

ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА

На правах рукопису

Мурад Махмуд Хасан АБУМУФРЕХ

УДК 339.9 (477:5-15)

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ
З КРАЇНАМИ ПЕРСЬКОЇ ЗАТОКИ**

Спеціальність 08.00.02 - світове господарство
і міжнародні економічні відносини

Дисертація
на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник –
доктор економічних наук, професор
Грабинський Ігор Михайлович

Львів – 2014

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ ПРОБЛЕМ ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КРАЇНАМИ ПЕРСЬКОЇ ЗАТОКИ	10
1.1. Еволюція поглядів у світовій економічній думці на теоретичні засади міжнародної торгівлі та інвестицій	10
1.2. Історія зовнішньоторговельних зв'язків українських земель з країнами арабського Сходу	33
1.3. Інтеграційні процеси в регіоні Перської затоки	45
Висновки до Розділу 1	64
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ДЕРЖАВАМИ ПЕРСЬКОЇ ЗАТОКИ	67
2.1. Аналіз економічного співробітництва України з державами Перської затоки	67
2.2. Порівняльна характеристика географічної та товарної структури експорту та імпорту України і держав Перської затоки	93
2.3. Чинники, що визначають зовнішньоекономічні зв'язки між Україною та державами Перської затоки	105
Висновки до Розділу 2	123
РОЗДІЛ 3 ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ДЕРЖАВАМИ ПЕРСЬКОЇ ЗАТОКИ	126
3.1. Визначення сегментів національних ринків держав Перської затоки, перспективних для зовнішньоекономічних зв'язків з Україною	126
3.2. Прогноз розвитку зовнішньоекономічних відносин між Україною та державами Перської затоки та механізми їх активізації	148
Висновки до Розділу 3	166
ВИСНОВКИ	168
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	173
ДОДАТКИ	187

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Близькосхідний напрям зовнішньоекономічної політики України не лише має давню історію, а й є надзвичайно політично та економічно перспективним. Важливість поглиблення економічного та політичного співробітництва України з країнами Перської затоки визначається низкою об'єктивних чинників: географічною близькістю і зручністю транспортних комунікацій, взаємодоповнювальним характером економічної структури економіки України і країн регіону, можливістю подолання енергетичної залежності України від Російської Федерації шляхом диверсифікації джерел постачання енергоносіїв.

Поглиблення економічного співробітництва з країнами з відмінними соціально-культурними традиціями, ступенем соціально-економічного розвитку та факторними перевагами в глобальній конкуренції розширює можливості двосторонніх відносин, взаємовигідного співробітництва та втілення масштабних економічних проектів.

На сьогодні роль взаємовідносин України з країнами Перської Затоки загалом недооцінена, про що свідчить мізерна частка обсягу торгівлі між ними у загальній структурі зовнішньої торгівлі. Важливою проблемою зовнішньоекономічних відносин є визначення перспективних сегментів національних ринків України та країн регіону, формування оптимальної товарної структури взаємної торгівлі між країнами тощо. Україна має конкурентні переваги та потенційно сприятливі можливості для експорту своїх товарів до країн Перської затоки.

Ринки Близького Сходу є перспективними для українського експорту продукції машинобудування, металургії та сільського господарства, надання послуг у будівництві, насамперед, об'єктів виробничої інфраструктури, великих енергетичних і промислових об'єктів, у розширенні співпраці у військово-технічній сфері та у сфері високих технологій.

Фундаментальні питання зовнішньоекономічних відносин, як країн Перської затоки так і України, досліджували І.А.Александров, А.В.Алексєєв, Омар Аль Шорман, В.Блажко, В.С.Будкін, П.Вербанець, О.О.Волович, Ф.Гараханлу, С.Гасім, Л.П.Голіков, І.М.Грабинський, Н.М.Грущинська, Мохамед Алі Емад, В.П.Євтушенков, Ж.Б.Ігошина, В.В.Ковалевський, Ю.Г.Козак, А.Р.Люкманов, В.В.Макух, Д.С.Нагорний, С.С.Нагорний, О.В.Олійник, Б.О.Парахонський, Ю.А.Полурез, К.І.Ржепишевський, Д.І.Серов, В.І.Сидоров, П.А.Сіновець, Ю.С.Скороход, Н.В.Слободян, Р.В.Стадніченко, А.С.Філіпенко, Хамід Рєза Салімі, П.П.Черник, Г.Шелест, Н.Н. Юсеф та ін. Проте прикладні завдання зовнішньоекономічної діяльності та раціоналізації економічних відносин між Україною та країнами Перської затоки у процесі розвитку міжрегіональної інтеграції ще не знайшли достатнього відображення у наукових дослідженнях. Очікують поглибленого дослідження і наукового обґрунтування пріоритетні напрями і засоби вдосконалення інституційних основ, стратегічних рішень і виявлення шляхів оптимізації форм, принципів і методів співробітництва.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконана відповідно до плану науково-дослідних робіт Львівського національного університету імені Івана Франка в межах теми «Еколого-економічні переваги у міжнародній торгівлі в умовах глобалізації світової економіки» (номер державної реєстрації 0111U008008), в рамках якої автором підготовлені розділи «Оцінка економічного співробітництва між Україною та державами Перської затоки» та «Перспективи розвитку зовнішньоекономічних зв'язків між Україною та державами Перської затоки».

Мета дисертаційної роботи полягає у виявленні та обґрунтуванні стратегічних пріоритетів зовнішньої політики, дослідженні особливостей зовнішньоекономічних відносин України з країнами Перської затоки. Відповідно до мети сформульовані такі завдання:

— висвітлити історичний аспект зовнішньоторговельних відносин українських земель з країнами арабського Сходу;

- дослідити особливості інтеграційних процесів у регіоні Перської затоки;
- здійснити оцінку економічного співробітництва між Україною та країнами Перської затоки;
- проаналізувати інституційні механізми забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків між Україною та країнами Перської затоки;
- визначити перспективні напрями розвитку зовнішньоекономічних зв'язків між Україною та країнами Перської затоки;
- окреслити пріоритетні сегменти національних ринків у економічному співробітництві України та країн Перської затоки;
- проаналізувати особливості розвитку зовнішньоекономічних відносин України і країн Перської затоки та механізми їх поживлення.

Об'єктом дослідження є процес розвитку економічних відносин між Україною та країнами Перської затоки в умовах регіональної інтеграції. **Предметом дослідження** є зовнішньоекономічні відносини України з країнами Перської затоки.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань у роботі використовувалися загальнонаукові методи пізнання. Зокрема такі: економічного аналізу, синтезу, порівняння, аналогії – для оцінки отриманих фактичних значень показників у динаміці та в порівнянні з нормативними; наукового абстрагування – при виділенні найважливіших із множини опублікованих у літературних і нормативних джерелах показників, які характеризують стан економічного співробітництва між Україною та країнами Перської затоки; спостереження, групування, узагальнення – в процесі формулювання остаточних висновків на підставі отриманих результатів аналітичних досліджень.

Графічний і табличний методи застосовано при побудові таблиць і діаграм. Методологічною основою дисертаційної роботи слугують теорії глобалізації, регіоналізації, міжнародних економічних відносин і зовнішньої торгівлі, результати наукових досліджень українських, арабських, західноєвропейських та американських учених, які досліджували та аналізували сучасні двосторонні економічні відносини України з країнами арабського Сходу.

Інформаційна база. Інформаційною базою дослідження слугували чинні в Україні законодавчі та нормативні акти, зведені статистичні матеріали Державної статистичної служби України, Центральної інформаційної організації Бахрейну, Статистичного центру Ірану, Центральної організації зі статистики та інформаційних технологій Іраку, Статистичного органу Катару, Центрального статистичного бюро Кувейту, Національного бюро статистики ОАЕ, Міністерства національної економіки Оману, Центрального департаменту статистики та інформації Саудівської Аравії, Євростату та Світового Банку, наукові праці українських, арабських і зарубіжних економістів, матеріали міжнародних наукових конференцій і публікації у пресі.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розвитку теоретико-методичних положень, обґрунтуванні стратегічних пріоритетів і прикладних рекомендації щодо розвитку зовнішньоекономічних відносин України з країнами Перської затоки, зокрема:

уперше:

— проаналізовано розвиток торгівлі Ради співробітництва арабських держав Перської затоки (РСАДПЗ) в контексті чинних угод про торговельні преференції на Близькому Сході та у Північній Африці на основі розробленої гравітаційної моделі за методом перехресної регресії об'єднаних часових рядів. Доведено, що економічна інтеграція в рамках РСАДПЗ демонструє ефект створення, а не відхилення торгівлі, а також визначено низку визначальних чинників розвитку міжнародної торгівлі країн – членів РСАДПЗ з третіми країнами;

— виокремлено чинники, які є визначальними для розвитку економічної співпраці України та країн Перської затоки за допомогою аналізу панельних даних про зовнішньоекономічні зв'язки між Україною та країнами – членами РСАДПЗ, Іраном та Іраком за 2000-2012 рр. на основі розроблених автором моделей, зокрема, оцінено вплив таких чинників, як обсяг ринку, рівень розвитку, потоки прямих іноземних інвестицій, якість інституцій та культурна дистанція.

Удосконалено:

— теоретико-методологічні засади обґрунтування доцільності, стратегічних пріоритетів та ефектів розвитку економічних відносин між Україною та країнами Перської затоки побудовою цілісної логічно взаємоузгодженої сукупності методів (історико-географічного; багатовимірного статистичного аналізу; аналізу поточного рахунку та динаміки двосторонньої торгівлі; оцінок відносних конкурентних переваг, комплементарності, спеціалізації та обсягу внутрішньогалузевої торгівлі), що забезпечує врахування регіональної інтеграції, зокрема її темпорально-секторальної компоненти, цільову орієнтацію на досягнення інтегрального ефекту співробітництва;

— теоретичні засади формування відносин стратегічного партнерства в зовнішньоекономічних зв'язках України з країнами Перської затоки в галузях, що мають стратегічне значення для них за умови їх участі у конкурентних інтеграційних об'єднаннях для чого визначено головні напрями взаємодії щодо реалізації міждержавних проектів у торговельно-економічній, енергетичній, транспортній, інфраструктурній та безпековій галузях, засоби та шляхи поглиблення співробітництва і реалізації національних інтересів і засобів їх реалізації.

Набули подальшого розвитку:

— дослідження інтеграційних стратегій країн Перської затоки та євроінтеграційної стратегії України завдяки виявленню їх об'єктивних політико-економічних, соціокультурних та інституційних передумов, виявленню бар'єрів на шляху поглиблення співробітництва України з країнами Перської затоки та теоретико-методологічному обґрунтуванні методів та інструментів усунення цих бар'єрів;

— дослідження національних економічних інтересів України у співробітництві з країнами Перської затоки, пріоритетом яких є не лише розвиток обмінних форм діяльності, а й поглиблення виробничо-технологічної кооперації між підприємствами України і країн Перської затоки, задоволення виробничого та споживчого попиту українських суб'єктів у стратегічних ресурсах країн Перської

затоки та ін.; а також національних економічних інтересів країн Перської затоки у співробітництві з Україною, які сконцентровані, передусім, на закріпленні за собою ролі постачальника паливно-енергетичної сировини в Україну, залучені капіталу в усі галузі і сфери вітчизняної економіки, створенні в Україні сприятливого режиму використання її транспортної інфраструктури; перманентному масовому використанні дешевої робочої сили з України та ін.;

— визначення пріоритетних напрямів удосконалення зовнішньоторговельного співробітництва України і країн Перської затоки (коригування структури українського експорту в напрямі збільшення частки товарів з високою доданою вартістю, надання Урядом України технічної допомоги своїм експортерам, які постачають продукцію на російський ринок, усунення тарифно-нетарифних і фіскальних бар'єрів у торговельному обміні між сторонами, оптимізація умов, пов'язаних із закупівлею в країнах Перської затоки стратегічних енергоресурсів та ін.); диверсифікації інвестиційно-виробничого та інноваційного співробітництва (посилення прозорості операцій, пов'язаних з участю арабського капіталу в приватизації українських підприємств, розширення можливостей для інвестування вітчизняного капіталу в бізнес країн Перської затоки, посилення ролі міждержавних програм у високотехнологічних галузях виробництва з використанням механізмів венчурного фінансування, ширшого залучення наукових установ обох сторін до інноваційних розробок та ін.).

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних положень, аналітичних висновків та розробці прикладних рекомендацій щодо розвитку та оптимізації зовнішньоекономічних зв'язків між Україною та країнами Перської затоки в процесі поглиблення відносин та в умовах євроінтеграції.

Аналітичні висновки щодо перспектив розвитку зовнішньоекономічних зв'язків між Україною та країнами Перської затоки використані Львівським державним центром науки, інновацій та інформатизації при підготовці матеріалів за проектом «Малі міста – магніт для інвестора: підвищення інвестиційного потенціалу малих міст України» (довідка №104 від 20.11.2014 р.).

Окремі положення дисертації використано у навчальному процесі у Львівському національному університеті імені Івана Франка при підготовці навчально-методичних матеріалів для студентів спеціальностей «Міжнародні економічні відносини» та «Міжнародний бізнес» (довідка №2241-Н від 29.05.2014 р.).

Особистий внесок здобувача. Наукові результати, що викладені у дисертації та виносяться на захист, отримані дисертантом особисто.

Апробація результатів дослідження. Основні положення дисертаційної роботи доповідалися і обговорювалися на 1-й міжнародній науковій конференції «Еколого-економічні проблеми у міжнародній торгівлі та інвестиціях» (м.Львів, 28 вересня 2011 р.), 2-й міжнародній науково-практичній конференції «Актуальні проблеми міжнародних відносин: політичні, економічні, правові аспекти» (м.Львів, 19 вересня 2012 р.), 2-й Міжнародній науковій конференції «Еколого-економічні проблеми у міжнародній торгівлі та інвестиціях» (м.Львів, 22-23 жовтня 2013 р.), на всеукраїнських семінарах, засіданнях круглих столів, щорічних звітних конференціях Львівського національного університету імені Івана Франка.

Публікації. Основні положення та результати дослідження опубліковані у 10-ти наукових працях, з них – 7 статей у фахових наукових виданнях (у т.ч. одна стаття в іноземному фаховому науковому виданні), 3 – у інших виданнях загальним обсягом 3,75 авт. арк.

Структура та обсяг дисертації. Дисертація загальним обсягом основного тексту 172 сторінок складається із вступу, трьох розділів, висновків, містить 7 додатків на 16 сторінках, 15 рисунків і 14 таблиць. Список використаної літератури містить 147 найменування на 14 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ ПРОБЛЕМ ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КРАЇНАМИ ПЕРСЬКОЇ ЗАТОКИ

1.1. Еволюція поглядів у світовій економічній думці на теоретичні засади міжнародної торгівлі та інвестицій

Основними формами міжнародних економічних зв'язків є торгівля, бартер, інвестиційні та інноваційні зв'язки, культурний обмін, туризм, лізинг, франчайзинг, надання послуг та ін. Враховуючи реалії нашого часу і міжнародний досвід, а також з метою більшої репрезентативності функціональних критеріїв, можна окреслити такі форми міжнародної економічної діяльності: (1) міжнародна торгівля товарами; (2) надання міжнародних послуг; (3) транскордонне переміщення капіталу; (4) міжнародний кредит; (5) міжнародні валютно-фінансові відносини; (6) міжнародна міграція робочої сили; (7) участь у діяльності міжнародних економічних організацій; (8) міжнародне співробітництво у виробничих, науково-технічних і культурних сферах; (9) спільне розв'язання економічними засобами глобальних проблем розвитку [59].

З огляду на специфіку досліджуваного регіону особливий інтерес для нас становлять такі форми зовнішньоекономічних зв'язків, як торгівля та прямі іноземні інвестиції (ПІІ).

Ефективна міжнародна торгівля та інвестиції можливі лише на апробованих наукових засадах. Звичайно, що теоретичні концепції міжнародних економічних відносин не можуть дати відповідь, яким чином можна розв'язати сучасні економічні проблеми тих чи інших країн, досягнути технологічного лідерства, подолати соціальні проблеми та сировинну спрямованість економічного розвитку. Теорії міжнародної торгівлі зорієнтовані на виявлення та пояснення вигод, які отримує держава у системі міжнародного поділу праці. Водночас теоретики міжнародної торгівлі, спираючись на економічну парадигму, будують абстрактні конструкції, формулюють гіпотези, виявляють залежності та

пояснюють основні закономірності розвитку суспільства та економіки загалом. У теоріях міжнародної торгівлі можна знайти обґрунтування механізмів виникнення технологічного лідерства та окреслення загальних меж стратегії, орієнтованої на подолання промислової спрямованості економіки.

Відомий арабський економіст Алі аль-Дамашкі (араб.: *علي الدمشقي*) ще у XII ст. у своїй книзі «Посібник про переваги в торгівлі і про визнання товарів якісними чи пошкодженими, а також про афери нечесних ділків» обґрунтував необхідність спеціалізації виробництва і, відповідно, торгівлі, пояснив особливості ціноутворення за умов зрівноваженого попиту та пропозиції, за переважання попиту або переважання пропозиції [111, р.106]. Це дало змогу арабським купцям провадити торгівлю на теоретично обґрунтованих засадах, що не суперечили ісламу, та аналізувати її ефективність [123, р.93].

У Європі першою спробою теоретично обґрунтувати причини, напрями ефективності зовнішньої торгівлі та розробити рекомендації щодо зовнішньоторговельної політики була концепція *меркантилізму*, яка почала формуватись наприкінці XV – на початку XVI ст. [10, с.5].

Представники меркантилізму першими і досить тривалий час вивчали проблеми міжнародної торгівлі. Меркантилісти вірили, що, володіючи золотом або сріблом, країна має значні переваги, а країни без джерела дорогоцінного металу повинні одержувати його за допомогою торгівлі. Багатство націй розглядалося як таке, що залежить здебільшого від торговельного балансу. Меркантилісти розглядали міжнародну торгівлю як «гру з нульовою сумою», в якій виграш однієї країни обов'язково означає програш її торговельного партнера. За таких умов держави в будь-якому випадку приречені на жорстке економічне та політичне суперництво.

З-поміж усіх течій у теорії меркантилізму можна виокремити і український меркантилізм, представником якого виступав Ф.Прокопович. Прихильник активного господарського й торговельного балансу, Ф.Прокопович вважав, що досягти такого балансу можна лише шляхом безперервного розвитку промисловості, сільського господарства, торгівлі, засобів і шляхів сполучення

тощо [69]. Він обстоював також необхідність розвитку економічних зв'язків, торгівлі з іншими країнами, однак лише за умови, що вони відповідають інтересам власної країни.

Наприкінці XVIII ст. наукова цінність поглядів меркантилістів була поставлена під сумнів. Так, англійський економіст Д. Г'юм (*David Hume*) вказав на два слабких місця меркантилістської логіки [10, с. 8-9]. По-перше, в реальному житті кількість золота і срібла, накопичена окремою нацією, не має вирішального значення, важливішим є обсяг товарів і послуг, які можна придбати за ці золото і срібло. Друге зауваження Д.Г'юма стосувалося життєздатності меркантилістської політики в довгостроковому періоді. Якщо припустити, що країна протягом певного періоду часу може мати позитивне сальдо торговельного балансу, то можна дійти висновку, що приплив золота та срібла призвів би до збільшення пропозиції грошей і зростання цін. Своєю чергою, зростання цін неминуче зробило б товари даної країни менш привабливими для закордонних споживачів, попри те, що позиції імпортованих товарів на внутрішньому ринку країни зміцнилися б.

Наприкінці XVIII – на початку XIX ст. заклали основи класичної теорії зовнішньої торгівлі видатні англійські економісти А.Сміт (*Adam Smith*) і Д.Рікардо (*David Ricardo*). А.Сміт у своїй книзі «Дослідження про природу та причини багатства народу» (1776) сформулював теорію абсолютних переваг і, вступаючи у полеміку з представниками меркантилізму, показав, що країни зацікавлені у вільному розвитку міжнародної торгівлі, оскільки можуть отримувати переваги від неї незалежно від того, є вони експортерами чи імпортерами.

А. Сміт першим відповів на запитання: чому країна зацікавлена в міжнародному обміні [46]. Вчений вважав, що обидві країни, які торгують одна з одною, повинні мати вигоду від торгівлі. Та з них, яка нічого не виграє, відмовиться від торгівлі. Враховуючи те, що для держави може бути вигідним не лише продаж, а й купівля товарів на зовнішньому ринку, А. Сміт здійснив спробу

визначити, які ж саме товари вигідно експортувати, а які – імпортувати та звідки виникає вигравш від торгівлі.

Згідно з теорією абсолютних переваг (*absolute advantage*) країни експортують ті товари, які виробляють з меншими витратами, у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу, а імпортують ті, що виробляються іншими країнами з меншими витратами, тобто у виробництві яких перевага належить їх торговельним партнерам [10, с.11].

Відповідно до теорії абсолютних переваг, при аналізі напрямів зовнішньої торгівлі варто враховувати дві обставини: 1) економічні ресурси (природні, трудові та ін.) розподілені між країнами нерівномірно; 2) ефективне виробництво різних товарів вимагає різних технологій або комбінацій ресурсів. З цього випливає, що економічна ефективність, з якою країни спроможні виробляти різні товари, може змінюватися і справді змінюється з часом. Отже, переваги, як абсолютні, так і порівняльні, якими володіють країни, не є даними раз і назавжди.

Один із найважливіших висновків, які А.Сміт поклав в основу теорії абсолютних переваг, полягає в тому, що від міжнародної торгівлі виграє кожна нація і це має вирішальне значення для формування зовнішнього сектора економіки. Вчений доводить, що торгівля може бути взаємовигідною для обох партнерів, тобто міжнародний обмін є насправді грою з позитивною сумою, а не з нульовою, як стверджували меркантилісти. А.Сміт вніс вагомий науковий аргумент на користь розширення міжнародної торгівлі та ліквідації різного роду бар'єрів, що цьому перешкоджають.

Відповідно до поглядів А.Сміта (1) урядам варто не втручатися в зовнішню торгівлю, підтримуючи режим відкритих ринків і вільну торгівлю; (2) країни повинні спеціалізуватися на виробництві тих товарів, де в них є переваги, і торгувати ними в обмін на товари, перевагу у виробництві яких мають інші нації; (3) зовнішня торгівля стимулює розвиток продуктивності праці шляхом розширення ринку за межі національних кордонів; (4) експорт є позитивним чинником економіки країни завдяки тому, що забезпечує збут надлишку продуктів, які не можуть бути продані на внутрішньому ринку; (5) субсидії на

експорт повинні бути скасовані, оскільки за суттю вони є податком і призводять до підвищення внутрішніх цін [10, с.15].

Наступною сходинкою у розвитку класичної школи міжнародної торгівлі стала теорія порівняльних (відносних) переваг Д.Рікардо – видатного представника класичної політичної економії. Вчений розвинув теорію абсолютних переваг і довів, що торгівля вигідна кожній з країн – учасниць, навіть якщо жодна з них не має абсолютної переваги у виробництві конкретних товарів [44].

Свої економічні погляди Д. Рікардо виклав на сторінках численних праць вченого. Чи не найвідомішою з них є «Початки політичної економії та оподаткування» (1817), в якій найбільш повно і критично проаналізовані економічні явища і процеси, систематизовані його економічні погляди. У цій праці на основі принципів економічного лібералізму досліджуються економічні закони, які забезпечують рівновагу ринкової економіки та сприяють зростанню матеріального багатства суспільства.

Теорія порівняльних переваг стверджує, що порівняльна перевага будь-якого з двох товарів залежить тільки від співвідношення продуктивності праці в кожній із країн. Ще одним засадничим твердженням теорії Д.Рікардо є таке: якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з відносно нижчими витратами в порівнянні з іншими країнами, то торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи є виробництво в одній з них абсолютно більш ефективним, ніж в іншій.

Теорія трудової вартості в середині 20-х років ХХ ст. була поступово витіснена різними варіантами теорії факторів виробництва. Економісти-неокласики Е.Гекшер (*Eli Hecksher*) та Б.Олін (*Bertil Ohlin*) [140], що були послідовниками класичної школи, зробили значний прорив у теорії міжнародної торгівлі в середині ХХ ст. Саме вони почали пояснювати міжнародну торгівлю через теорію факторів виробництва, що була заснована на численних припущеннях відносно факторів виробництва, характеру ринку, характеру виробництва і товарів інших теорій (табл.1.1) [10, с.23].

Теорія Гекшера–Оліна, яка досліджує вплив на зовнішньоторговельну спеціалізацію окремих країн не лише поділу праці (як це було у теоріях А. Сміта та Д. Рікардо), а й капіталу, яким володіють ці країни. Збільшення кількості аналізованих факторів виробництва дало змогу не лише подолати обмеженість, притаманну теорії порівняльних переваг, а й дійти цілком реалістичних висновків. Зокрема, модель Гекшера–Оліна, пояснює причини міжнародної торгівлі на прикладі обміну товарами окремих галузей промисловості (наприклад, обробної та важкої) [14, с.108- 109].

Теоретичним доповненням теорії Гекшера–Оліна є помічене явище зменшення різниці у цінах на фактори виробництва в країнах, які залучені в торгівлю, що знайшло відображення у теоремі про вирівнювання цін на фактори виробництва П. Семюелсона (*Paul Samuelson*).

Таблиця 1.1.

Припущення класичних теорій зовнішньої торгівлі

Основні припущення теорії	Теорія абсолютних переваг	Теорія порівняльних переваг	Теорія співвідношення факторів виробництва
I. Припущення відносно факторів виробництва (ФВ)			
1. Єдиний фактор виробництва (праця)	+	+	-
2. Два чинники виробництва (праця і капітал)	-	-	+
3. Чинник(и) виробництва використовуються повністю	+	+	+
4. Відмінності в тому, що наділяє країни ФВ	-	-	+
5. Обмеженість обсягів ФВ в кожній країні	+	+	+
6. Повна мобільність ФВ усередині країни	+	+	+
7. Повна немобільність ФВ між країнами	+	+	+
II. Припущення відносно характеру ринку			
1. Дві країни	+	+	+
2. Два товари	+	+	+
3. Досконала конкуренція	+	+	+
4. Вільна торгівля	+	+	+

Продовження таблиці 1.1.

Основні припущення теорії	Теорія абсолютних переваг	Теорія порівняльних переваг	Теорія співвідношення факторів виробництва
5. Торгівля збалансована	+	+	+
6. Транспортні витрати відсутні	+	+	+
III. Припущення відносно характеру виробництва			
1. Повна спеціалізація країн на одному товарі	+	+	-
2. Однакова технологія в обох країнах	-	-	+
IV. Припущення відносно характеру товару			
1. Один товар трудомісткий, другий - капіталомісткий	-	-	+
2. Трудова теорія вартості	+	+	-
3. Повна еластичність попиту за ціною	+	+	+
V. Припущення відносно інших теорій торгівлі			
1. Смаки та вподобання споживачів однакові	+	+	+
2. Ефект масштабу відсутній	+	+	+

Джерело: [10]

Теорія міжнародної торгівлі набула розвитку у дослідженні американського економіста В.Леонт'єва. «Парадокс Леонт'єва» полягає у тому, що, протестувавши статистику зовнішньої торгівлі США, В.Леонт'єв не знайшов підтвердження теорії Гекшера–Оліна: американська економіка повоєнного періоду спеціалізувалася на тих видах виробництва, які вимагали відносно більших витрат трудових ресурсів (фактора обмеженого), ніж капіталу (фактору надлишкового). Іншими словами, американський експорт виявився більш трудомістким і менш капіталомістким ніж імпорт. Це твердження суперечило вже усталеним уявленням про економіку США.

Теорія Леонт'єва отримала широкий резонанс. Багато економістів з різних країн намагались пояснити причини «парадоксу Леонт'єва». Завдяки В. Леонт'єву з'явилася низка нових концепцій і досліджень [42, с.94], серед них була теорія людського капіталу, теорія внутрішньогалузевої торгівлі та ін.

Наприкінці ХХ ст. в напрямках і структурі міжнародної торгівлі сталися суттєві зміни, які не завжди можна було пояснити неокласичними теоріями. Серед таких якісних зрушень варто виокремити перетворення науково-технічного прогресу (НТП) у домінуючий фактор, внаслідок чого постала необхідність врахувати цей вплив у теорії міжнародної торгівлі, що сприяло виникненню альтернативних теорій, які умовно можна поділити на два напрями: перший ґрунтується на творчому розвитку основних положень неокласичної школи, другий – на рішучому перегляді неокласичних концепцій і створенні принципово нових теорій. До другого напрямку належить теорія М.Познера (*Michael V. Posner*) [90, с.103].

На думку М.Познера, важливим фактором, що забезпечує економічне зростання в сучасних умовах, є прогресивна технологія. Так, відповідно до моделі технологічного розриву, володіння новою технологією дає країні тимчасову монополію у виробництві та експорті заснованого на цій технології товару. Як наслідок, країна отримує порівняльну перевагу за таким фактором виробництва, як технологія (знання, авторське право). Не володіючи потужною науково-технічною базою, слаборозвинені країни не можуть подолати технологічний розрив, який існує між ними і розвиненими країнами, і витрачають великі кошти на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР). Саме тому технологічні зміни можуть впливати на міжнародну торгівлю між країнами.

Основні постулати теорії технологічного розриву М. Познера відносно конкурентної торговельної боротьби між розвиненими та малорозвиненими країнами такі [119, с.67]:

— інновації – основний фактор диференціювання країн за рівнем економічного розвитку і спроможності до впровадження інновацій (наприклад, актуальним можна вважати розвиток України у створенні сучасних інновацій та реалізації інтелектуального капіталу);

— відбувається постійна дифузія нововведень різними країнами у межах життєвого циклу інновацій. Інновації прямують від економічно розвинених країн

– генераторів інноваційного розвитку до країн з дешевшими ресурсами (насамперед трудовими) і нежорсткими екологічними санкціями (наприклад, запровадження інновацій малорозвиненими країнами має ґрунтуватися на відтворенні уже існуючої продукції, що збільшить економічний потенціал країни);

— країни – лідери інноваційного розвитку нарощують обсяги експорту та імпорту саме високотехнологічної продукції;

— на сучасному етапі відбувається трансформація парадигми масового виробництва у парадигму переважання гнучких техноекономічних систем;

— теорія Познера передбачає паралельне існування зрілих і нових технологій. Зрілі технології існують за рахунок їх географічної диверсифікації, що і відповідає ідеї життєвого циклу інновацій, а нові – за рахунок високої дохідності.

Ще одну динамічну теорію торгівлі розробив американський економіст Р.Вернон (*Raymond Vernon*). Він запропонував використовувати концепцію життєвого циклу товару для пояснення такого макроекономічного явища, як зарубіжна активність американських компаній у повоєнний період.

Спираючись на емпіричний матеріал про зарубіжну діяльність американських фірм у повоєнний період, Р.Вернон запропонував модель, яка протягом багатьох років залишалась однією з найпопулярніших серед теорій, які пояснюють особливості сучасної зовнішньої торгівлі. Р. Вернон розмежував три фази життєвого циклу товару.

1. Протягом першої фази все виробництво зосереджене в країнах – інноваторах. Головною причиною такого розташування є те, що переважна частина виробництва повинна бути розрахована на місцевий ринок. Спочатку, у міру того як нові товари розробляються і виводяться на ринок, існує значна невизначеність щодо їх виробництва та придатності для ринку. Ці проблеми можна вирішити, маючи гнучку виробничу структуру і перебуваючи близько до споживача, щоб забезпечити ефективний зворотний зв'язок. За цих умов поступово починає розвиватися експорт [45, с.217].

2. Друга фаза – фаза зрілості товару. Допоки товар досягне фази зрілості, конкуренція, з якою стикається інноватор на внутрішньому і зовнішньому ринках, також зросте. Термін патентного захисту закінчиться, і товар буде відтворюватися виробниками з інших країн. Попит стане більш гнучким за ціною, тобто виробник повинен буде шукати шляхи зниження витрат. Водночас, більша частка випуску товару буде експортуватися на зарубіжні ринки, головню на ринки розвинених країн. Отже, фірма-інноватор вважатиме для себе вигідним розміщувати виробництво товару за кордоном, зменшуючи, таким чином транспортні витрати і долаючи будь-які тарифні та нетарифні бар'єри, встановлювані країною-імпортером. Як наслідок, експорт товару з країни-інноватора почне скорочуватися, оскільки його виробництво вже переміщене в інші країни [45, с.223].

3. Третя фаза – стандартизації. Поки товар досягне стадії стандартизації, попит на нього стане гнучким за ціною. Це означає, що цінова конкуренція буде дуже інтенсивною. Отже, будуть вигравати ті продавці, які знайдуть можливості для розміщення виробництва в місцях з нижчими витратами. Як наслідок, виробництво в країні-інноваторі почне скорочуватися. Експорт з країни-інноватора також скоротиться або й припиниться зовсім, імпорт буде збільшуватися доти, поки країна-інноватор не стане єдиним імпортером цього товару. Поширення технології, стандартизація і менші витрати за кордоном, завершують життєвий цикл товару. Саме тому країна-інноватор акцентує увагу на розробці і виведенні на ринок нового товару [45, с.237].

Переважає більшість вже описаних альтернативних теорій, пояснює напрями і структуру міжнародної торгівлі з боку пропозиції; згідно з ними країна, яка має відносно нижчі витрати виробництва, буде експортувати товар і матиме порівняльні переваги в торгівлі.

Різниця між цими теоріями полягає у визначенні факторів виробництва, які уможливають більш низькі витрати в одній країні порівняно з іншою, відповідно до попиту. Вагомий внесок у розуміння того, як фактори попиту

можуть впливати на торгівлю, зробив у 1961 р., шведський економіст Стефан Ліндер (*Staffan Linder*).

С. Ліндер стверджував, що у момент забезпеченості факторами виробництва важливу роль відіграє визначення структури торгівлі сировинними товарами, натомість у торгівлі диференційованими промисловими товарами важливішими є попит і переваги споживачів, які формуються під впливом різних факторів [46, с.327].

На відміну від концепції Гекшера–Оліна, заснованої на аналізі пропозиції товарів на світовому ринку, концепція С. Ліндера ґрунтується на аналізі попиту. Зокрема, С. Ліндер враховує фактор «смаки і переваги споживача» і стверджує, що вони значною мірою зумовлені доходами людей, а отже, для окремої країни середній дохід у розрахунку на одну особу зумовлює специфічну для кожної країни структуру попиту. Своєю чергою, унікальна структура попиту кореспондується зі структурою виробництва товарів, і товарний асортимент у підсумку визначає експорт країни. Коли країни (кожна зі своєю специфікою внутрішнього споживання) вступають у відносини товарного обміну, то до його сфери потрапляють ті товари, які споживаються в обох країнах, тобто на які існує перехресний попит (*overlapping demand*) [46, с. 350-253].

У такому випадку місцеві виробники завжди мають конкурентні переваги на внутрішньому ринку, оскільки у них немає транспортних витрат і тарифів, і вони будуть максимізувати ці переваги, виробляючи той асортимент товарів, якого потребує ринок. Отже, якщо припустити, що умови виробництва ідентичні, країни вироблятимуть товар передусім для задоволення місцевого попиту й отримуватимуть великі прибутки на внутрішньому ринку. Частково це відбуватиметься за умови відсутності інформації про іноземний попит, частково – через прагнення виробників підтримувати тісний зв'язок із споживачами, адаптуючи, в разі потреби, свій товар до їхніх потреб. Коли місцевий ринок насичується, виробники шукають нових, зарубіжних ринків збуту. Саме з цього починається глобальний експорт.

С.Ліндер, надаючи великого значення смакам і уподобанням споживачів у визначенні напрямків і структури торгівлі, довів, що смаки та уподобання постійно змінюються, спричиняючи зміни в міжнародній торгівлі. С.Гаймер (*Stephen Hymer*) назвав цей чинник «демонстраційним ефектом», який виражається в тому, що країни, які розвиваються, починаючи з 50-60-х років ХХ ст., запозичували у розвинених країн практику використання безлічі товарів, які полегшували їх життя (пральні машини, телевізори, перші мобільні телефони, автомобілі тощо) [126, с.116].

Отже, теорія С.Ліндера відповідає реальному розвитку міжнародної торгівлі. Передусім модель Ліндера застосовна до торгівлі диференційованими промисловими товарами. Торгівлю сировиною або сільськогосподарськими товарами він пояснює з позицій моделі Гекшера–Оліна. Більшість торгівлі промисловими товарами здійснюється між промислово розвиненими країнами з однаковою забезпеченістю факторами виробництва, і однаковими рівнями доходів.

З теорії С. Ліндера випливає, що значна частина товарообігу країни (зокрема, і сучасної України) в майбутньому, при торгівлі готовою продукцією, припадатиме на країни, що мають схожий з Україною рівень соціально-економічного розвитку.

У ХХІ ст. теорії міжнародної торгівлі набули подальшого розвитку. Зокрема, багато науковців вдалися до попередніх наукових ідей, щоб узгодити їх із сучасним переміщенням товару на міжнародному ринку. Одним із таких дослідників є Пол Кругман (*Paul Krugman*).

П.Кругман віродив ідею А.Сміта про те, що розмір підприємства має дуже велике значення. Дослідник зазначив, що найчастіше ефективність виробництва безпосередньо залежить від його обсягів. Товари, вироблені на великих підприємствах розвинених індустріальних країн, попри набагато вищу вартість праці, є дешевшими від аналогів з країн менш розвинених [134, с.11].

Прихильники активного державного втручання в економіку часто посилаються на роботи П.Кругмана, в яких йдеться про позитивний досвід

«часткової монополії», тобто про захист державою національних компаній за рахунок жорстких обмежень на імпорту аналогічних товарів.

Так звана реалістична теорія міжнародної торгівлі П.Кругмана, відрізняється значною гнучкістю. У ній знайшлися ролі і для держави, і для вільних ринків. За умов «економіки масштабу», коли західні країни домінують у світовій торгівлі завдяки ефективному виробництву низки товарів на великих технологічних підприємствах, у менш розвинених держав шансів конкурувати з ними мало, навіть незважаючи на відносно невисоку вартість праці [132, с.112].

Гнучкість запропонованої П. Кругманом моделі полягає не тільки в тому, що «позитивні» умови створюються для тих чи інших галузей національної економіки лише на певний час, і у доборі державою самих цих галузей. П.Кругман показав, що державі варто підтримувати лише ті галузі промисловості, які збільшують обсяги національної економіки, підтримуючи наступні за ними галузі промисловості. Прикладом може слугувати сталеливарна промисловість в Японії повоєнних років, на базі якої в країні виникли цілі нові галузі машинобудування.

Також П. Кругман довів, що аналогічна підтримка державою галузей «кінцевих продуктів» призводить лише до уповільнення їх ринкового розвитку і розтрачанню державних ресурсів. Для прикладу, підтримка Японією індустрії напівпровідників, які хоч і є високотехнологічними, та все ж кінцевими продуктами, не відкриваючи нових виробництв, була визнана помилковою [133, с.102].

У своїх працях П. Кругман пояснював парадокс міжнародної торгівлі: наприклад, те, чому значна її частина припадає на взаємний товарообмін між розвиненими країнами зі схожими умовами виробництва, і чому країни імпортують товари, які у них і так виробляються. Наприклад, французи, експортуючи автомобілі «Пежо» та «Рено», часто купують шведські «Вольво» та «Сааб», і навпаки. Традиційні теорії не змогли пояснити цей процес. Згідно з ними, причинами міжнародної торгівлі є відмінності у комбінації та специфіці ресурсів – землі, праці і капіталу. Саме тому у міжнародній торгівлі беруть участь різновиди схожих товарів, на які існує попит з боку клієнтів, які хочуть

урізноманітнити своє споживання. Вихід на світовий ринок збільшує кількість споживачів порівняно з внутрішнім ринком, а тому дає змогу виробникам суттєво знижувати середні витрати на виробництво одиниці продукції [135, с.81].

Важливим припущенням П. Кругмана є те, що покупці схильні урізноманітнювати своє споживання. Це відкриває дорогу монополістичній конкуренції, яка полягає у боротьбі великої кількості брендів.

П. Кругмана дійшов висновку, що закриті від зовнішнього світу економіки більш схильні до централізації продуктивних сил і перенаселення міст. Відкриті для зовнішньої торгівлі країни менше потерпають від негативних наслідків урбанізації, оскільки їхнім ринком збуту стає увесь світ.

Отже, внесок П. Кругмана полягає у тому, що він не просто пояснив усі тенденції розвитку міжнародної торгівлі, а й розробив моделі, які дають змогу оцінити важливість кожного фактора в економічній рівновазі.

Прогресивні погляди на проблему розвитку міжнародної торгівлі та конкуренції висловив М. Портер (*Michael Porter*), прихильник нової, або динамічної, теорії міжнародної конкуренції. У роботі «Конкурентні переваги країн» він пише: «Національне процвітання не успадковується – воно створюється. Національне процвітання не виростає просто з природних ресурсів, наявної робочої сили, відсоткових ставок або купівельної спроможності національної валюти, як це наполегливо стверджується в класичній економіці. Конкурентоспроможність нації залежить від здатності її промисловості вводити нововведення і модернізуватися. Витримавши випробування тиском і вимогами ринку, компанії збільшують свою перевагу в боротьбі з найсильнішими конкурентами, що панують на світовому ринку» [65, с.117-118].

М. Портер не заперечує важливості ролі держави у створенні умов для підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Роль держави в економіці, у підвищенні конкурентоспроможності галузей і виробництв М. Портер бачить не в допомозі, субсидуванні або регулюванні найбільш важливих сегментів економіки, а у створенні сприятливих умов для розвитку, насамперед поширенні конкуренції, підтримці конкурентних переваг, оскільки, якщо країна

має конкурентними перевагами чи конкурентні переваги були отримані в ході розвитку, їх все одно необхідно постійно розвивати і вдосконалювати [65, с.120].

До основних конкурентних переваг країни М. Портер відносить [65, с.127-128]:

- факторні умови – наявність в країні факторів виробництва, зокрема кваліфікована робоча сила або інфраструктура, необхідна для ведення конкурентної боротьби в даній галузі;

- умови попиту - характер попиту на галузевий продукт або послугу на внутрішньому ринку;

- споріднені галузі – наявність або відсутність в країні супутніх галузей, конкурентоспроможних на міжнародному рівні.

- стійка стратегія, структура і суперництво – існування в країні умов для створення, організації та управління компаніями, а також характер внутрішньої конкуренції.

Першу з конкурентних переваг доцільно охарактеризувати з двох точок зору: традиційної, класичної, і з точки зору запропонованої М.Портером теорії динамічної конкуренції.

На думку М. Портера, наділеність країни тими чи іншими факторами виробництва, безумовно, впливає на конкурентні переваги суб'єктів господарювання країни, але роль факторів цим не обмежується. Виробничі фактори є матеріальними і нематеріальними умовами, необхідними для формування конкурентних переваг у виробничому процесі підприємств. Залежно від конкретних значень цих факторів фірма може отримати або сприятливі, або несприятливі для створення і підтримки конкурентної переваги умови виробництва. Фактори, що є найважливішими для конкурентної переваги у більшості галузей (особливо галузей, найважливіших для зростання продуктивності в розвиненій економіці), не дістаються у спадок, а створюються у межах країни за допомогою процесів, які у різних країнах та галузях дуже різні. Отже, важливий не стільки запас факторів на цей момент, скільки швидкість, з якою вони утворюються, вдосконалюються та пристосовуються до потреб

галузей. Крім того, наявність деяких факторів у великій кількості може не посилювати, а навпаки, зменшувати конкурентну перевагу. І навпаки, брак деяких факторів часто впливає на стратегію та спонукає до оновлення, призводячи до тривалої конкурентної переваги.

Ще одним чинником, який суттєво впливає на національну конкурентоспроможність, є стан попиту. Важливим є характер попиту на продукцію всередині країни. Впливаючи на ефект масштабу, попит на внутрішньому ринку визначає характер та швидкість впровадження інновацій підприємствами країни – наприклад, якщо більшою популярністю користувалися б якісніші марки бензину, важливішими були б екологічні параметри продукції тощо. Водночас виробники з великою увагою ставилися б до нових технологій виробництва електроенергії з альтернативних джерел з використанням нового технологічного обладнання.

Третьою важливою складовою національних переваг є присутність у країні споріднених галузей, конкурентоспроможних на світовому ринку. Розвиток всередині країни споріднених галузей не лише спрощує доступ до технологічного устаткування, а й значною мірою стимулює інноваційний розвиток та оновлення. З цієї точки зору успішний розвиток ПЕК всередині країни вимагає добре розвиненої машинобудівної бази, насамперед, енергетичного машинобудування. Зокрема, цей фактор є актуальним для України.

Четвертим чинником національної конкурентоспроможності є наявність стійка стратегія, структура та суперництво, тобто середовище, в якому точиться конкурентна боротьба. Для забезпечення ефективної конкуренції важливими є особистісна мотивація праці та професійні навички. Тому найчастіше саме конкуренція на внутрішньому ринку, на думку М. Портера, стає найбільшим стимулятором розвитку галузей виробництва у країні.

Отже, сучасні теорії П.Кругмана та М.Портера пояснюють систему конкурентної боротьби та роль держави у системі міжнародної торгівлі. Концепції науковців спираються на попередні дослідження експортно-імпоротної системи переміщення капіталу у різних за ступенем розвитку країнах.

За сучасних умов вагомим значення набуває вивчення переміщення потоків капіталів між країнами, яке є умовою інтернаціоналізації виробництва і перетворює фінансові ринки в найважливіший фактор світового господарства.

Міжнародна міграція капіталу як важливий міжнародний процес має дві взаємопов'язані складові – вивезення капіталу з країни і його ввезення на її територію. Вивезення капіталу, яке набуло масових масштабів наприкінці XIX ст., стало об'єктом вивчення представників багатьох традиційних і сучасних економічних шкіл.

Теорії ПІІ відображають історичні етапи економічної транснаціоналізації в західних і країнах що розвиваються, а також вплив ПІІ на національні економіки та світову торгівлю. Вони слугують основою для подальшого аналізу внутрішніх і зовнішніх потоків ПІІ і дають можливість зрозуміти, чому одні економіки і галузі більш конкурентоспроможні за інші, і виявити визначальні фактори успіху компаній і націй [103, с.23].

Розглянемо детальніше теорії ПІІ в хронологічному порядку, що дасть змогу простежити розвиток та основні тенденції досліджень (табл. 1.2).

Перші спроби теоретично обґрунтувати ПІІ здійснювались лише в контексті міжнародної торгівлі. Вивезення капіталу з-за меж національних кордонів пояснювали і за допомогою фінансової теорії портфеля, побудованої на різниці відсоткових ставок. Згідно з цією теорією, поки немає ризику, бар'єрів і трансакційних витрат, капітал переміщується від країн з низькими відсотковими ставками до тих країн, де вони вищі. Але це були лише теоретичні припущення, які в реальності не справджуються.

Значні теоретичні вади неокласичної теорії торгівлі і фінансової теорії портфеля щодо пояснення ПІІ зауважив С. Хаймер. Він першим чітко розмежував портфельні та прямі іноземні інвестиції, чого не змогли зробити представники традиційної теорії інвестицій, яка ґрунтувалась на різниці відсоткових ставок. С. Хаймер відзначив, що ПІІ передбачають контроль за операційною діяльністю підприємства, тоді як портфельні інвестиції – лише частку власності, але ніяк не контроль.

Теорії прямих іноземних інвестицій

Теорія / Парадигма	Автори	Проблематика	Причини здійснення прямих іноземних інвестицій
Ринкової недосконалості/ Ринкової влади/ Монополістичних переваг	С. Хаймер Ч.Кіндлбергер	Стратегічна поведінка підприємств та структура ринку. Пояснення рішення підприємства інвестувати за кордон як стратегії капіталізувати свої специфічні переваги над конкурентами в іншій країні.	Недосконалість ринку. Використання та збереження специфічних або монополістичних переваг підприємства, а також небажання їх передавати шляхом ліцензування через потенційну небезпеку втрати переваг.
Парадигма циклу міжнародного виробництва товару	Р. Вернон	Прямі іноземні інвестиції і зовнішня торгівля, шляхи впливу життєвого циклу товарів і технологій на розвиток міжнародного бізнесу.	Еволюція товару і технології його виготовлення. Мотив продовження життя циклу товару задля зростання і збуту.
Теорія трансакційних витрат/ Теорія інтерналізації	Р. Коуз Р. Кейвс П. Баклі М. Кессон	Встановлення зв'язків між прямими іноземними інвестиціями підприємства та його внутрішньою організацією з метою створення внутрішнього ринку таким чином, щоб зменшити витрати всередині підприємства.	Зменшення трансакційних витрат. Розвиток та повне використання специфічних переваг підприємства у формі вертикальної інтеграції, що уможливорює нові операції та види діяльності, які раніше проводились ринком посередників, а відтепер – під керівництвом підприємства.
Макроекономічна теорія прямих іноземних інвестицій	К. Коджіма Т. Озава	Аналізування потоків прямих іноземних інвестицій на основі порівняльних переваг; вплив торговельно орієнтованих та антиторговельно-орієнтованих інвестицій.	Порівняльні переваги країни. Прямі іноземні інвестиції повинні здійснюватись за принципом «доповнення порівняльних переваг», лише за такої умови спостерігатиметься позитивний ефект.
Еклектична парадигма	Дж. Даннінг	Аналізування трьох категорій: переваг власності, переваг розміщення, переваг інтерналізації в процесі здійснення прямих іноземних інвестицій.	OLI-переваги. Використання та посилення переваг власності, переваг розміщення і переваг інтерналізації.

Складено автором на підставі аналізу джерел [49, 70, 79, 113, 114, 116, 117, 125, 130, 131, 136, 137, 139, **Error! Reference source not found.**].

Це спостереження дало вченому змогу підготувати підґрунтя для окремої теорії ПІІ, яку він виклав у своєму дисертаційному дослідженні «Міжнародні операції національних підприємств: дослідження прямих іноземних інвестицій» (1960). С. Хаймер розглядав питання інтернаціоналізації виробництва з позиції монополістичного або олігополістичного ринку, зосередивши свою увагу на стратегічній поведінці підприємств, ринковій структурі та їх взаємозв'язках, спираючись на індустріальну організаційну теорію та враховуючи недосконалості ринку. Для С.Хаймера рішення про ПІІ являються більшою мірою стратегічним рішенням на рівні підприємства, аніж фінансовим рішенням ринку капіталу. Пізніше доповнена Ч. Кіндлбергером (1969) ця теорія стала відомою, як парадигма Хаймер–Кіндлбергера.

С. Хаймер першим зауважив, що багатонаціональні підприємства, а відтак і ПІІ існують лише за умов недосконалого ринку. Факт, що в світі, який характеризуватиметься досконалою конкуренцією, ПІІ більше не існуватимуть, не викликає дискусій [130, с. 11-12]. Якщо ринок працює ефективно, немає жодних бар'єрів для торгівлі чи конкуренції, то єдиним способом присутності на іноземному ринку залишається міжнародна торгівля.

Хоча С. Хаймер визнає важливу роль ПІІ у зміцненні добробуту людей, все ж їх вплив на соціальний добробут він оцінював як негативний через те що вони спричиняють ієрархію, нерівний розподіл вигод та нерівномірний розвиток країн, які контролюють діяльність багатонаціональних підприємств і, як правило, є більш розвиненими, та менш розвинених країн – реципієнтів. На думку С. Хаймера, монополістичний капіталізм розвивається за двома фундаментальними законами: 1) законом збільшення розміру підприємства і 2) законом нерівноправного розвитку [70, с. 61]. Ці ідеї почали використовувати критики багатонаціональних підприємств та опоненти глобалізації. Однак головним висновком теорії С. Хаймера є те, що ринкову владу підприємства забезпечують її специфічні переваги, які являються потенціалом до зростання підприємства та захоплення нових ринків.

Ще однією вагомою теорією, що пояснювала причини здійснення ПІІ, стала концепція Р.Вернона, про яку вже згадувалося вище в контексті дослідження міжнародної торгівлі. Згідно з цією концепцією, підприємство – інноватор після організації експорту переносить на ринок імпортера і саме виробництво продукту.

Наступним етапом розвитку теоретичної думки в сфері ПІІ стала теорія інтерналізації, засновниками якої є Р. Коуз, П. Баклі, М.Кессон, Р. Кейвс. Представники цієї теорії основною ціллю здійснення ПІІ вважали зменшення трансакційних витрат. В основу цієї теорії покладено методологію Р. Коуза, який запровадив термін «трансакційні витрати» ще у 1937 р., визначивши їх як витрати на угоди. «Щоб здійснити ринкову трансакцію, необхідно визначити, з ким бажано укласти угоду, на яких умовах, провести переговори, підготувати договір тощо» [49, с. 9]. Він звернув увагу на відмінності трансакційних операцій всередині підприємства та поза його межами. Р. Коуз стверджував, що хоча трансакційні операції поза межами підприємства не обов'язково можуть бути проконтрольовані підприємством, однак всередині підприємства такі операції здійснюються лише з ініціативи самого підприємства. Маніпуляції з трансакційними операціями всередині підприємства дають змогу зменшити втрати. Відтак концепція інтерналізації асоціюється з можливостями підприємства використовувати трансферні ціни у розрахунках між організаційними підрозділами з метою максимізації власних прибутків [114, с. 11].

Теорія інтерналізації доводить, що підприємство здійснює ПІІ, щоб скористатися економією масштабу, технологічними, управлінськими ноу-хау, урядовими та ринковими обмеженнями, а головним мотивом зростання багатонаціонального підприємства є мінімізація трансакційних витрат.

Дж. Даннінг вважав теорію інтерналізації особливо важливою і використав її пізніше в еkleктичній парадигмі, однак відзначив, що вона пояснює потоки ПІІ лише частково.

Автори макроекономічних досліджень ПШ японські вчені К. Коджіма та Т. Озава вивели їх аналіз за межі мікрорівня підприємства та ринкової структури [131], взявши за точку відліку неокласичні моделі торгівлі і розширивши їх з метою пояснення моделі іноземного виробництва. На думку вчених, недоліком мікроекономічного підходу є фрагментарний, секторальний аналіз розвитку міжнародного бізнесу і недооцінка важливості дослідження порівняльних переваг країни. Макроекономічна модель ПШ Коджіми–Озави поєднує такі змінні мікрорівня, як відносна забезпеченість факторами виробництва та нематеріальні активи з макрозмінними - урядовою промисловою та торгівельною політикою – з метою врахування трендів у динаміці національних порівняльних переваг. Розглядаючи ПШ як засіб трансферу капіталу, технологій і управлінських навиків з країни-донора у країну – реципієнта, К. Коджіма поділив їх на дві групи: торговельно орієнтовані та антиторговельно орієнтовані ПШ. Пожвавляючи торгівлю та сприяючи промисловій структурній перебудові, торговельно орієнтовані ПШ ведуть до поліпшення добробуту обох країн. Антиторговельно орієнтовані ПШ чинять зворотний вплив на торгівлю і спричиняють несприятливу структурну перебудову в обох країнах [137].

Важливе місце у теорії посідають рекомендації країнам, що розвиваються, стосовно найефективнішого залучення ПШ. К.Коджіма вважав, що ПШ повинні здійснюватись за принципом «доповнення порівняльних переваг», тобто у країні, яка приймає, їх слід спрямовувати в ту сферу діяльності, яка є порівняно слабкою, а для країни – донора ПШ є порівняльною перевагою. Найважливіше для країни – реципієнта правильно обрати галузь і конкретні технології, які вони бажають отримати. На переконання К. Коджіми та Т. Озави, виважена промислова політика повинна доповнювати ті стимули для ПШ, які забезпечує ринкова структура конкретної галузі.

Новим етапом у дослідженні проблематики ПШ стала еkleктична парадигма Дж. Даннінга, яка набула завершеного систематизованого вигляду у циклі його публікацій 1983 – 1993 рр. Еkleктична парадигма (або OLI-парадигма) не є принципово новою теорією, вона поєднала окремі елементи різних теоретичних

підходів. Зокрема, Дж. Даннінг поєднав результати теоретичних дискусій С. Хаймера і Р.Коуза з теорією інтерналізації, акцентуючи увагу на важливості захисту переваг власності та їх розвитку в межах підприємства, а не шляхом продажу чи ліцензування.

Розглянемо детальніше категорії OLI-парадигми.

1. *O* – переваги власності (*ownership advantages*)

Ця характеристика вказує на ті нематеріальні активи, які є в ексклюзивному володінні підприємства і можуть бути передані в межах багатонаціонального підприємства за низькими витратами, що сприятиме збільшенню доходів чи зниженню витрат. Однак операційна діяльність багатонаціонального підприємства, що провадиться в різних країнах, супроводжується додатковими витратами. Отже, для успішного входу на іноземний ринок підприємству необхідно володіти певними характеристиками, специфічними перевагами. Дж. Даннінг виокремлює три типи специфічних переваг:

а) монопольні переваги, які проявляються у формі привілейованого доступу до ринків через володіння обмеженими природними ресурсами, патентами, торговельними марками;

б) технологічні переваги, які з'являються в процесі активної інноваційної діяльності;

в) переваги, пов'язані з розміром підприємства (ефект масштабу).

На відміну від своїх попередників, Дж. Даннінг розглядає ще такий фактор, як час. Він зауважує, що переваги власності не є статичними за природою, тому підприємства інвестують за кордон з метою їх посилення.

Для країни, що приймає, створення переваг власності «з нуля» є доволі витратним процесом, але можливе їх залучення у формі ПІІ. Це створює синергетичний ефект й уможлиблює зворотній зв'язок, завдяки чому у підприємства з'являються додаткові можливості *O*-параметра у вигляді доступу до нових ринків капіталу, інформації, диверсифікації ризиків тощо.

2. *L* – переваги розміщення (*location advantages*)

Щоб підприємство могло скористатися своїми можливостями на іноземному ринку самостійно, не продаючи бізнес і не здаючи в оренду іноземним підприємствам свої активи, окрім переваг власності йому необхідні додаткові переваги. Такі переваги може надати територія, на якій воно функціонує.

Саме переваги розміщення слугують критеріями, на підставі яких визначають, які країни стануть реципієнтами стосовно діяльності багатонаціонального підприємства. Специфічні переваги країн можна поділити на три категорії. Першою є економічна складова, від якої багатонаціональне підприємство очікує отримати економічні вигоди. Це кількісні та якісні фактори виробництва, транспортні витрати, стан інфраструктури, розмір ринку та ін. Друга категорія – політична – характеризує політику державних органів, спрямовану на потоки ПІІ. І не менш важливою є соціальна категорія, що визначається відстанню між країною-донором ПІІ і країною – реципієнтом. До неї відносяться такі фактори впливу, як культурні відмінності, ставлення до іноземців тощо.

3. I – переваги інтерналізації (*internalization advantages*)

За умови володіння перевагами перших двох типів переваг є наявними, підприємству має бути вигідне їх використання у співпраці з факторами поза межами країни його походження. Перевагами інтерналізації є вигоди, які з'являються внаслідок загального керівництва мережею активів, розміщених у різних країнах. Але попередньо треба оцінити різні способи, з допомогою яких підприємство буде використовувати свої вигоди від продажу товарів, послуг до різноманітних коопераційних угод між підприємствами. Інтерналізація є засобом подолання недосконалості ринку шляхом створення «внутрішніх ринків» [70, с. 119]. Недосконалість ринку може набувати форми антиконкурентної політики учасників, невизначеності попиту та пропозиції, непослідовної та нераціональної поведінки суб'єктів, асиметрії інформації та ін.

Згідно з еkleктичною парадигмою Даннінга, вказує, що параметри *OLI* можуть відрізнятися залежно від специфіки кожного підприємства і

відображають економічні, політичні, соціальні характеристики країни, що приймає. Як наслідок, завдання і стратегія підприємств, обсяги і способи (моделі) виробництва залежатимуть від викликів та можливостей, запропонованих різними країнами.

Отже, ПІІ стали об'єктом численних теоретичних розробок і емпіричних досліджень. Багато авторів теорій і моделей намагалися пояснити феномен ПІІ та їх мотивів. Їх часто вивчають різні дисципліни, зокрема міжнародна економіка, економічна географія, міжнародний бізнес та менеджмент, однак жодна з них самостійно не може повністю пояснити феномен цього явища. Емпіричні результати дають підстави стверджувати, що єдиної уніфікованої теорії ПІІ не існує. Прихильники різних підходів зосереджуються на різних аспектах цього явища, відповідно для інтерпретації наслідків прямого іноземного інвестування, тобто їх позитивного чи негативного впливу, застосовують різні засоби. Полеміка стосовно втрат і вигод, пов'язаних із залученням ПІІ, триває насамперед через розбіжність у поглядах тих, хто підтримує глобалізаційні процеси та принципи вільного ринку, і тих, хто вбачає у цьому, радше, негатив.

1.2. Історія зовнішньоторговельних зв'язків українських земель з країнами арабського Сходу

Інтеграція України в систему світового господарства ставить перед нею важливе завдання розширення та зміцнення зовнішньоторговельних зв'язків. У сучасній архітектурі міжнародних відносин регіон Перської затоки набуває першорядного значення для провідних країн світу, не в останню чергу завдяки найбільшим у світі запасам енергоресурсів, великому потенціалу для міжнародного інвестування, розвиненим валютно-кредитному та фінансовому секторам. За таких умов дослідження становлення і розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та країнами арабського Сходу заслуговує особливої уваги.

Віддавна інтерес України до можливості співпраці з країнами арабського Сходу був досить прискіпливим, що пояснюється як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками. Розташована на перехресті двох світів – християнського Заходу і мусульманського Сходу – Україна постійно перебувала в достатньо глибоких і міцних відносинах з обома цими світами.

Одним з важливих завдань сучасної української економічної науки є вивчення зовнішньої торгівлі Київської Русі IX-X ст. як складової міжнародних економічних зв'язків. Зважаючи на значний вплив зовнішнього економічного чинника на соціально-економічний розвиток окремих країн Європи та Азії в добу раннього середньовіччя, вирішення цього завдання має сприяти активізації досліджень етноісторичних процесів, що відбувалися на території України протягом згаданої історичної доби.

Київська Русь мала налагоджені зв'язки не лише з Візантією і країнами Заходу, а й з Причорномор'ям, Передньою та Середньою Азією (зокрема, з Іраном і раннім Арабським Халіфатом). Уже з VIII ст. і до другої половини X ст. на Київську Русь, а ще через неї – на Захід та до країн Балтії і Скандинавії йшов потік арабської срібної монети (дірхемів) [37, с.63]. Торговий шлях на Каспій, найімовірніше, русичі освоїли ще в першій третині IX ст., коли сформувались три основні напрямки експансії Київської Русі: на південний-схід, на північ і на південь. У напрямку півдня русичі прагнули закріпитись на берегах Чорного, Азовського і Каспійського морів і здобути права торгівлі з Візантією та арабським світом [50, с. 22]. У другій половині X ст. ситуація змінилася, Новгород та інші північні міста Київської Русі починають дедалі більше переорієнтовуватись на торгівлю з Заходом, а південні міста і Київ залишаються центрами торгівлі зі Сходом.

Отже, у X – на початку XIII ст. зміцнювалися зв'язки у напрямку із заходу на схід, через Східну Європу, водночас зміцнювалися зв'язки Київської Русі з країнами Сходу. Традиційними, хоча складними і суперечливими, були зв'язки Київської Русі з сусіднім кочовим світом: часті військові зіткнення поєднувалися з господарським і культурним обміном.

Помітну роль у налагодженні міждержавних культурних зв'язків Київської Русі зі Сходом відіграли вірменські колонії, які виникли у XI ст. у Криму, потім – в інших містах Східної Європи. Вірменські колонії поширювали інформацію на Закавказзі про Русь і знайомили жителів Східної Європи з життям країн і народів Сходу. У XI - XIII ст. особливо тісними стають контакти Київської Русі з християнськими країнами Закавказзя, насамперед з Грузією. Відомо про шлюбні союзи між руськими князями і царями з династії Багратидів. Попри те, що на той час руські міста вже були значними торгово- ремісничими центрами, з Київської Русі на схід продавалися традиційно руські товари: хутро, мед, віск. На Русь же ввозили вироби східних майстрів: металевий та скляний посуд, дорогоцінне начиння, дорогі тканини, які купували головню знатні і заможні люди.

Отже, що Давня Русь X – XII ст. мала постійні торгові й культурні зв'язки з мусульманськими і християнськими державами Сходу та Заходу.

У новітній історії поновлення зв'язків України з країнами Перської затоки можна відслідкувати з часів Радянського Союзу. Особливо активною була співпраця УРСР та Іраку.

Масштаби співпраці незалежної України з сучасним **Іраком** далекі від рівня співпраці, якого було досягнуто в радянські часи, зокрема в 60-70-ті роки минулого століття, коли УРСР в складі СРСР посідала значне місце у світовому промисловому виробництві. Бурхливий розвиток радянської

економіки, з одного боку, і вихід багатьох країн Азії та Африки на шлях самостійного розвитку – з другого, зумовили значне розширення техніко-економічного співробітництва. Високорозвинена багатогалузева економіка УРСР, її вигідне географічне положення та наявність розвинутої мережі залізничних, шосейних, річкових і морських шляхів сполучення сприяли її активній участі в зовнішній торгівлі СРСР, у розвитку економічної співпраці з зарубіжними країнами, включаючи близькосхідні.

У 60-70-ті роки минулого століття УРСР постачала в Ірак металорізні верстати, ковальсько-пресове устаткування, дизелі та дизель-генератори, бурові верстати, автомобільні крани, екскаватори, трактори, автонавантажувачі, бульдозери, електродвигуни, ливарне устаткування, кабель, автомобілі вантажні, прокат чорних металів [18]. Україна надавала допомогу Іраку в проведенні геологорозвідувальних робіт і поставці для них відповідних приладів та інструментів. Значну допомогу надавала УРСР Іраку в освоєнні пустельних земель, пошуку і видобутку підземних вод, у створенні іригаційних і зрошувальних систем. Зокрема, були проведені масштабні проектно-розвідувальні роботи з регулювання стоку рік Тигр і Євфрат, що дало можливість розширити площу зрошувальних земель орієнтовно на 2-2,5 млн. га і остаточно розв'язати питання боротьби з повеннями. В 60-ті роки ХХ ст. українські підприємства брали участь у розробленні проектів будівництва гребель Рава та Хадітха на р. Євфрат, а також варіант стоку ріки водоймищем Ваді-Тартар [106, с. 28]. УРСР надавала Іраку допомогу в будівництві елеваторів у містах Багдад і Ель-Кут, в створенні машинотракторних станцій і державних господарств. Підприємства УРСР постачали до Іраку різне устаткування і матеріали: плуги, трактори зі скреперами, вантажні автомобілі, дизель-генератори, електрообладнання. На початку 60-х років

XX ст. для будівництва залізничної магістралі Багдад – Басра завдовжки понад 500 км Україна постачала до Іраку різного роду устаткування та будівельні машини. Одночасно з будівництвом залізниці у 1962 р. в Багдаді за технічної допомоги УРСР введено в експлуатацію завод з виготовлення залізобетонних шпал [20, с. 10-11].

Значну допомогу УРСР надавала Іраку у науково-технічній сфері і підготовці національних кадрів. У 1963–64 навч. р. у вищих та середніх спеціальних навчальних закладах УРСР навчалось 589 студентів з 12 країн Близького та Середнього Сходу, серед них 294 студенти із Іраку[19]. У 60-ті роки українські фахівці надавали допомогу з підготовки середніх медичних кадрів і підвищення кваліфікації місцевих лікарів в Іраку [43].

Українсько-іракські відносини в економічній сфері, зокрема в нафтогазовій промисловості, мають міцне підґрунтя. У 70-80-ті роки XX ст. низка українських нафтогазових підприємств і проектних організацій працювали в Іраку. Так, АТ «Укргазпроект» виконало проектування газотранспортних систем на території Іраку довжиною 760 км. За проектами українського Інституту транспорту нафти збудовано нафтопровід Багдад – Басра довжиною 550 км та сховище - нафтопродуктів ємкістю 170 тис. м³. Спеціалісти Українського нафтогазового інституту протягом 1989-1990 рр. просвердлили в Іраку близько 400 свердловин. У 80-ті роки XX ст. в країні працювали сотні спеціалістів підприємств «Укрнафта» та «Укргазбуд» [22].

Отже, зовнішньоторговельні відносини українських земель з країнами арабського Сходу сягають глибокої давнини та характеризуються плідною співпрацею.

Співпраця з іншими країнами Перської затоки не була настільки жвавою та й розпочиналася, фактично, лише після здобуття Україною

незалежності. На початку 90-х років ХХ ст. більшість держав регіону характеризувались економічно прозахідною орієнтацією і відповідною технологічною та ноу-хау залежністю. На етапі становлення незалежності України інтерес до неї обмежувався як до ймовірного джерела диверсифікації озброєнь, оскільки інвестиції в українську економіку мали високий ступінь ризикованості через перехідний стан економіки та політичну нестабільність.

Налагодження дипломатичних відносин між Україною та ОАЕ у жовтні 1992 р. та відкриття Посольства України в Абу-Дабі у жовтні 1993 р. можна вважати початком практичної реалізації близькосхідного напрямку зовнішньої політики України. Економічним стимулом до розбудови двосторонніх відносин між Україною та ОАЕ послужив пошук нових та альтернативних ринків для просування вітчизняної продукції (на початковому етапі це здебільшого стосувалося традиційних предметів українського експорту – металургійної та хімічної продукції) [77].

16-17 квітня 1993 р. відбувся візит в ОАЕ урядової української делегації, метою якого були переговори щодо налагодження двостороннього співробітництва між Україною та ОАЕ. 21 жовтня 1993 р. в ОАЕ прибула передова група працівників Посольства, а з 1 січня 1994 р. почало діяти Посольство України в ОАЕ. У 1995 р. була укладена міжурядова угода про торговельно-економічне співробітництво, а в 1996 р. парафовано ще дві угоди в сфері економіки: про уникнення подвійного оподаткування та про взаємний захист інвестицій.

Основним способом реалізації інтересів України в сфері економічного співробітництва стало «масоване вторгнення» на еміратський ринок шляхом участі українських експозицій у численних міжнародних виставкових заходах, які відбуваються в ОАЕ на регулярній основі. Свого часу така

тактика принесла відчутні позитивні результати, оскільки дала змогу всебічно репрезентувати можливості вітчизняної економіки та її готовність до розгортання широкомасштабного співробітництва з ОАЕ та іншими державами регіону, зокрема, у традиційних для України експортних галузях (металургія, хімія), продукція яких користується тут підвищеним попитом.

Протягом 1994-2001 рр. двосторонні відносини підтримувалися, насамперед, шляхом обміну численними делегаціями урядового та відомчого рівнів. У січні 2002 р. відбувся офіційний візит Міністра закордонних справ України А.М.Зленка до ОАЕ, в ході якого було досягнуто домовленостей щодо розвитку двостороннього співробітництва[77].

Спільне комюніке про налагодження дипломатичних відносин між Україною та **Бахрейном** підписано та набуло чинності 20 липня 1992 р., але фактично дипломатичні відносини між двома країнами беруть свій початок з 1 жовтня 2002 р. (вручення Послом України в ОАЕ вірчих грамот Посла України в Королівстві Бахрейн за сумісництвом). У 2002 р. здійснені перші практичні кроки із започаткування політичного діалогу сторін. Президент України Л.Д.Кучма 1 березня 2002 р. привітав Короля Бахрейну Шейха Хамада бін Ісу Аль Халіфу з нагоди визначної історичної події у житті Бахрейну - проголошення держави Королівством та її трансформації у конституційну монархію. Спікер Верховної Ради України також надіслав відповідне поздоровлення. Листа, датованого 26 червня 2002 р., надіслав Міністру закордонних справ Бахрейну Шейху Мухаммеду бін Мубараку Аль Халіфі Міністр закордонних справ України. У листі йшлося про підготовку візиту до Бахрейну Президента України. Була розглянута також можливість якнайшвидшого підписання низки двосторонніх економічних угод.

Ісламська революція в **Ірані** 1979 р. є не тільки прикладом протистояння західній модернізації, а й спробою адаптації суспільства до змін без порушення його культурної цілісності. Таким чином Іран започаткував зміни у світовому політико-економічному просторі, запровадивши на власних теренах модель «ісламської економіки», заснованої на принципах шаріату, та, як наслідок, – поваги до етичних норм, ефективності капіталу, як основи фінансової системи. Довівши свою ефективність в сучасних умовах, «ісламська економіка» викликає дедалі більший інтерес та має підстави стати передумовою розбудови плідної співпраці держави на міжнародній арені з огляду на доведену часом ефективність [16, с.59].

Ісламська Республіка Іран є одним з найбільших економічних партнерів України у регіоні Близького Сходу (входить до п'ятірки, разом з Сирією, Ліваном, Саудівською Аравією та Туреччиною, формуючи близько 80% загального товарообігу України з країнами регіону). Відносини з Іраном, порівняно з іншими державами близькосхідного регіону, завжди вирізнялися більшою інтенсивністю, масштабністю і розмаїттям форм співпраці [86, с.3]. Проте незважаючи на значний економічний інтерес нашої держави до поглиблення співпраці, з моменту налагодження дипломатичних зв'язків ще у 1991 р. (25 грудня), відносини з потенційно вигідним для України партнером розвивалися не надто жваво. Загалом можна виокремити три етапи розвитку зовнішньоекономічних відносин між Україною та Ісламською республікою Іран [61].

На першому етапі (1991-2005) зв'язки розвивалися доволі активно: сторони уклали 85 протоколів про наміри та 22 угоди. Піком економічних і політичних відносин цього етапу стала угода про ліцензійне виробництво

українських пасажирських (транспортних) літаків Ан-140 на іранському авіаційному підприємстві HESA в м. Ісфахан під назвою «IrAn-140» та створення Спільної міжурядової українсько-іранської комісії з економічного та торговельного співробітництва (СМК) [85].

На другому етапі (2005-2010 рр.) українсько-іранські відносини дещо уповільнилися (укладено лише 6 угод). Деякі західні країни досить песимістично, а то й негативно оцінювали перспективи розвитку українсько-іранських відносин, що відповідно вплинуло на їх інтенсивність [104, с.65].

Після 2010 р. відносини між двома країнами увійшли в новий, третій, етап. Договірною-правова база українсько-іранських двосторонніх відносин забезпечує юридичне підґрунтя для взаємовигідного співробітництва між двома країнами у політичній, торговельно-економічній і гуманітарній сферах. Станом на 2012 р. договірною-правова база українсько-іранських відносин охоплює 63 документи, чинними з яких є 35, з них міждержавних – 10; міжурядових – 9; міжвідомчих – 16 [35] (див. Додаток А).

Протягом усіх років активним учасником співпраці була Спільна міжурядова українсько-іранської комісія з економічного та торговельного співробітництва (СМК) створена 22 травня 2003 р. на підставі ст. 5 «Декларації про принципи дружнього співробітництва між Україною та Іраном». Основним завданням СМК є підготовка пропозицій і рекомендацій для урядів обох країн щодо реалізації програм і проектів економічного та науково-технічного співробітництва в галузях, що становлять взаємну зацікавленість [85]. Комісія проводить свої засідання раз на рік, почергово в Україні та Ісламській Республіці Іран. Усього відбулося чотири засідання СМК.

На першому засіданні 19-23 травня 1996 р. у м. Тегеран було сформовано комітети з економічного промислового та торговельного співробітництва, банківської та фінансової співпраці, зі співробітництва у галузі транспорту та координаційний комітет.

На другому засіданні СМК 28-29 серпня 2000 р. у м. Київ були підписані такі документи [85]: (1) Меморандум «Про взаєморозуміння Другого засідання СМК»; (2) Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Ісламської Республіки Іран «Про взаємну допомогу у митних справах»; (3) Меморандум «Про взаєморозуміння між Державним комітетом з питань стандартизації, метрології та сертифікації України та Інститутом із стандартизації і промислових досліджень Ірану».

До третього засідання СМК 20-22 травня 2002 р. у м. Тегеран сторони підготували для підписання Договір між Україною та Ісламською Республікою Іран про торгово-економічне співробітництво на 2003-2007 рр. та Програму його реалізації. Створено Спільний комітет – зі співпраці в енергетичному секторі, перше засідання якого відбулося 28-31 липня 2003 р. Був також підписаний Меморандум «Про порозуміння щодо співробітництво в галузі виставкової діяльності між Торгово-Промисловою Палатою України та Акціонерним товариством з проведення міжнародних виставок в Ірані» [85]. Крім того, в листопаді 2005 р. в Тегерані відбулося перше засідання українсько-іранської Робочої групи з питань співробітництва у всіх галузях транспорту.

На четвертому засіданні СМК, яке відбулось 26-27 травня 2004 р. у Києві, сторони домовилися створити в межах СМК Комітет з питань режимів торгівлі [85].

Крім міжурядової комісії значну підтримку розвитку двосторонніх відносин між країнами надає Діловий центр «Україна – Близький Схід», покликаний сприяти налагодженню бізнес-контактів, а також пошуку ефективних шляхів розвитку ділових і культурних зв'язків між Україною та країнами Перської затоки [73].

З поживленням економічної співпраці України з країнами Перської затоки, зростає інтерес науковців до цих взаємовідносин. Серед публікацій вітчизняних учених, які присвячені цій проблематиці, варто виокремити дослідження В. І. Коміренка та О. В. Гончарова, які аналізують економічну співпрацю України та Саудівської Аравії. Вчені доходять висновку, що інтенсивність і спектр двосторонніх відносин між Україною та Саудівською Аравією значно поступаються відносинам з іншими країнами арабського світу, зокрема, Перської затоки. Розвиток торговельного співробітництва гальмують вузька номенклатура українського експорту й невеликі обсяги імпорту. Український експорт може бути розширений завдяки наукомістким товарам і послугам, насамперед в аерокосмічній, машинобудівній, військово-промисловій і металургійній галузях [47].

Досліджуючи співпрацю України з Іраном, С.С.Нагорний дійшов висновку, що для України Іран залишається одним з основних торгових партнерів, а економічні інтереси Ірану щодо розвитку євразійського енергетичного співробітництва збігаються з геостратегічними цілями України. Вчений сформулював рекомендації для України щодо розширення співпраці з Іраном в економічній сфері, насамперед, у нафтогазовій галузі, у тому числі щодо реалізації проектів використання транзитних можливостей України для надходження іранського газу до європейських країн [57].

Висвітлюючи питання інтеграції у регіоні Перської затоки, Т. Орехова та Аль Макаріх Фарид відзначають зростання ролі арабських країн Близького Сходу у глобальних інтеграційних процесах, що виявляється як у зростанні їх значення на світовій арені інвестиційної та торговельної взаємодії країн, так і у зменшенні розриву між показниками їх соціально-економічного розвитку і показниками розвинених країн. Найбільш інтенсивно інтеграція цих країн реалізується на внутрішньорегіональному просторі, проте очевидним є високий потенціал їх залучення до інтеграційних угруповань інших регіонів світу, наприклад, таких як Південно-Східна Азія, Кавказ і Центральна Азія, Європа [60].

Співпрацю з країнами Перської затоки в контексті зміцнення енергетичної безпеки України аналізує В.А.Федорова. Країни Перської затоки дослідниця вважає важливим напрямом диверсифікації джерел зовнішнього постачання паливно-енергетичних ресурсів [100].

Питання економічного розвитку країн Перської затоки з урахуванням проблеми міграції досліджує Іяд Сайах Маклад [38 – 41]. У його працях висвітлені політика і засоби державного регулювання міграції у країнах Перської затоки, спрямовані на зниження залежності від іноземних робочих, підвищення національної економічної і культурної безпеки регіону.

Для арабських країн, що стрімко розвиваються, Україна – це ґрунтова наукова база, нові технології, родючі землі, продукція металопрокату, машинобудування, кваліфікований персонал і, звичайно, багатовікові культурні традиції. Країни Близького Сходу для України - це значні фінансові ресурси, прагнення до розвитку міжнародних відносин, нові ринки збуту. Отже, існує величезний потенціал у відносинах, реалізація якого і є кінцевою метою співпраці.

Сьогодні взаємні стосунки між Україною та країнами Перської затоки характеризуються неоднозначністю: відносини з одними країнами перебувають лише на етапі становлення (Ірак, Оман, Кувейт, Катар, Бахрейн), а з іншими вже налагоджена активна співпраця (Іран, Саудівська Аравія, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати). Останні роки були сприятливими для укладання нових угод про співпрацю, для візитів вищого керівництва держав і розширення об'єктів взаємовигідної співпраці.

1.3. Інтеграційні процеси в регіоні Перської затоки

Особливістю міжнародних економічних відносин на сучасному етапі є зростання прагнення окремих країн до міжнародної економічної інтеграції. Вона стає результатом поглиблення міжнародного поділу праці, більш високого ступеня інтернаціоналізації господарського життя.

Інтеграція зумовлює якісні зміни багатьох складових сучасного світу. По-перше, трансформується просторова організація системи міжнародних економічних відносин; по-друге, перерозподіляються ролі між учасниками, якими починають виступати створені в різних регіонах світу інтеграційні об'єднання.

Зміни в міжнародних економічних відносинах сприяли інтенсифікації інтеграційних процесів на регіональному і субрегіональному рівнях. Регіоналізм у формі політичного й економічного співробітництва, а також взаємодії і партнерства в галузі забезпечення миру і міжнародної безпеки набув глобального характеру.

Проблема інтеграції, розвитку взаємовигідних зв'язків з країнами світу, входження в міжнародні економічні відносини як незалежної держави, пошук свого місця у вирішенні життєво важливих проблем світового розвитку – це надзвичайно актуальні проблеми. У цьому контексті дослідження інтеграційних процесів, що відбуваються у Перській затоці, формування взаємовигідних відносин між країнами є важливим з точки зору вирішення завдань ефективного інтегрування країн цього регіону у світове співтовариство.

У системі міжнародних економічних відносин регіон Перської затоки посідає особливе місце, що зумовлено його винятково важливим геостратегічним положенням, багатими запасами енергетичних ресурсів (у цьому регіоні зосереджено 55 % розвіданих світових запасів нафти і 40 % світових запасів газу [Error! Reference source not found.]), роллю держав регіону як світових фінансово- валютних центрів [8, с. 344].

У соціально-економічній дійсності країн регіону можна видокремити дві сфери господарювання: сектори традиційний і сучасний, упроваджений ще за колоніальних часів і дотепер орієнтований на зовнішній ринок. Традиційний сектор сягає корінням часів общини, він менш рухливий, консервативніший. Цей сектор є основою економіки багатьох країн, зокрема на селі, де невисокий освітній рівень і великий вплив релігії. Процеси модернізації та реформування економіки всіх господарських структур в арабських країнах почалися в перші роки після набуття незалежності і тривають уже півстоліття.

Країни Перської затоки вийшли із середньовічної апатії не так давно, і при ухваленні економічних рішень дотепер відчувається потужний вплив ісламської ідеології. Однак не варто забувати, що ці країни взяли старт у дуже сприятливій для себе ситуації - як природного монополіста на гігантські запаси вуглеводнів (55 % розвіданих світових запасів нафти і 40 % світових покладів газу). У надрах арабських країн залягають 86 млрд т нафти, 50 трлн м³ газу, а витрати на їхній видобуток вважаються найнижчими у світі.

Характерною ознакою сучасних теорій міжнародної економічної інтеграції є методологічний плюралізм, використання концептуальних напрацювань не лише економічної теорії, а й інших наук, зокрема, історії, політології, культурології. Це зумовлено багатогранністю самого поняття «інтеграція», яке поєднує в собі економічний, політичний, культурний та інші аспекти.

Історичний екскурс у минуле дає можливість дослідити еволюцію теорій інтеграції, їх переплетіння та відокремленість. Першими теоретично обґрунтувати інтеграцію спробували ще меркантилісти (У. Стаффорд, Т. Мен, А. Монкретьєн). Розроблена представниками цієї школи концепція міжнародної

торгівлі передбачала абсолютизацію інтересів окремих країн. Як стверджували меркантилісти, усе, що необхідно в господарському житті, країна повинна прагнути виробляти самостійно. Проблему інтеграції вони розглядали як елемент учення про ефективність зовнішньої торгівлі.

Вагомим є внесок у дослідження інтеграційних процесів представників ліберальної ринкової школи інтеграції (Г. Кассель, М. Гальперин, В. Репке та ін.), які виступали за мінімізацію регулюючого втручання держави в процеси міжнародної інтеграції. Інтеграція, на їх думку, це такий стан речей, за якого між різними національними господарствами можливі настільки ж вільні й вигідні торговельні відносини, як і ті, які існують усередині національного господарства [143], тобто вони розглядали інтеграцію як результат впливу лише ринкових сил. Саме ринкові механізми, які стихійно діють в економіці, зумовлюють формування інтеграційних об'єднань. Вони не тільки заперечували роль держави в розвитку інтеграції, а навіть вважали, що державні інститути можуть не лише негативно впливати на економічний розвиток, а й привести до загального хаосу.

Розвиток інтеграційних процесів у Європі і в інших регіонах показав, що для досягнення успіху в інтеграції національних господарств лише ринкових методів недостатньо. Участь державних і міждержавних органів у регулятивному механізмі міжнародної економічної інтеграції є очевидною. Так з'являється школа, що отримала назву ринково-інституціональна. Представники цієї школи (Б. Баласса, М. Алле) визнають, поряд з ринковими факторами, важливу роль господарської політики держав і міждержавних структур, які розвиваються в окремих інтеграційних об'єднаннях, і намагаються знайти компроміс між ринковим і державним механізмами інтеграції.

На відміну від представників ринкової школи, інтеграцію вони розглядають як єдність, гармонізацію в міжнародному масштабі економічних і економіко-правових елементів. Причому ця єдність формується поступово, поетапно, від нижчих форм до вищих. Пропозиція Б. Баласси щодо класифікації рівнів інтеграції залишається актуальною. Основними етапами інтеграції є зона

вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, повна економічна інтеграція.

Б. Баласса трактує інтеграцію як процес і стан економіки, в основу якого покладені заходи щодо усунення дискримінації між суб'єктами господарювання, які належать різним національним державам. Він пропонує розрізняти співробітництво й інтеграцію, оскільки процес співробітництва може передбачати певні дії щодо зменшення різного роду, дискримінації, а процес інтеграції – їх усунення.

Представники структурної школи (Г. Мюрдаль, А. Маршалл, Ф. Пероу) розглядають економічну інтеграцію як процес структурних перетворень в економіці країн з центрами розвитку інтеграції – великими компаніями (ТНК) і цілими галузями промисловості. Наслідком таких перетворень, на їх думку, є якісно новий інтегрований простір з більш досконалим господарським механізмом. Інтеграція для них – це процес створення нової економічної структури. Наприклад, А. Маршалл наголошує на тому, що справжня інтеграція можлива лише на стадії економічного союзу, коли відбувається взаємопроникнення національних господарств, і пов'язана зі змінами в їх структурі [55, с. 74].

Отже, представники структурної школи в економічній інтеграції вбачають процес структурних змін у країнах, що інтегруються, та створення якісного об'єднання декількох національних господарств.

Ще один напрям теорії міжнародної інтеграції – неокейнсіанський – знайшов відображення в концепції дирижизму. Інтеграцію представники цього напрямку (Р. Купер, А. Філін та ін.) розглядають як процес формування оптимальної ринкової структури. Головною проблемою регіональної інтеграції є пошук оптимального поєднання двох можливих варіантів розвитку економічної інтеграції: а) об'єднання країн з наступною втратою ними суверенітету і взаємним погодженням економічної політики; б) інтеграція з максимальним збереженням національної автономії. Так, Я. Тінберген (один із теоретиків дирижизму) вважав, що функціонування міжнародних інтегрованих структур можливо на основі

розробки їх учасниками спільної економічної політики і погодженого соціального законодавства [144].

Практичну цінність для процесів інтеграції становлять теорії, які досліджують економічні наслідки інтеграції. Серед них запропонована Дж. Вайнером теорія митних союзів. В основу цієї теорії покладено порівняння торгівлі між країнами за умов існування в кожній з них власного митного тарифу та укладеної між ними угоди про митний союз, що скасовує тарифи у взаємній торгівлі. У результаті утворення митного союзу і скасування тарифів у взаємній торгівлі країни-учасниці отримують два протилежні за характером наслідки: а) статичні ефекти, що виникають внаслідок перерозподілу капіталу, праці та інших ресурсів економік-учасниць; б) динамічні ефекти, що впливають на виробничі потужності, продуктивність та зростання економік-учасниць [55, с. 284-291].

У межах сучасних наукових шкіл виникли й альтернативні концепції міжнародної економічної інтеграції. Вони диференціюються залежно від цілей та часу перебігу інтеграційного процесу. На цій основі розглядаються моделі двошвидкісної і багатошвидкісної Європи [107, 118]. Береться до уваги той факт, що внаслідок різних стартових умов учасники інтеграції, проголосивши спільні цілі, можуть витратити неоднакову кількість часу для їх досягнення. Прикладами різношвидкісної інтеграції є Маастрихтські угоди (1992) про критерії конвергенції щодо створення єдиного внутрішнього ринку ЄС та Європейського валютного союзу.

Із багатошвидкісною інтеграцією кореспондується теорія концентричних кіл. За цією концепцією, перше коло формує високоінтегроване ядро країн, а друге — менш інтегровані країни. Зазначена теорія часто пов'язується з великим розширенням ЄС (2004). Подібні процеси можуть відбуватися також у зв'язку з проголошеними адміністрацією США планами створення в майбутньому Всеамериканської зони вільної торгівлі, яка б об'єднала північ і південь континенту.

Концепція гнучкої геометрії, або селективної інтеграції [138] дає змогу членам об'єднання та третім країнам, залежно від політичних чи економічних

обставин, брати участь лише в окремих інтеграційних заходах. На такій основі країни Центральної і Східної Європи співпрацюють з Європейським інвестиційним банком, розвивається кооперація між Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ) та ЄС тощо.

Близькою до попередньої є концепція часткового членства, яка не вимагає від учасників беззастережної участі у всеохопній інтеграції. Цей підхід передбачає можливість участі країн в окремих сферах, як спільна зовнішня чи оборонна політика. Зазначена концепція перегукується з популярною в першій половині 50-х років ХХ ст. теорією секторальної інтеграції М. Шумана, за ініціативи якого були створені Європейське об'єднання вугілля і сталі та Євратом, які пізніше приєдналися до Європейської економічної спільноти.

Аналіз сучасних дефініцій міжнародної економічної інтеграції, оцінка їх переваг та недоліків дав змогу сформулювати її визначення як процесу взаємного зближення національних господарств країн-учасниць, в основу якого покладено зниження трансакційних витрат і зростання економічного добробуту внаслідок виникнення динамічних і статичних ефектів, зумовлених спільною діяльністю національних економік.

Теоретичні концепції міжнародної економічної інтеграції передбачають можливість країн вибирати ті чи інші форми, механізми взаємодії їх національних економік у регіональних об'єднаннях. Це стосується і країн, які входять до РСАДПЗ. Звичайно, інтеграція потребує сприятливих об'єктивних і суб'єктивних передумов, що відповідають внутрішнім і зовнішнім умовам. Важливим фактором активізації цього процесу є узгодженість економічних і політичних інтересів. Водночас, інтеграційні процеси значно поживляються за сприятливих національних передумов, єдності культури, мови, традицій, релігії.

РСАДПЗ була створена у травні 1981 р. для просування співпраці та інтеграції між країнами Перської затоки: Бахрейном, Кувейтом, Оманом, Катаром, Саудівською Аравією та ОАЕ. Асоційоване членство Іраку в РСАДПЗ було скасоване після вторгнення Іраку в Кувейт. Країни – члени РСАДПЗ мають багато спільного – це нафтодобуваючі країни з досить консервативними

монархічними режимами, схожі за етнічними, соціально-політичними структурами та відмінні від інших нафтодобуваючих країн за запасами нафти та прибутками від неї на одну особу. У пошуках більш міцної та стрімкої інтеграції члени GAFTA – аравійська «шістка» – заснували РСАДПЗ. Особливістю діяльності РСАДПЗ є пропаганда «аль-гавія аль-халіджия» («ідентичності Перської затоки»), хоча водночас кожна з аравійських монархій прагне укріплення власних унікальних традицій та національної культури [120, р. 2-4].

Головною складовою діяльності РСАДПЗ є економічна інтеграція. У 1990-х рр. країни – члени РСАДПЗ визнали необхідність диверсифікації економік, залучення приватних та іноземних інвестицій в інфраструктуру та промисловість. У диверсифікації економіки та зниженні залежності від нафтового сектору найбільших успіхів досягли ОАЕ та Бахрейн. ОАЕ поєднали стратегію використання нафтових прибутків з розвитком туристичної галузі, а також стали комерційним транспортним, фінансовим і сервісним центром. Схожий шлях пройшов і Бахрейн. Саудівська Аравія внаслідок консервативних поглядів на туристичний бізнес, який не відповідає моральним правилам традиційного ісламу, обрали шлях індустріальної модернізації, що спиралась на державний сектор [**Error! Reference source not found.**, р. 7-11].

Взірцем для моделювання економічної діяльності країни - члени РСАДПЗ від самого початку вважали Європейське економічне співтовариство. У травні 1992 р. на засіданні міністрів торгівлі пріоритетною метою РСАДПЗ було оголошено створення спільного ринку. У 1994 р. міністри фінансів аравійської «шістки» погодилися на поступову уніфікацію тарифів. Грудень 2001 р. ознаменувався підписанням нового документа про регіональний економічний союз під назвою «Економічна угода між арабськими країнами РСАДПЗ», що замінив Єдину економічну угоду 1981 р. Нова угода передбачала створення митного союзу до 1 січня 2003 р. Однак з імплементацією задекларованого митного союзу в країн – членів РСАДПЗ виникли деякі труднощі. На грудневому саміті лідерів країн – членів РСАДПЗ 2005 р. започаткування повномасштабної діяльності митного союзу було перенесено на 2007 р. [26]. Втім, у звіті РСАДПЗ

за 2009 р. ці труднощі отримали назву перехідного періоду (2003-2009), який дав країнам – членам змогу адаптуватися до аспектів діяльності митного союзу. Серед основних досягнень РСАДПЗ на 2009 р. можна назвати уніфікацію законів і процедур в економічній сфері; заснування спільних установ, як, наприклад, Організації з питань інвестицій Перської затоки, Організації з питань стандартизації РСАДПЗ, завданнями яких є поглиблення технічної й економічної співпраці між країнами – членами РСАДПЗ; прийняття у 2005 р. документа про Спільну торговельну політику, що уніфікував зовнішню торговельну політику країн РСАДПЗ; заснування вільної торговельної зони (1983-2002) між країнами – членами РСАДПЗ; ухвалення 2008 р. угоди про створення монетарного (єдиного валютного) союзу. Формування монетарного союзу передбачало перехід до 2010 р. до спільної валюти «халіджі». Проте ще у 2007 р. Оман відмовився від проекту переходу до спільної валюти. Згодом, у травні 2009 р., до Оману приєдналися ОАЕ, які були вкрай роздратовані порушенням домовленостей щодо розташування спільного банку та емісійного центру нової валюти РСАДПЗ. Спорудивши необхідні будівлі в Абу-Дабі, ОАЕ були неприємно здивовані ініціативою Саудівської Аравії, яка вирішила розташувати спільний банк та емісійний центр у себе в Ер-Ріяді [121, р.20].

Інтеграційні процеси в межах РСАДПЗ характеризуються низкою ознак, які певною мірою відрізняють їх від інших моделей міжнародної економічної інтеграції. Так, для країн, що входять до РСАДПЗ, характерна одноманітність структур національних господарств, вони мають подібні політичні інституції, відносно однорідні системи освіти і мистецтва, уніфіковані на основі суто релігійної ідеології та арабської мови [83, с. 34].

Оскільки створення РСАДПЗ припадало на 80-і роки минулого століття, то маємо підстави стверджувати, що це угруповання належить до другої хвилі інтеграції, яка, на думку дослідників, була зумовлена реакцією країн, що розвиваються, на зміцнення торгових блоків у Північній Америці та Західній Європі. Угруповання цього періоду, як правило, переважно створювалися на базі політичних факторів, а не економічних інтересів (навпаки, в економічному плані

багато з них є конкурентами через однорідність спеціалізації). Як свідчить статистика наприкінці 70-х – на початку 80-х років у структурі ВВП країн – членів цього угруповання в середньому 46 % становила промислова галузь, яка базувалася на видобуванні, переробці та торгівлі нафтовою та газовою продукцією, що загалом підтверджує інтеграційні тенденції другої хвилі.

Водночас РСАДПЗ намагалася створити різнобічний економічний блок за короткий проміжок часу. Оскільки економіки країн – членів були високодохідними та базувалися на нафтогазовій галузі, це створювало приблизно рівні стартові умови та схожі проблеми в досягненні поставлених інтеграційних цілей. Отже, можна стверджувати, що теорія різношвидкісної інтеграції є складовою інтеграційного процесу в РСАДПЗ.

Однією з особливостей формування інтеграційних процесів у РСАДПЗ є те, що вона виникла внаслідок політичних зусиль. Намагання досягти взаємодоповнення господарських структур, зменшити конкуренцію між собою при реалізації стратегії диверсифікації економіки, забезпечити безпеку в регіоні стали спонукальними мотивами створення інтеграційного угруповання. Крім того, це процеси, які активізувалися внаслідок географічної, етнічної, культурно-релігійної близькості країн-учасниць і, частково, пожвавлення торговельно-економічних відносин. Розглядаючи внутрішньорегіональну торгівлю як один із факторів становлення та розвитку інтеграції, слід зазначити, що торгівля в межах РСАДПЗ за період з 1980 по 1990 рр. зросла з 6,7 до 7,2% [32], а з 2000 по 2007 рр. взаємна торгівля збільшилась на 28% і досягла 19,3% усієї торгівлі в регіоні [64]. Ці показники спростовують точку зору окремих представників концепції митного союзу, які вважали, що перспективи розширення внутрішньорегіональної торгівлі в митних союзах у країнах, що розвиваються, досить незначні через обмежені можливості перерозподілу виробничої діяльності.

Хоча члени РСАДПЗ й володіють значними запасами нафти, вона не залучена в міжрегіональну торгівлю, а постачається лише за межі блоку. Частка внутрішньорегіонального експорту без урахування нафти, за різними оцінками,

становить від 33 до 36%, що свідчить про успішну реалізацію домовленостей щодо вільного переміщення місцевих товарів. На світовій арені диверсифікація економіки та звільнення від залежності від нафтогазової галузі є спільною метою країн РСАДПЗ. За суттю ці два напрями тісно пов'язані й можна говорити лише про домінування того чи іншого напрямку на певному етапі.

Протягом перших двадцяти років своєї діяльності РСАДПЗ зосередилася на узгодженні заходів в окремих галузях. Інтеграційний процес відбувався досить повільно, частково через значний обсяг технічної роботи, яку потрібно було виконати. Отже, на своєму шляху РСАДПЗ пройшла такі форми міжнародної економічної інтеграції: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок. Сьогодні інтеграційні зусилля цього угруповання спрямовані на досягнення економічного союзу, запровадження єдиної регіональної валюти, зміцнення свого міжнародного авторитету і посилення зовнішньоекономічних позицій.

Розглядаючи інтеграцію на таких двох рівнях, як м'який і жорсткий, доцільно звернути увагу на створення міждержавних центрів управління. На першому рівні м'якої інтеграції в межах моделі управління передбачається, що інтереси держав, які долучились до цього процесу, узгоджуються. Як наслідок, рішення ухвалюються за допомогою консенсусу, але держави залишаються максимально незалежними. На другому – жорсткому – рівні передбачено створення наднаціональних органів керівництва, основною ознакою яких є підпорядкованість національних органів інтернаціональній структурі, яка бере на себе вирішення тих чи інших питань. Створення наднаціональних органів управління є обов'язковим для отримання нових інтеграційних досягнень і прискорення ухвалення рішень. Наразі країни – члени РСАДПЗ не створили органів наднаціонального управління, на відміну від Європейського Союзу, який піднявся на найвищий інтеграційний ступінь, але процес їх створення триває.

Упродовж останніх років на території держав Перської затоки окреслилися нові тенденції, серед яких: репатріація капіталу, розміщеного в західних країнах, і створення умов, сприятливих для його внутрішнього інвестування, а також повернення на батьківщину кваліфікованих фахівців, які після закінчення

навчання в зарубіжних центрах вважають за краще працевлаштуватись в Європі або Америці. Почалися процеси дерегулювання деяких основних галузей економіки, лібералізації ринків торгівлі й інвестицій, зміщення акцентів в бік розвитку приватного сектору.

Наявність у регіоні Перської затоки капіталу, який шукає можливості для інвестування, і висока вартість акцій країн – членів РСАДПЗ стимулюють провідні арабські компанії вносити свої акції до лістингу регіональних фондових ринків, лідером яких є Дубайська міжнародна фінансова біржа. Загальна ринкова вартість семи фондових бірж РСАДПЗ, що становила у 2000 р. усього 119 млрд дол., на початку 2006 р. досягла 1,2 трлн дол., або 95% загальної капіталізації арабських ринків [33]. Ринок нерухомості країн Перської затоки оцінюється у 750 млрд дол.

Ми спробуємо, використовуючи гравітаційну модель, дослідити ефекти РСАДПЗ на розвиток торгівлі всередині регіону та визначити торговельний потенціал РСАДПЗ з країнами чи групами країн, з якими укладено угоди щодо зони вільної торгівлі. Щоб оцінити модель, базовану на 7500 спостереженнях (2001-2012), використаємо метод перехресної регресії об'єднаних часових рядів. Контрольною групою для РСАДПЗ будуть країни Близького Сходу та Північної Африки, оскільки саме з ними країни – члени РСАДПЗ мають найтісніші економічні, політичні та культурні зв'язки.

Країни – члени РСАДПЗ сильно залежать від зовнішньої торгівлі. Експортна квота коливається від 74% для Бахрейну до 40% у Саудівській Аравії. Загалом 83% експорту регіону становить нафта. Саудівська Аравія – найпотужніший гравець, на частку якого припадає 47% експорту та 37% імпорту регіону. На другому місці – ОАЕ з 22% експорту і 36% імпорту. Найбільша частка імпорту припадає на машини і устаткування (39%), обробну промисловість (17%) та продукти харчування (11%) (Додаток Б).

Оскільки країни – члени РСАДПЗ є великими експортерами нафти, то їх основні торговельні партнери – з-поза меж регіону. Лише 4,12% експорту реалізується на ринках всередині регіону і лише 9,74% імпорту походить з країн

РСАДПЗ. Малий обсяг внутрірегіональної торгівлі пояснюється схожістю економічної структури країн – членів РСАДПЗ і недостатньою промисловою диверсифікацією [124]. Попри це, якщо виключити з торгівлю нафту, то частка внутрірегіонального експорту виростає до 26,7%, що є значним показником, який можна порівняти з показниками таких інтеграційних об'єднань, як МЕРКОСУР чи АСЕАН. Отже, внутрірегіональна торгівля РСАДПЗ є більш інтенсивною, а економіки країн регіону є більш інтегрованими, ніж може видатися на перший погляд.

Як видно з табл. 1.3 торгівля країн – членів РСАДПЗ з Південно-Східною Азією, США та ЄС становила 21, 9,4 та 8,8% сумарного експорту РСАДПЗ відповідно, а арабські країни (включно з самими країнами РСАДПЗ) – лише 6%. Якщо виключити нафту, на арабські країни (включно з РСАДПЗ) припадає 35% експорту, тоді як решта спрямовується у Південно-Східну Азію (18%), ЄС (7%) та США (6%). Зрозуміло, що на імпорт такого впливу торгівля нафтою не чинить.

Таблиця 1.3.

Географічна структура зовнішньої торгівлі РСАДПЗ у 2001-2012 рр., %.

Період	РСАДПЗ	Арабські країни	США	ЄС	Азія	Решта світу
Сукупний експорт						
2001-2012	4,12	1,46	9,38	8,74	20,73	55,56
2001-2004	4,32	1,38	11,66	12,30	14,51	55,84
2005-2008	4,12	1,43	6,22	5,71	23,83	58,69
2009-2012	3,91	1,58	10,26	8,22	23,86	52,16
Експорт без нафти						
2001-2012	26,62	8,09	6,21	7,32	18,16	33,60
2001-2004	30,65	8,26	6,12	8,10	27,17	19,69
2005-2008	27,69	9,35	7,25	8,17	15,00	32,54
2009-2012	21,52	6,68	5,24	5,69	12,31	48,57
Сукупний імпорт						
2001-2012	9,74	2,57	14,64	31,11	25,75	16,19
2001-2004	8,76	2,64	17,54	32,30	23,04	15,72
2005-2008	10,83	2,35	13,87	30,94	27,48	14,52

2009-2012	9,61	2,72	12,51	30,09	26,73	18,34
-----------	------	------	-------	-------	-------	-------

Джерело: [145]

Щоб визначити, як змінювалась географічна структура РСАДПЗ протягом років, ми розділили період 2001-2012 рр. на три підперіоди. Як видно з таблиці, частка внутрірегіонального експорту без урахування нафти РСАДПЗ поступово зменшується (з 26,6% у 2001-2004 рр. до 21,5% у 2009-2012 рр.). Скорочення внутрірегіонального сукупного експорту компенсується зростанням частки експорту до основних торговельних партнерів, тоді як скорочення експорту без урахування нафти супроводжується скороченням частки, що припадає на основних торговельних партнерів, і зростанням частки «інших» країн. Щоб пояснити ці структурні зміни у торгівлі РСАДПЗ, необхідно побудувати формальну модель, яка б враховувала різноманітні чинники, що впливають на двосторонню торгівлю, включаючи ефект від економічної інтеграції в регіоні та посилення глобальної відкритості країн РСАДПЗ. У таких випадках найчастіше використовується гравітаційна модель, яка відзначається гнучкістю та достовірністю результатів.

Гравітаційна модель базується на гіпотезі, згідно з якою обсяги двосторонньої торгівлі між двома країнами прямо залежать від їх ВВП і обернено – від відстані між ними. У різних дослідженнях модель доповнювалась такими змінними, як спільне культурне та історичне минуле, спільна мова, спільний кордон, торговельні преференції тощо.

Специфікація моделі, використаної у дослідженні, має такий вигляд:

$$\ln X_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \ln(Y_{it}) + \beta_2 \ln(Y_{jt}) + \beta_3 \ln(Pop_{it}) + \beta_4 \ln(Pop_{jt}) + \beta_5 \ln(D_{ij}) + \beta_6 (Bord_{ji}) + \beta_7 DGCC_{ijt} + \beta_8 DMU_{ijt} + \beta_9 DMAS_{ijt} + \beta_{10} DGCCO_{ijt} + \beta_{11} DGCMU_{ijt} + \beta_{12} DGCMAS_{ijt} + \beta_{13} DGCEU_{ijt} + \beta_{14} DGCUS_{ijt} + u_{ijt} \quad (1.1)$$

де X_{ijt} – обсяг торгівлі між країнами i та j у час t ;

Y_{it} – номінальний ВВП країни i ;

Y_{jt} – номінальний ВВП країни j ;

Pop_{it} – кількість населення країни i ;

Pop_{jt} – кількість населення країни j ;

D_{ij} – відстань між i та j ;

$Bord_{ji}$ – фіктивна змінна для позначення спільного кордону між i та j ;

$DGCC_{ijt}$ – фіктивна змінна, яка дорівнює одиниці, якщо i та j обидві належать до РСАДПЗ;

DMU_{ijt} – фіктивна змінна, яка дорівнює одиниці, якщо i та j належать до Союзу арабського Магрибу (Алжир, Лівія, Мавританія, Марокко, Туніс);

$DMAS_{ijt}$ – фіктивна змінна, яка дорівнює одиниці, якщо i та j належать до країн Машрику (Ірак, Сирія, Йорданія, Палестина, Ліван);

$DGCCO_{ijt}$ – фіктивна змінна, яка дорівнює одиниці, якщо i – країна РСАДПЗ, а j – ні;

$DGCMU_{ijt}$ – фіктивна змінна, яка дорівнює одиниці, якщо i – країна РСАДПЗ, а j – країна Союзу арабського Магрибу;

$DGCMAS_{ijt}$ – фіктивна змінна, яка дорівнює одиниці, якщо i – країна РСАДПЗ, а j – країна Машрику;

$DGCEU_{ijt}$ – фіктивна змінна, яка дорівнює одиниці, якщо i – країна РСАДПЗ, а j – країна ЄС;

$DGCUS_{ijt}$ – фіктивна змінна, яка дорівнює одиниці, якщо i – країна РСАДПЗ, а j – США;

u_{ijt} – залишковий член;

$\beta_0, \beta_1 \dots \beta_{14}$ – оцінювані параметри.

Можна очікувати, що параметри β_1 та β_2 будуть додатними, оскільки торгівля між країнами зростає із зростанням ВВП. Великі країни торгують більше між собою, оскільки у них більший потенціал щодо пропозиції експорту та попиту на імпорт. Параметри β_3 та β_4 очікувано будуть від'ємними, оскільки країни з більшим населенням за певного обсягу ВВП є біднішими, а відповідно, торгують менше. Хоча деякі дослідники [147] стверджують, що додатний чи від'ємний знак цих параметрів залежить від ефекту абсорбції чи ефекту масштабу. Параметр β_5 також, ймовірно, буде від'ємним, оскільки що більша відстань між країнами, то більші видатки на транспортування і трансакційні видатки. Хоча з плином часу значення за модулем цього параметра буде зменшуватись через розвиток транспортного сполучення. Коефіцієнт β_6 , як очікується, буде позитивним, оскільки наявність спільного кордону сприяє розвитку торгівлі.

Параметри $\beta_7 - \beta_{14}$ відображають вплив економічної інтеграції в межах РСАДПЗ та інших угод преференційної торгівлі. Зокрема, позитивна і значуща величина параметра β_7 означатиме, що приналежність країн-партнерів до РСАДПЗ стимулює розвиток торгівлі більшою мірою, ніж цього можна було очікувати за заданого рівня економічного розвитку. Іншими словами, створення РСАДПЗ сприяє сукупному нарощенню обсягів внутрірегіональної торгівлі. Змінна *DGCCO* відображає ступінь відкритості, інакше кажучи, те, чи зростання внутрірегіональної торгівлі відбувається за рахунок країн – не членів РСАДПЗ, чи ні. Якщо параметр β_7 є позитивним і статистично значущим, а параметр β_{10} – статистично мізерним, то спостерігається ефект створення торгівлі. Якщо ж β_7 є позитивним і статистично значущим, а параметр β_{10} – негативним і статистично значущим, то присутній ефект відхилення торгівлі.

Подібний підхід до моделювання ефектів економічної інтеграції широко застосовувався для дослідження МЕРКОСУР, НАФТА та Африканських торговельних об'єднань [122; **Error! Reference source not found.; Error! Reference source not found.;** 110].

Для аналізу ми застосуємо метод перехресної регресії та модель з фіксованими ефектами. У табл. 1.4 наведені значення оцінюваних параметрів і середньоквадратична похибка. Усі основні змінні, окрім показника кількості населення, мають очікуваний знак і високу статистичну значущість (1%),.

Показник змінної ВВП є позитивним і для імпортера і для експортера, що означає, що із зростанням ВВП обсяги взаємної торгівлі збільшуються. Попри це, зростання торгівлі більше залежить від зростання ВВП в країні-експортері і менше – від зростання ВВП в країні-імпортері.

Параметр, обчислений для показника кількості населення, є негативним, тобто країни з більшою кількістю населення є більш самодостатніми і, відповідно, імпортують менше. Показник відстані теж негативно впливає на торгівлю, як і очікувалось, що відображає зростання витрат на перевезення зі збільшенням відстані. Також цілком очікуваним виявилось значення фіктивної змінної

спільного кордону: країни зі спільним кордоном торгують більше, ніж країни, в яких спільного кордону немає.

Таблиця 1.4

Результати обчислень за гравітаційною моделлю

Змінна	Метод перехресної регресії		Модель з фіксованими ефектами	
	Оцінюваний параметр	<i>t</i> -статистика	Оцінюваний параметр	<i>t</i> -статистика
ВВП _{<i>i</i>}	0,696*	17,157	0,503*	2,710
ВВП _{<i>j</i>}	1,194*	88,452	1,150*	89,149
Pop _{<i>i</i>}	0,034	0,903	0,380*	2,896
Pop _{<i>j</i>}	-0,151*	10,346	-0,211*	14,922
D _{<i>ij</i>}	-0,782*	28,179		
Bord _{<i>ij</i>}	0,335*	2,863		
DGCC	1,199*	6,289	2,557*	10,697
DGCCO	0,298*	3,354	0,227*	3,611
DMAS	0,835*	4,892	2,665*	11,470
DMU	0,736*	4,755	1,317*	6,647
DGCMS	1,426*	7,490	1,608*	5,759
DGCMU	-2,378*	12,364	-3,992*	13,834
DGCUS	0,615*	2,715	0,0930	0,277
DGCEU	0,367*	4,691	0,477*	4,291
GCCPR2	-0,250	1,064	-0,256	0,737
GCCPR3	-0,452	1,919	-0,155	0,447
GCMASPR2	-0,205	0,770	-0,222	0,578
GCMASPR3	-1,378*	5,376	-1,341*	3,539
GCMAGPR2	0,229	0,870	0,676	1,736
GCMAGPR3	-0,130	0,498	-0,248	0,639
<i>R</i> ²	0,64		0,596	
<i>N</i>	8045		8044	
Логарифмічна вірогідність	-15153,7		-16044,2	

* значуще на рівні 1 чи 5%.

Складено автором.

Ефекти торговельних об'єднань виражаються знаком і значенням відповідних параметрів. Параметр внутрірегіональної торгівлі *DGCC* для країн – членів РСАДПЗ є позитивним і статистично значущим, тобто вплив економічної інтеграції РСАДПЗ на торгівлю між країнами – членами є дуже вагомим: країни торгують між собою вдвічі інтенсивніше, ніж торгували б за відсутності цього інтеграційного об'єднання. Також, як видно з результатів дослідження, інтенсивна внутрірегіональна торгівля не викликає відхилення торговельних потоків з третіх країн, про що свідчить позитивний і статистично значущий параметр «ступеня

відкритості» (*DGCCO*). Значення цього показника свідчить про зростання торгівлі з країнами – не членами РСАДПЗ на 39%. Отже, за досліджуваний період країни – члени РСАДПЗ наростили обсяги торгівлі як між собою, так і з рештою світу, тобто економічна інтеграція в межах РСАДПЗ демонструє ефект створення, а не відхилення торгівлі.

Торгівля країн – членів РСАДПЗ відображається двома фіктивними змінними (*DGCMAS*) та (*DMU*). Результати свідчать, що торгівля з країнами Машрику розвивається набагато швидшими темпами, тоді як торгівля з країнами Магрибу – менша за обсягами, ніж можна було очікувати. Отже, торговельна угода про зниження бар'єрів між РСАДПЗ та Союзом арабського Магрибу сприятиме зростанню торгівлі, як це вже трапилось з країнами Машрику.

Торгівля РСАДПЗ з ЄС та США також розвивається надзвичайно інтенсивно, про що свідчать позитивні та статистично значущі коефіцієнти *DGCUS* та *DGCEU*. Цьому сприяють підписані угоди про вільну торгівлю.

Щоб дослідити еволюцію торговельних відносин РСАДПЗ (як усередині регіону, так і з третіми країнами), ми розділили показники на три періоди, по чотири роки в кожному: період 1 – 2001-2004 рр.; період 2 – 2005-2008 рр.; період 3 – 2009-2012 рр. Щоб охопити часові ефекти, було введено фіктивні змінні *GCCPR2*, *GCCPR3*, *GCMASPR2*, *GCMASPR3*, *GCMAGPR2*, та *GCMAGPR3*, *GCCOPR2*, *GCCOPR3*, які відображають внутрірегіональну торгівлю РСАДПЗ, торгівлю між РСАДПЗ і країнами Машрику, торгівлю між РСАДПЗ і Союзом арабського Магрибу і торгівлю між РСАДПЗ і рештою світу у періоди 2 та 3 відповідно. Період 1 слугує базовим.

Наведені у табл. 1.4 результати свідчать про те, що коефіцієнти внутрірегіональної торгівлі РСАДПЗ є негативними, але статистично не значущими. Це означає, що у тенденціях внутрірегіональної торгівлі у 2005-2008 рр. і 2009-2012 рр. не спостерігалось значних змін, порівняно з базовим періодом. Торговельний потенціал від економічної інтеграції РСАДПЗ уже реалізовано. Інтенсивність торгівлі з країнами Машрику знижується. Показники Союзу арабського Магрибу не є статистично значущими. Отже, імплементація угоди про

створення панарабської зони вільної торгівлі (GAFTA) на розвиток торгівлі між РСАДПЗ та іншими арабськими країнами суттєво не вплинула.

На підставі аналізу розвитку торгівлі РСАДПЗ в контексті чинних угод про торговельні преференції на Близькому Сході та у Північній Африці (регіон БСПА) можемо сформулювати кілька висновків. Насамперед, нам вдалося спростувати поширену думку про те, що арабські країни не дуже інтенсивно торгують між собою. Ми довели, що створення РСАДПЗ надзвичайно позитивно вплинуло на розвиток внутрірегіональної торгівлі: країни – члени РСАДПЗ торгують між собою удвічі інтенсивніше завдяки економічній інтеграції в регіоні. Також завдяки аналізу ми виявили, що економічна інтеграція РСАДПЗ демонструє ефект створення, а не відхилення торгівлі. Це, ймовірно, є результатом відкритості країн – членів РСАДПЗ до решти світу. Також надзвичайно позитивні наслідки мало підписання угод про вільну торгівлю між РСАДПЗ та ЄС і між РСАДПЗ та США. Цей досвід засвідчує, що можливе підписання угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС само по собі позитивно вплине на відносини з країнами РСАДПЗ.

У капіталонадлишкових країнах Перської затоки склався особливий вид ринкових стосунків – «рентний капіталізм», за якого високі темпи економічного зростання за відсутності конкурентного механізму відображають не стільки реальний розвиток виробничих сил, скільки високі державні витрати, джерелом яких є нафтова рента. Проте вуглеводні дають можливість цій групі арабських держав реалізовувати істотні елементи стратегії стійкого розвитку, створюючи умови, сприятливі для зростання продуктивних сил.

Країни ж, в яких переважають елементи централізованої економіки, не мають особливого вибору і змушені або приєднатись до загального руху глобалізації з усіма несприятливими для політичної системи наслідками, або ж «заморозити» свою відсталість. У будь-якому разі арабський світ приречений на функціонування у «наздоганяючому» режимі.

В арабському світі економіка, як ніде, тісно пов'язана з політикою та долею правлячих режимів, які створили для себе унікальну матеріальну базу,

побудовану на зрозумілих для мусульман і прозорих ідеологічних концепціях ісламу. У зовнішній політиці арабських країн, зокрема монархій Перської затоки, на перший план висуваються компоненти мусульманської та арабської консолідації. Такий стан має відповідну нормативну базу, закріплену в конституціях, де разом з арабізмом фіксується ісламська самоідентифікація. Найвиразніше це виявляється в міжнародній діяльності ісламських кредитних організацій і фондів. Пули державного капіталу, або, як їх ще називають, фонди суверенного багатства (*sovereign wealth funds - SWF*), мають півстолітню історію, але про них заговорили лише в останні два-три роки. Такі фонди формуються або за рахунок відрахувань із коштів, отриманих від продажу корисних копалини, або за рахунок частини золотовалютних резервів. Першим шляхом йдуть Кувейт, Саудівська Аравія, другим – Китай, Сінгапур.

За прогнозом МВФ, у найближчі п'ять років загальний обсяг суверенних фондів світу зросте з 2-3 до 6-10 трлн дол. Один із найбільших - ADIA з Абу-Дабі, резерви якого, за деякими оцінками, сягають 900 млрд дол.

Слабкий донедавна розвиток фінансових ринків арабських країн Перської затоки пояснювався тим, що нагромадження вагової частини ВВП багато років відбувалося за межами регіону шляхом «перекачування» нафтодоларів на фінансові ринки індустріальних країн. Інвестиційне фінансування національних компаній здійснювалося за рахунок внутрішніх джерел (прибуток і амортизація) та інституційного фінансування (банківські кредити на пільгових умовах). Господарські реформи останніх років мають у край обережний і поступовий характер [129].

Країни Перської затоки не мають особливої потреби у ПІІ, загальний обсяг яких на початку століття впав до 2 млрд дол. на рік, але зарубіжні інвестиції необхідні їм для отримання доступу до нових технологій і послуг. Проблемою для регіону є не брак ліквідності, а брак досвіду макроекономічного регулювання та низька ефективність інститутів державного сектору. Оздоровлення інвестиційного клімату, включаючи процеси приватизації, що проводяться, та інтенсифікація попиту на природні ресурси, принаймні у першій половині 2008 р.,

дали 24 млрд дол. припливу ПІІ у 2009 р. до північноафриканських країн даного регіону.

Усвідомлюючи різноманітність концепцій економічної сутності міжнародної інтеграції, слід зазначити, що важливим імпульсом до її практичної реалізації є бажання країн досягти вищого рівня економічного розвитку, більш тісної співпраці і взаємопроникнення національних господарств. Кожна держава має право обирати форму інтеграції, механізм взаємодії економік при створенні регіональних інтеграційних угруповань.

Розвиток інтеграційних процесів у РСАДПЗ характеризується особливостями, які зумовлені різними чинниками, зокрема, історичними, економічними, етнічними та іншими. Розуміння геополітичної і геоекономічної реальності, її детермінованості сукупністю цих чинників спонукає країни – члени РСАДПЗ до пошуку найбільш ефективних форм і типів інтеграції. У майбутньому такими формами будуть валютна кооперація країн Перської затоки, економічний союз, що покликані слугувати прикладом для України.

Висновки до Розділу 1

У розділі досліджено теоретико-методологічні засади вивчення проблем економічного співробітництва між країнами світу. Увагу зосереджено на аналізі еволюції поглядів на основні форми економічних взаємозв'язків між Україною та державами Перської затоки.

Становлення зовнішньої торгівлі як системи економічних відносин представлено як критичний аналіз теорій і концепцій, серед яких виокремлено: меркантилізм, зокрема теорію грошового балансу (У.Стаффорд, Г.Скаруффі) і теорію торгового балансу (Т.Мен, А.Сьєра, А.Монкретьєн); класичну школу політичної економії (Ф.Кене, А.Сміт, Д.Рікардо, Дж.С.Міллер). Основи сучасної теорії ґрунтуються на теорії порівняльних переваг і теорії вирівнювання цін на фактори виробництва, яку розробили Е. Гекшер, Б. Олін, а потім доповнили П.Самуельсон і В.Столпер. Ця теорія базується на тому, що торгівля є не просто

взаємовигідним обміном, а є засобом, за допомогою якого можна скоротити розрив між рівнями розвитку країн.

Проаналізувавши систему поглядів на сутність зовнішньої торгівлі, автор наводить загальну характеристику її функцій, а також форм і методів здійснення; розглядає основні суб'єкти і виокремлює економічні і неекономічні фактори впливу на стає зростання обсягів зовнішньої торгівлі.

На підставі дослідження еволюції інвестиційних теорій (теорії технологічного розриву Познера, теорії портфельних інвестицій, теорії "захисного інвестування" Хаймера, теорії монополістичних переваг Кіндлбергера, теорії привласнення, теорії життєвого циклу Вернона, теорії "наукомісткої спеціалізації", теорії "альтернативних витрат" Хаберлера, теорії "втечі капіталів" та ін.) розроблено класифікацію інвестиційних теорій, встановлено, що великого значення економічна наука надає ролі держави в регулюванні інвестиційної діяльності

У роботі наголошується, що глобалізація та економічна інтеграція – взаємопов'язані процеси. Остання, при цьому, є еволюційним процесом розширення взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин окремих країн, створення ТНК і, зрештою, об'єднання країн у регіональні союзи, що сприяє розвитку економічної регіоналізації. Отже, утворення регіональних інтеграційних об'єднань між країнами Перської затоки є невідворотним процесом, зумовленим розвитком світової економіки.

У розділі наведені сучасні визначення міжнародної економічної інтеграції, оцінені їх переваги та недоліки, що дало змогу визначити її як процес взаємного зближення національних господарств країн-учасниць, в основі якого – зниження трансакційних витрат і зростання економічного добробуту внаслідок виникнення динамічних і статичних ефектів, зумовлених спільними зусиллями національних економік.

Проаналізовано розвиток торгівлі РСАДПЗ в контексті чинних угод про торговельні преференції на Близькому Сході та у Північній Африці (регіон БСПА) за допомогою гравітаційної моделі. Спростовано поширену думку про те,

що арабські країни не дуже інтенсивно торгують між собою. Автор доводить, що створення РСАДПЗ надзвичайно позитивно впливає на розвиток внутрірегіональної торгівлі: країни – члени РСАДПЗ торгують між собою удвічі інтенсивніше завдяки економічній інтеграції в регіоні. Також на підставі аналізу виявлено, що економічна інтеграція РСАДПЗ демонструє ефект створення, а не відхилення торгівлі, що, ймовірно, є результатом відкритості країн – членів РСАДПЗ до решти світу. Також надзвичайно позитивним був вплив підписання угод про вільну торгівлю між РСАДПЗ та ЄС і між РСАДПЗ та США. Цей досвід засвідчує, що підписання угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС позитивно вплине і на відносини з країнами РСАДПЗ.

Основні положення цього розділу висвітлені автором у наступних публікаціях: [1, 5, 109]

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ДЕРЖАВАМИ ПЕРСЬКОЇ ЗАТОКИ

2.1. Аналіз економічного співробітництва України з державами Перської затоки

На початку 90-х років ХХ ст. більшість держав Перської затоки характеризувались економічно прозахідною орієнтацією і відповідною технологічною та ноу-хау залежністю. На етапі становлення незалежності України інтерес до неї обмежувався як до вірогідного джерела диверсифікації озброєнь, оскільки інвестиції в українську економіку мали високий ступінь ризикованості через перехідний стан економіки та політичну нестабільність.

Товарообіг України з країнами регіону Перської затоки і позитивне сальдо торговельного балансу стабільно зростають, і за умови системності зовнішньої політики нашої держави ця позитивна тенденція зберігатиметься. Арабський спільний ринок у Перській затоці об'єднав 40 млн осіб. Регіон потребує значних обсягів сталі, цементу, сільськогосподарської техніки й добрив. Україна може запропонувати недорогі, але якісні аналоги західних товарів і послуг. Найінтенсивніше зовнішньоекономічні зв'язки розвиваються між Україною та Саудівською Аравією, ОАЕ і Кувейтом.

Як свідчить аналіз, серед країн – членів РСАДПЗ головним торговельним партнером України є **Саудівська Аравія**. Це партнерство особливо важливе для України як для енергодефіцитної держави. Україна, своєю чергою, може забезпечити Саудівську Аравію наукомісткими товарами і послугами в різних галузях, а також населення Саудівської Аравії, яке динамічно зростає, продуктами харчування.

Королівство Саудівська Аравія на сьогодні є одним з найвпливовіших політичних та економічних гравців на Близькому Сході. Впродовж багатьох років країна претендує на роль лідера як у субрегіоні Перської затоки в межах РСАДПЗ,

так і на всьому арабському просторі. «Арабська весна» 2011 р. відсунула Єгипет на другий план і зміцнила позиції правлячої династії Ас-Сауд, яка поширила свій вплив на сусідній Бахрейн завдяки введенню до «революційної» країни своїх військ та одруженню п'ятого сина еміра Бахрейну з дочкою короля Саудівської Аравії [87].

Вагомим є внесок у розвиток відносин між нашою країною та Саудівською Аравією Українсько-Саудівської ділової ради, створеної у 2005 р., згідно з міжурядовими домовленостями і на підставі Меморандуму, укладеного між Торгово-промисловою палатою України і Радою торгово-промислових палат Саудівської Аравії [93].

Товарообіг між Україною та Саудівською Аравією з 2005 до 2012 р. збільшився майже втричі; позитивне сальдо двостороннього товарообігу на користь України за цей період перевищило 2 млрд дол. США. Український експорт до Саудівської Аравії складається переважно з ячменю й чорних металів (прокат, напівфабрикати, феросплави), продукції харчової промисловості (соняшникова олія та сухе молоко). Протягом 2007-2008 рр. зростали обсяги двосторонньої торгівлі. Однак 2009 р. товарообіг між цими країнами зменшився майже удвічі, український імпорту зменшився на 32%. Відставання імпорту від експорту пояснюється тим, що основну частку загального експорту Саудівської Аравії становлять нафта і нафтопродукти, до яких Україна не виявляла зацікавленості. У 2012 р. обсяг експорту сягнув 926405,3 тис. дол. США, імпорту – 149618,8 тис. дол. США (табл. 2.1).

З відкриттям посольства Королівства Саудівської Аравії в Україні у 2010 р. торговельно-економічні відносини між нашою країною та Саудівською Аравією інтенсифікуються. Так, за даними Держкомстату України, протягом 2010 р. обсяг торгівлі товарами становив 681 млн 907 тис. дол. США, що на 34,6% більше ніж 2009 р. При цьому експорт становив 644,5 млн дол. США (збільшився на 29,4%), а імпорту – 37,36 млн дол. США (збільшення у 4,5 разу). Сальдо позитивне і становить 607 млн 190 тис. дол. США. Зростання експорту спостерігається за всіма основними товарними позиціями.

Динаміка показників торгівлі товарами між Україною та Саудівською Аравією у 2006-2012 рр., тис. дол. США*

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Товарообіг	541719,9	527423,9	968630,6	506479,1	681907,6	909492,1	1076022,3
Експорт	537024,6	523471,3	956391,9	498177,9	644548,7	816959,6	926403,5
Імпорт	4695,3	3952,6	12238,7	8301,2	37358,9	92532,5	149618,8
Сальдо	532329,3	519518,7	944153,2	489876,7	607189,8	724427,1	776784,7

*Розраховано за даними Державного комітету статистики України [71]

Попри негативні наслідки світової економічної кризи, яка, серед іншого, призвела до значного зниження обсягів українсько-саудівської торгівлі у 2009р., сьогодні є підстави сподіватися поживлення двосторонніх відносин і поступового зростання обсягів двосторонньої торгівлі.

У товарній структурі українського експорту 2012 р. переважали продукти рослинного походження (55,06%), недорогочінні метали та вироби з них (35,68%), жири та олії тваринного або рослинного походження (7,54%). Структуру імпорту з Саудівської Аравії формували полімерні матеріали, пластмаси та каучук (97,19%), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (1,65%).

Продукція металургії традиційно забезпечувала третину експортних надходжень України в торгівлі з Саудівською Аравією. Згідно з даними «Iron and Steel Statistics Bureau» (ISSB), протягом 2012 р. український сталеливарний експорт до Близького Сходу зріс на 24%, а китайський експорт зменшився. Ці обставини дали змогу Україні стати найбільшим постачальним сталі в цей регіон світу, потіснивши Китай. Активізація дій української сторони в цьому напрямі пояснювалася виходом на саудівський ринок у липні 2008 р. турецьких сталеливарних компаній з обсягом експорту 2 млн т. Проте, ймовірно, що кризовий стан української металургії призведе до зниження її частки на саудівському ринку сталі [87].

Пріоритетним для обох держав напрямом вважається співпраця в галузі освіти. 15 листопада 2007 р. стартувала гуманітарна програма сприяння студентам Саудівської Аравії у вищих навчальних закладах України.

Незважаючи на негативний вплив світової економічної кризи, нині існують реальні можливості для активізації двосторонніх українсько-саудівських відносин. До чинників, які сприяють розвитку двосторонньої торговельно-економічної співпраці, належать відсутність політичних перешкод, курс уряду Саудівської Аравії на залучення сучасних іноземних технологій, на розвиток нафтового сектору економіки, потреба країни у продуктах харчування.

Важливе значення для розвитку відносин між Україною та країнами – членами РСАДПЗ має досвід економічного співробітництва з **Об'єднаними Арабськими Еміратами**.

Таблиця 2.2.

**Динаміка показників торгівлі товарами між Україною та ОАЕ
у 2006-2012 рр., тис. дол. США***

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Товарообіг	413396	644511,9	977234	354274,5	328123,8	467204	482528,9
Експорт	392607,1	612241,2	898830,9	318628,1	277257,5	394325,1	414248,2
Імпорт	20788,9	32270,7	78403,1	35646,4	50866,3	72878,9	68280,7
Сальдо	371818,2	579970,5	820427,8	282981,7	226391,2	321446,2	345967,5

*Розраховано за даними Державного комітету статистики України [71]

У структурі товарного експорту України до ОАЕ найбільшою (в середньому 60-70% загального обсягу) є частка чорних металів і виробів з них. Водночас поступово поліпшується структура експорту товарів з України до ОАЕ, збільшується обсяг експорту високотехнологічної продукції української промисловості, зокрема, комплектуючих для авіаційної техніки, устаткування та механізмів (табл. 2.2). 10-15% українського експорту становить продукція сільськогосподарської групи: соняшникова олія, сухе молоко, борошно та зернові.

Розвиток двосторонніх відносин між Україною та ОАЕ упродовж 2009 р. зумовлювався такими факторами, як нестабільна політична ситуація в Україні та вплив світової фінансової кризи на економіки обох країн. Як наслідок – значне скорочення обсягів двосторонньої торгівлі товарами та послугами, уповільнення темпів взаємодії в економічній сфері, між діловими колами.

Особливістю 2009 р. було те, що обсяги експорту за більшістю товарних позицій зменшились, головню через різке зменшення експортних цін, тоді як зменшення фізичних показників експорту було порівняно незначним. Окремі групи товарів демонстрували навіть протилежну тенденцію: зменшення вартісних показників експорту за збільшення натуральних показників. Окрім падіння цін на металопродукцію, що є основною статтею торгівлі між двома державами, спостерігається скорочення попиту на неї через зменшенням темпів зростання будівельного сектора та припиненням реалізації деяких інфраструктурних проектів.

Незначною у структурі експорту лишається частка високотехнологічної продукції української промисловості: котли, машини, апарати і механічні пристрої, аеронавігаційні або космічні апарати. На скорочення обсягів експорту помітно вплинуло зменшення поставок чорних металів (на 72,3%) та виробу з чорних металів (на 87,48%).

Негативні тенденції в українсько-еміратських торговельних взаємовідносинах спостерігалися й у 2010 р. Так, товарообіг зменшився порівняно з 2009 р. на 7,3%. Водночас імпорт у 2010 р. зріс на 42,7% [77].

Україна імпортує з ОАЕ переважно засоби наземного транспорту, устаткування та механізми, текстиль і текстильні вироби, фініки, лікарські засоби, парфуми, чай та соки. Найбільшою у 2012 р. була частка полімерних матеріалів (28,9%).

Для інвесторів з ОАЕ цікавими є такі сектори української економіки, як авіабудування, сфера охорони здоров'я і туризм. У 2011 р. оборот між державами становив понад 500 млн. дол.

Можливість збільшення обсягів торгівлі між Україною та ОАЕ визначається низкою об'єктивних факторів, передусім високою імпорто-залежністю країн Перської затоки, а також потребами масштабних проектів, що реалізуються в регіоні в галузі промисловості, транспорту, сфері туризму та інших галузях економіки та значною мірою забезпечуються місцевими фінансовими ресурсами [26].

Торговельно-економічна співпраця між Україною та **Кувейтом** характеризується порівняно незначними обсягами товарообігу. Починаючи з 2000 р. спостерігалася стійка тенденція до збільшення обсягів двосторонньої торгівлі. Сальдо торгівлі товарами протягом 2006-2012 рр. залишалось позитивним (табл. 2.3). У 2011 р. товарообіг значно знизився, що пояснюється низкою об'єктивних і суб'єктивних причин, пов'язаних з наслідками світової фінансової кризи, зокрема, втратою ділових зв'язків між суб'єктами господарювання.

Таблиця 2.3 .

**Динаміка показників торгівлі товарами між Україною та
Кувейтом у 2006-2012 рр., тис. дол. США**

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Товарообіг	28919,2	25594,4	40761,9	23346,7	23015,4	3380,1	10851,8
Експорт	28399,7	25387,5	39643,2	22210,2	22708,8	2775,1	10694,7
Імпорт	519,5	206,9	1118,7	1136,5	306,6	605,0	157,1
Сальдо	27880,2	25180,6	38524,5	21073,7	22402,2	2170,1	10537,6

*Розраховано за даними Державного комітету статистики України [71]

Торгівля послугами між Україною та Кувейтом є досить незначною, її обсяг за 2011 р. становив 1468,7 тис. дол. США за негативного сальдо 164,3 тис. дол. США. При цьому експорт становив 652,2 тис. дол. США (51,1% 2010 р.). Імпорт склав 816,5 тис. дол. США (149% 2010 р.).

Інвестиційне співробітництво між Україною та Державою Кувейт перебуває на початковій стадії. Станом на 01.01.2013 р. в Україні були офіційні зареєстровано два спільних підприємства з обсягом прямих кувейтських

інвестицій 0,1 млн. дол. США. Посольство України провело певну роботу з організації ділових візитів до Кувейту українських будівельних компаній.

Арабські країни Перської затоки мають значний інвестиційний потенціал, зокрема, багаті на поклади нафти та природного газу Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати, Кувейт, Катар. Приватні та державні інвестиції країн регіону за кордон, за різними оцінками, становлять від 800 млрд 1 трлн дол. США. При цьому капіталовкладення в арабському світі становлять лише 5% загальної суми інвестицій, а в країнах Заходу – понад 70%. Капітали, що розміщені за кордоном вихідцями з країн – членів РСАДПЗ оцінюються у 162 млрд дол. США.

У конкурентній боротьбі за залучення інвестицій з країн Перської затоки багато країн вдаються до змін у національних законодавствах, зокрема, вносять поправки у державний бюджет з метою зниження податку на додану вартість і створення більш привабливих умов для бізнесу.

Створення 30 травня 2005 р. Українського торговельного центру у регіоні Перської затоки стало платформою для зустрічей компаній з України та арабських країн і розширило можливості для налагодження взаємовигідних відносин. Український торговельний центр має статус неприбуткової організації і безпосередньо залучений до економічної діяльності. Основним завданням Центру є поширення інформації про інвестиційну привабливість окремих регіонів чи об'єктів, надання методичної допомоги регіонам держави у створенні сучасної інфраструктури сприятливих економічних, правових та організаційних умов для ефективної діяльності [74].

Потенціал інвестиційного співробітництва в цьому контексті вважається дуже значним. Водночас інвестиційну взаємодію сторін гальмує невпевненість близькосхідних партнерів у внутрішній економічній і політичній стабільності в Україні. Окрім того, проблематичним залишається питання невтручання сторонніх держав як у відносини між Україною та країнами регіону, так і у внутрішні справи близькосхідних країн.

Серед напрямів інвестування арабських країн превалюють такі: сільське господарство, виробництво будівельних матеріалів, металургія, енергоощадні та

інноваційні технології, великі інфраструктурні проекти. На сьогодні у структурі іноземних інвестицій в Україну представлені не всі країни РСАДПЗ. Найбільш значним і перспективним є двостороннє співробітництво в інвестиційній сфері між Україною та ОАЄ, Кувейтом і Саудівською Аравією. Динаміку обсягів інвестиційних вкладень у вітчизняну економіку у 2004-2012 рр. ілюструє рис. 2.1.

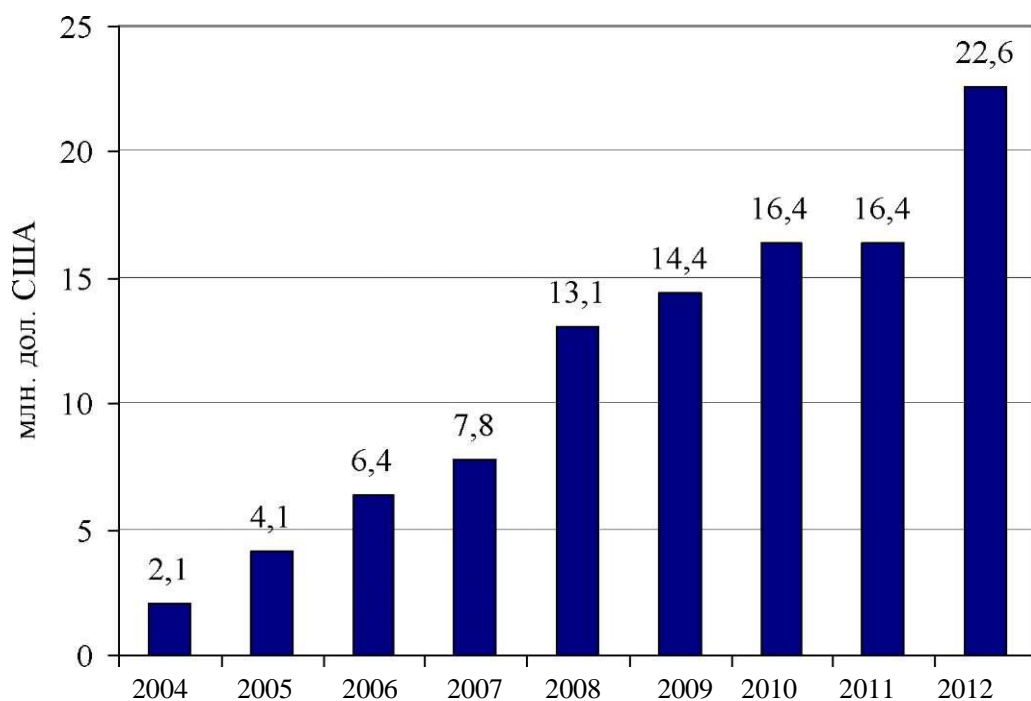


Рис. 2.1. Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку України з країн – членів РСАДПЗ в 2004-2012 рр. [71]

Попри те, що позитивні зрушення в економічному співробітництві України та країн – членів РСАДПЗ відбуваються повільно, все ж фінансові ін'єкції в економіку України поступове зростають. На 01.01.2012 р. обсяг ПІІ сягнув 22,6 млн дол. США, що на 37,8% більше ніж у 2010-2011 рр.

Як видно з географічної структури ПІІ в Україну, яка представлена на рис. 2.2, найбільшою у 2012 р. була частка Об'єднаних Арабських Еміратів – 94,25%.

Саудівська Аравія на 1.01.2012 інвестувала 1,2 млн дол. США, що становило 5,31% інвестицій країн РСАДПЗ. Такі країни РСАДПЗ, як Оман, Бахрейн та Катар, не здійснювали інвестицій, однак якщо для Оману та Бахрейну така ситуація є характерною, то Катар припинив інвестування у 2011 р.

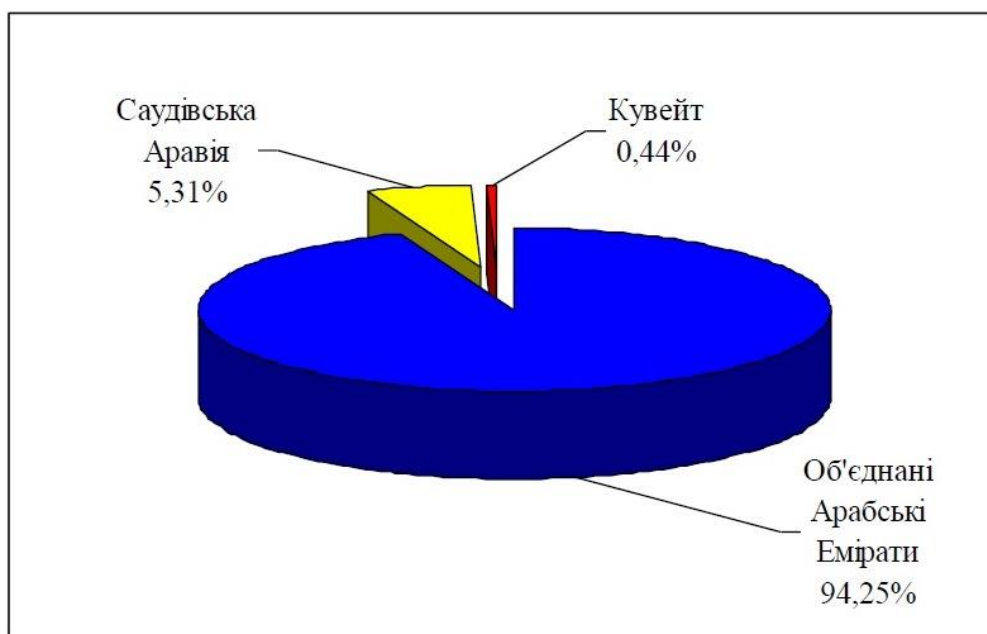


Рис. 2.2. Структура прямих іноземних інвестицій в економіку України з країн – членів РСАДПЗ на 1.01.2012 рр. [71]

Співробітництво України та ОАЕ має найбільший потенціал. Інтерес бізнесменів з ОАЕ до інвестицій в Україну не вгасає. Підписання 22 січня 2003 р. Угоди про сприяння та захист інвестицій між урядами України та ОАЕ, а також створення бізнес-ради Україна – ОАЕ стали чинниками, які надали поштовху розвитку торгівлі та економічних відносин між обома країнами, що мали результатом активізацію інвестування та торговельного партнерства, збільшення обсягів промислових та спеціальних виставок, обмін інформацією, ідеями, програмами.

Загалом українсько-еміратське інвестиційне співробітництво постійно зростає. Станом на 01.01.2012 р. прями інвестиції з ОАЕ сягнули 21,3 млн дол. США (рис. 2.3).

Інвестиційний інтерес до України демонструє і Кувейт. Хоча угода між Кабінетом Міністрів України та урядом Кувейту про сприяння та взаємний захист інвестицій була укладена ще 11 червня 2003 р., інвестиційна співпраця між Україною та Державою Кувейт поки ще перебуває на початковій стадії. Станом на 01.01.2009 р. в Україні офіційно зареєстровано два спільних підприємства з обсягом кувейтських інвестицій у 0,1 мл. дол. США. Кувейтська сторона

висловлює зацікавленість щодо інвестування в українські проекти. Кувейтська інвестиційна адміністрація інвестувала в компанію «СігмаБлейзер»(США), яка працює на українському ринку (інвестиції в компанію «Воля-кабель»), через своє англійське дочірнє підприємство близько 15 млн дол. США [76]. Кувейтська компанія «Kuwait Energy» у грудні 2007 р. придбала в Україні 100% активів компанії «Rudis Drilling Company», яка працює на ринку газовидобування з 2001 р. Компанія планує у 2015 р. довести виробництво до 7000 барелів умовного палива на добу. Кувейтські інвестиції в компанію становили близько 165 млн. дол. США. За словами заступника міністра інформації Кувейту Фейсала Халіфи Аль-Малека Аль-Сабаха, його країна зацікавлена в зростанні кувейтських інвестицій і в тому, щоб більше кувейтців відвідувало Україну. Він висловив інтерес до розміщення на кувейтському телебаченні українських матеріалів для популяризації України в Кувейті.

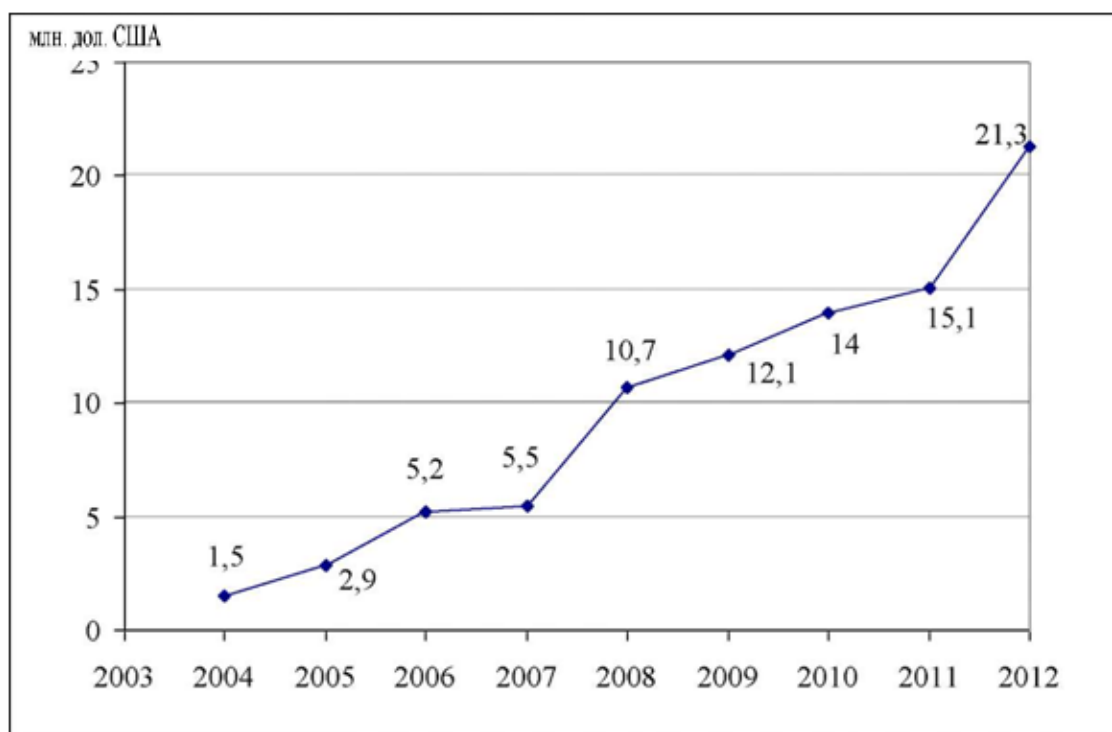


Рис. 2.3. Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку України з ОАЕ на 1.01.2012 р. [71]

Керівництво Королівства Саудівська Аравія, враховуючи умови фінансової та продовольчої кризи у світі, розробило план продовольчої безпеки, відомий як «ініціатива короля Абдалли для саудівських сільськогосподарських інвестицій за

кордоном». Згідно з цим планом, представники Саудівської Аравії розглядають можливості для укладання довгострокових контрактів щодо користування землями сільськогосподарського призначення в інших країнах. Вони планують узяти під кожний такий проект 100 тис. га в оренду і обіцяють створення робочих місць, сільськогосподарську техніку і навіть високу культуру землеробства та його ефективність.

Актуальність низки інвестиційних проектів у сільському господарстві для Саудівської Аравії полягає в тому, що на сьогодні об'єм водних ресурсів не дає змоги країні ефективно розвивати власне сільське господарство. Країна відмовилася від вирощування зерна з огляду на несприятливі кліматичні умови і, щоб забезпечити потреби населення країни, у минулому році імпортувала 2 млн т пшениці. Україна для Саудівської Аравії є однією з провідних держав для інвестування завдяки своїм багатим природним ресурсам. Співпраця може бути досить ефективною за рахунок вкладення капіталу, новітніх технологій, ноу-хау.

Налагоджуються контакти між підприємцями обох країн. У червні 2009 р. Саудівську Аравію відвідала делегація українських підприємців, які у ході переговорів із саудівськими бізнесменами досягли принципової домовленості про спільне вирощування в Україні пшениці та ячменю на 150 тис. га.

Однак протягом 2005-2012 рр. Україна не вповні використала інвестиційні можливості такого могутнього фінансово-інвестиційного регіону, як арабські держави Перської затоки. Основні причини низького рівня співробітництва між Україною та країнами – членами РСАДПЗ щодо інвестиційної діяльності:

- недостатня забезпеченість зовнішньоекономічних відносин між Україною та країнами – членами РСАДПЗ нормативно-правовими актами та відсутність розробленої стратегії економічної співпраці нашої держави з урахуванням пріоритетності РСАДПЗ;

- відсутність реальних правових гарантій захисту інвестиційних проектів та проблеми з поверненням вже вкладених капіталів, відсутність гарантованої виплати відсотків за інвестиційними вкладеннями;

- невирішеність проблеми налагодження прямих банківських розрахунків, що змушує комерційні структури обох країн здійснювати розрахунки через треті країни, та із запровадженням різноманітних непрозорих схем, що змушує комерційні структури обох країн переводити частину фінансової діяльності у «тіньовий» сектор;

- слабка взаємна поінформованість сторін.

Співпраця України з **Ісламською Республікою Іран (ІРІ)**, яка не є членом РСАДПЗ, має свої особливості та перспективи розвитку. Іран сьогодні займає особливу позицію в Перській затоці, опинившись через зусилля американської дипломатії у певній зовнішньополітичній ізоляції. Геостратегічне розміщення Ірану дає йому можливість слугувати мостом між Центральною, Південною, Східною Азією та Європою [84, с.197]. В Ірані зосереджено 15% загальносвітових запасів газу (другий показник у світі після Росії [127]) і 10 % - нафти, що є другим після Саудівської Аравії показником, зі щорічним прибутком від її експорту близько 20 млрд дол. [104, с.65]. Це дає країні можливість утримувати значні збройні сили і здійснювати масштабні переозброєння, що є необхідним, на думку центральноазійських експертів, для формування регіонального центру сили в районі Перської затоки.

Іран сьогодні активно відстежує події, що відбуваються в арабських країнах, і втручається у справи своїх сусідів, таким чином претендуючи на роль держави, спроможної здійснювати політичний та економічний патронаж регіону, проте міжнародна ізоляція значною мірою гальмує його активність [11, с.15].

Торгівельно-економічні відносини між Україною та ІРІ розвивалися нерівномірно, хвилеподібно: роки динамічного зростання змінювалися роками значного падіння, як наприклад, 2006 р. та, особливо, 2009 р. (Рис.2.4).

За умови підтримки з боку урядів держав, достатньої правової бази та зацікавленості ділових кіл Іран за результатами 2012 р. посів 14-те місце серед країн світу та 4-те місце серед країн Азії за обсягами українського експорту за результатами 2012 року, а частка поставок на іранський ринок в загальному обсязі експорту України становила 1,9% [88]. При цьому, за розміром

позитивного сальдо у зовнішній торгівлі України (1080,990 млн дол. США) Іран 2011 р. посів 3-тє місце серед країн світу (після Туреччини та Єгипту) [89, с.24].

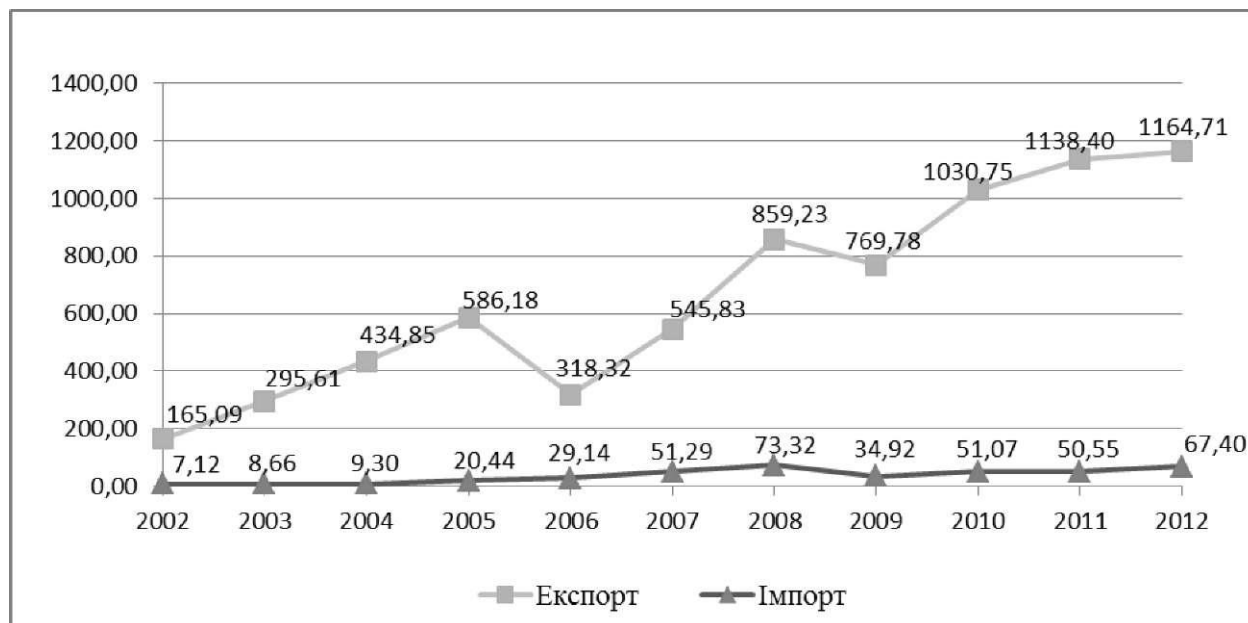


Рис. 2.4. Сумарні показники зовнішньої торгівлі України з Іраном, млн. дол.США (2002- 2012 рр.) [71]

Зважаючи на те, що торговельно-економічне співробітництво між країнами становить основу ефективних зовнішньоекономічних відносин держави, на аналізі сучасного стану торгівлі між Україною та Іраном варто зупинитися дещо детальніше. Оскільки зі статистичними показниками обсягів торгівлі можна ознайомитися на рис. 2.5, та у Додатку В, де наведені консолідовані характеристики двосторонніх зовнішньоторговельних відносин, тут детальніше зупинимася на структурі українського експорту та імпорту, що дасть уявлення про сфери співпраці між державами.

Так, за показниками 2011 р., структура експорту на 36% складалася з сільгосппродукції (зернові культури, жири та олії); продукції металургійної промисловості (прокат, труби, прутки, бруси, кутник, профілі) – 25,9%; енергетичні матеріали (нафта та продукти її перегонки) – 9%; крім того, експортується сировина для металургійного виробництва (кокс, феросплави), машини, механізми та устаткування для залізниці, гірничо-видобувної

промисловості, обладнання для енергетичної галузі, частини літальних апаратів, продукція хімічної промисловості та ін.(рис. 2.5).



Рис. 2.5. Галузева структура українського експорту в Ісламську Республіку Іран за 2011 р. [88]

У 2012 р. в українському експорті до Ірану сталися помітні структурні зміни. На сьогодні в його загальному обсязі переважає частка сільськогосподарської продукції та харчових товарів, яка дорівнює 64,03%, що на 28% більше порівняно з 2011 роком [94].

Україна є лідером з постачання ячменю в Іран. В українському експорті на ринок Ірану перспективною є частка цементу, однак розвиток експортного потенціалу українських цементних заводів гальмується через відсутність цементного терміналу для транспортування морським шляхом. Загалом, у 2012 р. двосторонній товарообіг сягнув 1,237 мільярда доларів. При цьому експорт товарів з України до Ірану збільшився на 3,8% і досяг 1,17 млрд дол. США [71]. Водночас Україна зацікавлена у розширенні постачання на іранський ринок зернових, цукру, молочної продукції. Також Україна планує почати експорт в Іран сільськогосподарського обладнання та комплектуючих.

Україна імпортує з Ірану продукти переробки овочів (фісташки, фініки, інжир, виноград свіжий і сушений), їстівні горіхи та плоди, цитрусові – 38,7%,

наземні транспортні засоби (автомобілі та запчастини для них) – 38,9%, фармацевтичну продукцію – 14,4%, а також продукцію хімічної промисловості, меблі, килими, шкіряні вироби (в тому числі й не фабричного виробництва) та інше [89, с.26]. Водночас Україна зацікавлена у розширенні імпорту з Ірану мінеральних добрив.

Загалом товарообіг між країнами характеризується стабільним зростанням показників з 2010 р. (рис. 2.6), та постійним позитивним сальдо зовнішньоторговельного балансу на користь України.

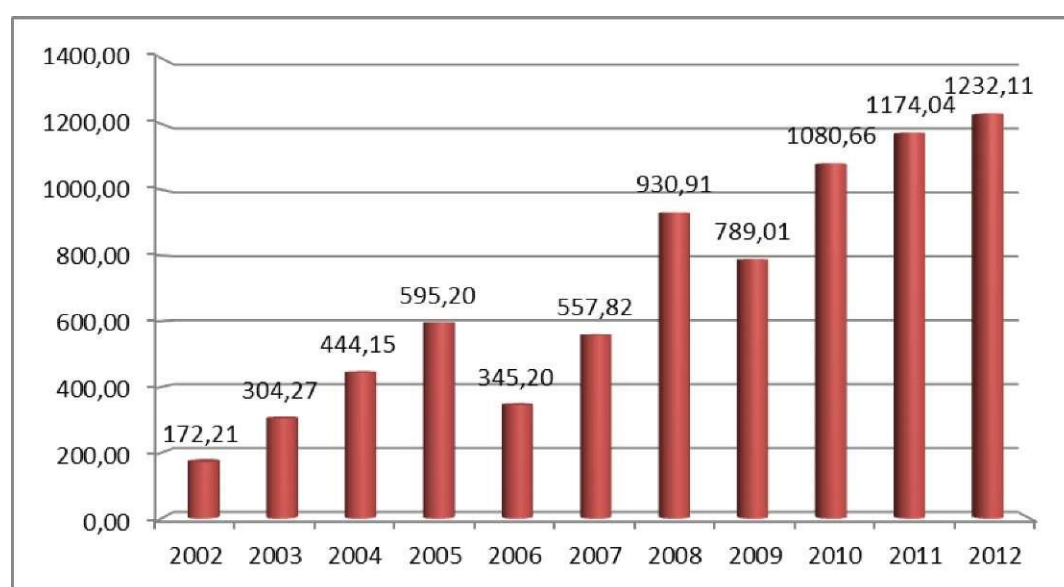


Рис. 2.6. Обсяг товарообігу між Україною та ІРІ (2002-2012), млн. дол.США [71]

На загальному обсязі торговельних відносин між державами позначилась світова економічна криза: цей показник у 2009 р. знизився на 16% порівняно з показником 2008 року, проте вже з 2010 року обсяги експортно-імпортних операцій стабільно зростали. Зокрема, за результатами 2012 р. товарообіг зріс на 0,5% порівняно з попереднім роком, а загалом за три роки зріс на 56%.

Торговельно-економічні відносини з Іраном ускладнилися після оприлюдненої 8 листопада 2011 р. резолюції МАГАТЕ стосовно ядерної програми Ірану. Цей документ викликав чергове загострення відносин між ІРІ, з одного боку, та Ізраїлю і США – з іншого, що викликало чергові економічні й політичні санкції проти Тегерану. 23 листопада 2011 р. Україна офіційно підтримала

резолуцію МАГАТЕ [82, с.154]. У 2014 р. санкції були частково послаблені, що ймовірно стане поштовхом для подальшого розвитку українсько-іранських відносин.

На сьогодні, попри все, Україна активно намагається налагодити крім торговельно-економічної співпрацю у сфері промислової кооперації та втілення спільних проектів в усіх галузях промисловості. Перспективною є співпраця України та Ісламської Республіки Іран в енергетичній сфері. Основними її напрямками, крім реалізації проектів транспортування іранської нафти та газу територією України, є такі:

- обмін технічною та інженерною інформацією, передання технологій (нафтова, газова та нафтопереробна промисловості);
- інженерне проектування електростанцій і використання внутрішніх виробничих потужностей при виконанні проектів;
- співпраця у сфері конструкторських і виробничих технологій малих і середніх гідроелектростанцій та у виробництві конструкцій для потреб енергетики;
- реконструкція та модернізація електростанцій, ліній електропередач, газопроводів та інших енергетичних об'єктів;
- налагодження співпраці у виробництві в ІРІ основного обладнання для гідро- та теплоелектростанцій;
- участь у реалізації проектів розвитку теплових електростанцій;
- співпраця у галузі альтернативних джерел енергії [104].

Неодноразово порушувалось питання про закупівлю Іраном української електроенергії. Відповідні енергетичні коридори існують, а Україна має надлишок електричної енергії, яку виробляє її власна енергетична система. Співпраця в цій галузі для Києва буде вигідною, проте подібне рішення є виключно політичним і можливе лише за умови не тільки відмови від планів закриття в Україні АЕС, а й будівництва нових енергоблоків на Рівненській та Хмельницькій АЕС, як компенсації за виведення з експлуатації Чорнобильської АЕС [15].

Достатньо успішною є промислова кооперація двох країн, хоча, на думку експертів, недостатньою за обсягом. Нині Україна й Іран співпрацюють за 20 проектами. Найбільші проекти в Ірані здійснюють такі всесвітньо відомі компанії, як АНТК «Антонов» (м. Київ), ВАТ «Мотор-Січ» (м. Запоріжжя), Харківське державне авіаційне виробниче підприємство, ДП НВКГ «Зоря-Машпроект» (м. Миколаїв), «Азовімпекс» (м. Маріуполь) [89, с.57].

Двостороння співпраця в галузі літакобудування розпочалася у 1993 р. з підписанням контракту на виробництво в Ірані 43 пасажирських літаків Ан-140 (кожен вартістю 9 млн дол. США) для місцевих авіаліній, випуск яких налагоджено у провінції Ісфаган. Перший Ан-140 піднявся в небо 7 лютого 2001 р., в річницю ісламської революції 1979 р. Іранська модифікація цих літаків була названа IrAn-140 [82, с.154]. За оцінками західних аналітиків, вартість українського авіаційного проекту в Ірані сягає 4 млрд дол. Ринок збуту — весь Близький Схід, де до 2010 р. авіаційний дефіцит сягнув 1 тис. машин. З літа 2006 р., коли іранський Центробанк виділив 56 млн дол.США на придбання українських комплектуючих, робота над IrAn-140 поживилася. Іран випускає 30% вузлів для цих літаків, решта 70% надходять готовими з України [105, с.44]. Літаки, вироблені в Ірані, вже експлуатує місцева авіакомпанія SAFIRAN, а Харківський авіабудівний завод отримав за іранським контрактом 44 млн дол. США [104, с.66].

Іранські спеціалісти за допомогою українських фахівців розробили модифікації Ан-140: IrAn-140МП призначається для морського патрулювання, IrAn-140Т є тактичним транспортним варіантом. На сьогодні вже зібрано 12 машин серії IrAn-140, до 2015 р. їх кількість зросте до 30. Загалом контрактом передбачено виробництво 80 таких літаків до 2020 р. [89, с.63].

У 2009 р. уряд ІРІ ухвалив «Перспективну програму створення сучасної авіації Ісламської Республіки Іран», якою передбачено зокрема поглиблення співробітництва з Україною у створенні сучасних пасажирських і транспортних літаків. У червні 2009 р. Україна і Росія уклали з Іраном тристоронній

Меморандум про постачання 50 лайнерів Ан-148, створених на базі Ан-140, однак реактивних [89, с.65].

У грудні 2011 р. було підписано контракт з іранською авіабудівною корпорацією HESA вартістю 2,4 млрд дол. про передання ІРІ ліцензії на виробництво 64 Ан-158 з українських машинокомплектів (перший – у 2013 р.) та постачання в Іран 18 готових лайнерів київського та харківського виробництва [105, с.45].

У серпні 2009 р. на авіасалоні МАКС-2009 Україна та Іран підписали угоду про спільне виробництво в Ірані легких українських гелікоптерів АК 13 КБ «Аерокоптер» компанії «Полтав-гелікоптер» (м. Полтава). За умов міжнародних санкцій проти ІРІ, Україна вийшла на іранський ринок з високотехнологічною продукцією, яку важко використати у військових цілях (випередивши 83 іноземних конкурентів) [89, с.64].

Також розширюється співпраця у галузі виробництва авіаційних двигунів компанією "Мотор-Січ" і Компанією авіаційної промисловості Ірану; укладено угоду між Ісфаханським металургійним комбінатом, об'єднанням "Гаєм-ор-Реза" і компанією "Азовімпекс" про постачання до Ірану коксівного устаткування; триває співпраця з виготовлення і ремонту в Ірані газових компресорів, у галузях нафтової та газової промисловості, нафтохімії. [98].

Кроком назад на шляху ефективного співробітництва стало порушення умов постачання українських турбін на Бушерську АЕС. Так званий Бушерський контракт передбачав участь харківського "Турбоатому" в ірано-російському договорі на постачання до Ірану устаткування для атомної електростанції у цьому місті. Проте 1998 р. Україна відмовилася від участі у цьому проекті в обмін на ініціативу США з поглиблення україно-американської співпраці, у тому числі у сфері високих технологій. За різними оцінками, Україна втратила від 400-500 млн дол. (при оцінці враховували потребу Бушерської АЕС у чотирьох енергоблоках) до 1,4 млрд дол. (з урахуванням ще й втраченої можливості приєднання до інших енергетичних контрактів в Ірані) [25, с.117].

Але США не виконали своїх обіцянок перед Україною. Як наслідок "бушерський контракт" сьогодні виконують російські виробники, які, на відміну від вітчизняних, змогли відстояти пріоритетність своїх інтересів.

Сьогодні Україна разом з Іраком і Азербайджаном є основним покупцем іранських автомобілів, яких у 2012 р. було імпортовано 49 тис. 952 одиниці на суму близько 294 млн дол. США. До 2025 р. Іран планує виробити щонайменше три мільйони машин і експортувати близько мільйона [96].

Серед українських експортерів на іранському ринку виділяються підприємства, контрольовані донецькою фінансово-промисловою групою. Їх інтерес до південної держави обґрунтований.: Іран посідає друге місце у світі за запасами природного газу, відстаючи тільки від Росії, а має одні з найбільших запасів нафти. Водночас асортимент продукції, що виробляється на Донбасі, — труби, устаткування для нафтогазової галузі — може задовольнити потреби іранського паливно-енергетичного комплексу [25, с.117]. Крім того, варто згадати про підписання у грудні 1999 р. Угоди про співробітництво між Харківською обласною державною адміністрацією і керівництвом провінції Ісфаган під час візиту міністра закордонних справ України Б. Тарасюка до Ірану [104, с.67].

Отже, взаємодоповнюваність економік, відносна територіальна близькість, перспектива освоєння іранського ринку і вихід до південних транспортних мереж роблять іранський напрям зовнішньоекономічних зв'язків перспективним і для державних компаній України, і для приватного підприємництва. Своєрідним індикатором поглиблення українсько-іранської взаємодії в окреслених сферах стало зростання інтересу ділових кіл обох країн до взаємного спілкування та прискорення динаміки економічної активності на ринках цих країн. Про це свідчить кількість спільних бізнес-форумів, конференцій і семінарів [73].

Зовнішньоекономічні відносини України з **Республікою Ірак**, яка, як і Іран, не є членом РСАДПЗ ґрунтуються на сумісності економічних систем і технічних стандартів обох країн у багатьох галузях народного господарства і перспективності іракського ринку для експорту вітчизняних товарів і послуг.

Україна розглядається Іраком як велика європейська держава, яка не прагне нав'язувати свою політичну волю, а зацікавлена передусім у торговельно-економічному довгостроковому співробітництві на основі взаємодоповнюваності економік [86, с.8].

Україна має надзвичайно вигідні умови для розширення економічного співробітництва з Іраком у сфері промисловості, сільського господарства, науки та освіти.

Співпраця між цими країнами триває вже більше півстоліття [89, с.11]. З огляду на такий тривалий досвід двостороннього співробітництва, сучасні українсько-іракські відносини оцінюються як перспективні. Тому майже одразу після налагодження дипломатичних відносин між незалежною Україною та Іраком 16 грудня 1992 р., було досягнуто домовленості про візит до Іраку групи українських експертів. Проте від самого початку відносини між незалежною Україною та Іраком ускладнювалися економічними санкціями і ембарго, застосованими РБ ООН до Іраку через його агресію проти Кувейту у серпні 1990 р. За свою війну в Кувейті Ірак заплатив тисячами життів військовослужбовців і мирних жителів, матеріальними збитками на суму 170 млрд дол. [23, с.19]. Але найважчих втрат (1,5 млн загиблих від хвороб і голоду) іракський народ зазнав внаслідок санкцій ООН і блокади, що продовжувалися з 1991 р. аж до окупації Іраку у березні 2003 р. [89, с.14].

Незважаючи на несприятливі умови, необхідність розвитку українсько-іракських відносин диктувалася передусім потребою України отримувати іракську нафту, запаси якої становлять 13,4 млрд т (10% світових запасів), що майже вдвічі більше, ніж у Росії, а відстань від іракського Кіркука на півночі країни до Одеси така сама, як від Одеси до Баку, і вдвоє коротша, ніж до Тюмені [89, с.14]. Україна, своєю чергою, могла б запропонувати Іраку співпрацю у галузі інжинірингових послуг, іригації, суднобудування, транспорту, постачання продукції машинобудування тощо.

Намагаючись поглиблювати двосторонню економічну співпрацю, Україна час від часу надавала Багдаду політичну підтримку. У липні 1996 р. під час

зустрічі віце-прем'єр-міністра Іраку Т. Азіза з членами офіційної делегації України на чолі з головою «Держкомнафтогазу» Є. Довжком, іракська сторона наголосила на необхідності політичного забезпечення економічної співпраці між двома країнами. В 2000 р. була підписана Угода між Урядом України та Урядом Республіки Ірак про торговельне, економічне, наукове та технічне співробітництво. Проте Посольство України в Багдаді було відкрите лише у травні 2001 р. [62].

Окупація Іраку у березні 2003 р. завдала непоправної шкоди українсько-іракським двостороннім відносинам. Американська окупація Іраку започаткувала новий етап у розвитку міжнародних відносин, який характеризується однополярністю світового порядку під верховенством США. Під приводом боротьби з міжнародним тероризмом і необхідності усунення загрози застосування Іраком зброї масового ураження, якої так і не знайшли, адміністрація Дж. Буша намагалася реалізувати кілька завдань: зміцнити позиції США як на Близькому Сході, так і в усьому світі, забезпечити доступ до джерел енергоносіїв в Іраку, демократизувати арабські країни за «американськими рецептами», тобто створити проамериканські режими в арабському світі. Іракська криза поглибила розкол серед арабських країн [13, с.201].

Зрештою, Україна обрала прагматичний шлях забезпечення власних інтересів в Іраку, які для неї є не менш важливими, ніж для США. З серпня 2003 по грудень 2005 р. український миротворчий контингент виконував завдання у складі Коаліційних об'єднаних оперативних сил у Республіці Ірак. Окрема механізована бригада Збройних Сил України входила до складу багатонаціональної дивізії (Центр - Південь) під загальним керівництвом Збройних Сил Польщі. Український контингент в Іраку був четвертим за чисельністю іноземним угрупованням – 1650 осіб [102]. Участь України у стабілізаційних силах в Іраку, розглядається українським керівництвом, передусім, як миротворча гуманітарна акція, як прагнення допомогти іракцям відновити у країні мир і стабільність, створити умови, сприятливі для економічного розвитку.

Тривалий час Україна намагалася отримати від присутності в Іраку, окрім політичних, ще й економічні дивіденди. Численні українські компанії доклали чимало зусиль, щоб взяти участь у відбудові цієї країни, розвитку інфраструктури, створенні сил безпеки, розробці нафтових родовищ, а також розв'язанні питання про можливість транспортування іракської нафти в Україну нафтопроводом через територію Туреччини [101, с.217]. Однак у 2003 р. про свої наміри брати участь у відбудові Іраку заявили більш як 5 тисяч фірм із приблизно 50 країн [89, с.16]. Серед 40 українських компаній, які зареєструвались на сайтах UsAiD, за оцінкою аналітиків найбільші шанси мали такі фірми, як «Укразіябуд», «Нафтогаз України», «Важмашімпекс», «Мотор-Січ», «Укрбуд», Новокраматорський машинобудівний завод, «Укртрансбуд», концерн «Стірол» [89, с.17]. У 2004 р., за підрахунками Української спілки промисловців і підприємців, якби Україна отримала контракти на відбудову Іраку, на які розраховувала, товарообіг між обома країнами міг би сягнути понад 600 млн дол. на рік, однак Україна отримала лише три таких контракти, та й за ними вдалося отримати лише кілька замовлень. Зокрема, наприкінці травня 2004 р. на сайті Міноборони США з'явилося повідомлення про те, що компанія АННАМ отримала контракт вартістю 120,1 млн дол. США на оснащення іракської армії – 15 батальйонів і 6 бригад. Причому самостійно ця компанія виконуватиме лише 7% замовлення, тоді як українські компанії – 65% вартості контракту. Партнером з українського боку виступило дочірнє підприємство державної компанії «Укрспецекспорт» – державне підприємство «Спеціалізована зовнішньоторговельна фірма «Прогрес» [102]. Крім того, Україна вже реалізує контракт на постачання для іракської армії протягом двох років близько 2 тис. вантажівок «КрАЗ» [23, с. 297].

У 2003 р. перед окупацією Іраку річний товарообіг становив більш як 120 млн дол., а починаючи з 2003 р., коли двостороння торгівля практично припинилася, цей показник постійно зменшувався. І лише 2008 р. він зріс, сягнувши 270,5 млн. дол. США, перевищивши довоєнні показники, що засвідчило відновлення активних взаємозв'язків. У 2009-2012 рр., продовжували зростати показники та поживалися двосторонні торговельні інтеракції (рис. 2.7).

Пожвавленню двосторонніх відносин сприяла домовленість від 2 вересня 2003 р. між Україною та Іраком про відновлення роботи Міжурядової українсько-іракської комісії з питань торговельного, економічного, наукового і технічного співробітництва. При цьому Україна була зацікавлена в співпраці з Іраком у нафтогазовій, електроенергетичній, транспортній галузях економіки, охороні здоров'я, освіті, а також в участі у відновленні іракських аеропортів і постачанні до Іраку транспортних та пасажирських літаків [102].

У березні 2004 р. Кабінет Міністрів України створив Міжвідомчу групу із забезпечення інтересів України в Іраку, яка стала консультативно-дорадчим органом, покликаним сприяти двосторонній співпраці з Іраком [23, с.298].

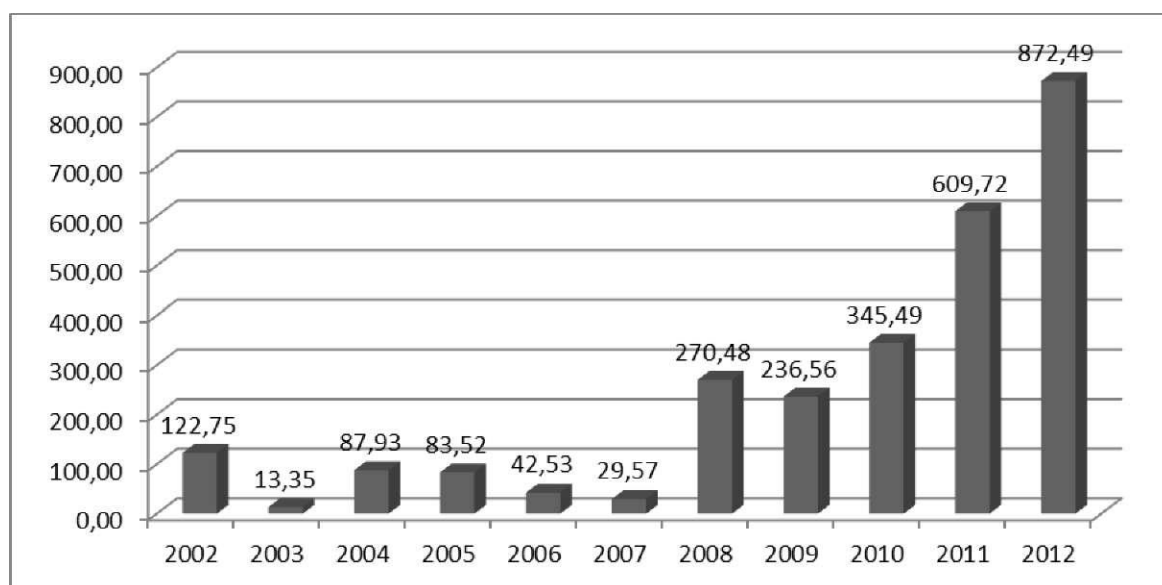


Рис. 2.7. Товарообіг між Україною та Республікою Ірак (2002-2012), млн дол. США [71]

З огляду на історію двосторонньої співпраці та зважаючи на складну політико-економічну ситуацію, що склалася в країні у зв'язку з воєнними діями та санкціями міжнародного співтовариства, у розвитку торговельно-економічних відносин незалежної України з Республікою Ірак можна виокремити три етапи.

На першому етапі, що тривав від налагодження дипломатичних відносин до 1998 р., торгівлі між двома державами майже не було.

Другий етап, з 1998 до 2002 р., характеризувався збільшенням експорту з України до Іраку з 2,5 млн до 122,7 млн дол. США, при цьому у 2001 р. обсяг

українського експорту до Іраку становив 293,1 млн. дол. США [92]. Оскільки міжнародні санкції обмежували можливий асортимент української продукції, структура її експорту у різні роки складалась з металопродукції, виробів сільського господарства (ячмінь, пшениця), продукції приладо- та машинобудування, в т.ч. сільськогосподарські машини, трансформатори, двигуни та генератори. Імпорт практично не здійснювався [71]. Торгівля на цьому етапі поживалася після двох спільних засідань Міжурядової українсько-іракської комісії з питань торговельного, економічного, наукового та технічного співробітництва під головуванням віце-прем'єр-міністрів двох країн.

Головним змістом третього етапу співпраці з повоєнним Іраком, що почався з 2003 р., спочатку була боротьба за контракти з відбудови Іраку через участь у міжнародних тендерах. Коли боротьбу було програно, Україна вдалася до інших заходів поживлення співпраці [92]. З боку Іраку очевидним є зацікавлення у поживленні торговельних відносин з Україною, з огляду на можливість отримання недорогої, але якісної продукції (майже 3000 найменувань), а саме: сталевих і чавунних проформ і сільгоспобладнання, літаків і вантажних машин, газо- і нафтоустаткування, екскаваторів, морських буксирів, електромоторів і пожежного оснащення, насосів і турбін. Нині Ірак виявляє інтерес до українських труб і обладнання для транспортування нафти, а також до систем безпроводного зв'язку, продовольчих товарів тощо [24, с.316].

Обсяги експорту та імпорту ілюструє рис. 2.8. Найбільших успіхів у нарощуванні українського експорту в Ірак вдалося досягти протягом 2008 р., тоді товарообіг між країнами, порівняно з попереднім роком, зріс у дев'ять разів. Сальдо торговельного балансу було позитивним і становило 15,8 млн дол. США.

Товарообіг між Україною та Іраком постійно зростає і в 2012 р. досяг рекордного показника – 872,5 млн дол. США, що на 43% більше від показника 2011 р. Така тенденція зростання спостерігається з 2009 р. Цей показник на 4% більший у порівнянні з 2011 роком. Експорт становив 872,3 млн дол. США (збільшення на 4%), а імпорт – 0,2 млн дол. США (збільшення на 85,3%) [91].

Сальдо зовнішньоторговельного балансу у 2012 р. було позитивним і становило 872 млн дол. США.

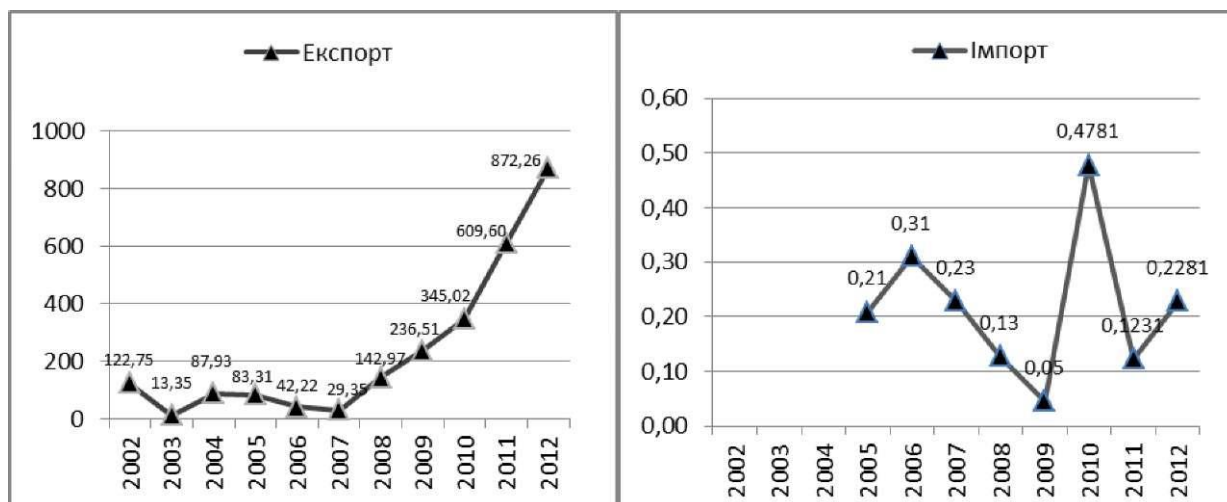


Рис. 2.8. Обсяг експорту та імпорту між Україною та Іраком (2002-2012), млн дол.США [71]

Таке зростання відбулось, насамперед, за рахунок суттєвого збільшення обсягів постачання таких груп товарів:

- 1) чорних металів – 75% загального обсягу експорту (652 087 тис. дол. США);
- 2) їстівних плодів і горіхів;
- 3) зернових культур (раніше не постачались) [31].

Водночас зменшилося постачання насіння і плодів олійних рослин, електричних машин і устаткування.

Товарну структуру імпорту формує головню одна група товарів – сира нафта, з Іраку до України вона надходила на початку 2008 р. Крім того, в структурі імпорту з'явилися незначні за обсягами нові групи товарів: полімерні матеріали, пластмаси, бавовна, готові текстильні вироби [24, с. 320].

З травня 2009 р. з метою підтримання національного сільського господарства Ірак запровадив обмеження на імпорт овочів та фруктів (у разі нестачі на внутрішньому ринку тих чи інших видів забороненої до імпорту продукції міністерство торгівлі Іраку окремим розпорядженням надає дозвіл на

ввіз до країни цих продуктів), що негативно вплинуло на обсяги українського експорту [29].

Торгівля послугами за 2011 р. становила 13,1 млн дол. США (експорт – 12,019 млн дол. США, імпорт – 1,078 млн дол. США). Експорт на 85,78% складається з послуг у сфері освіти, 7,67% - послуги транспорту та зв'язку, 6,31% - послуги готелів і ресторанів. Імпорт на 99,45% складається з послуг, пов'язаних з державним управлінням [24, с.321] (рис. 2.9).

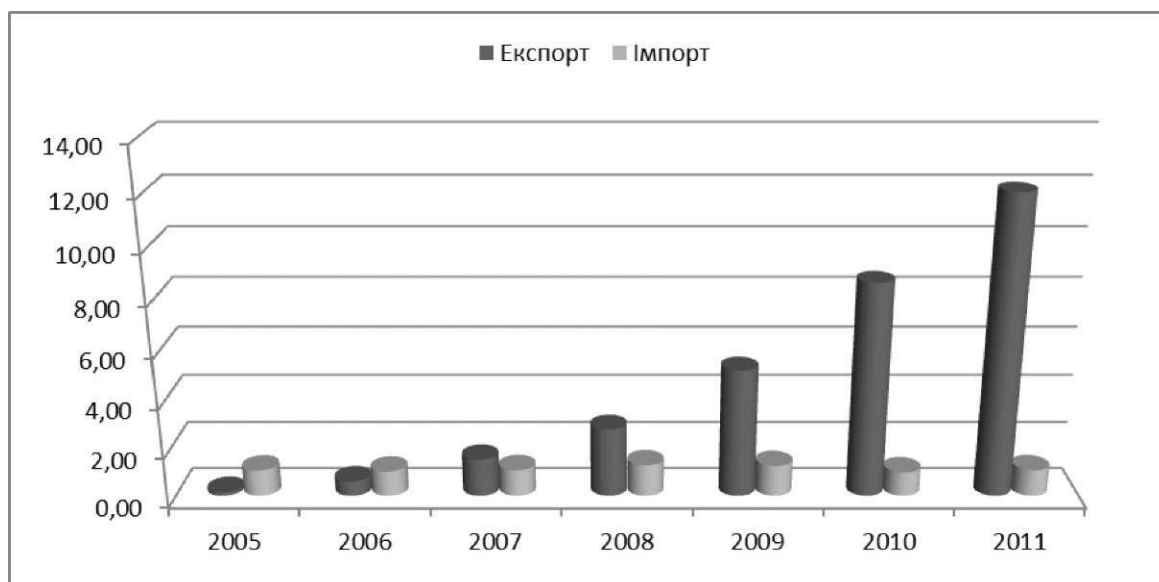


Рис. 2.9. Торгівля послугами між Україною та Іраком (2005-2011), млн дол. США [71]

Перспективною є співпраця між країнами в сфері промислової кооперації. Наприклад, країни мають що запропонувати одна одній у сфері енергетики. Однак тут Україні доведеться конкурувати з іноземними компаніями, зокрема, з російською компанією «Інтеренергосервіс», яка успішно працювала в галузі електроенергетики на ринку Іраку. Тільки у 2004 р. ЗАТ «Інтеренергосервіс» і міністерство енергетики Республіки Ірак уклали три контракти на проведення ремонтно-відновних робіт на ТЕС і постачання електронних блоків на електростанції [102]. Але російська компанія виконує ці контракти не сама, а у партнерстві з декількома російськими виробниками та дослідними інститутами, а також з двома українськими компаніями: «Харківенергопроект» та Полтавським турбомеханічним заводом. Усе через те, що українські компанії не змогли вийти на ринок Іраку самостійно, а питання співробітництва в галузі електроенергетики

було порушене лише під час візиту Президента України В.Ющенка до Іраку у 2005 р.

На сучасному етапі розвитку взаємовідносин України з Іракською державою першочергового значення набуває завдання опрацювання найбільш перспективних та сучасних форм економічної та науково-технічної співпраці. Це може бути, насамперед, робота міжурядових спільних комісій з питань торговельно-економічного та науково-технічного співробітництва, розробка довгострокових програм співробітництва тощо. Перспективною складовою українського експорту можуть стати сільгосптехніка, труби та будматеріали, а також контракти у сфері житлового та промислового будівництва.

2.2. Порівняльна характеристика географічної та товарної структури експорту та імпорту України і держав Перської затоки

Інтеграція України в систему світового господарства потребує вирішення завдань розширення та зміцнення її зовнішньоторговельних зв'язків, особливо з тими країнами, які українськими виробниками найменш вивчені, але водночас спроможні відіграти значну роль у реалізації експортного потенціалу України. Йдеться насамперед про країни Перської затоки. Торговельно-економічні відносини між Україною та країнами Перської затоки характеризуються незначними обсягами товарообігу, сальдо торговельного балансу між Україною та країнами регіону є позитивним, причому спостерігається значне переважання обсягів експорту над імпортом.

Значення цього регіону для України зумовлюється значним потенціалом для взаємовигідного торговельно-економічного співробітництва, можливістю виходу на спільний ринок РСАДПЗ і наявністю морських комунікацій. Для України, яка належить до енергодефіцитних країн, можливості імпорту чи транзиту енергоносіїв з держав Перської затоки досить обмежені і здебільшого економічно не вигідні. Водночас нафтовидобувний сектор країн Перської затоки відкриває широкі

можливості для технологічного співробітництва, зокрема, у галузі геологорозвідувальних робіт, видобування, нафтопереробки та розвитку інфраструктури.

В умовах сьогодення проблеми розширення економічної співпраці та створення дієвої системи розвитку експортного потенціалу набувають особливої актуальності для України з урахуванням сучасних світових тенденцій, що зумовлено необхідністю коригування галузевої спеціалізації та географічної структури зовнішньої торгівлі через посилення міжнародної конкуренції. Значні перспективи для України відкриває саме економічне співробітництво з країнами РСАДПЗ.

Отже, аналіз сучасного стану торговельної співпраці між Україною та країнами – членами РСАДПЗ та окреслення шляхів реалізації експортного потенціалу, розширення ринків збуту українських товарів на ринках країн цієї організації є необхідними передумовами розв'язання важливих завдань економічного і технологічного розвитку України.

Країни – члени РСАДПЗ посідають важливе місце в азійському спектрі зовнішньополітичної діяльності України. Сукупний обсяг експорту шести країн – членів РСАДПЗ у 2012 р. складає 1428657,2 тис. дол. США, імпорту - 236814,1 тис. дол. США, а сальдо - 1201772 тис. дол. США [71].

При цьому основними торговельними партнерами України серед країн – членів РСАДПЗ є Королівство Саудівська Аравія та Об'єднані Арабські Емірати, а найменш розвинутим є торговельно-економічне співробітництво між Україною та Бахрейном (рис. 2.10).

Як видно з рис. 2.10, у структурі зовнішньої торгівлі України з країнами – членами РСАДПЗ майже дві третини належать Саудівській Аравії. Така тенденція у структурі зовнішньої торгівлі спостерігається з 2010 р. Однак і раніше частка товарообігу з Саудівською Аравією була однією з найбільших серед країн РСАДПЗ. Вагомою у цій структурі є частка Об'єднаних Арабських Еміратів: у 2012 р. вона становила 28,97%. Вона хоч і значно менша за частку Саудівської Аравії, однак переважає

сукупну частку чотирьох інших країн – Оману, Катару, Кувейту та Бахрейн – більш ніж в чотири рази.

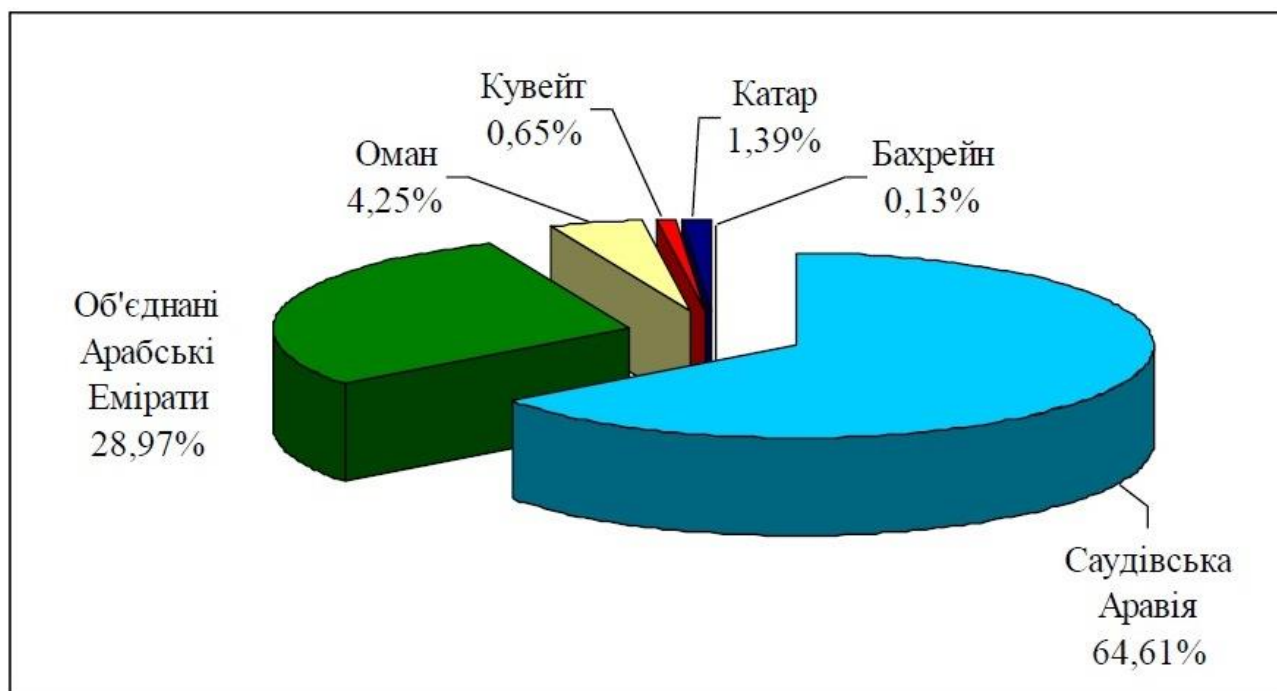


Рис. 2.10. Частки окремих країн – членів РСАДПЗ в зовнішній торгівлі України у 2012 р. [71]

Сукупний обсяг зовнішньої торгівлі послугами у 2012 р. становив 182217,1 тис. дол. США, що у дев'ять разів менше ніж обсяг товарів.

Аналіз географічної структури зовнішньої торгівлі послугами свідчить, що у цій сфері домінують Об'єднані Арабські Емірати, частка яких становить 93,08%. Частка Оману складає 0,29% і є найменшою серед країн – членів РСАДПЗ (рис. 2.11).

На підставі аналізу розвитку зовнішньоторговельних відносин між Україною та РСАДПЗ, доходимо висновку, що обсяг експорту України в 2012 р. порівняно з 2006 р. зріс на 37%, а імпорту – у 8 разів (рис. 2.12).

Найбільшими обсяги експорту та імпорту були у 2008 р.: 2094873 тис. дол. США і 273290,4 тис. дол. США, відповідно. У 2009 р. обсяги товарообороту України з країнами – членами РСАДПЗ стрімко зменшилися, що було зумовлено, передусім, глобальною фінансово-економічною кризою. Порівняно з 2008 р. обсяг експорту зменшився у 2,5

рази, а імпорту – більш як у 4,5 рази. Однак у 2009-2012 рр. обсяги зовнішньої торгівлі між Україною та РСАДПЗ почали поступово зростати. Попри позитивну тенденцію у динаміці зовнішньої торгівлі, обсяг товарообігу у 2012 р. так і не повернувся до рівня 2008 р. Динаміка експорту та імпорту країн – членів РСАДПЗ представлена у Додатках Д та Е.

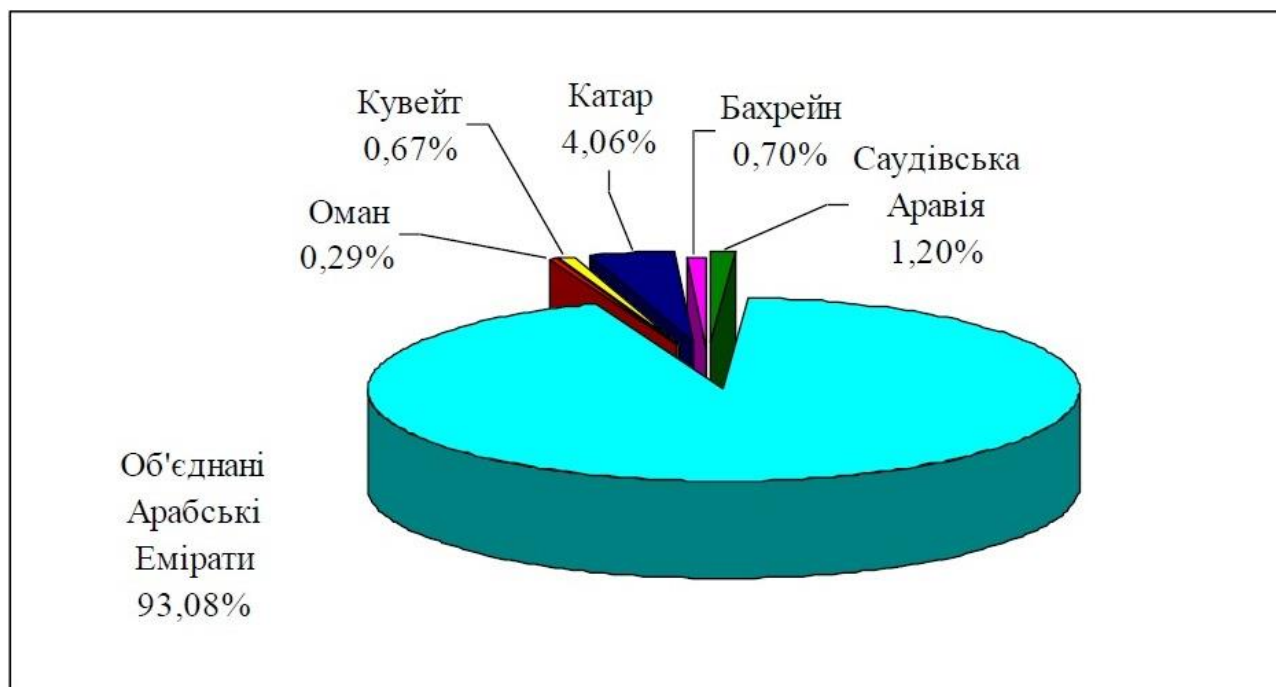


Рис. 2.11. Частки країн – членів РСАДПЗ в зовнішній торгівлі послугами України у 2012 р. [71].

Для України такі темпи зростання обсягів зовнішньої торгівлі є досить високими, особливо якщо їх порівняти з аналогічними показниками інших її основних торгових партнерів, зокрема, країн – членів СНД та ЄС. Очікується, що тенденція до зростання обсягів експорту України до країн – членів РСАДПЗ найближчими роками зберігатиметься, тому розвиток торговельного співробітництва з РСАДПЗ та реалізація експортного потенціалу в її межах є перспективними для України.

Оцінити стан зовнішньоторговельних взаємовідносин України та країн – членів РСАДПЗ у 2012 р. допоможуть показники, наведені у табл. 2.2.

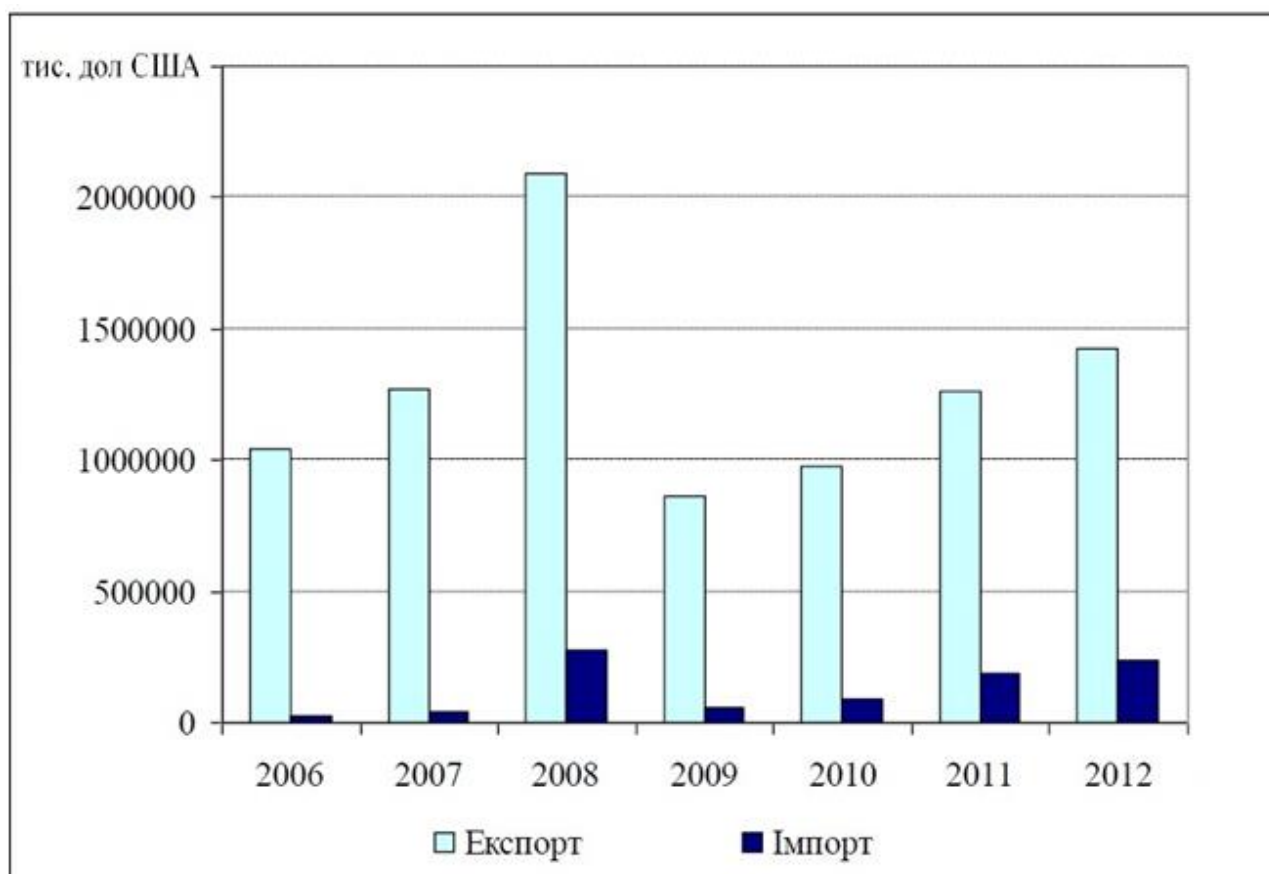


Рис. 2.12. Обсяги зовнішньої торгівлі між Україною та РСАДПЗ у 2006-2012 рр. [71]

Таблиця 2.2

Структура зовнішньої торгівлі товарами України та РСАДПЗ у 2012 р.

Країна	Експорт		Імпорт		Сальдо
	тис. дол. США	% до 2011 р.	тис. дол. США	% до 2011 р.	
Саудівська Аравія	926403,5	113,4	149618,8	161,7	776785
Об'єднані Арабські Емірати	414248,2	105,1	68280,7	93,7	345968
Оман	69307,4	345,5	1398,1	141,1	67909,2
Кувейт	10694,7	385,4	157,1	26	10537,6
Катар	6648,8	26,9	16577,8	105,8	-9929,0
Бахрейн	1354,6	41,1	781,6	36,6	572,9

Джерело [71]

Як видно з цієї таблиці, у 2012 р. Україна мала позитивне сальдо зовнішньої торгівлі з усіма країнами – членами РСАДПЗ окрім Катару. На

підставі порівняння динаміки показників зовнішньої торгівлі України 2012 і 2011 рр., доходимо таких висновків:

- найістотніше зросли обсяги експорту з України до Оману та Кувейту (на 345,5 та 385,4% відповідно);

- обсяги експорту з України до Катару та Бахрейн зменшилися більш ніж удвічі;

- імпорт у Саудівську Аравію та Оман зріс у 1,5 рази;

- зменшилися обсяги імпорту в Об'єднані Арабські Емірати, Оман та Бахрейн.

Динаміку розвитку зовнішньоторговельних відносин між Україною та країнами – членами РСАДПЗ ілюструє рис. 2.13.

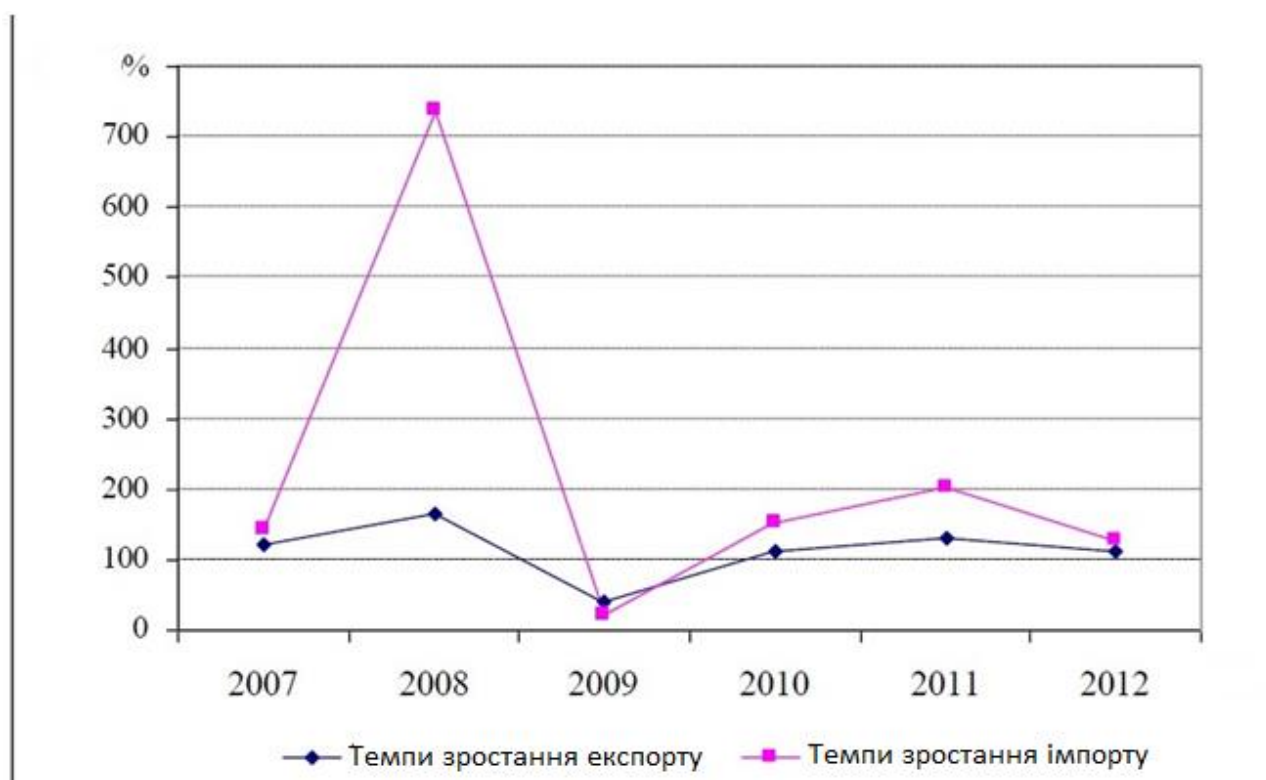


Рис. 2.13. Темпи зростання обсягів експортно-імпортних операцій між Україною та країнами – членами РСАДПЗ у 2007-2012 рр.*

*Розраховано автором за даними [71]

Середній темп зростання обсягів вітчизняного експорту у 2007- 2012 рр. становив 113,91%. Водночас значення цього показника для імпорту більш ніж удвічі більше і дорівнює 230,69%. Обсяг імпорту у

досліджуваному періоді коливався значно більше. Так темп його зростання у 2008 р. становив 737,45% (відносно попереднього, 2007 р.), а вже у 2009 р. – 21,95%, що свідчить про більшу чутливість імпорتنих операцій до стану зовнішньоекономічної ситуації та кризових явищ.

Як уже зазначалося, експорт України до країн – членів РСАДПЗ в 2012 р. становив 1 428 657,2 тис. дол. США, причому 44,9% експорту припадало на недорогоцінні метали та вироби з них, що ще раз підтверджує сировинну спеціалізацію України в міжнародному поділі праці. Другу сходинку посідають продукти рослинного походження – 40,2% у загальній структурі експорту. Менш вагомими є частки жирів та олій тваринного або рослинного походження та мінеральних продуктів (рис. 2.14)

У товарній структурі зовнішньої торгівлі практично відсутній експорт української продукції машинобудування, хоча країни – члени РСАДПЗ є перспективним ринком для збуту цієї продукції.

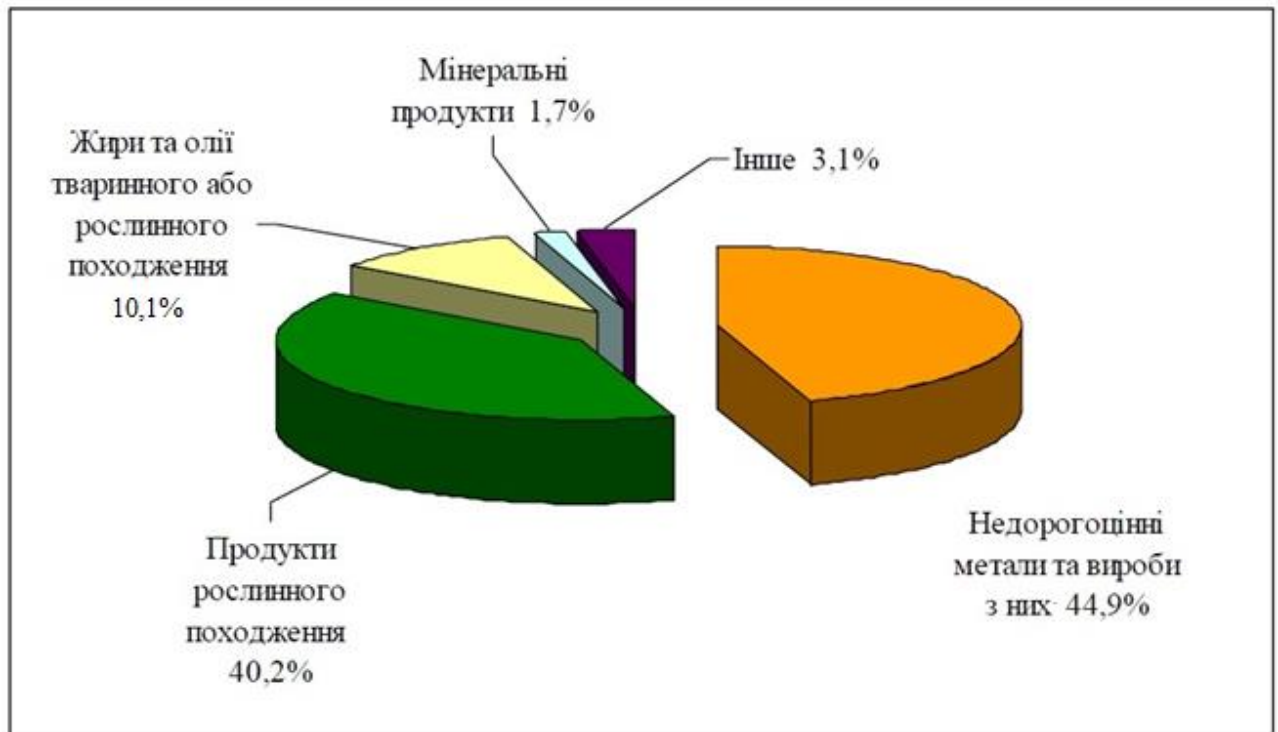


Рис. 2.14. Структура експорту України до країн – членів РСАДПЗ у 2012 р.*

*Розраховано автором на основі даних [71]

Найбільш диверсифікованою є торгівля України з ОАЕ, до її структури входять майже всі товарні групи, а найменш різноманітною – торгівля України з Оманом та Бахрейном (табл. 2.3). У 2012 р. обсяг експорту в Бахрейн був найменшим – 1354,6 тис. дол. США. Такі групи товарів, як продукти рослинного походження, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, недорогоцінні метали та вироби з них, механічне обладнання, машини та механізми, представлені в структурі експорту до усіх країн РСАДПЗ.

Таблиця 2.3

**Структура експорту України в країни – члени РСАДПЗ
у 2012 р. за товарними групами, тис. дол. США**

Товарна група	Бахрейн	Катар	Кувейт	ОАЕ	Оман	Саудівська Аравія
1	2	3	4	5	6	7
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	-	39,4	659,9	3728,6	1252,7	1 601,4
II. Продукти рослинного походження	242,2	70,6	7812,4	55738,8	6,5	510033,2
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	-	-	160,5	45 120,2	28 346,9	69 868,0
IV. Готові харчові продукти	-	39,7	91,4	2329,1	-	23,4
V. Мінеральні продукти	-	20,2	120,3	11977,6	605,9	12024,2
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	14,5	0,5	1,0	6299,7	100,3	127,5
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	11,5	0,4	93,8	147,1	-	35,6
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	-	-	-	16,8	-	-
IX. Деревина і вироби з деревини	-	187,0	122,4	2 703,1	-	463,4
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	4,4	0,0	0,2	24,8	-	-
XI. Текстиль і вироби з текстилю	-	-	-	180,0	-	23,8
XII. Взуття, головні убори, парасольки	-	-	2,2	-	-	2,1

Продовження таблиці 2.3

1	2	3	4	5	6	7
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	0,4	-	-	605,9	0,0	-
XIV. Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них	-	-	-	-	-	-
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	132,6	6133,4	1061,0	266670,3	37264,3	330566,5
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	948,6	153,9	547,6	14780,2	1654,0	1487,2
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	-	-	-	2713,1	-	23,7
XVIII. Прилади й апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	-	-	1,8	473,9	1,8	38,3
XX. Різні товари і вироби	0,4	3,4	11,9	511,8	74,9	85,1
XXI. Вироби мистецтва	-	-	-	-	-	-
Товари, придбані в портах	-	0,2	-	209,3	-	0,0
Різне	-	-	8,3	18,0	-	0,0
Усього	1354,6	6648,8	10 694,7	414248,2	69307,4	926403,5

*Таблиця розрахована автором за матеріалами [71]

Обсяги імпорту України з країн – членів РСАДПЗ в порівняно з обсягами експорту незначні. Так, в 2012 р. вони становили лише 236814,1 тис. дол. США, що свідчить про дисбаланс у двосторонній торгівлі [176]. Товарообіг між Україною та країнами – членами РСАДПЗ більш ніж на 85% складається з українського експорту, тоді як товари, які визначають міжнародну спеціалізацію країн – членів РСАДПЗ, у структурі українського імпорту практично не представлені (рис. 2.15). Показники, які характеризують товарну структуру зовнішньої торгівлі України з кожною країною РСАДПЗ, наведені у додатку Є.

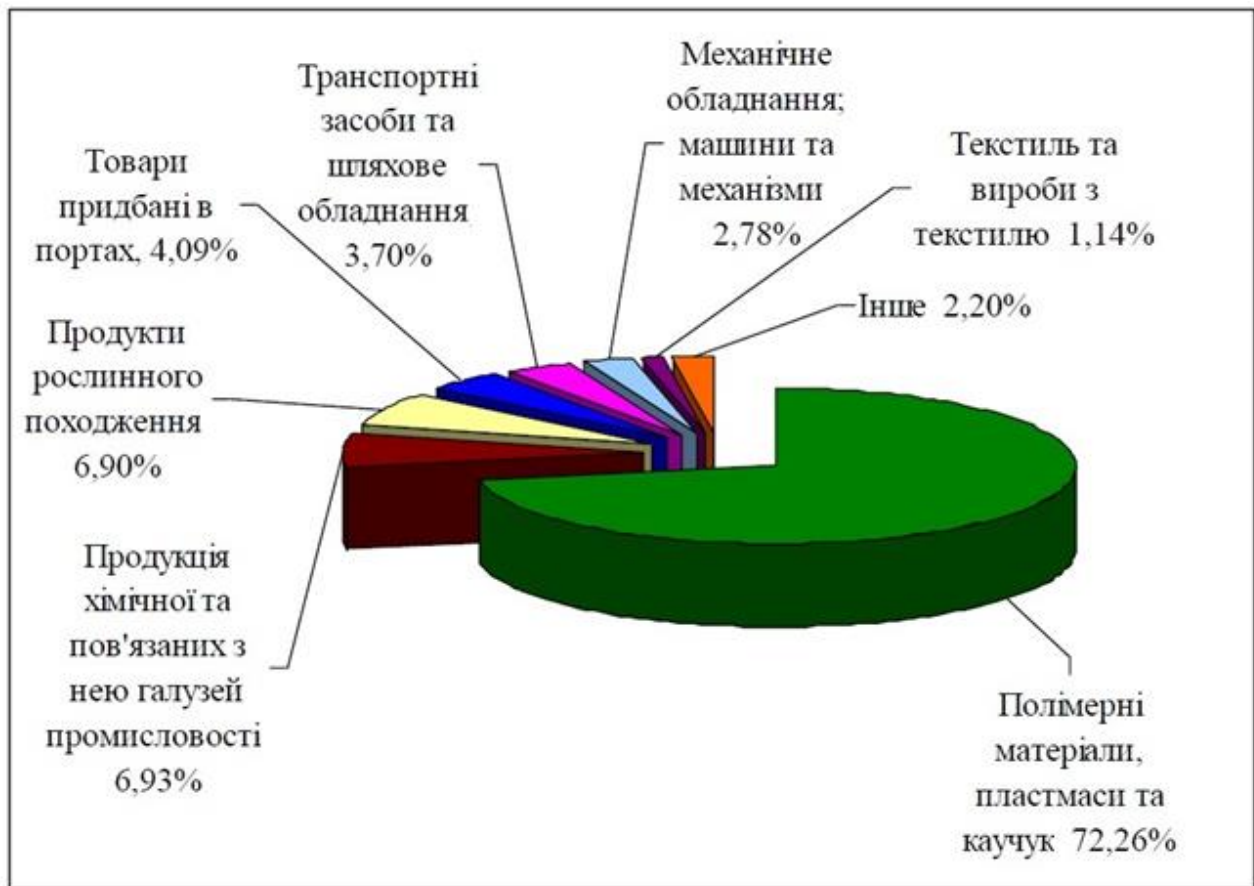


Рис. 2.15. Структура імпорту України з країн – членів РСАДПЗ в 2012 р. [71]

Як видно з рис. 2.15, в 2012 р. 72,26% товарного імпорту України з країн – членів РСАДПЗ припадало на полімерні матеріали, пластмаси та каучук; 6,93% – на продукцію хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, 6,9% – на продукти рослинного походження; 3,7% – на транспортні засоби та шляхове обладнання; 2,78% – на механічне обладнання, машини та механізми; 1,14% – на текстиль і вироби з текстилю. Частка ж мінеральних продуктів, на яких спеціалізуються країни – члени РСАДПЗ у міжнародній торгівлі, в структурі українського імпорту становить лише 0,02% загального обсягу імпорту [71].

У географічній структурі імпорту з країн РСАДПЗ, яку характеризують наведені у табл. 2.4 показники, найбільша Саудівської Аравії. У 2012 р. вона становила 149 618,8 тис. дол. США або 63,2% сукупного імпорту. Україна імпортує з Саудівської Аравії переважно полімерні матеріали, пластмаси та каучук. Частка цієї групи товарів

становить 97,2% (145 413,9 тис. дол. США). Найширший перелік груп товарів Україна імпортує з ОАЕ. Обсяг імпорту з Кувейту становив всього 0,07% і є найменшим серед країн РСАДПЗ (157,1 тис. дол. США).

Таблиця 2.4

**Структура імпорту України з країн – членів РСАДПЗ у 2012 р. за
товарними групами, тис. дол. США**

Товарна група	Бахрейн	Катар	Кувейт	ОАЕ	Оман	Саудівська Аравія
1	2	3	4	5	6	7
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	-	0,0	-	153,2	0,0	-
II. Продукти рослинного походження	-	0,0	0,0	16351,2	-	0,0
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	-	-	-	-	-	-
IV. Готові харчові продукти	-	0,0	0,0	0,0	-	53,3
V. Мінеральні продукти	11	0,0	-	32,5	0,0	0,0
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	-	11341,3	1,0	2368,8	228,5	2471,9
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	-	5174,3	100,8	19703,9	727	145413,9
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	-	-	-	133,4	-	-
IX. Деревина і вироби з деревини	-	-	-	85,0	-	0,0
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	-	-	3,7	243,6	-	436
XI. Текстиль і вироби з текстилю	-	-	-	2058,6	-	632,9
XII. Взуття, головні убори, парасольки	-	-	0,0	8	-	-
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	27,6	-	-	1332,5	436,7	87
XIV. Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них	-	-	-	15	-	-
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	716,9	0,0	7,4	584,7	0,0	71,0
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	26,4	0,1	0,0	6100,4	5,5	447,8
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	-	2	44	8722,1	-	1,0

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5	6	7
XVIII. Прилади і апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	-	-	-	293,4	-	0,0
XX. Різні товари і вироби	-	0,0	0,0	365,2	0,0	3,2
XXI. Вироби мистецтва	-	-	-	106	-	-
Товари, придбані в портах		59,8		9 623,1		0,0
Різне	-	-	-	-	-	0,0
Усього	781,6	16577,8	157,1	68280,7	1398,1	149618,8

*Таблиця розрахована автором за матеріалами [71].

Отже, відносини партнерства і співпраці у формі товарообміну між Україною та країнами Перської затоки, а саме країнами – членами РСАДПЗ, поступово набувають стабільності розвитку.

Сальдо торговельного балансу майже з усіма країнами регіону – позитивне, а експорт та імпорт з кожним роком зростають. Аналіз зростання обсягів товарообігу між Україною та країнами – членами РСАДПЗ протягом 2006-2012 рр. підтверджує доцільність пошуків заходів у цьому напрямку.

Однак структуру зовнішньої торгівлі України з країнами – членами РСАДПЗ не можна вважати задовільною, оскільки вона складається, головню, з сировинних ресурсів, та, до того ж, є незбалансованою. Поліпшити ситуацію можна шляхом використання можливостей співпраці у нафтовій галузі (нафтопереробка та нафтопостачання, будівництво та ремонт нафтопроводів, надання українських технологій), машино- та суднобудуванні, капітальному будівництві, аграрному секторі, захисті довкілля, нетрадиційній енергетиці, транспортній галузі [27]. Окрім того, країни – члени РСАДПЗ є потенційними споживачами української продукції сільського господарства, харчової та хімічної галузей промисловості, металургії та машинобудування, військової промисловості. Виходу українських виробників на ринки цих країн заважають, передусім, брак інформації про стан цих ринків, а також недостатня підтримка на державному рівні. Пошуків двосторонніх економічних відносин

України з країнами – членами РСАДПЗ сприятимуть міжурядові комісії з питань торговельно-економічного та науково-технічного співробітництва, а також підписання відповідних міждержавних угод.

2.3. Чинники, що визначають зовнішньоекономічні зв'язки між Україною та державами Перської затоки

Участь України як самостійного суб'єкта в сучасних міжнародних відносинах поставила перед державою завдання вибору шляху розвитку, створення повноцінної системи зовнішніх зв'язків. У перші роки незалежності пріоритетними для українського політичного керівництва були визнані взаємовідносини з провідними світовими державами та міжнародними об'єднаннями. З часом, коли концепції зовнішньої політики та головні цілі політичного й економічного співробітництва були окреслені чіткіше, стали активно розроблятися й інші напрями зовнішніх економічних зв'язків.

Узагальнено політика України стосовно країн арабського Сходу була визначена в «Основних напрямках зовнішньої політики України», прийнятих як Постанова Верховної Ради України у 1993 р. Відносини з арабськими країнами у цьому документі розглядаються як складова відносин з країнами Близького та Середнього Сходу, Азійсько-Тихоокеанського регіону, Африки та Латинської Америки. Прагнення України до активної присутності на Близькому Сході зумовлене як політичними, так і економічними чинниками. У цьому регіоні Україна виступає не тільки як велика європейська держава, а й як вигідний партнер у реалізації масштабних проектів, постачальник високотехнологічної продукції.

У документі зазначено, що «...Україна буде шукати шляхи до встановлення контактів з країнами Близького та Середнього Сходу» [66].

Такий недиференційований підхід до країн регіону суперечив реальним стратегічним інтересам України. Пріоритетність співробітництва України з країнами – членами РСАДПЗ зумовлена економічними потребами України, значенням енергетичної складової в структурі зовнішньої політики України.

Україна належить до енергодефіцитних країн, свої потреби у енергоносіях за рахунок внутрішніх джерел вона задовольняє лише на 47-49%. Власний видобуток покриває 10-12% потреби у нафті та 20-25% – у природному газі. Основним постачальником нафти й газу в Україну дотепер була Росія. Отже, завдання диверсифікації джерел енергоносіїв слід розглядати як ключовий елемент національної безпеки і формування необхідних передумов для стійкого розвитку економіки України. Саме виважена і цілеспрямована енергетична політика на близькосхідному напрямку спроможна пом'якшити гостроту проблеми енергозабезпечення і послабити енергетичну залежність від Росії. Однак через певну недооцінку близькосхідного напрямку на концептуальному, а згодом і на практичному рівнях, а також через інші об'єктивні і суб'єктивні причини дотепер це завдання залишається невирішеним, а у вивченні історії, практики і перспектив розвитку відносин України з країнами – членами РСАДПЗ з обох сторін зроблені лише перші кроки.

Україна поки що не має деталізованої концепції своїх національних інтересів на Близькому Сході, хоча значною мірою вони вже окреслені; проглядаються й ключові елементи структури системи національних близькосхідних інтересів, що визначаються безпосередніми економічними потребами країни і необхідністю забезпечення її національної безпеки.

В Україні вже сформовано певну нормативну базу для взаємодії з нафтовидобувними країнами Перської затоки. Зокрема, прийнято Енергетичну стратегію України на період до 2030 р., Програму диверсифікації джерел постачання нафти в Україну на період до 2015 р. Керівники держави уклали низку двосторонніх угод, які покладено в основу нормативної бази співробітництва українських нафтогазових корпорацій з арабськими. З'явилася нова принципова можливість для проникнення України на ці ринки та участі у нафторозробках.

Дослідимо існуючу нормативно-правову базу відносин між Україною та країнами РСАДПЗ. Насамперед, проаналізуємо стан договірно-правову базу двосторонніх відносин між Україною та **Королівством Саудівська Аравія**.

Чинні на сьогодні документи наведені у табл. 2.11. На розгляді української та саудівської сторін перебувають ще 17 документів, у тому числі проекти угод про взаємне визнання документів про освіту та наукові звання, про співробітництво у сфері боротьби зі злочинністю, про торговельне судноплавство, про міжнародне повітряне сполучення, про співпрацю у галузях сільського господарства та молоді і спорту.

Таблиця 2.11

Договірно-правова база співпраці між Україною та Королівством Саудівська Аравія

№ з/п	Дата набуття чинності	Назва угоди
1	18.04.1993 р.	Протокол про встановлення дипломатичних відносин між Україною та КСА
2	29.12.1996 р.	Протокол між Держкомнацміграції України та Міністерством з питань хаджу КСА
3	19.06.2003 р.	Угода про торговельно-економічне, науково-технічне та інвестиційне співробітництво між Україною та КСА
4	24.05.2005 р.	Меморандум про взаєморозуміння між ТПП України та Радою ТПП КСА щодо створення Українсько-саудівської ділової ради
5	09.04.2008 р.	Угода про заохочення та взаємний захист інвестицій
6	30.10.2009 р.	Протокол про політичні консультації між МЗС України та МЗС КСА
7	03.11.2010 р.	Угода про співробітництво у сфері дослідження та використання космічного простору в мирних цілях
8	01.12.2012 р.	Конвенція між Урядом України та Урядом Королівства Саудівська Аравія про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи та капітал

Джерело: [76].

Нормативно-правовою базою співпраці між Україною та **Об'єднаними Арабськими Еміратами** наразі слугують три міжурядові угоди: про економічне, торговельне та технічне співробітництво; про уникнення подвійного оподаткування; про сприяння і взаємний захист інвестицій. Усі перелічені угоди є чинними.

Чинною з 2002 р. є Угода про співробітництво між Національним інститутом України з проблем міжнародної безпеки та еміратським Центром стратегічних досліджень.

Лише протягом одного 2005 р. підписано Угоду між урядом емірату Фуджейра (ОАЕ), НАК «Нафтогаз України» і спільним українсько-еміратським підприємством «Naftogaz Middle East» щодо проведення в еміраті Фуджейра розвідувальних та бурових робіт з пошуку покладів нафти та газу (січень 2005 р.); Меморандум про співробітництво між КНУ ім. Т.Шевченка та Університетом ОАЕ (квітень 2005 р.); Угоду про співпрацю між Сумською ТПП та ТПП Фуджейри (липень 2005 р.) [77].

У 2006 р. підписано Меморандум про співробітництво між Дипакадемією при МЗС України та Еміратським інститутом дипломатії, який передбачає обмін науковою інформацією, викладачами та слухачами, проведення конференцій тощо.

Під час офіційного візиту Президента України В. А. Ющенка до ОАЕ в листопаді 2009 р. відбулося підписання Угоди про співробітництво в сфері обміну інформацією між українським національним інформаційним агентством УКРІНФОРМ та Еміратським інформаційним агентством ВАМ.

У березні 2010 р. в Києві підписано Меморандум про співробітництво між ТПП України та ТПП Абу-Дабі.

У травні 2011 р. в межах першого засідання Міжурядової українсько-еміратської комісії з питань торговельно-економічного співробітництва сторони підписали Меморандум про політичні консультації між МЗС України та МЗС ОАЕ.

У серпні 2011 р. був підписаний Меморандум про взаєморозуміння між Державіаадміністрацією України та Департаментом транспорту Абу-Дабі щодо повітряного сполучення між Києвом та Абу-Дабі.

Між Україною та **Катаром** укладено дві міжурядові угоди: про економічне, торговельне та технічне співробітництво (набула чинності з грудня 2004 р.) та про повітряне сполучення (набула чинності з листопада 2012 р.).

Окрім перелічених угод, зовнішньоторговельні відносини між Україною та Катаром регламентують такі документи [74]:

- Меморандум про взаєморозуміння щодо співробітництва між МЗС України та Катару (березень 2009 р.);
- Меморандум про взаєморозуміння про співробітництво та обмін інформацією між Українським національним інформаційним агентством УКРІНФОРМ та Катарським інформаційним агентством КНА (жовтень 2011 р.);
- Меморандум про співробітництво в галузі освіти і наукових досліджень між урядами України та Держави Катар (травень 2012 р.);
- Меморандум про співробітництво в сфері енергетики між Міністерством енергетики та вугільної промисловості України та Міністерством енергетики Катару (травень 2012 р.);
- Меморандум про співробітництво між ТПП України та ТПП Катару (травень 2012 р.);
- Меморандум про співробітництво між Державним агентством з інвестицій та управління національними проектами України та ТПП Держави Катар (листопад 2012 р.).

Договірно-правова база відносин України і **Кувейту** складається з таких двосторонніх угод [74]:

- Протокол про встановлення дипломатичних відносин між Україною та Державою Кувейт (квітень 1993 р.);
- Спільне українсько-кувейтське комюніке (квітень 1993 р.);
- Угода про економічне та технічне співробітництво між Урядом України та Урядом Держави Кувейт (липень 2001 р.);
- Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Кувейт про сприяння та взаємний захист інвестицій (червень 2003 р.);
- Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Кувейт про умови тимчасового перебування з метою транзитного переміщення та статус українського контингенту на території Держави Кувейт (серпень 2003 р.);

- Угода між Урядом України та Урядом Держави Кувейт про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи та капітал (лютий 2004 р.);
- Меморандум про взаєморозуміння між Міністерством закордонних справ України та Міністерством закордонних справ Держави Кувейт (червень 2004 р.);
- Угода між Урядом України та Урядом Держави Кувейт про повітряне сполучення між Україною та Державою Кувейт (червень 2004 р.);
- Торговельна угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Кувейт (листопад 2007 р.);
- Протокол про створення українсько-кувейтської комісії з питань економічного, технічного та інвестиційного співробітництва (серпень 2008 р.);
- Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Кувейт про скасування візового режиму для власників дипломатичних та службових паспортів (вересень 2014 р.).

На стадії опрацювання та підготовки до підписання перебуває ціла низка проектів угод між Україною та Кувейтом:

- угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Кувейт про співробітництво у сфері науки та технологій;
- угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Кувейт у сфері охорони здоров'я та медичної науки;
- угода про співробітництво між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Кувейт у сфері культури та мистецтва;
- угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Кувейт про академічне взаємне визнання документів про вищу освіту, наукові ступені і вчені звання;
- угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Кувейт про співробітництво у сфері молоді та спорту;
- угода між Міністерством аграрної політики України та Державною адміністрацією з питань сільського та рибного господарства Держави Кувейт про співробітництво в галузі сільського господарства;

- меморандум про взаєморозуміння між Міністерством транспорту та зв'язку України та Міністерством комунікацій Держави Кувейт щодо визнання дипломів (сертифікатів) моряків для роботи на суднах, зареєстрованих в Державі Кувейт;
- меморандум про взаєморозуміння між Державним агентством з інвестицій та управління національними проектами України та Кувейтською інвестиційною адміністрацією;
- угода про співробітництво між українським інформаційним агентством «Укрінформ» та кувейтським інформаційним агентством «Куна» ;
- меморандум про академічне співробітництво між Київським національним університетом ім. Т. Шевченка та Кувейтським Університетом.

На сучасному етапі двосторонніх відносин між Україною та країнами – членами РСАДПЗ найменш розробленою залишається нормативна база співпраці між Україною та **Бахрейном** [74]. Чинна договірно-правова база між країнами представлена лише Меморандумом про співробітництво між зовнішньополітичними відомствами України та Королівства Бахрейн, який був укладений у січні 2008 р. за результатами українсько-бахрейнських політичних консультацій у м. Манама.

Співпраця України з **Іраком** має тривалу історію та значні напрацювання. 7 жовтня 2004 р. між міністерствами оборони України та Іраку укладено угоду «Про двостороннє співробітництво» [30]. Загалом договірно-правова база двосторонніх відносин між Україною та Республікою Ірак на сьогоднішній день не є достатньою для плідного співробітництва. Після 2005 р., тобто після ухвалення рішення про виведення українського миротворчого контингенту з Республіки Ірак, органами державної влади було прийнято лише дев'ять законодавчих актів стосовно співпраці з Іраком, з яких чотири – кадрові, і лише один – Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми розвитку співробітництва України з Республікою Ірак» від 21.07.2005 р. мав би стати основою політики України в Іраку [62]. На сьогодні чинними залишаються є лише шість із міжнародних угод (див. Додаток А.2).

Після продуктивних переговорів української урядової делегації з керівництвом Республіки Ірак та провінції Васіт, які відбулися 7 листопада 2005 р., ця іракська провінція стала базовою для українських миротворців. Українським контингентом у цій провінції було ініційовано й реалізовано проектів на загальну суму понад 9 млн дол. США за такими напрямками, як ремонт і відновлення систем водопостачання й каналізації, медичних клінік, електросилової й розподільчої інфраструктури, відновлення цивільних і урядових будівель, поліцейських відділів і культурних пам'яток, будівництво шкіл і дитячих садків [102]. Ці проекти здебільшого реалізували іракські компанії через тендери, які проводили українські миротворці. Васіт – провінція сільськогосподарська. І саме в цій галузі могли б реалізувати себе українські виробники. Адже у полі іракці працюють здебільшого на білоруській та українській техніці, що її постачають їм посередники [24, с.315].

Візит української офіційної делегації до Іраку у листопаді 2005 року лише підтвердив важливість розвитку двосторонніх відносин. Обидві сторони висловили готовність до активного співробітництва, крім уже визначених сфер, у військовій галузі, ремонті та модернізації техніки, відбудові інфраструктури, навчанні студентів, обміні бізнесовими делегаціями та ін. Також Україна запропонувала Іраку співпрацю в теплоенергетичному секторі - відновленні діяльності ТЕЦ та електромереж, у розбудові транспортної інфраструктури Республіки Ірак та постачанні сільськогосподарської продукції.

Отже, договірно-правова база є визначальним чинником економічної співпраці України з Перської затоки. Це підтверджують аналіз нормативно-правового забезпечення зовнішньоекономічної співпраці між Україною та країнами – членами РСАДПЗ і динаміка товарообігу. Країни, співпраця з якими є тривалішою та більш плідною, динамічніше нарощують обсяги зовнішньої торгівлі та інтенсифікують економічну співпрацю.

Оскільки країни – члени РСАДПЗ дуже відрізняються за політичними, соціальними та економічними характеристиками від Ірану і Іраку, ми побудуємо різні економіко-математичні моделі для двох груп країн Перської затоки – окремо

для країн – членів РСАДПЗ і окремо для Ірану та Іраку. Проаналізуємо спершу за допомогою гравітаційної моделі основні чинники, що впливають на торгівлю України та РСАДПЗ.

Використана в нашому дослідженні гравітаційна модель базується на моделі, яку вже використовували вчені для вивчення торгівлі в межах АСЕАН [Error! Reference source not found.], Бангладеш [141] та Австралії [142]. Застосовуючи панельні дані у гравітаційній моделі, ми проаналізували зовнішньоекономічні зв'язки за 2000-2012 рр. Одна з переваг використання панельних даних – те, що вони дають змогу аналізувати неоднорідні показники, що неможливо при використанні часових рядів чи перехресних даних [112]. Використання панельних даних також дає більш інформативні результати, зменшує колінеарність між змінними, збільшує кількість ступенів свободи.

Гравітаційна модель для аналізу торгівлі України і країн – членів РСАДПЗ виглядає так:

$$\ln(\text{Trade}_{ijt}) = \alpha_0 + \beta_1 \ln(\text{GDP}_{it} * \text{GDP}_{jt}) + \beta_2 \ln(\text{PCGDP}_{it} * \text{PCGDP}_{jt}) + \beta_3 \ln(\text{DIST}_{ij}) + \beta_4 \ln(\text{PCGDP}_{ijt}) + \beta_5 \ln(\text{FDI}_{ijt}) + \beta_6 \ln\left(\frac{\text{TR}_{it}}{\text{GDP}_{it}}\right) + \beta_7 \ln\left(\frac{\text{TR}_{jt}}{\text{GDP}_{jt}}\right) + \beta_8 \ln(\text{INS}_{it}) + \beta_9(\text{INS}_{jt}) + \varepsilon_{ijt} \quad (2.1)$$

де Trade_{ijt} – сукупна торгівля (експорт + імпорт) між Україною (країна i) та країною Перської затоки (країна j);

GDP_i (GDP_j) – ВВП країни i (j);

PCGDP_i (PCGDP_j) – ВВП на одну особу країни i (j);

PCGDP_{ijt} – різниця у ВВП на одну особу між країнами i та j (цей показник дає змогу з'ясувати, яка теорія міжнародної торгівлі краще описує зв'язки між Україною та країнами Перської затоки – теорія Гекшера–Оліна чи Ліндера);

$\text{TR}/\text{GDP}_{it}$ – співвідношення обсягу зовнішньої торгівлі до ВВП країни i (зовнішньоторговельна квота);

FDI_{ijt} – чистий приплив ПІІ в Україну з країни j ;

DIST_{ij} – відстань між Україною та країною j ;

INS_{it} (INS_{jt}) – індекс сприйняття корупції у країні i (j);

t – часовий період;

α , β – оцінювані параметри;

ε_{ijt} – залишковий член.

Усі спостереження зроблено за річними даними. Показники наведено в реальному вираженні. Статистичні відомості щодо ВВП, ВВП на одну особу, ПІ, обмінних курсів, загального експорту та імпорту отримані з баз даних «Індикатори світового розвитку» Світового Банку [146] та «Міжнародна фінансова статистика» МВФ [128]. Відомості про експортні та імпортні операції України з окремими країнами Перської затоки отримані з «Директиви щодо торговельної статистики» МВФ [115]. Дані про відстань у кілометрах між Києвом та столицями країн j отримані на сайті Distance Calculator [71]. Значення індекса сприйняття корупції доступні з бази даних Transparency International [**Error! Reference source not found.**].

Якщо використовуються панельні дані, у моделі застосовуються незбалансовані показники, тому слід провести тест Гаусмана, щоб визначити застосування якої моделі – фіксованих чи випадкових ефектів – у даному випадку більш коректне. При використанні моделі фіксованих ефектів виникають труднощі з оцінкою змінних, які залишаються сталими в часі (фіктивні змінні чи показники відстані між країнами), тому їх доводиться опускати. Щоб уникнути цієї проблеми, слід провести регресію другого рівня, в якій індивідуальні ефекти виступатимуть залежною змінною, а фіктивні змінні та відстань будуть незалежними змінними. Рівняння цієї регресії виглядатиме так:

$$IE_{ij} = \alpha_0 + \beta_1 \ln(DIST_{ij}) + INS_{jt} + \mu_{ij} \quad (2.2)$$

де IE_{ij} – індивідуальні ефекти;

$DIST_{ij}$ – відстань між столицями;

INS_{jt} – індекс сприйняття корупції (що нижчий індекс, то більш корумпованою є країна).

Результати регресії першого рівня

$\ln(\text{Trade})$	Значення параметра	P-величина	Стандартна похибка
константа	-1,51*** (-93,37)	0,000	0,016
$\ln(\text{GDP}_{i(j)})$	0,002** (1,99)	0,047	0,001
$\ln(\text{PCGDP}_{i(j)})$	0,376*** (32,58)	0,000	0,0115
$\ln(\text{PCGDP}_{ij})$	0,0135*** (4,77)	0,000	0,0028
$\ln(\text{TR/GDP})_i$	1,004*** (683,34)	0,000	0,0015
$\ln(\text{FDI})$	0,0014** (2,55)	0,011	0,0006
<i>R-squared</i>	0,865		
<i>F-test</i>	12,21		

Примітка: * - результат значущий на рівні 10%.

** - значущий на рівні 5%.

***- значущий на рівні 1%.

t-статистика зазначена в дужках.

Результати моделі після перевірки адекватності наведені у табл. 2.5.

Згідно з тестом Гаусмана, для аналізу та оцінки зовнішньоекономічних відносин України з країнами Перської затоки краще підходить модель фіксованих ефектів. Коефіцієнт ВВП є позитивним і статистично значущим на 5% рівні.

Результати регресії другого рівня наведені у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Результати регресії другого рівня

Незалежна змінна	Коефіцієнт (<i>t</i> -статистика)
Константа	0.3796 (0.11)
$\ln(\text{Distance})$	-0.066 (-0.18)
INS_j	1.166 (1.84) *

Примітка: * - результат значущий на рівні 10%.

Розраховано автором.

Отже, дослідження підтверджує, що, як і очікувалось, вагомим чинником торгівлі між Україною та країнами – членами РСАДПЗ є розмір ринку. Двостороння торгівля України з країною j зростає на 0,002 відсотка, коли ВВП країни j і України зростає на 1%. Водночас, показник ВВП на одну особу також є вагомим на 1% рівні, оскільки значення коефіцієнта становить 0,376. Отже, інтенсивність зовнішньоторговельних зв'язків зростає з розвитком країн.

На цій підставі доходимо висновку про пряму залежність між економічним зростанням і торгівлею: з прискоренням розвитку зростають, зокрема, витрати уряду країни на освіту та інфраструктуру, а це, своєю чергою, сприяє розвитку зовнішньоекономічних зв'язків з Україною.

Позитивне значення коефіцієнта $PCGDP_{ij}$ (різниці у ВВП на одну особу) означає, що для пояснення торгівлі між Україною та країнами Перської затоки теорія Гекшера–Оліна є більш придатною, ніж теорія Ліндера. Цей коефіцієнт має високу значимість на рівні 1%. Це можна пояснити тим, що рівень доходів на одну особу у більшості країн – членів РСАДПЗ є значно вищим, ніж в Україні, що, знову ж таки, наближує нас до умов теорії Гекшера–Оліна.

Співвідношення обсягів зовнішньої торгівлі до ВВП дає змогу проаналізувати ступінь відкритості країни. Цей показник є статистично значущим на рівні 1% і є додатним, що засвідчує вагоме значення зовнішньоекономічної політики країн для розвитку торговельних відносин. Зниження торговельних бар'єрів в Україні на 1% матиме наслідком зростання обсягів торгівлі з країною j на 1,004%. Цей результат є критично важливим для формування зовнішньоекономічної політики України загалом і розвитку зв'язків з країнами Перської затоки, зокрема.

Змінна FDI є значущою на рівні 5% і набуває, як і очікувалось, додатного значення. Це відповідає загальному припущенню про те, що приплив ПІІ та зовнішня торгівля взаємозалежні та доповнюють одне одного. Із зростанням ПІІ на 1%, торгівля України з країною j зростає на 0,001%. Тому політика, спрямована на залучення інвестицій з регіону РСАДПЗ, також сприятиме зростанню обсягів торгівлі між Україною та країнами цього регіону.

Тепер розглянемо результати регресії другого рівня. Значення показника INS_j є додатнім, що відповідає очікуванням, а сам показник є значущим на рівні 10%. Корупція, загалом, є надзвичайно потужним бар'єром для розвитку двосторонніх взаємин між Україною та країнами РСАДПЗ. Із збільшенням індексу сприйняття корупції на одиницю двостороння торгівля країни j з Україною зростає на 1,166%. Тут варто ще раз нагадати: що більше абсолютне значення індексу сприйняття корупції, то менш корумпованою є країна, відповідно, зростання індексу означає зниження ступеня корупції.

Показник відстані між країнами для пояснення зовнішньоекономічних стосунків України з країнами РСАДПЗ не є значущим.

Отже, за допомогою гравітаційної моделі ми з'ясували, що найвагомими чинниками розвитку торгівлі України з країнами – членами РСАДПЗ є масштаб економіки, рівень розвитку, приплив ПІІ. Водночас, відстань вагової ролі не відіграє, а от ступінь корупції, навпаки, є критично важливим для налагодження довготривалих зовнішньоекономічних стосунків.

Аналіз впливу низки факторів на торговельний обіг між Україною та Іраком і Іраном дає змогу визначити загальні тенденції та сформулювати висновки щодо можливостей розширення співпраці. На цій основі проведено економетричне дослідження, в якому обсяг торговельного обігу між країнами i (Україна) та u (Іран або Ірак у двох запропонованих рівняннях регресії) буде розглянуто як функцію від доходів країни, географічної відстані між ними, кількості населення, а також дистанції культур. У запропонованій моделі, на відміну від більшості інших, не будуть застосовуватися такі фіктивні змінні, як наявність спільного кордону, спільної мови, чи участь країн у зонах преференційної торгівлі, з огляду на те що жодний з перелічених факторів не притаманний стосункам України з досліджуваними партнерами, а в таких випадках значення фіктивної змінної дорівнює 0, і вона не є статистично значущою. У Додатку Г наведена статистика для низки аналізованих величин та країн.

Для аналізу рівняння такої регресії, спершу варто визначити набір змінних та їх стандартні відхилення. В табл. 2.7 наведені значення для Ірану, хоча в моделі

пропонується окремо розглянути дві можливості поглиблення торговельних відносин України: спочатку – з Іраном, а згодом – з Іраком, оскільки внесення їх обох в одне регресійне рівняння може спричинити статистичні помилки та автокореляцію між змінними.

Таблиця 2.7

Описова статистика змінних аналізованої економетричної моделі

Аналізована змінна	Середнє значення (<i>Mean</i>)	Стандартне відхилення (<i>SD</i>)
Торговельний обіг (<i>TT</i>), тис. дол. США	693234,4573	370296,6923
ВВП (<i>GDP</i>), млн дол. США	143846,8300	109900,3258
Населення (<i>POP</i>), млн	71444412.7272	2774661,3964

Складено автором

Крім зазначених змінних, у рівняння включається показник дистанції культур – *CD* (відповідна дистанція між Україною та Іраном – 14,36, а з Іраком – 16,51). Цей показник не є колінеарним, з огляду на можливість зміни значення у просторі від 0 (дистанція відсутня), до 50 – культури діаметрально протилежні. Згідно з початковим виглядом моделі, у рівнянні також присутня змінна відстані між державами (*GD*, км), що з огляду на показник кореляції очевидно негативно впливає на обсяги зовнішньої торгівлі. Так, відстань між Іраном та Україною – 3309,59 км, а між Іраком та Україною – 2211,19 км [71].

Показники кореляції між зазначеними змінними відразу дають змогу створити загальне уявлення про характер впливу тих чи інших показників на обсяги товарообігу (табл. 2.8). Як видно з таблиці, між усіма показниками існує взаємозалежність, проте спочатку варто проаналізувати вплив саме незалежних змінних на залежну (обсяг торговельного обігу між країнами).

Найбільшою є залежність між торговельним обігом і кількістю населення в країні (*POP*), що підтверджують статистичні дані (табл. 2.8). Справді, враховуючи, що структура експорту до Ірану української продукції складається переважно з продукції сільського господарства, попит на яку залежить від кількості населення в країні, та зважаючи на те, що показник кореляції додатний,

маємо підстави стверджувати, що товарообіг між країнами зростатиме з огляду на збільшення кількості населення в країні–партнері.

Таблиця 2.8

Коефіцієнт кореляції між змінними аналізованої моделі відносин України з Ісламською Республікою Іран

Показники	<i>TT</i>	<i>GDP</i>	<i>POP</i>	<i>CD</i>	<i>GD</i>
<i>TT</i>	1	-0,430442	0,949454	-0,24680	-0,196552
<i>GDP</i>	-0,430442	1	-0,435986	-0,16492	0,64880
<i>POP</i>	0,949454	-0,435986	1	-0,44488	0,08731
<i>CD</i>	-0,24680	-0,16492	-0,44488	1	-0,39129
<i>GD</i>	-0,196552	0,64880	0,08731	-0,39129	1

Складено автором.

Наступним за значимістю залежності показником є ВВП. Цей показник насамперед характеризує купівельну спроможність споживачів, проте, знову ж таки, з огляду на сировинну структуру українського експорту його обсяги зменшуються, тоді як країни з вищим рівнем достатку, перебуваючи на стадії масового споживання у суспільному розвитку з переходом до постіндустріальних суспільств, зацікавлені у торгівлі товарами з високою доданою вартістю та технологічним рівнем. Отже, зростання ВВП в досліджуваних країнах негативно впливатиме на обсяги їх торгівлі з Україною.

Показники зовнішньоторговельного обігу України і культурної дистанції, корелюють таким чином: що більша дистанція між культурами, тобто що більше країни різняться між собою у просторі ідей, звичаїв, мови, традицій, то меншими є торговельні трансакції між ними. Майже так само, як і в попередньому випадку, негативно на обсяги торгівлі впливає віддаленість країн між собою.

Для підтвердження значущості обраних незалежних змінних також варто переконатися у відсутності автокореляції між ними, що може вплинути на результати економетричного моделювання. Для цього були оцінені показники кореляції між усіма змінними (табл. 2.7). Якщо показник кореляції між ними незначний, в межах +/- 0,3, автокореляція відсутня. Проте, як можемо

спостерігати, деякі з незалежних змінних все ж між собою корелюють. Щоб перевірити, чи може така ситуація вплинути на результати кінцевої оцінної моделі, для кожного з випадків розв'язуємо просте лінійне рівняння регресії, оцінюючи R , який має бути меншим за 0,8 або дорівнювати цьому значенню. З проаналізованих рівнянь очевидно є значущість усіх змінних, запропонованих у просторі моделювання.

Повертаючись до аналізованої гравітаційної моделі та переконавшись у значущості змінних, на основі попередніх припущень стосовно торговельних відносин України з Ісламською Республікою Іран можемо вивести рівняння регресії (2.3):

$$\ln(TT) = \alpha + \beta_1 * \ln(GDP) + \beta_2 * \ln(POP) + \beta_3 * CD + \beta_4 * GD + \varphi, \quad (2.3)$$

де α – незалежний коефіцієнт;

TT – залежна змінна – торговельний товарообіг, тис. дол. США;

GDP – ВВП, млн. дол. США;

POP – кількість населення, осіб;

GD – географічна відстань між країнами, км;

CD – показник культурної дистанції;

β – оцінювані коефіцієнти;

φ – залишковий член.

Обсяг торгівлі обернено пропорційний географічній дистанції між країнами, отже, щоб зберегти цей показник, і, відповідно, значущість моделі, функція логарифмується.

Ввівши рівняння 2.3 у пакет програмного забезпечення *Eviews*, що використовується для оцінки економетричних моделей з однією та кількома змінними, отримуємо результати, наведені у табл.2.9.

Враховуючи те, що показник $R = 0,87$ та є близьким до 1, доходимо висновку про значущість моделі, це означає те, що незалежні змінні на 87% пояснюють зміну залежної. Скорегований показник R також високий. Критерії Акайке і Шварца невисокі і дорівнюють 0,30 та 0,41, відповідно. Хоч ці критерії і

використовуються для порівняння різних моделей, проте для опису їх значущості повинні бути якомога меншими, що ми і спостерігаємо в цій моделі. Всі обрані незалежні змінні є значущими, зважаючи на те, що імовірність того, що ці змінні дорівнюють нулю, або взагалі відсутня, або отримує невеликих значень (коефіцієнт *Probability*).

Таблиця 2.9

Результати економетричної оцінки моделі залежності торговельного обігу між Україною та Іраном від різних чинників

Показники	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>t-Statistic</i>	<i>Prob.</i>
α	-292,9631	51,79149	-5,656587	0,0005
<i>GDP</i>	0,078707	0,085243	0,923326	0,0382
<i>POP</i>	16,82549	2,782298	6,047334	0,0003
<i>GD</i>	0,352474	0,309518	1,138786	0,2676
<i>CD</i>	-1,185545	0,279535	-4,241129	0,0004
<i>R-squared</i>	0,873028	<i>Mean dependent var</i>		13,28928
<i>Adjusted R-squared</i>	0,841285	<i>S,D, dependent var</i>		0,632488
<i>S.E. of regression</i>	0,251977	<i>Akaike info criterion</i>		0,308047
<i>Sum squared resid</i>	0,507941	<i>Schwarz criterion</i>		0,416563
<i>Log likelihood</i>	1,305744	<i>Hannan-Quinn criter</i>		0,239642
<i>F-statistic</i>	27,50291	<i>Durbin-Watson stat</i>		1,920235
<i>Prob(F-statistic)</i>	0,000260			

Складено автором.

Висока імовірність того, що показник дистанції культур дорівнює 0 (близько 26%) у випадку звичайної регресійної моделі означало б те що культурна дистанція не впливає на обсяги товарообігу між країнами, а сам показник є незначущим. Проте, гравітаційна модель в первинному звичайному вигляді не містить зазначеного показника, тому його значущість незначна у порівнянні, наприклад, з ВВП. Але 74% імовірність того, що показник не дорівнює 0, свідчить про те, що за незмінних інших чинників саме культурні особливості країн можуть

стати визначальними в процесі налагодження співпраці. Згідно з оціненою моделлю отримуємо кінцеве рівняння:

$$\text{Trade Turnover} = -292,9631 + 0,078707 \cdot \ln(\text{GDP}) + 16,82549 \cdot \ln(\text{POP}) - 0,352474 \cdot \ln(\text{CD}) - 1,185545 \cdot \ln(\text{GD}) + \varphi \quad (2.4)$$

З огляду на те, що за товарною структурою експортно-імпортні операції між Україною та Іраком і Україною з Іраном дуже близькі, отримані на основі попередньої моделі висновки можна сприйняти як узагальнюючі для обох пар країн. Проте, для підтвердження цієї гіпотези, все ж було проведено аналогічне економетричне дослідження вже з новими показниками. Рівняння регресії аналогічне (2.4), а отримані результати наведені у табл. 2.10.

Таблиця 2. 10

Результати економетричної оцінки моделі залежності торговельного обігу між Україною та Іраком від різних чинників

Показники	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
<i>GDP</i>	1,83E-11	7,34E-12	2,488491	0,0345
<i>POP</i>	1,26E-07	1,84E-08	6,837009	0,0001
<i>GD</i>	0,284760	0,1109518	2,138786	0,10007
<i>CD</i>	-0,015457	0,003214	-3,112928	0,0002
<i>R-squared</i>	0,661444	<i>Mean dependent var</i>		4,866939
<i>Adjusted R-squared</i>	0,623827	<i>S.D. dependent var</i>		1,297514
<i>S.E. of regression</i>	0,795804	<i>Akaike info criterion</i>		2,544037
<i>Sum squared resid</i>	5,699729	<i>Schwarz criterion</i>		2,616381
<i>Log likelihood</i>	-11,99220	<i>Hannan-Quinn criter.</i>		2,498434
<i>Durbin-Watson stat</i>	2,204484			

Складено автором

Отже, сформульоване припущення можна вважати підтвердженим, проте слід відзначити низку відмінностей. По-перше, враховуючи високу імовірність (0,97) того, що незалежний коефіцієнт α може дорівнювати 0, її було вилучено з наведеної моделі. По-друге, варто відзначити значно нижчі значення коефіцієнтів

β , тобто більшу значущість самих змінних чинників (ВВП, кількості населення та ін.). Крім того, аналізована модель має менш значущість порівняно з попередньою, оскільки значення показника $R = 0,66$ означає те, що незалежні змінні на 66% пояснюють зміну залежної. На підставі цієї інформації можна стверджувати, що на обсяги двосторонньої торгівлі України з Іраком крім очевидних макро-економічних чинників, негативно впливають також певні об'єктивні чинники.

Отже, на торговельні потоки між країнами окрім кількості населення, ВВП і відстані між країнами в середовищі міжнародної співпраці впливають й інші чинники, якими не варто нехтувати при розробці державної політики. Одним з таких чинників є показник культурної дистанції, що перебуває в оберненій залежності з обсягом торговельного товарообігу та є статистично значущим.

Підсумовуючи, зазначимо, що створенню міцного фундаменту для зростання обсягів торговельно-економічного співробітництва України з країнами Перської затоки, залучення іноземних інвестицій в економіку України сприятимуть активний політичний діалог та формування необхідної правової бази.

Висновки до Розділу 2

Товарообіг України з країнами регіону Перської затоки і позитивне сальдо торговельного балансу стабільно зростають і за умови виваженої та послудовної зовнішньої політики нашої держави ця позитивна тенденція зберігатиметься. Арабський спільний ринок у Перській затоці об'єднав 40 млн осіб. Регіон потребує значних обсягів сталі, цементу, сільськогосподарської техніки й добрив. Україна спроможна заповнити ці прогалини недорогими, але якісними товарами та послугами.

Проведений аналіз свідчить, що Саудівська Аравія, ОАЕ та Кувейт є головними торговельними партнерами України серед країн – членів РСАДПЗ. Великого значення набуває також співпраця України з Іраном та Іраком, які не є членами РСАДПЗ. Відносини партнерства і співробітництва між Україною та країнами Перської затоки поступово набувають стабільності.

Сальдо торговельного балансу майже з усіма країнами регіону – позитивне, а обсяги експорту і імпорту з року в рік зростають, що засвідчує доцільність поживлення заходів у цьому напрямку.

Структуру зовнішньої торгівлі України з країнами – членами РСАДПЗ не можна вважати задовільною. Її формують, головню, сировинні ресурси, та й ці товарні групи не є збалансовані. Перспективними для обговорення та подальшого опрацювання є можливості співробітництва у нафтовій галузі (нафтопереробка та нафтопостачання, будівництво та ремонт нафтопроводів, надання українських технологій), машино- та суднобудуванні, капітальному будівництві, аграрному секторі, захисті довкілля, нетрадиційній енергетиці, транспортній галузі.

Результати дослідження підтвердили побудовану на підставі аналізу економічних зв'язків України і країн Перської затоки гіпотезу, згідно з якою вагомим чинником торгівлі між Україною та країнами – членами РСАДПЗ є розмір ринку. Інтенсивність зовнішньоторговельних зв'язків зростає розвитком країн. Отже, між економічним зростанням і торгівлею існує пряма залежність. З прискоренням розвитку зростають, зокрема, витрати уряду на освіту та інфраструктуру, а це, своєю чергою, сприяє розвитку зовнішньоекономічних зв'язків з Україною.

Також проведений аналіз підтвердив, що для вивчення торгівлі між Україною та країнами Перської затоки теорія Гекшера–Оліна більш придатна, ніж теорія Ліндера. На розвиток торговельних відносин також впливає зовнішньоекономічна політика країн. Зниження торговельних бар'єрів в Україні на 1% спричинить зростання торгівлі з країною j на 1,004%. Цей результат є критично важливим для формування зовнішньоекономічної політики України загалом і розвитку зв'язків з країнами Перської затоки, зокрема.

Аналіз також показав, що приплив ПІІ та зовнішня торгівля взаємозалежні та взаємопов'язані. Із зростанням ПІІ на 1% торгівля України з країнами Перської затоки зростає на 0,001%. Тому політика, спрямована на залучення інвестицій з регіону РСАДПЗ, також сприятиме зростанню обсягів торгівлі між Україною та країнами цього регіону.

Водночас надзвичайно потужним бар'єром на шляху розвитку двосторонніх взаємин між Україною та країнами – членами РСАДПЗ є корупція. А відстань між країнами для оцінки зовнішньоекономічних стосунків України з країнами – членами РСАДПЗ не є значущим показником. Оцінюючи перспективи торговельно-економічної співпраці України з Іраном та Іраком, на основі розрахованого показника дистанції культур доходимо висновку, що успішна співпраця України з Ісламською Республікою Іран є більш ймовірною, ніж з Республікою Ірак. Проте Україна також може отримати додаткові транзакційні переваги від співпраці з представниками інших культурно-релігійних спільностей, а відмінності між ними, які можуть перешкодити налагодженню ефективної взаємодії, треба нівелювати спеціальними інструментами і механізмами, застосування яких покладається на уряди та представників бізнес-кіл країн-партнерів.

Аналіз економетричної моделі показав, що кількість населення, ВВП та відстань між країнами-партнерами найчастіше суттєво впливають на торговельні потоки між країнами, проте в середовищі міжнародної співпраці на них впливають ще й інші важливі чинники, якими не варто нехтувати при розробці державної політики. Одним з таких чинників є показник культурної дистанції, що перебуває в оберненій залежності з обсягом торговельного товарообігу та є статистично значущим.

Отже, за допомогою побудованих моделей ми з'ясували, що на розвиток торгівлі України з країнами Перської затоки найбільш вагомим є вплив таких чинників, як масштаб економіки, ступінь розвитку, приплив ПІІ. З іншого боку, відстань не завжди відіграє вагому роль, а от ступінь корупції та показник культурної дистанції, навпаки, є критично важливими для налагодження довготривалих зовнішньоекономічних стосунків.

Основні положення цього розділу висвітлені автором у наступних публікаціях: [2, 4].

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ДЕРЖАВАМИ ПЕРСЬКОЇ ЗАТОКИ

3.1. Визначення сегментів національних ринків держав Перської затоки, перспективних для зовнішньоекономічних зв'язків з Україною

3.1.1. Визначення перспективних сегментів національних ринків України та країн – членів РСАДПЗ. Арабські країни Перської затоки є одним із найбільших у світі резервуарів вільних капіталів. Це зумовлює прагнення України бути залученою до виробничої, валютно-економічної і торговельної діяльності в регіоні. При цьому існують певні передумови практичної участі України в транснаціональних проектах, зокрема, у сферах видобутку нафти і газу та їх транспортування.

Стратегічно важливе географічне положення країн – членів РСАДПЗ, великі запаси енергоресурсів та обсяги інвестиційного потенціалу, високо-розвинена інфраструктура, висока купівельна спроможність населення визначають статус цих країн як надзвичайно важливих для нашої країни партнерів. Важливість країн Перської затоки для України не раз відзначали у виступах високопосадовці, які називали регіон, в якому Україна представлена посольствами в Саудівській Аравії, ОАЕ і Кувейті, одним з пріоритетних для зовнішньої політики України.

Окрім того, країни – члени РСАДПЗ є потенційними споживачами української продукції сільського господарства, харчової та хімічної галузей промисловості, металургії та машинобудування, військової промисловості. Виходу українських виробників на ринки цих країн заважають, передусім, брак інформації про стан цих ринків, а також слабка підтримка держави. Пожвавленню двосторонніх економічних відносин України з країнами – членами РСАДПЗ сприятимуть міжурядові комісії з питань торговельно-економічного та науко-

во-технічного співробітництва, а також підписання належних міждержавних угод.

Велике стратегічне значення має для України співпраця з арабськими державами в енергетичній галузі. У регіоні Перської затоки зосереджено 55% всіх розвіданих світових запасів нафти. За даними «The International Energy Agency» (IEA), у 2020 р. обсяг видобутку нафти в Перській затоці може досягти 42,9 млн. барелів на добу (у 2000 р. він становив 21,7 млн.), внаслідок чого частка цього регіону у світовому виробництві нафти зросте до 35%. Послідовна державна підтримка є найважливішою умовою входження українських підприємств на енергетичні ринки арабських країн, зокрема в регіоні Перської затоки. За умови активних дій відповідних українських міністерств і відомств енергетичні ресурси Близького Сходу через 10-15 років можуть відіграти ключову роль у вирішенні Україною завдань диверсифікації постачання енергоносіїв та створення надійної системи енергетичної безпеки. Особливої уваги потребує проблема шляхів постачання до України іракської нафти, іранського і катарського газу. Сучасна нестабільна ситуація у цих країнах та навколо них не повинна гальмувати роботу над проектами енерготранспортних коридорів з регіону Перської затоки до України [27, с. 48]. З урахуванням тенденцій світової енергетики потрібно опрацювати програму постачання в Україну скрапленого природного газу із Катару. З цією метою необхідно розробити заходи, спрямовані на створення в Україні власної мережі терміналів у портах Чорноморського узбережжя та танкерного флоту.

Перспективною формою співпраці України із країнами Перської затоки має стати зростаюча участь української сторони у розвідці і розробці нафтових та газових родовищ в ОАЕ, Саудівській Аравії та інших країнах – членах РСАДПЗ.

Дедалі більших масштабів набуває співпраця України з арабськими країнами в агропромисловій сфері. Країни Близького Сходу і Північної Африки є одними з найбільших імпортерів продовольства у світі: за рахунок імпорту вони задовольняють приблизно 50% власних потреб у продовольстві. Приблизно 10% всього обсягу продовольства, що імпортується, становить пшениця – один з

основних продовольчих продуктів в регіоні. З огляду на те, що населення арабських країн щороку збільшується приблизно на 3%, потреба в харчових продуктах у близькосхідному регіоні постійно зростає. Така ситуація створює потенційну можливість виходу України на ринки Близького Сходу, зокрема на ринки регіону Перської затоки, зі своїми продовольчими товарами в обмін на енергоносії.

Багато країн Перської затоки, з міркувань продовольчої безпеки, планують придбати у власність або орендувати ділянки землі для вирощування різних культур за кордоном. Зокрема, Саудівська Аравія, ОАЕ і Кувейт намагаються домовитися про оренду або купівлю земельних ділянок в Україні. Володіючи необхідними гідротехнічними технологіями, кваліфікованими кадрами у сфері гідрології, Україна має великі перспективи співпраці з близькосхідними країнами у сфері розвідки, видобутку і використання водних ресурсів. Володіючи третиною світових запасів чорноземів, наша країна має всі шанси стати одним з основних постачальників продовольства на Близький Схід. У арабів є «чорне золото» – нафта, та через 50 років його запаси практично вичерпаються. Наше «чорне золото» – це наша родюча земля, яка буде з нами вічно, якщо ми будемо на ній дбайливими господарями [32, с. 79].

Важливим стратегічним напрямом співробітництва з регіоном Близького Сходу, зокрема з країнами Перської затоки, є налагодження взаємовигідної співпраці в інвестиційній сфері. Україна зацікавлена в масштабних інвестиціях з близькосхідного регіону у розвиток економіки, сільського господарства, рекреаційної та туристичної сфер. Перспективним є налагодження співпраці України з таким важливим сегментом світової фінансової системи, як ісламський банківський капітал, який сьогодні стрімко розширює свою присутність у країнах немусульманського світу.

Для реалізації потенційних можливостей співпраці України з країнами – членами РСАДПЗ в інвестиційній сфері доцільно залучити до діяльності Консультативної ради з питань іноземного інвестування представників фінансових та ділових кіл країн – членів РСАДПЗ і виробити систему гарантій для

близькосхідних інвесторів. Слід також бути готовим до необхідності розробки додаткових норм регулювання діяльності в Україні ісламського банківського капіталу, укладання відповідних угод з Ісламським банком розвитку (ІБР), формування разом з ІБР та іншими фінансовими структурами в країнах – членах РСАДПЗ пакета інвестиційних проектів, організації бізнес-форумів для українських та арабських бізнесменів і фінансистів.

Фінансова криза, охопивши американські та європейські країни, практично не торкнулася банківської системи арабських країн Перської затоки. Ці країни навіть отримали значну вигоду від світової кредитної кризи, зміцнивши свої позиції як безпечного зберігача депозитів з усього світу. Можна прогнозувати, що в умовах світової кризи арабські країни Перської затоки залишаться одним із острівців відносної економічної стабільності і джерелом інвестицій. Отже, арабські країни Перської затоки є одним з найбільших у світі резервуарів вільних капіталів і, відповідно, інвестицій[64].

Близькосхідний ринок – це той напрям військово-технічної співпраці України, який уже сьогодні певною мірою гарантує стабільний продаж озброєнь і військової техніки українського виробництва. Традиційно Україна реалізовувала в цьому регіоні понад 40% обсягу продажу озброєнь та військової техніки. Протягом найближчих 10-20 років арабські країни залишатимуться найбільш містким ринком для українських озброєнь та військової техніки. Основними партнерами України з військово-технічного співробітництва в регіоні Перської затоки є ОАЕ та Саудівська Аравія.

Одним із резервів зовнішньоекономічної діяльності України з країнами – членами РСАДПЗ є можливості регіонів України. Йдеться про вже налагоджені зв'язки, що де-факто існують і можуть бути значно зміцнені, наповнені змістом загальнодержавного значення. Міждержавні зовнішньоекономічні зв'язки розвиваються нерівномірно, тому у регіонів є можливість деякою мірою компенсувати недоліки державної політики. Одним з прикладів такої економічної співпраці є діяльність Одеської області в налагодженні економічних контактів з арабськими країнами. Підприємства і бізнес-структури міста та області мають

постійні економічні і гуманітарні зв'язки з партнерами із 17 арабських країн, що охоплюють практично увесь арабський світ від Перської затоки до Атлантичного океану. Державна підтримка зусиль регіонів України сприятиме зміцненню багатостороннього взаємовигідного співробітництва з країнами – членами РСАДПЗ [52, с. 95].

У регіональному масштабі як основу для налагодження торговельних відносин з РСАДПЗ Україна розглядає насамперед **Саудівську Аравію**. За інтенсивністю і спектром двосторонні відносини між Україною та Саудівською Аравією значно поступаються відносинам з іншими країнами арабського світу. Розвиток торговельного співробітництва ускладнюється вузькою номенклатурою українського експорту й невеликими обсягами імпорту. Український експорт може бути розширений завдяки наукомістким товарам і послугам, насамперед в аерокосмічній, машинобудівній, військово-промисловій і металургійній галузях.

Пріоритетами для української сторони повинні стати просування українських компаній у нафтогазовій галузі Саудівської Аравії, транспортній сфері (зокрема, у сфері залізничного транспорту) та будівельній індустрії. Варта уваги можливість роботи за контрактом у Саудівській Аравії українських спеціалістів, зокрема, нафтовидобувної, нафтохімічної галузі, медичних працівників [80]. Україна вважає важливою співпрацю в галузі геологорозвідувальних робіт, розробки, облаштування та модернізації нафтових і газових родовищ, проектування та будівництва об'єктів нафтогазової інфраструктури, спільного видобування вуглеводнів на території двох країн і залучення інвестицій у модернізацію газотранспортної системи України [78].

У лютому 2008 р. уряд Саудівської Аравії вирішив відмовитися від високовартісного зрошувального землеробства, запровадженого під час нафтового буму 70-х рр. ХХ ст. Вирощування пшениці в країні вирішено припинити до 2016 р., відповідно, державними програмами передбачено зростання її імпорту: якщо 2010 р. він становив 0,6 млн т, то запланований на 2016 р. обсяг – 3,4 млн т. Упродовж цього періоду населення країни зросте орієнтовно до 35 млн осіб, внаслідок чого Саудівська Аравія стане одним із

найбільших імпортерів пшениці. Передбачаючи внутрішню зернову кризу, керівництво Саудівської Аравії ухвалило рішення про викупівлю сільськогосподарських угідь за кордоном для розвитку фермерського господарства як нового напрямку міжнародного інвестування. Заступник міністра сільськогосподарства Абдалла аль-Обейд в інтерв'ю «Financial Times» зазначив, що уряд планує ввести в експлуатацію закордонні сільськогосподарські угіддя загальною площею 100 тис. га. Україна є одним із найперспективніших партнерів у такій справі. Проте Ер-Ріяд веде переговори не тільки з урядом України, а й з урядом Пакистану, Судану, Туреччини та Єгипту [87].

Перспективним напрямом саудівсько-української співпраці може стати будівельна сфера. Вже сьогодні день українські компанії залучаються до розробки саудівських муніципальних проектів зі спорудження житлових будинків невисокої забудови (до чотирьох поверхів) у містах Ер-Ріяд і Джедда. Серед останніх здобутків на будівельному напрямі слід відзначити діловий візит до Саудівської Аравії делегації української компанії «Мостобуд» у липні 2010 р., у межах обговорювалось питання подальшої співпраці, зокрема, відкриття у Саудівській Аравії представництва компанії «Мостобуд» [99].

Черговим кроком виходу на саудівський ринок стало підписання дистриб'юторської угоди ХК «Автокраз» з найбільшою автомобільною компанією Саудівської Аравії – «Abdullatif Alissa Automobile Co», що представляє на ринку Саудівської Аравії інтереси General Motors і ISUZU.

Важливим напрямом є співпраця в космічній сфері, зокрема, у спільному виробництві систем штучних супутників і наданні послуг у запуску саудівських супутників. Наприкінці червня 2004 р. Саудівська Аравія здійснила запуск трьох супутників Saudi Comsat 1, 2, 3 з космодрому Байконур за допомогою українського ракетноносія «Дніпро». У першому півріччі 2007 р. «Дніпро» вивів на розрахункову навколоразомну орбіту шість супутників Саудівської Аравії.

Зміцненню культурно-просвітницьких зв'язків, поживленню благодійної діяльності, а також поліпшенню іміджу ісламу в Україні сприяє асоціація «Ар-Раїд», спонсорами якої є фонди Саудівської Аравії та Кувейту. Асоціація

сформована в Україні завдяки студентам-арабам, які навчалися в українських вищих навчальних закладах..

Вкрай недостатньою є співпраця в інформаційній галузі між обома державами. Опубліковані в саудівських ЗМІ матеріали про нашу державу, зазвичай, базуються на західних джерелах, хоча інформацію про інтерес до енергетичного сектору нашої держави, про українсько-туркменські газові угоди щодо диверсифікації газових поставок до України подавали канал новин «Аль-Арабія» та електронна газета «Елаф». Саудівська блогосфера позитивно оцінює ставлення до мусульманських меншин у нашій країні.

Україні варто запозичити досвід німецької «дипломатії діалогу» в регіоні, заснований на застосуванні інформаційних двомовних інтернет-ресурсів, що, за певних фінансових витрат, забезпечує максимальний ефект присутності в країні. Отже, необхідно постійно провадити моніторинг арабських медіа та пропагувати «прихильні» до України матеріали в українських ЗМІ. Враховуючи практику західних ЗМІ, українським медіа варто отримати акредитацію в Саудівській Аравії для висвітлення хаджу та інших важливих подій і процесів у Саудівській Аравії.

Отже, протягом останніх років українсько-саудівські відносини у торговельно-економічній сфері характеризуються поживанням і взаємною зацікавленістю у поглибленні та розширенні співпраці, свідченням чого є відкриття в Україні посольства Саудівської Аравії, а також низка угод і домовленостей за різними напрямками. Потри такі гальмівні фактори, як складність отримання саудівських віз українськими підприємцями, висока конкуренція з боку міжнародних компаній, які мають власні інтереси в Саудівській Аравії, майбутнє українсько-саудівських відносин виглядає дуже перспективним [33].

Враховуючи геополітичне положення Саудівської Аравії, контекст останніх подій на Близькому Сході, її економічний потенціал, співпрацю з цією країною слід розвивати за такими напрямками:

- розширити договірно-правову базу економічного характеру з метою збільшення обсягу експорту українських товарів і послуг не тільки в Саудівську Аравію, а й в інші країни регіону, оскільки у регіональному масштабі Україна має розглядати Саудівську Аравію як основу для налагодження і подальшої активізації торговельних відносин з РСАДПЗ;

- активізувати двосторонню співпрацю в інвестиційній сфері, розробці конкурентоспроможних двосторонніх проектів у нафтогазовій, транспортній, будівельній та інших сферах;

- відкрити представництва провідних українських товаровиробників і експортерів у Саудівській Аравії.

Останніми роками у відносинах з **Кувейтом** Україна застосовувала заходи диверсифікації структури торгівлі товарами, зокрема, за рахунок постачання на кувейтський ринок продукції українського машинобудування, харчових продуктів, високотехнологічного обладнання, українських будматеріалів, мінеральних добрив, текстильних виробів, медпрепаратів, іншої продукції. Враховуючи незначні обсяги споживчого ринку Кувейту, і те, що кувейтський уряд планує реалізувати амбіційні плани з розвитку інфраструктури країни, особливого значення набуває просування українських компаній на ринок послуг (будівництво, високі технології, медицина). Розвитку торговельних відносин України та Кувейту сприятимуть такі заходи:

1) диверсифікація українського експорту до Кувейту за рахунок конкурентоспроможної машинобудівної, авіаційної, будівельної, хімічної, харчової та сільськогосподарської продукції, відновлення постачання сталеливарної продукції на ринок регіону в докризових обсягах;

2) просування інтересів українських компаній і підприємств на ринок Кувейту та, використовуючи його як своєрідні ворота, на ринок послуг регіону Перської затоки (Іраку, Саудівської Аравії та ін.), участь у масштабних інфраструктурних проектах на території Кувейту та регіону;

3) розвиток співробітництва на рівні регіонів;

4) розвиток військово-технічного співробітництва [108].

Загалом, для успішного просування інтересів українського бізнесу у близькосхідному регіоні слід створити відповідну систему державної підтримки, гарантій і страхування, налагодити відповідне інформаційне та консалтингове забезпечення економічної діяльності українського бізнесу і підприємництва, механізми кредитування українського експорту. У наданні допомоги вітчизняним бізнесовим і підприємницьким структурам, які працюють на перспективних ринках Близького Сходу, важливу роль має відіграти Українсько-арабський центр ділового і культурного співробітництва «Україна - Близький Схід», а також постійно діючий Українсько-арабський форум ділових кіл.

Водночас при розробці довгострокових планів економічного та науково-технічного співробітництва України з країнами – членами РСАДПЗ потрібно врахувати, що тут розпочався етап глибоких трансформаційних зрушень, модернізаційних процесів, загострюється конкурентна боротьба за ринки між провідними економічними державами світу. Відтак, щоб зберегти і зміцнити свої економічні позиції у Перській затоці, Україна повинна змінити структуру експорту товарів і послуг, спрямованих на ринки близькосхідного регіону, переорієнтуватися на експорт високоякісної та високотехнологічної продукції, нарощувати експорт науково-технічних, інжинірингових, інформаційних, освітніх та інших послуг.

3.1.2. Пошук Україною шляхів диверсифікації надходжень енергетичних ресурсів у контексті співпраці з Іраком та Іраном. Ситуація, в якій опинилася Україна з огляду на залежність від єдиного постачальника енергоносіїв (йдеться, передусім, про газ) – Російської Федерації з 80%-вою монополією, створює реальну загрозу національній безпеці нашої держави, спонукає її до активних дій. У пошуку шляхів диверсифікації джерел постачання енергоносіїв Україна звернула увагу на країни Перської затоки, зокрема, на Ірак та Іран. У рекомендаціях парламентських слухань «Енергетична стратегія України на період до 2030 року», схвалених Постановою Верховної Ради України від 24 травня 2001 р., Іран визначений як один з перспективних партнерів України в плані диверсифікації постачання газу [54, с.308].

Порівняно з іншими державами близькосхідного регіону, відносини України з Іраном вирізняються найбільшою інтенсивністю, масштабністю та різноманітністю форм співпраці. Іранська сторона неодноразово відзначала, що готова поставляти нафту і газ в Україну. Іран для України – це передусім [104, с.67]:

1) можливість диверсифікації джерел енергоносіїв, які внаслідок високої енерговитратності українського виробництва для нашої держави є стратегічно важливими, тому що самостійно Україна спроможна забезпечити власні потреби в нафті і газі лише на 10-15% і 25% відповідно;

2) джерело інвестицій, потужність якого визначається значним економічним потенціалом регіону;

3) надзвичайно великий ринок збуту для товарів українського експорту.

Активізація співпраці України з Іраном у сфері видобутку та транспортування енергоносіїв, розвитку енергетичного та нафтогазового секторів визначена на сьогодні одним з пріоритетних і перспективних напрямів двостороннього співробітництва. Як уже зазначалося, за висновками західних експертів, в Ірані зосереджено майже 20% світових покладів енергоносіїв. Країна посідає третє місце у світі за обсягами покладів нафти (150 млрд барелів), тут також міститься 15% світових запасів природного газу (30 трлн м³). На сьогодні щоденний видобуток газу в Ісламській Республіці Іран становить 600 млн. м³ з найближчою перспективою збільшення до 1 млрд м³. Уряд країни розробив кілька перспективних проектів модернізації вуглеводного балансу країни з метою збільшення видобутку, утилізації в середині країни та експорту газу за кордон. Передбачається комплексне освоєння протягом 25 років (з 2002 р. – 30 фаз) перспективного родовища Південний Парс (15 трлн. м³ – 8% світових запасів) [53, с.8], поступове переведення теплових електростанцій на газ, створення потужностей для скраплення газу з метою його експортування танкерами та будівництво нових експортних газопроводів.

Оскільки більшість родовищ нафти і газу зосереджена на півдні Ірану, ще в середині 90-х рр. ХХ ст. за ініціативою української сторони почалися активні переговори щодо будівництва газопроводу з Ірану до Західної Європи через

територію України, що забезпечило б Україні вигідне транзитне становище, доступ до дешевих (порівняно з аналогічними російського походження) енергоресурсів, а також зміцнило б геополітичне становище нашої країни [12, с.146].

Іран зацікавлений в газотранспортній системі України, яка може стати чи не найважливішим шляхом експортування газу до країн Європи. Розвиток українсько-іранського співробітництва в енергетичній сфері передбачається в кількох напрямках [54, с.310]:

- 1) участь українських компаній в розвідці та видобуванні газу (меншою мірою нафти) на теренах Ірану;
- 2) діяльність українських фірм і спеціалістів у створенні нових і модернізації чинних газотранспортних потужностей з ІРІ до Європи;
- 3) отримання іранського газу з метою диверсифікації джерел його постачання в Україну;
- 4) залучення українських фахівців і технологій до будівництва електростанцій в самому Ірані.

Готовність до активної співпраці обох сторін можна проілюструвати низкою прикладів. Так, постачання іранського газу в Україну було визначено пріоритетним ще у постанові Верховної Ради України «Основні напрями економічної політики України в умовах незалежності» від 25 жовтня 1991 р. У документі йшлося про підтримку пропозиції Вірменії щодо будівництва разом із іншими країнами – колишніми республіками СРСР трансконтинентального газопроводу «Іран - Європа» через територію України [61]. Уперше офіційно це питання постало в січні 1992 р. під час візиту в Україну міністра закордонних справ Ірану та було закріплене у ст. 4 Договору про основи взаємовідносин і принципи співробітництва між Україною та Ісламською Республікою Іран від 15 жовтня 2002 р. (ратифікований 15 травня 2003 р.) [57, с.44]. Крім того, 7 січня 1992 р. був підписаний протокол, згідно з яким Іран висловлював свою готовність постачати в Україну (порт Одеса) 5 млн т нафти танкерами 1992 р. і довести обсяг постачань до 12 млн т у 1994 р., Іран також надав Україні кредит в 30 млн дол. для

закупівлі нафти [105, с.46]. Проте, на думку першого посла України в Ірані І. Г. Майдана, Україна не скористалася можливостями отримання іранських пільгових кредитів, втративши можливість залучення значних інвестиційних ресурсів Ірану.

На сьогодні для України залишаються відкритими широкі можливості участі в проектах, пов'язаних з іранським нафтогазовим комплексом Південний Парс. Українські компанії могли б взяти участь в створенні консорціумів, здійсненні бартерних угод, інших формах співпраці. Придатною для українських фірм може бути і форма співробітництва з урядом Республіки Іран та іранською державною нафтовою компанією Petropars [53, с.6].

За відсутності газопроводу ІрАн-Європа Україна протягом усього періоду незалежності намагається реалізувати проекти забезпечення транспортування газу з Ірану. Певні конкретні кроки були зроблені ще на початку 90-х років ХХ ст. За розрахунками Держнафтогазпрому та АТ «Укрімпекс», раціональним є транспортування природного газу з Ірану до Європи територією Азербайджану, Росії та України. Були підготовлені установчі документи для створення газової компанії «ІрАн-Укр-Азер», яка мала прокласти трансконтинентальний газопровід за умови залучення іноземних інвестицій [54, с.314].

Проміжний етап переговорів на урядовому рівні між Іраном та Україною про можливість транспортування іранського газу через українську ГТС до Європи відбувся на початку лютого 2001 р., під час офіційного візиту міністра закордонних справ Ірану Камалія Харразі до Києва. Його продовженням стали переговори між українським прем'єром Віктором Ющенком і президентом Ірану Мохаммадом Хатамі у Тегерані 6-7 лютого 2001 р. Під час переговорів іранський міністр закордонних справ заявив, що Київ і Тегеран могли б розпочати будівництво газопроводу вже наприкінці 2001 р. За словами глави іранського МЗС, Тегеран зміг би забезпечити до 2005 р. газопостачання цією магістраллю в обсязі 7 млрд м³ на рік. У 2004 р. українські компанії взяли участь у реалізації проекту з об'єднання газових мереж Ірану і Туркменістану, що дозволило Тегерану розпочати ефективний експорт газу з півночі країни до Туреччини, а з 2005 р. – до країн Закавказзя (Азербайджану і Грузії) [54, с.315].

Проект транспортування іранського газу до Європи певний час серйозно обговорювався зацікавленими сторонами. Зокрема були узгоджені проекти побудови таких транспортних коридорів системи Іран – Україна – Європа:

1. Іран – Азербайджан – Грузія – Чорне море – Україна – Європа;
2. Іран – Вірменія – Грузія – Чорне море – Україна – Європа;
3. Іран – Туреччина – Чорне море – Україна – Європа;
4. Іран – Туреччина – Болгарія – Румунія – Україна – Європа [12].

Іран уже уклав угоду з Вірменією, яка раніше перешкоджала реалізації ірано-азербайджанського газового проекту (одна з основних гілок іранського газотранзитного трубопроводу проходить через Карабах, який контролюється вірменами) [104, с.67]. У 2001 р. було завершено перший етап будівництва гілки Іран — Вірменія. Потенційно це дасть можливість Вірменії одержувати 1,5 млн м³ газу щоденно. Міжурядова угода про будівництво цього газопроводу була підписана ще 1992 р. і доповнена у травні 1995 р. Вартість будівництва газопроводу становила приблизно 124 млн дол., а проектна потужність — 1 млрд м³ на рік [104, с. 67].

Але для того, щоб вийти на європейський ринок газу, Іран потребує транспортних потужностей країн Східної Європи — Росії або України. Оскільки російських газових магістралей у ЄС не вистачить для часткової диверсифікації власного газового експорту, тобто газотранспортна система РФ у найближчій перспективі не зможе прийняти іранського газу [98]. Отже, найбільш реальним шляхом для транспортування іранського газу до Європи є українська газотранспортна система, яка має резервні потужності й з'єднана із західними газопроводами. Саме тому на початку 2001 р. Тегеран значно активізував переговорний процес з Києвом.

У цьому ж контексті найбільш перспективним вважається другий напрям. Ще у 2000 р. київський науково-дослідницький інститут „Трансгаз" розробив техніко-економічне обґрунтування проекту газопроводу: Іран – Вірменія – Грузія – порт Супса – дно Чорного моря – порт Феодосія – Україна – Європа. На дні моря проектом передбачалося прокласти 550 км труб [89, с.42]. Міністерство палива та

енергетики України оцінило цей проект у 5 млрд дол., обсяг постачання мав становити близько 60 млрд м³ на рік, з них 10 млрд м³ – для України з подальшим збільшенням до 15 млрд м³. У липні 2005 р. українська компанія «Нафтогаз України» пропонувала уряду ІРІ розглянути варіант прокладання газопроводу за цим маршрутом. 13 липня 2009 р. у м. Анкара Австрія, Болгарія, Румунія, Туреччина та Угорщина підписали міжурядову угоду з реалізації проекту «Набукко» [57, с.44]. Експерти зазначали, що підписання цієї угоди призведе до геополітичних зрушень у регіоні і дасть змогу диверсифікувати маршрути постачання не лише для споживачів, а й для постачальників енергоресурсів, насамперед, Азербайджанської Республіки та Республіки Туркменістан, а в перспективі - Ірану та Іраку, що сприятиме активізації торгівлі та стабілізації одразу кількох регіонів. Втім, станом на листопад 2011 р. суттєвих зрушень з реалізації проекту «Набукко» немає. Єдиними технічними вадами його будівництва з гілкою до України з території Румунії є прокладання труб в зоні сейсмічної активності (Вірменія, Туреччина) та дном Дунаю. Крім того, втіленню проекту у життя загрожують як конкурентні міжнародні проекти, так і непрості міжнародні ситуація, що склалася навколо іранської ядерної програми [89, с.43].

За відсутності прямих зрушень у будівництві газопроводу перед Україною постає необхідність оцінки перспектив морського шляху транспортування газу з Ірану на СПГ-танкерах (газовозах). Варіант постачання скрапленого газу в Україну у грудні 2008 р. визначено РНБО України стратегічно важливим завданням України. Крім того, у 2009 р. уряд Туреччини заявив, що не має заперечень стосовно проходження СПГ-танкерів через Чорноморські протоки до відповідних українських терміналів. Проте з огляду на те, що в Україні лише один порт – Одеський має можливість приймати танкерні судна, а розвиток такої інфраструктури (передусім, терміналів) потребує значних капітальних інвестицій, така співпраця виглядає малоімовірною [57, с.47]. Незважаючи на зацікавленість у розбудові відповідної інфраструктури в Україні, іранська сторона змушена визнати брак в Україні коштів для ефективного маркетингу, і, як наслідок, брак дієвих інструментів залучення джерел інвестування.

Проте існує також думка, що з огляду на те, що Іран зараз вкладає значні кошти у розбудову власного танкерного флоту та суднобудівної галузі економіки, для України стає можливим залучити часткове фінансування від іранської сторони згаданих інфраструктурних проектів [53, с.8]. Українській стороні, за таких умов, пропонується скористатися досвідом залучення інвестицій від іранських банків, що капітал який можна спрямувати на реалізацію конкретного проекту в повному обсязі під гарантію держави чи без такої (під ризик банку, компанії).

Співпраця з **Іраком** в енергетичній сфері є стратегічним пріоритетом для нашої держави з огляду на аналогічні мотиви. Проте якщо Іран розглядається переважно як можливе джерело отримання газу, то Ірак як основа для диверсифікації надходжень нафти (за висновками експертів, в Іраку знаходяться найбільші нафтогазові поклади в світі, а собівартість видобутку іракської нафти становлять у середньому 1 – 2 дол. США за барель). Співпраця з Іраком дость змогу завершити формування нового трансконтинентального енергетичного коридору до Європи через територію України.

Можливості ефективної співпраці для України у цій сфері, крім того, продиктовані відносною географічною близькістю Іраку, що уможливило транспортування іракської нафти в Україну в великих обсягах. Зі стабілізацією воєнно-політичної ситуації в Іраку створюються більш сприятливі умови для відновлення участі України у відбудові та розвитку нафтогазового комплексу цієї країни [53, с.6]. Зважаючи на це, доцільно розпочати опрацювання необхідних політичних, організаційних, проектних і фінансових передумов реалізації проекту нового нафтогазового маршруту «Північний Ірак – Туреччина – Європа» через територію України.

Намагаючись сьогодні поглибити співпрацю з Іраком у нафтогазовій сфері, слід передусім вивчити досвід, накопичений українськими фахівцями і підприємствами в минулі десятиліття. Так, у 1970-80-ті роки кілька українських нафтогазових підприємств і проектних організацій працювали в Іраку: АТ «Укргазпроект» виконало проектування газотранспортних систем на території

Іраку довжиною 760 км, спеціалісти «Українського нафтогазового інституту» в 1989-1990 рр. пробурили на території країни близько 400 нафтових свердловин [89, с.48].

Основною метою перших офіційних українсько-іракських контактів початку 90-х років минулого століття став пошук форм співпраці саме в нафтогазовій промисловості, як у час дії санкцій ООН проти Іраку, так і після їх скасування. Іракське керівництво засвідчило принципову згоду поставляти щорічно в Україну близько 40 млн т сирової нафти, що могло б забезпечити імпорتنі потреби України в нафті майже в повному обсязі [89, с.49].

У травні 1994 р. в Україні перебувала делегація іракських експертів на чолі з першим заступником міністра Т.Х.Мусою, яка провела переговори в «Держкомнафтогазі», Міністерства закордонних справ України, а також відвідала машинобудівні заводи у Харкові та Чернівцях, де виробляється обладнання для нафтогазової промисловості. До агресії Багдада проти Кувейту воно доправлялося в Ірак. Іракська сторона висловила бажання отримувати з України обладнання для видобутку і переробки сирової нафти. Було досягнуто домовленості про сприяння України в будівництві нових і модернізації чинних іракських заводів з виробництва обладнання для видобутку і переробки сирової нафти [102].

У 1996 р. Україна вкотре підтвердила, що вважає Ірак одним з найперспективніших потенційних партнерів серед нафтовидобувних країн у вирішенні стратегічного завдання – забезпечення надійного і вигідного альтернативного джерела постачання енергоносіїв [62].

Важливими напрямками галузевого співробітництва визнані підготовка іракського інженерно-технічного персоналу в українських вищих навчальних закладах нафтогазової промисловості, постачання і нафтовидобувних установок.

Нині Ірак виявляє інтерес до українських труб і обладнання для транспортування нафти. З урахуванням цього, НАК «Нафтогаз України» зацікавилася тендерними проектами, оголошеними Державною компанією з продажу нафти Міністерства нафти Іраку «Розробка газового родовища «Kogtog» і «Постачання установок гідроочищення нафтопродуктів і установок каталітич-

ного риформінгу на НПЗ «Коїа» в м. Сулейманія». Перший реальний крок на шляху демонополізації ринку імпорту нафти було зроблено у 2001-2002 рр., коли НАК «Нафтогаз України» почав імпортувати нафту з Іраку за програмою ООН «Нафта в обмін на продовольство» [102]. У ході виконання цієї програми НАК закупив 1 млн т іракської нафти на одному з терміналів Сирії, але жоден грам цього ресурсу не потрапив в Україну через складнощі з проведенням танкерів через Босфор і опір тодішніх російських власників Одеської нафтогавані [102].

Ще у 1996 р. АТ «Інститут транспорту нафти» здійснив економічні розрахунки різних варіантів постачання близькосхідної нафти в Україну і визнав найоптимальнішим трубопровід Кіркук (Ірак) – Джейхан – Кірікале – Самсун (Туреччина), загальною довжиною понад 1600 км, з наступним транспортуванням нафти танкерами із Самсуну до Одеського терміналу – 770 км [23, с.300].

Цей варіант дає змогу не лише забезпечити постачання нафти в Україну, а й надавати послуги із транспортування нафти в Європу майбутнім нафтопроводом Одеса – Броди (625 км). Договір із Туреччиною про спорудження нафтопроводу Джейхан – Самсун було підписано ще в червні 1996 р., а Верховна Рада ратифікувала його тільки в грудні 1997 р., та й то із застереженнями. За погодженими умовами транспортування, приблизна схема переробки близькосхідної нафти могла б виглядати так: іракська нафта завантажується у танкери в турецькому порту Джейхан і доправляється до нафтогавані Одеського морського порту, звідки йде реверсним трубопроводом для переробки на Одеському нафтопереробному заводі (НПЗ), з рентабельністю переробки іракської нафти до 20%. Отримані нафтопродукти згодом можуть бути реалізовані у Франції та Італії [17, с.201].

Спробу розпочати закупівлю нафти в Іраку за попередньо узгодженим проектом Україна зробила влітку 2005 р., затвердивши Програму розвитку довгострокової співпраці України та Республіки Ірак. Відповідно до неї, Мінпаливенерго до кінця року мало завершити детальне техніко-економічне обґрунтування контракту на закупівлю іракської нафти та транспортування її в країни ЄС вже за новим для України комбінованим маршрутом: залізничними

цистернами Кіркук (Ірак) – Трабзон (Туреччина), танкерами Трабзон – Одеса, а далі до Чехії трубопроводами маршрутом Одеса – Броди і однією з гілок нафтопроводу «Дружба».

Однак, спроба не увінчалася успіхом. У 2007 р. цю ініціативу було повторено: Кабінет Міністрів України доручив Міністерству палива та енергетики спільно з Міністерством закордонних справ у 2008-2010 рр. провести міждержавні переговори з Іраком і Туреччиною про необхідність створення нафтотранспортного коридора Кіркук (Ірак) – Трабзон (Туреччина) – МНТ «Південний» (Україна) у межах Комплексної програми затвердження України як транзитної держави у 2002-2010 рр. Однак ця ініціатива також залишилась лише на папері [15].

У січні 2008 р. компанія «Укртранснафта» вирішила відмовитися від постачання російської нафти з Новоросійська й уклала з турецькими партнерами – компанією «Riho» контракт на постачання до Одеси іракської нафти сорту «Kirkuk». За інформацією компанії, у 2008 р. вона мала намір купити 1 млн т цього ресурсу, що мало становити близько 15% усього планового імпорту нафти до України. За якістю нафта «Kirkuk» близька до російської нафти марки «Urals», яка раніше постачалася на «Укртатнафту». Цей контракт став першим реально виконаним [24, с.384].

Окрім великої конкуренції на ринку нафти існує ще одна проблема. У 2006 р. парламент Іраку схвалив закон про іноземні інвестиції в економіку країни, згідно з яким зарубіжним інвесторам надаються такі ж права участі у спільних проектах, як і місцевому бізнесу. Водночас іноземці позбавлені прав на придбання землі у власність і права вкладати гроші в нафтові проекти [89, с.50]. Це означає, що українські компанії фактично не мають можливості пропонувати свої послуги у сфері видобутку нафти, а можуть працювати лише як покупці сировини або постачальники устаткування. За таких умов Україна може розглядати можливості постачання труб чи іншого обладнання для іракської нафтової промисловості. Крім того, важливим є потенційне підписання угоди між Урядом України та Урядом Республіки Ірак «Про співробітництво в галузі

нафтової та газової промисловості», ініційоване Міністерством палива та енергетики, а також за підтримки НАК «Нафтогаз України» [12, с.147].

Найбільш перспективним нафтогазовим проектом для України у контексті диверсифікації джерел постачання енергоносіїв в Україну за рахунок іракської нафти та газу, є проект «Транскаспійський газопровід», який планується реалізувати у співпраці з ЄС, частину проекту «Набукко» з подальшим залученням Іраку.

3.1.3. Військово-технічне співробітництво як основа ефективних двосторонніх економічних взаємозв'язків досліджуваних країн. Уже протягом досить тривалої двосторонньої співпраці України з країнами Перської затоки, характеру пріоритетної, крім енергетичної, набула військово-технічна співпраця. Ще за часів СРСР, український військово-промисловий комплекс відзначався достатньо високим рівнем розвитку, а українська армія демонструвала постійну боєготовність та укомплектованість. Проте за часів незалежності обсяги фінансування національних збройних сил суттєво зменшилися. Практично всю свою збройну міць Україна демонструвала у нечисленних миротворчих місіях. Саме таким чином вона і зарекомендувала себе в Іраку, завдяки миротворчим діям українських військовослужбовців у складі Багатонаціональних сил четвертого за чисельністю (близько 1500 військовослужбовців) миротворчого контингенту протягом 2003-2005 рр. Ірак мав змогу оцінити якісні характеристики української військової техніки, а з огляду на те, що іракські військові давно звикли до простої у використанні та достатньо надійної радянської зброї (збройні сили Іраку на 90% оснащені здебільшого радянською зброєю) [13, с.114], то практично відразу після стабілізації ситуації в країні було укладено низку взаємовигідних контрактів з її постачання Україною вже на комерційній основі. Важливим для іракської влади було також те, що, продаючи зброю, Україна не висуває жодних політичних умов щодо її реалізації. Крім того, значна кількість проданої Україною військової техніки та обладнання вже застаріли і вилучені з бойового складу у процесі модернізації української армії [24, с.299]. Звичайно не варто забувати, що крім

України у військових контрактах з Іраком зацікавлені багато інших провідних держав світу, насамперед, РФ та США. Так, Україні вдалося виграти складну конкурентну боротьбу із спецекспортерами Росії, Польщі, Чехії, Болгарії і Словенії: українська бойова техніка була вибрана завдяки її високій якості за відносно невисокої ціни.

Налагодженню активної співпраці у військово-технічній сфері також сприяло те, що, полишаючи Ірак у 2005 р., український контингент передав всю свою військову техніку уряду Іраку. При виведенні українських миротворців іракські військові отримали безкоштовно 526 одиниць легкої зброї, близько 1,5 млн боєприпасів, 17 одиниць бронетанкової техніки, серед яких 13 БРДМ-2, 56 автомобілів різних марок, 225 комплектів засобів зв'язку, 176 комплектів інженерної техніки і різне майно [24, с.301].

Посилення українсько-іракської військово-технічної співпраці зумовлене інтенсивним розвитком іракських збройних сил і силових структур. За деякими даними, тільки протягом 2006-2007 рр. силові структури Іраку придбали озброєнь і військової техніки на суму близько 2,8 млрд дол. США [1, с.34].

Співпраця України з Іраком у військовій сфері є однією з найперспективніших, оскільки Ірак сьогодні ще не готовий закуповувати дорогі системи озброєння у західних країн. Україна має реальну можливість постачати до Іраку сучасне важке озброєння (бронетранспортери, БТР, танки, засоби зв'язку) та інші види сучасної зброї, що виробляється підприємствами оборонної галузі України.

У жовтні 2004 р. делегація Міністерства оборони Іраку відвідала Україну для обговорення можливої співпраці у галузі переоснащення іракської армії та закупівлі зброї, було підписано угоду «Про двосторонню співпрацю» [30]. У листопаді 2005 р. українська урядова делегація відвідала Ірак, де провела плідні переговори з керівництвом Іраку. У 2004 р. компанія «Автокраз» спільно з фірмою «Прогрес» виграла тендер на суму 78 млн дол. на постачання до Іраку близько 2000 вантажних автомобілів «КРАЗ». У 2006 р. Ірак закупив в Україні 50 одиниць української бронетехніки, а в 2007 р. – ще 110 [23].

Під час візиту генеральний секретар Міністерства оборони Республіки Ірак Брускі Нурі Шавейза наголосив на високому професійному рівні та технічному оснащенні Збройних сил України та на необхідності досвіду України у підготовці військових кадрів, зокрема відбудові середньої та вищої командної ланки, а також технічному обладнанні [62].

Роком українського прориву на іракському ринку озброєнь може вважатись 2009 р.: Україна підписала з Іраком найбільшу за свою історію угоду про продаж військової техніки на суму понад 550 млн дол. США. Контракт передбачав постачання Іраку впродовж 3-3,5 років майже 400 одиниць бронетанкової техніки, зокрема, великої партії нових бронетранспортерів БТР-4 (420 одиниць), танків Т-80УД і «Оплот» (150 одиниць), нової авіатехніки (10 літаків АН-32Б і два військові вертольоти Мі-8Т), високоточних засобів ураження, а також послуг з ремонту і модернізації військової техніки на загальну суму понад 2,4 млрд дол. США [95]. Також сторони домовилися про продаж Іраку 6 транспортних літаків АН-32 на суму 99 млн дол. США [36]. Перемозі України у цьому тендері передували три роки напружених переговорів українських фахівців ДК «Укрспецекспорт», дипломатів, Кабінету міністрів і Президента України з іракським урядом і представниками США. Досягнуто домовленості щодо фінансування цього контракту за рахунок коштів, наданих урядом США в межах програми переозброєння армії Іраку. Усього США спрямували на цю програму 3 млрд дол., з яких близько 85% мало надійти в Україну, забезпечивши роботою близько 80 підприємств оборонної галузі України [95].

Проте на шляху реального втілення проекту в життя вже через рік після підписання постали непередбачувані проблеми. Зокрема, Україна порушила графік постачання військової техніки. Вже на початку 2011 р. за порушення термінів постачання партії літаків АН-32Б Багдад виставив Україні перший штраф на суму 165 тис. дол. Загальний розмір штрафу, якого може зажадати Ірак, не повинен перевищувати 10% від вартості контракту. Отже, максимальний розмір санкцій може скласти 55,7 млн дол. США [89, с.75].

Перша партія БТР-4 в Ірак теж не надійшла вчасно і була перенесена на кінець лютого 2011 р. На думку деяких експертів, затримки в постачанні Іраку літаків і бронетранспортерів стали наслідком реорганізації збройного ринку України в процесі створення державного концерну «Укроборонпром». У листопаді 2011 р. українська сторона поновила постачання до Іраку літаків Ан-32, а в грудні 2011 р. – чергової партії бронетранспортерів БТР-4 [36].

У 2013 р. постали нові проблеми. Зокрема, іракський парламент зажадав від уряду України створення спеціального спільного комітету з розслідування виконання умов контракту. Як повідомлялося, на початку лютого 2013 р. антикорупційна комісія іракського парламенту розповсюдила доповідь про порушення, нібито виявлені при перевірці реалізації контракту, укладеного між Україною та Іраком про постачання озброєння. За даними комісії, у виконанні третьої частини українсько-іракського контракту на постачання 420 бронетранспортерів БТР-4, виявлені серйозні порушення, що стосуються затягування термінів постачання, сплати штрафів за затримку в постачанні. Крім того, розслідування виявило, що всі поставлені БТР дуже старі, іржаві, непридатні до експлуатації. [34].

Зробивши висновки з цієї ситуації Україна продає до Іраку вже не надлишки військової техніки, а нові розробки і зразки, у такий спосіб поліпшуючи свій імідж на міжнародних ринках озброєнь і сподіваючись на підписання нових контрактів на постачання української військової техніки в інші країни світу.

Співпраця в військово-технічній сфері з Іраном ускладнюється його політичною ізоляцією, що, проте, не заважає йому шукати партнерів серед країн, які не є сателітами США. З огляду на це основними країнами-партнерами, з яких Іран може отримати новітнє озброєння, а також технології військового призначення, є Росія, Україна, Білорусь і Китай, які володіють значним потенціалом військово-промислового комплексу та відповідають раніше означеному критерію. За умов міжнародної ізоляції і жорсткого тиску на Тегеран з боку США через іранську ядерну програму, аж до загрози силового втручання, постійних погроз завдати удару по іранських ядерних об'єктах з боку Ізраїлю, а

також за кризових ситуацій і збройних конфліктів безпосередньо поблизу іранських кордонів (Афганістан, Перська затока, Ірак, Нагірний Карабах), військово-політичне керівництво Ірану змушене приділяти багато уваги питанням забезпечення національної безпеки країни шляхом підвищення боєздатності національних збройних сил, що неможливо зробити лише за рахунок внутрішніх ресурсів [98], без сучасних високотехнологічних систем озброєнь – ракет, авіаційної і бронетанкової техніки, систем ППО, військових кораблів, підводних човнів тощо.

Аналізуючи історію співпраці України з Іраном у цій галузі, варто пригадати, що у 90-х рр. минулого століття Україна продавала Ірану літаки МІГ-21, зенітну артилерію, танки, бронетранспортери, БМП, боєприпаси, стрілецьку зброю. Іран також закуповував в Україні надлишки озброєнь радянського виробництва, а також запасні частини до військової техніки російського виробництва, зокрема, до авіаційної і зенітної техніки – МІГ-29, Су-24МК, ЗРС С-200 [89, с.73]. У серпні 1997 р. сторони підписали контракт на постачання Ірану 50 танків Т-72 різних модифікацій і 60 БМП-2К. Існувала також домовленість про постачання Ірану запасних частин до засобів радіолокації ЗРС С-200, прицільного обладнання до самохідноартилерійських установок і танків, засобів мобільного радіозв'язку, апаратури радіорозвідки і РЕБ [97].

Останніми роками військово-технічне співробітництво України з Іраном набуло достатньо динамічного і різнопланового характеру, про що свідчать двостороння кооперація у сфері літакобудування та переоснащення військової авіаційної техніки.

3.2. Прогноз розвитку зовнішньоекономічних відносин між Україною та державами Перської затоки та механізми їх активізації

3.2.1. Прогноз розвитку зовнішньоекономічних відносин України і країн – членів РСАДПЗ. Оскільки Королівство Саудівська Аравія на сьогодні є одним з найвпливовіших політичних

та економічних гравців серед країн – членів РСАДПЗ, то насамперед окреслимо перспективу розвитку відносин саме з ним. Упродовж багатьох років Саудівська Аравія цілком обґрунтовано претендує на роль лідера у субрегіоні Перської затоки як у рамках РСАДПЗ, так і на всьому арабському просторі. «Арабська весна» 2011 р. відсунула Єгипет на другий план, зміцнивши позиції правлячої династії Ас-Сауд, яка поширила свій вплив на сусідній Бахрейн завдяки введенню до «революційної» країни своїх військ та одруженню п'ятого сина еміра Бахрейну з дочкою короля Саудівської Аравії [56].

З урахуванням останніх подій в арабському світі, енергетичного, інвестиційного та торговельно-економічного потенціалу регіону, та незмінної зацікавленості України в активізації близькосхідного напрямку зовнішньої політики, саме співпраця з Саудівською Аравією виглядає найбільш привабливим містком для подальшого входження України на арабські ринки.

Як уже зазначалося, найбільш перспективними напрямками співпраці між Україною та Саудівською Аравією є агропромисловий комплекс, нафтовидобування, будівництво. Саудівська Аравія, першою чергою, зацікавлена в експорті пшениці, ячменю, люцерни та кукурудзи. Експортерами українського ячменю виступають міжнародні консорціуми, що активно працюють на українському ринку. З метою виведення сільськогосподарського виробника безпосередньо на ринок Королівства Координаційний комітет українсько-саудівської ділової ради започаткував співробітництво з саудівською Аграрною та продовольчою компанією.

Ще одним кроком назустріч Саудівській Аравії в агропромисловій сфері став візит делегації Міністерства аграрної політики України до Саудівської Аравії, який відбувся у листопаді 2011 р. Під час візиту було досягнуто домовленості про форвардні закупівлі місцевими зернотрейдерами українського ячменю врожаю наступного року. Водночас досить серйозною перешкодою на шляху розвитку експорту зернових постало мито на ячмінь в розмірі 14%, не менше 23 євро/т, тоді як мито для пшениці та кукурудзи були скасовані ще у жовтні 2011 р. [56].

Одним з найактуальніших як для нашої держави, так і для КСА є питання залучення інвестицій. Про це свідчить проведення серії презентацій стосовно створення спільної українсько-саудівської компанії з інвестиційним капіталом у розмірі 250 млн дол. США з подальшим його збільшенням до 1 млрд дол. США. Кошти компанії планується спрямувати на реалізацію спільних проектів у будівельній і нафтогазовій сферах, у сільському господарстві. Зацікавленість Саудівської Аравії у залученні українських інвестицій у нафтогазовий сектор підтверджується високою активністю на ринку Саудівської Аравії таких українських компаній як «Industrial Fuel & Energy Company» (IFEC), «Холдинг «Інтерпайп»», «Промислова паливно-енергетична компанія», «Метінвест холдинг», «Полтаванафтогазбуд», «Нафтогазбуд». Українські компанії ремонтують і будують магістральні і лінійні нафтогазопроводи, діагностують і ремонтують обладнання компресорних і насосних станцій на трубопроводах. На підставі укладеної угоди саудівській нафтовій компанії «Сауді Арамко» були делеговані повноваження щодо практичного сприяння українським виробникам обладнання для енергетичного сектору у проходженні процедур реєстрації [99].

Окрім уже перелічених напрямів, подальшого розвитку набуває співпраця у банківській і податковій сферах. Так, Саудівська Аравія зацікавлена у становленні кореспондентських відносин з Україною, відкритті кредитних лімітів, здійсненні торговельного та проектного фінансування в межах Програми підтримки саудівського експорту. Завдяки підписанню агентської угоди з першою саудівською вільною економічною зоною TUSDEER українські товаровиробники отримали більш сприятливі умови для виходу на ринки Саудівської Аравії, а також на ринки інших країн Перської затоки [75].

Перспективними для двостороннього співробітництва є також авіаційна, космічна і військова галузі. У жовтні 2011 р. ратифіковано Угоду між урядом України та урядом Королівства Саудівська Аравія про співробітництво в сфері дослідження та використання космічного простору в мирних цілях, що сприятиме залученню підприємств до укладання зовнішньоекономічних договорів зі створення ракетно-космічної техніки, надання пускових послуг [87].

Уряд Саудівської Аравії планує також вкласти 20 млн дол. США у чорнобильські проекти.

Аналіз стану інвестиційного співробітництва між Україною та країнами – членами РСАДПЗ слугує підставою для таких висновків:

- реалізація інвестиційних проектів за участю країн – членів РСАДПЗ в Україні сприятиме зростанню інвестиційній привабливості нашої країни та заохоченню інших іноземних інвесторів до рекреаційних проектів на українській території;

- для більш ефективного залучення інвесторів з країн – членів РСАДПЗ варто скористатися досвідом самих арабських країн, які для залучення іноземних інвестицій використовують такі механізми: звільнення інвесторів від всіх мит на обладнання, від податків на сировину та запасні частини (щонайменше на п'ять років), від податків на прибутки від експорту та від місцевих податків;

- чинники, що зумовлюють інвестиційний клімат, взаємопов'язані. Так, модернізація національної юридичної та інституціональної бази врегулювання іноземних інвестицій шляхом упровадження міжнародних норм і стандартів сприятиме гармонізації законодавства та сприятиме залученню інвестицій з країн – членів РСАДПЗ.

Україна має широкі можливості для розширення експорту в арабський світ озброєння та військової техніки і надання послуг з її модернізації, ремонту та обслуговування, а також з організації тренінгів щодо її бойового застосування. Протягом найближчих 10-20 років арабські країни залишатимуться найбільшим ринком українського озброєння та військової техніки. Після завершення модернізації власних Збройних Сил Україна зможе нарощувати постачання високотехнологічної зброї нового покоління. Саме цей шлях дасть можливість знайти свою «нішу» і закріпитися на близькосхідних ринках озброєнь.

Для арабського ринку озброєння та військової техніки надзвичайно важливим є оперативне реагування, зокрема на термінові замовлення закордонних партнерів. Якщо у РФ замовлення на постачання комплектуючих розглядається від трьох до шести місяців, то в США час реагування структур, що

контролюють експорт, становить від п'яти годин до півтора місяця. В Україні, щоб отримати дозвіл на експорт нових зразків озброєння та військової техніки, виробник має очікувати від шести до восьми місяців, що значно обмежує можливості постачання новітнього озброєння та військової техніки. Відповідні структури мають вжити необхідних заходів з метою суттєвого прискорення процедури оформлення продажу озброєння та військової техніки.

Одним із бар'єрів на шляху зміцнення позицій нашої країни у сфері військово-технічного співробітництва на близькосхідному ринку озброєння та військової техніки є брак коштів на утримання представництв ДК «Укроборонпром», ДК «Укрспецекспорт» та їх дочірніх структур в арабських країнах. Функціонування достатньо розвиненої закордонної інфраструктури експорту озброєння та військової техніки могло б значно поліпшити військово-технічне співробітництво з іноземними партнерами. Для цього треба створити спеціальну систему інформаційного забезпечення, що провадитиме маркетингові дослідження, збиратиме та аналізуватиме політичну, економічну, торговельну, валютно-кредитну і комерційну інформацію. При ДК «Укроборонпром» необхідно створити центр розробки, схвалення і реалізації стратегій розвитку оборонної галузі, що включатиме механізми дипломатичної підтримки, розвідувальне, інформаційне, аналітичне, маркетингове та інші види забезпечення.

У зовнішньоекономічній діяльності підприємств оборонної галузі, зокрема на близькосхідному ринку, слід на законодавчому рівні запровадити механізми взаєморозрахунків у негрошовій формі (офсет, лізинг тощо). Невідкладним питанням є вдосконалення законодавчо-нормативної бази у сфері експортного контролю, а також підвищення ефективності діяльності дипломатичних установ за кордоном, ДК «Укрспецекспорт» та інших спецекспортерів з просування українських товарів військового призначення на ринок озброєння та військової техніки країн Перської затоки.

Обмежена кількість технологічно замкнених циклів виробництва нових зразків військової техніки, необхідних для зменшення залежності від інших

держав, незадовільні темпи переходу оборонних підприємств на нові сучасні стандарти якості, процеси банкрутства або санації підприємств, застарілі технологічні лінії виробництва, втрати кадрового ресурсу через вплив кваліфікованих працівників та зниження мотивації до праці у молодих фахівців — усе це гальмує розвиток української оборонної галузі і, відповідно, просування його продукції на ринку країн Перської затоки.

Успіх продукції української оборонної галузі на арабському ринку озброєнь залежить не тільки від якості і ціни озброєння та військової техніки, а й від загального рівня відносин з країнами-партнерами, що вимагає відповідного політико-дипломатичного супроводу, налагодження і підтримання контактів на найвищому рівні. Без державного лобіювання військово-технічного співробітництва Україна не зможе утримати свої позиції серйозного експортера.

Стимулом військово-технічного співробітництва між Україною і країнами Перської затоки могло б стати залучення арабських інвестицій до виготовлення конкретних видів озброєнь, військової техніки, боєприпасів, військового обладнання у великих партіях для певних арабських країн. На виробництво деяких видів озброєнь, військової техніки та боєприпасів Україна могла б видавати (продавати) ліцензії.

До переваг України на арабському ринку озброєнь можна віднести порівняно помірні ціни за достатньо високих тактико-технічних характеристик зброї і техніки. Проте недостатнє фінансове забезпечення сфери військово-технічного співробітництва, відсутність оперативного маркетингу та системи післяпродажного обслуговування разом з високою конкуренцією з боку провідних експортерів зброї стримують просування України на ринках озброєння та військової техніки арабських країн. Очевидно українській оборонній галузі не завжди доцільно виходити на ринки близькосхідних держав самотійно, в деяких випадках вигідніше це робити в кооперації з великими державами.

3.2.2. Перспективи та перешкоди на шляху налагодження ефективної співпраці між Україною та Ісламською Республікою Іран і Республікою Ірак. Взаємодоповнюваність економік, відносна

територіальна близькість, перспектива освоєння іранського та іракського ринків і вихід до південних транспортних мереж роблять цей напрям зовнішньоекономічних зв'язків вигідним і для державних компаній України, і для приватного підприємництва. Своєрідними індикаторами поглиблення українсько-іранських та українсько-іракських відносин в окреслених сферах стало зростання інтересу ділових кіл країн до взаємного спілкування та прискорення динаміки економічної активності на ринках цих країн, збільшення кількості спільних бізнес-форумів, конференцій і семінарів.

Загалом залучення до спільних з іранською та іракською сторонами економічних проектів потребують у довгостроковій співпраці поживлення товарообміну, активізації підприємницької взаємодії ділових кіл обох країн, визначення загальних господарських інтересів у регіональних вимірах — усі ці напрями співпраці є надійним фундаментом розбудови двостороннього партнерства.

Попри загальне суттєве поліпшення показників економічного співробітництва України з Іраком за останні роки, на активність ділових інтеракцій негативно впливає низка чинників. Насамперед, це низький рівень представництва українських компаній в Іраку як безпосередньо, так і через посередників. Бракує також державної підтримки та законодавчої бази, а також інформації про тендерні пропозиції та попит в Іраку, що прямо впливає на можливості українського бізнесу [102]. Крім того, українські підприємства та компанії залишаються пасивними щодо пошуку партнерів в Іраку, участі у виставкових заходах на території країни та спрямування до країни бізнес-делегацій.

Серед інших причин також можна виокремити недостатній досвід українських зовнішньоекономічних підприємств і організацій в організації самостійної діяльності на зовнішніх ринках; відсутність реальних джерел фінансування програм співпраці; відсутність спадковості і політичної волі в умовах тиску на урядовців і державних чиновників з боку політичних сил і лобістів у відстоюванні стратегічно важливих національних інтересів України в

Іраку, зокрема у сфері забезпечення України альтернативними джерелами енергоносіїв [84, с.234].

Крім того, перешкоджає низка об'єктивних причин поживленню двосторонньої співпраці між країнами [68]:

- безпекова ситуація, що залишається напруженою. Найчастіше терористи чинять збройні напади, теракти та інші насильницькі дії проти місцевих політичних діячів, чиновників та ін. Нападів зазнають представники іракської інтелігенції, юристи, викладачі вищих навчальних закладів, іноземці, які працюють у країні, підприємці. Крім того, теракти чиняться і на об'єктах народного господарства;

- через військові дії багато впливових іракських бізнесменів залишили країну, відкрили представництва в сусідніх арабських країнах і провадять торгівлю з території цих країн. З міркувань безпеки українські підприємства не відкривають свої представництва та не створюють спільні підприємства на території Іраку;

- США в Іраку залишаються монополістом у сфері спрямування зовнішнього та внутрішнього політичних курсів країни. Цей чинник залишається головним при ухваленні стратегічних рішень щодо економічної розбудови країни. Аналіз переліку країн, які безперешкодно отримують найбільш привабливі проекти на території Іраку (США, Японія, Німеччина, Франція, Італія), свідчить про те, що це саме ті країни, які пішли на поступки у питанні списання зовнішнього боргу Іраку [48, с.17];

- відсутність системи прямих банківських розрахунків між нашими державами, що змушує комерційні структури обох країн у разі реалізації економічних проектів здійснювати розрахунки через треті країни.

Не зважаючи на усі перешкоди, Кабінет Міністрів України, а також Міністерство закордонних справ України у постійному режимі опрацьовують питання щодо розгортання в Іраку належної інфраструктури представництв українських компаній і підприємств, виходу на іракський ринок продукції українських товаровиробників, зокрема енергетичної, авіабудівної,

суднобудівної, металургійної, машинобудівної, сільськогосподарської та харчової промисловості. [35].

Першорядним завданням для українського уряду є здійснення заходів щодо зміцнення складу Посольства України та торговельно-економічної місії (ТЕМ) в Багдаді. А Посольство України в Іраку, своєю чергою, зобов'язалося посилити роботу щодо відстеження тендерів, які оголошуються в Іраку, та розмішувати відповідну інформацію на сайті Посольства, ТПП, МЗС та Міністерства економіки України для інформування зацікавлених українських підприємств [73].

Серед конкретних рекомендацій стосовно ефективного використання потенціалу двосторонніх українсько-іракських відносин Україні, передусім, варто виокремити необхідність розробки Стратегії близькосхідної політики України, а також науково обґрунтованих пропозицій щодо просування України на іракському ринку [89, с.73]. Вельми необхідним є проведення низки науково-практичних конференцій і бізнес-форумів для обговорення проблем розвитку співпраці України з арабськими державами, включаючи Ірак. Зокрема, необхідно створити міжвідомчу робочу групу, яка б визначила пріоритетні напрями економічного співробітництва та уклала перелік конкретних конкурентоспроможних товарів і послуг, які українські підприємства могли б запропонувати іракським партнерам[9]. Крім того, необхідно визначити ті галузі та проекти відбудови Іраку, до реалізації яких могли б долучитися українські державні та приватні підприємства.

Перспективи співпраці України з Іраном значно ширші та охоплюють значну кількість різноманітних сфер і галузей, проте, як і в попередньому випадку, на шляху їх реалізації постають деякі перешкоди. Насамперед, шанси Ірану на поживлення економічних взаємозв'язків з країнами світу ускладнюються домінуванням його власної релігійно спрямованої економічної моделі [16, с.56]. Послаблення приватного сектора та низька якість товарів, що виробляються в країні, свідчать про те, що Іран не спроможний запропонувати сучасні технології, вкрай потрібні державам регіону. Україна в такій ситуації може запропонувати Ірану інноваційні технології для легкої та харчової

промисловості, виступити постачальником ІТ-послуг для промислового розвитку іранської держави, поділитись досвідом у фармацевтичній, хімічній, машинобудівній сферах тощо.

Іран намагається збалансувати структуру експорту і імпорту з Україною, вдаючись до таких дій [89, с.15]:

- зміщення акцентів зі звичайного імпорту продукції українського виробництва на її імпорт за умов трансферу технологій;
- розширення спектру співробітництва з українськими фірмами та створення спільних виробництв на території Ірану;
- поступовий вихід на український ринок з промисловою продукцією, аналогічною тій, що раніше постачалась з України, однак більш дешевої, а тому привабливої для вітчизняних покупців;
- збільшення частки іранського експорту в Україну за рахунок товарів народного вжитку з метою подолання дисбалансу торговельно-економічного сальдо, позитивного для України.

У просторі основних тенденцій виокремлюються пріоритетні напрями співпраці з найбільшими економічними вигодами для України. Так, Іран активно розвиває транспортну інфраструктуру, а тому потребує обладнання для залізничного транспорту, передусім, товарних вагонів усіх типів. За цих умов, Україна, зі значною кількістю рухомого складу, дещо завеликого для «Укрзалізниці» (товарні й маневрові локомотиви, товарні вагони), великою ремонтно-модернізаційною базою ще протягом тривалого часу може залишатися вигідним для ІРІ партнером [15].

Україна є одним з провідних у світі виробників вантажного автотранспорту, а враховуючи невдачу Ірану з закупівлею 2010 р. 10000 вантажівок виробництва КНР, Тегеран зацікавлений в придбанні українських автомобілів типу КраЗ, та вантажного автотранспорту радянського виробництва [28].

Водні ресурси ІРІ багаті на рибу, а тому перспективним є постачання до Ірану промислових суден, особливо великих морозильних риболовецьких траулерів українського виробництва. Україна спроможна допомогти ІРІ в

будівництві підприємств з переробки морепродуктів усіх видів (консервування, соління тощо) і створення потужностей для їх фасування [89, с.16]. Крім того, Іран зацікавлений у співробітництві з Україною в галузі днопоглиблювальних робіт, а також океанографії в районі портів Аравійського моря (насамперед у зоні порту Чахбехар, який зараз активно будується).

Отже, в галузі трансферу українських технологій до ІРІ, окрім авіабудування, на якому вже акцентувалася увага у попередніх розділах, в найближчій перспективі може йтися про співпрацю у галузях судно- і кораблебудування (суднобудівні заводи Києва, Миколаєва, Херсона), освоєння в Ірані за допомогою українських фахівців (з підприємств Харкова, Миколаєва та Запоріжжя) виробництва сучасних дизелів (для наземної техніки) та газових турбін (для електростанцій, кораблів, літаків і вертольотів), радіоелектроніки (компанії Києва, Дніпропетровська, Харкова) [98].

На сьогодні ІРІ зацікавлена в придбанні в Україні сировини для металургійного виробництва, в тому числі коксованого вугілля та труб для нафто- і газопроводів [98].

Зі свого боку, Іран зацікавлений в постачанні в Україну автомобілів (насамперед легкових серії «Сайпа», яких з 2005 по 2009 р. було відправлено 5,6 тис.) [96], сталеварної продукції, будівельної арматури, прокату (з металургійних підприємств провінції Ісфахан), побутових електронних приладів, пластмас, а також у розширенні постачання меблів (через Вірменію та Туреччину), канцелярських виробів (чорнил, фарб), продукції ремісників (виробів з міді та килимів) тощо [86].

Однією з перспективних галузей співпраці України та Ірану може стати транзит. Так, Тегеран наполегливо розвиває багатоцільовий порт Астара як центр транзиту щонайменше зернових з низки країн (України, Казахстану) до країн Перської затоки та Східної Африки. При використанні цього порту маршрут транспортування зернових скоротиться з 9000 км до 3800 км [89, с.18].

Господарські зв'язки між підприємствами України та Ірану не є масштабними, насамперед, через неузгодженість принципових моментів в

економічних стосунках обох країн та слабку обізнаність керівників українських економічних структур з перспективами іранського ринку. Щоб заповнити ці прогалини, слід активізувати політичний діалог між керівництвом обох країн на вищому рівні, відновити, причому на постійній основі, діяльність Спільної міжурядової українсько-іранської комісії з економічного та торговельного співробітництва [28], а також організувати в столицях двох країн постійні виставки, на яких можна буде укласти більшість контрактів, не афішуючи їх кількість.

Співпраці України з Іраном, незважаючи на такі широкі перспективи поглиблення перешкоджають політичні чинники [81, 82]. Крім того, постала загроза посилення з боку РБ ООН економічних санкцій проти Ірану, що значною мірою знизило його економічну стабільність та інвестиційну привабливість. Іран негативно поставився до підтримки офіційним Києвом міжнародних санкцій. Наприклад, Україна приєдналась до виконання резолюцій №1737 (2006 р.), №1747 (2007 р.), №1803 (2008 р.) №1835 (2008 р.), №1887 (2009 р.) і №1929 (2010 р.) Ради безпеки ООН по Ісламській Республіці Іран [81, с.320], що було розцінено іранською стороною як дії, що суперечать духу та принципам взаємовигідного співробітництва між нашими країнами.

Отже, перспективи співпраці України з Іраном суттєво обмежені кризою, яка склалася навколо ядерної програми цієї країни. Враховуючи безкомпромісну відмову Ірану йти на будь-які поступки, можна очікувати, що розв'язання іранської проблеми може відбутися за кількома сценаріями [82, с.155]:

1. Продовження РБ ООН економічних санкцій проти Ірану, що, проте, не завдасть значної шкоди економіці Ірану з огляду на її значну самодостатність, але позначиться передусім на економічних показниках її торговельних партнерів, зокрема й України. Крім того, такий крок може вплинути і на світову економіку загалом з огляду на можливість значного зростання цін на енергоносії, що можна прогнозувати у зв'язку із виключенням іранського джерела з світової системи держав – постачальників нафтогазового палива. Така ситуація вже знайома світовому співтовариству, з огляду на діючі санкції проти Ірану та майже 10-річне

ембарго по відношенню до Іраку, як наслідок його агресії проти Кувейту у 1993 році [23, с.21], але свої корективи вносить прагнення світового співтовариства отримати важелі впливу на Росію, в тому числі, і за рахунок зниження цін на нафту.

2. Воєнна операція США або Ізраїлю проти Ісламської Республіки Іран, що, проте, характеризується провідними аналітиками як сумнівна з точки зору ефективності та реальності припинення іранської ядерної програми такими методами. Проте якщо все ж військова операція стане реальністю, дуже ймовірно, що, окрім ядерної інфраструктури Ірану (17-20 величезних підприємств), буде знищено 50% країни [81, с.321], а водночас і будь-які перспективи співпраці з цією країною.

3. Повернення до *status quo* або ситуації, яка існувала до 2003 р. Такий сценарій є найменш реальним, з огляду на те, що Іран твердо обрав курс на створення власного ядерного паливного циклу і зараз вже зайшов в цьому напрямку надто далеко, залучивши у цю сферу мільярди доларів і сотні підприємств. Крім того, для ісламського режиму ядерна зброя – єдиний козир, який допоможе йому не повторити у майбутньому долю Іраку, а також питання престижу. У цьому контексті, якими б не були інтереси України, вона, на відміну від великих європейських сусідів, поки що не має достатньої політичної ваги чи міжнародного впливу, щоб послідовно відстоювати свої інтереси в полеміці з такими гігантами, як США, навіть якщо це суперечитиме її економічним інтересам.

4. Повернення до *status quo*, але вже на новому рівні, якщо Іран, отримавши усі можливості для розробки ядерної зброї, опиниться на межі її створення. За оцінками спеціалістів, такий розвиток подій є цілком реальним, адже це дасть змогу Ірану продовжувати економічне співробітництво з країнами ЄС та водночас зміцнити свої лідерські позиції на Близькому Сході. Така ситуація і Україні дасть змогу поглиблювати економічне співробітництво з Іраном.

У контексті ядерного питання, перш ніж починати глибоке та взаємозалежне співробітництво з Іраном, Україні варто кількісно оцінити

потенційні загрози та імовірність їх виникнення, щоб, поглиблюючи вигідну для себе економічну співпрацю, не отримати репутацію «друга» держави, яка публічно відстоює антисемітські і антидемократичні позиції, а також підтримує міжнародний тероризм [82, с.162].

Отже, за відсутності принципових суперечностей (основні проблемні питання налагодження торговельно-економічної співпраці та шляхи їх вирішення наведені у Додатку Г), які б заважали розбудові двосторонніх торговельно-економічних відносин між Україною та Іраком, існує низка об'єктивних умов, які певним чином впливають на розвиток відносин у сфері двостороннього економічного співробітництва, а відповідно, економічні вигоди, які Україна може від нього отримати можуть бути меншими порівняно з можливими негативними наслідками. Винятком може становити залучення України до широких енергетичних проєктів європейського масштабу, гарантом здійснення яких виступатимуть кілька впливових європейських країн - традиційних стратегічних партнерів США [12, с.147]. Загалом же Україна зацікавлена у розвитку дружніх, партнерських відносин з Тегераном. І хоча зараз торгово-економічне співробітництво обох країн не можна вважати значним, воно має великий потенціал з огляду на розвиток торгівлі в межах трикутника Україна – Туркменістан – Іран, розбудову трансазійської транспортної мережі (TRASECA), можливості постачання нафти з регіону Перської затоки в Європу тощо. Україна, у цьому контексті, має потенційні можливості стати однією з сполучних ланок нової глобальної енергосистеми, яка поєднає Європу з регіоном Перської затоки. Це, своєю чергою, створюватиме передумови для формування нової геополітичної конфігурації сучасних міжнародних відносин.

Отже, геополітична ситуація, яка склалася в Близькосхідному регіоні внаслідок «арабських революцій», потребує перегляду східної політики України. Оскільки усі країни Перської затоки займають певні позиції щодо «арабських революцій», інколи прямо протилежні, Україна має виважено формувати свою політику, виходячи з таких принципів: внутрішні драматичні трансформації в Тунісі, Лівії, Єгипті, Ємені, Сирії та деяких інших арабських країнах є виключно

внутрішньою справою народів цих країн. В цій ситуації позарегіональні країни і міжнародні організації мають передусім сприяти діалогу і порозумінню між сторонами конфлікту, не надаючи переваги жодній зі сторін. Жодна країна чи міжнародна організація не має права визначати легітимність чи нелегітимність очільників суверенних країн, оскільки це є невід'ємним правом народів цих країн.

Зважаючи, з одного боку, на складні відносини між деякими країнами Перської затоки і, з іншого боку, на певні проблеми у відносинах цих країн з позарегіональними країнами, важливо визначити оптимальний формат співпраці з усіма країнами субрегіону, незалежно від відносин між ними і відносин цих країн з зовнішнім світом. У процесі розбудови двосторонніх відносин України з країнами Перської затоки слід уникати, по можливості, таких ситуацій, коли посилення співпраці України з одними країнами може призвести до загострення відносин з іншими.

Розробляючи довгострокові плани економічної та науково-технічної співпраці України з державами басейну Перської затоки, потрібно пам'ятати, що в цьому субрегіоні розпочався етап глибоких трансформаційних зрушень, модернізаційних процесів, за яких загострюється конкурентна боротьба за ринки між провідними економічними державами світу. Відтак, для збереження і зміцнення економічних позицій у цьому близькосхідному субрегіоні, Україні необхідно змінити структуру експорту товарів і послуг, переорієнтувавшись на експорт високоякісної та високотехнологічної продукції, нарощувати експорт науково-технічних, інжинірингових послуг, передусім, у галузі енергетики.

На енергетичному ринку країн Перської затоки Україні випадає конкурувати з провідними європейськими та азійськими країнами, що вимагає планомірної діяльності і координації зусиль між Кабінетом Міністрів України і окремими державними і приватними нафтогазовими компаніями. Співпраця України з державами Перської затоки може забезпечити Україні широкі можливості для взаємовигідного співробітництва та втілення масштабних економічних проєктів. Насамперед, Україна могла б взяти активну участь у будівництві об'єктів енергетичної інфраструктури в країнах Перської затоки.

Використовуючи геостратегічне розташування, унікальні можливості України як країни – транзитера енергоресурсів зі Сходу до Європи, уряд України має опрацювати комплекс заходів політичного, економічного та науково-технологічного характеру, спрямованих на практичне постачання близькосхідних вуглеводнів в Україну, зокрема, щодо визначення шляхів постачання до України іракської нафти та іранського газу. Нинішня нестабільна ситуація у цих країнах та навколо них, особливо щодо ядерної програми Ірану, не повинна гальмувати роботу над проектами енерготранспортних коридорів з субрегіону Перської затоки до України.

За умови активних дій відповідних українських міністерств і відомств енергетичні і фінансові ресурси субрегіону Перської затоки через 5–10 років можуть відіграти ключову роль у вирішенні Україною завдань з диверсифікації постачання енергоносіїв та зі створення надійної системи енергетичної безпеки. Передусім це зумовлено тим, що протягом найближчих трьох десятиліть зона Перської затоки і надалі відіграватиме панівну роль на світовому ринку нафти і газу.

Виходячи з того, що частка нафти в енергетичному балансі України, як і інших країн світу, постійно зменшується через нарощування споживання природного газу, оптимальними потенційними його постачальниками для України з субрегіону Перської затоки є Катар та Іран. Природний газ цих двох країн може надходити до України як у вигляді скрапленого, так і майбутніми газопроводами, будівництво яких заплановане обома країнами.

Традиційно в країнах Перської затоки хазяйнують потужні транснаціональні нафтогазові компанії і консорціуми, які володіють є не лише сучасними технологіями, а й значними капіталами. За невеликими винятками, українські нафтогазові компанії таких капіталів не мають, але, як правило, у них є кваліфікований персонал і цілком пристойні сучасні технології. Щоб закріпитися на енергетичному ринку країн Перської затоки, українським компаніям бажано вступати в консорціуми з компаніями провідних країн Європи, США, Китаю, Японії, Південної Кореї, Індії та інших країн.

Світова фінансова криза практично не зачепила банківську систему арабських країн Перської затоки, вони навіть отримали значну вигоду завдяки зміцненню своїх позицій як безпечного зберігача депозитів з усього світу. Таким чином арабські країни Перської затоки залишаються одним з найбільших у світі резервуарів вільних капіталів і, відповідно, потенційними інвесторами в економіку України, передусім, в енергетичну галузь. Для України вигідніше залучати інвестиції з країн Перської затоки з метою видобутку власних енергоносіїв, модернізації власної енергетичної інфраструктури, зокрема НПЗ, ГТС, будівництва СПГ- і нафтових терміналів, виробництва необхідного обладнання та устаткування для нафто- і газопроводів, ніж імпортувати енергоносії з цих країн.

Розвиваючи співпрацю з державами Перської затоки в енергетичній галузі, Україні слід повніше використовувати унікальні економічні можливості свого агропромислового комплексу. Укладаючи двосторонні міждержавні угоди на постачання української сільськогосподарської продукції в країни Перської затоки, слід, по можливості, висувати умову залучення арабських інвестицій у розвиток не лише агропромислового комплексу, а й енергетичної галузі України.

Надзвичайно важливою і перспективною може бути співпраця України з державами Перської затоки у галузі розробки і застосування технологій видобутку метану з газогідратів на морських шельфах, що, зокрема, зафіксовано у Меморандумі між Україною і Катаром від 8.05.2012 р. Бажано якомога швидше вжити заходів для реалізації цього положення Меморандуму, а також розглянути питання про співпрацю з Іраном у справі спільного освоєння газогідратів в Оманській затоці і в Чорному морі. В Україні, як і в усьому світі, технології видобутку метану з газогідратів лише розробляються, і для цього необхідні значні інвестиції, які є у розпорядженні країн Перської затоки.

Вийти на ринок альтернативної енергетики в країнах Перської затоки Україна могла б, співпрацюючи з потужними транснаціональними компаніями, які реалізують або мають намір реалізувати енергетичні проекти як у країнах Перської затоки, так і в Україні (ExxonMobil, Royal Dutch Shell, Siemens/KWU,

Westinghouse, Chevron, Millennium Energy, General Electric, Total, AREVA, Samsung та ін.).

На жаль, більшість підписаних між Україною та провідними країнами Перської затоки двосторонніх документів мають переважно декларативний характер і не завершуються укладанням контрактів. Здебільшого причинами цього є: відсутність регулярної і постійної взаємодії з партнерами; нестабільність фінансового становища більшості українських державних і приватних компаній; часта зміна керівників відповідних українських міністерств і компаній і, як результат, відсутність спадковості у їх діяльності; нездатність переважної більшості українських компаній працювати в специфічних умовах арабських країн; брак фінансової, інформаційної і дипломатичної підтримки українських компаній з боку держави.

У процесі просування національних інтересів України на Близькому Сході, включаючи зону Перської затоки, слід враховувати особливості близькосхідного регіону — політичні, соціальні, економічні, культурні, ментальні і цивілізаційні, — що потребує розробки Концепції зовнішньополітичної і зовнішньоекономічної діяльності України в цьому регіоні до 2030 р. Близькосхідна політика України не повинна залежати від політичних уподобань, рівня освіти, компетенції та ерудиції українських державних службовців різних рівнів.

Просування національних інтересів України в зоні Перської затоки вимагає активної інформаційно-аналітичної роботи, спрямованої на роз'яснення основних засад внутрішньої і зовнішньої політики нашої держави, формування прихильного ставлення до України в парламентських, урядових і неурядових колах країн цього регіону. Проте в країнах Перської затоки нема ані українських культурних та інформаційних центрів, ані кореспондентських пунктів державних українських ЗМІ. Можливості інформаційної діяльності посольств України через брак кадрів і коштів вкрай обмежені. Інформацію про Україну, не завжди при цьому об'єктивну, близькосхідні ЗМІ отримують переважно від російських і західних інформаційних агенцій.

Для вироблення необхідної інформаційної продукції та її постійного поширення зоні Перської затоки слід створити відповідний інформаційно-аналітичний центр в Україні, який би працював у тісному контакті з МЗС, РНБОУ, СБУ, профільними комітетами Верховної Ради, Адміністрацією Президента України, ТПП України, НІСД та науково-дослідними інститутами НАНУ з завданнями: (1) формувати позитивний імідж України на Близькому Сході; (2) інформативно супроводжувати політичні та економічні інтереси України на Близькому Сході; (3) інформативно супроводжувати важливі візити посадовців високого рівня; (4) постійно взаємодіяти з провідними інформаційними близькосхідними агенціями і найвпливовішими ЗМІ; (5) поширювати інформацію про економічний потенціал України, зокрема, про її можливості у сфері енергетики, про діяльність відповідних українських державних і приватних структур і компаній; (6) нейтралізувати інформаційні диверсії проти України та її національних інтересів.

Висновки до Розділу 3

Арабські країни Перської затоки є одним із найбільших у світі резервуарів вільних капіталів. Це зумовлює інтерес України бути залученою до виробничої, валютно-економічної і торговельної діяльності в регіоні. Певні передумови практичної участі України в транснаціональних проектах вже існують, зокрема, у сферах видобутку нафти і газу та їх транспортування.

Країни регіону Перської затоки цікаві для України також з точки зору можливості диверсифікації джерел надходжень енергоносіїв, а також ширшої реалізації транзитних можливостей України щодо транспортування цих енергоносіїв у напрямку Європейського Союзу. Іран є можливим перспективним джерелом надходження газу з декількома варіантами його транспортування на територію України, що, проте, у будь-якому разі потребуватиме розширення транспортної інфраструктури (розбудова газо- та нафтопроводів, портових терміналів тощо.). З огляду на можливості, найбільш перспективним

нафтогазовим проектом для України у контексті диверсифікації джерел постачання енергоносіїв в Україну з Іраку та Ірану є проект «Транскаспійський газопровід» у співпраці з ЄС, який має стати частиною проекту «Набукко».

З огляду на складну безпекову ситуацію в регіоні, перспективним для України є також поглиблення співпраці з названими країнами у військово-технічній сфері. Україна вже реалізує великий проект на замовлення іракської сторони, до якого залучена велика кількість українських підприємств, що сприяє поліпшенню іміджу України на світовому ринку озброєнь та військової техніки, та забезпечить розвиток даної галузі економіки України.

Водночас на шляху реалізації багатьох намірів і проектів, укладання угод між Україною та провідними країнами Перської затоки (Іраком, Іраном, ОАЕ, КСА, Катаром) найчастіше постають перешкодами неузгодженість дій між партнерами; фінансова нестабільність більшості українських державних і приватних компаній; часта зміна керівників українських міністерств і компаній; неспроможність українських компаній працювати в специфічних умовах арабських країн; брак фінансової, інформаційної і дипломатичної підтримки з боку держави.

Близькосхідна політика України не повинна залежати від політичних уподобань, рівня освіти, компетенції та ерудиції українських державних службовців різних рівнів. А щоб просувати національні інтереси України на Близькому Сході, включаючи зону Перської затоки, з урахуванням політичних, соціальних, економічних, культурних, ментальних і цивілізаційних особливостей близькосхідного регіону, треба якнайшвидше розробити Концепцію зовнішньополітичної і зовнішньоекономічної діяльності України в цьому регіоні до 2030 р.

Основні положення цього розділу висвітлені автором у наступних публікаціях: [3, 6].

ВИСНОВКИ

Результат дисертаційної роботи полягає в теоретичному узагальненні та новому підході до розв'язання науково-практичного завдання - виявлення потенційних чинників зростання ефективності зовнішньоторговельних відносин між Україною та країнами Перської затоки, що дало підстави зробити такі висновки:

1. Процес становлення зовнішньої торгівлі як системи економічних відносин представлено завдяки критичному аналізу теорій і концепцій, зокрема, таких як меркантилістська, представлена теорією грошового балансу (У.Стаффорд, Г.Скаруффі) і теорією торгового балансу (Т.Мен, А.Сьєра, А.Монкретьєн); класична школа політичної економії (Ф.Кене, А.Сміт, Д.Рікардо, Дж.С.Мілл). Основи сучасної теорії ґрунтуються на теорії порівняльних переваг і теорії вирівнювання цін на фактори виробництва, яку розробили Е. Гекшер, Б. Олін, а потім доповнили П.Самуельсон і В.Столпер. Ця теорія базується на тому, що торгівля є не просто взаємовигідним обміном, а засобом, за допомогою якого можна скоротити розрив між рівнями розвитку країн.

На основі дослідження еволюції інвестиційних теорій (теорії технологічного розриву Познера, теорії портфельних інвестицій, теорії "захисного інвестування" Хаймера, теорії монополістичних переваг Кіндлберґера, теорії привласнення, теорії життєвого циклу Вернона, теорії "наукомісткої спеціалізації", теорії "альтернативних витрат" Хаберлера, теорії "втечі капіталів" та ін.) розроблено класифікацію інвестиційних теорій, встановлено, що велике значення в економічній науці приділяється ролі держави в регулюванні інвестиційної діяльності

2. У роботі наголошується на взаємопов'язаності глобалізації та економічної інтеграції. Остання, при цьому, є еволюційним процесом розширення взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин окремих країн, створення транснаціональних корпорацій і, зрештою, об'єднання країн у регіональні союзи, що сприяє розвитку економічної регіоналізації. Тому утворення регіональних інтеграційних об'єднань між країнами Перської затоки є невідворотним процесом, зумовленим розвитком світової економіки.

На підставі аналізу та порівняння дефініцій міжнародної економічної інтеграції, зокрема, оцінки їх переваг і недоліків, що сформульовано її визначення, як процесу взаємного зближення національних господарств країн-учасниць, в основу якого покладено зниження трансакційних витрат і зростання економічного добробуту завдяки виникненню динамічних і статичних ефектів, зумовлених спільними діями національних господарств

3. Розвиток торгівлі РСАДПЗ у контексті чинних угод про торговельні преференції на Близькому Сході та у Північній Африці проаналізовано за допомогою гравітаційної моделі. Усупереч поширеному твердженню про те, що арабські країни не дуже інтенсивно торгують між собою, автор доводить, що створення РСАДПЗ надзвичайно позитивно вплинуло на розвиток внутрірегіональної торгівлі: країни – члени РСАДПЗ торгують між собою удвічі інтенсивніше завдяки економічній інтеграції в регіоні. Також завдяки аналізу з'ясувалося, що економічна інтеграція РСАДПЗ демонструє ефект створення, а не відхилення торгівлі, що, ймовірно, є результатом відкритості країн – членів РСАДПЗ щодо решти світу. Також надзвичайно позитивними кроками були підписання угод про вільну торгівлю між РСАДПЗ та ЄС і між РСАДПЗ та США. Цей досвід показує, що підписання угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС само по собі позитивно вплине на відносини з країнами – членами РСАДПЗ.

4. Товарообіг України з країнами регіону Перської затоки і позитивне сальдо торговельного балансу стабільно зростають, і за умови системності зовнішньої політики нашої держави ця позитивна тенденція утримуватиметься. Арабський спільний ринок у Перській затоці об'єднав 40 млн осіб. Регіон потребує значних обсягів сталі, цементу, сільськогосподарської техніки й добрив. Україна може запропонувати недорогі, але якісні аналоги західних товарів і послуг.

Аналіз свідчить, що Саудівська Аравія, ОАЕ та Кувейт є головними торговельними партнерами України серед країн – членів РСАДПЗ. Великого значення набуває також співпраця України з Іраном та Іраком, які не є членами РСАДПЗ. Відносини партнерства і співробітництва між Україною та країнами Перської затоки у галузі товарообміну демонструють тенденцію до поступового,

але стабільного розвитку. Сальдо торговельного балансу майже з усіма країнами регіону позитивне, а обсяги експорту та імпорту щороку зростають, порівняно з кожним попереднім роком. Показники зростання обсягів товарообігу між Україною та країнами – членами РСАДПЗ протягом 2006-2012 рр., підтверджують доцільність пошуків заходів у даному напрямі.

5. Структура зовнішньої торгівлі України з країнами – членами РСАДПЗ складається, головню, з сировинних ресурсів і є незбалансованою і потребує удосконалення. Перспективними для обговорення та подальшого опрацювання є вивчення можливостей співпраці у нафтовій галузі (нафтопереробка та нафтопостачання, будівництво та ремонт нафтопроводів, надання українських технологій), машино- та суднобудуванні, капітальному будівництві, аграрному секторі, захисті довкілля, нетрадиційній енергетиці, транспортній галузі.

6. Побудована для аналізу економічних зв'язків України і країн Перської Затоки модель дала змогу з'ясувати, що, як і очікувалось, вагомим чинником торгівлі між Україною та країнами – членами РСАДПЗ є розмір ринку. Інтенсивність зовнішньоторговельних зв'язків зростає зі підвищенням рівня розвитку країн. Отже, між економічним зростанням і обсягом торгівлі існує позитивна залежність. Також, аналізом доведено, що для пояснення торгівлі між Україною та країнами Перської затоки теорія Гекшера–Оліна є більш адекватною, ніж теорія Ліндера.

Для розвитку торговельних відносин також має вагоме значення зовнішньоекономічна політика країн. Якщо торговельні бар'єри в Україні знизити на 1%, обсяги торгівлі з країною j зростуть на 1,004%. Цей результат є критично важливим для формування зовнішньоекономічної політики України загалом і розвитку зв'язків з країнами Перської затоки, зокрема.

Приплив ПІІ та обсяги зовнішньої торгівлі також прямо пов'язані та доповнюють один одного. Із зростанням ПІІ на 1%, торгівля України з країною Перської затоки зростає на 0,001%. Тому політика, спрямована на залучення інвестицій з регіону РСАДПЗ, сприятиме зростанню обсягів торгівлі між Україною та країнами цього регіону.

Надзвичайно потужним бар'єром для розвитку двосторонніх взаємин між Україною та країнами – членами РСАДПЗ є корупція. Водночас, відстань між країнами не є значущою для зовнішньоекономічних стосунків України з країнами – членами РСАДПЗ.

7. Окремо проведено аналіз торговельно-економічної співпраці України з Іраном та Іраком. На основі розрахованого показника дистанції культур, сформульовано висновок, про те що успіх співпраці України з Ісламською Республікою Іран є більш ймовірним порівнянно з аналогічною імовірністю по відношенню до Республіки Ірак. Проте Україна також може отримати додаткові трансакційні вигоди і від співпраці з представниками інших культурно-релігійних спільностей, а ті відмінності, що можуть перешкоджати налагодженню ефективних взаємодій можна знівелювати, застосовуючи відповідні інструменти співпраці, що вимагає зусиль урядів і представників бізнес-кіл обох країн-партнерів.

Результатом аналізу спеціальної економетричної моделі є твердження про те, що кількість населення, ВВП та відстань між країнами-партнерами суттєво впливають на торговельні потоки між Україною, з одного боку, та Іраном і Іраком, з іншого, проте в середовищі міжнародної співпраці на них впливає ще низка важливих чинників, нехтувати якими при розробці державної політики не варто. Одним з таким чинників є показник культурної дистанції, обернено залежний від обсягу товарообігу та статистично значущий.

За допомогою побудованих моделей виявлено найвагоміші чинники розвитку торгівлі України з країнами Перської затоки: масштаб економіки, рівень розвитку, приплив ПІІ. Водночас, відстань між країнами вагомої ролі не відіграє, а от рівень корупції та показник культурної дистанції, навпаки, є критично важливими для налагодження довготривалих зовнішньоекономічних стосунків

8. Арабські країни Перської затоки є одним із найбільших у світі резервуарів вільних капіталів. Це зумовлює прагнення України бути залученою до виробничої, валютно-економічної і торговельної діяльності в регіоні.

Країни регіону Перської затоки цікаві для України з точки зору диверсифікації джерел надходжень енергоносіїв, а також ширшої реалізації

транзитних можливостей України щодо транспортування енергоносіїв у напрямку Європейського Союзу. Іран є перспективним джерелом надходження газу з декількома варіантами його транспортування на територію України, що, проте, у будь-якому разі потребуватиме розширення транспортної інфраструктури (розбудова газо- та нафтопроводів, портових терміналів тощо.). З огляду на можливості, найбільш перспективним для України нафтогазовим проектом у контексті диверсифікації джерел постачання енергоносіїв є проект «Транскаспійський газопровід» у співпраці з ЄС, який має стати частиною проекту «Набукко».

З огляду на складну безпекову ситуацію в регіоні, перспективним для України є також поглиблення співпраці з названими країнами у військово-технічній сфері. Україна вже реалізує великий проект на замовлення іракської сторони, до якого залучена велика кількість українських підприємств, що сприяє поліпшенню іміджу України на світовому ринку озброєнь та військової техніки, та забезпечить розвиток даної галузі економіки України.

9. Більшість підписаних двосторонніх документів між Україною та провідними країнами Перської затоки – Іраком, Іраном, ОАЕ, КСА, Катаром – мають декларативний характер і укладанням контрактів не завершилися насамперед через неналагодженість регулярної і постійної взаємодії з партнерами; нестабільність фінансового становища більшості українських державних і приватних компаній; незадовільну кадрову політику українських міністерств і компаній і, як наслідок, відсутність спадковості у їх діяльності; неспроможність переважної більшості українських компаній працювати в специфічних умовах арабських країн; брак фінансової, інформаційної і дипломатичної підтримки з боку держави.

Відстоюючи національні інтереси України на Близькому Сході, включаючи зону Перської затоки, державні службовці різних рівнів повинні враховувати політичні, соціальні, економічні, культурні, ментальні і цивілізаційні особливості близькосхідного регіону і основні засади зовнішньоекономічної політики України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абумуфрех М. Проблеми та перспективи процесу економічної інтеграції в регіоні Перської затоки / Абумуфрех М. // Вісник Львівської комерційної академії : зб. наук. праць. Серія економічна. – 2012. – Вип.39. – С.161-164.
2. Абумуфрех Мурад. Чинники, що впливають на зовнішньоторговельні зв'язки між Україною та країнами - членами Ради співробітництва арабських держав Перської затоки / Абумуфрех Мурад // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2013. – Вип. 35 : у 3 ч. – Ч. 3. – Т. 2.– С. 99–104.
3. Абумуфрех Мурад. Емпіричні детермінанти економічної співпраці України з Іраком та Іраном / Абумуфрех Мурад // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2013. – Вип. 49. – С. 490-496.
4. Абумуфрех Мурад. Порівняльна товарна та географічна структура експорту та імпорту України та держав Перської затоки / Абумуфрех Мурад // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2014. – Вип. 37. – Ч. 1. –С. 27–33.
5. Абумуфрех Мурад. Інтеграційні процеси в регіоні Перської затоки / Абумуфрех Мурад // Вісник Львівського університету. Серія : Міжнародні відносини. – 2014. – Вип.35. – С.209-217.
6. Абумуфрех Мурад Емпіричні детермінанти економічної співпраці України з Іраном / Абумуфрех Мурад // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – Вип. 36 : у 4 ч. – Ч. 3. – С. 168–173.
7. Азійський напрям зовнішньої політики України: проблеми і перспективи: монографія/за ред. В.О. Швед – К. : НІСД, 2008. – [Розділ 1. Швед В.О. Стратегічні орієнтири зовнішньої політики України на Близькому і Середньому Сході.] – С. 19–48.
8. Александров И. А. Монархии Персидского залива: этапы модернизации / И. А. Александров. – М : Дело и сервис, 2000. – 544 с.

9. Алексеев А. Як наблизити до України такий далекий Близький Схід? Криза змушує українських підприємців шукати шляхи в нові для їхнього бізнесу регіони//Дзеркало тижня. – 2009. – 31 жовтня. – № 42.
10. Алексеева Т.І. Міжнародна торгівля : навчальний посібник. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2007. – 252 с.
11. Арабський світ на порозі нової епохи: від автократії до демократії (За матеріалами круглого столу)//Зовнішні справи. – 2011. – №2. – С.10–15.
12. Биркович Т.І. Потенціал України на європейському ринку енергоносіїв//Управління розвитком. – 2011. – №10(107). – С. 146–147.
13. Близький Схід: міжнародна безпека, регіональні відносини та перспективи для України : монографія / Рада нац. безпеки і оборони України, Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки; відп. ред. Б.О. Парахонський. – К.: Фоліант, 2008. – 591 с.
14. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. – К.: Основи, 2000. – 370 с.
15. В Україні та Ірану є великий потенціал для реалізації нових можливостей поглиблювати економічну співпрацю [Електронний ресурс] / Прес-служба Мінекономіки. – К., 2009. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publsh/artide?art_id=242414105.
16. Вербанець П. Ісламський світ та альтернативні моделі сучасності / П. Вербанець //Дослідження світової політики: збірник праць. – 2010. – Вип. 50. – С. 56–80.
17. Відносини України з країнами Близького і Середнього Сходу, Азії, Африки у 2010 році//Зовнішня політика України – 2010: стратегічні оцінки, прогнози та пріоритети: щорічник/за ред. Г. Перепелиці. – К., 2007. – С. 188–203.
18. Відомості про експорт найважливіших видів обладнання і матеріалів УРСР у країни, що розвиваються, за період 1958 – 1962 рр. //МЗС УРСР, дос'є № 1, т. 3. – 1964.
19. Відомості про кількість студентів, аспірантів та стажерів зарубіжних країн, що закінчили вузи УРСР у період з 1946 по 1960 р. / Міністерство вищої та

- середньої спеціальної освіти УРСР – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.niss.od.ua/p.
20. Внешняя торговля : статистический справочник – 1966. – № 3. – С. 10–11.
 21. Вовко Д. А. Україна в міжнародних економічних зв'язках СРСР / Д. А. Вовко. – К., 1966. – С. 67.
 22. Волович О. Ірак і Радянська Україна: початок співпраці / О. Волович – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.od.ua/p/302.doc>.
 23. Волович О. Шляхи і засоби активізації військово-технічної співпраці України з державами Перської затоки: Аналітична записка / О. Волович – Одеса, 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://od.niss.gov.ua/articles/476/>
 24. Волович О.О. Ірак на шляху випробувань і відродження : збірник статей / О.О. Волович – Одеса : Фенікс, 2010. – [Розділ 5. Волович О., Шелест Г. Україна – Ірак: Двосторонні відносини] – С. 296–396.
 25. Гараханлу Двостороннє співробітництво України з Ісламською Республікою Іран у стратегічно важливих галузях економіки / Ф. Гараханлу //Наукові праці МАУП. – 2010. – Вип.1(24). – С.117–119.
 26. Гасім С. Зовнішня торгівля країн Ради співробітництва арабських держав Перської затоки з Європейським союзом / С. Гасім, В. Блажко // Вісн. Міжнар. Слов'ян. ун-ту. Сер. Екон. науки. – 2009. – № 2. – С. 53-56.
 27. Голиков Л. П. Ближний Восток как торгово-экономический партнер Украины / Л. П. Голиков. В. И. Сидоров, Аль Шорман Омар. – Вестник Харьковского национального университета им. В.Н. Каразина. Серия экономическая. – 2009. – № 743.– С. 48.
 28. Державна підтримка експорту України: Ісламська Республіка Іран. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ukrexport.gov.ua/ukr/country_brief/?country=ira
 29. Державна підтримка експорту України: Республіка Ірак. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ukrexport.gov.ua/ukr/country_brief/?country=irq

30. Договірні–правова база українсько–іракських відносин//Державна підтримка експорту України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ukrexport.gov.ua/ukr/ugodi_z_ukrain/irq/1881.html.
31. Емад Мохамед Алі Зовнішньоекономічні відносини між Україною та Іраком/ Емад Мохамед Алі //Економічні науки. – 2010. – Вип.10. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/19_DSN_2010/Economics/69818.doc.htm
32. Євтушенков В. П. Після затишшя: Україна та арабський світ на новому етапі / В. П. Євтушенков. – К.: 2009. – 220 с.
33. Єльченко В. Ю. Україна і сучасний Схід: стан і перспективи співробітництва // Наук. вісник Дипломатичної академії України. – К.: 2006. – Вип. 8. – С. 244–320
34. Ірак замовив ще 40 українських танків [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ipress.ua/news/irak_zamovuv_shche_40_ukrainskyh_tankiv_15374.html.
35. Ірак зацікавлений в експорті українського металу. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.novostimira.com.ua/novyny_47322.html.
36. Ірак прийняв за контрактом від України 62 бронетранспортери. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://economics.unian.net/ukr/news/129738-irak-priynyav-za-kontraktom-vid-ukrajini-62-bronetransporter.html>.
37. Історія міжнародних економічних відносин/ за ред. І.Грабинського. – Львів : Українські технології, 2013. – 336 с.
38. Іяд Сайах Маклад. Економічний розвиток арабських країн Перської затоки і проблеми імміграції: Катар/ Іяд Сайах Маклад // Вісник Київського університету. Міжнародні відносини. – 1997. – Вип. 7.– Ч. 2 – С. 115–120.
39. Іяд Сайах Маклад. Міжнародна імміграція і розвиток національних ринків праці в арабських країнах Перської затоки/ Іяд Сайах Маклад // Інститут міжнародних відносин Київського університету ім. Тараса Шевченка. Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 1998. – Вип. 7 – Ч. 2 – С.155–173.

40. Іяд Сайах Маклад. Соціальні наслідки імміграції робочої сили для арабських країн Перської затоки/ Іяд Сайах Маклад // Інститут міжнародних відносин Київського університету імені Тараса Шевченка. Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 1998. – Вип. 7 – Ч. 1 – С.84–100.
41. Іяд Сайах Маклад. Фактори економічного розвитку арабських країн Перської затоки на сучасному етапі/ Іяд Сайах Маклад // Вісник Київського університету. Міжнародні відносини. – 1997. – Вип. 7 – Ч. 1 – С. 52–60
42. Карпенко С. В., Карпенко О. А. Міжнародна економіка / С. В.Карпенко, О. А. Карпенко— К. : Університет Україна, 2007. — 252 с.
43. Картотека «Спеціалісти, які виїжджали на роботу в зарубіжні країни». / МОЗ УРСР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [_www.niss.od.ua/p](http://www.niss.od.ua/p).
44. Киреев А.П. Международная экономика : в 2 ч.– Ч.1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства : учебное пособие.– М. : Международные отношения, 1997. – 338 с.
45. Клюкин П.Н. Россия в системе международного разделения труда – взгляд с позиций экономической теории / П.Н.Клюкин, О.И. Маликова– М. : 2007. – 430 с
46. Козак Ю.Г. Економіка зарубіжних країн : навчальний посібник/ Ю.Г.Козак, В.В.Ковалевський, К.І. Ржепишевський – К. : ЦУЛ, 2003. – 540 с.
47. Коміренко В.І. Особливості економічного співробітництва між Україною та Саудівською Аравією /В.І.Коміренко, О.В. Гончаров// Сучасні питання економіки і права : збірник наукових праць – 2010. – вип.1 – С.34–38
48. Копецька-Деньга Н. «Дорожня карта» для співпраці між Україною й Іраком/Н. Копецька-Деньга//Діловий вісник. – 2012. – №12(223). – С. 17–18.
49. Коуз Р. Фирма. Рынок. Право. / Р. Коуз – М. : Дело Лтд, 1993. – С.192.
50. Крилова Н. В. Міжнародна торгівля / Н. В. Крилова. – К. : Знання, 2008. – 365 с.
51. Лук'яненко Д. Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності : навчальний посібник / Д. Г. Лук'яненко. – К. : КНЕУ, 2005. – 204 с.

52. Люкманов А. Р. Перспективи українсько-арабського економічного співробітництва / А. Р. Люкманов. – Близький Схід та сучасність. – К.: 2010. – С. 95.
53. Макух В. Енергетичні проекти на Близькому Сході в контексті національних інтересів України: аналітична записка / В. Макух – Одеса : Одеська філія НІСД, 2009. – 13с.
54. Михайлюк О.Л. Пошуки Україною нових джерел постачання природного газу/ О.Л. Михайлюк // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць. –ОДЕУ, 2008. – Вип.33. – С.308–317.
55. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності : монографія / [А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, М. А. Дудченко та ін.]. – К. : Знання України, 2004. – 304 с.
56. Мінагрополітики України домовилося з Саудівською Аравією про форвардні закупівлі зерна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://a7d.com.ua/2011/11/page/2>.
57. Нагорний С.С. Розвиток українсько-іранського співробітництва в енергетичній галузі в контексті політики провідних країн світу/ С.С. Нагорний, Д.С. Нагорний // Зовнішні справи. – 2010. – №5–6. – С.44–47.
58. Нагорний С.С. Стан та перспективи співробітництва України з країнами Близького Сходу в економічній сфері: аналітична записка / С.С. Нагорний – К: НІСД, 2009. – 25 с.
59. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України : підручник / В.Є. Новицький. — К.: КНЕУ, 2003. — 948 с.
60. Орехова Т. Формування інтеграційних пріоритетів арабських країн Близького Сходу в умовах трансформації глобального світоустрою/ Т.Орехова, Аль Макаріх Фарид // Міжнародна економічна політика. – 2010. – Вип. 1–2 (12–13). – С.41–75
61. Офіційний сайт посольства України в Ісламській Республіці Іран. – Режим доступу : <http://iran.mfa.gov.ua/ua>.
62. Офіційний сайт посольства України в Республіці Ірак. – Режим доступу : <http://iraq.mfa.gov.ua/ua>.

63. Перелік основних чинних двосторонніх нормативно-правових документів між Україною та Ісламською Республікою Іран//Державна підтримка експорту України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrexport.gov.ua/ukr/ugodi_z_ukrain/?country=ira
64. Полурез Ю. А. Україна має великі можливості для співпраці у Перській затоці / Ю. А. Полурез. – К. : Інтерфакс, – 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrinform.ua/ukr/news/ukrana_ma_velik_moglivost_dlya_spvprats_u_persky_zatots___posol_yury_polurez_989828
65. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран : пер. с англ. / под ред. и предисл. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 267 с.
66. Постанова Верховної Ради України «Про Основні напрями зовнішньої політики України» //Відомості Верховної Ради України (ВВР) – 1993 –№37 – ст.379
67. Про основні напрямки інвестиційної політики на 2008–2011 рр. від 04.11.2010 № 1010/2010 : Указ Президента України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
68. Проблемні питання двостороннього торговельно-економічного співробітництва між Україною та Іраком (жовтень 2009)// Державна підтримка українського експорту. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrexport.gov.ua/ukr/torg_econ_vidn/irq/2336.html
69. Прокопович Ф. Філософські твори : в 3 т./ Ф. Прокопович — Т. 1. — К. : Наукова думка, 1979.— 512 с.
70. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій/ О.І. Рогач – К. : Либідь, 2005. – 720 с.
71. Сайт Distance Calculator [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://distancecalculator.globefeed.com/world_distance_calculator.asp
72. Сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

73. Сайт Ділового центру Україна–Близький Схід. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ume.kiev.ua/>.
74. Сайт Міністерства закордонних справ України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua>.
75. Сайт Посольства України в Державі Кувейт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mfa.gov.ua/kuwait>
76. Сайт Посольства України в Королівстві Саудівська Аравія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.mfa.gov.ua/saudiarabia.
77. Сайт Посольства України в Об'єднаних Арабських Еміратах. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oae.mfa.gov.ua/oae>.
78. Саприкін В. Стан і перспективи міжнародного співробітництва України в енергетичній сфері / В. Саприкін // Дзеркало тижня. – 2000. – № 40.
79. Свірідова Н. Д. Прямі іноземні інвестиції: світовий досвід та стратегія залучення в економіку України : монографія/ Н. Д. Свірідова – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. – 164 с.
80. Серов Д. Перспективи отримання Україною нафти і газу з Близького Сходу в рамках диверсифікації джерел енергоносіїв / Д. Серов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.od.ua/analytics_ua.htm
81. Сіновець П.А. Міжнародні колізії навколо іранської ядерної програми//Близький Схід: міжнародна безпека, регіональні відносини та перспективи для України : монографія/ П.А. Сіновець; відп. редактор Б. О. Парахонський. –К.: ПЦ «Фоліант», 2008. – С.320–327.
82. Сіновець П.А. Українсько-іранське економічне співробітництво крізь призму Іранської ядерної програми: аналіз і перспективи/ П.А. Сіновець //Сходознавство. – 2007. – Вип. 39–40. – С. 154–163.
83. Скороход Ю. С. Україна і арабські країни: здобутки і проблеми співробітництва / Ю. С. Скороход // Науковий вісник Дипломатичної академії України. – 2010. – Вип. 13. – С. 34.
84. Слободян Н.В. Політика України щодо країн Перської Затоки/ Н.В. Слободян // Сходознавство. – 2009. – Вип.48. – С. 197–254.

85. Спільна міжурядова українсько-іранська комісія з економічного та торговельного співробітництва//Державна підтримка українського експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrexport.gov.ua/ukr/mk_info/?country=ira.
86. Стадніченко Р.В. Україна в геополітичних інтересах країн Середнього Сходу: Туреччини, Ірану, Афганістану : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. політ. наук/ Р.В. Стадніченко – К. : 2005. – 21 с.
87. Стан двостороннього торговельно-економічного співробітництва з Королівством Саудівська Аравія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://saudiarabia.mfa.gov.ua/ua/ukraine-sa/trade>
88. Стан торговельно-економічного співробітництва між Україною та Ісламською Республікою Іран (2010 р.)//Державна підтримка українського експорту. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrexport.gov.ua/ukr/tovaroobig_za_kab_stat/ira/5356.html
89. Стратегія активізації співпраці України з державами Перської затоки : аналітична доповідь / О. О. Волович, Ж. Б. Ігошина, В. В. Макух, та ін.; за ред. О. О. Воловича. – Одеса : Фенікс, 2011. – 90 с.
90. Стрыгин А.В. Мировая экономика : учебник – М.: Экзамен, 2001. – 240 с.
91. Товарообіг між Україною та Іраком у 2012–му зріс до \$872,5 млн//Коментарі. – Київ, 2013. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.comments.ua/money/197164-tovaroobig-mizh-ukrainoyu-ta-irakom-u.html>
92. Торговельно-економічні відносини України та Іраку (2003–2008)// Державна підтримка українського експорту. – [[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrexport.gov.ua/ukr/tovaroobig_za_kab_stat/irq/1839.html].
93. Украинско–саудовский деловой совет: первые достижения и перспективы. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ucci.org.ua/synopsis/dv/2011/dv1101041.ru.html>
94. Україна має намір розширити поставки сільгосппродукції до Ірану. – Одеса, 2013. [[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.port>.

- odessa.ua/index.php/ua/pres-tsentr/novini/galuz/11969-ukrajina-shae-nashig-go-zshiriti-postavki-sil-gospoproductsiji-do-iranu-sh-prisyazhnyuk.
95. Україна підписала найбільший у своїй історії контракт на постачання товарів військового призначення та надання послуг у сфері ВТС. – 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uzinform.com.ua/index.php?m=news&d=view&nid=2468>.
 96. Україна разом з Іраком і Азербайджаном є ключовим імпортером іранських автомобілів. – 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.newsru.ua/auto/06mar2013/iran.html>.
 97. Україна-Іран. Новий рівень//Народний Депутат. – 2012. – №3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nardepjournal.com/article/2012/3/Ukraine-Iran-Noviy-riven>.
 98. Україна-Іран: можливості двосторонньої співпраці/ Експертна думка// Зовнішні Справи. – Київ, 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uaforeignaffairs.com/ua/ekspertna-dumka/view/article/ukrajina-iran-mozhливosti-dvostoronnoji-spivpraci/>>.
 99. Українсько-саудівські відносини. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oae.mfa.gov.ua/oae/ua/publication/contentZ1056.htm>.
 100. Федорова В.А. Перспективи зміцнення енергетичної безпеки України/ В.А. Федорова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економічна». – 2012. – Вип. 6(2). – С. 50–55
 101. Черник П.П. Україна – Ірак: геополітичне тестування/ П.П. Черник //Військово-науковий вісник. – 2008. – Вип. 10. – С. 216–230.
 102. Шелест Г. Забезпечення інтересів України в Іраку: втрачені можливості та реальні перспективи. – Одеса, 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/september08/8.htm>.
 103. Юнусов Л.А. Глобализация мировой экономики: сущность, факторы, основные направления и значение для России / Л.А. Юнусов, Н.В. Ведин и др. // Актуальные проблемы мировой экономики / под ред. А.М. Залялова – Казань : КГУ, 2003. – С.23–35.

104. Юсеф Н. Торговельно-економічні відносини України з країнами Близького Сходу (Саудівська Аравія, Іран, Єгипет)/ Н. Юсеф // Наукові праці МАУП. – 2010. – № 4(27). – С. 62–71.
105. Юсеф Н.Н. Економічні та науково-технічні зв'язки між Україною і країнами Близького Сходу/ Н.Н. Юсеф, О.В. Олійник //Наукові праці МАУП. – 2012. – Вип. 2(33). – С.43–47.
106. Ята Али. Ислам и социальный прогресс//Азия и Африка сегодня – 1966. – № 7. – с.28 –32
107. Abgestufte Integration: Eine Alternative zum herkömmlichen Integrationskonzept? /ed. by E. Grabitz. – Strasbourg, 1984.
108. Arab Fund for Economic & Social Development Annual Report 2011 [Electronic resource]. – Available from : http://www.arabfund.org/Data/site1/pdf/Annual_Report_2011_E.pdf
109. Abumufreh Murad Mahmoud Hasan. Influence of Economic Integration in Foreign Trade in the Region of Persian Gulf / Murad Mahmoud Hasan Abumufreh // Handel wewnętrzny / Institute for Market, Consumption and Busines Cycles Research [Warsaw]. – 2014. – No.3 (350). – P.179-188.
110. Azevedo A. What has been the real effect of Mercosur on trade? A gravity model approach./ A. Azevedo. [Electronic resource]. – Available from : http://www.ufrgs.br/ppge/pcientifica/2002_01.pdf .
111. Baeck L. The Mediterranean tradition in economic thought / L. Baeck. – London ; New York : Routledge, 1994. – 241 p.
112. Baltagi B. H. Econometric Analysis of Panel Data / B. H. Baltagi – 3rd ed., New York: John Wiley & Sons – 2005. – 456 p.
113. Caves R. E. Multinational Enterprise and Economic Analysis/ R. E. Caves – Cambridge, 1999. – P. 402.
114. Dima S. C. From International Trade to Firm Internationalization./ S. C. Dima // European Journal of Interdisciplinary Studies. – 2010. – 1:3. – P. 8–15.
115. Direction of trade statistics [Electronic resource]. – Available from : <http://elibrary–data.imf.org/FindDataReports.aspx?d=33061&e=170921>

116. Dunning J. H. *Multinational Enterprises and the Global Economy*/ J. H. Dunning – Wokingham : Addison-Wesley, 1993. – P. 687.
117. Dunning J. H. *The Influence of Hymer Dissertation on the Theory of Foreign Direct Investment*/ J. H. Dunning, A. M. Rugman // *American Economic Review*. – 1985. – 75 (2). – P. 228–233.
118. Ehlermann C-D. *How Flexible is Communities Law? An Unusual Approach to the Concept of “Two Speed”*/ C-D. Ehlermann // *Michigan Law Review*. – 1984. – Vol.82. – N 2. – P.1274-1293
119. Ekelund R.B. *On neoinstitutional theory and preclassical economies: mercantilism revisited.*/ R.B. Ekelund, R.D. Tollison // *The European Journal of the History of Economic Thought*. – 1997.– Vol.4.
120. Fasano U. *GCC Countries: From Oil Dependence to Diversification* / U. Fasano. – Washington : International Monetary Fund, 2003. – 19 p.
121. *For the Common Good: GCC member states continue their integration/ from the Report: Oman 2010.* – Oxford Business Group, 2010. – 257 p.
122. Frankel, J. *Trading blocs and the Americas: the natural, the unnatural, and the supernatural.*/ J. Frankel, S. Stein, S. Wei// *Journal of Development Economics*. – 1995. – №47. – P.61–95.
123. Ghazanfar S.M. *Medieval Islamic Economic Thought: Filling the Great Gap in European Economics*/ S.M. Ghazanfar. – London : Routledge, 2007. – 248 p.
124. Havrylyshyn O. *Intra–industry trade for Arab countries: an indicator of potential competitiveness.* / O. Havrylyshyn, P. Kusnel.//*IMF Working Paper*. – 1997. – WP/97/47/. – 56 p.
125. Hosseini H. *An economic theory of FDI: A behavioral economics and historical approach.*/ H. Hosseini // *The Journal of Socio–Economics*. – 2005. – 34. – P. 528-541.
126. Hymer S. H. *The International Operations of National Firms*/ S. H. Hymer. – 1976. – 228 p.
127. *Iran Oil Ministry Annual Bulletin, 5th edition.* [Electronic resource]. – Available from : <http://www.nioc.ir/portal/Home/ShowPage.aspx? Object=General>

Text&ID=0758084c-b429-492e-b102-dc135547d83b&LayoutID=6b5c97bb-986c-4316-bd29-0b0d3a5d86de&CategoryID=bfbeac61-66b1-4823-be0a-ac710e1fab53

128. International Financial Statistics. [Electronic resource]. – Available from : <http://elibrary-data.imf.org/DataExplorer.aspx>
129. Investment Regime for the Arab World / UNCTAD. – New-York ; Geneva, 2010.
130. Kindleberger C. P. American Business Abroad / C. P. Kindleberger. – The International Executive. – 1969. – #11. – P. 11–12.
131. Kojima K. Micro- and Macro-Economic Model of Direct Foreign Investment: Toward a Synthesis / K.Kojima, T. Ozawa // Hitotsubashi Journal of Economics. – 1984. – # 26 (2). – P. 135–145.
132. Krugman P. History Versus Expectations / P. Krugman // Quarterly Journal of Economics. – 1991. – #1. – P. 106–118.
133. Krugman P. Increasing Returns and Economic Geography / P. Krugman // Journal of Political Economy. – 1991. – #7. – P. 99–118.
134. Krugman P. Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade/ P. Krugman //Journal of International Economics. – 1979. – #2. – P.9–17.
135. Krugman P. Scale Economies, Product Differentiation, and The Pattern of Trade / P. Krugman // American Economic Review. – 1980. – #4. – P.70–82.
136. Markussen J. R. International Trade Theory and International Business. Ch. 3 – Oxford Handbook of International Business. – 2001. – P. 69–87.
137. McClintock B. Recent Theories of Direct Foreign Investment: An Institutional Perspective. / B. McClintock // Journal of Economic Issues. – 1988. – #22(2). – P. 477–485.
138. Metcalfe L. Flexible Integration in and after the Amsterdam Treaty / L. Metcalfe // Coping with Flexibility and Legitimacy after Amsterdam /ed. by M. den Boer, A. Guggenbuhl, S. Vanhoonacker. – Maastricht, 1998. – P.9–22.
139. Morgan R. E. Theories of International Trade, Foreign Direct Investment and Firm Internalization: a critique. / R. E. Morgan, C. S. Katsikeas // Management Decision. – 1997. – #35: 1. – P. 68 – 78.

140. Ohlin B. *Interregional and International Trade*/ B. Ohlin – Cambridge: Harvard University Press, 1933.
141. Rahman M. M. *A Panel Data Analysis of Bangladesh's Trade: The Gravity Model Approach*/ M. M. Rahman // Doctoral Dissertation, – Sydney: 2012. – [Electronic resource]. – Available from: <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/10599231.2012.687616#preview>
142. Rahman M. M. *Australia's Global Trade Potential: Evidence from the Gravity Model Analysis*/ M. M. Rahman // Oxford Business & Economics Conference. – 24 – 26 Jun 2009– Oxford: 2009.
143. Ropke W. *International order and economic integration*/ W. Ropke – Dordrecht: D. Reidel Publishing Company, 1959 – 276 p.
144. Tinbergen J. *Economic policy: principles and design*/ J. Tinbergen – Amsterdam : North-Holland, 1978. – 278 p.
145. United Nations Commodity Trade Statistics Database. [Electronic resource]. – Available from: <http://comtrade.un.org/db/>
146. World Development Indicators. [Electronic resource]. – Available from: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>
147. Zarzoso I. *Augmented gravity model: an empirical application to MERCOSUR–European Union trade flows*/ I. Zarzoso, F. Lehmann // *Journal of Applied Economics*. – 2003. – № 6(2). – P. 291– 316.

ДОДАТКИ

Додаток А

Договірно-правова база відносин України з Іраном та Іраком

Таблиця А.1

Перелік чинних міжнародних угод між Україною
та Ісламською Республікою Іран

№ з/п	Дата набрання чинності	Назва угоди
1	2	3
1	02.01.1992	Меморандум про взаєморозуміння між Україною та Ісламською Республікою Іран відносно економічного і промислового співробітництва
2	07.01.1992	Угода між Урядом України, Урядом Республіки Азербайджан та Урядом Ісламської Республіки Іран про співробітництво у галузі нафтової та газової промисловості
3	22.01.1992	Протокол про встановлення дипломатичних відносин між Україною та Ісламською Республікою Іран
4	26.04.1992	Меморандум про взаєморозуміння між Україною і Ісламською Республікою Іран відносно культурного і наукового співробітництва
5	15.03.1993	Меморандум про взаєморозуміння між Урядом України і Урядом Ісламської Республіки Іран з питань безвізових поїздок громадян з дипломатичними і службовими паспортами
6	18.05.1994	Меморандум про взаєморозуміння між МЗС України і МЗС Ісламської Республіки Іран про створення режиму взаємного сприяння у візовій практиці Сторін
7	09.04.1995	Меморандум про тристороннє співробітництво між Україною, Ісламською Республікою Іран та Туркменістаном
8	16.10.1995	Угода про міжнародний автомобільний транспорт між Урядом України та Урядом Ісламської Республіки Іран
9	18.02.1997	Меморандум про взаєморозуміння зі співробітництва у галузі ЗМІ між МЗС України та МЗС Ісламської Республіки Іран
10	18.02.1997	Меморандум про взаєморозуміння зі співробітництва в політичній та економічній сферах між Урядом України та Урядом Ісламської Республіки Іран

Продовження табл. А.1

1	2	3
11	09.06.1997	Меморандум про співробітництво між Україною та Ісламською Республікою Іран
12	10.09.1997	Угода між Урядом України та Ісламської Республіки Іран про співробітництво в галузі культури, освіти та науки
13	14.08.1998	Меморандум про взаєморозуміння та співробітництво у галузі фізичної культури та спорту між Державним комітетом України з фізичної культури і спорту та Організацією фізичного виховання Ісламської Республіки Іран
14	14.02.2000	Угода про повітряне сполучення між Урядом України та Урядом Ісламської Республіки Іран
15	21.07.2001	Угода між Урядом України і Урядом Ісламської Республіки Іран про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доход і на майно
16	15.02.2002	Меморандум про взаєморозуміння між Кабінетом Міністрів України та Урядом Ісламської Республіки Іран про взаємодію у сфері боротьби з незаконною торгівлею наркотиками, психотропними речовинами та прекурсорами
17	22.05.2002	Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Ісламської Республіки Іран про співробітництво в галузі туризму
18	15.10.2002	Меморандум про взаєморозуміння між Міністерством охорони здоров'я України та Міністерством охорони здоров'я і медичної освіти Ісламської Республіки Іран
19	15.05.2003	Договір про основи взаємовідносин і принципи співробітництва між Україною та Ісламською Республікою Іран
20	05.07.2003	Угода між Кабінетом Міністрів України і Урядом Ісламської Республіки Іран про взаємне сприяння та захист інвестицій
21	09.03.2004	Меморандум про взаєморозуміння зі співробітництва в галузі вищої освіти, науки, досліджень і технологій між Міністерством освіти і науки України та Міністерством науки, досліджень і технологій Ісламської Республіки Іран
22	27.05.2004	Угода про морське торгове судноплавство між Урядом України та Урядом Ісламської Республіки Іран
23	14.07.2004	Меморандум про взаєморозуміння та співробітництво у галузі фізичної культури та спорту між Державним комітетом України з питань фізичної культури і спорту та Організацією фізичного виховання Ісламської Республіки Іран
24	23.03.2005	Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Ісламської Республіки Іран про взаємну допомогу в митних справах

Продовження табл. А.1

1	2	3
25	31.08.2007	Договір між Україною та Ісламською Республікою Іран про правові відносини та правову допомогу в цивільних і кримінальних справах
26	17.11.2007	Меморандум про взаєморозуміння між Державним комітетом України з питань технічного регулювання та споживчої політики та Інститутом стандартів і промислових досліджень Ірану про співробітництво у сфері стандартизації, метрології, оцінки відповідності і управління якістю
27	11.01.2008	Договір між Україною та Ісламською Республікою Іран про передачу засуджених осіб
28	17.07.2008	Договір між Україною та Ісламською Республікою Іран про видачу правопорушників
29	24.10.2009	Меморандум про співробітництво між УДПІ ІЗ «Укрпошта» та державною Поштовою компанією ІРІ
30	29.09.2010	Меморандум про взаєморозуміння між Національною телекомпанією України та Організацією радіо і телебачення ІРІ
31	12.11.2010	Меморандум про співробітництво між Державним комітетом архівів України та Національною бібліотекою і архівом (НБА) ІРІ
32	12.11.2010	Меморандум про науково-інформаційне співробітництво між Національною бібліотекою України (НБУ) ім. В.І.Вернадського та НБА ІРІ
33	12.11.2010	Програма розвитку співробітництва в галузях україністики та іраністики між НБУ ім. В.І.Вернадського та НБА ІРІ на 2010-2013рр.
34	05.05.2012	Протокол про наміри щодо співробітництва між Міністерством культури України і Міністерством культури та ісламської орієнтації Ісламської Республіки Іран
35	28.11.2012	Меморандум про співпрацю між Національною академією аграрних наук України та Організацією досліджень, освіти та розвитку в сфері сільського господарства ІРІ

Джерело: [30]

Таблиця А.2

Перелік чинних міжнародних угод між Україною та Республікою Ірак

№ з/п	Дата набрання чинності	Назва угоди
1	09.10.2000	Протокол між Урядом України та Урядом Республіки Ірак про створення українсько-іракської спільної комісії з питань торговельного, економічного, наукового та технічного співробітництва
2	07.08.2001	Угода про дружбу та співробітництво між Донецькою обласною державною адміністрацією та адміністрацією провінції Басра
3	31.05.2005	Меморандум про взаєморозуміння щодо перспектив розвитку військово- технічного співробітництва за результатами переговорів делегацій України та Республіки Ірак
4	07.11.2005	Протокол намірів щодо співробітництва між Міністерством оборони України та Міністерством оборони Республіки Ірак
5	15.05.2006	Угода про торговельно-економічне, науково-технічне та культурне співробітництво між Запорізькою областю та провінцією Васіт
6	23.06.2009	Протокол про співробітництво між Міністерством закордонних справ України та Міністерством закордонних справ України Республіки Ірак

Джерело: [30]

Додаток Б

Таблиця Б.1

Товарна торгівля країн – членів РСАДПЗ, млн дол.США.

Складові експорту та імпорту	ОАЕ	Оман	Бахрейн	Кувейт	СА	Катар	РСАДПЗ	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Усього експорту	33669	11365	6632	16164	73403	13383	154615	100
Харчові продукти та живі тварини	606	300	43	44	393	15	1401	0.9
Напої та тютюн	536	229	20	10	20	1	815	0.5
Сировинні матеріали	189	51	260	45	175	17	737	0.5
Мінеральне паливо	22152	9050	4681	14930	65208	12180	128201	82.9
Хімічна промисловість	600	123	198	803	5203	620	7546	4.9
Промислові товари	3061	343	1028	118	1163	291	6004	3.9
Машини і транспортне обладнання	4346	934	156	134	955	149	6674	4.3
Інше	2180	335	245	81	284	110	3236	2.1
Частка експорту країни в сукупному експорті регіону, %	22	7	4	11	47	9	100	
Товарний імпорт	30544	6572	4425	7869	31223	4897	85531	100
Харчові продукти та живі тварини	2681	749	442	1103	4226	413	9615	11.2
Напої та тютюн	224	306	442	64	334	45	1417	1.7
Сировинні матеріали	399	292	442	164	630	151	2079	2.4
Мінеральне паливо	218	216	442	38	67	28	1010	1.2
Хімічна промисловість	2177	459	442	598	3070	312	7059	8.3
Промислові товари	6091	1015	442	1363	5192	1041	15144	17.7
Машини і транспортне обладнання	11391	2827	442	2888	13111	2322	32982	38.6
Інше	7362	708	1326	1649	4594	585	16225	19.0
Частка імпорту країни в сукупному імпорті регіону, %	35	8	5	9	37	6	100	

Джерело [145]

Додаток В

Таблиця В.1

Узагальнені показники торговельно-економічних відносин України з Ісламською Республікою Іран та Республікою Ірак за 2002-2012рр., тис. дол. США

Рік	Україна – Ірак						Україна – Іран					
	Товари			Послуги			Товари			Послуги		
	експорт	імпорт	сальдо	експорт	імпорт	сальдо	експорт	імпорт	сальдо	експорт	імпорт	сальдо
2012	872261,60	223,10	372033,50	-	-	-	1164712,60	67399,50	1097312,30	-	-	-
2011	609599,60	123,10	609476,50	120193	1075,00	10941,30	1127513,30	46523,60	103099020	1035620	4027,40	6353,30
2010	345016,60	473,10	344535,50	3591,50	937,40	7604,10	1030745,00	4991140	930533,60	12929,60	1153,10	11771,50
2009	23651100	46,20	236466,50	517720	1254,40	3922,30	755320,10	33193,10	722627,00	13964,50	1723,40	12236,10
2008	142965,20	127517,40	15447,30	2773,50	125520	149320	359231,40	71676,30	737555,10	9555,40	1640,30	3214,60
2007	20345,30	227,90	29117,90	1517,70	1079,40	438,30	509496,90	43324,50	461172,40	36325,40	2964,00	33364,40
2006	42213,00	310,30	41907,70	593,60	1016,30	-418,20	315313,50	2637720	291441,30	13165,10	2264,10	10901,00
2005	5331325	209,10	33104,13	142,70	106420	-921,50	577012,01	13135,53	553523,43	9170,50	2254,90	6915,60
2004	5792325	-	5792325	-	-	-	434845,47	930431	425541,16	-	-	-
2003	13353,47	-	13353,47	-	-	-	295611,02	3662,63	236943,19	-	-	-
2002	112747,15	-	122747,15	-	-	-	16503925	7121,55	157967,70	-	-	-

Джерело: [71]

Додаток Г

Таблиця Г.1

**Проблемні питання, що потребують урегулювання в
торговельно-економічних відносинах між Україною та Ісламською
Республікою Іран**

№ з/п	Проблемне питання	Позиції сторін /Поточний стан		Шляхи вирішення
		Україна	Ісламська Республіка Іран	
1	2	3	4	5
1	Незбалансованість двостороннього товарообігу з великим позитивним сальдо на користь України	Ситуація задовільна	Ситуації не задовільна Іран пропонує урівноважити торговельні відносини поставками до України товарів повсякденного вжитку	Можливий варіант – зменшення дисбалансу в торгівлі поставши до України іранських енергоносіїв
2	Проблема налагодження прямих банківських розрахунків	Значна кількість української конкурентоспроможної продукції постачається в Іран через треті країни	Сприяє поширенню іракського тіншового товарообігу та збільшенню цін на товари	Перебуває на стадії опрацювання експертами двох країн. Існує необхідність внесення змін у чинне законодавство України (Закон України «Про банки і банківську діяльність»)
3	Порушення іракською стороною «Угоди про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на прибуток і майно»	Зазначену проблему було порушено в ході консультацій експертів МЗС України та МЗС ІРІ з питань інвентаризації договірно-правової бази двосторонніх відносин 6 – 7 лютого 2007 р	Міністерство праці та соціального захисту ІРІ суб'єктивно встановило розміри оподаткування, які розраховуються не з реальних розмірів прибутку іноземного представництва або компанії та з використанням офіційно визначеної методики розрахунку податків, а на підставі таблиць податкового відомства країни	Вимагає виробленні чіткої позиції з порушеного питання, а також залученні до вирішення проблеми Міністерства фінансів України, яке є органом, відповідальним за реалізацію зазначеного міжнародного договору з українського боку
4	Невизнання іранською стороною рішень арбітражних судів інших країн у разі виникнення спірних питань у ході виконання контрактів	Ситуація не задовільна	За весь період дипломатичних відносин з Іраном іранські судові установи не ухвалили жодного рішення на користь іноземної фізичної або юридичної особи	Вирішення зазначеної проблеми належить до компетенції урядових установ обох країн

Продовження табл. Г.1

1	2	3	4	5
5	Використання іранською стороною застарілої системи розрахунків за зовнішніми контрактами тільки через відкличні акредитиви	При виконанні довгострокових контрактів такий тип розрахунків призводить до збитків, тому що дон здійснюються лише за кінцевий продукт, визначений у контракті	Іракські підприємства, посилаються на вимоги уряду вести розрахунки тільки за цією схемою, що дозволяє іранській стороні, отримавши частину товару або обладнання від українського постачальника, шантажувати партнера загрозою несплати, а також висувати додаткові вимоги та претензії	Пропонується при укладанні зовнішньоекономічних контрактів ретельніше підходити до розділу розрахунків, пропонуючи іранським партнерам комбіновану схему, яка б передбачала передоплату тощо.

Джерело: [58]

Додаток Д

Таблиця Д.1

Динаміка експорту країн – членів РСАДПЗ в Україну у 2006- 2012 рр.,

тис. дол. США

Країна	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Саудівська Аравія	537024,6	523471,3	956391,9	498177,9	644548,7	816959,6	926403,5
Об'єднані Арабські Емірати	392607,1	612241,2	898830,9	318628,1	277257,5	394325,1	414248,2
Оман	71674,4	92852,8	177574,3	14948,3	15570,6	20062,7	69307,4
Кувейт	28399,7	25387,5	39643,2	22210,2	22708,8	2775,1	10694,7
Катар	10179,9	3056,5	20032,3	11664,2	13224,3	24690,8	6648,8
Бахрейн	2116,8	11788,5	2400,8	141,2	2319,5	3294,7	1354,6
Усього країни РСАДПЗ	1042002,5	1268797,8	2094873,4	865769,9	975629,4	1262108,0	1428657,2

Джерело: [71; 72]

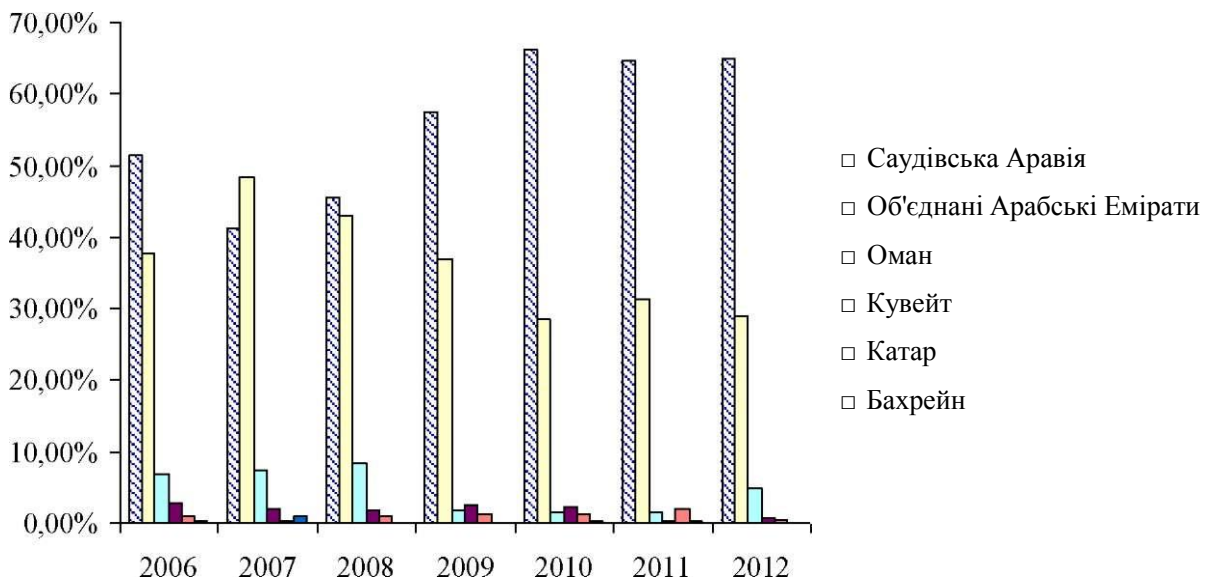


Рис. Д.1. Динаміка частки експорту країн – членів РСАДПЗ в Україну у 2006-2012 рр., % сукупного експорту РСАДПЗ*

* Складено за: [71; 72]

Додаток Е

Таблиця Е.1

**Динаміка імпорту країн – членів РСАДПЗ з України у 2006-2012 рр.,
тис. дол. США**

Країна	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Саудівська Аравія	4695,3	3952,6	12238,7	8301,2	37358,9	92532,5	149618,8
Об'єднані Арабські Емірати	20788,9	32270,7	78403,1	35646,4	50866,3	72878,9	68280,7
Оман	2,9	237,3	177574,3	1896,7	324,7	991	1398,1
Кувейт	519,5	206,9	1118,7	1136,5	306,6	605	157,1
Катар	3,5	321,3	3509,2	11664,2	2949,6	15670	16577,8
Бахрейн	31,7	69,9	446,4	1331,4	132,8	2134,3	781,6
Усього країни РСАДПЗ	26041,8	37058,7	273290,4	59976,4	91938,9	184811,7	236814,1

Джерело: [71; 72]

Таблиця Е.2

**Динаміка сукупного товарообороту між Україною та країнами – членами
РСАДПЗ у 2006-2012 рр., тис. дол. США**

Країна	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Саудівська Аравія	541719,9	527423,9	968630,6	506479,1	681907,6	909492,1	1076022,3
Об'єднані Арабські Емірати	413396	644511,9	977234	354274,5	328123,8	467204	482528,9
Оман	71677,3	93090,1	355148,6	16845	15895,3	21053,7	70705,5
Кувейт	28919,2	25594,4	40761,9	23346,7	23015,4	3380,1	10851,8
Катар	10183,4	3377,8	23541,5	23328,4	16173,9	40360,8	23226,6
Бахрейн	2148,5	11858,4	2847,2	1472,6	2452,3	5429	2136,2
Усього країни РСАДПЗ	1068044,3	1305856,5	2368163,8	925746,3	1067568,3	1446919,7	1665471,3

Джерело: [71; 72]

Додаток Ж

Таблиця Ж.1

**Товарна структура зовнішньої торгівлі України з Саудівською Аравією
за січень-грудень 2012 р., тис. дол. США**

Група	Експорт	Імпорт
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	1 601,4	-
II. Продукти рослинного походження	510033,2	0,0
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	69 868,0	-
IV. Готові харчові продукти	23,4	53,3
V. Мінеральні продукти	12024,2	0,0
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	127,5	2471,9
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	35,6	145413,9
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них		
IX. Деревина і вироби з деревини	463,4	0,0
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	-	436
XI. Текстиль і вироби з текстилю	23,8	632,9
XII. Взуття, головні убори, парасольки	2,1	-
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	-	87
XIV. Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них		
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	330566,5	71,0
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	1487,2	447,8
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	23,7	1,0
XVIII. Прилади і апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	38,3	0,0
XX. Різні товари і вироби	85,1	3,2
XXI. Вироби мистецтва	-	
Товари, придбані в портах	0,0	0,0
РІЗНЕ	0,0	0,0
УСЬОГО	926403,5	149618,8

Джерело: [71; 72]

**Товарна структура зовнішньої торгівлі України з ОАЕ
за січень-грудень 2012 р., тис. дол. США**

Група	Експорт	Імпорт
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	3728,6	153,2
II. Продукти рослинного походження	55738,8	16351,2
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	45 120,2	-
IV. Готові харчові продукти	2329,1	0,0
V. Мінеральні продукти	11977,6	32,5
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	6299,7	2368,8
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	147,1	19703,9
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	16,8	133,4
IX. Деревина і вироби з деревини	2 703,1	85,0
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	24,8	243,6
XI. Текстиль і вироби з текстилю	180,0	2058,6
XII. Взуття, головні убори, парасольки	-	8
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	605,9	1332,5
XIV. Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них	-	15
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	266670,3	584,7
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	14780,2	6100,4
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	2713,1	8722,1
XVIII. Прилади і апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	473,9	293,4
XX. Різні товари і вироби	511,8	365,2
XXI. Вироби мистецтва	-	106
Товари, придбані в портах	209,3	9 623,1
РІЗНЕ	18,0	-
УСЬОГО	414248,2	68280,7

Джерело: [71; 72]

**Товарна структура зовнішньої торгівлі України з Оманом
за січень-грудень 2012 р., тис. дол. США**

Група	Експорт	Імпорт
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	1252,7	0,0
II. Продукти рослинного походження	6,5	-
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	28 346,9	-
IV. Готові харчові продукти		
V. Мінеральні продукти	605,9	0,0
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	100,3	228,5
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	-	727
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них		
IX. Деревина і вироби з деревини	-	-
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів		
XI. Текстиль і вироби з текстилю	-	-
XII. Взуття, головні убори, парасольки		
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	0,0	436,7
XIV. Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них		
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	37264,3	0,0
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	1654,0	5,5
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання		
XVIII. Прилади і апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	1,8	
XX. Різні товари і вироби	74,9	0,0
XXI. Вироби мистецтва		
Товари, придбані в портах		
УСЬОГО	69307,4	1398,1

Джерело: [71; 72]

**Товарна структура зовнішньої торгівлі України з Кувейтом
за січень-грудень 2012 р., тис. дол. США**

Група	Експорт	Імпорт
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	659,9	-
II. Продукти рослинного походження	7812,4	0,0
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	160,5	-
IV. Готові харчові продукти	91,4	0,0
V. Мінеральні продукти	120,3	-
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1,0	1,0
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	93,8	100,8
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них		
IX. Деревина і вироби з деревини	122,4	-
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	0,2	3,7
XI. Текстиль і вироби з текстилю	-	-
XII. Взуття, головні убори, парасольки	2,2	0,0
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла		
XIV. Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них		
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	1061,0	7,4
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	547,6	0,0
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	-	44,2
XVIII. Прилади і апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	1,8	
XX. Різні товари і вироби	11,9	0,0
XXI. Вироби мистецтва		
Товари, придбані в портах		
Різне	8,3	-
УСЬОГО	10 694,7	157,1

Джерело: [71; 72]

**Товарна структура зовнішньої торгівлі України з Катаром за
січень-грудень 2012 р., тис. дол. США**

Група	Експорт	Імпорт
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	39,4	0,0
II. Продукти рослинного походження	70,6	0,0
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження		
IV. Готові харчові продукти	39,7	0,0
V. Мінеральні продукти	20,2	0,0
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	0,5	11341,3
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	0,4	5174,3
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	-	-
IX. Деревина і вироби з деревини	187,0	-
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	0,0	-
XI. Текстиль і вироби з текстилю	-	-
XII. Взуття, головні убори, парасольки		
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	-	-
XIV. Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них		
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	6133,4	0,0
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	153,8	0,1
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	-	2
XVIII. Прилади і апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти		
XX. Різні товари і вироби	3,4	0,0
XXI. Вироби мистецтва		
Товари, придбані в портах	0,2	59,8
УСЬОГО	6648,8	16577,8

Джерело: [71; 72]

**Товарна структура зовнішньої торгівлі України з Бахрейном
за січень-грудень 2012 р., тис. дол. США**

Група	Експорт	Імпорт
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	-	-
II. Продукти рослинного походження	242,2	-
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження		
IV. Готові харчові продукти		
V. Мінеральні продукти	-	11,2
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	14,5	-
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	11,5	-
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них		
IX. Деревина і вироби з деревини		
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	4,4	-
XI. Текстиль і вироби з текстилю	-	-
XII. Взуття, головні убори, парасольки		
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	0,4	27,6
XIV. Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них		
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	132,6	716,9
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	948,6	26,5
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання		
XVIII. Прилади і апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти		
XX. Різні товари і вироби	0,4	-
XXI. Вироби мистецтва		
Товари, придбані в портах		
УСЬОГО	1354,6	781,6

Джерело: [71; 72]