступу на шляху наближення структури імпорту до загальносвітової досягли також Болгарія, Боснія і Герцеговина, Румунія, Азербайджан, Молдова, Казахстан, Албанія, Киргизстан, Латвія та ін. Незважаючи на стрімку динаміку, Україна перебувала на 51 місці серед 120 досліджених країн за ступенем наближеності структури свого імпорту до глобальної у 2019 р. Найнижчі показники індексу диверсифікації імпорту наявні в Німеччині (0,187), Франції (0,195), Нідерландах (0,206), Іспанії (0,216), США (0,217), Польщі (0,219), Канаді (0,220), Італії (0,222), Швеції (0,224), Фінляндії (0,236), Португалії і Великобританії (по 0,237). У більшості високорозвинутих країн протягом 1995–2019 рр. відбулося зростання індексу диверсифікації імпорту. Найбільший приріст спостерігався у Швейцарії (з 0,243 до 0,439) унаслідок стрімкого зростання в імпорті частки медикаментів для виробництва фармацевтичних препаратів і лікарських засобів, а також через зниження частки засобів залізничного і водного транспорту, машин і обладнання для важкої промисловості та сільського господарства.

Країнами з найбільш відмінною від загальносвітової структурою імпорту в 2019 р. були Гамбія (0,620), Бенін (0,615), Бангладеш (0,534), Камбоджа (0,533), Ботсвана (0,529), більшість інших африканських країн. У їхньому імпорті, як

правило, наявна незначна частка машинобудівної продукції, зате переважають трикотаж і текстиль (як давальницька сировина), продукція рослинництва та енергоносії. На відносно високому рівні залишаються індекси диверсифікації імпорту Індії, Китаю і Туреччини. У цих країнах спостерігається спадна динаміка цього показника, яка, втім, є незначною, зокрема в Індії індекс за 1995–2019 рр. знизився з 0,437 до 0,408, у Китаї – з 0,413 до 0,397, Туреччині – з 0,387 до 0,333. Ці країни, економіки яких стрімко розвиваються, зберігають в імпорті значну частку сирової нафти, органічних хімічних сполук, залізних руд та інших мінеральних ресурсів, а також засобів виробництва для використання у власній переробній промисловості.

Насамкінець проаналізуємо географічний вимір диверсифікації товарного імпорту України (табл. 2.17).

Таблиця 2.17

Частка топ-10 країн за обсягами імпорту в Україну в 1996, 2008 і 2020 рр.

1996 р.		2008 р.		2020 р.	
Країни	%	Країни	%	Країни	%
Росія	49,92	Росія	22,72	Китай	15,31
Туркменістан	8,76	Німеччина	8,38	Німеччина	9,83
Німеччина	5,96	Туркменістан	6,59	Росія	8,36
США	3,21	Китай	6,55	Польща	7,62
Польща	2,89	Польща	5,01	США	5,65
Білорусь	2,18	Казахстан	3,65	Білорусь	5,29
Франція	2,05	Білорусь	3,29	Туреччина	4,45
Італія	1,93	США	3,29	Італія	3,91
Казахстан	1,38	Японія	3,27	Франція	2,70
Чехія	1,36	Італія	2,85	Угорщина	2,58
Разом топ-10	79,96	Разом топ-10	65,60	Разом топ-10	65,70

Джерело: укладено автором за даними [177].

У 1996–2008 рр. частка топ-10 країн, з яких надходив імпорт товарів до України, знизилася з майже 80,0 до 65,6% і надалі майже не змінилася. Таким чином, диверсифікація джерел імпорту була тимчасовою й не мала значного розмаху. Насамперед слід відзначити зменшення в імпорті частки Росії з 49,9 до 8,4%. Починаючи з 2019 р., найбільшим джерелом імпорту товарів до України став Китай, частка якого сягнула 15,3% у 2020 р. Протягом 1996–2019 рр. частку в українському імпорті збільшили також Німеччина з менш ніж 6,0 до 9,8%, Польща з

2,9 до 7,6, США з 3,2 до 5,6, Білорусь з 2,2 до 5,3, Італія з 1,9 до 3,9% та ін. Вагомими джерелами імпорту стали також Туреччина, Франція, Угорщина, інші країни ЄС. Натомість знизилася в імпорті частка Японії і країн –постачальників енергоресурсів з Центральної Азії – Туркменістану і Казахстану. Так само, як і у випадку з експортом, зрушення в географічній структурі імпорту України активізувалися з часу підписання угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі з ЄС і розгортання торгової війни з Росією. Протягом 2013–2018 рр. частка країн ЄС-28 у вітчизняному імпорті збільшилась з 35,1 до 43,4%, водночас частка країн СНД знизилась з 36,3 до 15,5%. Вагому роль у збільшенні імпорту з ЄС відіграла організація реверсних поставок природного газу. Так, у 2020 р. на країни ЄС припало 71,4% усього імпорту природного газу в Україну. Відповідні поставки з ЄС сягнули 6,5 млрд м³ загальною вартістю понад 1,0 млрд дол. США. Таким чином, частка природного газу в товарному імпорті з країн ЄС становила 4,26%.

Порівняння диверсифікаційних зрушень в експорті й імпорті України вказує на послаблення експортного потенціалу при зростаючому імпорті. Експорт слабо диверсифікований товарно, однак поки що доволі диверсифікований географічно, тоді як з імпортними поставками навпаки – їм притаманна широка номенклатура товарів при високій концентрації джерел надходження більшості продукції. Середній об'єм експортного й імпортного кошиків в Україні зростає, що повністю відповідає загальносвітовим тенденціям. Водночас експорт стає дедалі більше концентрованим на вузькому переліку сировинних продуктів, які становлять порівняно незначну частку у глобальному товарообміні, тоді як імпорт усе менше концентрується на окремих видах товарів і розширюється за рахунок тих видів продукції, що становлять основу світової торгівлі. Як наслідок, утверджується неефективна модель інтеграції України у світове господарство, за якої вона посилює міжнародну спеціалізацію на сировині й продукції з низьким рівнем оброблення і формує залежність від імпорту середньо- і високотехнологічної продукції кінцевого споживання. Це супроводжується витісненням вітчизняних виробників із внутрішнього ринку і стагнацією сфери переробної промисловості.

Нееквівалентний товарообмін закріплює від'ємне сальдо торгового балансу, що посилює структурні дисбаланси в періоди економічного піднесення та закладає підвалини для руйнівного впливу несприятливої кон'юнктури світових товарних ринків у періоди криз. Зазначене свідчить, що вирішення проблем диверсифікації зовнішньої торгівлі в Україні потребує всеохоплюючого підходу, спрямованого на розвиток виробничо-експортного потенціалу, подолання імпортозалежності та структурних деформацій у господарському комплексі країни. Для окреслення такого підходу в наступному розділі проаналізуємо досвід реалізації економічної політики, що привела до диверсифікації експорту в різних країнах та регіонах світу, й оцінимо ефективність вітчизняної політики в цьому контексті.

Висновки до розділу 2

1. У світі в цілому спостерігається довгострокова тенденція до збільшення кількості товарних позицій в експортних кошиках країн та розширення ними географії поставок на зовнішні ринки. Найвиразніші диверсифікаційні процеси протягом 1996–2018 рр. відбулися в Китаї, Індії, Туреччині, Польщі, Румунії, Південній Кореї, Таїланді, ПАР, Чехії, Латвії, Литві. Зрілі високорозвинуті економіки, що досягли високого рівня диверсифікованості зовнішньої торгівлі (США, Німеччина, Італія, Франція, Швейцарія, Швеція, Австралія), здебільшого відзначаються незначними темпами збільшення об'єму експортних кошиків або звуженням номенклатури поставок (Японія та Гонконг). Найнижчі показники диверсифікації торгівлі наявні у найменш розвинутих країнах Африки на південь від Сахари (ЦАР, Гамбія, Бурунді, Нігерія, Нігер, Бенін, Того, Буркіна-Фасо та ін.), для яких властивий монокультурний тип господарства зі спеціалізацією на одному виді сировинної продукції та відсутністю вільного доступу до торгових шляхів. Загалом спостерігається пряма залежність між ступенем економічного розвитку й диверсифікації товарного експорту, проте на середній об'єм кошика (екстенсивний вимір диверсифікації) значніший вплив має розмір національної економіки –

великі економіки об'єктивно мають доступ до більшої ресурсної та виробничої бази, що забезпечує їм ширшу номенклатуру й географію експортних поставок. Також виявлено позитивний взаємозв'язок між спрощенням процедур торгівлі (зокрема, скороченням витрат часу на експорт) та об'ємом експортного кошика, однак унаслідок поширення у світі практик з удосконалення митного адміністрування й інфраструктури ЗЕД відчутний диверсифікаційний ефект від спрощення процедур проявляється лише у тому випадку, коли відповідні часові витрати скорочуються до менш ніж однієї доби. За інтенсивною складовою суттєвих диверсифікаційних зрушень у світовій торгівлі протягом аналізованого періоду не виявлено, так само як і вагомих чинників, що активізують інтенсивну диверсифікацію експорту. Водночас виявлено, що високий рівень концентрації товарного експорту є ознакою сировинної спеціалізації економіки.

2. В українському експорті спостерігається стійка тенденція до збільшення об'єму експортного кошика та країн – партнерів по торгівлі. Поряд з цим, рівень концентрації експортних поставок зростає. Протягом 1995–2020 рр. у структурі вітчизняного експорту частка продукції переробної промисловості скоротилася з 66,3 до 40,8%, переважно за рахунок середньо- і високотехнологічних товарів. Традиційну спеціалізацію на продукції чорної металургії та застарілій продукції машино- та приладобудування, що надходила переважно на російський ринок, замінили поставки зернових та олійних культур, соняшникової олії, залізних руд і концентратів. Як наслідок, частка десяти найбільших товарних позицій в експорті України зросла з 22,8 до 46,2%, індекс концентрації збільшився з 0,082 до 0,141, що досі відповідає порівняно високому рівню диверсифікації експорту, однак засвідчує виразно негативні зрушення у його структурі. Хоча вітчизняний експорт, на відміну від монокультурних африканських і нафтодовибувних економік, розосереджений між декількома видами сировинних товарів та напівфабрикатів, динаміка світових цін на ці товари у кризові періоди значною мірою збігається, тому нижчий рівень концентрації українського експорту не є ознакою вищого рівня стійкості економіки України до зовнішніх шоків. У поєднанні з високою експортною орієнтацією основних виробників це визначає надмірну

залежність темпів зростання ВВП від кон'юнктури світових сировинних ринків і відверто деструктивний вплив зовнішнього сектора на макроекономічну стабільність у часи глобальної рецесії.

У географічному вимірі Україна деякою мірою диверсифікувала експортні поставки: частка топ-10 країн спрямування вітчизняного експорту знизилася з 68,3 до 53,4%, а частка охоплених експортом потенційних каналів збуту – зросла з 3,6 до 8,3%. Ключову роль у зниженні географічної концентрації експорту відіграло обмеження поставок до РФ, частка якої зменшилася з 38,6 до 5,5%, і розширення торгівлі з країнами ЄС після набуття чинності угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі. Проте з 2019 р. спостерігається різке збільшення частки Китаю, експорт до якого хоча й пом'якшив наслідки глобальної кризи, спричиненої пандемією COVID-19, але загострив виклики економічній безпеці, оскільки торгівлі України з КНР притаманна чи не найбільш яскраво виражена сировинна спрямованість експорту при імпорті товарів з високим рівнем доданої вартості та оброблення, навіть порівняно з низькою ефективністю вітчизняного товарообміну з усіма країнами світу в цілому.

3. Протягом досліджуваного періоду рівень диверсифікації імпорту України зріс і за інтенсивною, і за екстенсивною складовими. Індекс концентрації імпорту зменшився з 0,297 до 0,104, а середній об'єм імпортного кошика зріс із 343 до 547 товарних позицій. При цьому відбулася реструктуризація імпорту, в якому суттєво зменшилася частка енергоресурсів (передусім через скорочення попиту найбільш енергоємних орієнтованих на експорт підприємств металургійної і хімічної промисловості), натомість збільшилася частка середньо- і високо-технологічної продукції (як наслідок падіння вітчизняного виробництва товарів-аналогів). Підвищення рівня проникнення імпорту в економіку України відбулося насамперед у сфері кінцевого споживання непродовольчих товарів, унаслідок чого частка відповідної іноземної продукції на внутрішньому ринку збільшилася з 45,3 до 67,1%. Натомість інвестиційний імпорт й імпорт проміжної продукції для задоволення потреб вітчизняних виробників зазнали скорочення. Відтак диверсифікація імпорту в Україні відбулася не в результаті інтеграції до

міжнародних виробничо-збутових мереж і не внаслідок активного інвестування у новітнє виробниче обладнання, а через занепад національної промисловості, низка галузей якої не спромоглися на конкурентоспроможний розвиток в умовах лібералізації торгівлі та наявних геоекономічних потрясінь. Неефективна модель інтеграції у світове господарство має наслідком постійне перевищення обсягів імпорту над експортом. Цей розрив збільшується у періоди економічного зростання і зменшується (але, за поодинокими винятками, не усувається повністю) лише під час кризового падіння платоспроможності домогосподарств. Імпортозалежність при сировинному експорті призводить до накопичення структурних дисбалансів у господарській системі, а за несприятливої цінової кон'юнктури світових ринків посилює девальваційний тиск на національну грошову одиницю, підриває засади макроекономічної стабільності.

РОЗДІЛ 3. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

3.1. Світовий досвід диверсифікації зовнішньої торгівлі

Вертикальна диверсифікація експорту та використання іноземного попиту як одного з ключових рушіїв зростання забезпечили докорінну трансформацію та випереджаючий розвиток економіки у низці країн світу. Переваги експортно-орієнтованого зростання (використання ефекту масштабу, подолання обмежень внутрішнього ринку, завантаженість виробничих потужностей, забезпечення надходжень валютної виручки для імпорту устаткування і проміжної продукції, збільшення прибутків для реінвестування в обробну промисловість) визначають привабливість цієї стратегії розвитку на сучасному етапі й зумовлюють інтерес до політик та практик, завдяки яким відповідним країнам вдалося у доволі стислі терміни досягти видатних результатів у перебудові своїх національних економік.

Досвід активізації економічного зростання через диверсифікацію й розвиток зовнішньоекономічних відносин дає можливість виокремити дві принципово різні моделі досягнення цієї мети, які можна умовно назвати східноазійською і центральноєвропейською. Східноазійська модель полягає в політиці експортно-орієнтованої індустріалізації, що була найбільш ефективно реалізована у Тайвані та Південній Кореї впродовж 70–90-х років XX ст. На той час ці країни вже розвинули спеціалізацію у трудомістких секторах економіки (передусім у легкій промисловості) та постали перед викликом розбудови нових капіталомістких і наукоємних виробництв на основі передових технологій, що забезпечувалося завдяки значній державній підтримці. Натомість центральноєвропейська модель втілювалась протягом 1990-х – першої половини 2000-х років у політиці ряду колишніх соціалістичних країн (зокрема, Польщі та Чехії) і передбачала вбудовування їх виробничих комплексів у міжнародні ланцюги доданої вартості. Головна проблема цих країн полягала в переважанні низькотехнологічних застарілих виробництв у секторах первинної обробки (паливно-енергетична й металургійна

галузі), а економічна трансформація в них здійснювалась у рамках європейської інтеграції та здебільшого на засадах неоліберальних реформ.

Для визначення перспектив використання різноманітного світового досвіду у вітчизняній практиці розглянемо конкретні умови, механізми та результати диверсифікаційних змін у зовнішній торгівлі за двома окресленими моделями.

Східноазійська модель. У Південній Кореї державна політика розвитку промисловості за рахунок стимулювання виробництва, орієнтованого на експорт, набула особливого розмаху з 1973 р. із затвердженням плану розвитку хімічної й важкої промисловості. Поширенню селективного протекціонізму в цих галузях сприяли, з одного боку, чинники ендогенного характеру, оскільки активний розвиток трудомістких галузей (переважно легкої промисловості) у 1960-х роках практично вичерпав надлишок робочої сили й призвів до зростання її вартості, а з іншого – чинники екзогенного характеру у вигляді зростаючої конкуренції на зовнішніх ринках текстильної продукції, що переважала в корейському експорті [8, с. 241]. Підприємства хімічної та важкої промисловості отримали значні фінансові стимули у вигляді прямих податкових пільг і дешевих кредитів, водночас внутрішній ринок був захищений високими ввізними митами.

З метою зосередження капіталу в нових пріоритетних галузях того ж року було засновано Національний інвестиційний фонд (НІФ), який надавав пільгові кредити для підприємств-експортерів у пріоритетних галузях (зокрема, у 1974 р. ставка НІФ становила 9%, тоді як ринкова – 15,5%). З огляду на те, що протягом 1974–1981 рр. інфляція в країні становила 10,1–28,7%, реальна норма відсотка за цими кредитами мала переважно від’ємне значення [95]. Система пільгового кредитування була розширена у 1976 р. з відкриттям Експортно-імпортного банку, що надавав фінансування під низькі відсотки безпосередньо на реалізацію експортних контрактів. Для розвитку новопосталих галузей хімічної та важкої промисловості найважливішими були не так пільги, як сам факт гарантованого доступу до фінансування експорту. Зокрема, їм надавався автоматичний доступ до банківських кредитів під формування оборотних коштів для експортної діяльності. Середньо- та довгострокові кредити для інвестицій в експортне виробництво

надавалися лише тим підприємствам, які виконували урядові плани щодо здійснення експорту у встановлених обсягах. Упродовж 1970–1978 рр. частка пільгових кредитів у структурі банківських позик Південної Кореї зростає з 40 до 70%, а середній обсяг державних видатків на фінансування зазначених заходів збільшився з 3% ВВП у 1962–1971 рр. до 10% ВВП у 1972–1979 рр. [119, с. 228]. Різниця у рівнях відсоткових ставок для звичайних і пільгових кредитів, наданих НІФ, була скасована у червні 1982 р. [105, с. 175], водночас механізм пільгового кредитування експорту функціонує й досі.

Податкові преференції, що містились у плані розвитку хімічної та важкої промисловості, передбачали звільнення відповідних підприємств від сплати податку на прибуток протягом перших трьох років з часу їх заснування, і сплату ними половини обсягу цього податку протягом наступних трьох років. У 1975 р. ці стимули були розширені через надання підприємствам пріоритетних галузей інвестиційного податкового кредиту та прискореної амортизації для імпортного виробничого обладнання. Для них також було знижено граничну ставку податку на прибуток з 50 до 20% [109, с. 276]. Поряд з цим виробники хімічної продукції, сталі, кольорових металів, продукції суднобудування й електричних апаратів користувалися іншими преференціями, серед яких – звільнення від сплати мита на сировину і комплектуючі та завищені нормативи допустимого браку на безмитно ввезену проміжну продукцію, що давало змогу використовувати іноземні ресурси та технології для виробництва не тільки на експорт, а й для внутрішнього ринку. Низькорентабельним підприємствам, які виконували урядові плани щодо експортних поставок, дозволялося ввозити із-за кордону товари, імпорт яких був заборонений (предмети розкоші, товари, що підпадали під імпортозаміщення), з метою їх подальшого перепродажу на ринки третіх країн. Експортери також користувалися пільговими тарифами на електроенергію та залізничні перевезення [152, с. 215–216].

Інституціонально система державної підтримки нових галузей у Південній Кореї набула форми індустріальних парків та спеціальних економічних зон, що виявилися зручним механізмом як для адміністрування урядових преференцій,

так і для розвитку виробничої та транспортно-логістичної інфраструктури ЗЕД. У контексті диверсифікації зовнішньої торгівлі особливу роль у Південній Кореї відіграла зовнішньоторговельна зона «Масан» – один з перших успішних парків країни, що поєднав у собі функції класичного індустриального парку та «порто-франко». Він був відкритий у 1970 р. для залучення ПП у високотехнологічне машинобудівне виробництво. Підприємства зони «Масан» повністю звільнялися від сплати мита, ПДВ і частково від сплати податку на прибуток, користувалися спрощеною процедурою імпорту. Переваги для виробничої діяльності полягали також у безпосередньому доступі підприємств до морського порту, залізниці й автострад та в розташуванні поруч з великими промисловими комплексами, де виготовлялась продукція авіа-, судно- та автомобілебудування, що сприяло розвитку міжгалузевих зв'язків [98, с. 55].

Як видно, система державної підтримки розвитку нових галузей у Південній Кореї була тісно пов'язана з експортною активністю відповідних підприємств. Мета такого підходу полягала в тому, що для одержання державних преференцій підприємства були змушені виходити на зовнішні ринки, щоб продемонструвати здатність конкурувати з іноземними виробниками та довести, що одержані ними пільги не створюють для них «теплої ванни» і не позбавляють стимулів надалі розвивати виробництво. Політика «експортної дисципліни» спонукала компанії оптимізувати виробничі витрати через досягнення більшої економії на масштабі і прискорення апробації нових технологій. «Експортна дисципліна» означала, що виробники повинні у стислі терміни досягати міжнародних стандартів якості, завдяки чому активізувався технологічний розвиток з точки зору як продуктів, так і виробничих процесів. До того ж стабільні експортні надходження були вкрай необхідні для забезпечення країни валютною виручкою з метою закупівлі передових іноземних технологій. Для підприємств, що демонстрували належну «експортну дисципліну», уряд ліцензував одержання закордонних технологій, держава і бізнес узгоджували експортні напрямки, стандарти контролю якості та продуктивності, зміни обсягів виробничих потужностей. Компанії, що втрачали динамізм у розвитку і можливість виконувати урядові плани з експорту, втрачали

й значні обсяги державної підтримки. (Для порівняння: у 1978 р. субсидії, надані переробним підприємствам на фінансування пільгових кредитів та податкових преференцій в експортній діяльності, становили в середньому 15,9% вартості їх продукції, тоді як відповідні субсидії для продаж на внутрішньому ринку – лише 3,5% [105, с. 178].) Зрештою ці компанії залишали ринок – зливалися з більш успішними корейськими конкурентами чи поглиналися ними. В умовах жорсткої дисципліни зрештою було сформовано кілька крупних конгломератів у кожній з пріоритетних галузей корейської економіки, що досягли високого рівня міжнародної конкурентоспроможності та сформували всесвітньовідомі бренди.

Важливо сказати також про спрямування державних зусиль на підготовку спеціалізованих кадрів у сферах хімічної та важкої промисловості, що засвідчує комплексність підходу до реалізації плану розвитку відповідних галузей. Задля досягнення цілей плану Південна Корея значно розширила технічну і професійну підготовку, посилила наукову й інженерну освіту, заснувала урядові лабораторії для проведення науково-дослідних робіт. Щоб забезпечити підприємства нових галузей високоякісними кадрами, уряд відкрив низку технікумів і надав гарантії зайнятості випускникам. Навчальні програми ставили у пріоритет практичну підготовку та заохочували студентів достроково здобувати технічні сертифікати. З метою забезпечення підприємств інженерами Корея удосконалила вищу освіту, спеціалізувавши навчальні заклади. Університети були покликані вибрати один спеціалізований напрям, за можливості пов'язаний з розташованим поблизу промисловим комплексом, та активно розвивати підготовку фахівців відповідної галузі для отримання ними передових інженерних знань та навичок. Лабораторії з проведення науково-дослідних робіт були засновані за галузевим принципом у формі п'яти НДІ, що спеціалізувались на дослідженнях та розробках у сферах суднобудування, виробництва металургійної й хімічної продукції, електричного устаткування, механічного обладнання [94, с. 203, 205].

Побудований на тісній взаємодії держави й бізнесу підхід до втілення плану розвитку хімічної і важкої промисловості дав Кореї можливість протягом десятиріччя закласти фундамент для становлення провідних галузей економіки (хімічної,

металургійної, суднобудівної, електротехнічної), створити мережу міжгалузевих зв'язків, які надалі посприяли розвитку суміжних галузей машинобудування (зокрема, автомобілебудування), а також закласти передумови для переходу до економіки, орієнтованої на інновації, через розширення технічної й інженерної освіти та формування ядра науково-дослідних лабораторій (рис. 3.1).

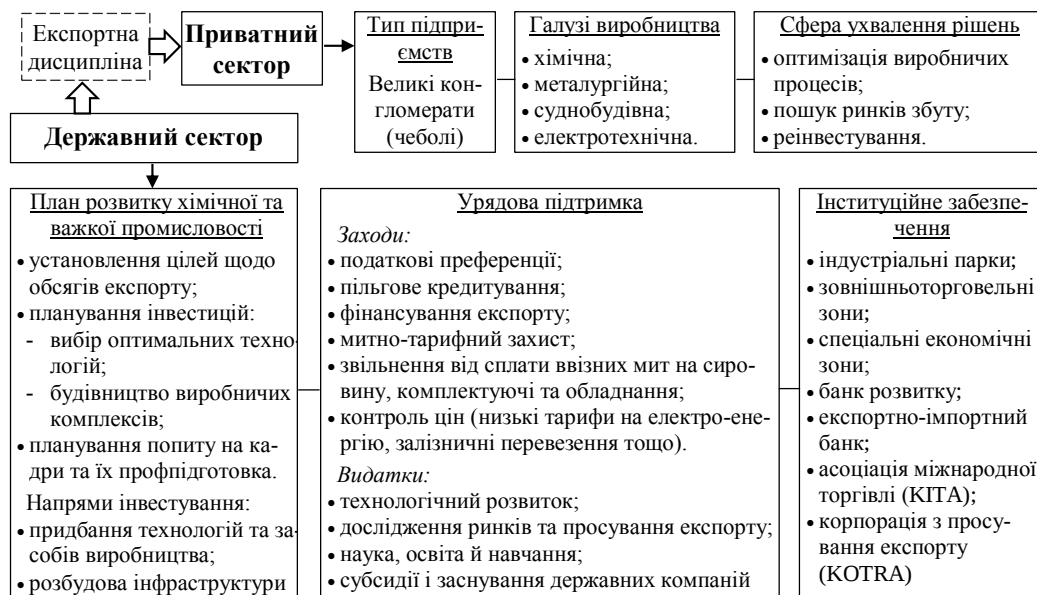


Рис. 3.1. Взаємодія державного і приватного секторів при реалізації стратегії розвитку хімічної та важкої промисловості у Південній Кореї у 1973–1983 рр.

Джерело: укладено автором.

Починаючи з 1983 р., державна політика експортно-орієнтованого розвитку Кореї трансформувалась із селективної у функціональну на засадах пріоритетної підтримки наукових досліджень і виробництва наукоємної високотехнологічної продукції незалежно від галузі промисловості. Подальший розвиток корейської економіки потребував опанування більш складних технологій, залучення яких із-за кордону було набагато складнішим, ніж трансфер простіших технічних рішень, що використовувались для розвитку хімічної та важкої промисловості у попереднє десятиріччя. Спроби активізувати інноваційний розвиток шляхом лібералізації доступу для іноземних інвестицій не дав відчутних результатів, тому уряд зосередився на переході від копіювання іноземних технологій до стимулювання розвитку національних інновацій, для чого було запроваджено низку стимулів. По-перше,

підприємства, які інвестували у НДДКР та розвиток людського капіталу, звільнялись від податку на нерухомість, одержували пільги при сплаті податку на прибуток, також уряд знизив ввізні мита на продукцію, необхідну для проведення наукових досліджень. По-друге, побудовано систему інституційної підтримки інновацій, зокрема засновано Кореїську корпорацію з розвитку технологій (1981 р.) – спеціалізований державний банк для фінансової підтримки комерціалізації нових технологічних розробок, а також Кореїську корпорацію з фінансування технологій (1989 р.) – неприбуткову організацію, що надавала гарантії для позик МСП на створення і комерціалізацію інноваційних рішень у промисловості. По-третє, уряд використовував публічні закупівлі для стимулювання попиту на технології, створені МСП, супроводжуючи це багатьма іншими програмами підтримки, надаючи послуги з юридичного консультування, інформування про інновації, допомоги та супроводу технологічного трансферу тощо [23, с. 338].

В результаті зміни парадигми технологічного розвитку державні видатки на фінансування НДДКР у Південній Кореї суттєво зросли, проте частка урядових витрат у загальному обсязі НДДКР знизилася. Протягом 1980–1992 рр. загальні витрати на НДДКР збільшилися з 0,46 млрд до 6,22 млрд дол. США (у 13,5 раза), при цьому частка держави у цьому фінансуванні знизилася з 64,0 до 17,6%. Частка витрат на НДДКР у структурі ВВП у зазначений період зросла з 0,77 до 2,17%, наблизившись до рівня відповідних показників у США (2,6%) та Японії (2,8%) [88, с. 105]. Таким чином, незважаючи на розширення програм державного фінансування НДДКР, ключовий внесок у стрімке зростання інвестицій у науку та технології здійснили стимули, які спонукали приватні компанії до активізації науково-дослідної діяльності.

У другій половині 1980-х років більшість заходів державної підтримки, що діяли в рамках реалізації плану розвитку хімічної та важкої промисловості, були скасовані. Південна Корея поступово лібералізувала зовнішньоторговельний та інвестиційний режими як учасник становлення нової системи глобальної торгівлі, що інституціонально втілювалась у створенні СОТ у 1995 р. Політику державного сприяння експортній експансії було приведено у відповідність до міжнародних

норм та правил, а основними заходами підтримки стали відшкодування ввізного мита, страхування експорту, діяльність торгових представництв, фінансування виставково-ярмаркової діяльності. Під відшкодування в Кореї підпадає мито, сплачене при імпорті сировини і комплектуючих, які протягом наступних двох років використовуються для виробництва готової продукції на експорт. Цей захід було запроваджено ще в 1975 р., однак тоді його вагомість у системі державної підтримки залишалася вкрай незначною: співвідношення поверненого ввізного мита до обсягів експорту становило всього 0,3%. За підсумками ж 1990 р. сума відшкодованого мита сягнула 2,6% обсягів експорту, держава повернула 24,0% зібраних митних платежів. У 2001 р. було повернуто 38,4% доходів бюджету від сплати ввізного мита [93, с. 52]. Так само з часом змінилася роль страхування експорту в системі державної підтримки. Відповідний фонд було засновано ще у 1969 р., однак внесок страхування у розвиток експортної діяльності залишався неістотним до відкриття в 1992 р. Корейської корпорації страхування експорту, покликаної фінансувати дефіцит фонду. Як результат, уже протягом 1990–2000-х років річні страхові виплати в країні перевищували сукупні страхові премії в 1,2–3,3 рази, а частка застрахованого експорту зросла з 0,8% у 1974–1976 рр. до 35,3% у 2010 р. [93, с. 54]. Систему просування експорту було розширено в 1995 р. із заснуванням агентства сприяння торгівлі й інвестиціям, завданнями якого стали розвиток мережі торгових представництв (станом на липень 2020 р. налічувалось 127 відповідних закладів у 84 країнах світу), організація і фінансування торгово-економічних місій, сприяння участі корейських підприємств у міжнародних виставках-ярмарках [90].

Окремо слід наголосити на трансформації ролі індустріальних парків і СЕЗ у системі промислової політики Південної Кореї наприкінці 1990-х років, відтоді відповідні майданчики почали розглядатися насамперед як механізм залучення ПП. Відтак переважна більшість преференцій (здебільшого у формі звільнення від сплати деяких податків і зборів на різний період та в різних обсягах залежно від конкретної СЕЗ й обсягу вкладених інвестицій) була зарезервована виключно за іноземними інвесторами, а головні критерії до підприємств щодо входження в

індустріальні парки і СЕЗ та отримання пільг змістились у сферу технологій та інновацій. До резидентів парків та СЕЗ більше не висуваються вимоги у сфері експортної діяльності для збереження ними права на використання преференцій. Хоча безпосередній зв'язок між податковими преференціями і стимулюванням експорту таким чином обірвався, індустріальні парки в силу своєї поширеності та набутого рівня конкурентоспроможності їх учасників залишаються центром експортно-орієнтованого зростання корейської економіки. Зокрема, протягом 2000–2012 рр. частка промислового виробництва країни, зосереджена в межах індустріальних парків, зросла з 51 до 69%, а частка експорту товарів і послуг – з 59 до 81% [48, с. 134–135].

Результатом комплексної політики експортно-орієнтованої індустріалізації, що ефективно адаптувалася до нових викликів розвитку, стала докорінна структурна перебудова корейської економіки, ключове значення для якої мало планомірне нарощення виробничо-експортного потенціалу в капіталомістких та високотехнологічних галузях переробної промисловості, що супроводжувалося вертикальною диверсифікацією зовнішньої торгівлі (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Динаміка обсягів та структури експорту Південної Кореї у 1968–1998 рр., %

Агреговані товарні групи за класифікацією SITC	Роки						
	1968	1973	1978	1983	1988	1993	1998
Продукція с/г і харчової промисловості	11,7	8,3	8,3	5,0	4,1	2,6	2,0
Сировинні мінеральні ресурси	14,0	7,2	2,9	3,4	2,1	3,7	4,6
Продукція хімічної галузі	0,7	1,5	2,7	3,1	3,1	6,0	7,7
Метали та вироби з них	2,7	8,0	9,0	13,8	9,2	10,0	9,0
Полімери; вироби з деревини; текстиль	28,8	26,2	20,7	14,6	11,6	15,1	12,6
Механічне обладнання	0,9	1,8	1,7	2,9	38,6	44,9	4,8
Електричне устаткування	4,2	9,7	9,8	12,1			28,7
Транспортні засоби й обладнання	0,3	0,7	8,8	17,1			15,7
Одяг та взуття	27,1	26,5	25,6	20,2	20,6	10,3	4,1
Різноманітні промислові товари	9,6	9,8	10,1	7,6	10,5	7,0	5,3
Інше	0,0	0,3	0,4	0,2	0,2	0,4	5,5
<i>Довідково:</i>							
Обсяг експорту, млрд дол. США	0,5	3,2	12,7	24,4	60,7	82,2	132,3
Співвідношення експорту до ВВП, %	10,1	23,9	25,0	27,9	32,5	23,7	39,5
ВВП на душу населення, тис. дол. США у постійних цінах 2010 р.	1,5	2,3	3,5	4,6	7,4	10,4	12,9

Джерело: розраховано і укладено автором за даними [40, с. 308–317; 41, с. 192–199; 42, с. 200–207; 43, с. 218–225; 44, с. 209; 46, с. 209; 58; 104].

За 1968–1998 рр. корейський експорт товарів зріс із 0,5 млрд до 132,3 млрд дол. США, а його співвідношення до ВВП – з 10,1 до 39,5%. Відбулися докорінні зрушення в структурі експортних поставок товарів – частка високотехнологічної продукції машинобудування (механічного обладнання, транспортних засобів та електричного устаткування) зросла з 5,4 до 53,3%, натомість частка мінеральної сировини і сільгосппродукції знизилася з 25,7 до 6,4%, трудомісткої продукції легкої промисловості (одягу та взуття) – з 27,1 до 4,1%, а різноманітних товарів, виробництво яких потребує використання низьких і середніх технологій (виробів з деревини, полімерних матеріалів тощо) – з 28,8 до 12,6%. Якісний характер структурних змін відобразився у випереджаючій динаміці зростання ВВП на душу населення, реальний рівень якого збільшився у 8,6 раза – з 1,5 до 12,9 тис. дол. США (у цінах 2010 р.), в той час як середньосвітовий рівень цього показника зріс лише в 1,6 раза – з 4,9 до 7,8 тис. дол. США.

Тайванський підхід до політики експортно-орієнтованої індустріалізації у своїй основі був тотожний корейському, позаяк поєднав у собі захист «галузей-початківців», субсидування експорту та гостру конкуренцію між виробниками за державну підтримку. Уряд Тайваню забезпечував пільгові відсоткові ставки на кредити для пріоритетних галузей промисловості та заохочував експортну діяльність, субсидуючи імпорту сировини та її перероблення для постачання готової продукції на зовнішні ринки. Внутрішній ринок захищали високі імпорتنі мита, проте для виготовлення товарів на експорт компанії одержували відшкодування митних платежів або звільнялися від їх сплати у разі розміщення виробництва в режимі митного складу чи в зонах експортної переробки – СЕЗ, подібних до корейських зовнішньоторговельних зон. Новостворені й «нещодавно розширені» підприємства могли скористатися податковими пільгами, що надавалися на 4–5 років, або прискореною амортизацією виробничого обладнання, транспортних засобів, будівель та інженерних мереж. Державна підтримка носила селективний характер, починаючи з 1961 р., і набула змішаного селективно-функціонального виду із запровадженням Статуту модернізації промисловості у 1990 р. Протягом цього періоду державні програми розвитку промисловості Тайваню розвивалися

і ставали складнішими. Якщо спершу уряд, надаючи преференції, встановлював для підприємств орієнтири лише у сфері експортної діяльності, то з часом він почав висувати вимоги і скеровувати реципієнтів державної допомоги також у сферах фінансування НДДКР, енергозбереження та захисту довкілля [129, с. 61–62].

Однак, незважаючи на подібність регуляторного інструментарію і практики структурної перебудови, тайванський досвід має ряд прикметних особливостей, пов'язаних насамперед зі значно меншими, ніж у Кореї, масштабами державної підтримки. Частка державних видатків, спрямованих на компенсацію відсотків за кредитами і податкові преференції промисловим експортерам Кореї у 1978 р., становила 15,9% сукупної вартості їх експортних поставок, а загальні видатки на субсидування корейського експорту в 1970-х роках сягали 31% його обсягів. Натомість фінансування пільгових експортних кредитів з тайванського бюджету впродовж 1970-х років не перевищувало 0,25% вартісних обсягів експорту на рік, а загальний рівень субсидування експорту в Тайвані в цей період оцінюється в межах 10,7–12,0% обсягу поставок на зовнішні ринки [98, с. 51; 126, с. 235].

Така різниця в масштабах підтримки, на нашу думку, була обумовлена насамперед тим, що уряди аналізованих країн по-різному оцінювали значимість макроекономічної стабільності у розбудові виробничо-експортного потенціалу. Монетарна політика в Кореї повністю підпорядковувалася меті промислового розвитку, оскільки залежний від уряду центральний банк надавав фінансування під найбільш перспективні проекти, незважаючи на поточний етап економічного циклу та інфляцію. Як наслідок, протягом 1965–1981 рр. у країні спостерігався один з найнижчих у регіоні рівнів приватних заощаджень (в середньому 7,6% ВВП) при середній інфляції 15% на рік, а потреби у фінансуванні індустріалізації на дві третини задовольнялися за рахунок іноземних запозичень (заборгованість промислових підприємств протягом 1972–1980 рр. збільшилася в 1,5 раза і майже в 4,9 раза перевищувала вартість їхніх активів; зовнішній державний борг Кореї станом на 1980 р. становив 28,8% ВВП).

На противагу цьому, у Тайвані ставлення до макроекономічної стабільності після гіперінфляції 1940-х років було більш розважливим, що забезпечило помірну

інфляцію (в середньому 8% на рік), вищі внутрішні заощадження (17,6% ВВП) та нижче боргове навантаження (у 1980 р. співвідношення боргів та активів тайванських промислових підприємств було вдвічі меншим ніж у корейських і не зазнавало суттєвих змін у динаміці; зовнішній державний борг Тайваню становив 12,1% ВВП) [126, с. 243, 249, 261].

Маючи у своєму розпорядженні обмежені фінансові ресурси, уряд Тайваню відмовився від ідеї створення національних чемпіонів – великих конгломератів. Ставка була зроблена на малий і середній бізнес та конкретні види діяльності – виробництво інтегрованих мікросхем і комп'ютерної техніки. Середня кількість працівників на одному тайванському підприємстві у 1976 р. становила 27 осіб, тоді як на корейському – 69. У 1981 р. валовий дохід найбільшого конгломерату Кореї «Hyundai» втричі перевищував валовий дохід топ-десяти тайванських корпорацій [126, с. 224]. У той час, як жорстко регульований фінансовий ринок Кореї забезпечив чеболям достатній ресурс, щоб задіяти ефект масштабу і вийти на продукування власних інновацій, уряд Тайваню відкрив економіку для ТНК, заохочуючи місцеві підприємства до навчання в них провідних технологій через взаємодію на умовах субпідяду. На відміну від Кореї, де на початкових етапах індустріалізації переважав страх щодо допуску в країну іноземного капіталу, Тайвань активно залучав інвестиції глобальних корпорацій на умовах розбудови ними інфраструктури та надання доступу до своїх технологій. При цьому до ТНК не висувалося жодних умов щодо створення спільних підприємств чи розділення будь-якої частки власності з місцевими компаніями. Натомість зусилля уряду концентрувалися на формуванні у місцевих компаній здатності використовувати та розвивати одержані технології. Ключову роль у цьому відіграло заснування організації з проведення досліджень й обслуговування у сфері електроніки (1973 р.) і науково-дослідного індустріального парку Хсіньчу (1980 р.), що діяли як бізнес-інкубатор та майданчик для комерціалізації перспективних новацій [56]. Державне фінансування НДДКР у Тайвані в другій половині 1980-х – початку 1990-х років перевищувало відповідні витрати у Кореї, зокрема в 1992 р. – майже в 1,5 раза. У результаті протягом 1970–1990-х років у Тайвані постала національна

промисловість з виробництва напівпровідників і комп'ютерної техніки. Якщо в 1970-х роках ключові процеси у виробництві комп'ютерної техніки здійснювалися виключно на підприємствах з іноземним капіталом, тоді як місцеві компанії спеціалізувались на кінцевому збиранні та тестуванні приладів, то станом на 1984 р. частка іноземних корпорацій у виробництві комп'ютерів зменшилась до 57%, у 1990 р. вона становила 30, у 1995 р. – 15% [85]. Така динаміка зумовлена як розвитком національного виробництва, так і переміщенням ТНК виробничих потужностей в інші країни (передусім до Китаю) з метою оптимізації витрат.

Застосований підхід до індустріалізації забезпечив докорінну структурну перебудову економіки Тайваню та вертикальну диверсифікацію виробництва й експорту. Частка електронного обладнання та напівпровідників в експорті зросла з 2,7% у 1965 р. до 13,7% у 1981 р. та до 33,6% у 2011 р., а частка продукції важкої промисловості протягом 1981–2011 рр. збільшилася з 32,3 до 82,9% [21, с. 311; 39]. Однак темпи індустріалізації та експортної експансії на початкових етапах у Тайвані були нижчими, ніж у Кореї. Протягом 1965–1981 рр. середньорічне зростання промислового виробництва у Тайвані становило 15,5%, а фізичних обсягів експорту – 18,9%, в той час як у Кореї відповідні показники становили 20,6 та 26,0%. Водночас у соціально-економічному вимірі побудована на дотриманні макроекономічної стабільності політика Тайваню тривалий час давала кращі результати. У той же період 1965–1981 рр. у Тайвані зафіксовані вищі середні темпи зростання зайнятості (3,7 проти 3,4%), продуктивності праці (5,4 проти 5,2%) і ВВП на душу населення (6,9 проти 6,7%), ніж у Кореї, а також вища середня очікувана тривалість життя (72 проти 65 років) та забезпечення домогосподарств проточною водою, телевізорами й автомобілями [126, с. 216–217]. Розпочавши індустріалізацію у той самий період і приблизно на тому ж рівні розвитку, що й Корея, Тайвань тримав першість за показником ВВП на душу населення до 2004 р. Однак з другої половини 2000-х років Корея стрімко вийшла вперед і вже за підсумками 2018 р. її ВВП на душу населення на 33,4% перевищував тайванський [26]. Отже, у довгостроковій перспективі ризикована економічна політика Кореї зі створення національних чемпіонів, яка нехтувала макроекономічною стабільністю на етапі

активної індустріалізації, все ж заклала фундамент для досягнення вищого рівня розвитку, ніж поміркована стратегія Тайваню з підтримки МСП в умовах бюджетної економії. Хоча очевидно, що протягом настільки тривалого часу на динаміку розвитку обох країн впливали й інші чинники.

Центральноевропейська модель. На початку 1990-х років економіка Польщі характеризувалася слаборозвинутим сектором послуг та надмірною часткою у ВВП промисловості, в якій переважали галузі первинного оброблення (металургійна і нафтопереробна). Виробництво товарів кінцевого споживання здійснювалося з використанням застарілих технологій і не могло конкурувати на міжнародному ринку. Перший етап ринкових перетворень Польщі («шокова терапія») полягав у радикальній лібералізації економіки через зниження ввізних мит і відмову від застосування категорії «галузі-початківці», що надавала перехідний період від 5 років для адаптації до висококонкурентних відносин з ЄС. Це супроводжувалося відмовою від захисту національного виробника і будь-якої промислової стратегії взагалі. Більше того, для прискорення приватизації на державні підприємства розповсюджувались обмежувальні фіскальні заходи, що полягали у введенні податку на підвищення заробітної плати і використанні більш жорстких правил розрахунку амортизації. Така політика стабілізувала внутрішній ринок та дала можливість знизити інфляцію, однак завдала суттєвого удару по виробничому комплексу, оскільки у підсумку 28% польських підприємств, створених у часи адміністративно-командної економіки, припинили своє існування [214, с. 53–54].

Щоб зупинити обвал виробництва, у 1991 р. засновано агентство розвитку промисловості, покликане підвищити ефективність у промисловості та сприяти її реструктуризації. Поряд з цим було запущено низку антикризових програм для підтримки галузей, підприємства яких перебували в глибокій кризі, але через своє стратегічне значення не підлягали приватизації (гірничовидобувна, суднобудівна, оборонна промисловість). Завдяки діяльності агентства у 1991–1996 рр. вдалося зберегти й забезпечити ефективне функціонування найбільшого виробника продукції сільськогосподарського машинобудування та національної залізниці.

Антикризові програми сприяли частковому успіху у реформуванні вугільної галузі та металургійного комплексу країни. Проте в цілому державна підтримка промисловості на той час не мала чітких довгострокових цілей, була несистемною, зосереджувалась на вирішенні поточних проблем й надавалася переважно у вигляді прямих бюджетних вливань у підприємства, що перебували на порозі зупинки діяльності [72, с. 35].

Системна політика розвитку виробничо-експортного потенціалу в Польщі розпочалась у 1994 р. з ухваленням акту про СЕЗ, що стали важливим інструментом у боротьбі уряду за успішне пристосування економіки до ринкових умов. Стимули для інвестування у виробництво на території польських СЕЗ передбачали повне звільнення від сплати податку на прибуток протягом перших 10 років діяльності та сплату 50% обсягу цього податку у подальші 10 років. Скористатися цими пільгами могли лише ті інвестори, які відповідали чотирьом критеріям: створення та підтримання протягом визначеного періоду певної кількості нових робочих місць; регулярне реінвестування у виробництво в СЕЗ, що перевищує встановлені мінімальні пороги; досягнення й утримання протягом визначеного періоду часу певного рівня доходу від вироблених товарів або послуг; забезпечення встановленого рівня доходу від експорту товарів чи послуг, які виробляються в СЕЗ. У разі неможливості виконання цих критеріїв інвесторам надавались альтернативні преференції, а саме – можливість включити частину витрат, не пов'язаних з придбанням основних засобів, до інвестиційних витрат та прискорити амортизацію обладнання, задіяного у виробництві в СЕЗ. Ці преференції давали змогу інвесторам знижувати свою податкову базу і в такий спосіб платити менші податки на прибуток. Ставка податку на прибуток корпорацій у Польщі до 1996 р. становила 40%, у 1997–2003 рр. вона була поступово знижена до 27% і зрештою встановлена на рівні 19% зі вступом країни до ЄС у 2004 р. Таким чином, з огляду на високий рівень прибуткового податку звільнення від нього в рамках СЕЗ слугувало значним стимулом для потенційних інвесторів. Також для резидентів СЕЗ були передбачені пільги, що надавались з місцевих бюджетів, зокрема повне звільнення від сплати податку на нерухомість [89, с. 188–189].

З 2001 р. уряд Польщі, попередньо гармонізувавши свої правила надання державної підтримки з правовим доробком ЄС, був змушений змінити систему преференцій для СЕЗ. По-перше, в кожній СЕЗ запроваджувалися власні критерії одержання інвесторами пільг, що стосувалися використання новітніх технологій, розвитку кластерів, пріоритетних галузей (машинобудування, хімічної продукції, проведення НДДКР, надання послуг з технічного аналізу тощо). Рівень вимог до інвесторів почав залежати від ступеня розвитку промисловості та безробіття в регіоні, де розташована СЕЗ. Нижчі обсяги реалізованої промислової продукції у розрахунку на одного жителя і вищий рівень безробіття в регіоні зумовлюють простіші вимоги, що висуваються до інвестора для одержання пільг в СЕЗ. По-друге, повне звільнення від сплати податку на прибуток було скасовано, а решта пільг надаються в обсягах, що не перевищують 50% від інвестиційних вкладень для великих підприємств та 65% для МСП. Гармонізація державної підтримки зі стандартами ЄС призвела до скорочення її частки у ВВП Польщі з 2,6 до 1,3% протягом 1996–2002 рр. [130]. Водночас у формуванні сприятливих умов для інвестування і розвитку виробництва у СЕЗ суттєво зросла роль їх керівництва. Адміністрації СЕЗ у партнерстві з органами місцевого самоврядування та ВНЗ почали розроблювати і втілювати програми розвитку освіти, ринку праці й подолання безробіття у сільській місцевості. Конкуруючи за інвесторів, ряд СЕЗ співпрацюють з університетами у підготовці висококваліфікованих працівників для працевлаштування на нових підприємствах у СЕЗ, розробляють і проводять власні навчальні курси, прогнозують потреби ринку праці тощо [125].

СЕЗ відіграли вагомую роль у розвитку та диверсифікації зовнішньої торгівлі Польщі у період ринкових трансформацій. Станом на 2004 р. на підприємства СЕЗ припадало 0,6% зайнятих працівників, 5,7% інвестицій приватного сектора та 8,2% експорту країни. До 2015 р. частка інвестицій залишилась незмінною, а частка зайнятих осіб зросла до 2,2%, експорту – до 22,3%. Найбільші інвестиції надійшли в автомобілебудування, виробництво гумових і пластмасових виробів [106, с. 18–19], що, безумовно, вплинуло на зміну структури експорту (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Динаміка обсягів та структури експорту Польщі у 1989–2004 рр., %

Агреговані товарні групи за класифікацією SITC	Роки					
	1989	1992	1995	1998	2001	2004
Продукція с/г і харчової промисловості	11,1	13,3	10,0	10,5	7,8	8,3
Сировинні мінеральні ресурси	16,9	18,6	12,7	8,3	8,3	8,0
Продукція хімічної галузі	7,9	8,5	7,7	6,7	6,3	6,4
Метали та вироби з них	14,9	18,2	16,5	13,3	11,4	11,8
Полімери; вироби з деревини; текстиль	5,2	8,7	11,0	11,9	12,3	11,5
Механічне обладнання	6,6	4,0	4,5	5,4	4,9	5,4
Електричне устаткування	12,8	6,5	6,9	11,0	16,0	16,3
Транспортні засоби й обладнання	10,7	8,4	9,6	12,0	15,5	17,2
Одяг та взуття	3,3	5,9	11,2	9,4	6,2	3,4
Різноманітні промислові товари	4,1	5,7	9,7	11,3	11,3	11,7
Інше	6,5	2,2	0,2	0,2	0,0	0,0
<i>Довідково:</i>						
Обсяг експорту, млрд. дол. США	12,2	13,2	22,9	28,2	35,4	73,8
Співвідношення експорту до ВВП, %	–	–	23,0	26,0	27,2	34,3
ВВП на душу населення, тис. дол. США у постійних цінах 2010 р.	5,9 ¹	5,6	6,5	7,7	8,6	9,6

Примітка: ¹ Дані за 1990 рік.

Джерело: розраховано і укладено автором за даними [58; 104; 116].

На початкових етапах переходу до ринкової економіки у структурі експорту Польщі спостерігалися негативні зрушення: у 1989–1992 рр. різко скоротилася частка продукції машинобудування (з 30,1 до 18,9%), тоді як частки мінеральної сировини, сільгосппродукції, металів, одягу та взуття збільшувалися. Проте в подальшому негативні тенденції були подолані, у тому числі завдяки системній політиці сприяння залученню інвестицій у польську промисловість. Уже в 2004 р. частка продукції машинобудування в експорті становила 38,9% (механічного обладнання – 5,4%, електричного устаткування – 16,3%, транспортних засобів – 17,2%), також істотно зросла частка полімерних матеріалів та різноманітних промислових товарів, насамперед за рахунок збільшення поставок на зовнішні ринки меблів та різноманітного професійного обладнання. Якщо у 1995 р. кількість видів продукції в експорті Польщі становила 2975 одиниць з близько 5300 одиниць згідно з HS-6, то у 2004 р. експорт здійснювався за 4647 товарними позиціями. Вартісні обсяги товарного експорту протягом 1989–2004 рр. зросли більш ніж у 6 разів – з 12,2 до 73,8 млрд дол. США, рівень відкритості економіки сягнув 34,3%, а реальний ВВП на душу населення зріс в 1,6 раза.

Чехія внаслідок жорсткого протистояння на політичній арені правих та ліво-центричних сил не спромоглася на системну і послідовну промислову політику. Комплексна та цілеспрямована підтримка структурних змін в економіці країни здійснювалась лише впродовж 1998–2006 рр., вона полягала у наданні стимулів для залучення інвестицій [115, с. 86]. Компанії, готові інвестувати понад 10 млн євро (5 млн у регіонах, де рівень безробіття на 25% перевищував середній по країні), одержували пільги зі сплати податку на прибуток протягом 10 років, звільнення від сплати ввізного мита та 90-денне відтермінування сплати ПДВ при імпорті високотехнологічного обладнання, субсидії на створення робочих місць, на навчання та перепідготовку працівників, пільгові ціни на придбання земельних ділянок. По закінченні періоду звільнення від сплати податку на прибуток для підприємств було передбачено можливість надалі отримувати часткові податкові знижки у разі реінвестування у розширення виробництва. Поряд з цим, уряд здійснював програму з підтримки індустріальних зон, у рамках якої спрямовував кошти на розвиток транспортної, енергетичної, інформаційно-комунікаційної й освітньої інфраструктури промислових кластерів. Уряд також сприяв розвитку кооперації між іноземними інвесторами та місцевими постачальниками через допомогу останнім у досягненні необхідних стандартів якості та налагодження комунікації між ними й ТНК, що інвестували у виробництво в Чехії [10].

Незважаючи на нетривалий період активної державної підтримки, Чеське агентство сприяння інвестиціям (ключова інституція в реалізації промислової політики) протягом 1998–2006 рр. забезпечило створення й ефективне функціонування 102 індустріальних зон, в яких розмістились 398 резидентів, що інвестували близько 6,5 млрд дол. США і створили 63,8 тис. нових робочих місць. Державні інвестиції в розвиток індустріальних зон становили лише 290 млн дол. США. Частка продукції машинобудування у чеському експорті протягом 1995–2006 рр. зросла з 29,3 до 52,6%, а частка експорту товарів і послуг у ВВП країни – з 40,4 до 65,2% [27]. Бурхливий розвиток інфраструктури та успішні кейси реалізації інвестиційних проектів у поєднанні зі вступом Чехії до ЄС і ОЕСР забезпечили неперервність позитивної динаміки інвестиційних надходжень та збереження набутих якісних структурних зрушень в економіці.

Як видно з досвіду Польщі та Чехії, структурні зрушення у виробництві й експорті цих країн відбулися за порівняно меншої (хоч і важливої) ролі держави, ніж у Кореї і Тайвані, та в умовах протистояння конкуруючих парадигм, які по-різному сприймали необхідність проведення активної промислової політики як такої. Відтак державна підтримка структурних трансформацій у Польщі й Чехії періоду 1990–2000-х років відрізнялася своєю непостійністю й епізодичністю. Та незважаючи на слабшу роль держави, центральноєвропейська модель усе-таки дала позитивний результат, оскільки для неї базовим чинником, що забезпечував зростання, були ПІІ (*FDI-led growth*), тоді як у рамках східноазійської моделі зростання досягалося через становлення національного виробничого комплексу, який певний період розвивався в умовах захисту від зовнішньої конкуренції та нарощував власний конкурентний потенціал шляхом послідовної експортної експансії (*export-led growth*). Результати реалізації цих моделей чітко простежуються з обсягів та векторів інвестиційних потоків відповідних країн (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Динаміка накопичених ПІІ та ПІІ окремих країн у 1990–2019 рр.

Країни і показники		Роки						
		1990	1995	2000	2005	2010	2015	2019
Польща	ПІІ, млрд дол. США	0,1	7,8	33,5	86,3	187,6	186,0	236,5
	ПІІ, % ВВП	0,2	5,5	19,5	28,2	39,1	39,0	40,3
	ПІІ, млрд дол. США	0,1	0,5	0,3	1,8	16,4	27,5	24,8
	ПІІ, % ВВП	0,1	0,4	0,2	0,6	3,4	5,8	4,2
Чехія	ПІІ, млрд дол. США	1,4	7,4	21,6	60,7	128,5	116,6	170,7
	ПІІ, % ВВП	3,5	12,3	35,1	44,5	61,9	62,4	69,6
	ПІІ, млрд дол. США	0,0	0,3	0,7	3,6	14,9	18,6	45,4
	ПІІ, % ВВП	0,0	0,6	1,2	2,7	7,2	9,9	18,5
Корея	ПІІ, млрд дол. США	5,2	18,2	43,7	104,9	135,5	179,5	238,6
	ПІІ, % ВВП	1,8	3,2	7,6	11,2	11,8	12,3	14,3
	ПІІ, млрд дол. США	2,3	13,3	21,5	38,7	144,0	285,9	440,1
	ПІІ, % ВВП	0,8	2,3	3,7	4,1	12,6	19,5	26,5
Тайвань	ПІІ, млрд дол. США	9,7	15,7	18,9	42,6	61,5	65,3	100,6
	ПІІ, % ВВП	5,8	5,6	5,7	11,4	13,8	12,2	16,4
	ПІІ, млрд дол. США	30,4	42,6	66,7	103,3	190,8	302,6	362,5
	ПІІ, % ВВП	18,2	15,3	20,2	27,6	42,9	56,1	59,2

Джерело: укладено автором за даними [54].

Протягом 1990–2019 рр. співвідношення ПІІ до ВВП Кореї збільшилося з 1,8 до 14,3%, а в Тайвані – з 5,8 до 16,4%, тоді як у Польщі відповідний показник сягнув 40,3%, а в Чехії – 69,6%. Отже, для Південної Кореї і Тайваню ПІІ, незважаючи

на всі спроби створити сприятливий режим для їх залучення, не були найбільшим рушієм розвитку. Більше того, за індексом ОЕСР щодо регуляторних обмежень ПП, режим залучення іноземних інвестицій у Південній Кореї залишається більш обмежувальним, ніж в Україні. У 2019 р. значення цього показника в Кореї склало 0,135, в Україні – 0,121, у Польщі – 0,072, в Чехії – 0,010 [112]. Тоді як Корея розвивала власний промисловий потенціал за рахунок зовнішніх запозичень, а Тайвань – за рахунок внутрішніх заощаджень і тимчасової присутності провідних ТНК, розвиток Польщі й Чехії будувався шляхом аутсорсингу до них виробничих процесів європейськими корпораціями [135, с. 35]. Польща й Чехія скористалися перевагами практики ТНК формувати глобальні ланцюги доданої вартості, тобто територіально розосереджувати етапи виробничих процесів для використання конкурентних переваг інших країн при виготовленні кінцевого продукту. Таким чином, сформовані переважно іноземним капіталом промислові комплекси Польщі та Чехії стали елементами великих міжнародних виробничих ланцюгів, ефективне функціонування яких потребувало інтенсифікації потоків зовнішньої торгівлі (звідси, зокрема, відсутність потреби у захисті «галузевих початківців» та стрімка відмова від тарифного захисту). Водночас Тайвань, а пізніше Корея стали глобальними інвесторами. Обсяг вкладених в економіки інших країн ПЗІ з Кореї і Тайваню у 2019 р. перевищував обсяги залучених ними ПП у свої економіки в 1,8 та 3,6 рази відповідно.

Така фундаментальна різниця у стратегіях диверсифікації економіки в цілому і розвитку виробничо-експортного потенціалу зокрема зумовила ряд відмінностей у результатах структурних зрушень у зовнішній торгівлі країн, що розглядаються. Так, у структурі експорту продукції переробної промисловості Польщі переважають середньотехнологічні (43,2%) і трудомісткі (19,9%) товари, тоді як у Кореї – високотехнологічні товари (53,3%). З часу вступу до ЄС Польща посідає одне з найнижчих місць в об'єднанні за часткою високотехнологічних товарів в експорті, що коливалась у межах 12,3–18,8% [120, с. 7]. Водночас Чехія має одну з найвищих у ЄС частку працівників, кваліфікація яких перевищує ту, якої потребує зайнята ними посада (16%) [111, с. 79]. Очевидно, що, зосереджуючи

низку етапів виробництва закордоном, ТНК не поспішають передавати до інших країн свої передові технології, залишаючи за ними переважно роль виконавців проміжних завдань. Звідси також порівняно низька частка витрат на НДДКР у ВВП, яка, за підсумками 2018 р., становила 1,21% у Польщі та 1,93% у Чехії при середньосвітовому рівні 2,27%, а в Кореї – 4,81% [122].

Таким чином, експортно-орієнтована індустріалізація країн Східної Азії у 1970–1990-х рр. забезпечила вищі показники і заклала міцніший фундамент для довгострокового зростання, ніж інтеграція до ланцюгів доданої вартості постсоціалістичних країн Центрально-Східної Європи у 1990-х – першій половині 2000-х років, хоча обидві моделі запустили якісні структурні зрушення у виробництві та зовнішній торгівлі відповідних країн. Незважаючи на використання схожого інструментарію і механізмів промислової політики щодо створення сприятливих умов для залучення капіталу у пріоритетні галузі чи напрями виробництва, принципова відмінність двох моделей диверсифікації економіки полягає у виборі ключового джерела зростання – вирощення, розвиток, експортна й інвестиційна експансія національних брендів (східноазійська модель) або взяття на аутсорсинг окремих виробничих функцій з уже вибудованих міжнародних промислових комплексів та інтеграція до них із втратою контролю над брендами (центрально-європейська модель). У першому випадку території з пільговими умовами для інвестування й ведення бізнесу (СЕЗ, індустріальні парки, індустріальні й зовнішньоторговельні зони тощо) функціонують переважно як «інкубатори» для становлення «галузей-початківців», що водночас перебувають під тарифним захистом та експортною дисципліною, у другому – здебільшого як центри залучення ППІ та організації ефективної кооперації вздовж ланцюга доданої вартості через лібералізацію інвестиційного та зовнішньоторговельного режимів.

3.2. Ефективність промислової політики України в частині формування стимулів для диверсифікації виробництва та експорту

Україна має суперечливий досвід державної підтримки промислового розвитку, зокрема у сфері залучення інвестицій та активізації виробництва на територіях з пільговим режимом господарської діяльності, які протягом 2000-х років функціонували у вигляді СЕЗ і територій пріоритетного розвитку (ТПР). СЕЗ були створені переважно як класичні зовнішньоторговельні зони (порто-франко) для обслуговування зовнішньоторговельних і транзитних вантажопотоків. Щодо них діяв режим спеціальної митної зони, що передбачав звільнити їхніх резидентів від сплати ввізного мита і ПДВ при імпорті непідакцизних товарів з інших країн та звільнити від сплати вивізного мита, ПДВ й акцизного збору при експорті виробленої або достатньо обробленої в межах зон продукції. У межах ТПР для підприємств, які реалізували конкретні інвестиційні проекти, діяв спеціальний режим інвестиційної діяльності, що передбачав надання ряду пільг – звільнити від сплати імпортного мита і ПДВ на устаткування, комплектуючі та обладнання на час реалізації проекту (але не більше ніж на 5 років), звільнити від сплати податку на прибуток протягом перших трьох років та 50% сплати цього податку протягом наступних трьох років, виключити суму інвестицій з валового доходу підприємств, нарахованого з метою оподаткування, а також звільнити від плати за землю на період освоєння ділянки, але не більше ніж на п'ять років. Вимоги, які висувалися до резидентів СЕЗ і ТПР для одержання ними права на пільги, передбачали реалізацію попередньо затвердженого органами управління СЕЗ або ТПР інвестиційного проекту у пріоритетних видах економічної діяльності та з мінімальними порогами кошторисної вартості від 100 тис. до 3 млн дол. США залежно від галузі виробництва [172, с. 68–69].

Протягом 1998–2002 рр. в Україні було створено 9 СЕЗ та 72 ТПР (кількість реально діючих ТПР не перевищувала 60) з першочерговою метою поліпшення соціально-економічної ситуації у найбільш депресивних регіонах країни шляхом залучення інвестицій та створення нових робочих місць. І хоча вони відіграли

певну позитивну роль у подоланні наслідків кризи трансформаційного періоду, їх функціонування не привело до якісних структурних зрушень у виробництві чи зовнішній торгівлі внаслідок відсутності стратегічного бачення та недостатньої цілеспрямованості держави при використанні цих механізмів. Усього можна виділити три основні причини, що пояснюють низьку ефективність СЕЗ та ТПР в Україні порівняно з вищерозглянутими успішними прикладами використання побідних механізмів.

1. Розпорошеність та неузгодженість правових засад щодо створення і функціонування СЕЗ та ТПР, оскільки їх нормативно-правова база формувалась на основі прецедентів з утворення кожної конкретної території чи зони. Відтак створення кожної СЕЗ і ТПР було передбачено окремими законодавчими актами, в яких відрізнялися не лише системи управління відповідними територіями, а й перелік надаваних пільг та навіть визначення поняття «територія пріоритетного розвитку». Якщо для СЕЗ було ухвалено загальний рамковий закон, то базового закону, який регламентував би загальні принципи створення і діяльності ТПР, не існувало взагалі. Поняття ТПР було введено у правове поле України законом про зайнятість, а правові засади щодо умов надання та обсягів пільг резидентам СЕЗ і ТПР були розпорошені у семи законах. Сформувалась громіздка багаторівнева система регламентації діяльності СЕЗ та ТПР, що охоплювала близько тридцяти нормативно-правових актів, положення яких часом суперечили один одному та не узгоджувались із загальною концепцією державної політики щодо СЕЗ і ТПР, викладеною у Програмі розвитку в Україні спеціальних (вільних) економічних зон і територій зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності до 2010 р.

2. Регіональне розташування та пріоритетні галузі для СЕЗ і ТПР обиралися безвідносно до об'єктивних критеріїв розвитку відповідних регіонів і перспектив активізації інноваційного виробництва. З 12 регіонів, у яких створювались СЕЗ і ТПР, лише один (Закарпатська область) мав статус депресивного, тоді як низка регіонів вважалися слаборозвинутими (Волинська, Житомирська, Чернігівська області, АР Крим), а деякі відзначались порівняно високим рівнем економічного розвитку (міста Харків і Шостка, Донецька та Луганська області). Затверджений

перелік пріоритетних видів економічної діяльності для одержання резидентами ТПР пільг заперечував саму ідею пріоритетності, адже містив 14 секторальних напрямів, що охоплюють 34 двозначних розділи у сучасній КВЕД, з-поміж них сільське господарство, добувна, текстильна, легка, металургійна промисловість, виробництво деревини і виробів з неї, туристично-рекреаційна сфера і ряд інших низькотехнологічних та трудомістких галузей, розвиток яких за визначенням не здатен призводити до якісних структурних зрушень у виробничо-експортному потенціалі на засадах вертикальної диверсифікації. Разом з цим, неефективна галузево-регіональна структура ТПР була законсервована на початкових етапах їх становлення, спершу в результаті запровадження мораторію на подання до КМУ пропозицій щодо створення нових ТПР у 1999 р. [232], а пізніше внаслідок введення у 2002 р. мораторію на затвердження нових інвестиційних проектів у рамках СЕЗ і ТПР [224].

3. Держава виявилася неспроможною оперативно реагувати на зловживання резидентів СЕЗ і ТПР правилами одержання податкових пільг, накладати санкції на порушників, розривати з ними договори на реалізацію інвестиційних проектів. Низька інституційна спроможність держави у поєднанні з відсутністю чітких галузевих пріоритетів функціонування СЕЗ і ТПР призвели до того, що в 2000–2004 рр. 59,2% податкових пільг було спрямовано на реалізацію 14 проектів з переробки м'яса. Середній обсяг пільг на один проект з переробки м'яса у 64,1 раза перевищував середній обсяг пільг за рештою проектів у рамках ТПР [172, с. 94]. Співвідношення обсягу отриманих пільг до обсягів залучених інвестицій у ТПР тих областей, які реалізовували проекти з переробки м'яса, становило 101% у Донецькій та 78% у Житомирській області, тоді як для решти регіонів (крім Волинської області) це співвідношення перебувало в межах 14–20%. Також слід зазначити, що частка Донецької області в обсязі фіскальних пільг, наданих для ТПР протягом 2000–2004 рр., становила 87,7% [189]. Низька бюджетна ефективність проектів з переробки м'яса стала підставою для повного скасування преференцій всім резидентам СЕЗ і ТПР у 2005 р. Низка резидентів СЕЗ та ТПР через суд поновили право використовувати відповідні пільги до 2010 р. Переважну

частину забезпечених через судові рішення пільг протягом 2005–2010 рр. отримали підприємства, які реалізовували проекти з переробки м'яса.

Скасування інвестиційних стимулів і дискредитація вітчизняних СЕЗ і ТПР як механізмів промислового розвитку призвели до згортання у них виробництва протягом 2005–2010 рр. За цей період кількість діючих ТПР знизилась з 60 до 28, число працюючих підприємств у їх межах зменшилося з 393 до 80, а кількість інвестиційних проєктів, що реалізовувались, – з 464 до 84 [189]. Відтоді СЕЗ і ТПР зникли з порядку денного формування та реалізації промислової політики України. Втім, порівняння показників розвитку СЕЗ і ТПР України і СЕЗ Польщі наочно демонструє, що вітчизняна практика надання інвестиційних стимулів для пріоритетних виробництв поступалася за ефективністю протягом усього періоду 2000–2010 рр. У пік свого розвитку в 2004 р. українські СЕЗ і ТПР охоплювали 10,5% території країни, на них припадало 4,0% приватних інвестицій, 0,6% зайнятого населення, 2,4% імпорту та 4,0% експорту товарів. У тому самому році польські СЕЗ, охоплюючи лише 0,08% території, зосереджували 5,7% приватних інвестицій, 0,6% зайнятих, 7,6% імпорту і 8,2% експорту країни [48, с. 113; 106, с. 18].

Наступна спроба сформувати в Україні дієву систему державної підтримки через надання інвестиційних стимулів для промисловості бере початок у 2012–2013 рр., коли було ухвалено Закон «Про індустріальні парки» та супровідні нормативні акти, що забезпечили необхідне законодавче поле для застосування цього механізму. Законом передбачено можливість здійснювати на території ІП господарську діяльність у сфері переробної промисловості, науково-дослідну діяльність та діяльність у сфері інформації й телекомунікацій. Для резидентів ІП встановлено такі преференції:

- звільнення від пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту, на території якого розташований індустріальний парк, у разі будівництва об'єктів у межах ІП (обсяг пайового внеску може сягати до 10% від витрат на будівництво нежитлових об'єктів та до 4% від витрат на зведення житлових приміщень);
- звільнення від оподаткування ввізним митом при імпорті устаткування, обладнання та комплектуючих, що не виробляються на території України і не є

підакцизними товарами, з метою облаштування ІП та здійснення в їх межах профільної господарської діяльності;

- безвідсоткові кредити та цільове фінансування на безповоротній основі для облаштування ІП (надаються з коштів Державного фонду регіонального розвитку за умови співфінансування з місцевих бюджетів на рівні 10%);

- пільги щодо земельного податку і податку на нерухомість (надаються за рішенням органів місцевого самоврядування) [223; 233].

Як видно, обсяг пільг для резидентів ІП значно менший порівняно з тими, які були передбачені для СЕЗ та ТПР, а також порівняно з тими, що на сучасному етапі надаються в інших країнах регіону, зокрема в Польщі, Чехії, Туреччині. Відсутні преференції, пов'язані зі сплатою податку на прибуток і ПДВ, амортизацією основних фондів, проведенням НДДКР, субсидіями на створення нових робочих місць тощо [174, с. 44–45]. Масштаби фінансової підтримки ІП за рахунок коштів ДФРР вкрай незначні, оскільки фінансування виділяється на конкурсній основі, розподіляється між 25-ма сферами діяльності (де ІП – лише один із напрямів) і передбачає тривалий період розгляду й оцінювання проектів. З часу створення у 2015 р. та до серпня 2020 р. у ДФРР надійшло на розгляд майже 20,5 тис. проектів на суму 3,27 млрд грн, з них індустріальних парків стосувалися тільки 16 проектів на суму 223,0 млн грн, три з яких було відхилено, тринадцять перебували на різних стадіях розгляду і лише один був затверджений КМУ та перебував на стадії реалізації. Цей проект передбачає будівництво мереж водопостачання, водовідведення та зливових стоків до ІП у м. Новодністровськ, його загальна вартість становить 8,5 млн грн, а частка ДФРР у фінансуванні – 46,5%, тоді як решту фінансового тягаря покладено на Новодністровську міську раду [185].

Аналіз основних даних Реєстру індустріальних (промислових) парків МЕРТ України, внесення до якого надає резидентам ІП право на використання пільг, засвідчує, що вітчизняні ІП перебувають на початковій стадії розвитку. Станом на 16.07.2020 р. до Реєстру було внесено 43 ІП, з яких тільки для 23 призначено керуючу компанію (7 керуючих компаній – комунальні підприємства), лише 7 парків мали учасників, загальна кількість яких становила 13 підприємств. При

цьому, задекларовані деякими учасниками види діяльності ставлять під сумнів доцільність розміщення відповідних виробництв у межах ІП і вказують на ознаки відсутності з боку держави стратегічного бачення щодо використання цього механізму, так само як і у випадку з СЕЗ і ТПР. Зокрема, з 13 учасників лише троє задекларували господарську діяльність у секторі машинобудування (виробництво холодильного і вентиляційного устаткування, духових шаф, печей і пічних пальників, інших машин і устаткування загального призначення), одне підприємство вказало діяльність у сфері виробництва зброї та боєприпасів, два – у виготовленні хімічної продукції (виробництво промислових газів, органічних хімічних речовин), ще троє – у виробництві трудомісткої і низькотехнологічної продукції (виробництво готових текстильних виробів, лісопильне і стругальне виробництво, виробництво олії), а четверо інших стали учасниками ІП, хоча задекларовані ними види діяльності (виращування зернових культур, оптова торгівля зерном, післяурожайна діяльність, надання в оренду нерухомого майна тощо) не належать до передбачених профільним законом видів економічної діяльності для реалізації в межах ІП [200].

Необхідно зазначити, що рішення про створення двох третин ІП та схвалення їхніх концепцій прийняли органи місцевого самоврядування (міські ради). Створення таких парків відбувається здебільшого не під конкретні інвестиційні проекти, а для формування передумов для поліпшення інвестиційного клімату і соціально-економічного стану регіону в майбутньому. Це простежується із надто широких напрямів спеціалізації, представлених у концепціях низки ІП, причому іноді зазначені види діяльності є несумісними для розміщення на компактних територіях через технологічні вимоги (наприклад, електроніка та виробництво будівельних матеріалів чи деревообробка). Подібні підходи засвідчують намагання ініціаторів диверсифікувати потенційні напрями господарської діяльності в ІП, оскільки чіткого розуміння, для чого вони використовуються, не було. Поряд з цим, чинною для включення до Реєстру ІП є вимога щодо відсутності в межах земельної ділянки, яка відводиться під індустріальний парк, цілісного майнового комплексу, який дає можливість здійснювати виробництво продукції,

що унеможливилює формування мережі ІП на базі діючих промислових підприємств. Відтак ІП створюються переважно на вільних від забудови ділянках без наявної інфраструктури або на деградованих промислових територіях, які хоч і підключені до інженерних комунікацій, однак потребують фінансування для демонтажу зношених споруд, непридатних до подальшого використання. У будь-якому разі перетворення виділених під ІП ділянок на привабливі для капіталовкладень комплекси потребуватиме значних державних ресурсів, можливість швидкого залучення яких залишається обмеженою [199, с. 20]. Вищезазначене вказує на віддалену в часі перспективу розбудови мережі реально функціонуючих індустріальних парків в Україні.

Істотним стримуючим фактором на шляху розвитку індустріальних парків в Україні залишається складна і надміру витратна процедура приєднання об'єктів промисловості до інженерних мереж (мереж централізованого водопостачання та водовідведення, газопостачання, електроенергії). Посідаючи 64-е місце зі 190 країн за легкістю ведення бізнесу в рейтингу «Doing Business 2020», за показником «приєднання до електромереж» Україна перебуває на 128-у місці. Для підключення двоповерхового складського приміщення до електромережі на відстані 150 м з потужністю 140 кВт в Україні необхідно витратити 267 днів, при цьому вартість такого приєднання становитиме 353,2% середньорічного доходу на душу населення. Для порівняння, у Польщі відповідні показники становили 113 днів та 16,3%, у Чехії – 58 днів і 23,1%, у Туреччині – 34 дні та 62,3% відповідно [37]. Слід зазначити, що динаміка цих показників для України є позитивною. Так, у попередньому звіті «Doing Business 2019» витрати часу були оцінені у 281 день, а вартість – у 404% середньорічного доходу на душу населення. Проте причини цих позитивних результатів є другорядними, зокрема впорядкування видачі технічних умов і запровадження механізму компенсації за підключення. Головними проблемами, що ускладнюють доступ до інженерної інфраструктури України, залишаються включення до технічних умов робіт, які не стосуються безпосередньо самого приєднання до мереж, а також відсутність чітких термінів для виконання цих робіт, що призводить до затягування строків і додаткових необґрунтованих витрат.

А побудувавши об'єкти інженерної інфраструктури за власний рахунок, інвестори повинні обов'язково передавати їх на баланс спеціалізованим комунальним підприємствам, сплатити за це податок і надалі сплачувати за послуги цих підприємств тариф, що містить інвестиційну складову [175, с. 90]. Очевидно, що такі умови у переважній більшості випадків є непереборними бар'єрами для залучення нових інвестицій, навіть з урахуванням стимулів у межах ІП, а також уповільнюють процеси модернізації інфраструктури, поглиблюють технологічну відсталість та консервують високу енерго- і ресурсоемність вітчизняної економіки.

Перспективу використання стимулів у межах ІП як механізму для залучення в українську економіку ІП провідних ТНК піддає у цілому несприятливий інвестиційний клімат в країні, зумовлений насамперед слабкістю інституційного середовища в державному управлінні. У звіті Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) про глобальну конкурентоспроможність низька якість інституцій вказана як один з найбільш обтяжуючих чинників розвитку для України. До основних проблемних питань в інституційній сфері України, що безпосередньо впливають на низьку якість інвестиційного клімату, у 2018 р. належали незахищеність прав власності (128-е місце зі 141), слабкість професійних стандартів внутрішнього аудиту й бухгалтерського обліку (118-е місце), нестабільність урядової політики (115-е місце), відсутність гарантій незалежності судової системи (105-е місце), відсутність довгострокових цілей та бачення в уряді (104-е місце), несвоєчасне реагування уряду на виклики (98-е місце), низька ефективність правової системи у врегулюванні суперечок (88-е місце) [62]. Відсутність позитивних зрушень за окресленими напрямками матиме наслідком слабкий приплив інвестицій до ІП, брак комплексної та узгодженої на всіх рівнях політики щодо нормативного урегулювання діяльності ІП, а також слабкий контроль за зловживаннями з боку резидентів ІП при використанні пільгового режиму діяльності, що загрожує призвести до дискредитації цього механізму так само, як це відбулося із СЕЗ і ТПР.

Зазначимо також інші перешкоди і неврегульовані питання щодо створення і функціонування ІП, вирішення яких необхідне для прискорення повноцінного

запуску і ефективного використання у вітчизняній практиці цього організаційно-економічного механізму. Серед них виокремлюють такі:

- відсутність у нормативно-правовій базі, яка регулює функціонування ІП в Україні, чітких критеріїв та процедур одержання резидентами парків державної підтримки і пільг з державного та місцевого бюджетів. Прикладом таких критеріїв можуть слугувати положення законопроекту № 2554 а-д, що упорядковує норми стимулювання залучення інвестицій у реальний сектор економіки через ІП. Ним передбачено надання преференцій лише тим суб'єктам господарювання в межах ІП, що мають не менш як 30 працівників, безпосередньо задіяних у профільній діяльності ІП, з оплатою праці на рівні не менш як утричі більшим за мінімальну заробітну плату [229]. Іншими критеріями можуть стати вимоги до здійснення експортної діяльності (для внутрішніх інвесторів), кооперація з місцевими постачальниками (для іноземних інвесторів), фінансування НДДКР тощо;

- відсутність гарантій стабільності надання передбачених пільгових умов та державної підтримки для резидентів ІП. Відповідні гарантії є характерною ознакою успішного використання цього механізму в розвинутих країнах світу. Наприклад, Польща при гармонізації правил надання державної підтримки з правовим доробком ЄС відмовилася застосовувати нові обмеження до раніше затверджених інвестиційних проектів у своїх СЕЗ, незважаючи на тиск європейських партнерів. Хоча кінцеві умови діяльності у польських СЕЗ для попередньо залучених підприємств стали результатом компромісу, в цілому країна зберегла за собою репутацію надійного партнера в очах інвесторів [89, с. 192]. Зважаючи на негативний досвід раптового позбавлення СЕЗ та ТПР усіх преференцій у 2005 р., Україні слід законодавчо закріпити гарантії забезпечення інвесторів у межах ІП передбаченими для них пільгами у наперед обумовлених обсягах і протягом визначеного періоду;

- можливість створення ІП без попереднього погодження концепції парку з органами місцевого самоврядування, якщо ініціаторами виступають приватні фізичні чи юридичні особи або державні органи виконавчої влади. Відповідне погодження доцільно зробити обов'язковим, оскільки саме органи місцевого

самоврядування несуть відповідальність за збалансований розвиток території, раціональне використання на ній економічних ресурсів, визначають стратегію соціально-економічного розвитку свого регіону, затверджують плани забудови та функціонального зонування населених пунктів тощо [220, с. 28]. Особливої актуальності це набуває в умовах децентралізації.

Слабкий вплив інвестиційних стимулів держави на розгортання виробничо-експортної діяльності в ІІІ зумовлюється також недостатнім рівнем розвитку системи експортного кредитування. Тривалий період часу єдиним інституційно-фінансовим елементом державної підтримки кредитування експорту в Україні залишався створений у 1992 р. Державний експортно-імпортний банк (ДЕІБ), який мав діяти як спеціалізована установа з фінансування ЗЕД, зокрема експорту. Проте на практиці він завжди використовувався як універсальний банк. Решта вітчизняних комерційних банків через надміру високі кредитні ризики і засилля дорогих і коротких пасивів не мають можливості надавати вітчизняним експортерам фінансування на тих умовах, якими користуються їхні конкуренти з розвинутих країн [263]. Відтак важливим кроком на шляху розбудови державної підтримки експортерів стало ухвалення закону «Про забезпечення масштабної експортної експансії українських виробників шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» у 2016 р., яким передбачено створення експортно-кредитного агентства (ЕКА). Згідно зі статутом, затвердженим КМУ у 2018 р., діяльність ЕКА охоплює сфери страхування, перестрахування, надання гарантій за договорами, які забезпечують розвиток експорту, участь у виконанні програми часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами [230; 249]. Однак станом на серпень 2020 р. ЕКА перебувало на початковій стадії запуску своєї роботи, а його діяльність зводилась до підписання меморандумів про співпрацю, бізнес-візитів до інших країн, зустрічей з послами та поширення інформації про пакет послуг агентства. Водночас, за результатами переговорів з Міжнародним валютним фондом (МВФ), профільна діяльність ЕКА залишається обмеженою сферами страхування і перестрахування, перш ніж Україна:

- оптимізує фінансові ризики, які можуть виникнути в результаті діяльності ЕКА;

– приведе систему фінансування проектної діяльності ЕКА у відповідність до правил Консенсусу ОЕСР (Рамкової домовленості по офіційно підтримуваних експортних кредитах під егідою Організації економічного співробітництва та розвитку) [205, с. 83].

Ефективному функціонуванню вітчизняного ЕКА у майбутньому можуть завадити й інші недоліки у нормативно-правовій базі, що регулює його профільну діяльність. По-перше, невизначеними залишаються критерії відбору компаній, які можуть претендувати на підтримку ЕКА, зокрема критерії щодо обсягів та напрямів зовнішньоторговельних поставок. По-друге, початковий статутний капітал у 200 млн грн занадто низький для повноцінного виконання агентством своїх функцій. З обмеженими ресурсами ЕКА або зможе надати підтримку всього незначній кількості вітчизняних експортерів, або потребуватиме високого рівня перестрахування, яке можна одержати на внутрішньому ринку лише за відносно високими цінами. По-третє, визначений у профільному законі перелік товарних груп, на які поширюється підтримка агентства, не вичерпує всіх видів продукції переробної промисловості. По-четверте, ЕКА дублює функції ДЕІБ, який за статутом також фінансує та гарантує експортно-імпорتنі операції підприємств і надає кредитно-фінансову підтримку суб'єктам ЗЕД з метою просування товарів вітчизняного виробництва на ринки інших країн [173, с. 105]. Очевидно, що до створення ЕКА підштовхнуло й невиконання ДЕІБ свого основного завдання, однак у міру розбудови ефективної системи державної підтримки експорту, проблема дублювання функцій ЕКА і ДЕІБ дедалі більше даватиметься взнаки.

Решти інституційних механізмів структурної перебудови промисловості та зовнішньої торгівлі, які активно використовувались у нині розвинутих країнах для запуску і спрямування трансформаційних зрушень в економіці, в Україні й досі немає. Промислова політика позбавлена таких механізмів, як банк розвитку, агенція підтримки МСБ, наукові парки, фонд національних досліджень, державні венчурні фонди тощо. Обмеженість у засобах підтримки закономірно призводить до її незначних обсягів у масштабах національної економіки (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Структура видатків зведеного бюджету України на економічну діяльність
у 2016–2020 рр., %**

Статті видатків за функціональною класифікацією	Роки				
	2016	2017	2018	2019	2020 ¹
Загальна економічна, торговельна і трудова діяльність	3,80	3,83	2,54	2,42	2,08
Сільське, лісове і рибне господарство; мисливство	8,73	12,58	10,02	9,34	7,92
Паливно-енергетичний комплекс	3,40	2,74	2,49	2,77	2,72
Інша промисловість, у тому числі:	0,83	1,81	10,69	11,57	15,79
Переробна промисловість	0,19	1,23	2,20	1,48	1,28
Будівництво	0,47	0,44	8,35	9,98	14,44
Транспорт, у тому числі:	44,21	48,01	49,94	50,25	53,96
Дорожнє господарство	37,83	41,32	42,95	43,90	48,69
Зв'язок, телекомунікації та інформатика	0,57	0,93	0,91	0,90	0,71
Інші галузі економіки	9,84	7,33	6,04	5,46	3,86
Фундаментальні і прикладні дослідження і розробки в галузях економіки	1,53	1,37	1,08	0,91	0,88
Інша економічна діяльність	27,09	21,40	16,29	16,38	12,08

Примітка: ¹Значення для 2020 р. розраховані на основі планових показників виконання бюджету, для решти років – на основі фактичних.

Джерело: розраховано і укладено автором за даними [244].

З усіх видатків зведеного бюджету на економічну діяльність протягом 2016–2020 рр. витрати на підтримку підприємств переробної промисловості становили 0,19–2,20%. Протягом 2018–2020 рр. ця частка зменшилася з 2,2 до менш як 1,3%. Найбільший обсяг видатків на обробну промисловість спостерігався у 2018 р. на рівні майже 3,1 млрд грн, або менше ніж 0,09% ВВП. Безумовно, прямі видатки з бюджету не є основним методом державної підтримки розвитку промисловості, адже більшість інвестиційних стимулів пов'язані з непрямым бюджетним фінансуванням (наданням пільг, преференцій, що знижують дохідну частину бюджету). Однак спадна динаміка у відносному й абсолютному значенні (видатки на обробну промисловість у 2020 р. заплановані на рівні 2,53 млрд грн) і низька частка порівняно з іншими статтями витрат свідчать про те, що розвиток переробної промисловості не є пріоритетом економічної політики держави на сучасному етапі. Показовим у цьому контексті є також перманентне скорочення частки витрат на фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у галузях

економіки з 1,53 до 0,88% у 2016–2020 рр. Частина загальних витрат на НДДКР у ВВП України так само неухильно зменшується. Так, упродовж 2010–2020 рр. вона скоротилася з 0,83 до 0,41% [171], що вказує на занепад і так вкрай низького потенціалу модернізації та технологічного розвитку вітчизняної економіки за рахунок власних ресурсів.

Стрімке зростання бюджетних видатків на переробну промисловість у 2017–2018 рр. пов'язане з реалізацією урядової програми здешевлення сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва. Це один з небагатьох успішних прикладів державної підтримки, яка привела до диверсифікації виробництва машинобудівної продукції та зміцнення позицій українських товаровиробників на внутрішньому ринку. Програма почала діяти з червня 2017 р. Вона полягає у компенсації фермерським господарствам та іншим сільгоспвиробникам до 40% вартості продукції сільгоспмашинобудування зі ступенем локалізації виробництва на території України не менше 60% для простого обладнання та 35–55% для складної самохідної техніки. У 2017 р. в реалізації програми брали участь 40 підприємств – вітчизняних виробників сільгосптехніки й обладнання, а компенсація поширювалась на 792 найменування продукції. У 2018 р. кількість виробників, продукція яких підлягає компенсації, була розширена до 141, у 2019 р. – до 181 підприємств, число найменувань продукції збільшилось до 9,2 та 12,5 тис. відповідно. Якщо у грудні 2018 р. – травні 2019 р. за програмою було придбано 4 тисячі одиниць техніки та надано 261,1 млн грн компенсації, то після розширення тільки протягом вересня 2019 р. з бюджету виплачено 136,8 млн грн компенсації на придбання 2,6 тис. одиниць техніки [183, с. 21–22]. Обсяг коштів, передбачених у державному бюджеті на часткову компенсацію вартості придбаної сільгосптехніки та обладнання, протягом 2017–2020 рр. зріс з 0,55 млрд до 1,0 млрд грн. У 2017 р. фактично використано 24,4% закладеної на реалізацію програми суми, у 2019 р. – 94,0, а в I півріччі 2020 р. – 55,4% [257]. Ефективний контроль за дотриманням критеріїв участі в програмі дав можливість подвоїти частку вітчизняної сільгосптехніки на внутрішньому ринку завдяки державній підтримці (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Показники ринку сільгосптехніки та обладнання України у 2016–2019 рр.

Показники	Роки			
	2016	2017	2018	2019
Загальна вартість придбаної с/г техніки та обладнання, млрд грн	8,9	12,5	18,5	17,9
З неї вартість с/г техніки та обладнання вітчизняного виробництва, млрд грн	1,5	1,9	6,0	5,9
У тому числі вартість с/г техніки та обладнання, придбаних із частковою компенсацією, млрд грн	—	0,8	4,4	5,8
Частка вітчизняної продукції у формуванні внутрішнього ринку с/г техніки та обладнання, %	16,8	15,2	32,0	33,0

Джерело: [257].

Якщо у 2016–2017 рр. на внутрішньому ринку сільгосптехніки й обладнання на вітчизняну продукцію припадало 15,2–16,8%, то за підсумками 2018–2019 рр. – вже 32,0–33,0%. Частка відповідної продукції вітчизняного виробництва, придбаної у рамках реалізації програми зросла з 42,3% у 2017 р. до 98,1% у 2019 р. Кількість сільгосптехніки, придбаної з частковою компенсацією вартості, у 2019 р. становила близько 25,1 тис. одиниць, у тому числі ряд позицій по складній машинобудівній продукції середнього та високого рівнів технології (трактори, зернозбиральні комбайни, зерновози-автопоїзди тощо). За оцінками Директорату промислової політики та стимулювання розвитку регіонів Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, реалізація програми протягом 2017–2019 рр. сприяла створенню понад 5 тис. додаткових робочих місць у галузі сільськогосподарського машинобудування та спрямуванню близько 2 млрд грн інвестицій підприємств на технологічне переозброєння виробництва. Відповідно до вимог програми, підприємства збільшили фонд оплати праці щонайменше до 8% у собівартості виробленої продукції. Мультиплікатор сплати податків від реалізації програми у 2019 р. становив 1:1,7 [257].

Однак поодинокі успішні програми з підтримки промислового виробництва непорівнянні за своїм ефектом з реалізацією комплексної політики держави в масштабах національної економіки. Брак системної промислової політики у поєднанні з низькою ефективністю використання окремих механізмів розвитку спричинили примітивізацію виробництва та передчасну деіндустріалізацію економіки України (рис. 3.2).

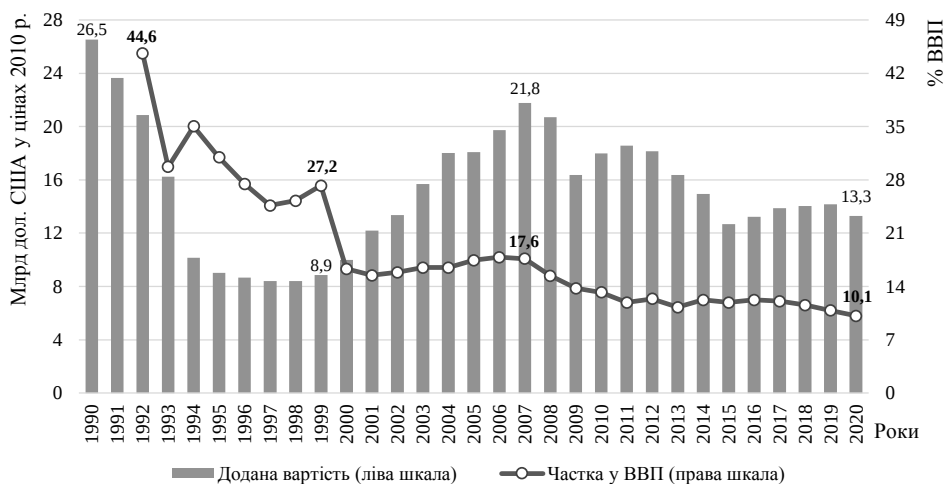


Рис. 3.2. Динаміка виробництва доданої вартості у переробній промисловості та її співвідношення до ВВП України у 1990–2020 рр.

Примітка: переробна промисловість охоплює коди 15–37 за Стандартною міжнародною класифікацією видів економічної діяльності ООН (ISIC Rev. 3).

Джерело: укладено автором за даними [99; 100].

Протягом 1990-х років частка переробної промисловості у ВВП України впала із занадто високого рівня у 44,6%, що був результатом надмірної мілітаризації та нерозвинутості сектора послуг, до 27,2%. У цей самий час обсяг доданої вартості у переробній промисловості скоротився майже втричі. Відновлення промислового комплексу протягом 2000-х років сягнуло свого піку в 2007 р. і відтоді демонструє здебільшого низхідну динаміку. У 2007–2020 рр. обсяг доданої вартості в секторі знизився з 21,8 млрд до 13,3 млрд дол. США у цінах 2010 р. (-39,0%), а його частка у ВВП – з 17,6 до 10,1%.

Необхідно зазначити, що український досвід деіндустріалізації принципово відрізняється від того, який спостерігається в розвинутих країнах, де поступове скорочення частки промислового сектора у ВВП є результатом випережжаючого зростання та диверсифікації сектора послуг, при тому що сама промисловість продовжує активно зростати. Наприклад, протягом 1991–2019 рр. частка переробної промисловості у ВВП країн ЄС скоротилася з 19,8 до 14,5%, водночас обсяг доданої вартості, створеної у цьому секторі, зріс на 55,1%. У країнах ЄС спостерігалася деіндустріалізація зрілих економік, що засвідчила перехід до постіндустріальної стадії розвитку, а в Україні відбулась передчасна

деіндустріалізація, вона уособлювала економічну деградацію та часткову руйнацію виробничого потенціалу.

Таким чином, Україні не вдалося сформувати ефективної системи державної підтримки промислового розвитку, яка надала б дієві стимули для інвестування у диверсифікацію виробництва або принаймні забезпечила б умови для простого відтворення. З одного боку, для цього не було задіяно достатнього пакету стимулів для спрямування капіталовкладень у пріоритетні галузі виробництва, які могли б забезпечити випереджаючі темпи зростання економіки на засадах модернізації та інноваційного розвитку. Ефект від стимулів, які спромоглися надати держава, було значною мірою знівельовано відсутністю чіткого розуміння пріоритетних напрямів розвитку промисловості в галузевому й технологічному розрізі, а також браком контролю за дотриманням суб'єктами господарювання умов та критеріїв одержання пільг та преференцій. Поряд з цим відбувався занепад фінансування НДДКР і, відповідно, деградувала науково-технічна сфера. Тому промислова політика України не відповідала засадам реалізації східноазійської моделі розвитку.

З іншого боку, Україні не вдалося побудувати сприятливого інституційного середовища для експансії ПП у високотехнологічну промисловість, інфраструктуру, людський капітал та регіональний розвиток, що унеможливило використання центральноєвропейської моделі з метою структурної перебудови і диверсифікації виробництва та експорту. Спорадичні спроби застосування деяких механізмів промислової політики (СЕЗ, ТПР, ПП, ЕКА), що успішно спрацювали в інших країнах, без чіткого дотримання ключових принципів, які забезпечили їхню ефективність у міжнародній практиці, значною мірою призвели до дискредитації цих механізмів та й самої ідеї активної державної підтримки промислового розвитку в Україні. Це актуалізує необхідність зміщення акценту вітчизняної промислової політики з копіювання кращих практик на виконання умов і правил взаємодії між бізнесом та державою, які забезпечують ефективне використання цих практик з метою досягнення стратегічних цілей розвитку.

3.3. Проблеми зовнішньоторговельної політики України у контексті забезпечення диверсифікаційних зрушень

Досвід країн, що успішно диверсифікували своє виробництво та зовнішню торгівлю на засадах експортно-орієнтованої індустріалізації, засвідчує важливу роль ввізних мит як інструмента захисту «галузей-початківців» на внутрішньому ринку в період їх становлення та набуття ними достатнього рівня міжнародної конкурентоспроможності, щоб надалі розвиватися за умов вільної торгівлі. Хоча у короткостроковій перспективі мита на імпорт можуть знижувати ефективність використання ресурсів, у довгостроковому періоді позитивний ефект розбудови нових виробництв перевершить початкові втрати, якщо захищені від іноземної конкуренції підприємства не втратять стимулів до підвищення продуктивності, що на практиці забезпечується «експортною дисципліною» та високим рівнем конкуренції на внутрішньому ринку. На сучасному етапі, незважаючи на тенденцію до все більшого використання у міжнародній практиці нетарифних заходів, ввізні мита виконують важливі функції в системі зовнішньоторговельної політики: обмежують обсяги товаропотоків, вирівнюють умови міжнародної конкуренції, спрямовують діяльність суб'єктів ЗЕД відповідно до національних економічних інтересів з метою формування ефективної товарної та географічної структури зовнішньої торгівлі.

Починаючи із середини 2000-х років, Україна доєдналася до загальносвітового тренду лібералізації митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі у зв'язку з підготовкою до набуття членства в СОТ, яке відбулось у травні 2008 р. При вступі до СОТ Україна зв'язала (встановила максимально допустимий рівень) ставки ввізних мит за всіма товарними позиціями. Для 99% товарних позицій тарифи зв'язані в адвалерних ставках, специфічні ставки встановлені на пивні напої, ігристі вина та деякі тютюнові вироби. Альтернативні ставки залишились тільки для двох товарних позицій: складені спиртні продукти та настоянки з вмістом спирту. Зв'язаний тариф України становить 5,8% у середньому за всією товарною номенклатурою, 11,0% для сільськогосподарської продукції і

5,0% для промислових товарів. Діючі ставки мит за низкою товарних позицій встановлено на рівні, нижчому за зв'язаний (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Динаміка діючих середньоарифметичної (за режимом найбільшого сприяння) та середньозваженої ставок ввізного мита в Україні у 2006–2018 рр., %

Товарні групи	Ставки ввізного мита	Роки				
		2006	2009	2012	2015	2018
За всією товарною номенклатурою	Середньоарифметична	6,9	4,6	4,5	4,5	4,5
	Середньозважена	5,8	2,8	2,7	2,5	2,9
Сільгосппродукція (Ag) ¹	Середньоарифметична	23,0	9,7	9,5	9,2	9,2
	Середньозважена	25,5	9,5	6,0	5,4	5,7
Промислові товари (Non-Ag) ²	Середньоарифметична	4,4	3,8	3,7	3,7	3,7
	Середньозважена	4,3	2,0	2,4	2,3	2,6

Примітки: ¹Сільгосппродукція охоплює товарні групи, зазначені в Додатку 1 до Угоди СОТ про сільське господарство, зокрема групи HS 01–24, за винятком риби та рибних продуктів, а також окремі товари хімічної галузі, необроблені шкіри й хутро, сировинні текстильні матеріали (шовк, вовну, шерсть, бавовну, льон, коноплі).

²Промислові товари охоплюють всі товарні групи, не віднесені до сільгосппродукції.

Джерело: укладено автором за даними [156, с. 171; 157, с. 167; 158, с. 167; 159, с. 175; 160, с. 184].

Протягом 2006–2020 рр. середньоарифметична ставка ввізного мита за всією товарною номенклатурою в режимі найбільшого сприяння була знижена з 6,9 до 4,5%, для сільгосппродукції – з 23,0 до 9,2%, для промислових товарів – з 4,4 до 3,7%. Середньозважена ставка мита, яка завдяки урахуванню структури імпорту відображає більш наближений до реального рівень тарифного захисту, зазнала ще більшого скорочення. Її рівень за всією номенклатурою товарів знизився з 5,8 до 2,9%, для сільгосппродукції – з 25,5 до 5,7, для промислових товарів – з 4,3 до 2,6%. Зростання різниці у рівнях середньоарифметичної та середньозваженої ставок ввізних мит відбулося внаслідок встановлення нульових ставок на ряд товарних позицій і подальшого зростання їх частки в імпорті. Зокрема, для сільгосппродукції частка товарних позицій з нульовими ставками зросла з 15,9 до 21,1%, а безмитний імпорт за ними – з 20,4% у 2006 р. до 42,8% у 2018 р. До вступу в СОТ 18,0% товарних позицій сільського господарства були захищені митом, вищим за 25%, тоді як після вступу частка цих товарних позицій зрештою зменшилась до 1,1%. Для промислових товарів частка позицій з митом у 0% збільшилась з 34,1 до 43,4%, а імпорт за ними – з 50,9 до 62,1%. В цілому 37,9% товарних позицій обкладаються нульовим митом при ввезенні в Україну.

У розрізі товарних груп найбільші середні ставки імпортного мита в Україні спостерігаються для цукру та виробів з нього (19,39%), зернових та виробів з них (12,37), одягу (11,31), продукції тваринного походження (10,56%). Водночас найнижчі ставки мит встановлено на імпорт паперу та продукції деревообробної галузі (0,33%), продуктів нафтопереробки (0,79), бавовни (1,40), машин та обладнання (2,11%). Для молочної продукції і бавовни діючі ставки відповідають зв'язаним, тобто встановлені на максимально можливому рівні в рамках взятих зобов'язань. Близькими до зв'язаних є також діючі ставки на напої й тютюн, одяг, цукор та кондитерські вироби, чай і каву, продукцію деревообробки. Для решти виділених товарних груп різниця між діючими та зв'язаними ставками (так звані тарифні води) перебуває в межах 1,06–2,77 відсоткових пунктів (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Порівняння діючих (за режимом найбільшого сприяння) та зв'язаних ставок ввізних мит в Україні у 2019 р. та структура імпортних товаропотоків за ними

Товарні групи	Діючі ставки, %	Зв'язані ставки, %	Тарифні води, в. п.	Імпорт, % до заг. обсягу ¹	Імпорт за нульовою ставкою мита, % ¹
Усі товари	4,51	5,84	1,33	100,0	60,6
Сільгосппродукція, у т.ч.:	9,22	11,03	1,84	8,0	42,8
продукція тваринного походження	10,56	13,04	2,48	0,5	23,1
молочна продукція	10,00	10,00	0,00	0,2	0,0
фрукти, овочі, горіхи	9,85	12,62	2,77	1,5	56,0
чай, каву	5,73	5,78	0,05	1,1	45,9
зернові і вироби з них	12,37	12,45	0,08	1,2	36,5
жири, олії, насіння і плоди олійних культур	8,33	10,47	2,14	1,1	84,5
цукор і кондитерські вироби	19,39	19,41	0,02	0,1	0,0
напої та тютюн	8,39	8,40	0,01	1,7	27,7
бавовна	1,40	1,40	0,00	0,0	35,8
інші сільгосптовари	5,45	7,92	2,47	0,6	21,6
Промислові товари, у т.ч.:	3,73	4,98	1,25	92,0	62,1
риба і вироби з неї	2,74	3,72	0,98	1,1	77,6
мінеральні ресурси і метали	3,21	4,54	1,33	23,9	74,0
продукція нафтопереробки	0,79	1,92	1,13	10,5	93,4
хімічна продукція	3,21	5,09	1,88	15,1	53,2
товари деревообробної промисловості; папір	0,33	0,43	0,10	3,0	98,9
текстиль	3,78	4,10	0,32	3,2	22,7
одяг	11,31	11,35	0,04	0,9	0,1
взуття; вироби зі шкіри	5,62	7,14	1,52	2,4	10,1
машини й обладнання	2,11	4,11	2,00	11,5	69,7
електричне устаткування	3,73	5,36	1,63	9,7	55,4
транспортні засоби	5,54	7,53	1,99	8,0	20,1
інші промислові товари	5,47	6,53	1,06	2,7	66,9

Примітка: ¹ Дані щодо обсягів імпорту станом на 2018 р.

Джерело: укладено автором за даними [160, с. 184; 163].

Наявність тарифних вод, з одного боку, свідчить про неповне використання Україною протекціоністського та фіскального потенціалу тарифних заходів, а з іншого – забезпечує можливість певного маневру в реалізації митно-тарифної політики. Загалом, на рівні, нижчому за зв'язаний, знаходяться ставки ввізних мит для 2615 тарифних ліній (23,6% загальної кількості), з них 14,4% – на сільськогосподарські товари, 85,6% – на промислову продукцію [166]. Середній рівень тарифних вод за всіма товарними позиціями становить 1,33 в. п. Порівняно незначний рівень тарифних вод зумовлюється й тим, що Україна з метою збільшення інвестиційного імпорту та розвитку промислової кооперації приєдналася до 16 секторальних ініціатив СОТ, які передбачають зв'язування мита на рівні 0% щодо низки видів продукції (фармацевтичні препарати, сталь, іграшки, деревина, кольорові метали, папір, сільськогосподарська та будівельна техніка, меблі, товари, пов'язані з інформаційними технологіями, наукове та медичне обладнання, окремі позиції по одягу та текстилю), а також встановлення максимальних рівнів мита на товари хімічної промисловості а межах 5,5–6,5%.

У цілому при вступі до СОТ Україна взяла на себе зобов'язання встановити один з найбільш ліберальних режимів митно-тарифного регулювання порівняно з іншими країнами – членами організації (рис. 3.3).

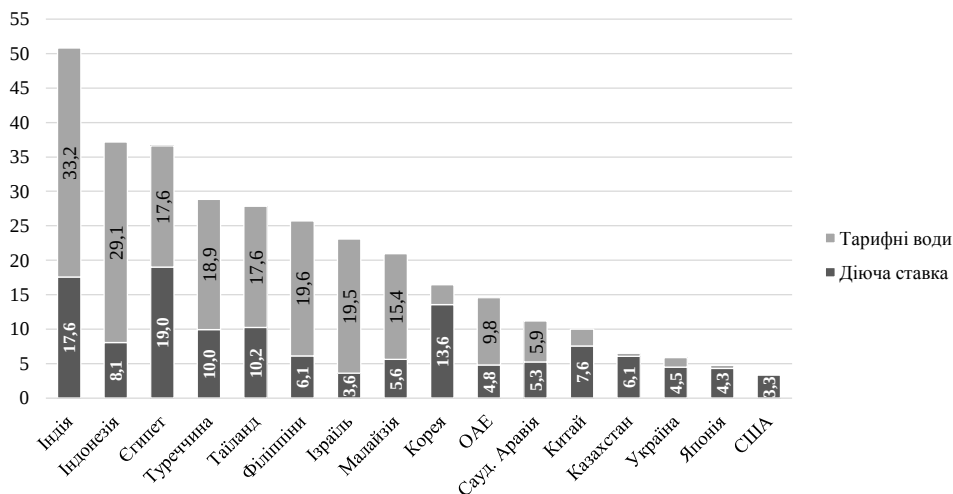


Рис. 3.3. Рівень ввізних мит в Україні та її основних партнерах по експорту, торгівля з якими здійснюється на умовах РНС, у 2019 р., %

Джерело: укладено автором за даними [163].

У 2019 р. з 15 найбільших торгових партнерів України, товарообмін з якими здійснюється на умовах РНС, нижчий середній рівень тарифного захисту мали тільки Японія (4,3%), Ізраїль (3,6%) та США (3,3%). У решті країн діюча середньоарифметична ставка ввізного мита перебувала в межах 6,1–19,0%. При цьому більшість країн, за винятком Казахстану, Японії та США, мали набагато вищий, ніж Україна, рівень тарифних вод, що перебував у діапазоні 2,4–33,2 в. п. Відтак переважна більшість країн світу забезпечили для себе набагато вигідніші, ніж Україна, умови членства в СОТ у контексті захисту внутрішнього виробника та збереження самостійності у коригуванні власного митно-тарифного режиму. Загалом зі 164 членів СОТ нижчий рівень діючої середньої ставки ввізного мита, ніж Україна, станом на 2020 р. мали лише 12 країн (без урахування невеликих острівних країн та міст-держав); нижчий зв'язаний тариф наявний тільки в трьох країнах (США, Японії, Чорногорії) та ЄС [163].

Однак з огляду на значне поширення двосторонніх угод про вільну торгівлю умови членства в СОТ не відображають усього масштабу лібералізації режиму митно-тарифного регулювання на сучасному етапі. Угоди про вільну торгівлю передбачають скасування ввізних мит на переважну більшість позицій у товарній номенклатурі й слугують доповненням до багатосторонніх домовленостей у рамках СОТ. Україна має підписані угоди про вільну торгівлю з ЄС, ЄАВТ, СНД, а також із Північною Македонією, Чорногорією, Грузією, Канадою та Ізраїлем. На ці країни припадає переважна частка товарного імпорту в Україну, зокрема з ЄС у 2020 р. імпортовано 43,4% товарів, з країн СНД (за винятком РФ) – 7,1, ЄАВТ – 2,3, решти вказаних країн – близько 1,0%. Таким чином, доступ на український ринок за преференційним тарифним режимом поширювався на 53,8% товарного імпорту. Середні ставки ввізних мит України за угодами про вільну торгівлю не перевищують 1,7% за всією товарною номенклатурою і 0,3% для промислової продукції, а масштаб поширення нульових ставок перебуває в діапазоні 78,4–100,0% від усіх товарних позицій та в межах 94,7–100,0%, якщо розглядати лише промислові товари. Ставки ввізних мит України в рамках угод про вільну торгівлю наведено в табл. 3.8.

Найбільш лібералізованим нині є режим імпорту в Україну з країн СНД. У рамках угод про вільну торгівлю з ними нульові ставки мита встановлено на

всі товари за рідкісними винятками. Зокрема, Україна залишила мито цукор (1701 УКТЗЕД) з Білорусі й Казахстану, а також мита на насіння цукрових буряків (1209), лактозу й сироп лактози (1702) та цукор (1701) з Молдови. Ставки мит для цих винятків установлено на рівні РНС, а саме – 50% для цукру та 5% для насіння цукрових буряків, лактози й сиропу з неї. Найвищий рівень ввізних мит в Україні за умовами угод про вільну торгівлю залишається з країнами ЄАВТ, що є результатом значних винятків з лібералізації умов імпорту продукції сільськогосподарства. Зокрема, передбачено повне скасування мит лише на 17,2–17,7% сільгосппродукції, в результаті чого середньоарифметична ставка в цій категорії товарів залишається на рівні 7,1–7,4%.

Таблиця 3.8

Ввізні мита України в рамках угод про вільну торгівлю, %

Торговельні партнери	Середньоарифметичні ставки ввізних мит			Частки нульових мит у відповідній категорії		
	Усі товари	С/г продукція	Промислові товари	Усі товари	С/г продукція	Промислові товари
ЄС ¹	0,3	1,4	0,0	96,5	86,9	99,0
ЄАВТ:						
Ісландія	1,7	7,1	0,3	78,5	17,7	94,7
Норвегія	1,7	7,3	0,3	78,5	17,6	94,7
Швейцарія	1,7	7,4	0,3	78,4	17,2	94,7
СНД:						
Молдова	0,1	0,3	0,0	99,7	98,6	100,0
Решта країн СНД	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	100,0
Македонія	0,5	2,0	0,01	94,6	19,8	94,8
Чорногорія	0,1	0,4	0,0	99,6	98,0	100,0
Грузія	0,01	0,2	0,0	98,9	94,5	100,0

Примітка: ¹Для ЄС наведено показники, що відображають режим імпорту по завершенні перехідного періоду угоди про ПВЗВТ, починаючи з 2026 р.

Джерело: [28; 145, с. 40–41].

Стосовно ставок ввізних мит для продукції з країн ЄС триває десятирічний перехідний період угоди про асоціацію, встановлений у зв'язку з різним рівнем економічного розвитку сторін з метою надання українським товаровиробникам часу для адаптації до конкурентного середовища європейського ринку. Протягом першого року після набуття чинності угоди середньоарифметична ставка мита України для продукції з ЄС становила 2,7%, по закінченні перехідного періоду вона знизиться до 0,3%, стосовно сільськогосподарської продукції передбачено відповідне зниження з 7,5 до 1,4%, промислових товарів – з 1,1 до майже 0%.

Для того щоб урахувати вплив додаткових тарифних преференцій у рамках угод про вільну торгівлю на митно-тарифний режим України, використаємо альтернативну методику обчислення середньозваженої ставки ввізного мита, яка передбачає розрахунок відношення суми сплаченого ввізного мита до загального обсягу товарного імпорту за відповідний період [238, с. 58]. Такий показник розрахований на основі даних звітів про виконання державного бюджету і даних таблиць «витрати-випуск» щодо імпорту за КВЕД 01–35. Протягом 2007–2019 рр. він скоротився з 3,04 до 1,82% і станом на 2019 р. був на 1,4 відсоткових пункти нижчим за рівень середньозваженої ставки, в основу розрахунку якої покладено ввізні мита на умовах РНС без урахування пільг, передбачених в угодах про вільну торгівлю.

Як видно, митно-тарифна політика України на сучасному етапі досягла такого рівня лібералізації, який засвідчує фактичну відмову від використання ввізних мит як інструмента регулювання зовнішньоторговельних товаропотоків та захисту національних виробників. Поряд з цим, взяті у процесі лібералізації зобов'язання на багато- і двосторонньому рівнях унеможливлюють масштабний тривалий відхід від практики надання вільного доступу на внутрішній ринок для переважної більшості товарних позицій. Така політика позбавляє можливостей та засобів диверсифікації економіки за східноазійською моделлю, проте цілком відповідає логіці інтеграції до глобальних ланцюгів доданої вартості.

Водночас дедалі важливішого значення для інтеграції країни до глобальних ланцюгів доданої вартості набувають організаційний та інституційний виміри зовнішньоторговельної політики, зокрема процес митного очищення товарів та розбудова інфраструктури ЗЕД. Конкурентоспроможність глобальних ланцюгів вартості значною мірою залежить від організації поставок комплектуючих та сировини, а також збуту готової продукції за принципом *«just in time»* (якраз вчасно), позаяк затримки в постачанні призводять до простоїв уздовж усього виробничого ланцюга і пов'язаних з цим додаткових витрат, а завчасні поставки зумовлюють необхідність використання додаткових складських приміщень, що також підвищує вартість готової продукції. Тому низька прогнозованість митних процедур,

значні інфраструктурні недоліки у ЗЕД та наявність корупційних перешкод позбавлятимуть країну потенційних переваг від тарифної лібералізації на шляху інтеграції у глобальні ланцюги вартості. У зв'язку з цим комплексний погляд на формування зовнішньоторговельного режиму передбачає його розгляд за чотирма напрямками: доступ на ринок крізь призму тарифного і нетарифного регулювання, система митного адміністрування, оцінювання якості інфраструктури ЗЕД та інвестиційного режиму (рис. 3.4).

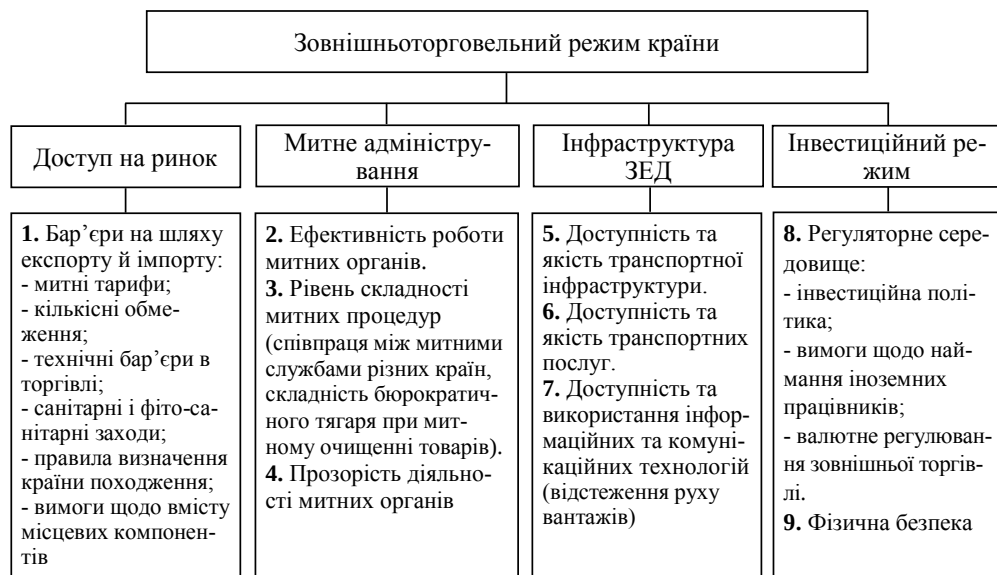


Рис. 3.4. Фактори формування зовнішньоторговельного режиму країни, що визначають передумови для інтеграції у глобальні ланцюги доданої вартості
Джерело: [47, с. 6].

Нетарифне регулювання в Україні розвинуто слабо, а тому не виступає сферою формування істотних бар'єрів на шляху зовнішньої торгівлі. Найбільш впливовими заходами цієї групи в сучасному світі є технічні заходи – технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ) та санітарні й фіто-санітарні заходи (СФЗ). Однак за масштабами використання ТБТ та СФЗ простежується поділ між розвинутими країнами й тими, що розвиваються. У розвинутих країнах частка ТБТ та СФЗ у всіх застосованих нетарифних заходах становить 74,4%, а в країнах, що розвиваються, вона сягає лише 49,4% [161, с. 116]. Основними чинниками, що зумовлюють цей розподіл та дієвість ТБТ і СФЗ як інструментів протекціонізму зі сторони розви-

нутих країн, є низький інституційний потенціал та недостатній розвиток інфраструктури в країнах, що розвиваються. Це дає змогу розвинути країнам активно запроваджувати нові технічні заходи і нав'язувати відповідні стандарти решті країн, що змушені «наздоганяти» новітні тренди для збереження своїх позицій на найбільших міжнародних ринках. В Україні так само триває процес гармонізації вітчизняної системи технічного регулювання з тією, що діє в ЄС, у рамках виконання угоди про асоціацію.

Серед решти різновидів нетарифних заходів, які виокремлює класифікація ЮНКТАД 2019 р. (*Додаток Б*), в Україні з 01.11.2015 р. діє тимчасова заборона на експорт необроблених лісоматеріалів (код 4403 за УКТЗЕД), що запроваджена для стимулювання розвитку вітчизняної деревообробної промисловості. У 2015–2020 рр. завдяки мораторію у товарній структурі експорту виробів з деревини збільшилася частка продукції з вищою доданою вартістю. В той час, як загальний експорт за кодом 44 УКТЗЕД «Деревина і вироби з деревини» зріс на 28,2%, експорт клеєної фанери (4412) та столярних виробів (4418) збільшився в 1,5 раза, листів для облицювання (4408) – майже у 2,1, деревоволокнистих плит (4411) – у 2,5, дерев'яної тари (4415) – у 2,6 раза. Експорт дерев'яних меблів (УКТЗЕД 9403 30-60) збільшився з 91,7 до 210,4 млн дол. США, або майже у 2,3 раза [192]. Водночас на внутрішньому ринку з 42,1 до 48,9% зросла частка продажу вітчизняних меблів підприємствами роздрібною торгівлі [261].

З іншого боку, протягом дії мораторію у 2015–2020 рр. переважне зростання виробництва відбулося у секторі первинного оброблення за КВЕД 16.1 «Лісопильне і стругальне виробництво» (44,5%), тоді як поглиблене перероблення за КВЕД 16.2 «Виготовлення виробів з деревини...» скоротилося на 6,1%. Очікуваний ефект від введення заборони на експорт був значною мірою послаблений унаслідок вивезення необробленої деревини до ЄС під виглядом суміжних товарних позицій, скасування пріоритетного доступу деревообробних підприємств до дефіцитних сортиментів, збереження за Державним агентством лісових ресурсів невластивих йому функцій і монополії у сфері продажу деревини [70]. Заборони сировинного експорту лісоматеріалів за відсутності реформ на внутрішньому

ринку деревини виявилось недостатньо для запуску сталих диверсифікаційних зрушень у галузі.

Щодо інших нетарифних заходів, то проблеми їхнього застосування у сфері субсидування виробництва та експорту проаналізовано у попередньому підрозділі. З огляду на зазначене можна стверджувати, що нетарифне регулювання в Україні є достатньо лібералізованим, оскільки відповідні заходи не створюють системних і масштабних за своїм охопленням бар'єрів на шляху імпорту (втім, як і стимулів для вітчизняного експорту).

Проте, незважаючи на номінально відкритий доступ на внутрішній ринок за рівнем тарифного та нетарифного захисту, результативність інтеграції України до глобальних ланцюгів доданої вартості залишається низькою, що зумовлено недоліками зовнішньоторговельного режиму за іншими напрямками, насамперед за напрямом митного адміністрування, ефективність якого оцінюється за такими критеріями:

- ефективністю роботи митних органів, що відображає швидкість і легкість здійснення митного очищення товару, якістю та діапазоном послуг, що надаються митними органами країни. Незадовільна робота митних органів утілюється у неефективному розподілі ресурсів та неприйнятті кращих світових практик у роботі митниці, що має наслідком зайві перевірки й додаткові витрати часу на проходження митних процедур;
- рівнем складності митних процедур, що виходить за межі діяльності органів митного контролю та відображає ефективність координації їх діяльності з іншими відомствами з регулювання та контролю за торгівлею, а також з митними органами суміжних країн;
- прозорістю діяльності митних органів, що відображає бар'єри, пов'язані з корупцією у відповідних службах, які можуть бути втілені у «платежі за спрощення» митного очікування або в додаткових затримках товару на митниці в разі відмови вдаватись до хабарництва.

Позиції України у рейтингу Всесвітнього банку «Doing business» свідчать про стабільно високий та обтяжливий рівень бюрократизації митних процедур, а

також складнощі в одержанні відповідних дозвільних документів у вітчизняній практиці порівняно з багатьма іншими країнами (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Середня тривалість і вартість проходження бюрократичних процедур при здійсненні експортних та імпорتنих операцій в Україні та країнах ОЕСР

Показники	Україна			ОЕСР ¹ ДВ-2020
	ДВ-2016-18	ДВ-2019	ДВ-2020	
Час на експорт, години				
підготовка документів	96	66	66	2,3
митне очищення	26	6	6	12,7
Вартість експорту, дол. США				
підготовка документів	292	192	192	33,4
митне очищення	75	75	75	136,8
Час на імпорт, години				
підготовка документів	168	96	48	3,4
митне очищення	72 ²	32	32	8,5
Вартість імпорту, дол. США				
підготовка документів	212	162	162	23,5
митне очищення	100	100	100	98,1

Примітки: ¹Середнє значення для країн ОЕСР.

²У звіті «Doing business 2016» тривалість митного очищення при імпорті – 52 години.

Джерело: [33, с. 242; 34, с. 247; 35, с. 201; 36, с. 211; 37].

З даних табл. 3.9 простежується, що протягом аналізованого періоду, який представлено у відповідних звітах Всесвітнього банку у 2016–2020 рр., час, необхідний для підготовки документів на здійснення експортної операції в Україні, скоротився в середньому з 96 до 66 годин, для імпорتنих операцій – зі 168 до 48 годин. Середня вартість підготовки відповідних документів знизилася з 292 до 192 дол. США для експорту та з 212 до 162 дол. США для імпорту.

Таку динаміку автори звіту пояснюють передусім спрощенням процедур експортного контролю за деякою продукцією подвійного використання, зокрема скасуванням відповідних вимог перевірки автозапчастин [36, с. 150]. Важливим кроком на цьому шляху стало приведення в кінці 2019 р. вітчизняного механізму функціонування інституту уповноважених (авторизованих) економічних операторів (АЕО) у відповідність до положень угоди про асоціацію з ЄС та угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі [227]. Запровадження дієвого механізму АЕО надає можливість застосовувати найбільший перелік спеціальних спрощень та використовувати переваги під час проходження митних формальностей для підприємств, що дотримуються стандартів безпеки у міжнародних перевезеннях і

мають найвищий ступінь довіри з боку органів митного контролю. Також необхідно відзначити важливу роль запровадження електронної системи «Єдине вікно для міжнародної торгівлі» у 2018 р. як регуляторного об'єкта з єдиною точкою входу, що дає змогу учасникам ЗЕД розміщувати стандартну інформацію в електронній формі для виконання більшості документарних вимог щодо імпорту, експорту й транзиту. Позитивним аспектом оновленого законодавства у цій сфері є те, що електронне єдине вікно поширюється на документообіг не лише органів митного контролю, а й деяких інших служб (зокрема, ветеринарної та фіто-санітарної, екологічної, радіологічної), що видають дозвільні документи на здійснення ЗЕД. При цьому з 24 до 12 годин скорочено час, протягом якого може бути призначений огляд продукції, та з 24 до 4 годин зменшено граничний термін прийняття рішення контролюючими органами щодо товарів, які вивозяться за межі митної території України [226].

Однак, незважаючи на відчутний прогрес протягом останніх років, Україна продовжує суттєво відставати від середнього рівня в країнах ОЕСР за більшістю індикаторів «Doing business» у сфері адміністрування ЗЕД. Серед іншого, час на підготовку документів для здійснення експорту в Україні у 28,7 раза перевищує той, що в середньому витрачається в країнах ОЕСР, а вартість підготовки цих документів – у 5,7 раза. Для імпортних операцій ці показники перевищуються в 14,1 раза по витратах часу і 6,9 раза по витратах коштів. За результатами четвертої хвилі опитування українських експортерів та імпортерів, проведеного ГО «Інститут економічних досліджень та політичних консультацій», вітчизняні суб'єкти ЗЕД зіштовхуються з низкою системних проблем адміністрування митних процедур, найбільші з яких:

- значна тривалість процедури попереднього митного оформлення товарів унаслідок неузгодженості українських та іноземних сертифікатів, труднощі з попередньою класифікацією товарів, а також технічні проблеми з комп'ютерним обробленням документів на цьому етапі;
- непрозорість у визначенні та неможливість завчасно з'ясувати митну вартість товарів через відсутність доступу до бази, за якою митниця цю вартість

установлює. При цьому органи митного контролю не враховують можливості надання постачальниками знижок своїм іноземним контрагентам, а уточнення митної вартості потребує значної кількості документів, у тому числі й тих, що становлять комерційну таємницю;

- значна тривалість та складність процедури одержання сертифіката походження товару, що потребує великої кількості додаткових документів, передбачає ручне управління при ухваленні рішень щодо видачі сертифікатів та, як наслідок, несе в собі значні корупційні ризики;

- ускладненість проходження аудиту після митного оформлення продукції через різну інтерпретацію законодавства митними органами та аудиторами, що призводить до зміни коду товару за наявності вже оформленої митної декларації і необґрунтованого збільшення митної вартості на цьому етапі [207, с. 82–86].

Побудова в Україні ефективної системи адміністрування митних процедур за кращими світовими зразками потребує значних зрушень щодо уніфікації документів вітчизняного і міжнародного зразка, автоматизації низки процедур, збільшення прозорості прийняття рішень митними органами і службою аудиту, встановлення чітких часових рамок для всіх етапів митного очищення товару, скорочення переліку затребуваної документації, розширення документообігу в рамках «Єдиного вікна для міжнародної торгівлі» тощо.

Стосовно інфраструктурної складової зовнішньоторговельного режиму, то вона оцінюється за критеріями доступності та якості транспортно-логістичного забезпечення ЗЕД, наявності відповідних послуг та доступності використання інформаційно-телекомунікаційних технологій. За першим критерієм оцінюється, кількість аеропортів, якість автомобільних доріг та залізничного сполучення, наявність заторів у портах та різноманітні характеристики за іншими видами транспортних послуг. Незадовільні дорожні, залізничні, морські або повітряні транспортні мережі можуть бути значним тягарем, особливо при переміщенні товарів на великі відстані. Критерій забезпеченості транспортно-логістичними послугами оцінюється за ефективністю державного регулювання відповідних ринків, зокрема у сферах недопущення їх монополізації і створення сприятливих умов для

розвитку всіх можливих видів транспортно-логістичних послуг на внутрішньому ринку. Останній критерій аналізує використання державними органами та транспортно-логістичними компаніями електронних засобів у сфері відстеження і контролю за рухом товарів та послуг.

Виходячи з оцінок Всесвітнього банку, представлених індексом ефективності логістики (*Logistics Performance Index – LPI*), якість вітчизняної інфраструктури ЗЕД, особливо її транспортної складової, залишається низькою (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Динаміка індексу ефективності логістики України у 2012–2018 рр.

Показники	Вимір	Роки			
		2012	2014	2016	2018
Загальний індекс ефективності логістики (LPI)	Оцінка ¹	2,85	2,98	2,74	2,83
	Рейтинг ²	66	61	80	66
Якість торгово-транспортної інфраструктури	Оцінка	2,69	2,65	2,49	2,22
	Рейтинг	70	71	84	119
Простота організації відправлень за конкурентною ціною	Оцінка	2,72	2,95	2,59	2,83
	Рейтинг	83	69	95	68
Доступ та якість логістичних послуг	Оцінка	2,85	2,84	2,55	2,84
	Рейтинг	61	72	95	61
Можливість простежувати та відслідковувати рух вантажів	Оцінка	3,15	3,20	2,96	3,11
	Рейтинг	50	45	61	52
Своєчасність відправлення і прибуття вантажів	Оцінка	3,31	3,51	3,51	3,42
	Рейтинг	68	52	54	56

Примітки: ¹Оцінка за п'ятибальною шкалою, де вище значення відображає вищу якість.

²Місце України у рейтингу серед 160-ти країн світу (у 2012 р. – серед 155 країн).

Джерело: укладено автором за даними [96].

Станом на 2018 р. Україна перебувала на 66-у місці у рейтингу за підсумковим індексом ефективності логістики зі 160 країн світу, що відповідає її рівню у 2012 р. Водночас за складовою індексу, що відображає якість торгово-транспортної інфраструктури (портів, залізничних шляхів, автомобільних доріг тощо), місце України протягом аналізованого періоду знизилось з 70-го до 119-го, а оцінка за п'ятибальною шкалою – з 2,69 до 2,22. Окремо слід наголосити на різниці між кількісними та якісними показниками розвитку транспортної інфраструктури в Україні, про що свідчать її позиції за напрямом «інфраструктура» у рейтингу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ. Зокрема, у 2019 р. Україна у цьому рейтингу посіла 57-е місце серед 141 країни світу за розгалуженістю морських перевезень та 78-е за якістю портових послуг, 53-е – за доступністю авіаційного сполучення і

101-е – за якістю послуг повітряного транспорту, 59-е – за мережею дорожнього сполучення та 114-е – за якістю автомобільних доріг [62, с. 571]. Стосовно решти складових індексу ефективності логістики, на задовільному рівні в Україні перебувають тільки значення щодо забезпечення своєчасності відправлення і прибуття вантажів та можливості відслідковувати їх переміщення у процесі перевезень, однак відчутних позитивних змін в оцінках чи рейтингах за жодним зі вказаних у табл. 3.10 індикаторів упродовж 2012–2018 рр. не спостерігається.

Отже, недоліки в адмініструванні митних процедур та інфраструктурному забезпеченні ЗЕД виступають вагомими стримуючими факторами на шляху інтеграції України до глобальних ланцюгів доданої вартості. З іншого боку, підвищення ефективності зовнішньоторговельної політики у цих сферах несе в собі значно більший потенціал диверсифікації й розвитку вітчизняного експорту й імпорту, ніж, зокрема, подальша тарифна лібералізація в рамках укладання угод про вільну торгівлю. Це пов'язано, по-перше, тим, що усунення бюрократичних та інфраструктурних бар'єрів приводитиме до активізації торгівлі за набагато ширшою номенклатурою товарів, адже зниження ставок ввізних мит сприятиме зростанню торгівлі здебільшого за тими нечисленними групами, щодо яких досі зберігаються тарифні піки (сільгоспсировиною, текстилем, одягом та взуттям, продуктами харчування), тоді як спрощення митних процедур та поліпшення інфраструктури сприятимуть нарощенню обсягів торгівлі високотехнологічною продукцією, виробництво якої потребує організації розгалуженої системи виробничо-збутових зв'язків та міжнародних поставок за принципом *just-in-time*. По-друге, більш ефективне адміністрування митних процедур усуває передусім додаткові витрати ресурсів і часу для суб'єктів ЗЕД і таким чином підвищує їх конкурентоспроможність на світовому ринку. Коли ж ідеться про зменшення ставок ввізних мит, то досягнення аналогічного ефекту потребує глобальної лібералізації на багатосторонньому рівні, за якої перспективи розвитку для різних учасників процесу залишаються нерівномірними й діють переважно на користь тих країн, які вже здійснили значний поступ на шляху лібералізації та досягли високого рівня міжнародної конкурентоспроможності [196, с. 30].

Насамкінець розглянемо ті аспекти зовнішньоторговельного режиму, що визначають потенційні витрати та ризики міжнародних торгових відносин як складової інвестиційного процесу, зокрема залучення ПІІ. Вони охоплюють передусім вимоги щодо заборони найму іноземних робітників, особливості валютного регулювання, ступінь лібералізації міжнародного руху капіталу тощо. Вагому роль для інвестиційної сфери зовнішньоторговельної політики відіграє й забезпечення фізичної безпеки, що проявляється у здатності держави утримувати низький рівень економічної злочинності, який, у свою чергу, позначається на зменшенні операційних витрат інвесторів на страхування, перестраховування й гарантування безпеки експортних та імпорتنих операцій.

Аналіз індексу ОЕСР щодо регуляторних обмежень ПІІ у галузевому розрізі засвідчує, що вітчизняний режим залучення іноземних інвестицій у фінансовий, промисловий, будівельний і телекомунікаційний сектори економіки є достатньо ліберальним. Порівняно високе підсумкове значення цього показника у 2019 р. для України на рівні 0,121 зумовлено піковими значеннями за секторами послуг морського транспорту (0,580), операцій з нерухомістю (0,413) та засобів масової інформації (0,330), тоді як для галузей переробної промисловості цей показник становив 0,08 [112]. Відтак вітчизняне законодавче та нормативно-правове поле в цілому позбавлене дискримінаційних положень, які виступали би бар'єрами на шляху диверсифікації товарного виробництва і зовнішньої торгівлі відповідною продукцією через залучення ПІІ. Безумовно, відсутність таких обмежень є лише одним із факторів формування інвестиційного клімату, на який також впливають ефективність забезпечення практичної реалізації правових положень, розвиток інфраструктури, розмір внутрішнього ринку, ступінь економічної інтеграції з країнами-сусідами, географічне розташування та багато інших чинників, з якими Україна має проблеми. Проте на формально-декларативному рівні, у площині законодавчого забезпечення, вітчизняний інвестиційний режим є відкритим до залучення ПІІ та інтеграції до глобальних ланцюгів доданої вартості, що також важливо. Щодо фактора фізичної безпеки, то його оцінювання не проводиться, а усунення його можливого негативного впливу на ЗЕД забезпечується через

механізми пільгового кредитування, страхування та гарантування зовнішньої торгівлі (про що йшлося у попередньому підрозділі). Відтак забезпечення фізичної безпеки при здійсненні ЗЕД на сучасному етапі пов'язане насамперед з оптимізацією витрат уряду на функціонування системи фінансування експорту.

У цілому ж підсумок щодо ефективності зовнішньоторговельної політики України у контексті забезпечення диверсифікації торгівлі повністю збігається з тим, що був зроблений за результатами аналізу промислової політики. Наявний режим зовнішньої торгівлі не відповідає принципам ні центральноєвропейської, ні східноазійської моделі. Суттєва тарифна лібералізація внаслідок вступу до СОТ та укладання угод про вільну торгівлю з ключовими країнами-партнерами у поєднанні з нерозвиненою системою нетарифного регулювання, загалом не орієнтованою на створення бар'єрів у торгівлі, унеможливають використання концепції захисту «галузей-початківців» на внутрішньому ринку. З іншого боку, низька якість інфраструктури ЗЕД, суттєвий бюрократичний тягар, організаційні недоліки та прогалини в адмініструванні митних процедур залишаються значною перешкодою для включення України у глобальні ланцюги доданої вартості через передачу на аутсорсинг окремих виробничих процесів, оскільки ефективність функціонування міжнародно розосереджених виробничих комплексів залежить насамперед від безперервної взаємодії між учасниками, що може бути легко перервана у зв'язку з наявними недоліками.

Висновки до розділу 3

1. Досвід низки країн світу, які здійснили успішну структурну перебудову своїх економік на засадах вертикальної диверсифікації виробництва і зовнішньої торгівлі, засвідчує виняткову роль держави у визначенні пріоритетних напрямів і стимулюванні відповідних зрушень. Надання ряду фіскальних преференцій для залучення інвестицій у перспективні сектори економіки, забезпечення пільгових умов фінансування виробництва й експорту, сприяння у доступі до передових

іноземних технологій та інноваційного обладнання, активна участь у розбудові національної системи НДДКР та підготовці спеціалізованих кадрів, реалізація масштабних інфраструктурних проєктів у поєднанні зі створенням комплексної та дієвої інституційної системи державної підтримки (індустріальних і наукових парків, зовнішньоторговельних зон та інших СЕЗ, банків розвитку, інституцій страхування і кредитування експорту, торгових представництв) мали вирішальне значення для виходу нових індустріальних країн Східної Азії (зокрема, Тайваня і Південної Кореї) на одні з найвищих щаблів розвитку у безпрецедентні історичні строки, а також значною мірою посприяли адаптації національних господарських комплексів деяких постсоціалістичних країн (зокрема, Польщі та Чехії) до ефективного функціонування в умовах ринкових відносин.

Однак підходи до використання заходів державної підтримки у розглянутих країнах мають принципові відмінності. У Південній Кореї і Тайвані становлення національних промислових комплексів відбувалося за умов тимчасового захисту «галузей-початківців» від іноземної конкуренції високими ввізними митами та за рахунок нарощення власного конкурентного потенціалу шляхом послідовного зростання експорту (*export-led growth*). Індустріальні парки й різноманітні СЕЗ функціонували як «інкубатори» для заснування, розвитку, експортної, а пізніше – й інвестиційної експансії національних брендів, пов’язаних з виготовленням капіталомісткої та високотехнологічної продукції. Польща та Чехія обрали шлях інтеграції до вже існуючих глобальних ланцюгів доданої вартості через взяття у провідних ТНК на аутсорсинг окремих виробничих функцій, для чого території з пільговими умовами інвестування і ведення бізнесу (індустріальні парки, СЕЗ) були використані передусім як центри залучення ПП та організації кооперації між ланками ланцюгів доданої вартості через лібералізацію інвестиційного та зовнішньоторговельного режимів (*FDI-led growth*). Логіка такої моделі розвитку привела до відмови від тарифного захисту внутрішнього ринку й амбіцій щодо міжнародної експансії національних брендів. Хоча обидва підходи забезпечили докорінні структурні зрушення у виробництві та зовнішній торгівлі, експортно-орієнтована індустріалізація країн Східної Азії виявилась більш ефективною, ніж інтеграція до

глобальних ланцюгів доданої вартості країн Центрально-Східної Європи за результатами технологічного прогресу й економічного зростання. З іншого боку, реалізація східноазійської моделі потребувала масштабнішого та безперервного державного втручання у розвиток промисловості, тоді як центральноєвропейська спрацювала за відсутності послідовної промислової політики.

2. Протягом останніх десятиріч в Україні не побудовано системи державної підтримки промислового розвитку, спроможної активізувати капіталовкладення у диверсифікацію виробництва й експорту або принаймні зупинити деградацію і руйнацію вітчизняного індустріального комплексу. По-перше, не сформовано комплексного пакета стимулів для спрямування капіталу в перспективні (з точки зору можливості забезпечити випереджаючі темпи зростання) сектори виробництва. На початковій стадії формування перебуває механізм пільгового кредитування, страхування та гарантування експортних поставок, не здійснено жодних кроків для створення банку розвитку з метою фінансування масштабних промислових і інфраструктурних проектів та агенції розвитку МСП, відбувся занепад системи фінансування НДДКР та, відповідно, деградувала науково-технічна сфера. По-друге, потенційний ефект більшості діючих заходів підтримки нівелюється через відсутність чіткого усвідомлення пріоритетних напрямів промислового розвитку в галузевому й технологічному вимірі, а також унаслідок інституційної слабкості держави, що призводить до браку контролю за дотриманням підприємствами критеріїв з використання преференційних режимів господарської діяльності, недостатньої реакції на зловживання інструментами промислової політики, дискредитації низки механізмів розвитку виробничо-експортного потенціалу та, зрештою, самої ідеї проведення активної промислової політики в Україні. По-третє, проблеми з інституційним середовищем спричиняють несприятливий інвестиційний клімат, що стримує приплив ПІІ у високотехнологічне виробництво, інфраструктуру, людський капітал, регіональний розвиток тощо. Як наслідок, промислова політика України не відповідає засадам реалізації ні східноазійської, ні центральноєвропейської моделі диверсифікації економіки. Спорадичні спроби застосувати окремі механізми (СЕЗ, ТПР, ПІ, ЕКА), що успішно спрацювали в інших країнах, зазнають невдачі без

чіткого дотримання ключових принципів, які забезпечили їх результативність у міжнародній практиці. Поодинокі успішні програми з підтримки промислового виробництва, зокрема програма часткової компенсації вартості сільгосптехніки, не мали відчутного структурного ефекту в масштабах усієї економіки України.

3. Починаючи із середини 2000-х років, в Україні відбулася стрімка тарифна лібералізація зовнішньої торгівлі, зумовлена вступом до СОТ й укладанням ряду двосторонніх угод про ЗВТ з найбільшими партнерами по торгівлі. Зобов'язання, взяті в рамках відповідних домовленостей, призвели до того, що в Україні встановлено одні з найнижчих у світі зв'язані та діючі ставки ввізних мит. Митно-тарифна політика України досягла такого рівня лібералізації, який засвідчує фактичну відмову від використання ввізних мит як інструмента регуляторного впливу на зовнішньоторговельні потоки та захисту внутрішніх виробників. Беручи до уваги слабкий розвиток вітчизняної системи нетарифного регулювання, це вказує на неможливість використання стратегії підтримки «галузей-початківців» без радикального перегляду тарифної політики. З іншого боку, зовнішньоторговельний режим України має суттєві недоліки у сфері адміністрування митних процедур та забезпечення належної транспортно-логістичної інфраструктури ЗЕД. Незважаючи на низку позитивних зрушень у вітчизняній системі адміністрування митних процедур, зокрема удосконалення інституту уповноважених (авторизованих) економічних операторів, створення електронного «Єдиного вікна для міжнародної торгівлі» та деякі спрощення щодо експортного контролю продукції подвійного використання, низка етапів митного очищення і підготовки документів досі потребують значних витрат коштів і часу та пов'язані зі значними корупційними ризиками. У поєднанні з низькою якістю дорожнього сполучення та неефективністю надання портових послуг це формує непереборні перешкоди для динамічної інтеграції у глобальні ланцюги доданої вартості через передачу на аутсорсинг окремих виробничих процесів, оскільки унеможливило безперебійну та прогнозовану взаємодію між розосередженими виробничими комплексами у різних країнах.

РОЗДІЛ 4. ПЕРСПЕКТИВИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

4.1. Проблеми втілення успішного досвіду диверсифікації зовнішньої торгівлі у реаліях XXI сторіччя

Незадовільний рівень диверсифікації зовнішньоторговельних потоків та низька ефективність державної політики у цій сфері зумовлюють необхідність докорінного перегляду принципів і підходів, за якими здійснюється регулювання промислової, експортної й імпоротної діяльності в Україні. Ключовим орієнтиром для відповідних реформ, безумовно, виступає досвід країн, які спромоглися на випереджаючі темпи розвитку, цілеспрямовано диверсифікувавши виробництво та зовнішню торгівлю. Проте можливість і доцільність застосування практик, які довели свою ефективність у минулому, слід пропустити крізь призму сучасних реалій розвитку світового господарства та місця України в ньому. Діюча система міжнародного торгового права, зобов'язання, які взяла Україна, приєднавшись до неї, а також поточний стан глобальної економіки та її провідних гравців значно відрізняються від тих, що мали місце під час становлення нових індустріальних країн Східної Азії та інтеграції постсоціалістичних країн Центрально-Східної Європи до ЄС. Усе це впливає як на наявний у розпорядженні держави інструментарій для трансформації економічної політики, так і на потенційні ефекти від здійснення регуляторних заходів. Розглянемо проблеми та перешкоди, що стоять на шляху реалізації стратегій експортно-орієнтованої індустріалізації й інтеграції України до глобальних ланцюгів доданої вартості за сучасних умов.

Новітні виклики на шляху втілення комплексної політики диверсифікації виробництва та зовнішньої торгівлі, які практично унеможливають повноцінне копіювання Україною досвіду Південної Кореї і Тайваню та частково обмежують використання механізмів промислового розвитку Польщі і Чехії, охоплюють:

- звуження простору для реалізації зовнішньоторговельної та промислової політики, зумовлене розвитком багатосторонньої торгової системи в рамках СОТ

й укладанням двосторонніх угод про преференції в торгівлі, особливо угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі з ЄС;

- скорочення темпів зростання попиту провідних економік світу на товари і послуги з країн, що розвиваються, при стрімкому нарощенні пропозиції Китаю, який, таким чином, зосередив на собі переважну частку глобального потенціалу зростання за рахунок експорту;

- відсутність регіонального лідера, готового з прагматичних міркувань дати початковий поштовх розвитку виробничої бази й забезпечити гарантовані ринки збуту для «галузей-початківців».

Як було зазначено у попередньому розділі, митно-тарифне регулювання в Україні надзвичайно лібералізоване. Середні ставки її зв'язаних у рамках СОТ ввізних мит є одними з найнижчих у світі, що позбавляє уряд можливості надавати тарифний захист для становлення національних «галузей-початківців» та втілення експортно-орієнтованої індустріалізації. Бажаючи змінити ці умови доволі часто апелюють до положень статті XXVIII «Зміна розкладів» ГАТТ у редакції 1994 р., якими членам СОТ надано можливість один раз на три роки переглядати свої тарифні зобов'язання. При цьому не береться до уваги, що сама процедура перегляду передбачає проведення переговорів та досягнення згоди з іншими членами СОТ, що мають «першочергову зацікавленість». До таких зацікавлених належать країни, які користуються першочерговими переговорними правами (ще під час переговорів щодо вступу України до СОТ зарезервували за собою участь у подальших домовленостях з приводу змін у її зобов'язаннях), та країни, що мають інтереси головного постачальника (формують основну частку поставок в Україну товарів, щодо яких оголошується процедура перегляду зобов'язань). У пункті 2 статті XXVIII ГАТТ наголошується, що домовленість у таких переговорах може включати положення про компенсаційну поступку з боку ініціатора для решти заінтересованих сторін, а учасники повинні прагнути до збереження загального рівня взаємних та взаємовигідних поступок [176]. Отже, для збільшення зв'язаних і діючих ставок за одними тарифними лініями Україна має бути готова знизити їх за іншими лініями у такий спосіб, щоб загальний

рівень митно-тарифного захисту залишався практично незмінним, а інтереси інших країн – збереженими. У разі відкликання Україною зобов'язань без досягнення домовленості зі сторонами, що мають першочергову зацікавленість, відповідні країни матимуть право рівноцінно відкликати свої тарифні зобов'язання перед Україною, обмеживши таким чином доступ продукції українського виробництва на свій внутрішній ринок.

Більше того, невдала спроба України переглянути свої тарифні зобов'язання у 2012 р. засвідчила, що в міжнародній практиці положення статті XXVIII ГАТТ використовуються учасниками глобальної торгової системи, як правило, для незначних коригувань тарифних розкладів. Україна подала до СОТ нотифікацію на перегляд ввізних мит за 371 тарифною лінією, що охоплювала м'ясо і їстівні субпродукти, продукти рослинного походження (їстівні плоди, овочеві культури та квіти), продукцію сільськогосподарського машинобудування, засоби наземного транспорту (зокрема, легкові автомобілі), побутову електротехніку, продукцію хімічної промисловості тощо. У загальній кількості тарифних ліній в українській системі класифікації товарів 371 тарифна лінія на той час відповідала частці у 3,4%, а ввезена за ними продукція становила близько 5% українського імпорту товарів у 2012 р. Офіційне оголошення про намір переглянути ввізні мита за такою кількістю тарифних ліній через чотири з половиною роки після вступу до СОТ стало безпрецедентним в історії організації, викликало занепокоєння у понад 120 країн (серед них США, Японія, країни ЄС, Туреччина, РФ) та спонукало їх закликати Україну відмовитись від свого наміру [168, с. 12–13; 265]. Проблема полягала в обсязі потенційної шкоди, що могла бути завдана торговим партнерам. Вона ґрунтується на охопленні захисними заходами кількості галузей економіки та географічних векторів, адже захисні заходи, спрямовані на конкретну товарну групу чи країну, характеризуються як такі, що завдають меншої шкоди інтересам торговельних партнерів, ніж ті, що мають ширше охоплення. З огляду на кількість тарифних ліній, ввізні мита за якими підлягали перегляду, Україна потрапила на перші позиції за потенційним масштабом ескалації протекціонізму у світі. Опинившись наодинці з жорсткою позицією провідних країн світу і погіршивши свій

імідж як передбачуваного і стабільного партнера, Україна спершу скоротила перелік тарифних ліній з 371 до 30, а пізніше взагалі відкликала нотифікацію на перегляд ставок ввізних мит.

За даними звіту Секретаріату СОТ у 2020 р., з часу заснування організації (1995 р.) відбулося 48 переговорів, ініційованих 29 членами, щодо перегляду тарифних зобов'язань згідно з положеннями статті XXVIII ГАТТ. Тільки половина з них закінчилися домовленостями про зміну зв'язаних та діючих ставок ввізних мит, ще п'ять переговорів перебувають на завершальній стадії і в їх рамках уже запроваджено попередні зміни тарифних розкладів. Десять переговорів наразі продовжуються, деякі з них зайшли у глухий кут, адже тривають уже протягом 15-24 років. У восьми випадках країни відкликали свої нотифікації, ще в одному випадку Рада з торгівлі товарами СОТ відмовилась прийняти нотифікацію до розгляду. В успішних кейсах застосування механізму зміни тарифних розкладів переговори велися щодо зміни ввізних мит здебільшого за незначною кількістю тарифних ліній (від 1 до 44) і переважно на продукцію сільського господарства. Винятком став кейс Канади, яка під приводом трансформації структури митного тарифу у 1998 р. домоглася перегляду ставок імпорتنих мит за 418 тарифними лініями. Слід зазначити, що Канада вела переговори про компенсаційні поступки лише з чотирма заінтересованими сторонами, тоді як про аналогічний інтерес у переговорах з Україною офіційно заявили 30 учасників СОТ [162].

Таким чином, правила й умови переговорів, закладені у статті XXVIII ГАТТ, та усталена міжнародна практика щодо використання її положень чітко вказують на безперспективність вдавання до цього механізму задля підвищення тарифного захисту в масштабах, достатніх для втілення експортно-орієнтованої індустріалізації азійського зразка. У рамках сучасної багатосторонньої торгової системи напрацьовано і запроваджено дієвий механізм тарифної лібералізації на глобальному рівні, що лише посилюється розгалуженою мережею регіональних інтеграційних угруповань (РІУ), вимоги до формування яких також визначаються домовленостями в рамках СОТ. Ключові критерії СОТ до нових РІУ містяться, зокрема, у статті XXIV ГАТТ та статті V ГАТС. Вони вимагають «суттєвих змін»

щодо подальшої лібералізації двосторонньої торгівлі між учасниками РІУ порівняно з тією, що відбулася після набуття ними членства в СОТ. У сфері тарифного регулювання це означає встановлення нульових ставок ввізних мит майже за всіма товарними позиціями при незначних винятках. Недотримання цього принципу при створенні або перегляді домовленостей у рамках РІУ тягне за собою невизнання такого угруповання з боку СОТ і, як наслідок, його учасникам не надають виключення з режиму найбільшого сприяння. Відтак учасники РІУ, які скасовують один для одного мита за «недостатньою» кількістю тарифних ліній або в якості винятків встановлюють мита за ставками, вищими, ніж зв'язані ними в СОТ, стають порушниками засадничого принципу міжнародного торгового права й наражаються на санкції.

Слід зазначити, що формування ринкових відносин в Україні розпочалося в епоху лавиноподібного поширення РІУ по всьому світу (рис. 4.1).

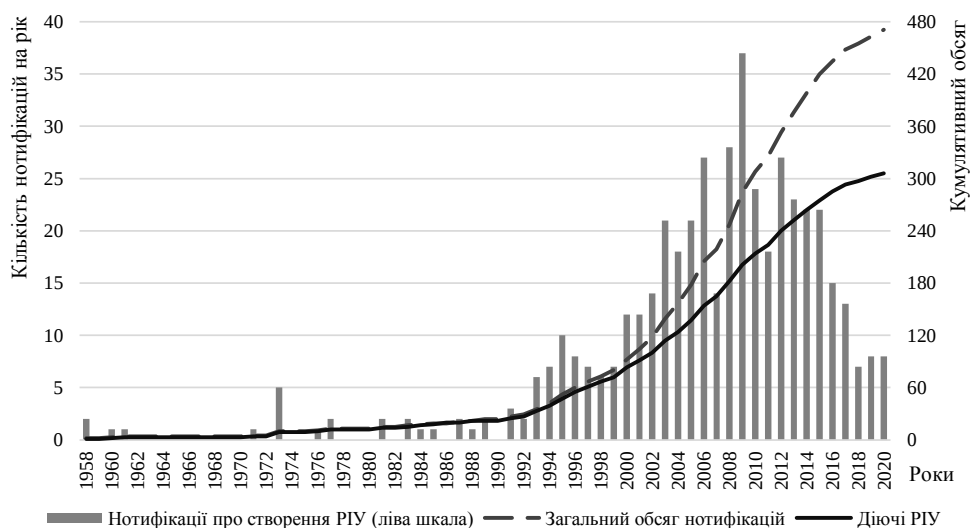


Рис. 4.1. Динаміка поширення регіональних інтеграційних угруповань у світі протягом 1958–2020 рр.

Джерело: [164].

Якщо станом на 1992 р. реєстр Секретаріату ГАТТ містив 27 РІУ по всьому світу, то у 2020 р. таких угруповань налічувалось вже 306, що означає створення в середньому десяти нових реально діючих і визнаних міжнародною спільнотою інтеграційних об'єднань на рік. Як було зазначено, Україну ця тенденція також

не оминула, адже станом на жовтень 2020 р. вона є стороною 18 угод про вільну торгівлю, які охоплюють 45 країн світу, у тому числі високорозвинуті країни ЄС і Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ). На ці країни припадає більше половини українського імпорту товарів, середні ставки ввізних мит для яких близькі до нуля (див. табл. 3.8). Для порівняння: Корея у період реалізації стратегії експортно-орієнтованої індустріалізації стала членом тільки Бангкокської угоди, в рамках якої з 1976 р. відбувалась лібералізація її торгівлі з низкою на той час слаборозвинутих країн азійського регіону – Індією, Лаосом, Бангладеш та Шрі-Ланкою. Наступну угоду про вільну торгівлю Корея підписала із Сінгапуром у 2005 р., а в 2006 р. приєдналася до АСЕАН. На сьогодні Корея є учасником 16 РІУ та досі веде переговори щодо укладання угоди про вільну торгівлю з Японією. Тайвань підписав угоди про вільну торгівлю із шістьма країнами (Сінгапуром, Гватемалою, Новою Зеландією, Нікарагуа, Сальвадором та Панамою) протягом 2003–2013 рр. Показово, що активна участь обох країн у РІУ припала на період, коли вони досягли високого рівня конкурентоспроможності на світовому ринку.

Поряд з цим, сучасна багатостороння торгова система обмежує можливості реалізації диверсифікаційної політики не лише у сфері тарифного регулювання. Так, угода СОТ про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС) обмежує право членів організації на використання зворотного інжинірингу та інших форм копіювання інновацій, які відіграли визначальну роль у розвитку виробничих і технологічних потужностей на початкових стадіях індустріалізації в країнах Східної Азії. У 1980-х роках корейські виробники аудіо- та відеоапаратури одержували 80% технологій із-за кордону, переважно зі США та Японії [87, с. 240]. Розпочавши технологічний трансфер через імпорт засобів виробництва та патентне ліцензування, корейські компанії поступово вчилися заміняти іноземні комплектуючі власними, а згодом, за масштабної підтримки державних науково-дослідних інститутів, почали продукувати свої інноваційні рішення. До того часу, як провідні компанії-інноватори, зіштовхнувшись зі зростаючою конкуренцією з боку корейських підприємств, почали перешкоджати їм у подальшому отриманні іноземних технологій, чеболі та уряд розвинули достатній потенціал,

для того щоб надалі забезпечити інноваційний розвиток за рахунок національної системи НДДКР [22, с. 260].

Оскільки з 1995 р. угода ТРІПС стала невід'ємною складовою глобального торгового режиму, повторення окресленого досвіду з подолання технологічного розриву надзвичайно ускладнилося. Втім положення ТРІПС допускають окремі винятки та певну гнучкість у проведенні політики з підтримки технологічного трансферу, зокрема застосування інструментів примусового ліцензування, паралельного імпорту та «дрібних патентів». Примусове ліцензування – урядовий дозвіл на використання патенту без дозволу (але з відома) власника прав інтелектуальної власності – передбачене статтею 31 ТРІПС у таких випадках:

- попередні зусилля одержати дозвіл від власника патенту на прийнятних комерційних умовах виявились безуспішними;
- права інтелектуальної власності використовуються в разі надзвичайної ситуації, інших обставин крайньої необхідності або з некомерційною метою та для задоволення суспільних потреб;
- ліцензія надається з метою дотримання антимонопольного законодавства за підсумками відповідного судового або адміністративного розгляду [254].

При цьому примусові ліцензії повинні бути інклюзивними, їх використання має дозволятися переважно для забезпечення внутрішнього ринку, а ліцензіат не повинен мати можливості передавати будь-кому повноваження на використання об'єкта права інтелектуальної власності.

Паралельний імпорт (імпорт продукції, захищеної правами інтелектуальної власності, без втручання та згоди власника патенту) дозволяється, якщо власник патенту порушує базові принципи національного режиму й режиму найбільшого сприяння, зокрема коли відповідна продукція постачається в країну за вищими цінами чи на більш обтяжливих умовах, ніж в інші країни. У рамках промислової політики паралельний імпорт передусім спрямований на зменшення витрат на іноземні комплектуючі, устаткування й обладнання, що використовуються для внутрішнього виробництва. Також уряд може допомагати національним галузям через видачу «дрібних патентів» за незначні технічні нововведення (переважно

для продукції машино- та приладобудування) до імпорتنих технологій, що спрямовані на адаптацію іноземних інноваційних рішень до національних стандартів [25]. Такі патенти особливо важливі на початковій стадії, коли система фінансування НДДКР та комерціалізації інновацій залишається слабкою.

Угода СОТ про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (ТРИМС) обмежує уряди в засобах щодо використання ПІІ для забезпечення структурних зрушень у національній економіці. Положення ТРИМС прямо забороняють застосовувати до іноземних інвесторів такі механізми:

- вимоги локалізації, які зобов'язують використовувати для виробництва місцеву сировину та/або компоненти у певних обсягах або у певній пропорції до вартості кінцевого продукту;

- вимоги залучати до виробництва місцеву робочу силу;

- вимоги щодо трансферу технологій;

- вимоги торгового балансу, що обмежують для підприємств використання імпортованої продукції сумою, пов'язаною з фізичними чи вартісними обсягами їхнього експорту;

- валютні обмеження, які прив'язують обсяги дозволеного підприємствам імпорту до обсягів їх валютної виручки від експортних операцій [20, с. 334].

Ці механізми раніше широко застосовували країни, що розвиваються, для одержання більшої користі від ПІІ у контексті диверсифікації виробництва й експорту, оскільки сприяли налагодженню зв'язків між іноземними інвесторами та місцевими виробниками та запровадженню критеріїв щодо результатів діяльності іноземних підприємств, таких як експортне таргетування, що за своєю суттю є складовою «експортної дисципліни». Зокрема, протягом 70–80-х років ХХ ст. уряд Тайваню застосовував вимоги локалізації, залучення робочої сили, трансферу технологій і таргетування експорту для більшості іноземних інвесторів у галузях виробництва механічного обладнання й електричного устаткування, де частка ПІІ в обсязі капіталовкладень сягала 50 та 25% відповідно. Саме ці інструменти дали можливість установити виробничі й технологічні зв'язки між іноземними інвесторами й тайванськими виробниками. Зрештою, тайванські

співробітники іноземних компаній почали на основі здобутого досвіду і ноу-хау розбудовувати власні виробництва напівпровідників та комп'ютерної техніки, які й досі залишаються одними з лідерів на світовому ринку. На противагу цьому, в галузі автомобілебудування, де Тайваню у 1980-х роках не вдалося нав'язати ключовим іноземним інвесторам («Toyota» та «Ford») вимог щодо локалізації і трансферу технологій, конкурентоспроможні національні підприємства так і не утворилися, а внутрішній ринок уже до кінця десятиріччя заповнила продукція іноземного виробництва [138, с. 323–329].

Однак положення угоди ТРІМС також не є вичерпними, тому країни, які приєдналися до неї, зберігають деякі можливості впливати на умови залучення ПП для досягнення цілей промислової політики. По-перше, уряди мають право пропонувати іноземним інвесторам преференційні умови ведення бізнесу, такі що пов'язують із СЕЗ. По-друге, ТРІМС не забороняє вводити секторальні умови залучення капіталу, зокрема обмеження на інвестування в окремі галузі, вимоги локалізації у сфері послуг і компенсаційні застереження в оборонних закупівлях [151, с. 113]. Зокрема, компенсаційні застереження передбачають вимоги щодо реінвестування частини коштів, одержаних іноземними компаніями за поставку продукції, в економіку країни-закупівельника. Це реінвестування може набувати різноманітних форм: пайові інвестиції у створення спільних підприємств, угоди про трансфер технологій або передачу обладнання, а також придбання товарів та послуг внутрішнього виробництва (експортні замовлення). З огляду на високу капіталомісткість і наукоємність продукції військового призначення, контракти в оборонних закупівлях переважно надзвичайно вартісні, що відкриває можливість залучати значні обсяги реінвестування від іноземних постачальників.

Угода СОТ про субсидії та компенсаційні заходи прямо забороняє урядам підтримувати національних виробників шляхом надання експортних субсидій та субсидій, умовою одержання яких є надання переваги вітчизняним товарам над імпортованими. Додаток І угоди містить наочний перелік експортних субсидій, що охоплює:

- субсидування суб'єктів господарювання залежно від показників їхнього експорту;

- програми утримання валюти або будь-яку іншу практику, яка включає виплату премій по експорту;
- розцінки на транспортування і фрахт при експортних відвантаженнях, що надаються на вигідніших умовах, ніж при відвантаженнях усередині країни;
- надання урядом товарів або послуг підприємствам на пільгових умовах для використання їх в експортному виробництві;
- повне або часткове зниження, а також відстрочку в сплаті прямих податків чи соціальних виплат, що мають виплачуватися торговельними підприємствами з експорту;
- додаткові спеціальні відрахування, прямо пов'язані з експортом або його показниками, які застосовуються при розрахунку бази для нарахування прямих податків;
- звільнення від сплати або зменшення непрямих податків з виробництва й обміну експортними товарами, якщо воно перевищує відповідні преференції для товарів, які продаються на внутрішньому ринку;
- звільнення від сплати, зменшення або відстрочку непрямих податків, що стягуються при виготовленні проміжної продукції, яка надалі використовується у виробництві товарів на експорт;
- зменшення або повернення імпорتنих зборів, які стягуються при ввезенні матеріалів, що споживаються у виробництві товарів для експорту [253].

Практика вирішення торгових спорів, що виникали на підставі застосування субсидій, та відповідні тлумачення Апеляційного органу СОТ свідчать, що саме по собі зростання експорту внаслідок надання вищевказаних субсидій не дає достатніх підстав вважати їх експортними і вводити компенсаційні заходи. Втім, якщо субсидії призводять до більш стрімкого зростання експортних поставок, ніж продажів на внутрішньому ринку, вони вважаються експортними й підлягають скасуванню, інакше можуть бути підставою для відповідних санкцій. При визначенні, чи є субсидія експортною, офіційні підстави та суб'єктивні мотиви уряду, що надає її, до уваги не беруться, значення мають лише функціональні властивості та об'єктивні наслідки застосування субсидії [19].

Заборона субсидій, умовою одержання яких є надання переваги вітчизняним товарам над імпортованими, обумовлюється принципом національного режиму. Іншими словами, країни – члени СОТ зобов’язались не застосовувати субсидії як стимул для підприємств використовувати у своєму виробництві сировину, деталі й інші проміжні товари від внутрішніх постачальників. Ця вимога застосовується безвідносно до того, де буде реалізовано продукцію субсидованих таким чином підприємств – на внутрішньому чи зовнішньому ринку.

Використовувати більшість інших видів субсидій не заборонено прямо, однак і вони можуть бути оскаржені в рамках СОТ, якщо носять адресний характер та призвели чи можуть призвести до несприятливих наслідків або серйозної шкоди країнам-партнерам. Адресність має місце, коли доступ до субсидії законодавчо або фактично обмежений колом окремих підприємств за галузевою, географічною чи іншими ознаками. Виняток становлять обмеження за об’єктивними критеріями й умовами, що визначають право на отримання та розмір субсидії. Положення угоди щодо несприятливих наслідків та серйозної шкоди переважно нечіткі й загальні, що частково характерно і для положень, які стосуються адресності. Це надає широкий простір для тлумачень та, відповідно, можливостей згортати будь-яке субсидування, що може призвести до видимих змін у позиціях окремої країни на міжнародному ринку. Необхідно наголосити, що угода про субсидії та компенсаційні заходи не має винятків. Можливість вільно надавати адресні субсидії для підтримки регіонального розвитку, захисту довкілля та проведення НДДКР, що передбачено статтями 8 і 9 угоди, діяла лише протягом перших п’яти років з дня набрання нею чинності у 1995 р. Відтак таке поняття, як «зелена скринька», що охоплює «дозволені» субсидії, збереглося для позначення тільки сільськогосподарських субсидій, в той час як практично усі види субсидування промислового сектора розподілені між «червоною» (прямо заборонені) і «бурштиною» (ті, що можуть бути оскаржені) скриньками.

Окреслені положення міжнародного торгового права у сфері субсидування істотно обмежують сучасні уряди у механізмах розвитку виробничо-експортного потенціалу. Відшкодування ввізного мита, застосування принципу «експортної

дисципліни», просто надання податкових преференцій експортно-орієнтованим виробникам в індустріальних парках, установлення для них вимог локалізації та ряд інших інструментів, що лежали в основі успішної диверсифікації економіки різних країн світу, на даному етапі або заборонені прямо, або будь-коли можуть бути оскаржені.

Разом з цим регіональні інтеграційні угруповання нового типу на зразок поглиблених та всеосяжних зон вільної торгівлі визначають зобов'язання сторін не лише у сфері посилення тарифної лібералізації (цю частину домовленостей у рамках ЗВТ називають «*WTO-plus*»), а й у сфері нетарифних заходів, публічних закупівель, захисту довкілля, правил конкуренції, трансферу капіталу, захисту прав інтелектуальної власності та ін. (цю частину, що розширює стандартний пакет домовленостей, називають «*WTO-extra*»). Україна взяла на себе відповідні додаткові зобов'язання, підписавши угоду про асоціацію з ЄС. Серед іншого, ця угода дозволяє примусове ліцензування «лише в окремих особливих випадках» і тільки в галузях біотехнологій та авторських прав, а також фактично забороняє паралельний імпорт, установлюючи відповідальність посередників, що збувають захищену правами інтелектуальної власності продукцію без дозволу власника патенту. У сфері технічного регулювання угода про асоціацію передбачає, що Україна вживає заходів для поступового досягнення відповідності з технічними регламентами ЄС з метою усунення технічних бар'єрів у торгівлі та зниження трансакційних витрат. У міру виконання цього пункту доступ продукції з ЄС на внутрішній ринок полегшуватиметься, в той час як для вітчизняних виробників це обернеться додатковими викликами через необхідність відповідати складним стандартам якості й амбітним екологічним нормам ЄС. Додатковим обмеженням для реалізації промислової політики є положення угоди про вільний рух капіталу і формування спільного ринку у сфері фінансових послуг, якими забороняються селективний підхід до залучення ПІІ, портфельних інвестицій та позичкового капіталу, а також будь-які обмеження щодо свободи заснування юридичних осіб ЄС на території України. Натомість гарантується безперешкодна репатріація інвестованих капіталів і будь-якого прибутку з них [139].

З наведеного очевидно, що сучасна система міжнародного торгового права, яка бере свій початок від часу створення СОТ у 1995 р., побудована на засадах всеохоплюючої лібералізації торговельно-економічних відносин на глобальному рівні. Безумовно, учасники цієї системи не завжди послідовно дотримуються її ключових принципів, а іноді прямо відходять від своїх зобов'язань, вдаючись до протекціонізму, особливо у періоди кризових потрясінь (зокрема, внаслідок світової фінансово-економічної кризи) та складнощів посткризового розвитку. Незалежний моніторинг політик, що впливають на світову торгівлю, «*Global Trade Alert*» (GTA) протягом 2009–2020 рр. зафіксував понад 19,5 тис. нових регуляторних заходів, які обмежували міжнародний рух товарів, послуг, капіталу і робочої сили, та лише 7,8 тис. заходів, що були спрямовані на лібералізацію МЕВ [139]. Проте більшість таких заходів за сферою свого охоплення носять точковий характер. За даними того ж GTA, навіть протягом 2017–2019 рр., коли було зафіксовано найбільший приріст нових протекціоністських заходів, частка світової торгівлі, що підпадала під вплив діючих обмежень, практично не зазнала змін порівняно з попередніми роками [49, с. 18–21]. Тому навіть на тлі наявних розбіжностей між задекларованими цілями лібералізації та практикою учасників глобальної торгівлі, копіювання досвіду експортно-орієнтованої індустріалізації Південної Кореї і Тайваню, сутність якого полягає якраз у широкомасштабному протекціонізмі на національному рівні, фактично означатиме демарш держави проти панівної системи міжнародного торгового права. Зважаючи на значну інтегрованість України у світовий економічний простір та високу залежність від участі в ньому, наслідки такого демаршу будуть катастрофічними й абсолютно непорівняними з імовірними вигодами від застосування відповідних заходів для підтримки виробничо-експортного потенціалу.

Проте східноазійська модель диверсифікації економіки і зовнішньої торгівлі може не спрацювати в сучасних реаліях не лише через докорінну трансформацію міжнародно визнаних норм та правил торговельно-економічної взаємодії, а й внаслідок кардинальних змін, яких зазнала глобальна економіка у зв'язку зі становленням Китаю як найбільшого учасника світового ринку. Очевидно, що

можливість використання політики експортно-орієнтованої індустріалізації має об'єктивні межі: коли дедалі більше закритих економік змагаються за експортну експансію до все меншої кількості відкритих ринків, ефекти від вдавання до цієї моделі розвитку неминуче слабнуть. Коли один з учасників експортної експансії до того ж є великим гравцем світового ринку, позиції його наявних і потенційних конкурентів погіршуються через досягнення цим учасником більшого ефекту масштабу, а відтак нижчих цін реалізації продукції за кордоном. У випадку з КНР потрібно враховувати також наявність величезного запасу робочої сили, що надалі залишатиме її вартість порівняно низькою, та активний розвиток національного інноваційного потенціалу, що формує підґрунтя для подальшої експансії у сфері середніх та високих технологій.

Поєднання цих переваг із цілеспрямованою промисловою політикою, що включала елементи експортно-орієнтованої індустріалізації та інтеграції до глобальних ланцюгів доданої вартості в умовах квазіринкової моделі економіки, забезпечило Китаю небачені раніше темпи нарощення частки на світовому ринку продукції переробної промисловості, починаючи з 1990-х років (рис. 4.2).



Рис. 4.2. Динаміка китайського експорту продукції переробної промисловості та його частки у світовому експорті цієї продукції у 1995–2020 рр.

Примітка: переробна промисловість охоплює коди 5–8 за Стандартною класифікацією міжнародної торгівлі ЮНКТАД (SITC Rev. 4).

Джерело: укладено автором за даними [104].

Протягом 1995–2020 рр. несировинний експорт Китаю зріс у 19,5 раза, зі 124,4 до 2421,1 млрд дол. США, а його частка на світовому ринку переробних товарів збільшилася з 3,3 до 19,6%. Характерно, що ця частка зростала й після переорієнтації значної частини китайського виробництва на внутрішній ринок, коли співвідношення загального експорту товарів та послуг до ВВП, сягнувши піку в 36,0% у 2006 р., поступово знизилась до 18,5% за підсумками 2020 р. [50]. Наприкінці 1980-х років провідні науковці скептично ставились до небезпеки вичерпання потенціалу експортно-орієнтованої індустріалізації, аргументуючи тим, що поширення цієї моделі на багато країн, що розвиваються, на практиці приведе до поглиблення внутрішньогалузевої спеціалізації і розвитку їх торгівлі проміжною продукцією з розвинутими країнами та один з одним [9]. Проте дослід становлення Китаю засвідчив, що великий учасник світового ринку може не лише зосередити на собі більшість переваг від такої спеціалізації, а й витіснити з багатьох ринків інші країни, що розвиваються, і нав'язати їм не вигідні умови торгівлі у форматі обміну сировини на готову продукцію.

Наприклад, протягом 2009–2015 рр. Китай наростив експорт чорних металів з 23,0 до 110,0 млн т, збільшивши свою частку на світовому ринку відповідної продукції з 6,9 до 23,7%. Хоча ця стрімка експансія призвела до закриття ринків заліза та сталі зі сторони низки провідних споживачів (США, ЄС, Туреччина) та подальшого падіння китайського експорту цієї продукції до 62,0 млн т у 2019 р., КНР вдалося суттєво розширити свої ніші на ринках металургійної продукції в країнах Африки, Азії та Перської затоки. Через це, зокрема, для України значною мірою були втрачені ринки збуту в Алжирі, Нігерії, ОАЕ, Індії, Індонезії тощо. Протягом 2007–2019 рр. сукупний імпорт чорних металів до зазначених країн зріс із 24,4 млн до 32,7 млн т, при цьому імпорт з України скоротився майже вдвічі, з 1,58 млн до 0,82 млн т (частка на ринку зменшилася з 6,5 до 2,5%), тоді як імпорт з Китаю зріс з 4,6 до 8,4 млн т (частка – з 18,8 до 25,7%) [133]. Починаючи з 2006 р., майже повністю зупинився експорт чорних металів з України до Китаю. Якщо протягом 1995–2005 рр. вартісні обсяги цього експорту перебували

в межах 310,5–946,5 млн дол. США, то з 2006 р. вони не перевищували 34,2 млн дол. (винятком став 2009 р. з експортом у 619,4 млн дол.). Натомість, як було зазначено, з 2003 р. розпочалося вивезення з України до Китаю залізних концентратів та руд, який, за підсумками 2020 р., сягнув 27,3 млн т, забезпечивши 35,2% валютної виручки від усього експорту товарів до Китаю за рік [192].

Китайська експортна експансія відбувається й у багатьох інших секторах промисловості. Розвиток китайського експорту одягу призвів до стагнації легкої промисловості Туреччини та колапсу текстильної галузі у Шрі-Ланці. Жорстка конкуренція з боку КНР на ринку електричних побутових приладів фактично зірвала плани Малайзії щодо розвитку власного експортного виробництва у цій галузі, а також позбавила Мексику переваг участі у Північноамериканській зоні вільної торгівлі (NAFTA), оскільки для споживачів зі США наразі вигідніше імпортувати китайські електроприлади з-за океану, ніж завозити виготовлені у Мексиці, хоча виробничі потужності розташовані у прикордонних районах поряд зі США. КНР проводить також політику диверсифікації імпорту мінеральних ресурсів (для потреб переробної промисловості) і сільгоспсировини (для потреб тваринництва, попит на продукти якого в КНР стрімко зростає через підвищення рівня життя), активно інвестуючи в інфраструктуру з їх видобування (виращування) в країнах Африки й Східної Європи та транспортування звідти [82, с. 287, 291].

Тоді як Китай створив значний тиск на політику експортно-орієнтованої індустріалізації решти країн щодо пропозиції, розвиток глобального ринку після світової фінансово-економічної кризи окреслив межі цієї політики з боку попиту. Становлення «азійських тигрів» припало на період переходу розвинутих країн до постіндустріального етапу розвитку, що супроводжувався розширенням сфери послуг, активним долученням жінок до робочої сили (переважно у сфері послуг) та, дещо пізніше, вибуховим зростанням фінансового сектора. Разом з цим провідні корпорації переносили виробництва до менш розвинутих країн для економії витрат на оплату праці. Саме ці фактори екстенсивного й інтенсивного зростання забезпечували прискорене збільшення ВВП розвинутих країн (у 1970-х роках середньорічний приріст ВВП розвинутих країн становив 3,6%, у 1980-х –

3,1%) і нарощення їх попиту на товари та послуги з усього світу. На глобальному рівні міжнародна торгівля, що обслуговувала як цей попит, так і втілення стратегії офшоризації промислових виробництв, зростала швидшими темпами, ніж ВВП. Протягом 1970–2008 рр. співвідношення експорту до ВВП в цілому у світі зросло з 13,6 до 30,7% [50].

На сучасному етапі вказані можливості екстенсивного розвитку провідних економік уже переважно вичерпані: резерву поповнення робочої сили за рахунок жінок практично не залишилось, а через «старіння» населення та низький рівень народжуваності кількість економічно активного населення (у відносному й абсолютному вимірі) невинно зменшується. Руйнівні наслідки кризи 2008–2009 рр. засвідчили згубність надмірної лібералізації сектора фінансових послуг, зростання якого тепер обмежується регулюванням високоризикових операцій. У результаті скорочення частки промисловості на користь сфери послуг розвинуті країни також звузили можливості для інтенсивного зростання, оскільки потенціал підвищення продуктивності праці у виготовленні матеріальних благ вищий, ніж у наданні більшості видів послуг завдяки ширшому простору для механізації та автоматизації виробничих процесів. Усе це відобразилося на показниках зростання економік розвинутих країн (у 1990-х роках середньорічний темп приросту їх ВВП становив 2,7%, а з початку нового тисячоліття знизився до 1,8%) і динаміці торгівлі. Протягом 2009–2019 рр. притаманне кільком попереднім десятиріччям зростання співвідношення світового експорту до ВВП було перерване, а його рівень застиг на рівні 26,5–30,5% [50], засвідчивши межу відкритості світового господарства.

Уповільнення темпів зростання попиту з боку ключових глобальних споживачів при всеосяжній експансії пропозиції від Китаю ставлять інші країни, націлені на експортно-орієнтоване зростання за азійським зразком, у настільки жорсткі конкурентні умови, в яких змагання за рахунок низької вартості робочої сили, субсидій та податкових пільг сягає крайньої межі доцільності використання цих чинників з огляду на збереження взаємозв'язку між економічним зростанням та підвищенням добробуту і рівня життя населення.

Поряд з цим взаємозв'язок між зростанням і розвитком у сучасних процесах індустріалізації руйнується унаслідок роботизації виробництва, коли досягнення піку продуктивності та конкурентоздатності потребує відмови від використання людської праці при виготовленні товарів. Важливим фактором успіху експортно-орієнтованої індустріалізації як політики, що дозволяла перейти на якісно новий щабель розвитку, в минулому була здатність промислового сектора абсорбувати значну кількість робочої сили (передусім низько- і некваліфікованої, праця якої найкраще піддається роботизації) з менш продуктивних секторів економіки та з числа безробітних.

Необхідність досягнення конкурентних переваг на зовнішніх ринках визначала об'єктивну зацікавленість власників промислового бізнесу в розвитку навичок і компетенцій залучених робітників для освоєння технологічно складніших процесів виробництва й освоєння інновацій. Це зумовлювало значні інвестиції в людський капітал та соціальну інфраструктуру за активної участі як самого бізнесу, так і держави. У такий спосіб формувався середній клас, що чисельно становив більшість населення і був основою для утвердження демократичних засад розвитку та переходу до постіндустріального суспільства, яке потребує переважної частки середньо- та висококваліфікованої робочої сили.

Очевидно, що в умовах роботизації виробництва значна частка інвестицій у людський капітал замінюється інвестиціями у робітників, а розвиток промислового сектора стає базою для підвищення рівня добробуту все меншої кількості людей. Так, частка зайнятих у переробній промисловості країн Західної Європи (Швеції, Німеччини, Великобританії, Італії) сягнула піку у 1960-х роках, склавши 30–40%. Середній дохід на душу населення у цих країнах тоді становив близько 14,0 тис. дол. США (у цінах 1990 р.). Пікова частка зайнятих у переробній промисловості Південної Кореї становила 27,6% у 1989 р., коли середньодушовий дохід сягнув 6,2 тис. дол. США. Натомість в Індії пік зайнятості у цьому секторі припав на 2002 р., коли у ньому працювало менш ніж 15,0% зайнятого населення, а середній дохід на душу населення становив лише 0,7 тис. дол. США (у цінах 1990 р.) [45, с. 262–263; 124, с. 20]. Слід наголосити, що у кожному з цих випадків саме

промислове виробництво та його роль в економіці після досягнення у ньому піку зайнятості продовжували зростати, зменшувалася лише частка (а невдовзі й кількість) людей, що працювали у відповідних галузях. Отже, в умовах масової роботизації експортно-орієнтована індустріалізація не спрацьовує як самодостатня стратегія радикального підвищення рівня економічного розвитку [217, с. 47].

Насамкінець відзначимо важливе значення окремих торгових партнерів, які відіграли роль стартових майданчиків для експортної експансії азійських країн на шляху випереджаючого розвитку. Зокрема, приклад Південної Кореї наочно демонструє, що на початкових етапах індустріалізації її експортно-орієнтоване виробництво розвивалося не стільки за рахунок заходів державної підтримки, які стимулювали пропозицію, скільки завдяки зростанню іноземного попиту (що перебував поза контролем уряду), передусім з Японії як регіонального лідера, що цілеспрямовано вводив Корею в орбіту своїх зовнішньоторговельних відносин. Це, зокрема, простежується з розбіжності між фактичними й плановими показниками експорту, встановленими корейським урядом для своїх виробників у рамках другого п'ятирічного плану (1967–1971 рр.). На 1971 р. план передбачав експорт одягу в обсязі 84 млн дол. США, тоді як фактичний обсяг склав 304 млн, план по експорту перук становив 10 млн дол. США (факт – 70 млн), по взуттю – 6 млн дол. США (факт – 37 млн), по фанері – 40 млн дол. США (факт – 115 млн). У цілому уряд планував за підсумками п'ятирічки досягти експорту продукції переробної промисловості в обсязі 342 млн дол. США, або 62% усього товарного експорту, а по факту було досягнуто рівня у 877 млн (у понад 2,5 раза більше), що склало 82% загального експорту товарів з Кореї [18, с. 191]. На США і Японію, за підсумками 1971 р., припало 74,4% експорту товарів з Кореї. До них спрямовано більше половини корейського експорту протягом усіх 1970-х років, коли було закладено основу індустріального розвитку Кореї – хімічну та важку промисловості.

Корейський експорт перевищив будь-які очікування уряду завдяки тому, що у другій половині 1960-х років Японія розпочала втілювати стратегію офшоризації трудомістких виробництв у легкій промисловості, приладобудуванні (побутові електроприлади) та металургії, які виготовляли продукцію на експорт до

США, для того щоб сконцентруватися на розвитку внутрішнього виробництва більш високотехнологічної капіталомісткої продукції. Японія переміщувала проєкти виробництва на території Кореї і Тайваню на умовах субпідряду, зберігаючи над ними переважно неформальний контроль як єдиний постачальник устаткування та єдиний канал поставок на зовнішні ринки третіх країн через спеціалізовані торговельні підприємства. Протягом 1972–1976 рр. на японські компанії припало 85% реалізованих у Південній Кореї інвестиційних проєктів. Самим корейським підприємствам тоді бракувало виробничих потужностей, щоб виконувати великі іноземні замовлення, бракувало підприємницьких і маркетингових навичок, щоб ефективно змагатися на зовнішніх ринках (тим більше на висококонкурентному ринку США). Робота на японські замовлення дозволила їм здобути ці надважливі навички й одержати гарантовані ринки збуту в розвинутих країнах на початкових етапах становлення власного виробничо-експортного потенціалу. Використання японських торгових компаній як посередників у ЗЕД тривалий час розглядалось корейськими і тайванськими фірмами як основний спосіб організації експортних поставок [75, с. 199]. У Кореї практика місцевих компаній організовувати ЗЕД власними зусиллями поширилась тільки з появою чеболів у середині 1970-х років (офіційно засновані у 1975 р.). Протягом 1977–1982 рр. частка чеболів в експорті країни поступово зростала з 26 до 48% [92].

Економічна політика Японії по відношенню до Південної Кореї та Тайваню дала можливість цим країнам зробити перші кроки на шляху диверсифікації виробництва і зовнішньої торгівлі, закріпитися на висококонкурентних ринках західних країн та самої Японії, а також досягти необхідного ефекту масштабу, щоб сформувати конкурентні переваги на глобальному ринку. Натомість Японія, крім вирішення проблем реструктуризації економіки, одержала в такий спосіб додаткові стрімко зростаючі ринки збуту капіталомісткої продукції (устаткування й обладнання) і можливість обходити обмеження в доступі до ринків третіх країн, поставляючи свою продукцію як таку, що вироблена у країнах-сусідах. І хоча цілеспрямована державна підтримка, яку надавали уряди Кореї і Тайваню, стала важливим чинником економічного розвитку цих країн, значення початкового

поштовху на шляху цього розвитку, який із цілком прагматичних міркувань надала їм Японія, важко переоцінити. Якщо ж взяти до уваги всі інші чинники й умови розвитку, які були розглянуті в цьому розділі, можна стверджувати, що реалізація стратегії експортно-орієнтованої індустріалізації в Кореї і Тайвані дала видимі позитивні результати завдяки вдалому збігу цілої низки історичних обставин, що, втім, ніяк не применшує ролі цих держав, які успішно ними скористалися.

Для формування адекватного бачення і рекомендацій у сфері диверсифікації економіки та зовнішньої торгівлі України важливо усвідомлювати, що сучасні обставини розвитку вітчизняної економіки докорінно відрізняються від тих, у яких розвивалися «азійські тигри» протягом останньої третини ХХ ст. Україна не має поруч крупного регіонального лідера, готового стати двигуном структурних змін у її промисловості та ринком збуту для її продукції. Вона перебуває у світі, де провідні економіки досягли тієї стадії зрілості, за якої вони вже не можуть так стрімко нарощувати попит на іноземні товари без шкоди власному господарству. Де експортна експансія Китаю стає викликом навіть для виробників з ЄС, Японії та США. Де створення висококонкурентних виробництв потребуватиме такого рівня автоматизації процесів, за якого розвиток промисловості не гарантуватиме досягнення тих соціальних ефектів, з якими він асоціювався раніше.

Більше того, Україна перебуває на іншій стадії розвитку, ніж Південна Корея і Тайвань, коли ті розпочинали економічний злет. Якщо «азійські тигри» здійснювали перехід від аграрного до індустріального суспільства, то в Україні індустріалізація відбулася вже достатньо давно (починаючи з 1930-х років), а поточні проблеми пов'язані передусім з неефективністю та частковою руйнацією промислового потенціалу, що ставить її у позицію, ближчу до тієї, в якій перебували Польща і Чехія перед виходом на нову траєкторію зростання у 1990-х роках. Відтак урахування досвіду експортно-орієнтованої індустріалізації для України вбачається доцільним лише на рівні запозичення окремих елементів з їх адаптацією до теперішніх реалій та зовсім неприйнятним у вигляді послідовного наслідування регуляторних практик, до яких вдавались країни, що свого часу успішно пройшли цей шлях.

З огляду на вказане, у наступних підрозділах здійснено спробу узагальнити напрями удосконалення промислової і зовнішньоторговельної політики України в контексті активізації диверсифікаційних зрушень, що спирається в основному на досвід інтеграції постсоціалістичних країн Центрально-Східної Європи до глобальних ланцюгів доданої вартості як на більш релевантний та близький для сучасної України та враховує окреслені виклики сучасності.

4.2. Напрями удосконалення промислової політики України через активізацію процесів диверсифікації виробництва та експорту

Світовий досвід успішних структурних перебудов національних економік засвідчує, що, незважаючи на відмінності у підходах до реалізації промислової політики, більшості з них були притаманні спільні засадничі риси, яких дуже бракувало у вітчизняній практиці державної підтримки відповідних зрушень. З огляду на це, узагальнимо ключові принципи, які мають бути орієнтиром для ефективної реалізації промислової політики в Україні. З них насамперед виокремимо два всеосяжні стратегічні принципи: по-перше, державна політика має орієнтуватися на досягнення довгострокових цілей розвитку, бути системною і послідовною, а не прив'язаною до електоральних циклів, уряд має проактивно шукати рішення найбільших проблем, з якими зіштовхується бізнес, та вдосконалювати механізми його підтримки для переходу до продуктивнішої діяльності; по-друге, має бути забезпечений взаємозв'язок між промисловим розвитком та диверсифікаційними зрушеннями у виробництві й зовнішній торгівлі, тому державну підтримку слід зосередити переважно на стимулюванні розгортання нових видів діяльності, а не захисті «зрілих» індустрій у надії на їх модернізацію та підвищення ефективності у майбутньому, тим більше, що посилення державно-приватного партнерства тут загрожує подальшим «захопленням» держави приватними інтересами.

Слід погодитися з висновками Ю.В. Кіндзерського щодо причин провалу вітчизняної промислової політики протягом останніх десятиріч, який зазначає,

що в успішних практиках «... підтримка надавалася здебільшого виходячи з цілей довгострокового розвитку, з перспективності тих чи інших галузей для формування майбутньої структури і масштабів попиту й виробництва, для зростання продуктивності праці та доходів населення. В Україні підтримка має виключно лобістське походження, де-факто вона орієнтується на збереження нинішнього статус-кво її одержувачів, не створюючи у них достатніх мотивів для реструктуризації та модернізації виробництва» [201, с. 8]. Тому критично важливо забезпечити баланс між, з одного боку, зближенням держави та бізнес-сектора для ефективної співпраці, зміцнення довіри, взаємообміну інформацією, розуміння актуальних викликів тощо, а з іншого – збереженням належної дистанції між ними з метою уникнення пошуку ренти та побудови корупційних зв'язків. Для досягнення цієї цілі, вважаємо, слід дотримуватися принципу «підтримка в обмін на результат» (підвищення продуктивності, створення нових робочих місць, досягнення стандартів якості, інвестування в інфраструктуру та ін.), що, у свою чергу, потребує встановлення дієвого механізму моніторингу і контролю за відповідними досягненнями, а також санкцій за їх відсутності.

Проблема ж традиційно слабкої організаційно-інституційної спроможності держави забезпечувати розробку ефективного комплексу правил, а також оцінку та контроль за їх виконанням може бути адресована шляхом дотримання низки операційних принципів при проведенні промислової політики (табл. 4.1).

До таких принципів належать доцільність зосередження важелів управління промислової політики на рівні одного з центральних відомств виконавчої влади, відповідального за реальний сектор економіки. При цьому кожний пріоритетний напрям промислової політики слід закріпити за спеціалізованими агентствами, діяльність яких координуватиметься на центральному рівні й оцінюватиметься на основі внеску запроваджуваних ними інструментів державної підтримки у поліпшення інвестиційного клімату країни в цілому. Критично важливим елементом підвищення організаційної спроможності держави в реалізації дієвої промислової політики має стати запровадження середньо- та довгострокового бюджетного планування відповідних заходів підтримки, що реалізовуватимуться

меритократичною бюрократією, підбір та безпосереднє керівництво якою здійснюватиметься на засадах корпоративного управління.

Таблиця 4.1

Ключові операційні принципи реалізації промислової політики

Принципи	Сутність принципів
Зосередження важелів управління у відповідальних ЦОВВ	Технічне керівництво промисловою політикою має бути в руках міністерства, яке відповідальне за розвиток реального сектора економіки (в Україні – Міністерство з питань стратегічних галузей промисловості, Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства)
Сприяння середньо- та довгостроковому плануванню	ЦОВВ повинні мати достатньо часу та адекватне бюджетне планування для формування і реалізації промислової політики на середню і довгу перспективу. Необхідно не допускати потрапляння бюрократії у короткотермінову ментальність, що знеохочує стратегічне мислення і виважений підхід до регулювання
Розподіл кожної пріоритетної сфери промполітики за окремим спеціалізованим виконавчим агентством	Ефективна промполітика потребує спеціалізованих підрозділів для управління та нагляду за окремими напрямками розвитку. Кожну основну функцію доцільно покласти на окремий відповідальний орган (не обов'язково новостворений, головне – з найбільшою інституційною спроможністю)
Налагодження ефективної координації між міністерствами й агентствами, які відповідають за промполітику	Формування дедалі більш структурованої і деталізованої стратегії диверсифікації виробництва та реалізації промполітики потребуватиме посилення координації між усіма учасниками її втілення шляхом установа чіткого мандату та ієрархії функцій для кожного залученого відомства
Залучення високопрофесійного, орієнтованого на кар'єрне зростання, неполітизованого персоналу в державний сектор	Компетентна і меритократична бюрократія є основою успішної промполітики. Її залучення потребує конкурентного набору, забезпечення вищими за середні умовами й оплатою праці, регулярного підвищення кваліфікації й ізоляції від політизації, зокрема шляхом корпоративного управління
Оцінювання окремих заходів державної підтримки крізь призму загального впливу на інвестиційний клімат країни	Сектори та види діяльності часто взаємопов'язані, тому координація стимулів між агентствами є важливою для забезпечення узгодженості політики та максимізації довгострокового впливу від застосованих регуляторних інструментів
Забезпечення об'єктивного оцінювання ефективності реалізації стратегій промислового розвитку	Незалежне оцінювання на основі науково обґрунтованих методичних підходів дає змогу відстежувати проміжні результати реалізації стратегій та коригувати промполітику, усувати поточні недоліки та відповідати на новопосталі виклики
Мінімізація ризику «захоплення» держави приватними інтересами	Відповідний ризик мінімізується, у тому числі, за допомогою розбудови структурованих державно-приватних альянсів, що представляють різні інтереси, із чітко встановленими правилами взаємодії та за підтримки професійної бюрократії. Необхідність незалежного оцінювання та постановки чітких цілей є першочерговими заходами для досягнення цієї мети, як і високий рівень прозорості та належне винагородження державної бюрократії

Джерело: укладено автором за даними [29, с. 105–125].

Основним механізмом державної політики, спрямованої на диверсифікацію вітчизняного виробництва, за прикладом успішних міжнародних практик, мають стати індустріальні парки, що потребує низки заходів для виведення існуючих ПП зі стану анабіозу та формування інституціонального базису для створення мережі нових реально діючих парків по всій Україні. Необхідно вирішити ряд поточних організаційно-правових проблем та недоліків функціонування індустріальних парків, таких як нестача державних ресурсів для облаштування інфраструктури парків, брак податкових пільг та інших стимулів для їхніх резидентів, відсутність системи управління парками як складовою загальної стратегії промислового розвитку, несприятливі умови ведення підприємницької діяльності поза межами відведених під ПП територій та ін. Вибір конкретних заходів з усунення цих проблем має узгоджуватися із засадничою моделлю функціонування парків як центрів залучення ПП для інтеграції вітчизняного промислового комплексу до глобальних ланцюгів доданої вартості. Програми розвитку індустріальних парків та пакети стимулів для їх резидентів повинні доповнювати існуючі конкурентні переваги (природні ресурси, географічне розташування, робоча сила, збережена технологічна база) і формувати передумови для сталого й динамічного розвитку нових (налагоджувати ділові зв'язки між іноземними інвесторами й місцевими підприємцями, освітніми та науковими закладами, реінвестувати у виробництво продукції з вищим рівнем оброблення і доданої вартості, інфраструктуру, людський капітал тощо).

Очевидно, що зараз Україна не володіє достатніми можливостями, щоб забезпечити індустріальні парки перевагами та інфраструктурою на рівні з найближчими конкурентами за інвестиційні потоки (Польщею, Туреччиною), тому на початкових стадіях розбудови мережі ПП в Україні закономірно було б залучати інвестиції для виробництва переважно ресурсо- і трудомісткої продукції низького та середнього технологічного рівня, активно використовуючи базові конкурентні переваги (нижчу заробітну плату, географічну близькість до ЄС, доступ до родовищ). Структура й тип парків, а також стартовий набір стимулів для їхніх керуючих компаній та учасників повинні бути адекватними загальному рівню розвитку й актуальним завданням реформування національної економіки (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Найпоширеніші види індустріальних парків і СЕЗ та основні цілі їхньої діяльності в країнах з різним рівнем економічного розвитку

Види країн	Основна політична мета створення ІП та СЕЗ	Превалюючі типи ІП та СЕЗ
Країни з високим рівнем доходів	- створення ефективної платформи для складних міжнародних мереж поставок і збуту; - недопущення структурних перекосів в економіці	- транспортно-логістичні хаби; - наукові кластери, що переслідують мету здійснення нової технологічної революції
Країни із доходами вище середнього	- підтримка переходу до постіндустріальної економіки; - розбудова нових високотехнологічних галузей; - розбудова науково-інноваційного потенціалу	- наукові, технологічні парки; - парки й зони, що спеціалізуються на виробництві товарів і послуг з найвищих ланок ланцюгів доданої вартості; - сервісні зони переважно із сектора фінансових послуг
Країни з середнім рівнем доходів	- підтримка модернізації виробництва; - сприяння інтеграції до глобальних; ланцюгів доданої вартості та висхідного руху ними; - залучення нових технологій та сприяння їхньому поширенню в національному господарстві	- спеціалізовані парки й зони у галузях, де відбувається активний розвиток; ланцюгів доданої вартості (машино- та приладобудування, хімічна промисловість, металургія); - сервісні зони, що спеціалізуються на аутсорсингу бізнес-процесів (ІТ, телефонні центри підтримки)
Країни з низьким рівнем доходів	- стимулювання промислового розвитку і диверсифікація виробництва; - усунення недоліків в інвестиційному кліматі; - реалізація пілотних проектів реформ на обмеженій території; - концентрація інвестицій в інфраструктуру в конкретному регіоні; - подолання безробіття та активізація експортних поставок	- території, що спираються на освоєння ресурсів і спрямовані на залучення компаній у сфері переробного виробництва; - зони з різноманітними видами господарської діяльності

Джерело: укладено автором за даними [239, с. 8–10].

Згідно з табл. 4.2, перед Україною постають політичні й економічні цілі розбудови мережі індустріальних парків, що притаманні для країн з низьким та середнім рівнем доходів. Це, зокрема, необхідність відновлення промислового розвитку і стимулювання диверсифікації виробництва, створення нових робочих місць, зростання експортних надходжень, поліпшення інвестиційного клімату, забезпечення регіонального розвитку з перспективою інтеграції у міжнародні ланцюги доданої вартості, залучення технологій та модернізації виробництва. З огляду на це, доцільним вбачається розвиток в ІП переробних виробництв (насамперед у секторах машино- і приладобудування, галузях хімічної промисловості) із залученням компаній, що оперують у секторі інформаційно-телекомунікаційних послуг на засадах аутсорсингу бізнес-процесів.

Невід’ємною складовою розбудови в Україні мережі індустріальних парків такого типу повинно стати тимчасове звільнення їх учасників від сплати ряду податкових платежів – податку на прибуток, земельного податку, податків із зовнішньої торгівлі при ввезенні виробничого обладнання й устаткування для профільної господарської діяльності. Здебільшого придатними до застосування у цій сфері видаються положення законопроектів № 2554 а-д та № 2555 а-д, якими для ініціаторів створення, керуючих компаній і учасників ІП передбачено:

- звільнення від сплати податку на прибуток терміном на 5 років та можливість сплачувати 50% від обсягу цього податку в наступні 5 років за умови реінвестування вивільнених коштів у розвиток виробництва;
- звільнення від сплати ввізного мита на комплектуючі, устаткування, обладнання та матеріали, що ввозяться для облаштування індустріальних парків і подальшої експлуатації для здійснення господарської діяльності на їхній території;
- розстрочення сплати ПДВ терміном на 5 років при імпорті устаткування й обладнання для облаштування і господарської діяльності на території ІП;
- можливість установлення за рішенням органів місцевого самоврядування пільгових ставок податку на нерухоме майно та земельного податку, зниження орендної плати за користування земельною ділянкою державної чи комунальної форми власності, на якій розташовано ІП [228; 229].

Як було зазначено у підрозділі 3.2, наведені законопроекти встановлюють деякі вимоги до резидентів ІП для одержання фіскальних преференцій. До них належать здійснення профільної господарської чи науково-дослідної діяльності у межах парків, працевлаштування щонайменше 30 осіб у цій діяльності, виплата їм місячної заробітної плати, середній рівень якої не нижчий за розмір трьох мінімальних заробітних плат. При цьому передбачено щоквартальний облік та моніторинг за дотриманням цих вимог. Зазначимо, що наведені критерії не видаються такими, що оптимізують діяльність індустріальних парків, з кількох причин. По-перше, здійснення профільної діяльності повинно виступати критерієм допуску суб’єкта господарювання до парку (за винятком виконання адміністративної діяльності керуючою компанією) з метою недопущення нецільового використання та, як

наслідок, дискредитації даного механізму. По-друге, вимога щодо мінімальної кількості штатних працівників, зайнятих профільною господарською діяльністю, може суперечити галузевим і технологічним особливостям окремих виробництв. Ця вимога не враховує також, що резидент індустріального парку з недостатньою для одержання пільг кількістю штатних працівників може сприяти створенню нових робочих місць поза межами парку в разі налагодження ним співпраці з місцевими підприємствами. Тому доцільним вбачається ввести альтернативний критерій надання фіскальних преференцій резидентам парків у вигляді порогів капіталовкладень за видами діяльності залежно від галузі виробництва, масштабу інвестиційного проекту тощо. По-третє, у резидента ІП може регулярно виникати потреба у тимчасовому скороченні штату через сезонні або циклічні коливання ринкової кон'юнктури. Якщо це супроводжуватиметься втратою пільг, то лише посилюватиме негативний вплив на діяльність учасника ІП. У такому випадку доцільно передбачити можливість замінити тимчасово відсутні податкові пільги на прискорену амортизацію задля забезпечення неперервності преференційних умов господарської діяльності відповідальних резидентів парку.

Важливим доповненням до законопроекту № 2554 а-д має стати уточнення положень щодо пільгового режиму сплати земельного й інших податків і зборів, обсяги та порядок стягнення яких визначається місцевими органами влади. Так, доцільно законодавчо встановити, що повне звільнення від їхньої сплати, як і у випадку з податком на прибуток, може надаватися на 5-річний термін, а протягом наступних 5 років відповідна пільга може сягати 50% від обсягу податку / збору. Для надання цих пільг до резидентів парків повинні висуватися ті самі критерії, що й у випадку одержання фіскальних преференцій з державного бюджету.

Можливість скорочення для резидентів ІП податкових відрахувань у другий п'ятирічний термін доцільно передбачити у випадку не лише реінвестування в розвиток виробництва, а й фінансування НДДКР, інвестування у людський капітал та налагодження співпраці з місцевими постачальниками. У такому разі розмір пільг доречно визначати, виходячи з обсягів витрат резидента парку на проведення науково-дослідних робіт, навчання та підвищення кваліфікації свого

персоналу, придбання місцевої продукції. Фіксована частка цих витрат повинна вилучатися з обсягу його податкових зобов'язань у відповідний період.

Заслуговує на практичну реалізацію й положення законопроекту № 4416-1, яким державна підтримка в облаштуванні ІІ доповнюється компенсацією 50% витрат ініціаторам створення, керуючим компаніям та учасникам на підключення до мереж електропостачання [225]. У сфері сприяння розвитку інфраструктури парків вбачається за доцільне забезпечити їхнім учасникам також пільгові тарифи на електроенергію, газо-, водо- та теплопостачання, що використовуються у невиробничих цілях, на інформаційно-телекомунікаційні послуги тощо. Масштабніша підтримка у розбудові інфраструктури ІІ потребуватиме створення системи (спів)фінансування відповідних проектів під низькі відсотки, в основу чого доцільно покласти державний банк розвитку, авторські міркування щодо якого буде наведено далі.

Натомість контрпродуктивними видаються положення законопроекту № 4416-1 щодо стимулювання несировинного експорту шляхом компенсації учасникам ІІ частки відсоткових платежів за кредитами та обсягів інвестицій залежно від частки виробленої ними продукції, що спрямовується на експорт. Безпосередня прив'язка державної підтримки до показників експорту послабить позиції України у можливих торгових спорах, оскільки спрощуватиме доведення факту експортного субсидування, а отже, порушення міжнародних зобов'язань. Ба більше, прив'язка підтримки до відносних показників експортних надходжень створює лавівку для одержання значних компенсацій при невеликих абсолютних обсягах виробництва і поставок продукції за кордон. (Цей недолік можна усунути на рівні підзаконних актів, проте це лише увиразнить використання «експортної дисципліни» та посилить її бюрократичний тягар.) Отже, з усіх можливих пільг і преференцій для учасників індустріальних парків перевага повинна надаватися тим, обсяг яких прямо пропорційно залежить від рівня ділової активності (звільнення від податку на прибуток, ввізних мит, розстрочка імпортного ПДВ, компенсації при реінвестуванні у розширення виробництва, розвиток людського капіталу, проведення НДДКР тощо).

Вітчизняна система фіскальних та інших преференцій для індустріальних парків має також враховувати євроінтеграційні перспективи України, а відтак бути налаштованою на поступову конвергенцію з правилами надання державної допомоги, що діють в ЄС. Положення угоди про асоціацію між Україною та ЄС, зокрема пункт 3 статті 262, залишають простір для надання державної допомоги зі сприяння економічному розвитку регіонів з надзвичайно низьким рівнем життя чи суттєвим рівнем безробіття і для сприяння розвитку певної економічної діяльності або певних економічних сфер за умови, що така допомога не чинить несприятливого впливу на умови торгівлі всупереч інтересам сторін. В іншому разі прийнятною залишається лише та допомога, що дозволена відповідно до правил ЄС щодо горизонтальних блоків виключень та правил горизонтальної й галузевої державної допомоги [60; 252]. У зв'язку з цим у вітчизняній практиці доцільно врахувати євроінтеграційний досвід реформування СЕЗ Польщі та встановити обмеження на загальні обсяги усіх видів пільг для кожного резидента ІІ залежно від обсягу його капіталовкладень, наприклад до 50% від обсягів інвестицій для великих підприємств та до 70% – для МСП. У подальшому, з наближенням вітчизняного законодавства до законодавства ЄС, цю систему лімітів можна буде суттєво диференціювати за регіонами, галузями, інструментами та напрямками підтримки, типами підприємств тощо, позаяк норми ЄС у цій сфері надзвичайно деталізовані й постійно вдосконалюються.

Щодо всіх фіскальних преференцій для резидентів ІІ у профільному законі слід закріпити гарантії збереження початкових умов та обсягів надання державної підтримки протягом усього наперед установленого терміну дії. Доцільно також гарантувати, що майбутні зміни в регуляторному середовищі не обтяжуватимуть будь-яким чином господарської діяльності у межах парків. Цього можна досягти, встановивши пріоритет закону про парки над іншими нормами господарського права в разі появи суперечностей між ними. У міжнародній практиці поширено також надання законодавчих гарантій того, що підприємства на територіях ІІ не можуть бути націоналізованими за жодних обставин [155, с. 167]. На випадок відмови держави від виконання своїх зобов'язань перед резидентами

парків та, беручи до уваги незадовільну якість вітчизняних інституцій у цілому, вбачається за доцільне запровадити на територіях парків юрисдикцію іноземних судів, які користуються широкою довірою на міжнародному рівні і рішення яких будуть обов'язковими до виконання в Україні. Це не тільки суттєво поліпшить клімат для надходження ПП, а й сприятиме напрацюванню механізмів захисту прав та законних інтересів інвесторів для удосконалення вітчизняної судової системи в майбутньому.

Поряд з наданням фіскальних та інших стимулів держава має взяти на себе організаційну підтримку в облаштуванні ПП і розвитку господарської діяльності в їх межах. До заходів такої підтримки можуть належати:

- розроблення середньо- та довгострокових планів розвитку індустріальних парків у різних регіонах країни;
- сприяння у налагодженні співробітництва з міжнародними економічними організаціями, урядовими та неурядовими організаціями інших країн з метою залучення фінансових ресурсів для реалізації в ПП інвестиційних проектів;
- надання керуючим компаніям і учасникам ПП консультативної підтримки у сфері розроблення бізнес-планів та залучення фінансування за рахунок коштів державного бюджету;
- сприяння налагодженню й розвитку співпраці іноземних інвесторів у ПП з місцевими підприємствами задля формування кооперативних зв'язків між ними, налагодження поставок вітчизняних компонентів і послуг для потреб резидентів парків;
- сприяння взаємодії резидентів ПП з національними освітніми та науковими закладами у сферах розвитку людського капіталу й інноваційно-технологічного потенціалу української економіки;
- сприяння в проведенні науково-практичних конференцій, освітніх та інформаційних заходів з питань функціонування індустріальних парків;
- забезпечення працівників ПП та їхніх родин житловою, комунальною й іншою базовою соціальною інфраструктурою у взаємодії з органами місцевого самоврядування.

Решту функцій в облаштуванні та розвитку індустріальних парків доцільно покласти на приватний сектор – управляючі компанії, які візьмуть на себе основний фінансовий тягар при будівництві адміністративних споруд, офісних приміщень, виставкових центрів, об'єктів митної інфраструктури (автостоянок, складських приміщень, терміналів тощо), підведенні інженерних комунікацій. Від управляючих компаній очікуватиметься й організація надання для учасників ІП додаткових послуг, таких як технічне обслуговування, вантажні та пасажирські перевезення, організаційний супровід і контроль за будівництвом виробничих об'єктів, митне посередництво, екологічний контроль, охорона території, набір персоналу та ін. (рис. 4.3).

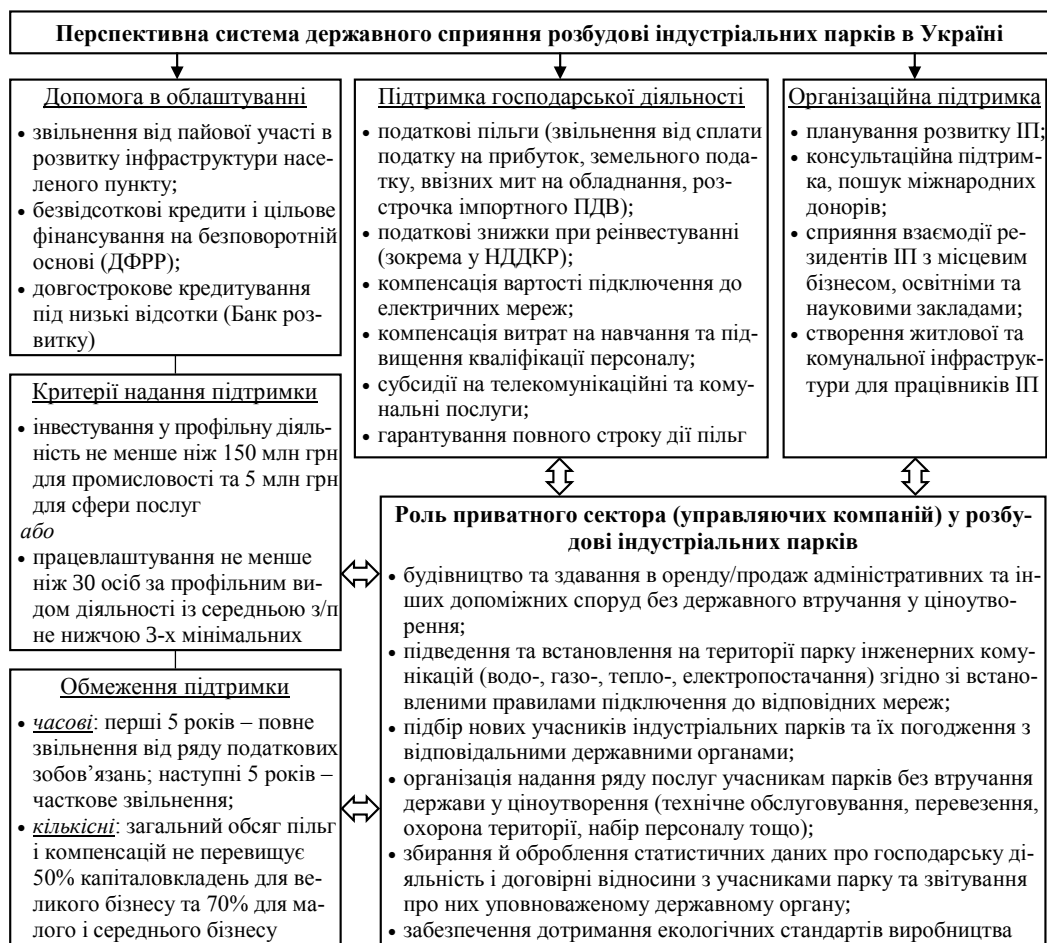


Рис. 4.3. Рекомендований розподіл функцій між державою та приватним сектором у розбудові мережі індустріальних парків в Україні

Джерело: укладено автором.

Запропонований розподіл сфер впливу і відповідальності держави та бізнесу в розбудові індустріальних парків відображає приватну модель функціонування такого механізму. Ця модель передбачає обрання урядом на конкурентній основі приватної управляючої компанії, на яку покладається основний фінансовий тягар в облаштуванні й адмініструванні парку, тоді як спеціалізоване агентство надає організаційну підтримку та сприяє залученню фінансування для розвитку ІП на пільгових умовах. Управляючі компанії, керуючись концепцією створення та наповнення ІП, здійснюють автономну діяльність з його облаштування і набору учасників, звітуючи спеціалізованому агентству про результати господарської діяльності та укладені угоди оренди в межах парку. В Україні немає такого агентства, а завдання у сфері розвитку мережі індустріальних парків покладено на Мінекономіки. З огляду на інституційну слабкість профільного міністерства в аналізованій сфері та надзвичайну важливість централізованого й комплексного управління розбудовою ІП, вбачається за доцільне створити агентство розвитку індустріальних парків у підпорядкуванні Міністерства з питань стратегічних галузей промисловості. Значення такого агентства для ефективного застосування механізму індустріальних парків тим більше зростає через потребу в координації роботи центральної влади та місцевого самоврядування при виборі земельних ділянок під парки та інтеграції господарської діяльності резидентів ІП в економіку регіону (рис. 4.4).

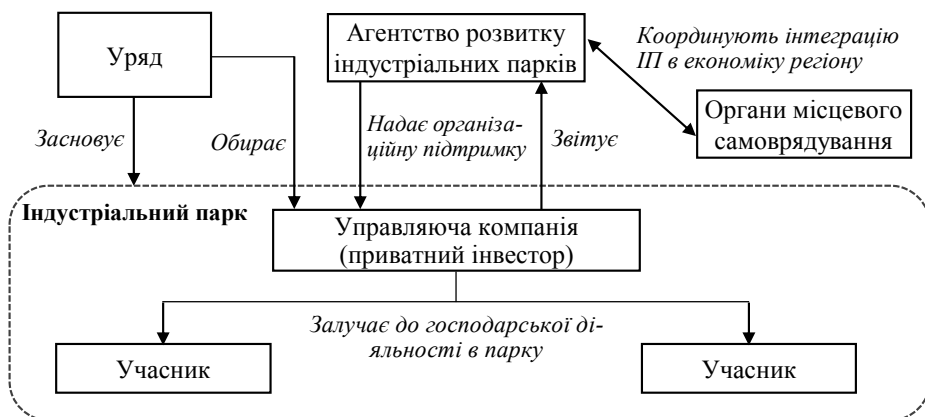


Рис. 4.4. Рекомендована інституційна модель розбудови індустріальних парків в Україні

Джерело: укладено автором.

Органи місцевого самоврядування, як правило, краще поінформовані про розвиток локальної інфраструктури, наявність земельних ділянок, інженерних мереж, специфіку інвестиційних потреб регіону. Влада регіону може бути більш компетентна у налагодженні співробітництва між резидентами парку й місцевими підприємствами, освітніми та науковими установами. Від неї залежить надання резидентам ІП пільг із податкових платежів і зборів до місцевого бюджету. Тому упорядкування всіх заходів підтримки й інформаційних потоків, необхідних для ефективної діяльності ІП, об'єктивно потребує тісного співробітництва органів місцевого самоврядування з центральним спеціалізованим агентством та ефективного зворотного зв'язку між ними.

Разом з цим, для уникнення заснування ІП на завідома безперспективних ділянках та/або без чіткого плану їхнього промислового наповнення (зокрема, за ініціативи місцевих рад з метою здобуття електоральної підтримки чи приватних структур для зловживання статусом індустріального парку в особистих цілях) слід інституціоналізувати процедуру створення та процес підготовки концепцій ІП на базі агентства розвитку індустріальних парків, посиливши при цьому вимоги до аналізу земельних ділянок і фінансово-економічного обґрунтування перспектив започаткування на них промислового виробництва. За основу можна взяти процедуру заснування та розбудови промислових територій у Південній Кореї, що передбачає такий порядок дій:

- аналіз земельної ділянки (географічне розташування, доступ до ресурсів, ландшафтні характеристики, наявність інженерних і телекомунікаційних мереж, транспортно-логістичної інфраструктури тощо), попередній огляд ділянки на наявність предметів матеріально-культурної спадщини;

- вивчення попиту підприємницьких кіл на можливе використання ділянки у промислових цілях;

- розроблення техніко-економічного обґрунтування перспектив використання ділянки для промислових потреб, попереднє оцінювання впливу промислової розробки території на стан довколишньої екосистеми;

- вибір галузевих напрямів промислового освоєння ділянки;
- прийняття рішення про доцільність просування проекту й розроблення плану розвитку індустріального парку;
- публічне оголошення про ініціативу створення ІП на визначеній ділянці з окресленням бажаних видів діяльності та переліку пропонованих преференцій;
- оцінювання інвестиційних проектів кандидатів на роль управляючих компаній, аналіз представлених планів облаштування й розвитку інфраструктури парку;
- вибір переможця, укладання договору між з ініціатором створення парку, оголошення про заснування парку та внесення його до Реєстру ІП [48, с. 151].

Поряд зі встановленням ефективної системи преференцій та організаційної підтримки господарської діяльності резидентів ІП, для реального запуску цього механізму необхідно позбутися низки бар'єрів на шляху залучення інвестицій в інфраструктуру та нове виробництво, передусім у сфері під'єднання промислових об'єктів до інженерних комунікацій. На противагу сучасній забюрократизованій, непрозорій і фінансово обтяжливій системі під'єднання до мереж доцільно реалізувати принципово інший підхід, за якого вартість підключення до всіх мереж (централізованого водопостачання та водовідведення, газопостачання, електропостачання) стягуватиметься тільки за рахунок інвестиційної складової тарифу на вказані послуги без початкових платежів постачальникам. (У такому разі запропонована вище пільга резидентам парків у вигляді 50% компенсації за підключення до електричних мереж набуде форми компенсації половини витрат у частині інвестиційної складової тарифу на електричну енергію).

Інвесторам слід гарантувати або безкоштовний доступ до вже існуючої точки під'єднання, або компенсацію витрат на будівництво відповідної інфраструктури постачальником при переданні йому на баланс проведених інженерних комунікацій. Необхідно також забезпечити відкритий доступ до технічної документації монопольних постачальників щодо стану мереж та незадіяних потужностей, конкуренцію при підготовці технічних умов робіт з приєднання до комунікацій, чітко визначені в часі покрокові процедури взаємодії постачальників з інвесторами.

Реалізація окресленого підходу лежить в основі законопроекту № 6671-д, що спрямований установити справедливі ринкові відносини між замовниками будівництва інженерних мереж та суб'єктами природних монополій. Ключові положення цього законопроекту передбачають:

- скасування будь-якої плати за приєднання до інженерних мереж як для промислового, так і для житлового й громадського будівництва;
- усунення зайвих бюрократичних перешкод, корупціогенних ризиків та невиправданих витрат у процесі приєднання до мереж;
- зобов'язання суб'єктів природних монополій викладати у вільний доступ дані про незадіяні потужності відповідних мереж, їх технічний стан, у тому числі всю наявну проектно-технічну документацію, а також задокументовані висновки результатів проведених перевірок та/або випробувань таких мереж та об'єктів;
- введення прозорості та чітко регламентованої за строками процедури видачі технічних умов замовникові будівництва інженерних мереж, що унеможливило б використання постачальником свого монопольного становища для затягування або зриву процедури приєднання до мереж;
- введення ринкового механізму викупу суб'єктами природних монополій нових інженерних комунікацій, збудованих для них приватними інвесторами згідно з одержаними від них технічними умовами;
- штрафні санкції для суб'єктів природних монополій за ненадання або не своєчасне надання замовникові технічних умов, а також за порушення порядку чи строків передбаченого законопроектом механізму спорудження інженерних мереж [236].

Втілення цих новацій забезпечить Україні стрімке зростання в рейтингу «Doing Business» і дасть можливість істотно послабити один з найбільших інвестиційних бар'єрів на вході у вітчизняну економіку.

Проте формування сприятливішого режиму інвестування в об'єкти промисловості й інфраструктури буде недостатнім для масштабного розгортання диверсифікаційних процесів за умов слабого розвитку фінансового сектора та пов'язаного з цим дефіциту доступного капіталу, що суттєво обмежує можливості

ініціаторів створення та керуючих компаній парків розбудовувати високоефективні й інтегровані у світове виробництво індустріальні кластери, а також можливості місцевих компаній кооперуватися з іноземними інвесторами, підвищувати свою конкурентоспроможність та виходити на нові ринки. Слід зазначити, що навіть високорозвинутим економікам притаманні суттєві недоліки у функціонуванні ринків капіталу, хоча й іншого характеру. Потужні фінансові сектори розвинутих країн значно менше сприяють інвестиціям у промислове виробництво, ніж спекуляціям на фондовому ринку, оскільки, як правило, слабше винагороджують інноваційні, високоризикові та довгострокові проекти. Тому актуалізується потреба у створенні державного банку розвитку як механізму для подолання дефіциту капітальних інвестицій в Україні.

Банк розвитку має виконувати роль «фінансового підрозділу» держави, уповноваженого надавати кредити на умовах, що роблять капіталовкладення у промисловість та інфраструктуру економічно доцільними [258, с. 50]. Такий банк в Україні має безпосередньо контактувати з Міністерством з питань стратегічних галузей промисловості, розгортаючи свою діяльність згідно з визначеними урядом програмними й стратегічними засадами промислової політики. Мобілізуючи ресурси на внутрішньому і зовнішньому ринках за рахунок державних фондів, міжнародної допомоги, облігацій та фіскальних надходжень, банк розвитку розроблятиме й управлятиме кредитними лініями із субсидованими відсотковими ставками для реалізації інвестиційних проектів, відбираючи ті, реалізація яких нестиме більші соціально-економічні вигоди та сприятиме виконанню урядових планів з розвитку промисловості. У контексті вирішення проблеми диверсифікації виробництва та експорту це мають бути проекти з облаштування ІП, будівництва й відновлення об'єктів промислової та транспортно-логістичної інфраструктури, рнізації існуючих виробництв за умови їх переходу до використання вищих технологій, підвищення якості та урізноманітнення номенклатури товарів. У перспективі банк розвитку може розширити інструментарій підтримки за рахунок інвестування в акціонерний капітал, фінансування зовнішньоторговельних операцій, грантів, технічної підтримки, венчурних інвестицій, різних механізмів

фінансування малих та середніх підприємств (мезонінне фінансування, конвертовані позики, субординовані кредити тощо).

Що стосується експортного кредитування, то позитивним вбачається рішення уряду збільшити статутний капітал ЕКА вдсятеро – до 2 млрд грн [256]. Це відкриває для агентства можливість не лише почати повноцінно виконувати свої ключові функції (наприклад, реалізація програм часткової компенсації відсоткових ставок за експортними кредитами традиційно поглинає переважну більшість ресурсів ЕКА у світі), а й досягти у середньостроковій перспективі достатнього рівня прибутковості для покриття адміністративних витрат та ймовірних збитків за рахунок одержуваних платежів та страхових премій без додаткової підтримки державою, що важливо в контексті дотримання Україною зобов'язань у рамках СОТ.

Найбільшим викликом для України щодо запуску повноцінної роботи ЕКА постає запровадження програми часткової компенсації ставок за експортними кредитами, яка не підпадатиме під визначення експортного субсидування в угоді СОТ про субсидії та компенсаційні заходи. Цією угодою прямо забороняється «надання урядами (або спеціальними установами, що контролюються урядами і підпорядковуються їм) експортних кредитів за ставками, нижчими, ніж ставки, за якими їм фактично доводиться платити за використання таких коштів (або довелось б платити, якби вони позичали такі кошти на міжнародних ринках капіталу на такий самий термін і на таких самих умовах кредитування...), або повна чи часткова виплата ними витрат, які несуть експортери або фінансові установи при отриманні кредитів, якщо це використовується для забезпечення суттєвої переваги в плані умов надання експортних кредитів». Однак при цьому робиться застереження, що «за умови, що член СОТ є стороною міжнародного зобов'язання з офіційних експортних кредитів, в якому сторонами є принаймні 12 первісних членів цієї Угоди станом на 1 січня 1979 р. (або зобов'язання його наступника, яке затверджено цими первісними членами), або якщо на практиці член застосовує положення про процентні ставки з відповідного зобов'язання, практика надання експортних кредитів, що відповідає цим положенням, не вважається

експортною субсидією, забороненою цією Угодою» [253]. Вказаний виняток відсилає до Консенсусу ОЕСР, що встановлює рамки впорядкованого використання офіційно підтримуваних експортних кредитів через інструмент референтних комерційних відсоткових ставок (*Commercial Interest Reference Rate – CIRR*) [110].

CIRR – це фіксована відсоткова ставка для визначеного переліку валют, яку ОЕСР щомісячно встановлює своїм учасникам як мінімальну референтну ставку для офіційно підтримуваного фінансування експорту капітальних товарів та супутніх послуг. Належне застосування CIRR потребує встановлення визначених у Консенсусі інституційних рамок, зокрема: внесення окремої статті у видатки державного бюджету (заснування фонду) для часткової компенсації відсоткових ставок; створення органу з управління CIRR (на базі існуючих чи нових відомств, державних або приватних комерційних банків, експортно-кредитного агентства); обов’язкове гарантування експортних контрактів на умовах CIRR за допомогою ЕКА або через державні гарантії; забезпечення страхового покриття експортно-кредитним агентством довгострокових позик CIRR; протидія ризику нецільового використання програми часткової компенсації відсоткових ставок. Разом з цим система має бути відкрита для всіх комерційних банків, які бажають долучитися до середньо- та довгострокового кредитування експортних поставок на умовах CIRR. Україні слід сформувати організаційно-економічний механізм пільгового кредитування експорту в жорсткій відповідності до критеріїв Консенсусу ОЕСР, оскільки лише за такого підходу можна ввести державну підтримку у цій сфері в рамки міжнародного торгового права та розблокувати роботу вітчизняного ЕКА за відповідними напрямками статутної діяльності.

Незважаючи на поширені застереження міжнародних партнерів [81, с. 10] та вітчизняних експертів [91, с. 36] щодо недоцільності обмежувати підтримку ЕКА вичерпним переліком товарних груп, діючі обмеження в доступі до послуг агентства, на нашу думку, є виправданими і принципово важливими з огляду на пріоритетну ціль такого механізму сприяти експорту продукції з високим рівнем оброблення й доданої вартості з перспективою подолання сировинної спрямованості поставок на зовнішні ринки. Можливість підвищення іноземного попиту

на продукцію, на яку не поширюється діяльність ЕКА, або ризики викривлення конкуренції не повинні стримувати Україну в досягненні першочергової мети – якісної реструктуризації товарного експорту. З іншого боку, є вагомі підстави стверджувати, що наведений у профільному законі перелік сфер підтримки [230] охоплює далеко не всі перспективні товарні групи для розвитку несировинного експорту. Тому з метою оптимізації організаційних засад функціонування ЕКА в Україні і забезпечення виконання ним першочергової мети розвитку переробних галузей вітчизняної промисловості вбачається за доцільне уточнити й розширити перелік товарів, на які поширюватимуться послуги агентства, такими групами, згідно з УКТЗЕД:

- Групи 3102–05. Мінеральні та хімічні добрива.
- Група 34. Поверхнево-активні органічні речовини, мастильні матеріали, мийні засоби, воски штучні і готові, суміші для чищення або полірування, свічки та аналогічні вироби.
- Групи 3917–26. Вироби з полімерних матеріалів і пластмас.
- Групи 4006–17. Вироби з гуми.
- Групи 4201–05. Вироби зі шкіри.
- Групи 4412–21. Деревообробна продукція глибокої переробки.
- Групи 6909–14. Керамічні вироби.
- Групи 7008–20. Вироби зі скла.
- Група 91. Годинники всіх видів та їх частини.
- Група 92. Музичні інструменти, частини і приладдя до них.
- Група 95. Іграшки, ігри та спортивний інвентар, їх частини і приладдя.
- Група 96. Різні готові вироби.

Насамкінець зазначимо, що задля конкретизації умов надання державної підтримки і приведення діяльності ЕКА у відповідність до міжнародно-визнаних практик (закріплених, зокрема, у рекомендаціях Консенсусу ОЕСР) слід уточнити критерії встановлення країни походження товару, якими оперуватиме агентство. Визначаючи, яким товарам надавати підтримку залежно від країни їх походження, світові ЕКА зазвичай обирають між двома основними концепціями:

підтримувати продукцію внутрішнього виробництва, виходячи з частки місцевої складової у кінцевій вартості товару, та/або підтримувати іноземну продукцію, що вироблена на дочірніх підприємствах ТНК, штаб-квартири яких розташовані у країні базування агентства. Виходячи з вітчизняних реалій, Україні доцільно обрати перший підхід, чітко визначивши і прописавши у законодавстві про ЕКА мінімальні частки місцевої складової для різних видів продукції, наявність яких даватиме підстави ідентифікувати товари й послуги українського походження та надавати їхнім виробникам підтримку шляхом страхування, гарантування, часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами.

Налагодження ефективного функціонування ключових механізмів розвитку промисловості (індустріальних парків, банку розвитку, експортно-кредитного агентства) із застосуванням відповідних заходів державної підтримки дасть Україні можливість розширити й наростити виробничі потужності як основу для подальшого розвитку й диверсифікації зовнішньоторговельних відносин.

4.3. Забезпечення диверсифікаційних зрушень у вітчизняному експорті та імпорті засобами зовнішньоторговельної політики

Реалізація центральноєвропейської моделі передбачає, що національний промисловий комплекс України розвиватиметься через налагодження співпраці місцевих компаній з ТНК (які інвестуватимуть в ІП переважно з метою відкриття вбудованих у глобальні ланцюги вартості виробництв), використання місцевими підприємствами побудованих за рахунок ПІІ інфраструктури і кластерів, а також завдяки державній підтримці, доступній на рівних умовах як для вітчизняного, так і іноземного бізнесу. При цьому, напрями диверсифікаційних процесів, що відбуватимуться внаслідок надходження інвестицій, залишатимуться під контролем іноземних інвесторів і розгортатимуться в межах сформованих ними глобальних виробничо-збутових мереж, тому можливість впливу держави на ці процеси буде вузькою, і її доцільно обмежити вимогами приналежності вироблених

товарів до продукції переробних галузей. Щодо вітчизняних виробників, то необхідно врахувати їхню набагато більшу потребу в обсягах фінансової підтримки, надання якої обмежується складнощами акумулювання ресурсів на програми структурної перебудови (зокрема, через високу боргову залежність, недостатні надходження до бюджету, від'ємний торговий баланс, значну тінізацію економіки), а також істотну потребу в організаційній підтримці, що зумовлюється відсутністю налагоджених каналів збуту «нових» товарів і послуг на зовнішніх ринках. Відтак у політиці щодо вітчизняного бізнесу постає потреба конкретизувати пріоритетні товарно-географічні напрями диверсифікації зовнішньої торгівлі.

Ідентифікація найперспективніших сфер використання обмежених ресурсів держави з точки зору максимізації впливу диверсифікаційних процесів у торгівлі на економічне зростання повинна ґрунтуватися на виявленні та ретельному аналізі потенційної продукції, яку може запропонувати національне господарство на експорт, та оцінюванні можливостей реалізовувати цю продукцію на конкретних зовнішніх ринках. Відтак постає необхідність у комплексному дослідженні всіх чинників, які впливають на вітчизняну пропозицію і закордонний попит за низкою товарних позицій. Такі дослідження мають прослідковувати шлях, який перспективний товар проходить уздовж усього ланцюга створення вартості, та детально встановлювати потреби кінцевих споживачів у цьому товарі, рішення яких, зрештою, визначатиме успіх цілеспрямованої диверсифікації. Виділяють три основні етапи цих досліджень:

- опис фізичних і технічних характеристик продукції, її виробничих умов та проблем, аналіз поточних і потенційних сфер її застосування;
- аналіз пропозиції: обсяги вітчизняного виробництва продукції, рівень її перероблення всередині країни, внутрішнє споживання, очікувані обсяги поставок на експорт та фактори, що на нього впливають;
- оцінювання попиту: дослідження світового ринку продукції, ринків в окремих країнах – аналіз обсягів імпорту, каналів збуту, конкурентних умов (внутрішнє виробництво, імпорт із третіх країн, наявність товарів-замінників),

регулювання імпорту й інше державне втручання, яке впливає на рівень споживання продукції на перспективному зовнішньому ринку [153, с. 12; 167].

Комплексне дослідження умов запуску виробництва на експорт, імовірних вузьких місць і перешкод на шляху організації стабільного виробничого процесу у поєднанні з вивченням перспективних ринків збуту та наявних можливостей і ризиків виходу на них дасть можливість сформувати перелік (рейтинг) пріоритетних напрямів державної підтримки, спрямованої на диверсифікацію торгівлі. Такий підхід особливо корисний для розширення експортного кошика за рахунок тих товарних позицій, за якими поставки ще не відбувалися або раніше припинились, адже завдяки критичному оцінюванню переваг та шансів на успіх відповідних проектів можна мінімізувати нераціональне використання державних коштів.

Грунтовний методичний підхід, що дає можливість виявити перспективні для диверсифікації національного експорту товарні групи, представлений науковцями «Лабораторії зростання» (*The Growth Lab*) при Гарвардському університеті. Цей підхід ґрунтується на використанні параметрів складності продукції та її відстані до експортного кошика. Складність продукції залежить від вмісту й новизни ноу-хау та якості компетенцій, необхідних для її виготовлення. На практиці складність оцінюється, виходячи з кількості країн, що можуть експортувати дану продукцію, і рівня економічної складності⁴ цих країн. Відтак за основу береться припущення, що складність продукції тим вища, чим менша кількість країн з високим рівнем диверсифікації експорту здатні постачати її на світовий ринок, і тим нижча, чим більше вузькоспеціалізованих на світовому ринку країн експортує цю продукцію. Найскладнішими товарами є високотехнологічні машини, електричне устаткування, хімічна продукція, які випускаються обмеженим колом передових країн. У протилежному кінці спектра перебуває найпростіша продукція (мінеральна сировина та сільгосппродукти), на виробництво та експорт якої здатні навіть найменш розвинуті країни. Складність виражається через індекс складності продукції (*Product Complexity Index – PCI*).

⁴ Економічну складність країни обчислюють за рівнем диверсифікації експорту країни та поширеністю товарних груп, що входять до цього експорту, в експортних кошиках інших країн.

Показник відстані відображає здатність перейти до виробництва й експорту нової товарної групи з огляду на технологічну й галузеву близькість цієї групи до інших видів товарів, наявних в експортному кошику. Товари, виробництво яких потребує схожих чи сумісних компетенцій і ноу-хау, перебувають на меншій відстані один від одного, та навпаки. Відстань виражає ризик цілеспрямованої політики диверсифікації експорту за рахунок добавлення до кошика певного виду товару. Чим довша відстань бажаного товару до тих, які переважають у поточній структурі експорту, тим більше нових технологій, ноу-хау та компетенцій має за своїти національне виробництво, перш ніж набути здатності конкурувати з цим товаром на міжнародних ринках. Відстань засвідчує, що не кожен новий вид продукції може стати успішною основою для політики диверсифікації експорту з огляду на невідповідність технологічного укладу економіки рівню компетенцій і знань, необхідних для розгортання ефективного виробництва такої продукції. Більш продуктивною є диверсифікація за рахунок товарів, що виготовляються з використанням близьких до уже застосовуваних у країні технологій і навичок.

Урахування рівня складності продукції у поєднанні з оцінками відстані між кожною парою товарних позицій дає змогу простежити в мережах продуктових зв'язків найкоротший шлях переходу до виробництва та експорту складніших товарів. На підставі цього обчислюють індикатор перспективних можливостей (*Opportunity Gain* – OG), що оцінює, наскільки введення нового виду товару до експортного кошика країни сприятиме подальшій диверсифікації торгівлі щодо складнішої продукції. OG визначає товарні групи, розширення експорту за якими найдоцільніше з огляду на створення передумов для активізації розвитку технологічно складніших та продуктивніших галузей виробництва. Таким чином, OG відображає стратегічну цінність галузей та їхньої продукції в контексті реалізації диверсифікаційної політики держави.

Аналіз товарних позицій у двовимірній системі координат, де на осі абсцис відображено їхню відстань до експортного кошика, а на осі ординат – перспективну можливість, дає змогу обґрунтувати пріоритетні напрями товарної диверсифікації експорту для України. Критерієм пріоритетності у цьому випадку

виступатиме виконання двох умов: максимізація перспективних можливостей ($OG \rightarrow \max$) та мінімізація відстані ($\text{distance} \rightarrow \min$) до експортного кошика (рис. 4.5).

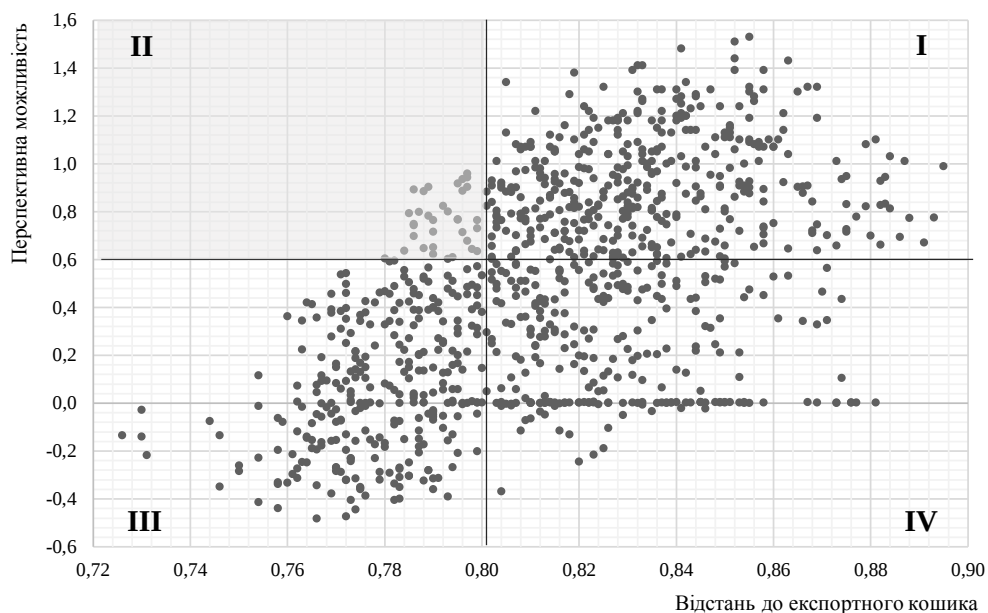


Рис. 4.5. Розподіл товарних груп (HS 4) за потенціалом та ефективністю диверсифікації експорту України у 2018 р.

Джерело: укладено автором за даними [137].

На рис. 4.5 цим критеріям відповідають товарні групи, що розташовані у квадранті II. На них припадає лише 0,3% усього проаналізованого різноманіття потенційних напрямків товарної диверсифікації експорту. Серед установлених пріоритетів – продукція машинобудування (легкові й вантажні автомобілі, деяке сільськогосподарське обладнання, холодильне та морозильне обладнання, несамохідні причеми та ін.), електричне устаткування (сигналізаційне обладнання, частини електрогенераторів), вироби з недорогоцінних металів (печі, плити й різні вироби з чорних металів, арматура, алюмінієві металоконструкції), продукція хімічної та пов’язаних з нею галузей (антифриз, напівфабрикати з гуми та пластмаси, сантехніка з пластмаси, полірувальні засоби, фарби й лаки), вироби зі скла (посуд, скловолокно, багат шарове скло), частини до вогнепальної зброї, папір і картон, друкована продукція (табл. 4.3). Державна підтримка виробничо-експортного

потенціалу вітчизняної промисловості за виявленими товарними групами може стати відправною точкою при реалізації політики диверсифікації вітчизняної економіки.

Таблиця 4.3

Пріоритетні товарні групи за потенціалом та ефективністю диверсифікації експорту України у 2018 р.

Код за HS4	Назва товарної групи	Перспективна можливість (OG)	Відстань до експортного кошика
4008	Пластини, листи, стрічки з вулканізованої гуми	0,958	0,797
8703	Легкові автомобілі для перевезення пасажирів	0,942	0,797
8436	Обладнання для птахівництва, приготування кормів для тварин; лісгосподарське обладнання	0,935	0,796
8530	Сигналізаційне електричне устаткування	0,916	0,795
8431	Запчастини до підйомних кранів, бульдозерів	0,903	0,797
3820	Антифриз і рідкі протиобліднувальні суміші	0,902	0,789
8433	Машини для збирання й обмолоту с/г культур	0,892	0,786
8302	Арматура й фурнітура з недорогоцінних металів	0,886	0,796
8403	Котли для центрального опалення	0,884	0,788
4016	Інші вироби з вулканізованої гуми	0,823	0,792
8434	Обладнання для оброблення та перероблення молока	0,799	0,793
7008	Багатошарові ізоляційні скляні вироби	0,798	0,787
7326	Інші вироби з чорних металів	0,781	0,789
7007	Скло безпечне, зміцнене та багатошарове	0,768	0,795
8503	Частини до двигунів та електрогенераторів	0,765	0,795
3921	Інші напівфабрикати з пластмаси	0,763	0,790
9305	Частини та приладдя до вогнепальної зброї	0,763	0,799
8716	Несамохідні причепа та напівпричепа	0,747	0,786
3922	Вироби сантехнічного призначення з пластмас	0,742	0,768
8704	Моторні транспортні засоби для перевезення вантажів	0,730	0,799
4911	Друковані рекламні матеріали, товарні каталоги тощо	0,715	0,790
4901	Друковані книги, брошури	0,714	0,796
7019	Скловолокно та вироби з нього	0,698	0,786
4811	Папір, картон, целюлозна вата з покриттям	0,677	0,797
7321	Печі опалювальні; плити для приготування їжі, котли	0,650	0,790
3208	Фарби та лаки	0,647	0,788
7013	Столовий посуд, канцелярське приладдя зі скла	0,643	0,798
8418	Холодильне й морозильне обладнання	0,636	0,784
3405	Полірувальні засоби	0,634	0,799
9508	Каруселі, гойдалки, тири, пересувні цирки	0,621	0,790
3606	Вироби з горючих матеріалів	0,609	0,794
7610	Алюмінієві металоконструкції та їх частини	0,603	0,780
3920	Плити, листи, плівки, стрічки та пластини із пластмаси	0,602	0,793

Джерело: укладено автором за даними [137].

Квадрант I на рис. 4.5 охоплює товарні групи, що також відкривають шлях до модернізації й інноваційного розвитку економіки України, проте перебувають

на значній технологічній відстані від наявного в країні виробничо-експортного потенціалу. Стартові позиції вітчизняної промисловості у сфері технологій, ноу-хау, людського капіталу є малосприятливими для розвитку висококонкурентного виробництва відповідної продукції. Диверсифікація у цьому напрямку потребує значних ресурсів і може бути ефективно реалізована переважно у довгостроковій перспективі. Для України такими видами продукції є лабораторне обладнання, верстати для лазерного оброблення матеріалів, пневматичні й гідравлічні інструменти, хімічні сполуки для використання в електроніці, частини та приладдя до офісної техніки, металорізальні верстати, годинники, електропоїзди, більшість продуктів органічної й неорганічної хімії, виробів з кольорових металів тощо.

Важливо уникати значного зосередження ресурсів на державній підтримці галузей, представлених продукцією з квадранта III. Вітчизняна промисловість володіє достатніми ноу-хау, щоб оперативно налагодити висококонкурентне виробництво відповідних товарів, однак приєднання їх до експортного кошика не сприятиме якісним диверсифікаційним зрушенням вертикального спрямування. Ці товари не відзначаються високим рівнем складності та технологічності, а їхнє виробництво – достатнім рівнем продуктивності для забезпечення прискорених темпів економічного зростання в результаті структурних змін у зовнішній торгівлі. Ці властивості притаманні таким групам товарів: сирі нафтопродукти, необроблена деревина, азбест, цемент, вироби з гіпсу, вироби з асфальту, меблі, дубильні екстракти, транспортні контейнери, автобуси, лічильники, більшість продукції легкої й харчової промисловості.

Квадрант IV охоплює товарні групи, що поєднують незначний потенціал виступати в ролі рушіїв зростання та велику відстань до експортного кошика. Це, зокрема, цегла, керамічний посуд, декоративні керамічні вироби, штучне хутро, вироби зі шкіри, ювелірні вироби, штучне коштовне каміння, окуляри, ножиці, ремінці та браслети, мобільні телефони, монітори й проектори, побутові вироби з чорних металів та їх частини, музичні інструменти, корок і вироби з нього, дріт із недорогоцінних металів та ін. Використання державної підтримки на розвиток експортного потенціалу відповідних виробництв найменше сприятиме якісним

змінам у міжнародній спеціалізації України як у найближчій, так і в довгостроковій перспективі. При розробленні стратегії промислового розвитку та оперативних планів діяльності профільних інституцій не слід допускати надання відповідним галузям особливого статусу, а механізм надання підтримки потрібно сформулювати таким чином, щоб преференції та пільги розподілялися для них за залишковим принципом.

Оцінка потенціалу диверсифікації торгівлі зі сторони попиту на зовнішніх ринках за своєю суттю є розширеним маркетинговим дослідженням, покликаним виявити й обґрунтувати перспективні ринки збуту за кордоном. Серед існуючих методичних підходів до таких досліджень найбільш відповідною для визначення географічних векторів диверсифікації експорту товару вбачається триступенева модель відбору іноземних ринків, запропонована професорами Університету штату Джорджія [114, с. 121]. Ця модель передбачає покроковий аналіз ринків конкретної продукції за такими основними параметрами, як «чутливість» країни до товару, потенціал зростання доходів населення і витрат на розгляданий товар, стан макросередовища країни за найбільш релевантними для галузі показниками. Розглянемо застосування триступеневої моделі більш детально:

1) «чутливість» країни до певного товару визначається обчисленням коефіцієнта еластичності попиту на цей товар за доходом. Одержаний показник показує, на скільки відсотків у країні зростуть витрати на товар при збільшенні доходів населення на один відсоток. Зростання доходів у країнах з різним рівнем розвитку призводитиме до різної динаміки попиту на однакові товари. Так, попит на м'ясо-молочну продукцію в країні з низьким рівнем розвитку при збільшенні доходів населення зростатиме значно вищими темпами, ніж у високорозвинутих країнах, тоді як у випадку з легковими автомобілями може скластися протилежна ситуація. При аналізі за точку поділу береться медіанне значення досліджуваних країн, країни зі значенням, вищим за середнє, визначаються як сприйнятливі до товару і перспективні для подальшого розгляду;

2) для перспективних країн розробляється десятирічний прогноз зростання доходів населення та витрат на досліджувану продукцію. Поряд із відносними

показниками прогнозного зростання оцінюються й абсолютні значення, що дозволяє врахувати розмір ринку досліджуваної продукції в кожній країні. Прогнозний розмір ринку коригується на частку проникнення імпорту на внутрішній ринок, що дає уявлення про орієнтований обсяг збуту в середньостроковому періоді;

3) макросередовище оцінюється на підставі широкого спектра індикаторів, з яких обираються ті, що найбільше впливають на ринок певного товару. Такими індикаторами можуть бути, зокрема, темп зростання реального ВВП, рівень урбанізації населення, рівень конкуренції на ринку (оцінений через індекс концентрації), тарифні й нетарифні бар'єри, тривалість та вартість проведення зовнішньоторговельних операцій, індекс сприйняття корупції та багато інших. Зведену оцінку макросередовища одержують через присвоєння кожному з індикаторів вагового коефіцієнта, що визначає важливість відповідного чинника для активізації експорту конкретної продукції. Перевага цього підходу полягає в його гнучкості, що дає можливість досліджувати перспективні ринки для найрізноманітнішої продукції.

Таким чином, на першому етапі відсіюються зовнішні ринки із завідома низьким потенціалом зростання (навіть за сприятливої економічної ситуації), а на другому та третьому досліджується галузева та макроекономічна привабливість географічних векторів диверсифікації експорту, де критеріями пріоритетності виступають високі прогнозні темпи зростання товарних ринків у поєднанні зі сприятливим макросередовищем.

З огляду на те, що цей методичний підхід ґрунтується передусім на аналізі споживчих витрат у певній галузі та реакції споживачів на зміну в доходах, його більше застосовують для дослідження ринків, де переважають відносини у форматі B2C. Це накладає обмеження, зважаючи на високу частку проміжної продукції та засобів виробництва серед перспективних напрямів товарної диверсифікації вітчизняного експорту, оскільки збут таких товарів відбувається, як правило, у форматі B2B. Тому актуальним залишається опрацювання більш узагальненого методичного інструментарію, застосовного до досліджень на обох рівнях.

Комплексне проведення аналітичної роботи з виявлення найефективніших напрямів товарно-географічної диверсифікації торгівлі і надання організаційної

підтримки українському бізнесу для виходу з новою продукцією на нові ринки збуту доцільно покласти на офіс з просування експорту. Вітчизняна ДУ «Офіс з розвитку підприємництва та експорту» сприяє розвитку експортних компетенцій суб'єктів господарювання, здійснює промоцію вітчизняних товарів та послуг на світових ринках, допомагає у налагодженні співробітництва між українським та іноземним бізнесом. Експерти офісу накопичили деякий досвід у наданні послуг з експортного консалтингу і підготовці аналітичних матеріалів з дослідженнями перспективних ринків для експорту й секторальними оглядами на запит окремих компаній [243]. Отже, система державного управління України вже має достатню інституційну спроможність для інформаційно-аналітичного та організаційного супроводу цілеспрямованої диверсифікації зовнішньої торгівлі. Потрібно лише відкрити новий напрям роботи офісу, поставивши перед ним такі завдання:

- провести дослідження для виявлення перспективних напрямів товарно-географічної диверсифікації експорту з використанням окреслених методичних підходів;
- ініціювати диверсифікацію через оприлюднення результатів проведених досліджень і встановлення контактів із зацікавленими українськими компаніями, що ознайомилися зі своїми перспективами виходу на нові зовнішні ринки;
- сприяти налагодженню цими компаніями відносин з іноземними контрагентами (через організацію конференцій, зустрічей, виставок, торгових місій тощо) з метою інтернаціоналізації вітчизняного бізнесу.

На додачу до цього потребує удосконалення наявна система представництва зовнішньоекономічних інтересів українських компаній за кордоном. Починаючи з 2010 р., відповідні функції в Україні виведено з-під спільного підпорядкування Мінекономіки та МЗС, що втілювалось у діяльності торгово-економічних місій (ТЕМ), і передано під повний контроль МЗС, у рамках якого діють відділи економічної політики (ВЕП) при закордонних дипломатичних представництвах. У результаті ВЕП виявились позбавлені інформаційно-аналітичної підтримки та супроводу Мінекономіки, яке реалізує політику у сфері економічної співпраці з СОТ, ЄС і міжнародними валютно-фінансовими організаціями, веде переговори щодо угод про вільну торгівлю. Зруйнувалася система кадрового забезпечення

торгової дипломатії фахівцями з економічних питань, що призвело до політизації діяльності ВЕП, нехтування ними економічної доцільності в ухваленні рішень. Через відсутність зворотного зв'язку Мінекономіки з ВЕП погіршилася здатність уряду оперативно реагувати на протекціоністські наміри інших країн, наприклад, на ініціювання антидемпінгових, антисубсидійних та спеціальних розслідувань проти українських виробників. Із введенням посади торгового представника в структурі Мінекономіки ситуація принципово не змінилася, адже ВЕП йому де-юре не підпорядковуються, а жодних інших установ за кордоном, які мають ним координуватися, не створено. Відтак повноваження торгового представника, по суті, охоплюють функції заступника міністра, що скеровує роботу департаментів зовнішньоекономічного блоку Мінекономіки [264, с. 64–65].

Міжнародний досвід свідчить, що більшість країн світу здійснюють торгову дипломатію через функціонування торгових представництв (ТП), що повністю чи частково підпорядковуються центральним органами виконавчої влади у сфері економіки та/або торгівлі. Виокремлюють чотири основні моделі організації торгової дипломатії залежно від розподілу функцій та повноважень ЦОВВ у сфері ЗЕД тієї чи іншої країни:

1) відділи (радники) з економічних питань при посольствах за кордоном, що притаманно державам, у яких МЗС проводить як зовнішньополітичну, так і зовнішньоекономічну політику (Швейцарія, Угорщина, Словаччина, Фінляндія, Канада і ін.). Перевагою такої форми організації є централізація функцій торгової дипломатії, недоліками – посилення впливу політичних чинників на економічну політику, обмеження можливості співпрацювати з конкретними суб'єктами ЗЕД;

2) торгові представництва, що підпорядковуються Мінекономіки та діють у складі посольств за кордоном. Ця модель характерна для держав, де реалізацію політики у сфері ЗЕД покладено на Мінекономіки (Польща, Іспанія, Туреччина, Японія, Румунія, Нідерланди), і є найбільш поширеною у світовій практиці. Її переваги полягають у можливості ТП лобювати інтереси як держави в цілому, так і окремих суб'єктів ЗЕД, використовувати ресурси Мінекономіки та МЗС, втілювати галузевий підхід у кадрах і функціях торгової дипломатії;

3) торгові представництва, що підпорядковані спеціалізованому агентству, діяльність якого спрямована на підтримку та розвиток окремих напрямів ЗЕД через безпосередню взаємодію з бізнесом. Модель використовується в країнах, де при Мінекономіки створено відповідні автономні установи (Франція, Італія, США). Основною її перевагою є можливість залучення приватних коштів для виконання завдань торгової дипломатії від імені держави;

4) торгові представництва, утворені за кордоном окремими комерційними агентствами або асоціаціями (наприклад, торгово-промисловими палатами), які працюють у складі посольств з певними податковими, митними й міграційними привілеями на основі міжнародних угод (Німеччина, Австрія). Функціонування таких ТП потребує розвинутого інституційного забезпечення зі сторони країни представництва: торгові палати Німеччини й Австрії об'єднують усі без винятку підприємства цих країн, що дає їм можливість мати бюджет, достатній для утримання власних представництв за кордоном [182, с. 155–156].

В Україні діє подоба першої моделі організації торгової дипломатії, яка не відповідає наявному розподілу функцій з реалізації зовнішньоекономічної політики серед ЦОВВ. Застосування третьої моделі видається недоцільним через ризик посилення приватних інтересів у діяльності представництв, а четвертої – з огляду на кардинальні відмінності у способах організації торгово-промислових палат у Німеччині, Австрії та Україні. Тому вбачається за доцільне запровадити у вітчизняній практиці інститут торгових представництв на основі другої моделі. Для цього необхідно розмежувати торгово-інвестиційну та торгово-політичну функції посольств і запровадити подвійне підпорядкування ТП, доручивши МЗС загальне керівництво й супроводження політико-економічних домовленостей на найвищому рівні, а Мінекономіки – функціональне, методологічне та кадрове забезпечення діяльності представництв за такими напрямками:

- захист прав та законних інтересів України у зовнішньоекономічній сфері та вітчизняних суб'єктів ЗЕД на зовнішніх ринках;

- сприяння налагодженню довготривалих торгово-економічних відносин українських виробників з іноземними контрагентами, просуванню вітчизняних

товарів і послуг на світові ринки, залученню ПП у пріоритетні сектори економіки України, виконанню міжнародних економічних договорів України;

- моніторинг антидемпінгових, антисубсидійних та спеціальних захисних розслідувань відносно українських товаровиробників і забезпечення оперативної міжурядової взаємодії в рамках триваючих розслідувань, щоб запобігати застосуванню відповідних заходів іноземними державами, митними союзами чи іншими інтеграційними угрупованнями;

- інформування Мінекономіки України про фіскальну, промислову, цінову, екологічну та зовнішньоторговельну політику держави перебування ТП й аналіз її впливу на перспективи активізації двостороннього торговельно-інвестиційного співробітництва;

- підготовка висновків щодо доцільності експорту або імпорту продукції з країни перебування ТП, розроблення пропозицій щодо запровадження нових форм співробітництва з іноземними державами та корпораціями з метою збільшення обсягів і диверсифікації зовнішньої торгівлі України.

Створення мережі ТП з урахуванням зазначених пропозицій у країнах, що є пріоритетними торговельно-інвестиційними партнерами для України, сприятиме формуванню комплексного зовнішньоекономічного курсу держави, поліпшенню механізмів захисту інтересів вітчизняних експортерів на світовому ринку та, як наслідок, активізації зовнішньої торгівлі й розширенню її товарно-географічних векторів розвитку.

Окремо слід зупинитися на необхідності докладання подальших зусиль для спрощення процедур торгівлі, що вбачається доцільним через розвиток єдиного вікна. Діючий в Україні державний інформаційний веб-портал «Єдине вікно для міжнародної торгівлі» надає можливість учасникам ЗЕД подавати до Державної митної служби електронні митні декларації та забезпечує дистанційну передачу їм дозвільної документації від різноманітних державних органів, уповноважених на здійснення дозвільних або контрольних функцій щодо переміщення товарів через митний кордон. Таким чином, єдине вікно слугує механізмом електронного документообігу між дотичними до регулювання торгівлі державними органами і

є єдиною точкою входу для подачі підготовленої дозвільної документації. Проте воно не є такою точкою для подання заявок на одержання цієї документації, що, власне, й призводить до значних витрат часу та ресурсів на підготовку документів при здійсненні зовнішньоторговельних операцій (див. табл. 3.9), оскільки суб'єкти ЗЕД чи їх представники змушені взаємодіяти з кожним із цих органів окремо. Поряд з цим непрозорість при визначенні митної вартості, складнощі з одержанням сертифікату походження й інші бюрократичні перешкоди усувають можливість використання вітчизняного єдиного вікна як платформи для оперативної сплати митних та інших супровідних платежів до бюджету. Тому необхідно розширити функціонал та інформаційне забезпечення порталу «Єдине вікно для міжнародної торгівлі» у вказаних сферах з метою забезпечення безперебійного проходження всіх митних формальностей в Україні.

При вирішенні проблемних питань адміністрування ЗЕД слід орієнтуватися на налагодження співпраці між митними та прикордонними службами України й сусідніх країн. Доцільним вбачається дотримання принципу уніфікації практики здійснення митного контролю з найбільшими партнерами по торгівлі (передусім з країнами ЄС на засадах угоди про асоціацію), а також започаткування спільних проєктів розбудови і вдосконалення інфраструктури ЗЕД. Практичними кроками на цьому шляху повинні стати укладання договорів на міжнародному рівні з розвитку інфраструктури мультимодальних перевезень, гармонізація формату та оброблення даних митними органами суміжних країн, введення єдиних стандартів електронного документообігу в системах єдиного вікна, узгодження стандартів митного очищення продукції, єдині підходи до застосування правил визначення країни походження тощо.

Величезний потенціал спрощення процедур торгівлі в Україні перебуває у площині розбудови середовища єдиного вікна, яке, за визначенням Всесвітньої митної організації (ВМО), є «транскордонним механізмом, що надає можливість сторонам, залученим у міжнародну торгівлю і перевезення, подавати стандартизовану інформацію, переважно в електронній формі, через єдину точку входу для виконання всіх регуляторних вимог, пов'язаних з експортом, імпортом та

транзитом» [14]. Отже, середовище єдиного вікна поєднує документообіг як з уповноваженими державними установами, так і з міжнародними транспортно-логістичними компаніями. Інтеграція логістичної складової у веб-портал «Єдине вікно для міжнародної торгівлі» допоможе спростити користувачам бронювання, фрахт, оплату й страхування транспортних перевезень, забезпечить оперативний доступ до портових та стивідорних послуг, полегшить організаторам перевезень управління транспортними коридорами, а митним органам – огляд вантажів та транспортних засобів комерційного призначення. Приєднання до такої системи електронного документообігу більшості митних пунктів і перевізників дасть змогу сформувати в Україні національне єдине вікно (рис. 4.6).



Рис. 4.6. Ключові принципи запровадження в Україні національного єдиного вікна для міжнародної торгівлі

Джерело: укладено автором за даними [143; 212, с. 9].

Логістична складова національного єдиного вікна повинна бути втілена в електронній платформі, що включатиме в себе такі модулі інформаційного забезпечення та надання послуг:

а) планування – модуль з відображенням актуальних маршрутів, графіків прибуття і відправлення транспортних засобів та ступеня їх завантаженості для планування перевезень продукції. Основними функціями модуля мають бути:

- вибір доступних маршрутів, за якими проводяться перевезення;
- вибір дат відправлення або прибуття транспортних засобів для відбору зручних графіків перевезень;
- перегляд інформації за графіками (дати відправлення і прибуття, вид транспорту, номери рейсів, транзитні зупинки);
- перевірка лімітів та доступного завантаження транспортного засобу за маршрутом і графіком, а також технічної можливості приймання вантажу в пунктах відправки й призначення;
- ініціювання процедури бронювання транспортного засобу;

б) бронювання – захищений модуль для подання авторизованими на веб-порталі клієнтами запитів на попереднє замовлення транспортно-логістичних послуг. Модуль повинен давати можливість здійснити такі функції:

- заповнити електронну форму для подання запиту на бронювання, у тому числі небезпечних та габаритних вантажів, із зазначенням опису продукції, способу транспортування (контейнери, цистерни, насипний спосіб), місця, дати та часу, перевізника, посередників, додаткових інструкцій з транспортування;
- отримати сповіщення про оброблення нового запиту;
- відредагувати або скасувати запит;
- переглянути стан опрацювання запиту, статус його погодження;

с) оплата – захищений модуль для приймання онлайн-платежів за погоджені транспортно-логістичні послуги та послуги страхування перевезень;

д) відстеження перевезень у режимі реального часу за номером договору, номером заявки на бронювання або номером контейнера;

е) оброблення документів – модуль для створення, перегляду і друкування рахунків-фактур, коносаментів, запитів на прибуття та відправлення вантажів, технічної й портової документації та ін.;

ф) створення звітів з відображенням інформації про деталі відвантаження, характеристики продукції, одержані транспортно-логістичні послуги, планові та фактичні дати прибуття вантажу, номер контейнера, оплату [107, с. 1460–1461].

У кінцевому підсумку національне єдине вікно повинно охопити вичерпний перелік учасників, залучених у зовнішньоторговельні процеси. До них належать: експортери та імпортери; торгові посередники (митні брокери, морські агенти, експедитори); митна служба й інші державні органи, уповноважені на здійснення дозвільних або контрольних функцій щодо переміщення товарів через митний кордон; компанії-перевізники (залізничні, автомобільні, авіаційні, судноплавні); оператори міжнародних морських портів і аеропортів, «сухих портів», насипних та контейнерних терміналів; стивідорні компанії, надавачі послуг зі зберігання, складського оброблення і логістики вантажів; поштові та кур'єрські компанії, служби експрес-доставки; надавачі фінансових, банківських та платіжно-розрахункових послуг, послуг зі страхування зовнішньоторговельних контрактів і міжнародних перевезень.

У світовій практиці трапляються різні підходи до організації, управління та структурування механізму єдиного вікна для міжнародної торгівлі. Спільною ознакою ефективних й успішних підходів, з точки зору спрощення процедур, є дотримання ряду принципів, згідно з якими єдине вікно має функціонувати, як:

- єдина точка доступу: портал єдиного вікна має містити всю релевантну інформацію, канали зв'язку й систему документообігу для виконання всіх митних формальностей та організації міжнародних перевезень;

- єдина точка авторизації: зареєстрований користувач має одержати доступ до всіх послуг системи єдиного вікна без необхідності додаткової реєстрації або виконання додаткових умов для відкриття окремих функцій;

- єдина точка внесення даних: незалежно від того, скільки разів і скількима учасниками єдиного вікна використовуються одні й ті самі дані, їх вносить до

системи уповноважений суб'єкт лише один раз, що запобігає дублюванню та появі множинних суперечливих версій даних;

- єдина точка ухвалення рішень: веб-портал має дозволяти користувачам подавати заявки й отримувати дозволи і ліцензії, заповнювати й надсилати митні декларації, бронювати транспортні засоби й відстежувати пересування вантажів, оцінювати час прибуття продукції, отримувати підтвердження про відправку та прибуття вантажу тощо;

- єдина точка оплати: розрахунки з митною службою та іншими державними органами, митними брокерами, експедиторами, стивідорами, перевізниками та рештою посередників у міжнародній торгівлі мають здійснюватися через єдине вікно. Веб-портал вікна повинен містити доступ до електронного банківського обслуговування з можливістю оперативного підтвердження транзакцій у будь-який час доби. Прозора система проведення платежів усуває затримки і знижує корупційні ризики у процедурах торгівлі.

Спрощення процедур торгівлі через розбудову національного єдиного вікна сприятиме скороченню трансакційних витрат та усуненню вузьких місць при здійсненні ЗЕД, що посилить конкурентоспроможність вітчизняних експортерів, відкриє можливості виходу на зовнішні ринки виробникам, яких наразі стримує тягар ускладненого митного адміністрування, та забезпечить сприятливіші умови для інтеграції у глобальні ланцюги доданої вартості, ефективність яких пов'язана з організацією передбачуваного й безперебійного руху сировини, проміжної продукції, матеріалів і комплектуючих до нових пунктів виробництва й оброблення. Усе це дасть поштовх до активізації диверсифікаційних зрушень у зовнішній торгівлі України.

Висновки до розділу 4

1. Історичні умови й обставини, за яких відбувся економічний злет «азійських тигрів», докорінно відрізняються від тих, у яких перебуває Україна в реаліях

XXI ст. Зокрема, сучасний розвиток глобальної торгівлі відбувається під егідою СОТ і численних РІУ, що практично унеможливлює протекціоністську митно-тарифну політику та застосування низки нетарифних заходів (експортні субсидії, вимоги щодо локалізації та передачі технологій перед іноземними інвесторами, зворотний інжиніринг, вимоги торгового балансу та ін.) для підтримки «галузей-початківців». Експортна експансія Китаю при уповільненні темпів зростання високорозвинутих країн окреслила природні межі для використання експортно-орієнтованої моделі розвитку. Конкурентна боротьба з КНР за ринки ключових глобальних імпортерів посилилася настільки, що ціна одержання в ній переваг стає непідйомною для більшості країн, що розвиваються, за більшістю галузей промисловості. З іншого боку, провідні країни як найбільші глобальні споживачі увійшли в стадію зрілості, а тому більше не спроможні динамічно підвищувати попит на продукцію з решти світу, як протягом останньої третини XX ст. Очікувані соціально-економічні ефекти від індустріалізації послаблює й роботизація виробничих процесів: дедалі менша потреба залучати робочу силу у промислове виробництво знеохочує ділові кола й державу інвестувати в людський капітал та соціальну інфраструктуру, внаслідок чого руйнується базис для формування впливового середнього класу та переходу до постіндустріального суспільства.

Детальніший погляд на досвід Кореї й Тайваню дав можливість виявити також вирішальну роль Японії як драйвера індустріалізації та експортної експансії цих країн на початкових етапах структурної перебудови та випереджаючого розвитку. Використання Японією країн-сусідів як майданчиків для офшоризації своїх менш продуктивних експортних галузей дало змогу корейському й тайванському бізнесу оволодіти критично важливими підприємницькими навичками та від початку забезпечило їм гарантовані ринки збуту у США і самій Японії. Активна державна підтримка у Кореї й Тайвані невдовзі лягла на ґрунт налагоджених торговельно-економічних зв'язків і сформованих компетенцій місцевого бізнесу в міжнародній торгівлі. Чітко вираженого регіонального лідера, який міг би відіграти ту саму роль для сучасної України, наразі не спостерігається.

Зазначене ставить під сумнів доцільність послідовного копіювання Україною стратегії експортно-орієнтованої індустріалізації «азійських тигрів» для втілення власної політики диверсифікації економіки і торгівлі. Більш адекватною до умов сьогодення видається орієнтація на центральноєвропейську модель розвитку із використанням окремих елементів східноазійської моделі.

2. Вирішення проблем диверсифікації вітчизняного виробництва й експорту потребує проведення системної, орієнтованої на досягнення довгострокових цілей промислової політики, спрямованої на становлення й розвиток нових підприємств та видів економічної діяльності. Засадничим принципом цієї політики має стати надання підтримки в обмін на результат у сферах підвищення продуктивності, (ре)інвестування в інфраструктуру, створення нових робочих місць, досягнення стандартів якості та ін., що потребуватиме запровадження механізму моніторингу і контролю за відповідними результатами, а також санкцій за умови їх відсутності. Основним механізмом диверсифікації вітчизняного виробництва повинні стати індустріальні парки, учасники яких користуватимуться податковими (звільнення від сплати податку на прибуток, земельного податку, ввізного мита на інноваційне обладнання, розстрочка імпортного ПДВ) й іншими стимулами (компенсація 50% вартості підключення до електромереж і витрат на підготовку кадрів, субсидії на комунальні та телекомунікаційні послуги), а також організаційною підтримкою держави (планування розвитку парків, пошук донорів, сприяння співпраці інвесторів з місцевим бізнесом, створення житлової і комунальної інфраструктури для працівників ІП). Задля уникнення непорозумінь щодо міжнародних зобов'язань України слід орієнтуватись на правила державної допомоги ЄС, запровадивши часові й кількісні обмеження загального обсягу пільг залежно від розмірів бізнесу. Підтримка масштабних інфраструктурних проектів з облаштування парків потребує організації кредитування під низькі відсотки, для чого необхідно розглянути можливість створення державного банку розвитку.

Розвиток системи експортного кредитування потребує запуску повноцінної роботи ЕКА, для чого потрібно запровадити організаційно-економічний механізм з використання офіційно підтримуваних експортних кредитів за ставками

CIRR відповідно до критеріїв Консенсусу ОЕСР. Сферу підтримки ЕКА необхідно розширити низкою упущених у профільному законі товарних груп переробної промисловості. З метою конкретизації умов надання підтримки слід також увести чіткі критерії визначення країни походження товару, виходячи з частки місцевої складової у його вартості.

3. Зовнішньоторговельна політика України в частині активізації структурних змін має бути спрямована на ідентифікацію пріоритетних товарно-географічних напрямків диверсифікації торгівлі вітчизняних підприємств шляхом використання сучасних методичних підходів до визначення перспективних експортних товарів (оцінювання продуктової складності й відстані до експортного кошика) та потенційних ринків збуту (триступенева модель відбору іноземних ринків збуту). Відповідні дослідження повинні оцінювати умови запуску виробництва визначених товарів на експорт, виявляти імовірні вузькі місця та перешкоди на шляху налагодження цих виробництв, узагальнювати умови доступу на перспективні зовнішні ринки й оцінювати ризики виходу на них з новою продукцією. Комплексне проведення аналітичної роботи з виявлення найефективніших напрямків товарно-географічної диверсифікації торгівлі і надання організаційної підтримки українському бізнесу для виходу з новою продукцією на нові ринки збуту доцільно покласти на офіс із просування експорту. Поряд з цим слід удосконалити систему представництва зовнішньоекономічних інтересів українських компаній шляхом відкриття мережі торгових представництв при закордонних посольствах, профільну діяльність яких буде забезпечувати і скеровувати Мінекономіки за такими напрямками: захист прав та законних інтересів вітчизняних виробників, сприяння залученню ПІІ та налагодженню торговельно-інвестиційних відносин з іноземними контрагентами, всебічний аналіз економічної політики країни перебування й підготовка висновків щодо перспективних напрямів розвитку з нею експортних та імпорتنих відносин.

Використання диверсифікаційних можливостей, які відкриває інтеграція до глобальних ланцюгів доданої вартості, потребує здійснення Україною подальших кроків на шляху спрощення процедур торгівлі, найбільш багатообіцяючим

з яких вбачається створення національного єдиного вікна як електронної платформи для проходження всіх митних формальностей та організації міжнародних перевезень з доступом до всього спектра транспортно-логістичних послуг за видами вантажів і транспортних засобів з функціями оплати всіх послуг (державних і логістичних) та відстеження вантажів у режимі реального часу.

ВИСНОВКИ

Диверсифікація зовнішньої торгівлі позитивно впливає на динаміку та стійкість економічного розвитку. Будучи результатом якісних змін у структурі господарського комплексу, диверсифікація закладає фундамент для подальшого поступу, формуючи нові «точки зростання», канали залучення інвестицій і ноу-хау, сприятливе інфраструктурне та інституційне середовище для інтеграції в глобальну економіку. Ефективні диверсифікаційні зрушення в експорті й імпорті зменшують ризики зосередження товаропотоків на окремих видах продукції чи географічних напрямках торгівлі й таким чином сприяють стабілізації валютних надходжень, послабленню залежності від мінливої кон'юнктури світових ринків та імовірних збитків від погіршення двосторонніх торгово-політичних відносин з певними країнами-партнерами. Вертикальна диверсифікація у бік виробництва та збуту складнішої продукції слугує джерелом ендогенного зростання, оскільки призводить до підвищення продуктивності внаслідок набуття підприємствами досвіду з вирішення більш складних технічних й організаційних проблем у міру запуску принципово нових виробничих процесів і виходу на зовнішні ринки. При цьому розвивається виробнича і транспортно-логістична інфраструктура, доступ до якої відкриває можливість для виходу на ринок нових підприємств у суміжних галузях, що запускає подальші витки якісних структурних змін. Диверсифікація імпорту проміжної продукції несе вигоди одержання доступу до дешевших або якісніших вхідних ресурсів і дає змогу виробникам готових товарів освоювати передові технічні рішення, втілені в іноземних комплектуючих, устаткуванні та обладнанні. В умовах інтеграції національного виробничого комплексу у світове господарство диверсифікація імпорту проміжної продукції виступає фактором диверсифікаційних зрушень у виробництві та експорті. Диверсифікація імпорту споживчих товарів може сприяти підвищенню продуктивності у разі посилюючого зростання конкурентного тиску зі сторони іноземних виробників.

Особливого значення диверсифікація зовнішньої торгівлі набуває для країн із сировинною спеціалізацією на міжнародних ринках, оскільки ціни на сировину відзначаються високою волатильністю. З одного боку, обвал цін на необроблені

товари у кризові періоди призводить до стрімкого падіння валютних надходжень від експорту в таких країнах, що підриває їхню макроекономічну стабільність та здатність до розширеного відтворення у довгостроковій перспективі. З другого боку, ціновий бум на міжнародних ринках сировинної продукції, що становить основу експорту, спричинює «голландську хворобу», яка обтяжує умови розвитку переробних галузей та докладається до деіндустріалізації економіки. Водночас у глобальній економіці виявлено довгостроковий тренд на поступове зниження цін на сировину відносно цін на готові товари, внаслідок чого для країн – експортерів сировини погіршуються умови торгівлі: імпорт такого самого обсягу споживчих товарів з часом потребує дедалі більших обсягів експорту сировинної продукції. Таким чином, диверсифікація виробництва й експорту слугує засадничою передумовою та фактором розвитку для економік з деформованою структурою промисловості й торгівлі.

Протягом останніх десятиріч низка країн здійснили структурну перебудову своїх економік і забезпечили випереджаюче зростання національного добробуту, проводивши цілеспрямовану політику вертикальної диверсифікації виробництва та зовнішньої торгівлі. Зокрема, Південна Корея і Тайвань протягом 70–90-х років XX ст. втілили стратегію експортно-орієнтованої індустріалізації, забезпечивши становлення національного промислового комплексу через тимчасовий захист «галузей-початківців» від іноземної конкуренції на внутрішньому ринку, значну фінансову підтримку для пріоритетних виробництв та стимулювання експортної експансії. У цих країнах було запроваджено пільгове кредитування виробництва та експорту за найбільш перспективними галузями, відповідним підприємствам надано ряд фіскальних преференцій, розбудовано інституційну систему розвитку людського капіталу, освоєння іноземних і створення власних нових технологій, комерціалізації інновацій. Для реалізації цієї політики було сформовано мережу індустріальних парків та різноманітних СЕЗ, що функціонували як «інкубатори» для заснування, формування конкурентних переваг, експортної, а в подальшому й інвестиційної експансії національних брендів, за якими стояло виготовлення капіталомісткої та високотехнологічної продукції.

Поряд з цим постсоціалістичні країни Центрально-Східної Європи (зокрема Польща та Чехія) упродовж 1990-х – першої половини 2000-х років забезпечили свої диверсифікаційні зрушення у рамках євроінтеграційних процесів, втіливши стратегію інтеграції до глобальних ланцюгів доданої вартості. Вони відмовились від вирощування «галузей-початківців», тарифного захисту внутрішнього ринку, амбіцій щодо глобальної експансії національних брендів. Натомість вибрали шлях взяття на аутсорсинг окремих виробничих процесів і функцій у провідних ТНК, внаслідок чого індустріальні парки та СЕЗ були використані як центри залучення ПІІ та розбудови коопераційних зв'язків з рештою ланок виробничих ланцюгів в інших країнах світу. Система преференцій для інвестування і ведення бізнесу була спрямована на налагодження зв'язків між іноземними інвесторами та місцевими постачальниками, органами місцевого самоврядування, закладами освіти з метою максимізації соціально-економічних ефектів від притоку ПІІ для розвитку регіонів. Не дивлячись на те, що обидві стратегії забезпечили докорінні зрушення у структурі виробництва та експорту, за результатами технологічного прогресу й економічного зростання експортно-орієнтована індустріалізація країн Східної Азії зрештою виявилась ефективнішою ніж інтеграція країн Центрально-Східної Європи до ланцюгів доданої вартості. Однак втілення східноазійської моделі потребувало масштабнішого та безперервного державного втручання в розвиток індустріального сектора, тоді як центральноєвропейська спрацювала за відсутності послідовної промислової політики.

Порівняно з успішним досвідом названих країн економічна політика України не сприяє вертикальним диверсифікаційним зрушенням у виробництві та експорті. З одного боку, вітчизняний режим митно-тарифного регулювання досяг одного з найвищих у світі рівнів лібералізації внаслідок вступу України до СОТ й укладання низки угод про вільну торгівлю. Не сформовано й системи державної підтримки промислового розвитку, спроможної забезпечити належний приплив інвестицій у розвиток нових видів діяльності чи принаймні призупинити руйнацію залишкового виробничо-експортного потенціалу в низці середньо- та високотехнологічних галузей. На початковій стадії перебуває запуск механізму

пільгового кредитування експорту, в рамках індустріальних парків резидентам не надається дієвих пільг та преференцій, не зроблено кроків щодо організації фінансування масштабних промислових та інфраструктурних проектів, відбувся занепад фінансування НДДКР. Ефект від більшості заходів підтримки, які все ж впроваджуються, нівелюється через відсутність чіткого розуміння пріоритетних напрямів розвитку та інституціональної слабкості держави. Відтак промислова і зовнішньоторговельна політика України повністю суперечать моделі розвитку азійського зразка.

З другого боку, вітчизняна система адміністрування митних процедур, незважаючи на деякі вдалі реформи, залишається малоефективною щодо забезпечення безперервного руху продукції, а також обтяженою корупційними ризиками. Слаборозвиненою залишається й вітчизняна інфраструктура ЗЕД. У поєднанні з іншими інституційними проблемами макросередовища (такими, як незахищеність прав власності, нестабільність урядової політики та несвоєчасне реагування уряду на виклики, відсутність гарантій незалежної судової системи, низька ефективність правової системи в урегулюванні господарських суперечок тощо) це спричинює несприятливий інвестиційний клімат для надходження ПІІ, спрямованих на інтеграцію української економіки у глобальні ланцюги доданої вартості за зразком центральноєвропейських країн.

Натомість в Україні утвердилась деструктивна модель економічного зростання, що сформована на уламках адміністративно-командної системи та спирається на отримання крупним рентним бізнесом прибутків від експорту здебільшого сировинної та низькотехнологічної продукції при високій залежності від імпорту енергетичних ресурсів, засобів виробництва та споживчих товарів. У такій моделі об'єктивно переважає господарська діяльність, орієнтована на короткострокові цілі, що веде до поступової деградації реального сектора економіки та зниження міжнародної конкурентоспроможності. Упродовж останніх десятиріч експорт України стає дедалі більш концентрованим на вузькому переліку сировинних продуктів, які становлять порівняно незначну частку на глобальному ринку (зернові культури, соняшникова олія та відходи з її виробництва, залізні

руди і концентрати, чорні метали), натомість у ньому зменшується частка середньо- і високотехнологічної продукції переробної промисловості. У географічному вимірі істотним викликом для України є стрімке нарощення торговельно-економічних відносин з Китаєм, у яких яскраво виражена сировинна спрямованість експорту при ввезенні готової продукції з високим рівнем доданої вартості. Імпортні поставки, навпаки, стають більш диверсифікованими. Іноземна продукція дедалі більше проникає на ринок споживчих товарів, у той час як її частка у проміжному споживанні підприємств і валовому нагромадженні капіталу невинно знижується. Це супроводжується витісненням вітчизняних компаній із внутрішнього ринку та деіндустріалізацією економіки в цілому. Нееквівалентний товарообмін має закономірним наслідком від'ємне сальдо торгового балансу, що посилює структурні дисбаланси у періоди економічного зростання, закладаючи основу для руйнівного впливу несприятливої цінової кон'юнктури світових ринків на макроекономічну стабільність у періоди криз.

Ситуація, що склалася в зовнішньоторговельному і промисловому секторах вітчизняної економіки, потребує докорінного перегляду економічної політики та запровадження системи заходів, спрямованих на диверсифікацію виробництва й зовнішньої торгівлі. При цьому Україна має не так багато можливостей та засобів для втілення комплексної політики диверсифікації, які були в розпорядженні «азійських тигрів» за часів їх бурхливого розвитку. Зокрема, на сучасному етапі утвердилась багатостороння система міжнародного торгового права під егідою СОТ, значного поширення набули регіональні інтеграційні угруповання. Україна є активним учасником цієї системи, що практично унеможливує провадження політики широкомасштабного митно-тарифного протекціонізму й використання переважної більшості нетарифних заходів для підтримки потенційних «галузей-початківців». До того ж відбулося становлення Китаю як ключового гравця на світовому ринку, що за умов об'єктивного уповільнення темпів зростання провідних економік (а отже, й темпів зростання їх попиту на імпорتنу продукцію) суттєво звузило простір та потенційну вигоду від використання експортно-орієнтованої моделі розвитку для решти країн, що розвиваються. Не має Україна

також чітко вираженого регіонального лідера, що міг би стати драйвером індустриалізації та експортної експансії на початкових етапах структурної перебудови вітчизняної економіки на зразок Японії, яка використала Південну Корею і Тайвань з метою офшоризації своїх менш продуктивних експортних галузей і таким чином дала можливість корейському й тайванському бізнесу оволодіти критично важливими підприємницькими навичками та від початку отримати гарантований доступ до висококонкурентних ринків розвинутих країн. Тому при формуванні й реалізації диверсифікаційної політики в Україні вбачається за доцільне орієнтуватися на модель інтеграції у глобальні ланцюги доданої вартості, запроваджену країнами Центрально-Східної Європи, із застосуванням окремих елементів східноазійської моделі.

Вирішення проблем диверсифікації вітчизняного виробництва й експорту потребує втілення системної, орієнтованої на досягнення довгострокових цілей промислової політики, спрямованої на становлення й розвиток нових суб'єктів господарювання та видів діяльності. Зasadничим принципом цієї політики має стати надання підтримки в обмін на результат (підвищення продуктивності, (ре)інвестування в інфраструктуру, створення нових робочих місць, досягнення стандартів якості), що потребуватиме запровадження механізму моніторингу і контролю за відповідними результатами, а також санкцій за умови їх відсутності. Ключовими заходами, необхідними для удосконалення промислової політики, вбачаються такі:

- розширення пакета стимулів та організаційної підтримки для учасників індустриальних парків (тимчасове звільнення від сплати податку на прибуток, земельного податку, ввізних мит на обладнання, розстрочка імпортного ПДВ, компенсація вартості підключення до енергомереж і витрат на підготовку кадрів, субсидії на комунальні й телекомунікаційні послуги, забезпечення комунальною і житловою інфраструктурою для працівників парків, сприяння співробітництву інвесторів з місцевим бізнесом), відкриття агентства розвитку індустриальних парків та налагодження його співпраці з органами місцевого самоврядування, введення критеріїв для земельних ділянок, що відводяться під ІП, та механізмів оцінювання ділянок на відповідність цим критеріям;

– усунення одного з найбільших інвестиційних бар'єрів шляхом спрощення процедури під'єднання промислових об'єктів до інженерних комунікацій (газо-, тепло-, водо- і електропостачання). Інвесторам має гарантуватися безкоштовний доступ до вже існуючих точок під'єднання до мереж або компенсація компанією-постачальником витрат на будівництво інфраструктури при переданні їй на баланс прокладених інвестором комунікацій. Необхідно забезпечити відкритий доступ до технічної документації монопольних постачальників щодо стану мереж та незадіяних потужностей, конкуренцію при підготовці технічних умов робіт з приєднання до комунікацій, чітко визначені у часі покрокові процедури взаємодії постачальників з інвесторами;

– запровадження системи фінансування інвестиційних та інфраструктурних проєктів у промисловості через державний банк розвитку, який розроблятиме та управлятиме кредитними лініями із субсидованими відсотковими ставками для реалізації інвестиційних проєктів, відбираючи ті, реалізація яких нестиме більші соціально-економічні вигоди і сприятиме виконанню урядових планів з розвитку промисловості. У контексті вирішення проблеми диверсифікації виробництва та експорту це мають бути проєкти з облаштування ІП, будівництва і відновлення об'єктів промислової та транспортно-логістичної інфраструктури, модернізації існуючих виробництв за умови їх переходу до використання вищих технологій, підвищення якості й урізноманітнення номенклатури товарів;

– запуск повнофункціональної роботи вітчизняного експортно-кредитного агентства шляхом приведення у відповідність засад його діяльності до Консенсусу ОЕСР, зокрема встановлення інституційних рамок для застосування механізму офіційно підтримуваних експортних кредитів через інструмент референтних комерційних відсоткових ставок (CIRR), що дасть можливість реалізувати програму часткової компенсації ставок за експортними кредитами без порушення Угоди СОТ про субсидії та компенсаційні заходи. Поряд з цим слід розширити перелік товарів переробної промисловості, на які поширюються послуги агентства, а також уточнити критерії встановлення агентством країни походження товарів і послуг відповідно до сталих міжнародних практик.

Поряд з цим необхідно спрямувати зусилля на ідентифікацію пріоритетних товарно-географічних напрямків диверсифікації торгівлі вітчизняних компаній на основі сучасних методичних підходів до визначення перспективних експортних товарів та потенційних ринків збуту. Відповідні дослідження мають оцінювати умови запуску експортного виробництва визначених товарів, виявляти ймовірні вузькі місця, перешкоди на шляху налагодження цих виробництв, узагальнювати умови доступу на перспективні зовнішні ринки й оцінювати ризики виходу на них з новими товарами. Комплексне проведення аналітичної роботи з виявлення оптимальних напрямків товарно-географічної диверсифікації торгівлі та надання організаційної підтримки українському бізнесу для виходу зі своєю продукцією на зовнішні ринки збуту доцільно покласти на офіс з просування експорту.

Потребує удосконалення також наявна система представництва зовнішньо-економічних інтересів українських компаній за кордоном, для чого вбачається за доцільне запровадити у вітчизняній практиці інститут торгових представництв при закордонних посольствах та встановити для них подвійне підпорядкування, доручивши МЗС загальне керівництво й супроводження політико-економічних домовленостей на найвищому рівні, а Мінекономіки – кадрове, функціональне та методологічне забезпечення діяльності представництв за напрямками: захист прав та законних інтересів вітчизняних виробників на зовнішніх ринках, сприяння залученню ІІІ та розвитку торговельно-інвестиційних відносин з іноземними контрагентами, всебічний аналіз економічної політики країни перебування та підготовка висновків щодо перспективних напрямів розвитку з нею експортних та імпортних відносин.

Насамкінець використання диверсифікаційних можливостей, які відкриває інтеграція до ланцюгів доданої вартості, потребує від України подальших кроків на шляху спрощення процедур торгівлі. Основні зусилля у цій сфері доцільно спрямувати на створення національного єдиного вікна як електронної платформи для проходження всіх наявних митних формальностей і організації міжнародних перевезень з доступом до всього спектра міжнародних транспортно-логістичних послуг та можливості відстеження вантажів у режимі реального часу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. A Practical Guide to Trade Policy Analysis / Bacchetta M. et al. Geneva: UNCTAD & WTO, 2012. 232 p.
2. Agosin M.R. Export Diversification and Growth in Emerging Economies. *CEPAL Review*. 2009. No. 97. P. 115–131.
3. Agosin M.R. Trade and Growth: Why Asia Grows Faster than Latin America. Washington : IBD, 2006. URL: <https://publications.iadb.org/publications/english/document/Trade-and-Growth-Why-Asia-Grows-Faster-than-Latin-America.pdf>
4. Agosin M.R., Alvarez R., Bravo-Ortega C. Determinants of Export Diversification Around the World: 1962–2000. *The World Economy*. 2012. Vol. 35, Issue 3. P. 295–315.
5. Ali R., Alwang J., Siegel P.B. Is export Diversification the best way to achieve export growth and Stability? A look at three African Countries. *World Bank Policy Research Working Paper No. 729*. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/635281468774612514/pdf/multi0page.pdf>
6. Amurgo-Pacheo A., Pierola M.D. Patterns of Export Diversification in Developing Countries: Intensive and Extensive Margins. *World Bank Policy Research Working Paper No. 4473*. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/202951468338672232/pdf/wps4473.pdf>
7. Ansoff H.I. Diversification Strategy. *Harvard Business Review*. 1957. Vol. 1. P. 113–124.
8. Argawal P. Policy Regimes and Industrial Competitiveness: A Comparative Study of East Asia and India / P. Argawal, P. Gokarn, S. Mishra et al. London : Palgrave Macmillan UK, 2000. 315 p.
9. Balassa B. The Adding Up Problem. *New Directions in the World Economy*. London : Palgrave Macmillan, 1989. P. 99–123.
10. Benacek V. Is the Czech economy a success story? The case of CzechInvest, the strategic promotion agency in Czech industrial restructuring / CEPAL Comercio Internacional 101. URL: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/4445>

11. Berthelemy J.C., Chauvin S. Structural Changes in Asia and Growth prospects after the crisis. *CEPII Working papers*. 2000. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/2923/8a3d335abf5a334ee057fe5b9b596b40a9db.pdf>
12. Brenton P., Newfarmer R. Watching more than the Discovery Channel to Diversify Exports. *Breaking into New Markets: Emerging Lessons for Export Diversification* / edited by R. Newfarmer, W. Shaw, P. Walkenhorst. Washington: The International Bank of Reconstruction and Development, 2009. P. 111–124.
13. Broda C., Grienfield J., Weinstein D. From Groundnuts to Globalization: A Structural Estimate of Trade and Growth. *NBER Working Paper No. 12512*. URL: <https://www.nber.org/papers/w12512.pdf>
14. Building a Single Window Environment. 2017. Vol. 1(1) / World Customs Organization. URL: <http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/tools/single-window-guidelines.aspx>
15. Cadot O., Carerre C., Strauss-Kahn V. Export Diversification: What’s behind the Hump? *Review of Economics and Statistics*. 2011. Vol. 93. Issue 2. P. 590–605.
16. Cadot O., Carrere C., Straus-Kahn V. Trade Diversification, Income, and Growth: What Do We Know? *Journal of Economic Surveys*. 2013. Vol. 27. Issue 4. P. 790–812.
17. Carerre C., Cadot O., Strauss-Kahn V. Trade diversification: drivers and impacts. *Trade and Employment: from Myths to Facts* / edited by M. Jansen, R. Peters, J.-M. Salazar-Xirinachs. Geneva : ILO-EC International Labor Office – European Commission, 2011. P. 253–307.
18. Castley R.J. Korea’s Export Growth: An Alternative View. *Canadian Journal of Development Studies*. 1997. Vol. 18(2). P. 187–212.
19. Chapter 7: Subsidies and Countervailing Measures. *2019 Report on Compliance by Major Trading Partners with Trade Agreements – WTO, EPA/FTA and IIA*. URL: https://www.meti.go.jp/english/report/data/2019WTO/pdf/02_07.pdf
20. Chapter 9: Trade-Related Investment Measures. *2019 Report on Compliance by Major Trading Partners with Trade Agreements – WTO, EPA/FTA and IIA*. URL: https://www.meti.go.jp/english/report/data/2019WTO/pdf/02_09.pdf

21. Chi S. Trade Patterns and Trends of Taiwan. *Trade and Structural Change in Pacific Asia* / edited by C.I. Bradford, W.H. Branson. Chicago and London: The University of Chicago Press, 1987. P. 307–332.
22. Choi H. On Linsu Kim's Imitation to Innovation: The Dynamics of Korea's Technological Learning. *East Asian Science, Technology and Society: An International Journal*. 2007. No. 1. P. 259–261.
23. Chung S. Innovation Competitiveness and Growth: Korean Experiences. *Lessons from East Asia and the global financial crisis*. Washington : World Bank, 2011 P. 333–357.
24. Corden W.M., Neary J.P. Booming Sector and Deindustrialization in a Small Open Economy. *The Economic Journal*. 1982. No. 92(368). P. 825–848.
25. Correa C.M. Intellectual property: How much room is left for industrial policy? *UNCTAD Discussion Paper*. 2015. No. 223. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/osgdp20155_en.pdf
26. Country comparison Taiwan vs South Korea / Countryeconomy.com. URL: <https://countryeconomy.com/countries/compare/taiwan/south-korea>
27. CzechInvest Annual Report 2016. URL: <https://www.czechinvest.org/en/About-CzechInvest/Download/Annual-Reports>
28. Deep and Comprehensive Free Trade Area Concluded as a Part of the Association Agreement between the European Union and Ukraine (Goods and Services) / Report by the Secretariat of WTO. URL: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=236246,235687,235686,235681,234860,233827,233394,233277,232654,230836&CurrentCatalogueIdIndex=2&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True
29. Delvin R., Moguillansky G. Breeding Latin American Tigers: Operational Principles for Rehabilitating Industrial Policies in the Region. Washington, DC : World Bank, 2011. 271 p.
30. Dennis A., Shepherd B. Trade Costs, Barriers to Entry, and Export Diversification in Developing Countries. *World Bank Policy Research Working Paper*

No. 4368. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/291441468314045527/pdf/WPS4368.pdf>

31. Dennis A., Shepherd B. Trade Facilitation and Export Diversification. *The World Economy*. 2011. Vol. 34(1). P. 101–122.

32. «Diversification» / Merriam-Webster Dictionary. URL: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/diversification>.

33. Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency / International Bank for Reconstruction and Development. Washington : The World Bank, 2016. 338 p.

34. Doing Business 2017: Equal Opportunity for All / International Bank for Reconstruction and Development. Washington : The World Bank, 2017. 346 p.

35. Doing Business 2018: Reforming to Create Jobs / International Bank for Reconstruction and Development. Washington : The World Bank, 2018. 303 p.

36. Doing Business 2019: Training for Reform / International Bank for Reconstruction and Development. Washington : The World Bank, 2019. 302 p.

37. Doing Business 2020: Comparing Business Regulation in 190 Economies. Economy Profile of Ukraine. URL: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf>

38. Dumcic K., Josic H., Zmuk B. Investigating Export Market Concentration for Developed, Developing and Transition Countries. *International Journal – VALLIS AUREA*. 2018. Vol. 4. No. 1. P. 5–28.

39. Economic Development. R.O.C. (Taiwan) / Council for Economic Planning and Development, Executive Yuan. URL: <https://ws.ndc.gov.tw/Download.ashx?u=LzAwMS9hZG1pbmlzdHJhdG9yLzEwL3JlbGZpbGUvNTYwNy83MzMvMDAxNjMxNS5wZGY%3D&n=RWNvbm9taWMgIERldmVsb3BtZW50KDIwMTEpLnBkZg%3D%3D&icon=..pdf>

40. Economic Statistics Yearbook 1969 / The Bank of Korea. URL: <https://www.bok.or.kr/viewer/skin/doc.html?fn=201807180214441270.PDF&rs=/webview/result/B0000289/201807>

41. Economic Statistics Yearbook 1974 / The Bank of Korea. URL: <https://>

www.bok.or.kr/viewer/skin/doc.html?fn=201807180217069690.PDF&rs=/webview/result/B0000289/201807

42. Economic Statistics Yearbook 1979 / The Bank of Korea. URL: <https://www.bok.or.kr/viewer/skin/doc.html?fn=201807180207286670.PDF&rs=/webview/result/B0000289/201807>

43. Economic Statistics Yearbook 1984 / The Bank of Korea. URL: <https://www.bok.or.kr/viewer/skin/doc.html?fn=201807180205294460.PDF&rs=/webview/result/B0000289/201807>

44. Economic Statistics Yearbook 1989 / The Bank of Korea. URL: <https://www.bok.or.kr/viewer/skin/doc.html?fn=201807180202197090.PDF&rs=/webview/result/B0000289/201807>

45. Economic Statistics Yearbook 1990 / The Bank of Korea. URL: <https://www.bok.or.kr/eng/bbs/B0000179/view.do?nttId=10046053&menuNo=400063&pageIndex=94>

46. Economic Statistics Yearbook 1994 / The Bank of Korea. URL: <https://www.bok.or.kr/viewer/skin/doc.html?fn=201807180200196990.PDF&rs=/webview/result/B0000289/201807>

47. Enabling Trade: Increasing the Potential of Trade Reforms / World Economic Forum. Geneva: WEF, 2015. 27 p.

48. Eom G., Musina L. FDI Promotion through Development of Industrial Parks. *2017/18 Knowledge Sharing Program with Ukraine: Mechanisms and Tools of Stimulating National and Foreign Direct Investments*. Seoul: Korea Development Institute, 2018. P. 84–165.

49. Evenett S.J., Fritz J. Going It Alone? Trade Policy After Three Years of Populism: The 25th Global Trade Alert Report. London, CEPR Press, 2019. 172 p.

50. Exports of goods and services (% of GDP) / The World Bank data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS>.

51. Exports of goods and services (current US\$) – High income countries / The World Bank Data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD?locations=XD>

52. Ferrantino M. Using Supply Chain Analysis to Examine the Costs of Non-Tariff Measures (NTMs) and the Benefits of Trade Facilitation. Geneva: WTO, 2012. 32 p.

53. Finger J.M., Kreinin M. E. A measure of ‘export similarity’ and its possible uses. *The Economic Journal*. 1979. Vol. 89. No. 356. P. 905–912.

54. Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual: Poland; Czech Republic; Korea, Republic of; China, Taiwan Province of, 1990-2019 / UNCTAD Statistics. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>.

55. Frankel J.A. Factor Endowment and Trade II: The Heckscher–Ohlin Model. *World Trade and Payments: An Introduction* / edited by R.E. Caves, J.A. Frankel, R.W. Jones. Boston: Pearson Education, 2007. P. 95–119.

56. Fuller D.B. Globalization for nation building: industrial policy for high-technology products in Taiwan. *MIT Japan Program, Working Paper Series 02.02*. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/4384573.pdf>

57. GDP (current US\$) / The World Bank data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

58. GDP per capita (constant 2010 US) / The World Bank data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD?locations=KR>

59. GDP per capita (current US\$) / The World Bank data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>

60. General block exemption Regulation (GBER) / European Commission Regulation (EU) № 651/2014 of 17 June 2014 declaring certain categories of state aid compatible with the internal market in application of Articles 107 & 108 of the Treaty. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:02014R0651-20170710>

61. Giri R., Quayyum S.N., Yin R. Understanding Export Diversification: Key Drivers and Policy Implications. *IMF Working Paper No. 19/105*. 2019. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/05/14/Understanding-Export-Diversification-Key-Drivers-and-Policy-Implications-46851>

62. Global Competitiveness Report 2019 / edited by prof. K. Schwab; World

Economic Forum. Geneva: WEF, 2019. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf

63. GNI per capita, Atlas method (current US\$) / The World Bank data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD>

64. Gort M. Diversification and Integration in American Industry. Westport : Greenwood Press, 1962. 260 p.

65. Gourdon J. FDI Flows and Export Diversification: Looking at Extensive and Intensive Margins. *Trade Competitiveness of the Middle East and North Africa. Policies for Export Diversification* / edited by J. Lopez-Calix, P. Walkenhorst, N. Diop. Washington: The International Bank of Reconstruction and Development, 2010. P. 13–46.

66. Gozgor G., Can M. Effects of the product diversification of exports on income at different stages of economic development. *Eurasian Business Review*. 2016. Vol. 6(2). P. 215–235.

67. Graham F. D. Some Aspects of Protection Further Considered. *Quarterly Journal of Economics*. 1923. Vol. 37, No. 2, P. 199–227.

68. Gross capital formation (% of GDP) – Ukraine / The World Bank data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS?locations=UA>

69. Gross domestic product: Total and per capita, current and constant (2015) prices, annual / UNCTAD Statistics. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

70. Guzhva I., Ivanov E. Topical Issues of Providing Raw Materials to Wood-working Industry Enterprises in Ukraine. *Economics. Ecology. Socium*. 2018. Vol. 2. № 2. P. 12–19.

71. Halpern L., Koren M., Szeidl A. Imported Inputs and Productivity. *American Economic Review*. 2015. Vol. 105. No. 12. P. 3660–3703

72. Hashi I., Balcerowicz E. The comparative analysis of state aid in Poland, Hungary and the Czech Republic prior to accession. *International Journal of Economic Research*, 2006. No. 3(1). P. 17–38.

73. Havrylchenko O.V. Diversification of the structure of export activities under conditions of economic crisis and loss of foreign markets. *Бізнес Інформ*. 2019. № 9.

C. 51–56.

74. Hodey L.S., Oduro A.D., Senadza B. Export Diversification And Economic Growth In Sub-Saharan Africa. *Journal of African Development*. 2015. Vol. 17(3). P. 67–81.

75. Hofheinz R., Calder K. The East Asia Edge. New York : Basic Books, 1982. 296 p.

76. Imbs J., Wacziarg R. Stages of Diversification. *American Economic Review*. 2003. Vol. 93, No. 1. P. 63–86.

77. Import content of exports (Total, % of gross exports, 2016) / OECD Data. URL: <https://data.oecd.org/trade/import-content-of-exports.htm>

78. Imported Intermediate Inputs and Domestic Product Growth: Evidence from India / Goldberg P.K., Khandelwal A.K., Pavcnik N., Topalova P. *The Quarterly Journal of Economics*. 2010. Vol. 125. Issue 4. P. 1727–1767.

79. Index of export market penetration by country, 1996-2018 / World Integrated Trade Solutions. URL: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/BY-COUNTRY/StartYear/1996/EndYear/2017/Indicator/NDX-XPRT-MKT-PNRTTN>

80. Industrial Development Report 2009: Breaking In and Moving Up: New Industrial Challenges for the Bottom Billion and the Middle-Income Countries Vienna : UNIDO, 2009. 143 p.

81. Janus H., Kirchner R. An Export Credit Insurance Agency for Ukraine: Analysis of the current legislation and the Statute. Berlin/Kyiv : German Advisory Group, 2017. 14 p.

82. Jaroszevska B. The Dominant Position of China in the Global Economy. *Polish Political Science*. 2013. Vol. XLII. P. 279–296.

83. Jochem P., Schleich J. Exploring the factors driving automotive exports in OECD countries – an empirical analysis. *Working Paper Sustainability and Innovation*. 2012. No. S3/2012. URL: https://www.isi.fraunhofer.de/content/dam/isi/dokumente/sustainability-innovation/2012/WP03-2012_Auto-export.pdf

84. Kaulich R. Diversification Vs. Specialization as Alternative Strategies for Economic Development: Can We Settle a Debate by Looking at the Empirical

Evidence? Vienna : UNIDO, 2012. 70 p.

85. Kawakami M. Development of the Small- and Medium-Sized Manufacturers in Taiwan's PC Industry. Chung-Hua Institution for Economic Research, Discussion Papers 256176. URL: <http://ageconsearch.umn.edu/record/256176/files/DPS9606.pdf>

86. Kesavan R., Elanchezhian C., Selwyn T. Engineering Economics and Financial Accounting. New Delhi : Laxmi Publications Ltd., 2005. 534 p.

87. Kim K. Technology transfer: the case of the Korean electronics industry. *Proceedings of the Thirty-First Hawaii International Conference on System Sciences*. Kohala Coast : Institute of Electrical and Electronics Engineers, 1998. Vol.6. P. 233–241.

88. Kim Y.-S. Technology and Development: Impact of Technology on the Korean Economy. *Korea Journal of Population and Development*. 1997. Vol. 26. No. 2. P. 101-120.

89. Kislowska M.G. The Future of Special Economic Zones in the Aftermath of Poland's Accession to the European Union. *Journal of International Business and Law*. 2006. Vol. 5. Issue 1. P. 174–202.

90. Korea Trade-Investment Promotion Agency. About KOTRA – History. URL: <https://www.kotra.or.kr/foreign/kotra/KHENKT160M.html>

91. Korneeva I. Peculiarities of Implementation Export Credit Agency in Ukraine: Investment Aspects. *International and Public Affairs*. 2018. Vol. 2(1). P. 28–38.

92. K-Statistics by Commodity: All Commodities / Korea International Trade Association. URL: http://www.kita.org/kStat/byCom_AllCom.do

93. Kwon K., Mah J.S. Foreign Direct Investment & Export Promotion Policies of Korea and Implications for Brazil. *Building the Basis for Implementing Export Processing Zones in the Northeast Region of Brazil*. Seoul: Korea Development Institute, 2012. P. 17–70.

94. Lim W. Joint discovery and upgrading of comparative advantage: lessons from Korea's development experience. *Post-crisis Growth and Development: A Development Agenda for the G-20*. Washington: World Bank, 2011. P. 173–226.

95. Lim W. The Origin and Evolution of the Korean Economic System. *Korea Development Institute Policy Study No. 2000-03*. URL: <https://www.econstor.eu/>

bitstream/10419/200919/1/kdi-pol-study-2000-03.pdf

96. Logistic Performance Index. Country Score Card: Ukraine 2012-2018 / The World Bank. URL: <https://lpi.worldbank.org/international/scorecard/line/254/C/UKR/2018>

97. Loof H., Anderson M. Imports, Productivity and the Origin Markets: The Role of Knowledge-Intensive Economies. *World Economy*. 2010. Vol. 33. Issue 3. P. 458–481.

98. Mah J.S. Export Promotion Policies, Export Composition and Economic Development of Korea. *The Law and Development Review*. 2011. Vol. 4(2). P 3–27.

99. Manufacturing, value added (% of GDP) – Ukraine / The World Bank data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.ZS?locations=UA>

100. Manufacturing, value added (constant 2010 US\$) – Ukraine / The World Bank data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.KD?locations=UA>

101. Markowitz H.M. Portfolio selection. *The Journal of Finance*. 1952. Vol. 7, Issue 1. P. 77–91.

102. Mejía J.F. Export Diversification and Economic Growth: An Analysis of Colombia's Export Competitiveness in the European Union's Market. Berlin : Springer-Verlag Heidelberg, 2011. 206 p.

103. Melitz M. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*. 2003. Vol. 71(6). P. 1695–1725.

104. Merchandise trade matrix – exports and imports of individual economies in thousands of United States dollars, annual / UNCTAD Statistics. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

105. Nam C.-H. Export promotion strategy and economic development in Korea. *Export Promotion Strategies: Theory and Evidence from Developing Countries* / edited by C. Milner. New-York: Harvester Wheatsheaf, 1990. P. 165–183.

106. Nazarczuk J.M., Uminski S. Foreign Trade in Special Economic Zones in Poland. Olsztyn: UMW, 2019. 132 p.

107. Niculescu M.C., Minea M. Developing a Single Window Integrated Platform for Multimodal Transport Management and Logistics. *Transportation Research Procedia*. 2016. Vol. 14. P. 1453–1462.

108. No of exported HS6 digit products by country, 1996-2018 / World Integrated Trade Solutions. URL: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/WLD/StartYear/1996/EndYear/2018/TradeFlow/Export/Partner/BY-COUNTRY/Indicator/NMBR-XPRT-HS6-PRDCT>

109. Noland M., Pack H. Industrial Policies and Growth: Lessons from International Experience. *Economic Growth: Sources, Trends, and Cycles*. 2002. Vol. 6. P. 251–308.

110. OECD Arrangement on Officially Supported Export Credits. URL: [https://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg\(2020\)1](https://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg(2020)1)

111. OECD Economic Surveys: Czech Republic 2016. Paris: OECD Publishing, 2016. 127 p.

112. OECD FDI Regulatory Restrictiveness Index, 2019 / OECD Stat. URL: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=FDIINDEX#>.

113. Osakwe P.N., Santos-Paulino A.U., Dogan B. Trade dependence, liberalization and exports diversification in developing countries. *Journal of African Trade*. 2018. Vol. 5. Issues 1–2. P. 19–34.

114. Ozturk A., Joiner E., Cavusgil S.T. Delineating Foreign Market Potential: A Tool for International Market Selection. *Thunderbird International Business Review*. 2015. Vol. 57(2). P. 119–141.

115. Pavlinik P. Dependent Growth: Foreign Investment and Development of the Automotive Industry in East-Central Europe. Cham: Springer, 2017. 230 p.

116. Poland – Exports by SITC commodity codes, 1989-1992 / UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org/data>

117. Posner M.V. International Trade and Technical Change. *Oxford Economic Papers*. 1961. № 13. P. 323–341.

118. Prebisch R. The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems. *Economic Bulletin for Latin America*. 1950. № 7. P. 1–12.

119. Pyo H. K. Export-led growth, domestic distortions, and trade liberalization: The Korean experience during the 1980s. *Journal of Asian Economics*. 1990. Vol. 1(2),

P. 225–247.

120. Rachwal T. Industrial restructuring in Poland and other European Union states in the era of economic globalization. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2011. Vol. 19. P. 1–11.

121. Raffer K., Singer H. The Economic North-South Divide: Six Decades of Unequal Development. 2nd edition. Cheltenham, Northampton : Edward Elgar, 2004. 304 p.

122. Research and development expenditure (% of GDP) – Poland, Czech Republic, Korea, Rep., World / The World Bank data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?locations=PL-CZ-KR-1W&view=chart>

123. Ricardo D. On Principles of Political Economy and Taxation. Kitchener : Batoche Books, 2001. 333 p.

124. Rodrik D. Premature Deindustrialization. *Journal of Economic Growth*. 2016. Vol. 21(1). P. 1–33.

125. Schaefer L. Special Economic Zones in Poland / Center for Public Impact. URL: <https://www.centreforpublicimpact.org/case-study/special-economic-zones-poland>

126. Scitovsky T. Economic Development in Taiwan and South Korea: 1965-81. *Food Research Institute Studies*. 1985. Vol. XIX. No. 3. P. 215–264.

127. Singer H.W. The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries. *American Economic review*. 1950. Vol. 40, No. 2. P. 473–485.

128. Smith A.M. Fair Trade, Diversification and Structural Change: Towards a Broader Theoretical Framework of Analysis. *Oxford Development Studies*. 2009. Vol. 37, No. 4. P. 457–478.

129. Smith H. Industry Policy in Taiwan and Korea in the 1980s: Winning with the Market. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2000. 288 p.

130. Sowa M. State aid and government policy in Poland, 1994-2002. URL: https://case-research.eu/sites/default/files/15.%20State%20aid%20and%20government%20policy%20in%20Poland_0.pdf

131. Special Topic: Export Diversification. *World Tariff Profiles 2017*. Geneva: WTO, ITC, UNCTAD, 2016. P. 214–235.

132. Standard International Trade Classification (SITC) Revision 3 / UNCTAD statistics. URL: https://unctadstat.unctad.org/EN/Classifications/DimSitcRev3Products_Official_Hierarchy.pdf
133. Steel Statistical Yearbook 2020 (concise version) / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org/steel-by-topic/statistics/steel-statistical-yearbook.html>
134. Sustaining Long-Run Growth and Macroeconomic Stability in Low-Income Countries – The Role of Structural Transformation and Diversification. *IMF Policy Paper*. 2014. URL: <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2014/030514.pdf>
135. Tauser J., Arltova M., Zambersky P. Czech Exports and German GDP: A Closer Look. *Prague Economic Papers*. 2015. Vol. 24. No. 1. P. 17–37.
136. Testing the Prebisch–Singer Hypothesis since 1650: Evidence from Panel Techniques that Allow for Multiple Breaks / R. Arezki, K. Hadr, P. Loungani, Y. Rao. *IMF Working Paper No. 13/180*. 2013. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/Testing-the-Prebisch-Singer-Hypothesis-since-1650-Evidence-from-Panel-Techniques-that-Allow-40880>
137. The Atlas of Economic Complexity: Feasibility charts / Growth Lab at Harvard University. URL: <https://atlas.cid.harvard.edu/explore/feasibility?country=228&year=2018&productClass=HS&startYear=undefined&product=undefined&target=Product&partner=undefined>
138. The New Competitors: Industrial Strategies of Korea and Taiwan. *Competing Economies: America, Europe, and the Pacific Rim* / U.S. Congress, Office of Technology Assessment. Washington : U.S. Government Printing Office, 1991. P. 295–337.
139. Total Number of Implemented Interventions Since November 2008 / Global Trade Alert. URL: https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_all
140. Trade and Development Report, 2008. Commodity Prices, Capital Flows and the Financing of Investment. New York and Geneva : UNCTAD, 2008. 201 p.
141. Trade and Development Report, 2019. Financing a Global Green New Deal. Geneva : UNCTAD, 2019. 173 p.
142. Trade and Development Report, 2020. From Global Pandemic to Prosperity for All: Avoiding another Lost Decade. Geneva : UNCTAD, 2020. 139 p.

143. Trade Facilitation and the Single Window: Key Factors in Establishing Single Windows for Handling Import/Export Procedures and Formalities / United Nations Economic and Social Commission for Western Asia (ESCWA). URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/case_studies_e/escwa_e.pdf

144. Trade Indicators – Merchandise: Product concentration and diversification indices of exports and imports, annual / UNCTAD Statistics. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

145. Trade Policy Review: Ukraine / Report by the Secretariat of WTO. Geneva: WTO, 2016. 163 p.

146. Trade Value and Volume – Merchandise: Trade value, volume, unit value, terms of trade indices and purchasing power index of exports and imports, annual / UNCTAD Stat. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

147. Ukraine – Products by Stages of Processing, Imports, 1996-2018 / World Integrated Trade Solutions. URL: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/UKR/Year/2018/TradeFlow/Import/Partner/WLD/Product/all-groups>

148. UN COMTRADE by Country, Period / World Integrated Trade Solution. URL: <http://wits.worldbank.org/WITS/WITS/QuickQuery/ComtradeByCountry/ComtradeByCountry.aspx?Page=COMTRADEByCountryPeriod>

149. Vahalik B. Analysis of export diversification development of the European Union and BRICS countries. *Ekonomická revue – Central European Review of Economic Issues*. 2018. No. 18. P. 59–69.

150. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle. *The Quarterly Journal of Economics*. 1966. Vol. 80, No. 2. P. 190–207.

151. Virtual Institute Teaching Material on Structural Transformation and Industrial Policy / UNCTAD. Geneva : United Nations, 2016. 132 p.

152. Westphal L.E., Kim K.S. Korea. *Development Strategies for Semi-Industrial Economies* / edited by B. Balassa and others. Baltimore and London: Johns Hopkins University Press, 1982. P. 212–279.

153. Wilhelms C. Development through Export Diversification: Some Suggestions. *Intereconomics*. 1966. № 1. P. 9–12.

154. World Bank Country and Lending Groups: Country Classification / The World Bank data. URL: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>
155. World Investment Report 2019: Special Economic Zones. New York : UNCTAD, 2019. 221 p.
156. World Tariff Profiles 2008 / World Trade Organization and the International Trade Centre. Geneva: WTO Secretariat, 2008. 220 p.
157. World Tariff Profiles 2011 / World Trade Organization, International Trade Centre and UNCTAD. Geneva: WTO Secretariat, 2011. 189 p.
158. World Tariff Profiles 2014 / World Trade Organization, International Trade Centre and UNCTAD. Geneva: WTO Secretariat, 2014. 200 p.
159. World Tariff Profiles 2017 / World Trade Organization, International Trade Centre and UNCTAD. Geneva: WTO Secretariat, 2017. 246 p.
160. World Tariff Profiles 2020 / World Trade Organization, International Trade Centre and UNCTAD. Geneva: WTO Secretariat, 2020. 254 p.
161. World Trade Report 2012. Trade and Public Policies: A Closer Look at Non-Tariff Measures in the 21st Century. Geneva: WTO, 2012. 247 p.
162. WTO Analytical Index: GATT 1994 – Article XXVIII (Practice). URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/ai17_e/gatt1994_art28_oth.pdf
163. WTO International Trade and Market Access Data: Tariffs. URL: [https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Tariff.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}}}](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Tariff.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}})
164. WTO Regional Trade Agreements Database. URL: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>
165. Zubrytskiy A.I. Ukrainian Export Diversification: Macro Level Analysis. *Herald of KNUTE*. 2014. № 6. P. 24–36.
166. Аналітична довідка про захист внутрішнього ринку та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника / Національна тристороння соціально-економічна рада URL: <http://www.ntser.gov.ua>

167. Андрійчук В.Г. Ринок товарів народного споживання України: основні напрямки і пріоритети формування (Внутрішні та зовнішні аспекти) : монографія. Київ : Українська академія зовнішньої торгівлі, 1995. 249 с.

168. Андрійчук В.Г., Іванов Є.І. Адаптивні колізії організаційно-правові потуги створення ефективно дієвої регулятивної системи зовнішньої торгівлі України в умовах членства в СОТ. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2013. № 4. С. 5–18.

169. Ващенко Т.В. Імпортозаміщення та диверсифікація експорту підприємства на шляху до інноваційного розвитку. *ScienceRise*. 2018. № 9. С. 11–15.

170. Виробництво промислової продукції за видами у 2019 році / Державна служба статистики України URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/pr/vr_rea_ovpp/vr_rea_ovpp_u/arh_vppv_u.html

171. Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт за 2010–2019 роки / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2017/ni/vvndr_vr/vvndr_vr_u.htm

172. Вітчизняна практика та світовий досвід СЕЗ і ТПР : монографія / Чмир О.С., Панченко В.Г., Гусєв Ю.В., Пила В.І. Дніпропетровськ : Постер Принт, 2013. 252 с.

173. Волосович С.В. Експортно-кредитні агентства як інструмент розвитку. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2017. № 4. С. 98–107.

174. Галасюк В.В. Індустріальні парки: світовий досвід та перспективи створення в Україні. *Економічний аналіз*. 2018. Т. 28(1). С. 40–50.

175. Галасюк В.В. Концептуальні засади трансформації економіки України : монографія. Київ : Національна академія управління, 2019. 188 с.

176. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1947). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_264#Text

177. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2019/zd/ztt/ztt_u/ztt1219_u.htm

178. Горбась І.М. Підходи до трактування поняття «диверсифікація». *Вісник*

Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2008. Вип. 99–100. С. 22–25.

179. Грущак З.М. Диверсифікація як стратегія діяльності. *Економіка, фінанси, право.* 2006. № 5. С. 6–9.

180. Грущинська Н.М., Музиченко М.П. Розвиток експортного потенціалу України в сучасних світогосподарських процесах. *Актуальні проблеми економіки.* 2010. № 7(109). С. 19–25.

181. Гужва І.Ю. Перспективи розвитку зовнішньоторговельної сфери національної економіки України. *Формування ринкових відносин в Україні.* 2017. № 5. С. 44–56.

182. Гужва І.Ю. Україна в глобальній торгівлі : монографія. Київ : Зовнішня торгівля, 2015. 235 с.

183. Гужва І.Ю., Гончаренко К.О. Промисловість України: сучасні тенденції та фактори розвитку. *Формування ринкових відносин в Україні.* 2020. № 1(224). С. 18–24.

184. Дереза В.М. Диверсифікація виробництва і капіталу на підприємстві : монографія. Дніпропетровськ : НГУ, 2010. 124 с.

185. Державний фонд регіонального розвитку. Проекти. Сфера реалізації – Індустріальні та інноваційні парки. URL: <http://dfr.minregion.gov.ua/Projects-list>

186. Диверсификация производственной структуры и деятельности предприятий: теории, практика, проблемы методологии : монография / В.И. Торкатюк и др. Харьков : ХНАГХ, 2011. 470 с.

187. Дорош К.Г., Файчук О.М., Файчук О.В. Оцінка ступеня регіональної диверсифікації експорту зерна кукурудзи на підприємстві. *Молодий вчений.* 2019. № 7(2). С. 337–342.

188. Електронний каталог: книжкові видання та компакт-диски / Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=F&I21DBN=EC&P21DBN=EC&S21CNR=20&Z21ID=

189. Єгорова О. Території пріоритетного розвитку в Україні: проблеми та

перспективи. Аналітична записка / НІСД. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/regionalniy-rozvitok/teritorii-prioritetnogo-rozvitku-v-ukraini-problemi-ta>

190. Згурська О.М. Визначення суті та значення дефініції «диверсифікація». *Економіка та держава*. 2019. № 12. С. 77–82.

191. Згурська О.М. Диверсифікація як метод підвищення економічної ефективності підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 13. С. 16–21.

192. Зовнішня торгівля окремими видами товарів за країнами світу / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2021/zd/e_iovt/arh_iovt2021.htm

193. Зоренко О.В. Диверсифікація аграрних підприємств: сутність, напрями та види. *Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету*. 2005. № 1. С. 144–147.

194. Зубрицький А.І., Серебрянський Д.М. Пріоритетні напрями реалізації експортного потенціалу економіки України : Науково-аналітична доповідь. Ірпінь : НДІ фінансового права, 2015. 59 с.

195. Іванов Є.І. Вміст імпортової складової в експорті товарів і послуг України. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2020. № 2. С. 25–33.

196. Іванов Є.І. Значення митного адміністрування і торговельної інфраструктури в системі зовнішньоторговельної політики держави на сучасному етапі. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2014. № 1(72). С. 28–32.

197. Іванов Є.І. Інтеграція України у ланцюги доданої вартості автомобільної промисловості країн Європейського Союзу. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2020. № 12. С. 124–130.

198. Індокси фізичного обсягу, середніх цін та умов торгівлі у зовнішній торгівлі України товарами / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2019/zd/in_fiz/in_fiz_u/arh_in_fiz_19_u.htm

199. Індустріальні парки в Україні: удосконалення політики стимулювання у контексті світового досвіду / Павлюк А.П., Єгорова О.О., Маркевич К.Л., Барвіцький С.Ю. Київ : НІСД, 2014. 64 с.

200. Інформація про індустріальні (промислові) парки, включені до Реєстру

індустріальних (промислових) парків / Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=6463d3ba-aa13-4e54-8db9-0f36642c43d9&tag=IndustrialniParkiVUkraini>

201. Кіндзерський Ю.В. Деструктиви промислової політики в Україні та можливості їх подолання. *Економіка України*. 2012. № 12. С. 4–16.

202. Ковінько О.М. Сутність та зміст стратегії диверсифікації підприємств при виході на зовнішній ринок. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 5, Т. 2. С. 7–11.

203. Козаченко Г.В., Комісаренко Д.А. Аналіз диверсифікації діяльності підприємств малого бізнесу. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля*. 2003. № 7. С. 148–153.

204. Корінько М.Д. Диверсифікація: теоретичні та методологічні основи : монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2007. 488 с.

205. Корнєєва Ю.В. Інституціональні засади стимулювання експорту та інвестицій: експортно-кредитне агентство. *Фінанси України*. 2018. № 2. С. 72–92.

206. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2020/zd/kr_tstr/arh_kr_2020.htm

207. Кузяків О., Федець І. Спрощення процедур торгівлі в Україні: оцінки та очікування бізнесу / ГО «Інститут економічних досліджень та політичних консультацій». Київ : ІЕД, 2019. 165 с.

208. Кутідзе Л.С. Проблеми побудови механізму диверсифікації експортного потенціалу регіону. *Технологічний аудит і резерви виробництва*. 2015. № 1/7(21). С. 32–36.

209. Лебедева В.В. Диверсифікація та спеціалізація в процесах агропромислової інтеграції: теорія та практика : монографія. Херсон : Айлант, 2016. 376 с.

210. Мазаракі А.А., Мельник Т.М. Зовнішньоторговельна політика: від меркантилізму до неотехнологізму. *Товари і ринки*. 2010. № 2. С. 9–21.

211. Маслак О.І. Диверсифікація інноваційного розвитку промисловості України : монографія. Львів : ІРД НАН України, 2010. 456 с.

212. Мережко Н.В., Караваєв Т.А., Калуга Н.В. Подолання бар'єрів у міжнародній торгівлі через спрощення митних процедур. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2018. № 3. С. 5–20.
213. Міжнародні резерви та ліквідність в іноземній валюті, за станом на кінець періоду / Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/sdds/sdds-data#ir_fcl
214. Міхель Р.В. Реалізація програм реформування економіки Польщі: висновки для України. *Економічний аналіз*. 2016. Т. 25. № 1. С. 51–57.
215. Національні та глобальні детермінанти економічного зростання України : наукова доповідь / за ред. д.е.н. І.М. Бобух ; НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування». Київ, 2018. 390 с.
216. Обсяг промислової продукції, реалізованої за межі країни, за видами діяльності у 2020 році / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/pr/orp/orp_u/arh_orp_u.html
217. Онищенко В.П. Генезис світового економічного порядку. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2020. № 2. С. 38–55.
218. Онофрійчук А.П. Диверсифікація зовнішньої торгівлі як чинник забезпечення економічної безпеки держави : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 21.04.01. Київ, 2013. 21 с.
219. Орловська Ю.В., Карпенко К.О. Теоретичні та методологічні аспекти оцінки міжнародної спеціалізації країн. *Економічний простір*. 2017. № 121. С. 31–46.
220. Павлюк А.П. Розвиток індустріальних парків в Україні: проблеми та напрями політики стимулювання. *Економіст*. 2016. № 1. С. 25–28.
221. Піддубна І.Л., Семікоп Ю.О. Експортний потенціал машинобудівних підприємств регіону: сутність, структура і проблеми диверсифікації. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2009. № 26. С. 125–133.
222. Плисюк Т.Г., Князевич А.О. Обґрунтування підходів до диверсифікації ризиків підприємств. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2014. Вип. 2(53). С. 119–123.

223. Податковий кодекс України / Закон України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

224. Про аналіз результатів функціонування спеціальних (вільних) економічних зон і територій із спеціальним режимом інвестиційної діяльності в 2001 році / Постанова Кабінету Міністрів України від 26 серпня 2002 року № 1241. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1241-2002-%D0%BF#Text>

225. Про внесення змін до Закону України «Про індустріальні парки», спрямованих на залучення інвестицій в промисловий сектор економіки шляхом запровадження стимулів в індустріальних парках / Проект Закону України від 10.12.2020 р. № 4416-1. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=70639

226. Про внесення змін до Митного кодексу України та деяких інших законів України щодо запровадження механізму "єдиного вікна" та оптимізації здійснення контрольних процедур при переміщенні товарів через митний кордон України / Закон України від 6 вересня 2018 року № 2530-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2530-viii#Text>.

227. Про внесення змін до Митного кодексу України щодо деяких питань функціонування авторизованих економічних операторів / Закон України від 2 жовтня 2019 року № 141-XIX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/141-20#Text>

228. Про внесення змін до Митного кодексу України щодо розвитку вітчизняного виробництва шляхом стимулювання залучення інвестицій в реальний сектор економіки через індустріальні парки / Проект Закону України від 25.04.2016 р. № 2555а-д. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=58869

229. Про внесення змін до розділу XX "Перехідні положення" Податкового кодексу України щодо розвитку вітчизняного виробництва шляхом стимулювання залучення інвестицій в реальний сектор економіки через індустріальні парки / Проект Закону України від 25.04.2016 р. № 2554а-д. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=58867

230. Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення

кредитування експорту / Закон України від 20 грудня 2016 року № 1792-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1792-19#Text>

231. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13#Text>

232. Про заходи щодо створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон і територій із спеціальним режимом інвестиційної діяльності / Постанова Кабінету Міністрів України від 24 вересня 1999 року № 1756. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1756-99-%D0%BF#Text>

233. Про індустріальні парки / Закон України від 21 червня 2012 року № 5018-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5018-17#Text>

234. Про схвалення Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017–2021 роки: розпорядження КМУ від 27 грудня 2017 р. № 1017-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80#Text>

235. Про схвалення Концепції створення системи державної підтримки експорту України: розпорядження КМУ від 1 серпня 2013 р. № 586-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/246597069>

236. Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сприяння розвитку промисловості, інвестиційної діяльності, захисту та гарантування прав і законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності / Проект Закону України від 13.11.2018 р. № 6671-д. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=64936

237. Пугачевська К.С. Імпортозалежність економіки України: детермінанти та виклики. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2020. № 4. С. 103–114.

238. Пугачевська К.С. Імпортозалежність та тарифне регулювання імпорту в Україні. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка*. 2016. Вип. 1(5). С. 56–63.

239. Пулій О.В. Спеціальні економічні зони як інструмент залучення інвестицій в економіку країни: світовий досвід. *Трансформація економіки України*:

виклики та можливості: Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Київ, 27 грудня 2019 р. Київ : ДНДІМЕ, 2020. С. 7–11.

240. Райнерт Е.С. Як багаті країни забагатіли... і чому бідні країни лишаються бідними. Київ : Темпора, 2014. 444 с.

241. Реалізація продукції сільського господарства підприємствами та господарствами населення / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2021/sg/rpsg/arh_rpsg2021_u.html

242. Редзюк Є.В. Міжнародна торгівля як чинник забезпечення позитивної динаміки експорту України. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. 2020. № 23. С. 12–26.

243. Річний звіт за 2020 рік / ДУ «Офіс з просування експорту України». URL: https://epo.org.ua/downloads/EPO_report_2020.pdf

244. Річний звіт про виконання державного бюджету України за 2016–2020 рр. / Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>

245. Ромашко О.М. Нові підходи до трактування диверсифікації діяльності підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 11(161). С. 34–41.

246. Семенюк В.В. Теоретичні аспекти диверсифікації міжнародної торгівлі. *Економіка та підприємництво*. 2010. Вип. 25. С.39–47.

247. Сковорцов І.Б., Цогла О.О. Обґрунтування та економічне оцінювання диверсифікації діяльності підприємств : монографія. Львів : Ліга-Прес, 2012. 232 с.

248. Снігова О.Ю. Еволюція підходів до диверсифікації економіки в дослідженнях регіонального розвитку. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2019. № 1(69). С. 83–95.

249. Статут приватного акціонерного товариства «Експортно-кредитне агентство» / Постанова Кабінету Міністрів України від 7 лютого 2018 р. № 65. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/65-2018-%D0%BF/print>

250. Структурна переорієнтація зовнішньої торгівлі у системі факторів економічного зростання : монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.А. Мазараки. Київ : КНТЕУ, 2011. 651 с.

251. Таблиці «витрати-випуск» в основних цінах 2009–2019 : статистичний збірник / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ3_u.htm

252. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони / Єдиний веб-портал органів виконавчої влади в Україні. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/yevropejska-integraciya/ugoda-pro-asociacyu>

253. Угода про субсидії та компенсаційні заходи. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_015#n334

254. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_018#Text

255. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку / за наук. ред. д.е.н. О.І. Жилінської. Львів : Кальварія, 2017. 164 с.

256. Уряд збільшив статутний капітал Експортно-кредитного агентства до 2 млрд грн / Єдиний веб-портал органів виконавчої влади в Україні. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-zbilshiv-statutnij-kapital-eksportno-kreditnogo-agentstva-do-2-mlrd-grn-igor-petrashko>

257. Урядова програма здешевлення сільгосптехніки та обладнання вітчизняного виробництва у 2020 році / Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://agro.me.gov.ua/ua/pidtrimka/kompensaciya-sg-tehniki>

258. Ходжаян А.О., Ходжаян А.Р. Світова практика структурно-галузових трансформацій. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2019. № 2. С. 46–63.

259. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля. Київ : КНЕУ, 2001. 488 с.

260. Цогла О.О. Сутність та основні напрямки диверсифікації діяльності підприємств. *Вісник НУ «Львівська політехніка»*. 2006. № 552. С. 451–455.

261. Частка продажу підприємствами роздрібною торгівлі товарів, що вироблені на території України / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2018/sr/chprt/chprt2017_u.htm

262. Чукаєва І.К., Лір В.Е., Рамазанов В.А. Можливості та ризики реалізації варіантів диверсифікації імпорту природного газу в Україну. *Економіка і прогнозування*. 2014. № 2. С. 36–48.

263. Шаров О.М., Соболев Б.В. Щодо окремих питань державної фінансової підтримки експортної діяльності в Україні. Аналітична записка / НІСД. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/schodo-okremikh-pitan-derzhavnoi-finansovoi-pidtrimki-eksportnoi-diyalnosti>

264. Шемаєв В.М., Шемаєв В.В. Удосконалення системи управління торговельно-економічним представництвом України за кордоном. *Стратегічні пріоритети*. 2015. № 2. С. 63–69.

265. Яценко О.М., Ускова Д.С. Досвід України у розв'язанні міжнародних торговельно-економічних суперечок в рамках СОТ. *Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки*. 2019. № 3. С. 193–206.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.І

Динаміка показників об'єму експортного кошика для окремих країн світу у 1996–2018 рр.

№	Країни	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	Австралія	420	430	423	435	467	477	501	487	496	499	507	515	519	505
2	Австрія	667	705	713	720	850	906	907	920	946	975	1017	1018	1038	1059
3	Азербайджан	11	10	13	14	23	21	19	18	21	25	31	29	23	22
4	Албанія	11	9	9	12	13	14	14	16	18	18	19	20	24	28
5	Алжир	9	9	9	9	17	12	16	14	12	16	19	19	17	17
6	Андорра	8	7	8	9	12	12	12	12	12	12	15	16	15	16
7	Аргентина	181	190	191	193	248	258	300	311	322	352	362	359	360	342
8	Бангладеш	22	24	27	–	39	40	46	57	68	69	71	74	70	78
9	Беліз	5	5	6	7	6	2	2	5	6	6	6	6	3	2
10	Бельгія	–	–	–	898	955	973	982	994	1058	1125	1134	1191	1291	1320
11	Бенін	–	–	5	4	4	5	6	6	6	6	6	6	7	8
12	Білорусь	–	–	97	98	112	118	125	130	133	132	134	140	140	135
13	Болгарія	181	188	174	156	261	287	257	266	283	277	343	331	294	272
14	Болівія	15	14	15	18	27	29	31	33	36	39	40	28	28	25
15	Боснія і Герцеговина	–	–	–	–	–	–	–	57	89	89	97	112	116	116
16	Ботсвана	–	–	–	–	40	36	35	26	33	41	46	44	52	50
17	Бразилія	333	333	330	346	442	470	507	570	622	649	652	650	639	618
18	Буркіна-Фасо	7	10	10	10	12	11	9	7	9	8	–	9	7	8
19	Бурунді	1	1	1	1	1	2	1	2	2	5	4	5	3	4
20	Велика Британія	1533	1551	1507	1450	1459	1454	1446	1461	1484	1495	1517	1496	1524	1489
21	В'єтнам	–	–	–	–	42	134	167	184	214	213	243	256	250	255
22	Вірменія	–	11	–	12	13	18	18	20	20	22	24	25	24	23
23	Гамбія	3	4	5	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	5
24	Гана	24	23	22	22	28	20	–	28	–	33	27	34	37	35
25	Гватемала	53	57	59	62	–	104	115	125	130	143	141	158	163	161
26	Гондурас	23	17	24	22	23	27	34	33	36	39	53	54	–	60
27	Гонконг	610	605	590	614	670	662	601	602	619	630	631	623	631	611
28	Греція	236	249	259	259	279	277	269	287	297	310	321	342	348	341
29	Грузія	10	12	13	15	19	19	18	19	25	31	36	37	41	47
30	Данія	529	545	554	562	589	605	722	752	744	751	773	774	780	831

№	Країни	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
31	Екватор	33	33	32	37	52	54	53	58	62	67	72	74	72	73
32	Естонія	104	108	114	119	175	189	201	210	202	179	191	201	208	202
33	Ефіопія	–	3	3	3	4	9	10	11	12	11	12	34	40	38
34	Єгипет	61	61	62	60	70	74	83	91	100	102	98	108	171	182
35	Замбія	–	–	–	–	22	19	20	21	24	25	30	35	40	43
36	Зімбабве	–	–	–	–	–	28	74	–	50	37	45	41	35	27
37	Ізраїль	164	211	209	201	194	188	184	190	200	219	223	226	288	280
38	Індія	494	534	557	576	672	698	745	853	923	983	1021	1007	1123	1133
39	Індонезія	239	218	185	355	413	427	419	426	457	429	437	445	453	452
40	Ірландія	213	217	220	224	240	234	235	235	237	233	239	235	237	257
41	Ісландія	20	21	25	28	46	47	46	44	45	46	49	58	65	57
42	Іспанія	825	907	905	932	978	1009	1200	1203	1238	1252	1293	1287	1305	1302
43	Італія	1541	1575	1594	1586	1630	1661	1655	1660	1701	1722	1757	1712	1717	1680
44	Йорданія	–	36	23	46	56	48	48	55	65	67	66	68	72	70
45	Казахстан	–	–	–	–	33	48	48	54	76	77	82	88	96	109
46	Камбоджа	–	–	–	–	16	15	17	21	23	20	23	33	27	27
47	Камерун	14	15	–	–	20	21	25	29	25	23	20	28	30	33
48	Канада	353	305	292	291	326	333	399	525	613	677	705	728	744	705
49	Кенія	–	63	65	67	68	75	83	112	101	115	120	125	120	128
50	Киргизстан	13	–	–	–	26	26	26	23	23	25	26	25	26	25
51	Китай	724	780	847	925	1088	1165	1258	1375	1495	1630	1756	1817	1873	1904
52	Кіпр	63	59	55	53	66	67	66	62	63	52	49	50	46	46
53	Колумбія	107	109	112	115	139	149	156	167	195	194	194	190	188	188
54	Коста-Ріка	46	55	57	59	76	79	80	85	89	92	94	97	104	119
55	Кот-д'Івуар	45	49	52	51	67	68	66	57	57	52	47	45	45	68
56	Куба	–	–	–	14	24	25	24	27	29	29	31	–	–	–
57	Кувейт	–	–	–	–	39	41	42	47	45	–	–	–	73	–
58	Латвія	69	74	77	76	125	124	135	143	162	169	186	188	193	206
59	Литва	119	128	138	133	181	194	200	209	232	249	267	282	294	301
60	Ліван	–	84	83	82	103	117	133	157	133	140	182	202	202	197
61	Люксембург	–	–	–	127	170	183	190	191	193	189	196	201	209	213
62	Малагаскар	14	14	14	15	42	37	30	35	48	51	49	44	46	43
63	Малаві	–	–	–	6	17	19	13	15	21	22	24	23	25	26

№	Країни	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
64	Малайзія	304	310	337	354	357	387	376	390	411	422	440	444	465	457
65	Малі	5	3	6	6	8	11	11	11	11	8	10	11	13	—
66	Марокко	56	59	68	70	71	75	80	80	83	116	119	126	130	133
67	Мексика	304	324	314	305	313	307	293	294	296	435	438	451	465	468
68	Мозамбік	—	—	—	—	12	11	16	21	16	15	24	19	22	24
69	Молдова	28	—	23	25	30	31	31	36	38	42	44	47	52	50
70	Монголія	3	6	5	6	8	9	—	12	14	16	24	19	—	—
71	Намбія	—	—	—	—	53	53	58	59	70	74	74	69	91	106
72	Нігер	7	9	9	10	16	10	10	10	10	11	16	9	9	8
73	Нігерія	6	3	3	7	4	2	3	4	—	—	5	20	25	23
74	Нідерланди	858	1095	1038	1012	1043	1083	1088	1125	1156	1174	1189	1188	1207	1199
75	Нікарагуа	12	14	14	15	20	27	28	32	31	32	33	41	47	46
76	Німеччина	1795	1832	1786	1842	1792	1813	1838	1830	1885	1899	1944	1906	1967	2263
77	Нова Зеландія	202	205	206	207	256	268	275	280	310	321	326	329	336	328
78	Норвегія	324	336	331	330	344	348	348	341	346	363	366	369	367	360
79	Об'єднані Арабські Емірати	—	—	—	—	—	—	—	—	—	451	—	495	482	—
80	Оман	18	22	24	24	29	28	34	14	32	35	32	33	38	43
81	Пакистан	—	—	—	—	—	—	—	122	131	166	180	231	218	215
82	ПАР	393	407	409	431	546	600	644	677	673	705	714	717	716	693
83	Парагвай	8	8	9	9	13	13	15	25	24	25	25	27	26	25
84	Перу	60	64	70	74	74	121	125	138	150	163	171	171	180	178
85	Південна Корея	526	543	601	611	647	656	664	681	709	717	728	738	770	788
86	Північна Македонія	41	45	44	46	60	57	56	59	65	72	75	87	—	97
87	Польща	136	146	150	150	161	173	184	209	754	737	782	808	835	858
88	Португалія	273	287	284	286	362	376	392	395	401	412	437	447	457	464
89	Росія	370	356	354	372	477	473	471	493	489	484	497	483	472	467
90	Руанда	1	1	1	1	—	4	4	4	6	8	6	9	9	10
91	Румунія	132	140	148	151	154	165	182	197	270	290	309	297	311	331
92	Сальвадор	33	37	39	39	51	52	60	62	69	80	79	82	81	83
93	Саудівська Аравія	113	—	124	—	40	46	49	55	71	76	75	86	92	88
94	Сенегал	14	13	20	22	27	28	28	37	47	48	48	52	53	49
95	Сербія	77	85	72	70	80	115	127	—	162	166	215	222	232	231
96	Сінгапур	717	709	699	561	614	605	608	715	783	724	736	759	766	751
97	Словаччина	163	195	190	188	259	272	289	291	294	288	306	320	331	343

№	Країни	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
98	Словенія	212	214	222	226	299	311	321	333	416	360	398	407	417	406
99	США	1531	1578	1554	1524	1541	1551	1522	1543	1569	1596	1635	1654	1725	1676
100	Таїланд	403	411	441	447	534	562	579	604	630	658	672	726	720	704
101	Танзанія	–	12	30	30	21	23	26	29	45	42	44	49	52	51
102	Того	16	16	15	14	9	10	9	10	10	9	–	7	15	13
103	Туніс	55	51	54	59	71	75	78	77	80	86	93	100	104	104
104	Туреччина	427	472	481	506	636	690	689	774	835	877	924	961	1000	1009
105	Уганда	9	9	9	9	10	16	16	18	22	24	24	31	38	40
106	Угорщина	281	296	320	324	340	358	367	370	408	387	385	390	406	405
107	Україна	141	149	142	142	189	199	212	229	258	269	277	282	301	315
108	Уругвай	31	34	35	34	40	40	41	48	51	56	58	57	58	59
109	Філіппіни	117	121	125	127	156	161	176	172	173	176	185	165	157	150
110	Фінляндія	398	407	408	404	469	478	479	479	493	507	525	527	534	527
111	Франція	1405	1443	1459	1469	1511	1499	1490	1447	1470	1475	1497	1492	1481	1431
112	Хорватія	106	106	104	104	138	146	161	172	184	193	202	219	226	217
113	ЦАР	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	1
114	Чехія	430	444	470	476	643	662	626	630	676	661	741	754	770	790
115	Чилі	124	127	130	130	151	182	164	229	234	230	232	232	231	220
116	Швейцарія	813	831	843	833	969	970	984	962	980	980	1013	1039	1045	1002
117	Швеція	660	676	695	681	782	798	789	790	802	795	809	806	813	804
118	Шрі-Ланка	–	–	–	78	134	143	151	148	157	158	163	156	150	137
119	Ямаїка	22	22	22	24	31	30	32	32	33	38	39	42	46	50
120	Японія	840	855	859	835	816	810	806	801	806	811	823	829	825	768

№	Країни	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	Австралія	496	490	481	476	484	499	508	521	527
2	Австрія	1098	1097	1102	1124	1145	1144	1144	1158	1156
3	Азербайджан	23	23	23	21	24	28	48	56	55
4	Албанія	28	30	33	35	6	11	17	6	7
5	Алжир	15	13	16	17	18	21	20	26	—
6	Андорра	17	18	18	18	21	22	23	24	24
7	Аргентина	326	315	295	274	257	237	231	233	71
8	Бангладеш	83	86	84	90	—	101	—	—	—
9	Беліз	3	8	8	7	12	10	14	13	12
10	Бельгія	1359	1384	1402	1430	1448	1471	1508	1515	1523
11	Бенін	8	8	8	9	13	10	11	13	12
12	Білорусь	146	155	161	165	169	178	190	202	208
13	Болгарія	289	313	327	325	347	366	382	393	404
14	Болівія	38	35	36	33	38	38	37	36	39
15	Боснія і Герцеговина	118	118	120	127	128	134	138	142	146
16	Ботсвана	53	60	57	53	51	49	51	48	47
17	Бразилія	616	615	607	607	594	607	627	614	684
18	Буркіна-Фасо	7	8	13	13	13	12	12	13	14
19	Бурунді	4	4	3	4	6	6	7	9	10
20	Велика Британія	1583	1573	1579	1620	1625	1623	1635	1636	1641
21	В'єтнам	270	279	332	342	376	399	435	453	—
22	Вірменія	22	24	28	27	26	36	37	41	45
23	Гамбія	6	6	6	5	5	4	4	3	2
24	Гана	34	52	56	81	—	—	48	60	63
25	Гватемала	156	158	160	161	157	161	160	167	—
26	Гондурас	53	51	63	—	70	59	61	72	—
27	Гонконг	576	578	570	573	583	579	568	559	564
28	Греція	350	354	362	370	392	417	446	468	487
29	Грузія	53	52	50	60	72	82	76	82	87
30	Данія	856	883	900	953	988	1008	1001	1004	1011
31	Еквадор	77	76	80	83	84	86	92	88	84
32	Естонія	212	228	240	247	261	275	286	296	309
33	Ефіопія	51	47	52	49	62	60	62	—	—

№	Країни	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
34	Єгипет	180	172	161	165	161	155	155	171	173
35	Замбія	41	36	40	41	39	36	–	36	40
36	Зімбабве	29	27	22	24	25	24	21	19	20
37	Ізраїль	291	297	295	291	292	287	285	291	279
38	Індія	1145	1233	1263	1295	1324	1307	1328	1400	1485
39	Індонезія	439	442	458	460	459	468	459	467	467
40	Ірландія	271	296	321	328	321	325	333	338	350
41	Ісландія	60	56	57	57	58	60	70	59	65
42	Іспанія	1363	1424	1479	1547	1597	1654	1684	1711	1647
43	Італія	1728	1757	1780	1794	1814	1831	1837	1852	1859
44	Йорданія	72	69	68	68	67	55	63	66	55
45	Казахстан	107	122	95	121	117	114	124	139	135
46	Камбоджа	32	38	41	45	40	54	62	–	–
47	Камерун	32	34	33	29	32	30	26	30	30
48	Канада	724	752	754	728	729	721	718	717	712
49	Кенія	148	–	–	142	–	–	–	140	135
50	Киргизстан	30	29	29	28	30	29	27	34	34
51	Китай	1969	2013	2042	2092	2157	2165	2180	2220	2272
52	Кіпр	45	47	53	56	57	59	61	61	64
53	Колумбія	191	191	193	200	205	206	215	211	212
54	Коста-Ріка	144	151	157	151	148	144	147	144	145
55	Кот-д'Івуар	53	42	49	56	63	92	89	97	–
56	Куба	–	–	–	–	–	–	–	–	–
57	Кувейт	56	64	–	82	83	77	76	81	86
58	Латвія	228	236	253	262	270	284	306	329	337
59	Литва	324	339	361	393	418	455	479	505	531
60	Ліван	204	218	223	224	222	208	188	185	184
61	Люксембург	224	224	226	251	271	280	285	286	310
62	Малагаскар	46	47	43	42	41	42	46	42	43
63	Малаві	26	26	24	24	23	22	22	22	–
64	Малайзія	457	458	462	466	471	479	482	495	494
65	Малі	14	16	18	–	–	–	19	18	–
66	Марокко	130	130	135	143	167	172	180	192	187

№	Країни	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
67	Мексика	483	496	523	531	533	535	541	543	548
68	Мозамбік	14	16	13	21	22	—	—	27	41
69	Молдова	53	63	59	59	58	64	68	71	69
70	Монголія	—	—	—	24	28	25	27	28	—
71	Намібія	14	16	13	21	22	—	27	27	41
72	Нігер	8	7	9	7	9	10	11	—	—
73	Нігерія	21	33	25	31	23	—	7	8	11
74	Нідерланди	1232	1435	1469	1517	1532	2196	1700	1725	1745
75	Нікарагуа	48	45	23	23	52	50	51	54	62
76	Німеччина	2121	1981	2288	2340	2311	2201	2138	2131	2118
77	Нова Зеландія	339	340	341	340	339	344	342	340	346
78	Норвегія	367	379	380	383	399	402	407	416	418
79	Об'єднані Арабські Емірати	—	—	776	612	643	632	638	883	977
80	Оман	367	379	380	383	399	402	407	416	418
81	Пакистан	219	216	214	208	207	201	198	191	193
82	ПАР	681	678	679	680	690	683	705	698	702
83	Парагвай	24	24	24	25	26	31	30	30	33
84	Перу	188	195	200	201	201	202	204	206	209
85	Південна Корея	817	844	861	901	933	927	938	949	953
86	Північна Македонія	99	102	103	109	113	118	121	126	126
87	Польща	898	950	1002	1046	1089	1165	1203	1226	1255
88	Португалія	503	539	578	610	630	671	698	719	747
89	Росія	433	466	502	527	553	589	622	644	670
90	Руанда	11	12	13	15	17	19	19	—	—
91	Румунія	361	373	397	427	453	475	495	511	565
92	Сальвадор	81	82	87	91	91	96	97	97	95
93	Саудівська Аравія	90	91	93	91	90	88	89	104	159
94	Сенегал	51	54	52	51	53	56	55	54	51
95	Сербія	244	253	264	268	278	295	308	319	330
96	Сінгапур	770	680	670	687	708	700	702	709	742
97	Словаччина	350	367	381	400	414	419	420	431	450
98	Словенія	417	430	450	479	482	501	528	542	550
99	США	1708	1730	1725	1723	1725	1694	1682	1673	1669

№	Країни	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
100	Таїланд	740	801	811	802	807	790	782	780	799
101	Танзанія	58	63	72	64	66	60	65	64	75
102	Togo	12	13	13	12	12	14	15	13	–
103	Туніс	108	104	109	111	117	112	113	118	–
104	Туреччина	1062	1117	1163	1198	1221	1247	1269	1340	1384
105	Уганда	46	47	50	48	47	48	46	41	44
106	Угорщина	439	452	571	590	607	627	648	660	672
107	Україна	341	340	340	342	331	347	373	390	406
108	Уругвай	58	58	55	54	53	56	54	56	59
109	Філіппіни	147	146	173	165	167	163	160	171	175
110	Фінляндія	542	536	560	579	576	589	583	600	624
111	Франція	1528	1694	1731	1738	1758	1773	1777	1773	1782
112	Хорватія	225	228	263	267	272	296	328	345	361
113	ЦАР	1	2	1	1	0	1	1	2	–
114	Чехія	821	853	890	911	933	950	1002	1054	1045
115	Чилі	214	223	217	216	217	215	208	213	217
116	Швейцарія	1018	1002	1007	1013	1042	1045	1062	1066	1073
117	Швеція	830	844	845	857	881	888	900	908	920
118	Шрі-Ланка	135	144	174	156	188	185	199	207	–
119	Ямайка	48	47	43	42	39	34	46	48	–
120	Японія	777	767	757	767	785	792	782	786	787

Джерело: розраховано та укладено автором за даними [108].

Класифікація проаналізованих країн за рівнем доходів (Всесвітній банк)

Країни з низьким рівнем доходів (ВНД на душу менший за 1035 дол. США)		
Буркіна-Фасо	Малаві	Руанда
Бурунді	Малі	Того
Ефіопія	Мозамбік	Уганда
Гамбія	Нігер	ЦАР
Мадагаскар		
Країни з доходами, нижчими від середнього рівня (ВНД на душу в межах 1036–4045 дол. США)		
Алжир	Індія	Нікарагуа
Бангладеш	Камбоджа	Пакистан
Бенін	Камерун	Сальвадор
Болівія	Кенія	Сенегал
В'єтнам	Киргизстан	Танзанія
Гана	Кот-д'Івуар	Туніс
Гондурас	Марокко	Україна
Замбія	Молдова	Філіппіни
Зімбабве	Монголія	Шрі-Ланка
Єгипет	Нігерія	
Країни з доходами, вищими від середнього рівня (ВНД на душу в межах 4046–12535 дол. США)		
Азербайджан	Грузія	Мексика
Албанія	Еквадор	Намібія
Аргентина	Індонезія	ПАР
Беліз	Йорданія	Парагвай
Білорусь	Казахстан	Перу
Болгарія	Китай	Північна Македонія
Боснія і Герцеговина	Колумбія	Росія
Ботсвана	Коста-Ріка	Сербія
Бразилія	Куба	Таїланд
Вірменія	Ліван	Туреччина
Гватемала	Малайзія	Ямайка
Країни з високим рівнем доходів (ВНД на душу понад 12536 дол. США)		
Австралія	Кіпр	Саудівська Аравія
Австрія	Кувейт	Сінгапур
Андорра	Латвія	Словаччина
Бельгія	Литва	Словенія
Велика Британія	Люксембург	США
Данія	Нідерланди	Угорщина
Естонія	Німеччина	Уругвай
Гонконг	Нова Зеландія	Фінляндія
Греція	Норвегія	Франція
Ізраїль	ОАЕ	Хорватія
Ірландія	Оман	Чехія
Ісландія	Південна Корея	Чилі
Іспанія	Польща	Швейцарія
Італія	Португалія	Швеція
Канада	Румунія	Японія

Джерело: [154].

Розподіл проаналізованих країн за кластерами

Кластер А (ВВП понад 275 млрд дол. США; середній об'єм кошика понад 950 позицій)		
Австрія	Італія	Польща
Бельгія	Китай	США
Великобританія	Нідерланди	Туреччина
Данія	Німеччина	Франція
Індія	ОАЕ	Швейцарія
Іспанія	Південна Корея	
Кластер В (ВВП понад 275 млрд дол. США; середній об'єм кошика менший ніж 950 позицій)		
Австралія	Малайзія	Саудівська Аравія
Аргентина	Мексика	Сінгапур
Бразилія	Нігерія	Таїланд
Гонконг	Норвегія	Філіппіни
Ізраїль	Пакистан	Фінляндія
Індонезія	ПАР	Швеція
Ірландія	Росія	Японія
Канада		
Кластер С (ВВП у межах 50–275 млрд дол. США; середній об'єм кошика понад 300 позицій)		
Болгарія	Нова Зеландія	Угорщина
В'єтнам	Португалія	Україна
Греція	Румунія	Хорватія
Латвія	Словаччина	Чехія
Литва	Словенія	
Кластер D (ВВП у межах 50–275 млрд дол. США; середній об'єм кошика менший ніж 300 позицій)		
Алжир	Єгипет	Ліван
Бангладеш	Казахстан	Марокко
Білорусь	Кенія	Оман
Гана	Коста-Ріка	Перу
Гватемала	Кот-д'Івуар	Танзанія
Еквадор	Куба	Уругвай
Ефіопія	Кувейт	Шрі-Ланка
Кластер Е (ВВП нижчий за 50 млрд дол. США; середній об'єм кошика понад 45 позицій)		
Азербайджан	Ісландія	Нікарагуа
Боснія і Герцеговина	Йорданія	Північна Македонія
Ботсвана	Камбоджа	Сальвадор
Вірменія	Кіпр	Сенегал
Гондурас	Молдова	Туніс
Грузія	Намібія	Ямайка
Кластер F (ВВП нижчий за 50 млрд дол. США; середній об'єм кошика менший ніж 45 позицій)		
Албанія	Замбія	Монголія
Андорра	Зімбабве	Нігер
Беліз	Камерун	Парагвай
Бенін	Киргизстан	Руанда
Болівія	Мадагаскар	Того
Буркіна-Фасо	Малаві	Уганда
Бурунді	Малі	ЦАР
Гамбія	Мозамбік	

Джерело: укладено автором.

Міжнародна класифікація заходів нетарифного регулювання (редакція 2019 р.)

Групи заходів	Заходи нетарифного регулювання
А. Санітарні та фіто-санітарні заходи (СФЗ)	A1. Заборони та обмеження з міркувань безпеки продукції A2. Граничні норми вмісту окремих речовин A3. Вимоги до пакування і маркування продукції A4. Гігієнічні вимоги, пов'язані із СФЗ A5. Вимоги щодо оброблення продукції з метою усунення шкідників та хвороботворних організмів A6. Інші вимоги до процесів виробництва і поствиробництва A8. Вимоги до одержання сертифікату відповідності A9. СФЗ, в іншому місці не зазначені
В. Технічні бар'єри у торгівлі (ТБТ)	B1. Ліцензування імпорту, пов'язане з ТБТ B2. Граничні норми залишків та використання окремих речовин B3. Вимоги до пакування і маркування продукції B4. Вимоги до процесів виробництва і пост-виробництва B6. Вимоги до визначення виду продукції B7. Вимоги до якості, безпеки та функціональних властивостей B8. Вимоги до одержання сертифіката відповідності B9. Інші заходи, пов'язані з ТБТ
С. Передвідвантажувальні перевірки й інші формальності	C1. Передвідвантажувальні перевірки C2. Вимога прямої консигнації (продукція має бути відправлена з країни її походження без зупинки в третіх країнах) C3. Вимога проходження через спеціальні митні пости C4. Вимоги до моніторингу та відстеження перевезень продукції C5. Інші формальності
Д. Заходи захисту від демпінгу, субсидій і зростання імпорту	D1. Антидемпінгові заходи D2. Компенсаційні заходи D3. Спеціальні заходи
Е. Кількісні обмеження в торгівлі	E1. Неавтоматичне ліцензування імпорту E2. Квоти E3. Пряма заборона імпорту E5. Угоди про «добровільне» обмеження експорту E6. Тарифні квоти E9. Інші кількісні обмеження
Ф. Цінові заходи, додаткові податки та збори	F1. Адміністративні заходи, що впливають на вартість імпорту F2. «Добровільні» обмеження експортних цін F3. Змінна вартість митного очищення F4. Митні доплати F5. Сезонні мита F6. Податки та збори за одержання послуг від держави при імпорті F7. Внутрішні податки та збори з імпорту (ПДВ, акциз, екологічний податок, утилізаційний збір тощо) F8. Визначення митної вартості імпорту митними органами F9. Інші цінові заходи
Г. Заходи фінансового та валютного контролю	G1. Вимоги авансового платежу (вартості продукції та/або податків з міжнародної торгівлі) G2. Множинний обмінний курс валюти G3. Обмеження, пов'язані з обміном валюти G4. Регуляторні положення щодо умов оплати за імпорт G9. Інші фінансові заходи
Н. Заходи, що впливають на конкуренцію	N1. Надання державним підприємствам виняткових прав на імпорт N2. Обов'язкове використання імпортерами національних послуг N9. Інші заходи, що впливають на конкуренцію

Групи заходів	Заходи нетарифного регулювання
I. Інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею	I1. Вимоги локалізації (наявності місцевої складової у вартості імпортованої продукції) I2. Заходи з балансування торгівлі (прив'язка дозволених компаніям обсягів імпорту до здійснених ними обсягів експорту) I9. Інші інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею
J. Обмеження, пов'язані зі збутом	J1. Географічні обмеження (обмеження імпорту певних товарів до окремих регіонів країни) J2. Обмеження продажу імпортованої продукції у деяких мережах роздрібною торгівлі J9. Інші обмеження, пов'язані зі збутом
K. Обмеження на післяпродажне обслуговування	K1. Заходи, що забороняють або обмежують доступ до внутрішніх каналів надання післяпродажних послуг K2. Заходи, що забороняють або обмежують створення власних каналів післяпродажного обслуговування K3. Інші обмеження на післяпродажне обслуговування
L. Субсидії, не враховуючи експортних	L1. Переказ урядом коштів підприємству L2. Державне регулювання цін на товари й послуги, які підприємство використовує в процесі виробництва L3. Передача ризиків від підприємства уряду (гарантування, страхування) L4. Списання боргів підприємства перед державою L5. Надання державою товарів і послуг підприємству за цінами, нижчими за ринкові L6. Надання державою коштів споживачам для придбання продукції підприємства L7. Надання податкових пільг та звільнення від сплати інших платежів до бюджету для виробників або споживачів продукції L9. Інші види субсидування, не враховуючи експортного
M. Обмеження в публічних закупівлях	M1. Обмеження іноземних постачальників до участі в тендерах M2. Надання цінових переваг національним постачальникам M3. Вимоги щодо вмісту місцевої складової або надання субпідряду національним виробникам M4. Установлення податку на участь у публічних закупівлях для іноземних підприємств M5. Запровадження дискримінаційної процедури проведення тендерів M6. Запровадження дискримінаційних кваліфікаційних критеріїв до учасників тендерів M7. Запровадження дискримінаційних критеріїв оцінювання та визначення переможців тендерів M8. Запровадження дискримінаційних процедур розгляду скарг щодо результатів тендерів M9. Обмеження в доступі до інформації про тендери та непрозорість системи публічних закупівель
N. Обмеження, пов'язані з правом інтелектуальної власності	N1. Основні критерії захисту кожної категорії прав інтелектуальної власності, а також процедури їх придбання та підтримки N2. Умови, за яких права інтелектуальної власності більше не можуть бути забезпечені N3. Засоби правового захисту проти порушення чи несанкціонованого використання прав інтелектуальної власності. N9. Інші обмеження, пов'язані з правом інтелектуальної власності
O. Правила визначення країни походження	O1. Преференційні правила визначення країни походження товару O2. Непреференційні правила визначення країни походження товару O3. Інші правила визначення країни походження товару

Групи заходів	Заходи нетарифного регулювання
Р. Заходи, пов'язані з експортом	Р1. Заходи регулювання експорту, пов'язані з СФЗ і ТБТ Р2. Вимоги моніторингу та відстеження перевезень, проходження через спеціальні митні пости Р3. Ліцензування, квоти, заборони, інші кількісні обмеження експорту Р4. Заходи контролю над експортними цінами, податки і збори з експорту Р5. Установлення державної монополії на експорт Р6. Заходи стимулювання експорту (субсидії, вказані у розділі L, що безпосередньо стосуються експортних операцій) Р7. Обмеження реекспорту підакцизної продукції Р9. Інші заходи, пов'язані з експортом

Джерело: укладено автором за даними «International Classification of Non-Tariff Measures – Version 2019». URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2019d5_en.pdf

Для нотаток

Для нотаток

Наукове видання

Іванов Євген Іванович

Диверсифікація зовнішньої торгівлі та економічне зростання

Монографія

Керівник видавничих проектів: Ястребов А.О.

Друкується в авторській редакції

Підписано до друку 22.10.2021 р.

Формат 70×100 1/16. Папір офсетний.

Гарнітура Times New Roman.

Умовн. друк. аркушів — 22,75.

Обл.-вид. аркушів — 14,08.

Тираж 100 прим.

ТОВ «Видавничий дім «КОНДОР»

Свідоцтво серія ДК № 5352 від 23.05.2017 р.

03067, м. Київ, вул. Гарматна, 29/31

тел./факс (044) 408-76-17, 408-76-25

www.condor-books.com.ua