

**Національна академія наук України  
ДУ «Інститут економіки та прогнозування  
НАН України»**

**СТРУКТУРНІ ЗМІНИ У СВІТОВІЙ  
ТОРГІВЛІ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ  
ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

**Колективна монографія**

**За редакцією  
доктора економічних наук,  
члена-кореспондента НААН України  
Т.О. Осташко**

**Київ – 2019**

Автори:

**д.е.н.:** Осташко Т.О. (розд. 1, вступ, висновки); **к.е.н.:** Венгер В.В. (розд. 5, вступ, висновки), Гуменюк В.В. (розд. 7, вступ, висновки), Лір В.Е. (розд. 4, вступ, висновки), Олефір В.К. (розд. 3, вступ, висновки), Пустовойт О.В. (розд. 2, вступ, висновки, додаток); **н.с.:** Биконя О.С. (розд. 6, вступ, висновки); **м.н.с.:** Ленінова Г.В. (розд. 1.1, 1.2).

Рецензенти:

д-р екон. наук, член-кореспондент НАН України **С.О. Кораблін** (ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» – Київ)

д-р екон. наук, академік НААН України, професор **Б.Й. Пасхавер** (ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» – Київ)

д-р екон. наук **О.І. Никифорок** (ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» – Київ)

д-р екон. наук, професор **А.Ю. Рамський** (Київський університет імені Бориса Грінченка – Київ)

д-р екон. наук, професор **О.О. Борзенко** (ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» – Київ)

*Затверджено до друку Постановою Вченої ради*

*ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» від 26 червня 2018 р. № 63*

**Структурні зміни у світовій торгівлі як чинник розвитку внутрішнього ринку України** : колективна монографія / за ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НААН України Т.О.Осташко ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Електрон. ресурс. – К., 2019. – 350 с. – Режим доступу : <http://ief.org.ua/docs/mg/310.pdf>  
**ISBN 978-966-02-8894-2** (електронне видання)

У монографії представлені результати досліджень щодо розвитку внутрішнього ринку України в умовах зміни попиту на світових товарних ринках, регіоналізації та поширення протекціонізму у світовій торгівлі. Обґрунтовано рекомендації щодо розвитку внутрішнього ринку України з акцентом на розвиток ринку споживчих товарів, енергоресурсів, металопродукції, сільськогосподарських товарів.

Монографія може бути корисною для науковців, працівників державних органів управління, викладачів ВНЗ, аспірантів, студентів.

**ISBN 978-966-02-8894-2** (електронне видання)

**УДК 339.5.05:339.13-043.86(447)**

© Національна академія наук України, 2019

© ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України", 2019

# ЗМІСТ

<b>ВСТУП .....</b>	<b>5</b>
<b>РОЗДІЛ 1. РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ ТА ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ .....</b>	<b>11</b>
1.1. Закономірності сучасного етапу розвитку світової торгівлі та зміни її структури .....	11
1.2. Порівняльний аналіз динаміки структури експорту товарів і послуг у світі та в Україні .....	26
1.3. Напрями змін сучасної торговельної політики .....	30
1.4. Нова протекціоністська торговельна політика США: висновки для України.....	43
1.5. Сучасні проблеми торговельної політики України.....	58
<b>РОЗДІЛ 2. РОЗВИТОК ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ У СВІТОВІЙ ТОРГІВЛІ .....</b>	<b>71</b>
2.1. Зменшення впливу світової торгівлі на економічне зростання країн .....	73
2.2. Структурні зміни у світовій торгівлі.....	76
2.3. Вплив змін у світовій торгівлі на структуру виробництва в Україні .....	79
2.4. Моделі розвитку внутрішніх ринків країн.....	83
2.5. Альтернативи політики розвитку внутрішнього ринку України.....	89
2.6. Ефективність виробництва як умова розвитку внутрішнього ринку України .....	92
2.7. Політика підвищення ефективності виробництва в Україні: пріоритети та маркери успішної реалізації .....	105
<b>РОЗДІЛ 3. ДИНАМІКА СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧИМИ ТОВАРАМИ ТА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ КІНЦЕВОГО СПОЖИВАННЯ.....</b>	<b>113</b>
3.1. Особливості ринку товарів кінцевого споживання як об'єкта дослідження .....	113
3.2. Динаміка світового та внутрішнього ринку легкових автомобілів .....	114
3.3. Взаємозв'язок світового і внутрішнього ринку товарів легкої промисловості.....	120
3.4. Динаміка внутрішнього ринку продовольчих товарів у контексті світових тенденцій .....	135
3.5. Імпортозалежність внутрішнього ринку лікарських засобів .....	149
3.6. Політика розвитку внутрішньої торгівлі в контексті структурних змін світового ринку.....	154
<b>РОЗДІЛ 4. ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ СТРУКТУРНИХ ЗМІН НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ.....</b>	<b>163</b>
4.1. Тенденції зміни структури та кон'юнктури на світовому ринку енергоресурсів .....	163

4.2. Проблеми інтеграції енергетичного ринку України у європейському енергетичному просторі.....	174
4.3. Енергетична безпека України в умовах структурних перетворень у світовій торгівлі.....	184
<b>РОЗДІЛ 5. РИНОК МЕТАЛОПРОДУКЦІЇ: НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ .....</b>	<b>193</b>
5.1. Динаміка структурних змін у світовій торгівлі металопродукцією та їх вплив на розвиток вітчизняного ГМК.....	193
5.2. Сучасний стан та проблеми розвитку внутрішнього ринку металопродукції.....	210
5.3. Конкурентна політика держави: напрями підвищення конкурентоспроможності металургійних підприємств.....	225
<b>РОЗДІЛ 6. СИСТЕМА ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ .....</b>	<b>244</b>
6.1. Міжнародний досвід використання технічних бар'єрів у торгівлі.....	244
6.2. Вітчизняна система технічного регулювання: аналіз стану та перспектив .....	252
6.3. Шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників у контексті розвитку системи технічного регулювання .....	260
<b>РОЗДІЛ 7. РИНОК ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ УКРАЇНИ В УМОВАХ СТРУКТУРНИХ ЗМІН У СВІТОВІЙ ТОРГІВЛІ.....</b>	<b>265</b>
7.1. Державні закупівлі в системі ринкових відносин: теоретичні засади, зміст та інструменти реалізації .....	265
7.2. Регулювання відносин у сфері державних закупівель в Україні відповідно до чинних міжнародних угод .....	280
7.3. Розвиток ринку державних закупівель в Україні в умовах структурних змін у світовій торгівлі .....	297
<b>ВИСНОВКИ .....</b>	<b>316</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>328</b>
<b>ДОДАТОК.....</b>	<b>347</b>

## ВСТУП

Метою наукової роботи, результати якої викладені в монографії «Структурні зміни у світовій торгівлі та політика розвитку внутрішнього ринку України», є розроблення та обґрунтування політики розвитку внутрішнього ринку України в умовах зміни попиту на світових товарних ринках, регіоналізації та поширення протекціонізму у світовій торгівлі. Дослідження враховує висновок експертів ООН<sup>1</sup> про те, що в умовах посткризових структурних змін світової торгівлі, викликаних насамперед низьким рівнем економічної активності в розвинених країнах, стратегії зростання, що спираються на експорт, вичерпали свій потенціал, тож акцент має бути перенесений на зростання внутрішнього попиту.

Втрата ринків Російської Федерації і зменшення присутності на ринках країн СНД, зменшення попиту і зростання конкуренції на світових ринках металопродукції, несприятлива цінова кон'юнктура на ринках сільськогосподарської сировини – це ті основні зовнішньоекономічні чинники, що негативно впливали на розвиток внутрішнього ринку країни протягом 2014–2017 рр.

У першому розділі досліджуються структурні зміни у світовій торгівлі та торговельній політиці, які впливають на розвиток зовнішньої торгівлі України. Розглянуто загальні закономірності розвитку світової торгівлі і виявлено особливості їх прояву протягом 2006–2017 рр. Визначаються напрями впливу особливостей розвитку світової торгівлі на зовнішню торгівлю й економіку України упродовж досліджуваного часового періоду. Проводиться порівняльний аналіз динаміки структури експорту товарів та послуг у світі та в Україні. Торговельна політика, що проводиться в рамках Світової організації торгівлі, розглядається як чинник впливу на структуру

---

<sup>1</sup> Trade and Development Report, 2013. Report by the secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva, 2013. P. 47–91. URL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2013_en.pdf)

світової торгівлі. В останні роки СОТ зіштовхнулась із багатьма викликами, що впливають як на її діяльність, так і на світову торгівлю: уповільненням темпів лібералізації торгівлі в рамках Дохійського раунду переговорів, економічною експансією великих країн, що швидко розвиваються, регіоналізацією світової торгівлі, швидким розповсюдженням політики протекціонізму і неопротекціонізму. У розділі представлено аналіз відповідних змін і рекомендації щодо торговельної політики України в СОТ.

Другий розділ присвячено розвитку внутрішнього ринку України в умовах структурних перетворень у світовій торгівлі. Внутрішні ринки країн є одним із найдієвіших засобів впливу на зростання економік. Важливими критеріями розвитку внутрішнього ринку країни виступають не лише темпи його зростання, а й швидке реагування товаровиробників на зміни в структурі попиту національних та іноземних покупців. Для оцінки розвитку внутрішнього ринку України за останні п'ять років була досліджена динаміка його зростання та здатність змінювати структуру пропозиції вітчизняної продукції відповідно до потреб українських й іноземних споживачів. За підсумками дослідження встановлено, що після економічної кризи 2014–2015 рр. внутрішній ринок України ще не набув високої динаміки і здатності оперативно реагувати на структурні зміни у внутрішній та світовій торгівлі та потребує державного регулювання за окремими пріоритетними напрямками.

У третьому розділі монографії досліджуються динаміка світової торгівлі споживчими товарами та політика розвитку внутрішнього ринку товарів кінцевого споживання. Однією із актуальних проблем вітчизняного ринку споживчих товарів є присутність значної кількості імпортних товарів, які не дають розвиватись місцевим виробникам. Проблемами споживчого ринку також залишаються значні обсяги контрафактної продукції і велика частка тіньового ринку. Одним із методів розв'язання цих проблем є застосування сучасних методів протекціонізму із урахуванням впливу структурних змін у світовій торгівлі на стан внутрішнього ринку. В контексті

формування раціональної протекціоністської політики було поставлено і вирішено ряд завдань: 1) удосконалено методологію оцінки рівня імпортозалежності споживчого ринку; 2) оцінено рівень і динаміку експансії імпорту впродовж 2008–2017 рр.; 3) виявлено основні фактори імпортозалежності, зокрема вплив на неї структурних змін у світовій торгівлі; 4) досліджено структурні зміни на основних світових ринках споживчих товарів (продуктів харчування, легкових автомобілів, товарів легкої промисловості, побутової хімії тощо); 5) досліджено основні канали впливу чинників світового ринку на динаміку внутрішнього ринку; 6) обґрунтовано рекомендації щодо вдосконалення протекціоністської політики. Серед інших результатів було виявлено чітку обернено пропорційну залежність між відносним перенасиченням споживчого ринку і темпами зростання споживчих цін.

У розділі 4 представлено тенденції зміни структури та кон'юнктури на світовому ринку енергоресурсів, особливості процесу інтеграції енергетичного ринку України у європейський енергетичний простір та викликані наведеними обставинами ключові проблеми досягнення прийняттого рівня національної енергетичної безпеки в сучасних умовах. Сучасні події на енергетичному фронті боротьби України за свій вибір європейського шляху розвитку демонструють рішучість дій держави у проведенні реформ для досягнення європейських принципів енергетичної політики сталого розвитку. Україна поділяє напрацьовані у країнах ЄС спільні цінності та бачення ефективності енергетичної політики, зокрема і стосовно енергетичної безпеки. Разом із тим обґрунтовується, що вирішення проблем національної енергетичної безпеки в умовах глобалізації неможливе без активізації інтеграційних процесів та включення України до інститутів колективної (європейської) енергетичної безпеки.

П'ятий розділ присвячено напрямам формування політики конкурентного розвитку металургійної галузі України. Зокрема, розглядається динаміка структурних змін у світовій торгівлі

металопродукцією та їх вплив на розвиток вітчизняного гірничо-металургійного комплексу. Проаналізовано сучасний стан та виявлено основні проблеми, які стримують розвиток внутрішнього ринку металопродукції. На основі отриманих результатів розроблено та запропоновано напрями підвищення конкурентоспроможності вітчизняних металургійних підприємств, а саме запровадження чіткої, зрозумілої та дієвої державної політики конкурентного розвитку металургійної галузі, що повинна будуватися з урахуванням двох основних напрямів: розширення внутрішнього ринку та збільшення існуючих експортних позицій.

Доведено, що першочерговим завданням державної політики конкурентного розвитку галузі має стати якісно нова взаємодія органів державної влади з керівниками (власниками) металургійних підприємств та провідними науковими організаціями щодо розроблення комплексної програми розвитку та модернізації кожного окремого гірничо-металургійного підприємства. Ця програма не повинна суперечити вимогам СОТ та Угоди про асоціацію з ЄС і має передбачати виведення з експлуатації зайвих виробничих потужностей, вирішення у зв'язку з цим соціальних проблем регіонів. Цього можна досягти завдяки: запровадженню ефективної галузевої політики, націленої на створення сприятливих умов для концентрації гірничо-металургійних підприємств; проведенню масштабної модернізації й оновлення виробництва, випуску продукції з високою доданою вартістю; зниженню шкідливих викидів; створенню потужних конкурентоспроможних вертикально інтегрованих компаній – національних лідерів у металургійній сфері.

У розділі 6 досліджуються проблеми формування системи технічного регулювання як чинника конкурентоспроможності економіки України. На сьогоднішній день такі явища, як світові економічні кризи, поглиблення інтеграційних процесів, призводять до того, що митні тарифи вже не забезпечують необхідного рівня захисту національних ринків. У процесі виконання вимог СОТ та інших міжнародних угод, а також в умовах



зниження тарифних ставок заходи нетарифного регулювання виявляються більш ефективними засобами захисту національних ринків. В умовах посилення інтеграційних процесів та змін на міжнародних ринках особливого значення набуває проблема розвитку вітчизняної системи технічного регулювання.

За сучасних умов перед українськими товаровиробниками постає дві актуальні проблеми: по-перше, не втратити вже завойованих позицій на внутрішньому ринку через можливе збільшення імпорту товарів; по-друге, спробувати знайти нові шляхи та можливості для експорту не лише товарів сировинної групи, а й готової промислової продукції. У будь-якому випадку необхідною умовою конкурентоспроможності українських виробників є модернізація виробництва до рівня відповідності європейським стандартам якості та технічним регламентам безпечності продукції, яку передбачається здійснити протягом найближчих десяти років. У цьому контексті невідкладним завданням як уряду, так і бізнесу є реформування та імплементація змін національної системи технічного регулювання.

Тому проблеми дослідження впливу нетарифного регулювання, а особливо технічних бар'єрів, на міжнародну торгівлю наразі актуалізуються. З метою утримання та підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств необхідними видаються інституційні зміни. Так, доцільним є пошук шляхів подальшого розвитку системи технічного регулювання України з метою розширення можливостей виходу вітчизняних товаровиробників на нові ринки. Особливого значення набуває питання щодо вирішення проблем ефективної взаємодії бізнесу, держави та науки в контексті підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у сучасних умовах структурних змін на світових ринках.

Розділ 7 монографії присвячено проблемам ринку державних закупівель України в умовах структурних змін у світовій торгівлі. Ця сфера відносин, що нині в Україні називається «публічні закупівлі», має майже десятилітню історію інституційного становлення і функціонування. Значного

імпульсу для розвитку вона отримала після набрання чинності Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, а також після приєднання України до Угоди про державні закупівлі СОТ. Обов'язковість для України вимог і положень зазначених міжнародних документів істотно актуалізувала значення виваженого і дієвого регулювання на національному рівні відносин у сфері публічних закупівель. Це завдання набуло особливого значення в нинішніх умовах лібералізації економічних відносин та стійкої тенденції до дедалі більшого скорочення регуляторно-інституційної ролі держави в економіці, особливо з огляду на те, що саме на ринку публічних закупівель держава, визначаючи сукупний попит, закономірно має застосовувати і важелі регулювання, зокрема в частині встановлення умов і правил закупівель та контролю за поведінкою суб'єктів ринку, що відповідали б суспільним інтересам.

При цьому також слід враховувати фактори глобалізації і сучасних структурних змін у світовій торгівлі, які мають наднаціональний формат дії, і саме в цій своїй якості чинять значний вплив на внутрішній ринок кожної країни, у тому числі й у сфері публічних закупівель. Наскільки такий вплив сприятиме розвитку внутрішнього ринку, залежатиме від інституційної спроможності держави реалізувати допустимі й можливі правові та адміністративні засоби регулювання ринку публічних закупівель у національних інтересах.

Результати проведених досліджень та запропоновані на їх основі шляхи вдосконалення формальних інститутів публічних закупівель в Україні сприятимуть ефективному використанню потужного монетарного ресурсу закупівель для розвитку національної економіки і створенню противаг загрозам, які несуть нинішні тренди світової торгівлі.

## РОЗДІЛ 1. РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ ТА ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

### 1.1. Закономірності сучасного етапу розвитку світової торгівлі та зміни її структури

У більшості країн міжнародна торгівля становить значну частку валового внутрішнього продукту (ВВП). У глобальному масштабі частка світової торгівлі (вартості експорту та імпорту товарів і комерційних послуг) у світовому ВВП постійно зростає (із 20% у 1995 р. до 56% у 2016 р.).

Можна виокремити такі закономірності сучасного етапу розвитку світової торгівлі (з 1995 р., коли було створено Світову організацію торгівлі (СОТ)):

1. *Швидке зростання міжнародної торгівлі товарами та послугами.* Упродовж десятиліття 2006–2016 рр. експорт промислових товарів зріс із 8 до 11 трлн дол. США, а щорічні темпи зростання експорту сільськогосподарських товарів становили 5% [1]. Загалом у цей період експорт сільськогосподарських товарів збільшився на 70%. Водночас вартість експорту палива та видобувної продукції зменшилася на 10%. Швидкими темпами зростає світовий експорт комерційних послуг. За десять років світовий експорт комерційних послуг зріс із 2,9 до 4,8 трлн дол. США.

2. *Нерівномірність темпів зростання міжнародної торгівлі.* До кінця 90-х років ХХ ст. міжнародна торгівля зростала швидкими темпами. Водночас зростання сповільнювалося під час декількох криз, які мали місце в цей період – валютної кризи в Мексиці (1994–1995 рр.), фінансової кризи в Азії у 1997 р. та ін. Темпи зростання міжнародної торгівлі ще прискорилися з початку 2000-х років і різко сповільнилися внаслідок економічної кризи 2008 р. У 2009 р. вартість світового експорту зменшилася на 12% проти попереднього року: на 22% знизився світовий експорт товарів і на 9% – експорт послуг. Із 2010 р. почалося відновлення темпів зростання світової

торгівлі після кризи 2008 р. Світовий товарний експорт у 2010 р. збільшився на 14%. Із 2012 р. спостерігалось сповільнення темпів зростання світової торгівлі, а в 2015 р. – скорочення обсягів торгівлі. Вартість світового товарного експорту в 2015 р. зменшилася на 13,5% унаслідок зміцнення курсу долара США і падіння цін на нафту [1]. Середній курс долара США зріс на 13% відносно валют торговельних партнерів. Негативні тенденції тривали, й у 2016 р. вартість світового товарного експорту зменшилася до 15,46 трлн дол. США, що на 3,3% менше за значення відповідного показника у попередньому 2015 р. Вартість світового експорту комерційних послуг збільшилася лише на 0,1% у 2016 р.

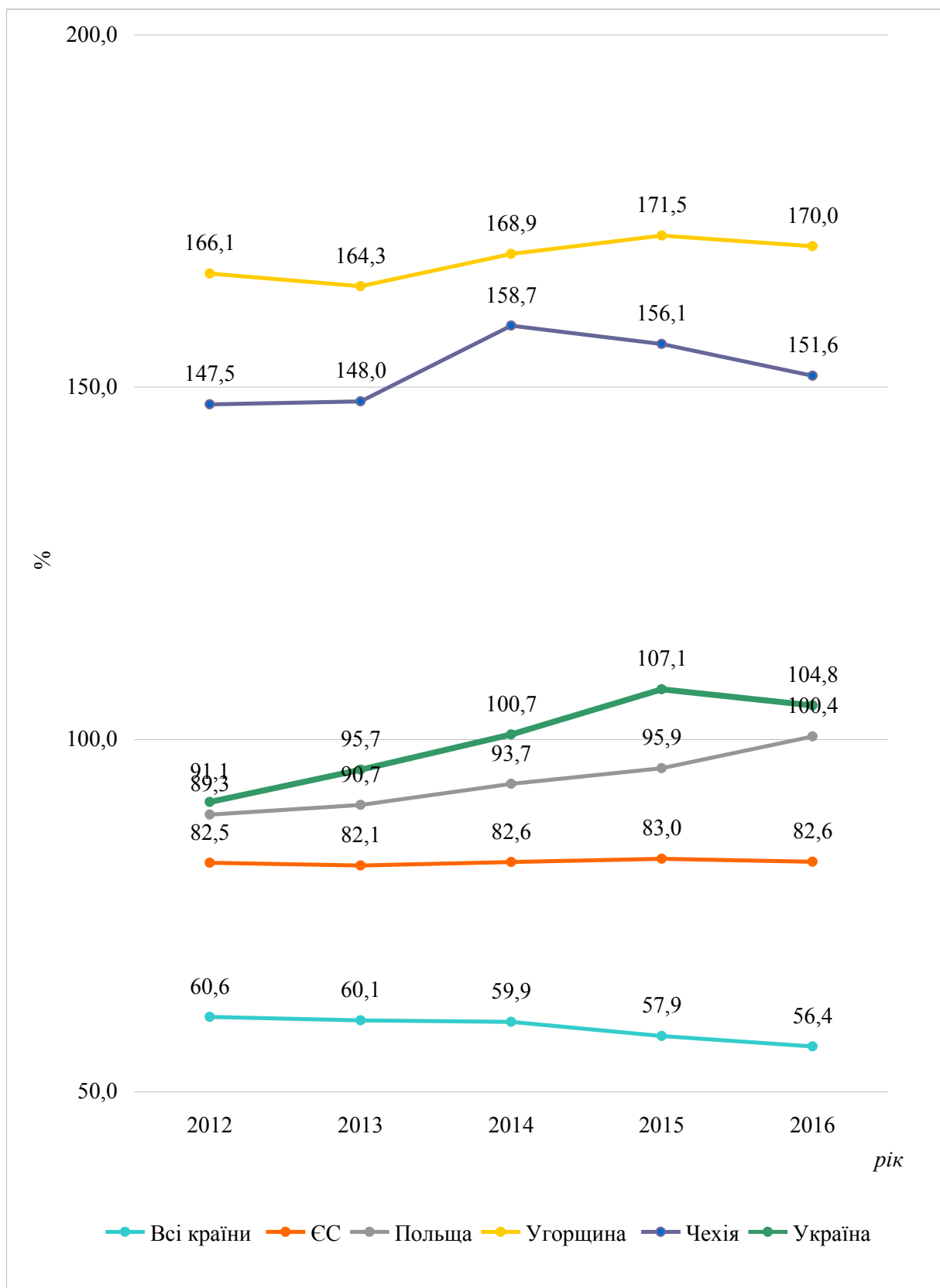
3. *Синхронізація динаміки світової торгівлі та світового ВВП, причому темпи зростання торгівлі характеризуються більшою волатильністю, ніж зростання ВВП.* Після Другої світової війни темпи зростання обсягів світової торгівлі товарами перевищили темпи зростання світового ВВП в 1,5 раза, а протягом 90-х рр. минулого століття – вдвічі. З 1995 р. до 2000 р. світовий товарний експорт зростав щорічно у середньому на 7%, тоді як світовий ВВП – на 3%. З 2000 р. до 2005 р. світовий товарний експорт зростав у середньому на 5%, а світовий ВВП – на 2,9%. Між 2005 р. та 2010 р., незважаючи на світову економічну кризу, середньорічні темпи зростання світового товарного експорту випереджали темпи зростання світового ВВП (відповідно 3,5% та 2,3%). Тенденцію до випереджального зростання світової торгівлі було порушено у 2009 р., коли світовий товарний експорт зменшився на 12%, а світовий ВВП – на 2%. Проте вже протягом 2010 р. тенденція до випереджального зростання товарного експорту відновилася – експорт зріс на 14%, а світовий ВВП – на 4%. У середньому темпи зростання світового товарного експорту протягом 2010–2014 рр. становили 3,5%, а світового ВВП – 2,5%. У 2015 р. темпи зменшення вартості світового товарного експорту становили 14%, а темпи зростання світового ВВП – 2,4% (натомість фізичні обсяги світового товарного експорту у 2015 р. зросли на 2,7%) [1]. У 2016 р. співвідношення темпів збільшення вартості

товарного експорту до темпів зростання світового ВВП було менше за одиницю (0,6).

Середньосвітовий показник відношення зовнішньої торгівлі до ВВП упродовж 2012–2016 рр. знизився з 60,6 до 56,4%. У країнах ЄС цей показник залишався в невеликому інтервалі 82,1–83%. Серед країн ЄС доцільно виокремити Угорщину та Чехію, відношення зовнішньої торгівлі до ВВП в яких є порівняно високим: 164–171% та 147–158% відповідно, й упродовж 2012–2016 рр. цей показник істотно не змінювався. Відношення зовнішньої торгівлі до ВВП в Україні збільшилось упродовж 2012–2015 рр. з 91,1 до 107,1%, зростання було значнішим, ніж у більшості основних торговельних партнерів. У 2016 р. цей показник зменшився до рівня 104,8%. Отже, можна стверджувати, що в Україні ще не завершилися процеси стрімкого розвитку зовнішньої торгівлі. На рис. 1.1 наведено дані щодо обсягів зовнішньої торгівлі у відсотках від ВВП у деяких країнах світу у 2012–2016 рр. [2].

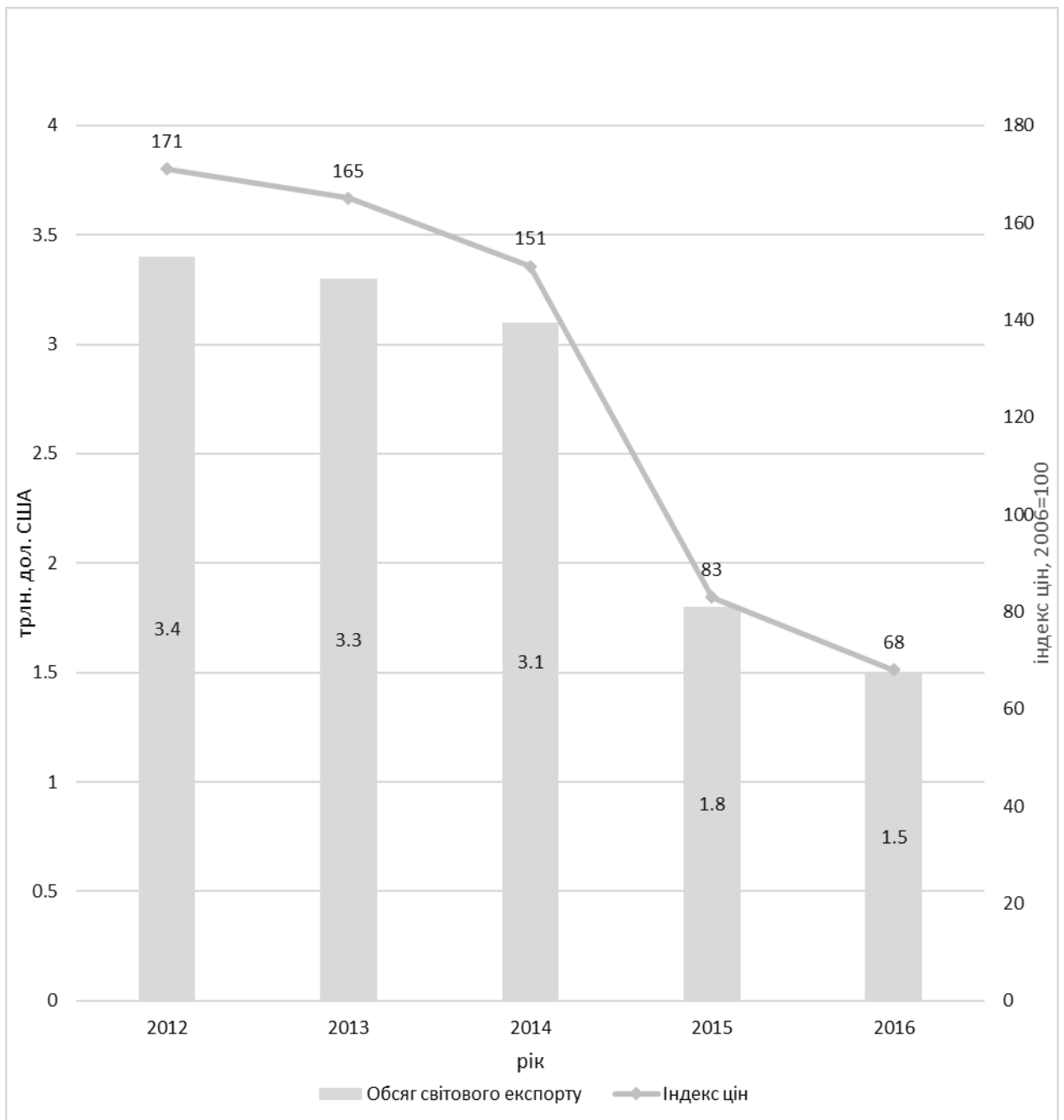
4. *Волатильність світових цін на товари.* Цінова ситуація на світових ринках, особливо ринках ресурсів, характеризується значною волатильністю. З 2002 р. до 2008 р. зростання міжнародної торгівлі супроводжувалося підвищенням цін на товари. Одним із чинників зростання міжнародної торгівлі у цей період стало приєднання Китаю до СОТ у 2001 р. і зростання економіки цієї держави, що зумовило підвищення попиту на ресурси. З 2015 р. активізувалася зворотна тенденція цінової кон'юнктури. Основним чинником зменшення світового експорту в 2015 р. стало зниження на 45% світових цін на енергоносії [2].

5. Трохи повільніше знижувалися ціни на метали та продовольство. Тенденція до зниження цін на енергоносії зберіглася й у 2016 р.: так, світова ціна на енергоносії знизилась у 2016 р. на 18%, як порівняти з 2015 р., а фізичний експорт енергоносіїв – на 17%. Загалом упродовж 2012–2016 рр. світові ціни на енергоносії знизилися на 60%, а обсяги експорту – на 54%. На рис. 1.2 наведено динаміку світових цін на енергоносії та обсягів експорту.



**Рис. 1.1. Відношення обсягів зовнішньої торгівлі до ВВП у деяких країнах світу у 2012–2016 рр., %**

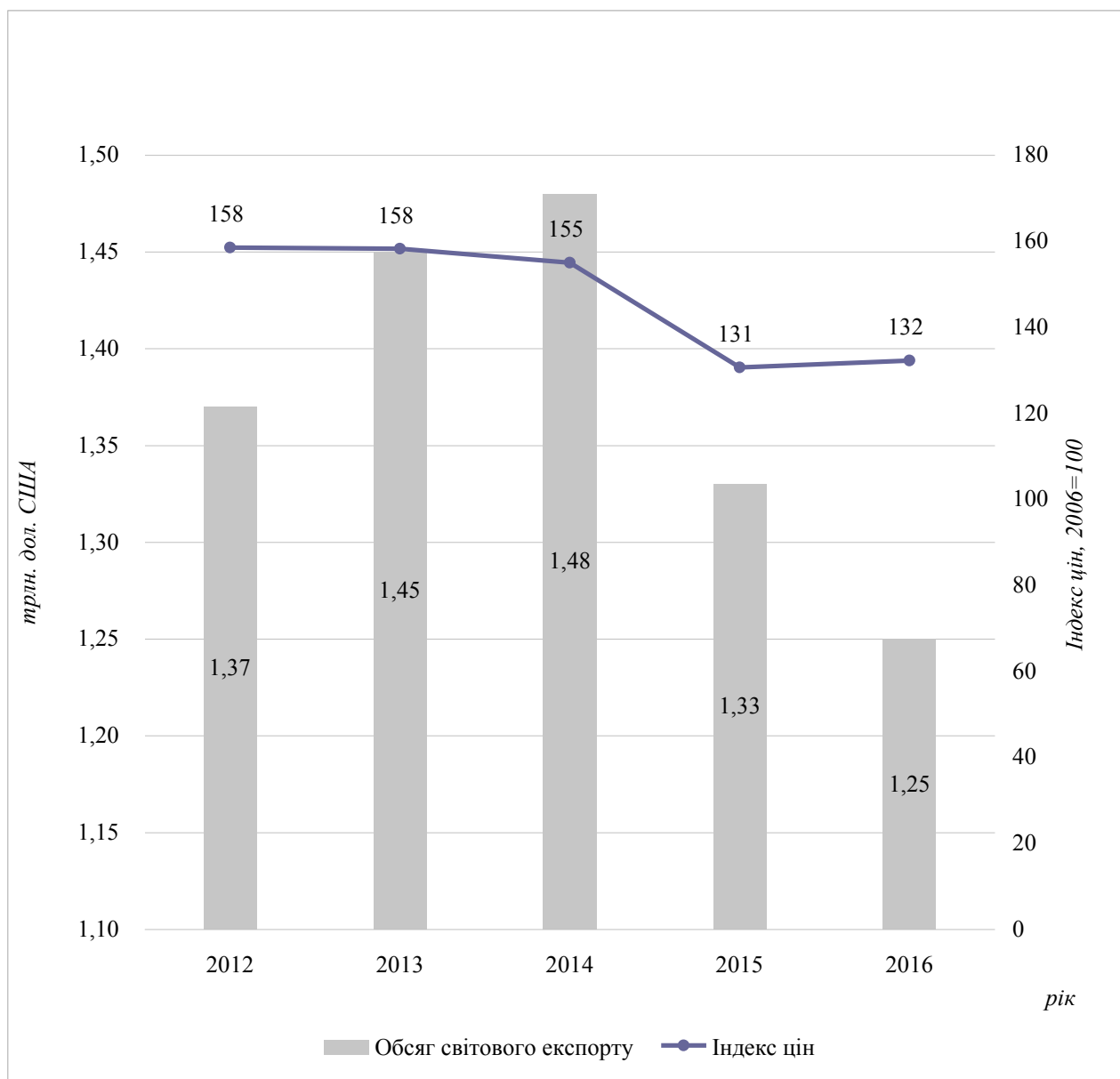
Джерело: база даних COT. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm).



**Рис. 1.2. Індекси світових цін на енергоносії (2006 р. = 100%) та обсяги світового експорту у 2012–2016 рр.**

*Джерело:* база даних COT. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm).

Упродовж 2012–2016 рр. світові ціни на агропродовольчі товари знизилися на 14%. Обсяги світового експорту агропродовольчих товарів досягли локального максимуму в 2014 р., після чого знизилися на 14% протягом 2016 р. На рис. 1.3 наведено дані щодо динаміки цін та обсягів експорту агропродовольчих товарів у 2012–2016 рр.

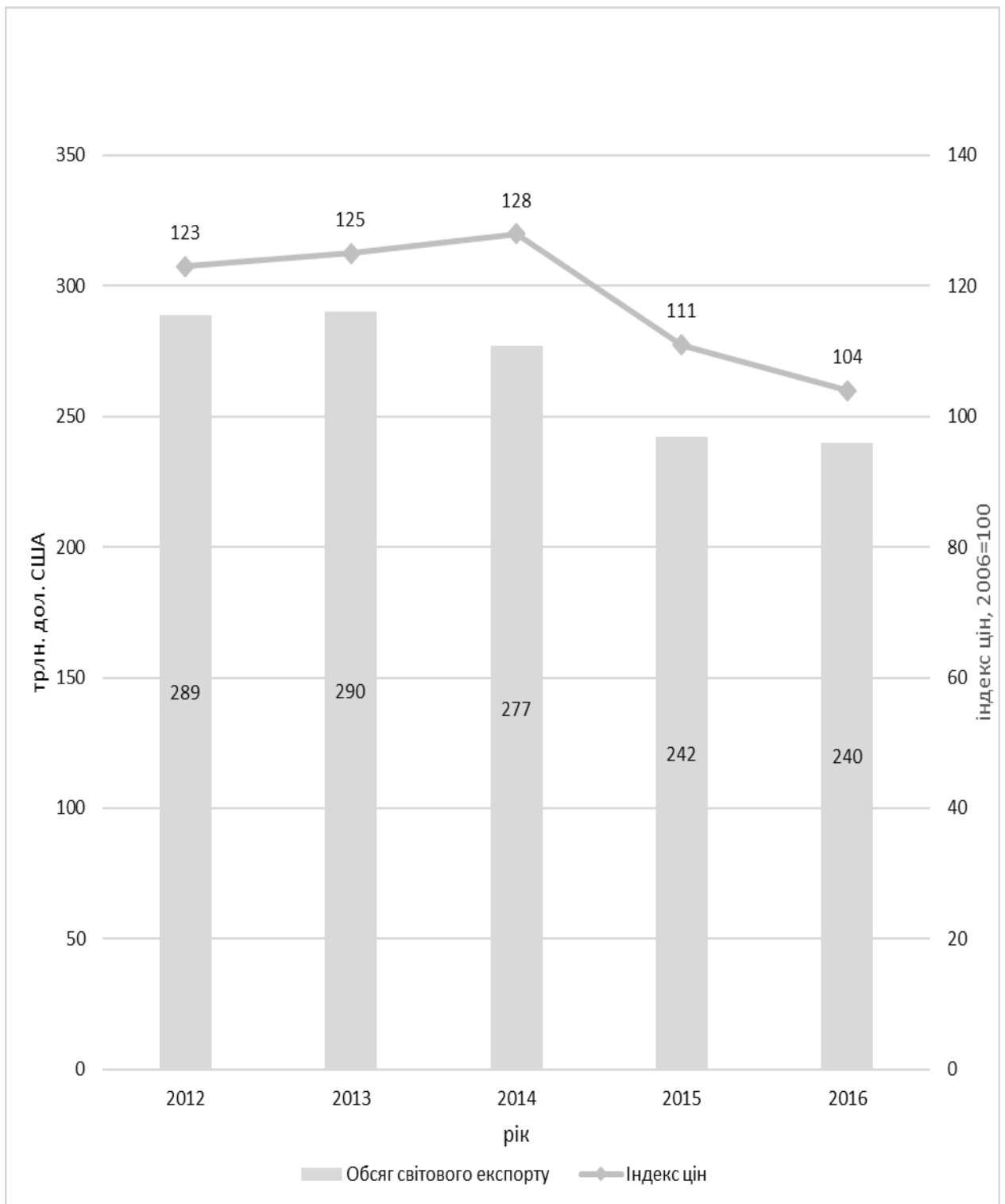


**Рис. 1.3. Динаміка цін та обсягів експорту агропродовольчих товарів у 2012–2016 рр.**

*Джерело:* база даних COT. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm).

Світові ціни на ринку сільськогосподарської сировини зростали з 2012 р. до 2014 р., водночас обсяг експорту незначно скоротився. Після досягнення локального максимуму в 2014 р. світові ціни знизилися на 19%, що спричинило скорочення експорту на 16% до 2016 р. На рис. 1.4 наведено дані щодо динаміки цін та обсягів експорту сільськогосподарської сировини у 2012–2016 рр.



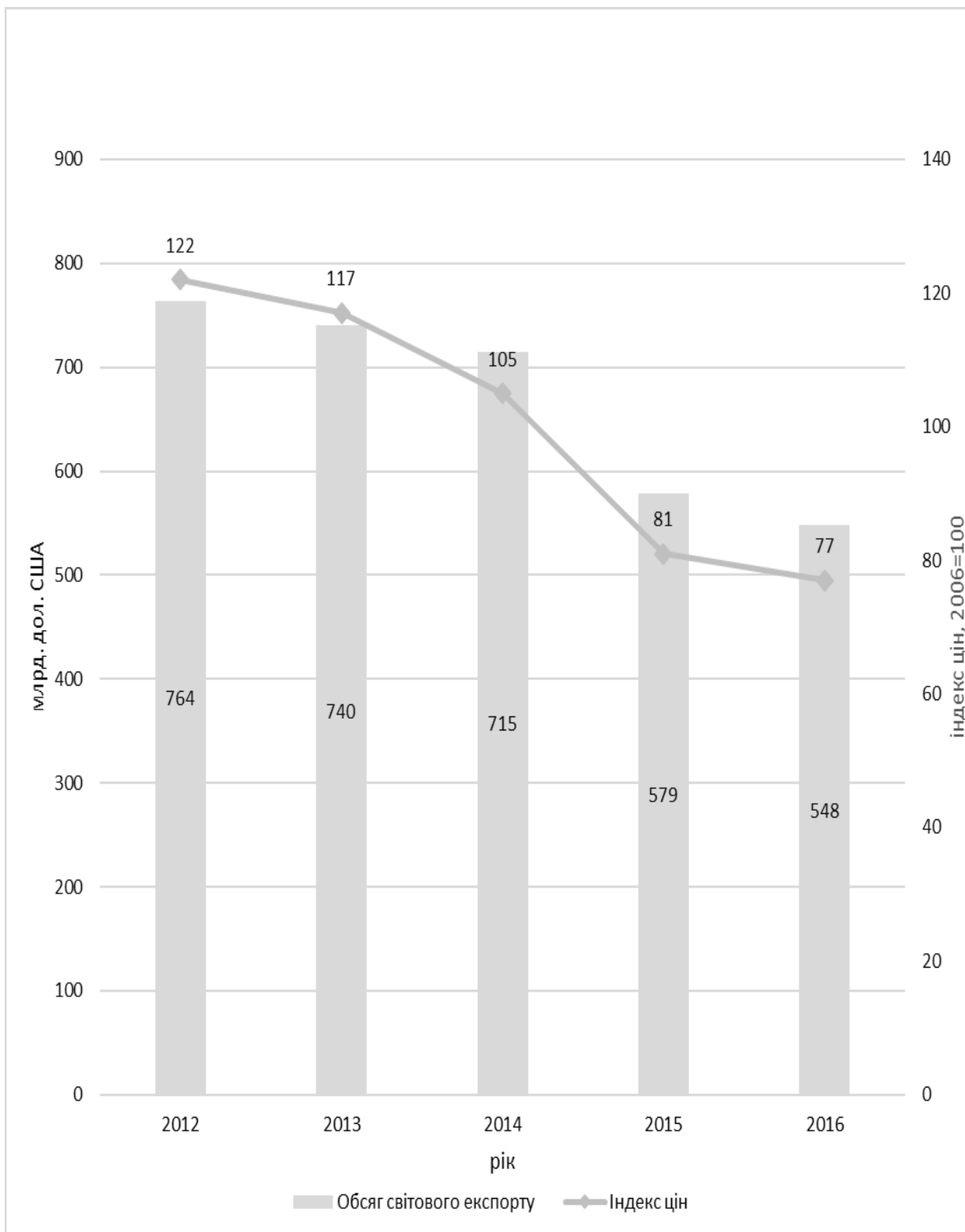


**Рис. 1.4. Динаміка цін та обсягів експорту сільськогосподарської сировини у 2012–2016 рр.**

*Джерело:* база даних COT. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm).

Світові ціни на руду та кольорові метали стабільно знижувалися впродовж 2012–2016 рр. Загалом зниження за чотири роки становило 37%, скорочення обсягів світового експорту – 29%. Протягом 2016 р. темпи

зниження цін та скорочення обсягів експорту сповільнилися. На рис. 1.5 наведено дані щодо динаміки цін і обсягів експорту руди та кольорових металів у 2012–2016 рр.



**Рис. 1.5. Динаміка світових цін і обсягів експорту руди та кольорових металів у 2012–2016 рр.**

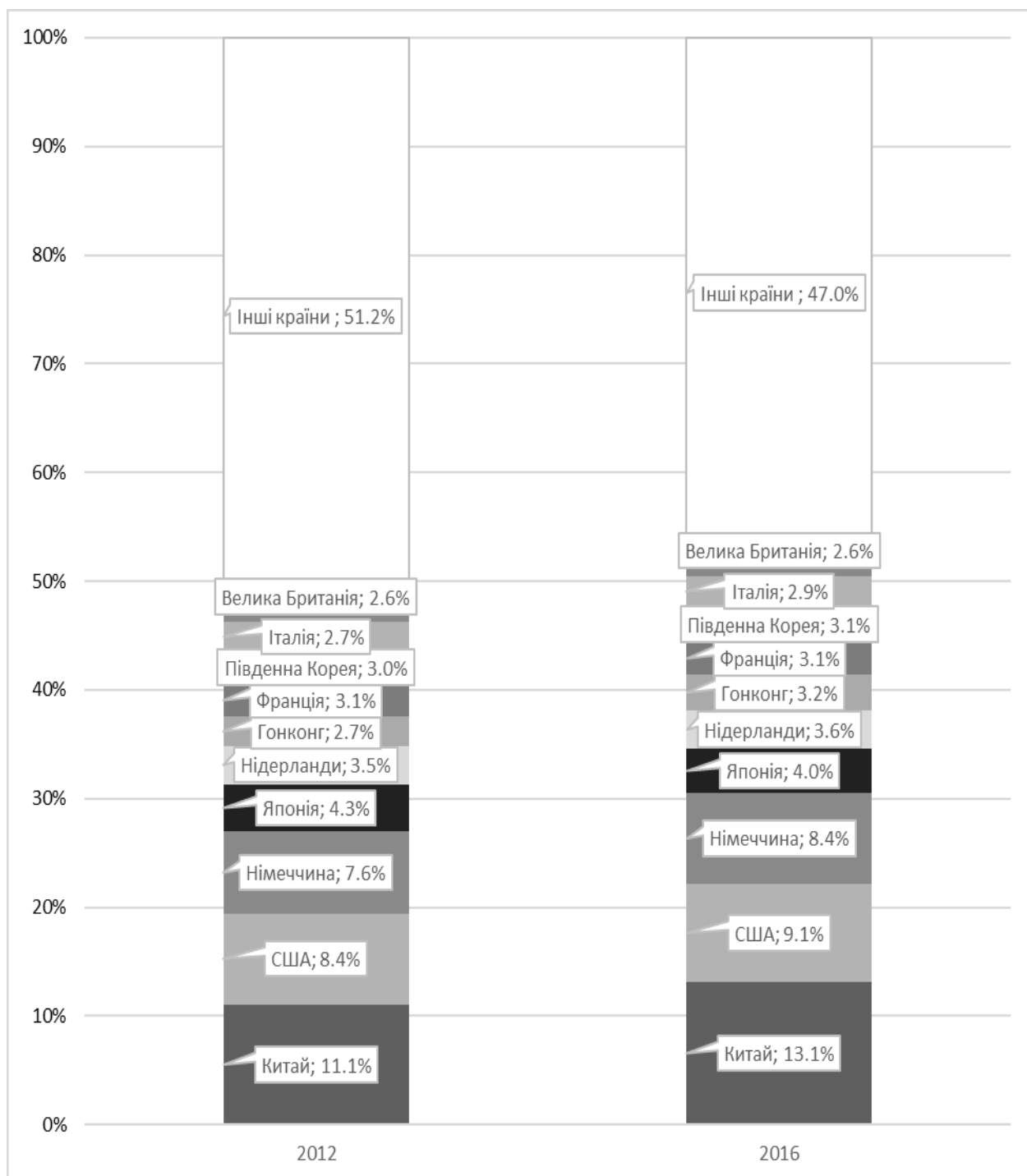
Джерело: база даних COT. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm).

6. *Посилення впливу глобалізації.* У міжнародній торгівлі посилюється роль транснаціональних корпорацій, які прискорюють процеси розповсюдження нових технологій, розвитку транспортної логістики, поширення аутсорсингу. 80% міжнародної торгівлі відбувається в ланцюгах доданої вартості, прив'язаних до транснаціональних корпорацій [3]. Прямі іноземні інвестиції сприяли спеціалізації певних країн на окремих стадіях виробництва товарів (цей процес відомий як вертикальна інтеграція), що мало наслідком інтенсифікацію міжнародної торгівлі. Так, наприклад, Польща й Угорщина після приєднання до ЄС долучилися до вертикальних ланцюгів із виробництва хімічного, транспортного та електричного обладнання. Також характерним вважається приклад Камбоджі, яка входить до групи найменш розвинених країн СОТ, проте впродовж 1995–2011 рр. на 24% збільшила свою участь у ланцюгах вертикальної інтеграції у сфері промисловості [4].

7. *Концентрація потоків світової торгівлі.* Згідно з даними СОТ, у 2016 р. частка трьох найбільших за обсягом експорту товарів країн у світовому експорті становила 30,5%, тоді як у 2012 р. – 27% [5]. Лідером за обсягами експорту впродовж 2012–2016 рр. був Китай (13,1% світового експорту за вартістю в 2016 р.), також до трійки лідерів входять США (9,1%) та Німеччина (8,4%). Десять найбільших за обсягом експорту країн світу забезпечували 53% експорту в 2016 р. (48,8% – у 2012 р.). Отже, зберігається тенденція до географічної концентрації експорту. Частка України в світовому експорті товарів в 2016 р. становила 0,23%. На рис. 1.6 наведено дані щодо географічної структури світового експорту товарів у 2012 р. і 2016 р.

Аналогічна ситуація спостерігається в географічній структурі світового імпорту товарів – частка трьох найбільших за вартістю імпорту країн у світовому імпорті зросла з 28,3% у 2012 р. до 30,2% у 2016 р. Лідерами за вартістю імпорту є США (13,9% світового імпорту в 2016 р.), Китай (9,8%) та Німеччина (6,5%). Частка десяти найбільших за вартістю

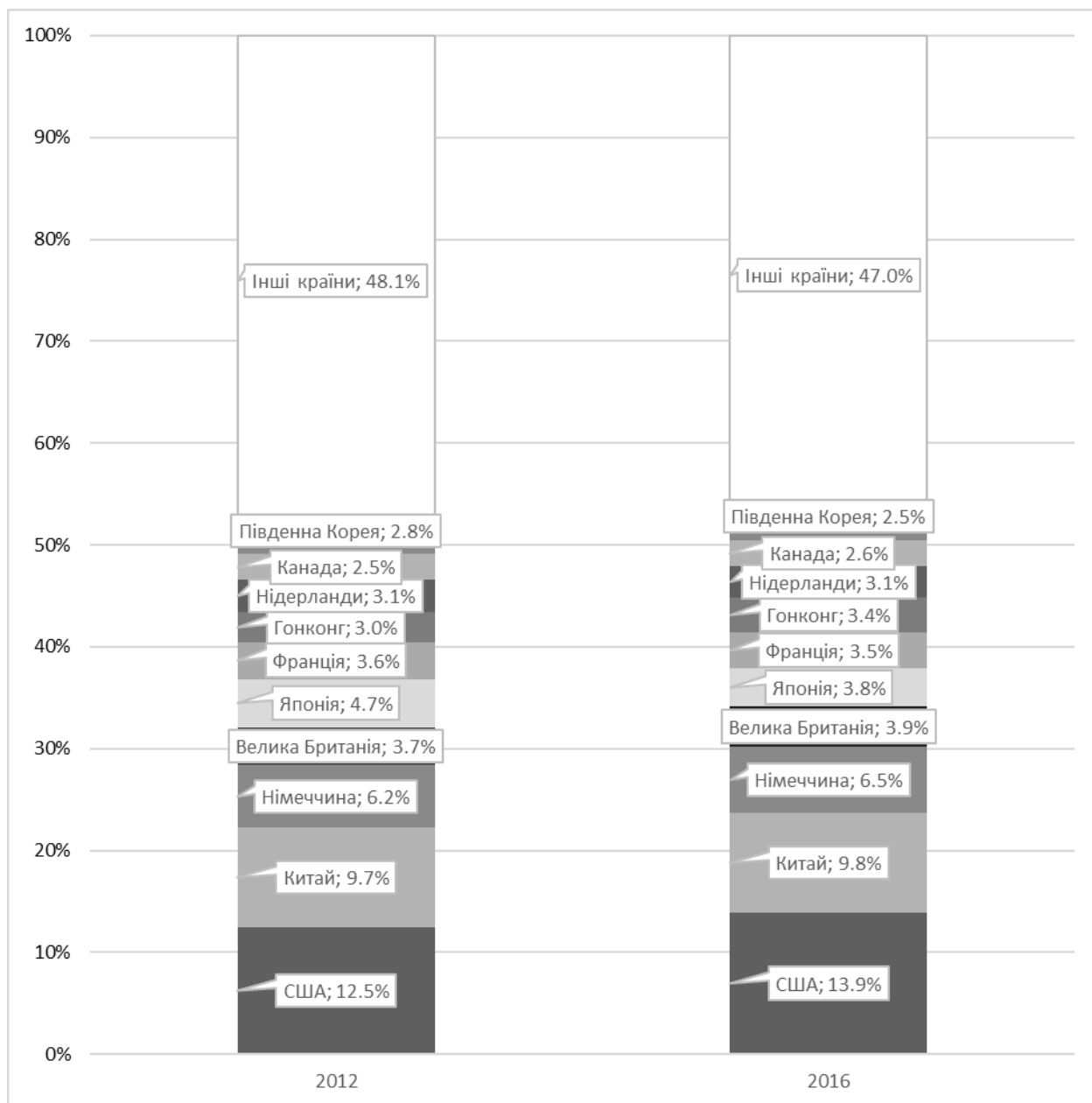
імпорту товарів країн становила в 2016 р. 52,9%, у 2012 р. цей показник дорівнював 51,8%.



**Рис. 1.6. Географічна структура експорту товарів у 2012 р. і 2016 р.**

*Джерело:* база даних COT. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm)

Частка України у світовому імпорті товарів становила 0,25% у 2016 р. На рис. 1.7 наведено дані щодо географічної структури імпорту товарів у 2012 р. і 2016 р.

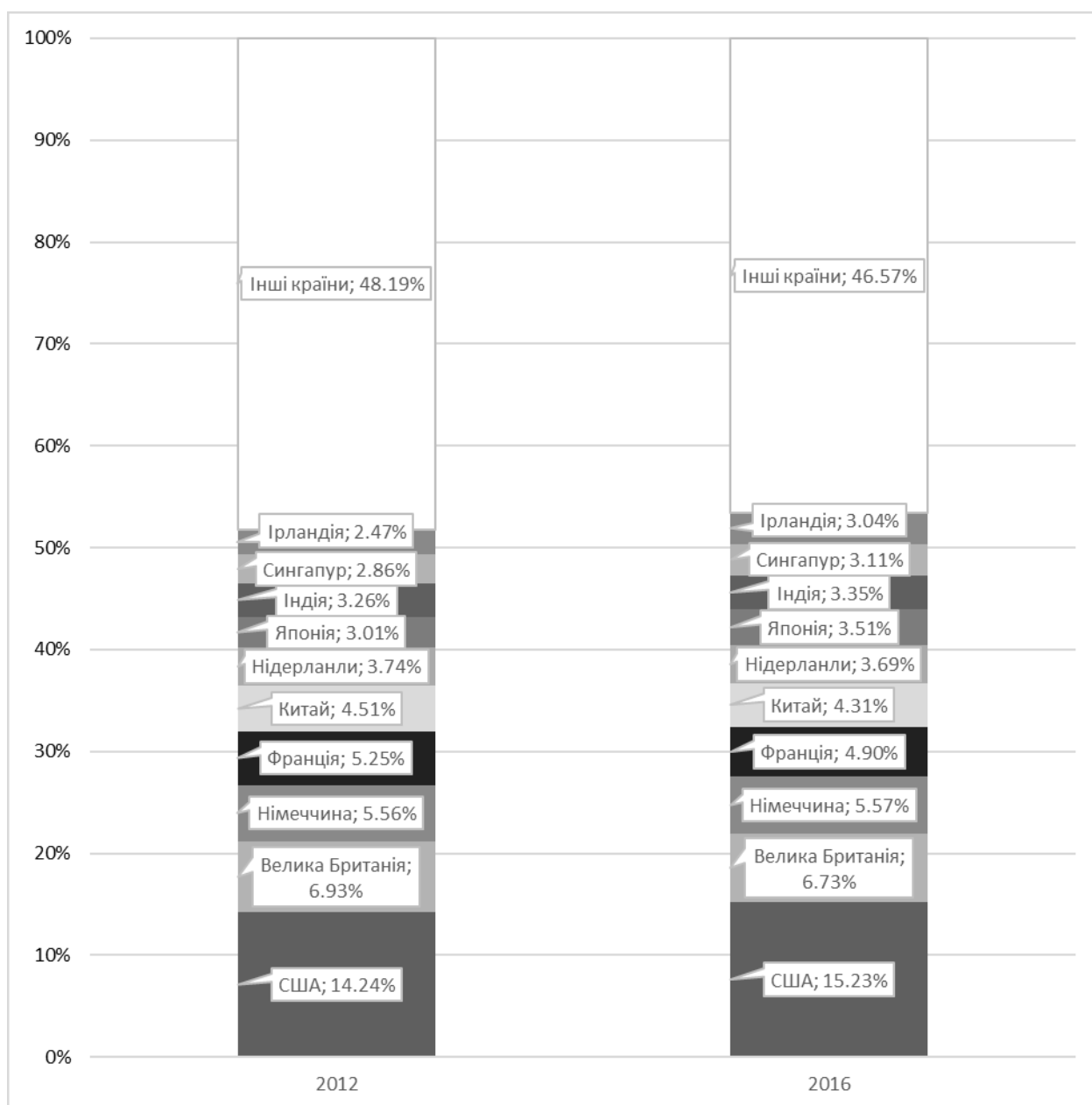


**Рис. 1.7. Географічна структура імпорту товарів у 2012 р. і 2016 р.**

*Джерело:* база даних COT. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm)

Рівень географічної концентрації у світовому експорті послуг не набагато нижчий, ніж у світовому експорті товарів – три найбільші за вартістю експорту країни здійснювали 27,5% експорту послуг у 2016 р., у 2012 р. цей показник становив 26,7%. Лідерами світового експорту послуг є США (14,24% у 2016 р.), Велика Британія (6,7%), Німеччина (5,6%). Зростає частка десяти країн із найбільшим обсягом експорту послуг у світовому експорті послуг: так, у 2012 р. цей показник становив 51,8%, у 2016 р. – 53,4%. США, Японія, Сінгапур та Ірландія збільшили свої частки експорту

послуг із 2012 р. до 2016 р. Частка України у світовому експорті послуг зменшилась упродовж 2012–2016 рр. із 0,45 до 0,25%. На рис. 1.8 наведено дані щодо географічної структури експорту послуг у 2012 р. і 2016 р.

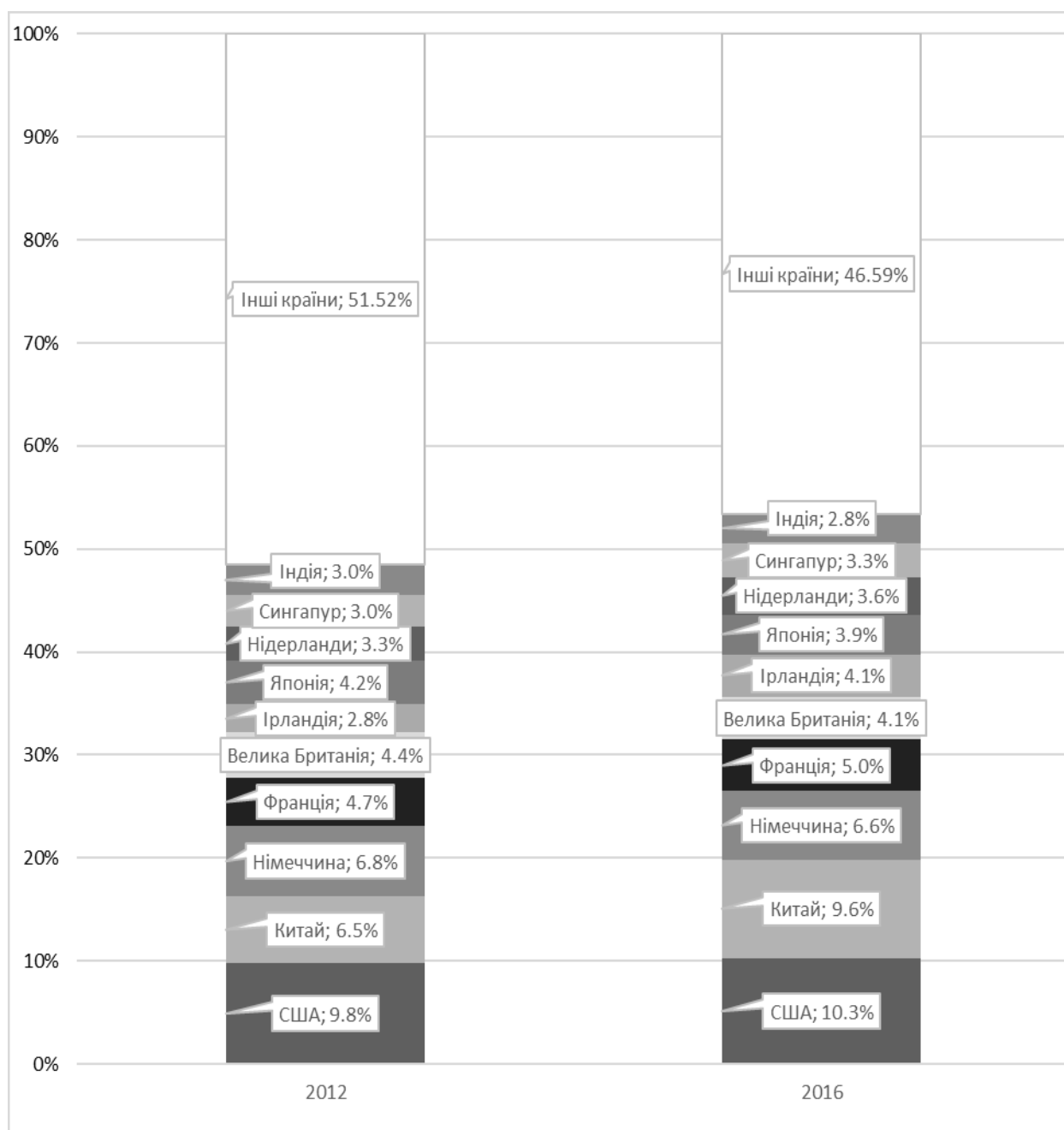


**Рис. 1.8. Географічна структура експорту послуг у 2012 р. і 2016 р.**

*Джерело:* база даних COT. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm).

Трьома найбільшими за обсягом імпорту послуг країнами світу є США, Китай і Німеччина. Їхня загальна частка у світовому імпорті послуг становила 23,1% у 2012 р. та 26,5% у 2016 р. Частка десяти країн світу в світовому імпорті послуг становила 48,5% у 2012 р. і 53,4% у 2016 р. Найбільше зросла частка Китаю – із 6,5% у 2012 р. до 9,6% у 2016 р. Частка

України в світовому імпорті послуг знизилася з 0,32% в 2012 р. до 0,22% в 2016 р. На рис. 1.9 наведено дані щодо географічної структури імпорту послуг у 2012 р. та 2016 р.

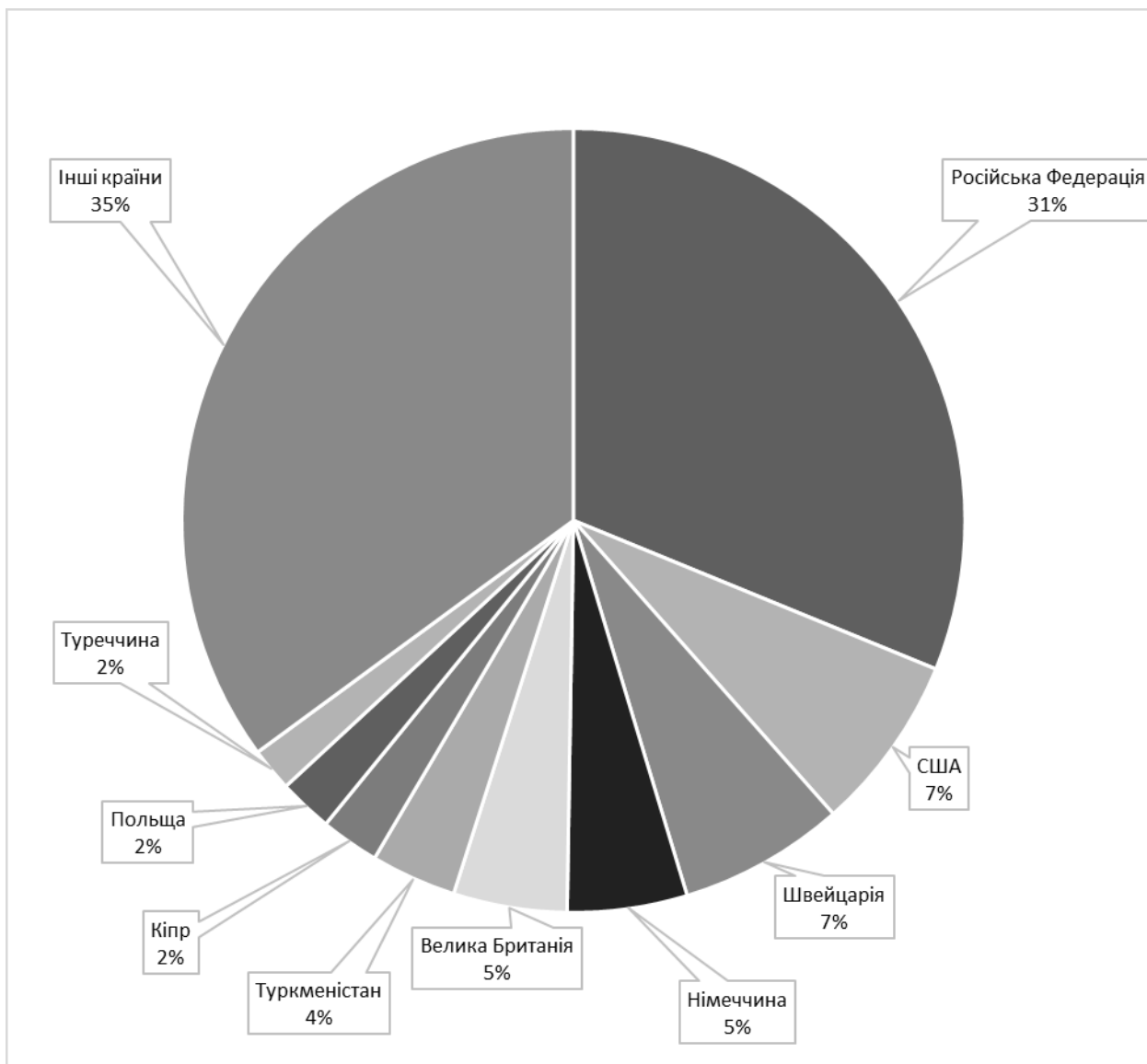


**Рис. 1.9. Географічна структура імпорту послуг у 2012 і 2016 рр.**

*Джерело:* база даних COT. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm).

Основними партнерами України з торгівлі послугами є Російська Федерація (31,1% у 2016 р.), США (7,8%) та Швейцарія (6,8%). Скорочення експорту послуг з 2012 р. до 2016 р. відбулося здебільшого за рахунок зменшення експорту до Російської Федерації, Кіпру та Великої Британії.

Натомість збільшується експорт до країн, які не входили до основних напрямів експорту послуг у 2012 р. Так, експорт до Польщі у період із 2012 р. до 2016 р. зріс на 55%. Географічну структуру експорту послуг із України в 2016 р. наведено на рис. 1.10.



**Рис. 1.10. Географічна структура експорту послуг із України в 2016 р.**

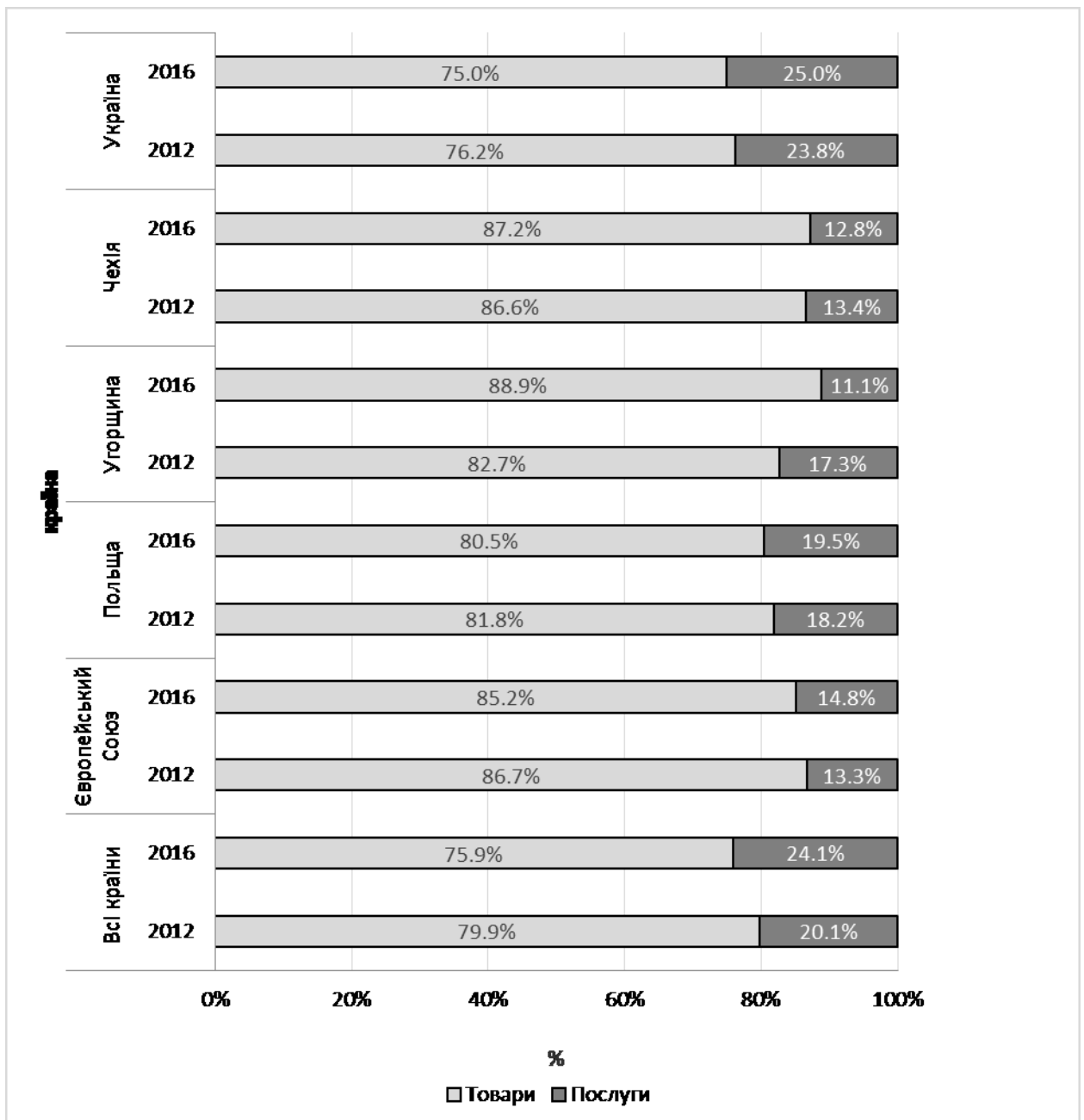
Джерело: база даних Державного комітету статистики України. URL: ukrstat.gov.ua

8. *Динамічна зміна продуктової структури світової торгівлі.* До десятки лідерів світового товарного експорту в 2017 р. увійшли: (1) сира нафта (4,9% світового експорту у вартісному вимірі); (2) автомобілі для пасажирських перевезень (4,2%); (3) складники електричного обладнання (4,2%); (4) нафтопродукти (3,7%); (5) телекомунікаційне обладнання



(2,8%); (6) запчастини для автомобілів (2,2%); (7) комп'ютерне обладнання (2,1%); (8) лікарські засоби в дозованому вигляді (2,1%); (9) золото, за винятком монет та золотовмісних руд (2,0%); (10) запчастини для комп'ютерного обладнання (1,9%) [6]. У період із 2011 р. до 2015 р. вартість експорту нафти зменшилася на 50,3%, газів нафтових – на 39%. Натомість зростають обсяги експорту телефонних апаратів (на 34,7%) та золота (на 31,8%). Серед швидкозростаючих світових товарних ринків, які входять до двадцятки лідерів світового експорту, також – ринок фракцій крові, який упродовж 2011–2015 рр. зріс на 41,9% і посів одинадцяте місце за обсягами експорту; ринок літаків і космічних апаратів (в означений період зріс на 27,5%); ринки ювелірних виробів та електромедичного обладнання (зросли відповідно на 18,4 і 12,5%).

9. *Випереджальне зростання світової торгівлі послугами.* Світова торгівля товарами та послугами має схожу динаміку, однак волатильність світового експорту послуг є менш вираженою, ніж аналогічний показник для експорту товарів, а темпи зростання – вищими. Так, упродовж 2012–2014 рр. вартість світового експорту товарів зросла на 5,6% (у середньому на 1,7% за рік), а вартість світового експорту послуг – на 14,6% (у середньому на 4,3% за рік). У 2015 р. різко зменшилася вартість світового експорту: експорт товарів знизився на 11,3%, а послуг – на 6%, водночас вартість експорту послуг не опустилася нижче за рівень 2012 р. У 2016 р. вартість світового експорту продовжувала знижуватися, а експорт послуг залишався на рівні 2015 р. Звісно, структура світової торгівлі також зазнала змін: так, частка послуг у вартості світового експорту в 2012 р. становила 20,1%, а в 2016 р. – 24,1. В Україні частка послуг у вартості експорту є більшою за відповідний світовий показник, показник країн ЄС загалом, а також Польщі, Угорщини, Чехії; у 2012 р. частка послуг у вартості експорту перебувала на рівні 23,8%, а частка товарів – на рівні 76,2%, у 2016 р. – 25 і 75% відповідно. На рис. 1.11 наведено динаміку структури експорту у 2012–2016 рр. у деяких країнах.



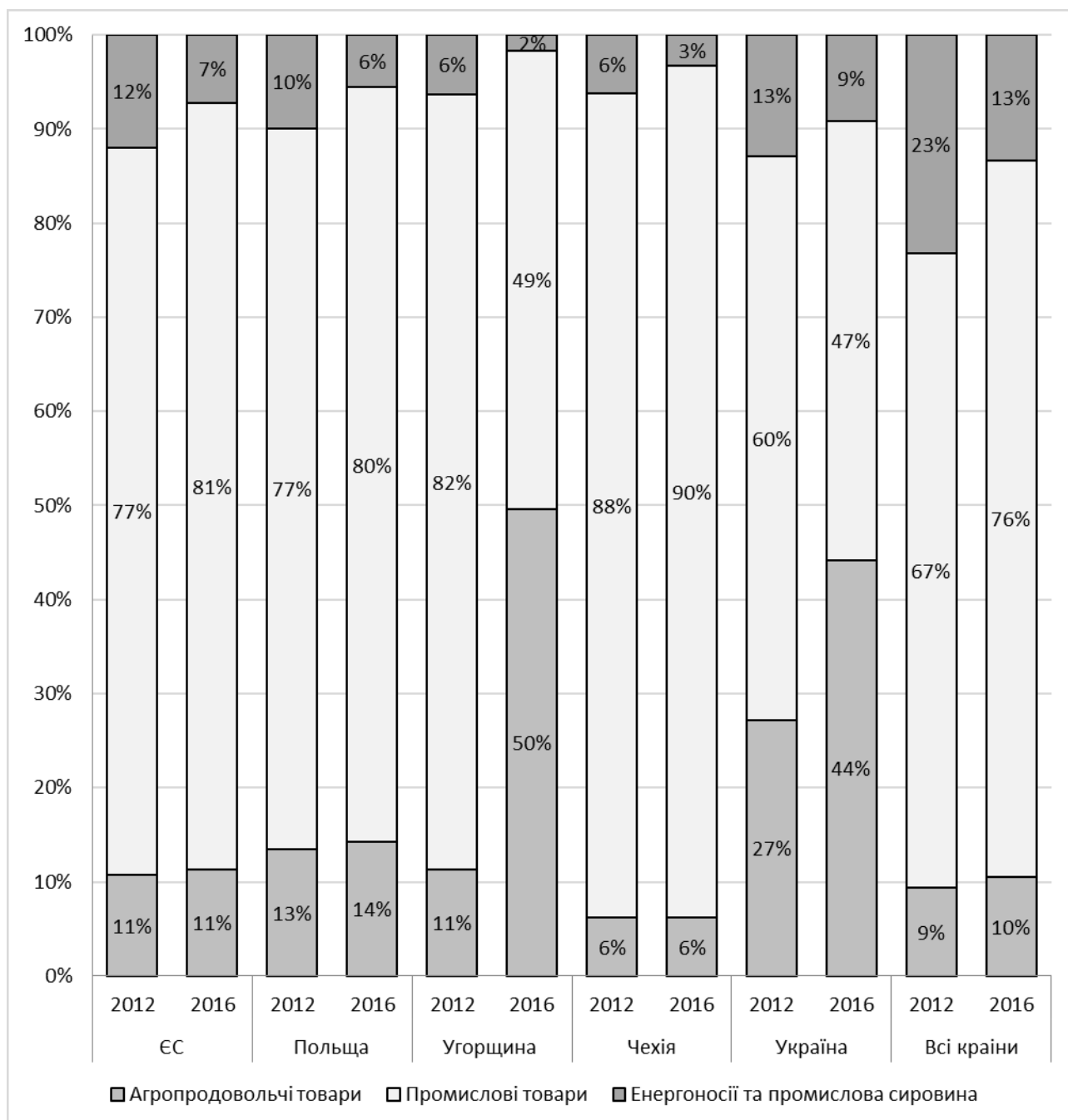
**Рис. 1.11. Динаміка структури експорту у 2012–2016 рр. у деяких країнах**

*Джерело:* база даних COT. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm)

## 1.2. Порівняльний аналіз динаміки структури експорту товарів і послуг у світі та в Україні

У 2016 р. частка промислового експорту в світовому експорті товарів становила 76%, а це на 9% в.п. більше, ніж у 2012 р. Водночас частка експорту енергоносіїв і промислової сировини зменшилася з 23 до 13%, частка агропродовольчого експорту залишилася майже без змін. У країнах ЄС також відбулося зменшення частки енергоносіїв та промислової сировини

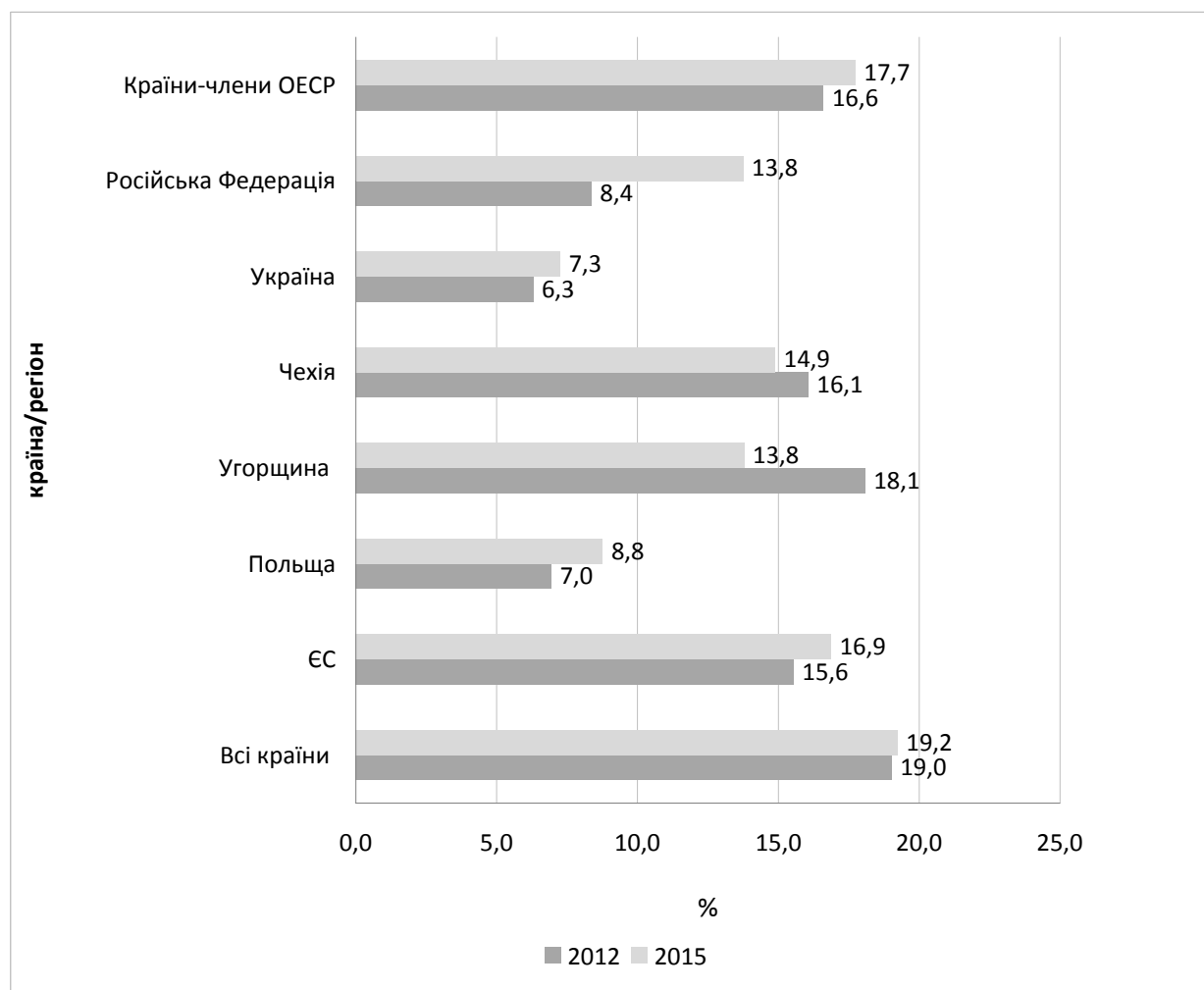
та відповідне зростання експорту товарів промисловості. В Угорщині та Україні відбулося стрімке збільшення частки агропродовольчого експорту, в Україні у 2016 р. цей показник становив 44% (у 2012 р. – 27%). Незважаючи на коливання показника частки агропродовольчого експорту, значення показника залишаються високими, як порівняти з Польщею (14% у 2016 р.), Чехією (6% у 2016 р.) та країнами ЄС. На рис. 1.12 наведено структуру товарного експорту у деяких країнах світу у 2012 р. та 2016 р.



**Рис. 1.12. Товарна структура експорту в деяких країнах світу в 2012 р. та 2016 р.**

Джерело: база даних COT. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm)

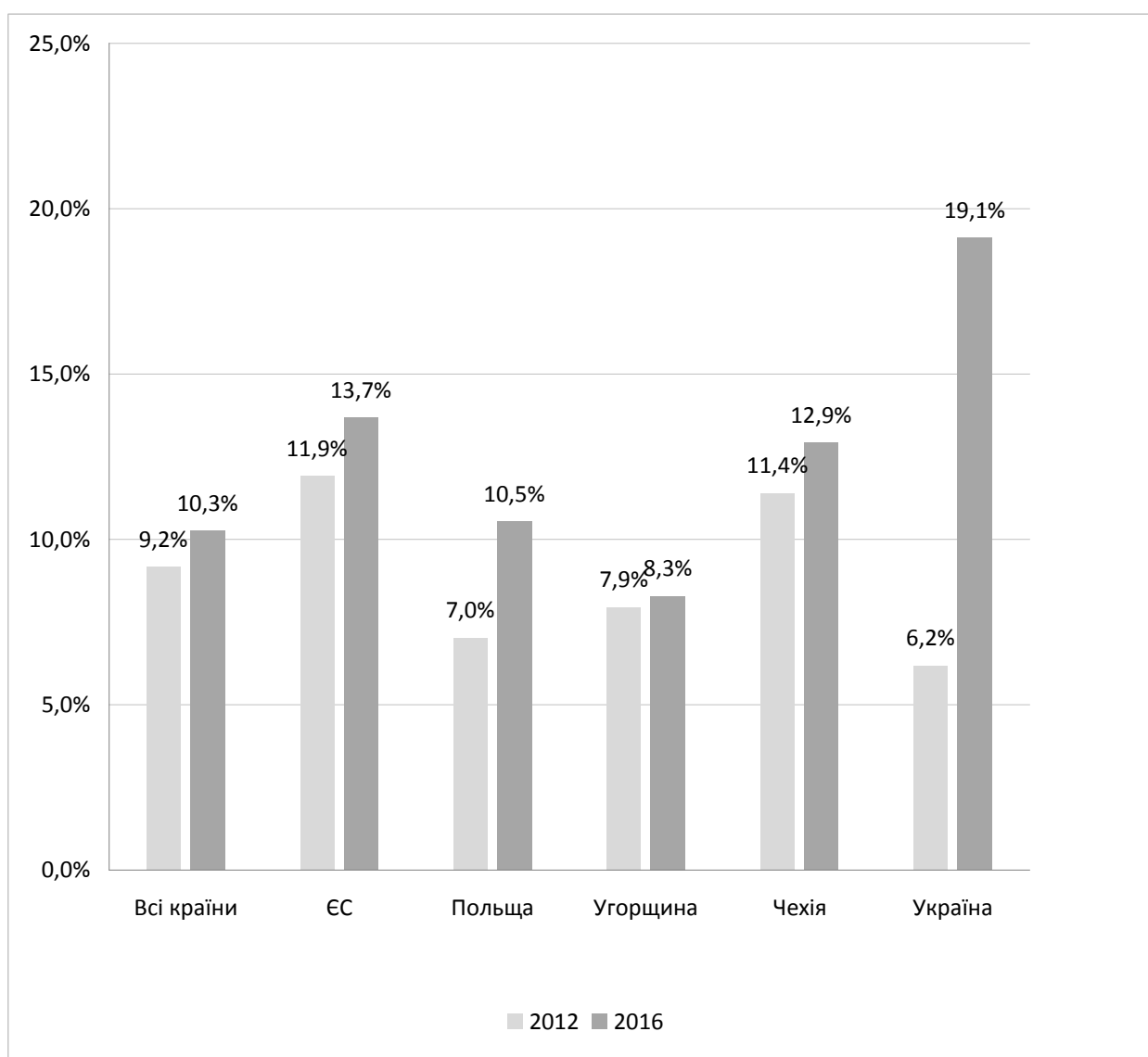
Частка експорту високотехнологічних товарів у загальному обсязі товарного експорту в світі впродовж 2012–2015 рр. стабільно трималася на рівні 19–19,2%, найшвидші темпи зростання цього показника серед основних торгових партнерів України спостерігалися в Російській Федерації (з 8,4 до 13,8% за чотири роки). Меншими темпами зростала частка високотехнологічного експорту в країнах – членах ОСЕР, Польщі, країнах ЄС. В Угорщині та Чехії частка високотехнологічного експорту зменшилася. За абсолютним показником частки високотехнологічного експорту Україна перебуває нижче, ніж її основні торговельні партнери, однак спостерігається позитивна динаміка – показник збільшився з 6,3% у 2012 р. до 7,2% у 2015 р. На рис. 1.13 наведено дані щодо частки високотехнологічних товарів у загальному експорті товарів у деяких країнах і регіонах у 2012 р. та 2015 р.



**Рис. 1.13. Частка високотехнологічних товарів у загальному експорті товарів у деяких країнах і регіонах у 2012 р. та 2015 р.**

*Джерело:* база даних Світового Банку. URL: <https://data.worldbank.org/topic/trade>

Експорт інформаційно-комп'ютерних технологій і телекомунікаційних послуг в Україні стрімко розвивався впродовж 2012–2016 рр., частка ІКТ у загальному обсязі експорту послуг збільшилася за цей період із 6,2 до 19,1%. У 2016 р. цей показник в Україні був більшим, ніж у основних торговельних партнерів України та більшим, ніж загальносвітовий показник (10,3%). У Польщі, Чехії, Угорщині та загалом у країнах ЄС частка ІКТ в експорті послуг збільшилася впродовж 2012–2016 рр. на 1–3 в.п. На рис. 1.14 наведено дані щодо частки ІКТ у загальному обсязі експорту послуг у 2012 р. та 2016 р.



**Рис. 1.14. Частка послуг у сфері ІКТ у загальному обсязі експорту послуг у 2012 р. і 2016 р.**

*Джерело:* база даних COT. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm)

### 1.3. Напрями змін сучасної торговельної політики

Зміна структури світової торгівлі відбувається під впливом таких основних чинників: зміни структури виробництва та споживання, технологічних інновацій, поширення глобалізації і торговельної політики.

Сучасна торговельна політика розвивається в інституційному середовищі Світової організації торгівлі (СОТ), створеної у 1995 р. з метою лібералізації міжнародної торгівлі.

*Лібералізація торгівлі в рамках СОТ.* Під політикою лібералізації торгівлі розуміють усунення бар'єрів для вільного обміну товарами та послугами між країнами. Лібералізація торгівлі передбачає скасування або зниження як тарифних, так і нетарифних бар'єрів (процедур ліцензування, квот або інших обмежень торгівлі). У сучасних умовах глобалізації світової економіки провідником політики лібералізації світової торгівлі є Світова організація торгівлі. Основною функцією СОТ є забезпечення передбачуваного та вільного руху торговельних потоків. Взаємні торговельні відносини країн – членів СОТ мають здійснюватися відповідно до режиму найбільшого сприяння, тобто якщо одна країна надає іншій будь-яку перевагу в торгівлі товарами, ця перевага має автоматично поширюватися на торгівлю товарами з рештою країн, стосовно яких діє зазначений режим.

Принцип національного режиму має виключити дискримінацію іноземних виробників у межах державного регулювання національної економіки. Водночас передбачається, що товарам іноземного походження надаватиметься такий само режим, що й національним, стосовно внутрішніх податків і зборів, а також національних законів, розпоряджень і правил, що регулюють зовнішню торгівлю. В умовах значної диференціації рівня економічного розвитку країн світу ця норма створює ризики для виробників менш розвинених країн, яких можуть витіснити з внутрішнього ринку конкурентоспроможні виробники з розвинених країн. З огляду на те, що країни, які розвиваються, становлять понад дві третини всіх членів СОТ, масштаби цієї асиметрії є досить значними.

Торговельна нерівність поглиблюється через асиметричність торговельних режимів країн, які були членами ГАТТ на момент створення

СОТ, і нових членів, прийнятих до організації після 1995 р. Зокрема несиметричними є торговельні режими України та її основних торговельних партнерів у рамках СОТ. Україна є членом групи VRAMs (Very Recently Acceded Members) – групи країн, які зовсім недавно приєдналися до СОТ.

Усі країни, що набувають членства у СОТ пізніше за своїх торговельних партнерів, змушені домовлятися з останніми щодо надання їм доступу до своїх ринків. Так, до Робочої групи з розгляду заявки України щодо приєднання України до СОТ входило 49 країн (країни ЄС вели переговори як один учасник). З огляду на те, що, відповідно до Статті І ГАТТ 1994 р., члени СОТ застосовують режим найбільшого сприяння, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо мит, податків і зборів, якими користується та/або користуватиметься іноземний суб'єкт господарської діяльності будь-якої іншої держави, зобов'язання нових членів СОТ щодо відкриття своїх ринків виявляються жорсткішими. Отже, виникає асиметричність у торговельних режимах нових і старих членів СОТ.

Інший чинник, що поглиблює асиметричність, – це так звані зобов'язання (домовленості) "СОТ-плюс" для нових членів, що є ширшими і жорсткішими, ніж зобов'язання "старих" членів СОТ, особливо тих, які були членами ГАТТ. До останніх належать найрозвиненіші країни світу, які є основними торговельними партнерами України.

Зобов'язання "СОТ-плюс" перевищують наявні вимоги угод СОТ. Їхній вплив на правовий режим СОТ до приєднання Китаю (2001 р.) був незначним, проте після приєднання Китаю режим СОТ поповнився значною кількістю нових норм щодо торговельних режимів, інвестиційних режимів та економічної системи [7].

До зобов'язань "СОТ-плюс" належать, зокрема, зобов'язання України щодо зв'язування експортного мита. Загалом СОТ не вимагає від своїх членів зв'язування експортних тарифів (на відміну від жорстких вимог стосовно зв'язування імпорتنих тарифів). Країни, що розвиваються, мають можливість використовувати вивізні мита як законний інструмент для власного економічного розвитку – свобода накласти вивізні мита гарантує, що вони

можуть за рахунок своїх сировинних ресурсів розвивати власні переробні потужності й експортувати продукти з більшою часткою доданої вартості замість того, щоб вивозити їх у більш розвинені країни.

Утім у рамках домовленостей "СОТ-плюс" декілька країн – Монголія, Хорватія, Саудівська Аравія, Латвія, Україна, В'єтнам і Китай – мають зобов'язання щодо зниження ставок або скасування експортного мита. Україна зобов'язалася зменшити до значення 10% протягом шести років експортне мито на насіння олійних культур (соняшника, рижу, льону), поступово зменшити експортне мито на живу худобу (до 10%) та шкірсировину (до 20%), зменшити експортне мито на брухт та відходи чорних металів, брухт легованих чорних металів, брухт кольорових металів і напівфабрикатів з їх використанням.

У табл.1.1 представлено географічну структуру зовнішньої торгівлі України товарами у 2017 р. з виокремленням найбільших торговельних партнерів, які є членами СОТ. Серед першої трійки імпортерів вітчизняних товарів – Російська Федерація, Польща й Туреччина, а до трійки найбільших експортерів в Україну належать Російська Федерація, Китай і Німеччина.

*Таблиця 1.1*

**Обсяги зовнішньої торгівлі України товарами з найбільшими торговельними партнерами у 2017 р., млн дол. США**

<b>Країна</b>	<b>Експорт, млн дол. США</b>	<b>Імпорт, млн дол. США</b>	<b>Сальдо, млн дол. США</b>
<b>Загалом</b>	43264,7	49607,2	-6342,4
Російська Федерація	3936,5	7204,0	-3267,5
Польща	2724,6	3453,8	-729,2
Туреччина	2519,1	1262,6	1256,6
Китай	2039,3	5648,7	-3609,3
Німеччина	1754,1	5445,0	-3690,8

*Джерело:* складено автором за даними: Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у січні–грудні 2017 р. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>

Для порівняння тарифних торговельних режимів України та її найбільших торговельних партнерів у СОТ у табл. 1.2 наведено дані щодо умов СОТ, які визначають "дозволений" рівень тарифного захисту їхніх товарних ринків.



**Порівняння тарифних торговельних режимів України та її основних торговельних партнерів – членів СОТ**

Країна	Середній зв'язаний тариф, %			Тарифні квоти на сільськогосподарські товари, % тарифних ліній	Спеціальні захисні заходи для сільськогосподарських товарів, % тарифних ліній
	усі товари	сільськогосподарські товари	несільськогосподарські товари		
Російська Федерація	7,6	11,0	7,1	3,2	0
ЄС	4,8	10,9	3,9	11,3	23,9
Китай	10	15,7	9,2	4,5	0
Туреччина	28,6	61,0	17,0	0	0
Україна	5,8	11,0	5,0	0,3	0

*Джерело:* складено автором за даними: World Tariff Profiles 2016. Printed by WTO Secretariat. URL: [http://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/world\\_tariff\\_profiles16\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles16_e.htm)

Найбільш захищеними ринками країн – членів СОТ є ринки сільськогосподарських товарів, що проявляється у вищому рівні зв'язаного мита, захисті найчутливіших ринків тарифними квотами та запровадженні деякими країнами спеціальних захисних заходів, передбачених в Угоді про сільське господарство СОТ. Із наведених у табл. 1.2 даних видно, що Україна має відносно невисокий рівень середнього зв'язаного тарифу на сільськогосподарські товари, як порівняти з її торговельними партнерами (11%). Зауважимо, що торговельні партнери України із приблизно подібним або навіть нижчим рівнем середнього зв'язаного тарифу на сільськогосподарські товари (ЄС, Російська Федерація) мають значно більше можливостей для захисту ринків чутливих сільськогосподарських товарів тарифними квотами. ЄС захищає тарифними квотами 11,3% тарифних ліній сільськогосподарських товарів, Російська Федерація – 3,2%, Китай – 4,5%, а Україна має тарифну квоту лише на цукор-сирець із тростини. Зазначимо також, що навіть після скорочення за формулою Доха-раунду рівень тарифного захисту агропродовольчого ринку України буде набагато нижчим, ніж у її торговельних партнерів.

Можливості України щодо захисту внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції обмежені відмовою від використання спеціальних захисних заходів СОТ відповідно до Угоди про сільське

господарство СОТ, які зводяться до права певних членів СОТ уживати спеціальних захисних заходів задля створення тимчасового буфера для власних сільськогосподарських виробників від негативного економічного впливу зниження цін або стрімкого зростання імпорту. Право на вживання цих заходів мають 38 "старих" членів СОТ, які наприкінці Уругвайського раунду перевели нетарифні обмеження у тарифні.

*Виклики СОТ на сучасному етапі.* В останні роки СОТ наразилася на багато викликів, які впливають як на її діяльність, так і на світову торгівлю. Найочевиднішим викликом є повільний перебіг нинішнього Дохійського раунду багатосторонніх торговельних переговорів щодо подальшої лібералізації торгівлі та реформування СОТ, який триває з 2001 р. Дохійський раунд орієнтований на зниження критичних торгових бар'єрів у таких сферах, як сільське господарство, промислові товари та послуги. Найсуттєвіші розбіжності проявилися між розвиненими країнами на чолі з ЄС, США та Японією і основними країнами, що розвиваються, – Індією, Бразилією, Китаєм і ПАР. Є також значна розбіжність між ЄС і США у поглядах стосовно їхніх субсидій на розвиток сільського господарства. Однак, незважаючи на ці серйозні розбіжності, на 10-й Міністерській конференції СОТ, що відбулася у м. Найробі (Кенія) у 2015 р., вдалося досягти реального прогресу у виконанні порядку денного Дохійського раунду, зокрема в частині скасування експортних субсидій, що є особливо важливою для України, яка ще під час вступу до СОТ узяла на себе зобов'язання щодо їх невикористання.

Суттєві виклики для СОТ створює економічна експансія великих країн, що швидко розвиваються, насамперед Китаю. Розвинені країни, зокрема ЄС та США, змушені захищати своїх виробників від китайського демпінгу та державних субсидій. Із протидією посиленню позицій Китаю у світовій економіці пов'язується створення з ініціативи США двох трансокеанських партнерств – Тихоокеанського (англ. Trans-Pacific Partnership, TPP) і Атлантичного (англ. Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP). Трансатлантичне партнерство в разі його створення послабить позиції Китаю на ринках ЄС. Транстихоокеанське партнерство, угоду про створення якого

було підписано 5 жовтня 2015 р., і з якого США вийшли на початку 2017 р. до ратифікації цієї угоди, було покликане послабити позиції Китаю на ринках його традиційних торговельних партнерів – Японії, Південної Кореї, Тайваню, Австралії, Нової Зеландії, В'єтнаму, Сінгапуру, Філіппін. Це партнерство мало б охоплювати чверть обороту світової торгівлі, а разом із трансатлантичним партнерством у разі його успішного створення ці два меганаціональні партнерства могли б охопити 65% світової торгівлі, що, безперечно, істотно зменшило б роль системи багатосторонніх домовленостей СОТ.

Вочевидь, регіоналізація світової торгівлі створює суттєві виклики для СОТ. Упродовж останніх двох десятиліть стрімко розростається мережа регіональних торговельних угод. Регіональні торговельні угоди – це угоди двох або більше держав, що створюють зону вільної торгівлі, митний союз або глибші інтеграційні об'єднання. Можна навіть стверджувати, що нині регіоналізм підмінює багатосторонню лібералізацію – минуло вже понад 20 років після останнього результативного Уругвайського раунду переговорів ГАТТ/СОТ, а наступний раунд так і не завершено. Після створення регіональної торговельної угоди між Монголією та Японією у червні 2016 р. серед членів СОТ не лишилося країн, які б не мали чинних регіональних угод. Станом на 1 грудня 2016 р. секретаріат СОТ отримав повідомлення про 270 чинних регіональних торговельних угод. З одного боку, регіональні угоди створюють можливість глибшої лібералізації торгівлі для країн-учасниць, ніж це є можливим у межах багатосторонніх угод СОТ. З іншого ж боку, поява і зростання кількості регіональних торговельних угод створюють середовище неоднорідності правил торгівлі, а отже, спотворюють конкуренцію на світовому ринку. Зі збільшенням кількості цих угод виникає так званий ефект «миски спагеті» (англ. *spaghetti bowl*) – коли цілий ряд країн одночасно перебуває в різних торговельних союзах. У результаті з'являється безліч правил торгівлі, різних адміністративних процедур тощо, які серйозно ускладнюють торговельне законодавство й ведення торговельної політики. Неоднорідність правил торговельної політики спотворює умови конкуренції

на світовому ринку, що призводить до порушення фундаментального принципу ГАТТ/СОТ – принципу недискримінації.

Укладання регіональних торговельних угод не вирішує проблеми несиметричності торговельних режимів членів СОТ. Регіональні інтеграційні об'єднання формуються навколо центрів інтеграції, таких як ЄС, США, Японія тощо, а останнім часом – і Російська Федерація. Такі інтеграційні центри мають більшу переговорну владу та ресурси, тому в разі укладання ними двосторонніх угод із менш розвиненими економіками неможливо уникнути асиметричності в домовленостях на користь перших. Останнім часом спостерігається тенденція до укладання регіональних угод нового формату, які передбачають не тільки глибшу лібералізацію торговельних режимів, а й удосконалення інституційного середовища для розвитку спільного бізнесу. Зокрема, ЄС у більшості випадків укладає Угоди про асоціації або митні союзи, які передбачають створення всеосяжних ЗВТ. Із країнами – кандидатами на вступ до ЄС Європейський Союз укладає угоди про стабілізацію та асоціацію. Мета ЄС полягає в тому, щоб стати потужним регіональним інтегратором зони вільної торгівлі та забезпечити подальшу лібералізацію торгівлі, виходячи за межі відкриття ринку, що може бути досягнуто в рамках СОТ. Результатом таких поглиблених і всеосяжних торговельних угод ЄС є зростання конкурентоспроможності європейських товарів на ринках учасників угод і отримання кращого доступу до сировинних ресурсів цих країн.

*Сучасні тенденції поширення протекціонізму у світовій торгівлі.* Особливістю сучасного етапу розвитку торговельної політики, крім поширення регіональних торговельних угод, є тенденція до зведення бар'єрів на шляху торгівлі, тобто поширення заходів протекціоністської політики. Незважаючи на зусилля СОТ у напрямі лібералізації торгівлі, країни-члени СОТ продовжують активно вживати заходів протекціоністської політики з метою захисту місцевих підприємств і робочих місць від іноземної конкуренції.

Основними аргументами на користь проведення політики протекціонізму є такі:

- захист нових перспективних галузей на основі нових технологій у період їх зародження (англ. *sunrise industries*). Прикладами таких галузей є Інтернет і телекомунікації у 1990-ті роки, альтернативна енергетика у період з 2003 р. до 2007 р., комп'ютерні соціальні мережі та хмарні обчислення у 2011–2012 рр. Протекціоністська політика створює для нових підприємств можливість розвиватися, зростати і стати конкурентоспроможними на світовому ринку;
- захист галузей внутрішнього виробництва з метою розвитку конкурентних переваг. Наприклад, в умовах захисту від конкуренції вітчизняні підприємства можуть розширювати виробництво і зміцнювати свої конкурентні позиції за рахунок економії на масштабі. Згодом вони можуть інвестувати кошти у виробництво та людський капітал. У разі успішності такої політики поступово зменшується і зрештою зникає потреба в торговельних бар'єрах для захисту цих галузей від іноземної конкуренції. Прикладом успішної реалізації заходів торговельної політики щодо захисту галузей внутрішнього виробництва в Україні є впровадження з 1999 р. вивізного (експортного) мита на насіння соняшнику, що дало змогу не тільки розвинути олієпереробну галузь усередині країни, а й стати одним із провідних світових експортерів соняшникової олії. Олієпереробна галузь залишається конкурентною і після зниження рівня експортного мита в результаті виконання зобов'язань перед СОТ;
- захист галузей промисловості, які зникають (англ. *sunset industries*). Мета протекціоністських заходів для таких галузей – уникнути негативних наслідків їх некерованого занепаду. Прикладами використання заходів протекціонізму для галузей у стані занепаду була підтримка Великою Британією суднобудування у 1950-х роках, виробництва автомобілів в 1970-х роках, а також виробництва сталі в 1990-х роках;
- захист стратегічних галузей. Торговельні бар'єри також можуть бути встановлені для захисту стратегічних галузей, таких як енергетика, водні

ресурси, виробництво сталі, озброєння та продовольства. Неявна мета Спільної сільськогосподарської політики ЄС полягає у створенні продовольчої безпеки для Європи через захист сільськогосподарського сектора. В Україні прикладом захисту стратегічних галузей може бути захист борошномельної та хлібопекарської промисловості, важливих для забезпечення продовольчої безпеки держави, шляхом створення бар'єрів для експорту продовольчого зерна, для чого використовувалися різні механізми – експортні квоти, заборони експорту, а з 2012 р. – обмеження обсягів експорту зерна шляхом укладання Меморандуму між учасниками ринку та профільним міністерством;

- захист невідновлюваних ресурсів. Невідновлювані ресурси, зокрема й нафту, розглядають у СОТ як окремий випадок, коли нормальні правила вільної торгівлі часто відкидають. Прикладом є встановлення квот на видобуток нафти країнами Близького Сходу, які з метою збереження у довгостроковій перспективі своїх позицій експортерів нафти обмежують її експорт у короткостроковій перспективі;
- запобігання недобросовісній конкуренції. Бар'єри можуть бути встановлені для запобігання недобросовісній конкуренції, наприклад, у разі демпінгової політики іноземних конкурентів на внутрішньому ринку країни;
- збереження робочих місць. Захист внутрішніх галузей від конкуренції дає змогу в короткостроковій перспективі зберегти робочі місця;
- збереження довкілля. Торговельні бар'єри впроваджуються задля збереження довкілля або протидії знищенню природних ресурсів. Прикладом може бути впроваджена у 2015 р. заборона на вивезення лісу-кругляку з України, наслідком чого стало зменшення масштабів вирубки лісів;
- уникнення надмірної спеціалізації. Є межа використання країнами теорії порівняльних переваг, після якої унаслідок надмірної спеціалізації на найбільш конкурентних галузях країна може втратити інші. Це підвищує вразливість до ризиків глобальних спадів і створює надмірну залежність від міжнародної торгівлі. Заходи протекціонізму дають змогу

дотримуватися доцільної економічної стратегії, зберігаючи певний рівень самодостатності.

Додатково до наведених вище економічних аргументів політики протекціонізму протекціоністські заходи можуть упроваджувати з політичних причин. Прикладом може бути впровадження Україною з 2016 р. заборони на ввезення на митну територію держави окремих видів сільськогосподарських товарів, що походять із Російської Федерації, як відповідь на уведення в дію з 2016 р. заборони (ембарго) на імпорт із України на територію РФ окремих видів сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства.

Інструментами протекціоністської політики держави є тарифні й нетарифні методи регулювання експортно-імпортних операцій. Друга половина ХХ ст. характеризується значним зниженням тарифних бар'єрів, але замість них починають застосовувати нетрадиційні методи, які однаково відроджують протекціоністські тенденції. Розширення спектра протекціоністських форм і методів відбувається внаслідок використання нетарифних торговельних обмежень, що їх особливо активно використовують індустріально розвинені країни. СОТ провадить активну політику протидії використанню санітарних та фітосанітарних заходів і заходів технічного регулювання як бар'єрів у торгівлі в рамках Угоди про застосування санітарних та фітосанітарних заходів та Угоди про технічні бар'єри у торгівлі. Нетарифні торговельні бар'єри знижуються також у процесі укладання регіональних торговельних угод. Наприклад, зниження технічних торговельних бар'єрів, зокрема пов'язаних із санітарними та фітосанітарними стандартами, захищеними географічними назвами тощо, є основним питанням у процесі створення зони вільної торгівлі між ЄС і США.

Сучасна політика протекціонізму використовує такі *інструменти*: імпортні та експортні тарифи; імпортні квоти, зокрема тарифні квоти; кількісні обмеження експорту; адміністративні бар'єри (у т.ч. пов'язані з політикою безпеки продовольства); антидемпінгове, антисубсидійне законодавство, захисні заходи; прямі субсидії; експортні субсидії;

використання прав інтелектуальної власності, патентної системи розвиненими країнами; міграційна політика; політичні кампанії стимулювання попиту на вітчизняні товари; преференційні системи державних закупівель; методи розвинених країн – системи сертифікації для експорту, стандарти охорони довкілля тощо.

Частину цих інструментів зарезервовано у системі угод ГАТТ/СОТ. До них належать так звані надзвичайні заходи захисту, а також механізм перегляду зобов'язань відповідно до ст. XXVIII ГАТТ.

За певних умов, які загрожують внутрішньому ринку країн, члени СОТ можуть вдаватися до антидемпінгових, компенсаційних, спеціальних і загальних захисних заходів. У поєднанні з активною політикою стимулювання внутрішніх виробників заходи захисту створюють умови для імпортозаміщення на відповідних товарних ринках і для покращення торговельного балансу країни.

Перегляд зобов'язань відповідно до ст. XXVIII ГАТТ – єдиний із перелічених вище надзвичайних механізмів СОТ, який у разі успішного впровадження дає змогу змінити умови доступу до ринку на постійній основі. Положення зазначеної статті встановлюють можливість для сторони системи угод ГАТТ/СОТ відмовитися від зроблених нею поступок щодо доступу на внутрішній ринок за умови відповідної компенсації іншим зацікавленим сторонам, які через це зазнають впливу. Основний недолік процедури перегляду полягає у її довготривалості, адже країни-заявники, намагаючись домовитися, втягуються у тривалу процедуру, й обумовлено це, насамперед, ризиком втрати репутації. У результаті багато країн відмовляються від механізму перегляду зобов'язань на користь тимчасових інструментів (захисні заходи, антидемпінгове та компенсаційні мита).

У період світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. і на початку періоду відновлення більшість країн – членів СОТ застосували протекціоністські заходи в рамках, передбачених угодами СОТ. Початок кризи 2008 р. можна вважати початком періоду поживлення політики торговельного протекціонізму, адже, згідно з даними СОТ, із 2978 торговельних обмежувальних заходів, уведених у дію членами СОТ із 2008



р., тільки 740 було скасовано до середині жовтня 2016 р. Загальна кількість чинних станом на жовтень 2016 р. обмежувальних заходів становить 2238 [8].

Останнім часом набули поширення засоби *неопротекціонізму* – обмеження на міжнародну торгівлю, які впроваджують країни на додачу до традиційних форм обмеження небажаного імпорту/експорту товарів. Обсяг і методи застосування засобів неопротекціонізму значною мірою регулюються національними правилами, що серйозно ускладнює протидію їм із боку експортера. Найпоширеніші заходи неопротекціонізму – "добровільні" обмеження експорту, участь держави у зовнішньоторговельних заходах, преференційна політика у сфері державних закупівель, вимоги щодо місцевих компонентів, експортне кредитування та страхування, маневрування валютним курсом тощо.

Сутність системи "добровільних" обмежень експорту полягає у примушуванні експортерів брати на себе зобов'язання щодо обмеження експорту певних товарів. Умовна "добровільність", по суті, є способом уникнути серйозніших і жорсткіших протекціоністських обмежень з боку держави. Прикладом може бути щорічне (з 2012 р.) підписання Меморандуму між експортерами зерна та Міністерством аграрної політики і продовольства України, у якому визначаються верхні межі обсягів експорту зернових із України та який укладається з метою уникнення заборон на експорт.

До засобів неопротекціонізму слід віднести й різного роду непряме субсидування експорту, спрямоване на підвищення конкурентоспроможності національних товарів на зовнішніх ринках. Після відмови країн, які мали право використовувати експортні субсидії, від прямого субсидування експорту внаслідок виконання рішень 10-ої Міністерської конференції СОТ (м. Найробі, 2015 р.), очікується подальше поширення непрямих методів підтримки експорту.

Важливою формою непрямого субсидування є надання податкових пільг підприємствам-експортерам. Субсидуванням є також обмін іноземної валюти на національну валюту для експортерів за вищим, як порівняти з

офіційним, курсом. Цей захід широко використовують країни, що розвиваються. Крім субсидування, нині особливого значення набувають такі форми неопротекціонізму, як надання державних експортних кредитів і державне страхування приватних експортних кредитів. Експортне кредитування, зокрема, охоплює близько 12–20% усього обсягу експорту розвинених країн. Спостерігається поступове розширення практики страхування експортних поставок. Подовжується термін страхування, полегшуються умови виплати страховки тощо. Ще одна форма підтримки експорту – утримання державних представництв за кордоном, які займаються рекламою національних товарів, інформаційною та організаційною підтримкою експортерів.

До заходів політики неопротекціонізму належить також преференційна політика в системах державних закупівель, згідно з якою від державних органів і підприємств вимагають закуповувати певні товари тільки у національних фірм. Поширенню цієї практики протидіють зусилля СОТ щодо залучення своїх членів до Угоди про державні закупівлі та укладання регіональних торговельних угод, які відкривають ринки державних закупівель сторін. Слід зазначити, що станом на 28 вересня 2018 р. лише 19 членів СОТ підписали Угоду про державні закупівлі (28 країн-членів ЄС підписали Угоду як одна сторона). Ще 10 країн – у процесі приєднання до Угоди. Україна приєдналася до Угоди про державні закупівлі у 2016 р., крім того, має зобов'язання щодо лібералізації ринку держзакупівель відповідно до Угоди про асоціацію з ЄС.

Вимога щодо місцевих компонентів (локалізації) також вважається прихованим методом протекціоністської торговельної політики держави. Країни, що розвиваються, вимагають, що у кінцевому продукті, призначеному для продажу на внутрішньому ринку, містилася певна частка місцевих компонентів. Це відбувається в рамках політики імпортозаміщення, яка передбачає створення та нарощування національної бази виробництва товарів проміжного споживання з тим, щоб надалі відмовитися від їх імпорту.

Уряди можуть також надавати вітчизняним фірмам субсидії, які з часом призводять до зниження цін та зменшення імпорту. Уряди розвинених країн надають такі субсидії не лише для стартапів малого та середньому бізнесу, а й для запуску та підтримки великих проектів, найвідомішими з яких є проект розвитку Airbus у ЄС, підтримка корпорації Boeing у США.

#### **1.4. Нова протекціоністська торговельна політика США: висновки для України**

Черговий сплеск політики протекціонізму в торгівлі розпочався після приходу до влади президента США Дональда Трампа.

Загалом зміни торкнулися торговельної політики США в чотирьох аспектах:

- 1) відмови від Транстихоокеанського партнерства, ТТП (Trans-Pacific Partnership, TPP), створення якого активно просувала попередня адміністрація США;
- 2) проголошення намірів переглянути умови Північноамериканської зони вільної торгівлі (North American Free Trade Agreement, NAFTA);
- 3) відмови від укладання багатосторонніх торговельних угод на користь двосторонніх;
- 4) намірів підвищити імпортні тарифи на товари з Мексики та Китаю, які, зокрема, погрожують перерости в торговельну війну між США й Китаєм.

Вочевидь, посилення протекціонізму в торговельній політиці США спричинить зміни в торговельній політиці країн світу й у всій системі світової торгівлі. Їх необхідно аналізувати з позицій торговельних інтересів України – які ризики вони несуть і які можливості можуть відкрити в торгівлі та розвитку внутрішнього виробництва – і враховувати ці ризики та можливості в торговельній політиці країни.

Так, президент США Дональд Трамп у січні 2017 р. підписав указ щодо виходу США з торговельної угоди про Транстихоокеанське партнерство й оголосив про наміри збільшити імпортні тарифи на товари з Китаю, Мексики

та деякі товари з інших країн [9]. ТТП стало результатом десятирічного процесу, протягом якого склад його учасників поступово розширювався. Початковим кроком стало підписання у 2005 р. угоди про Транстихоокеанське стратегічне економічне партнерство між Новою Зеландією, Сінгапуром, Чилі та Брунеєм. У 2008 р. до переговорів приєдналися США, Австралія, Перу та В'єтнам. Упродовж наступних п'яти років до переговорів приєдналися Малайзія (2010 р.), Канада та Мексика (2012 р.) і Японія (2013 р.). ТТП проектувалося як «жива угода», тобто відкрита для будь-яких майбутніх членів, зокрема й Китаю, які зможуть її підписати на умовах, визначених засновниками. Це визначило стратегічну спрямованість угоди. Навіть без Китаю ТТП мало би стати найбільшим регіональним блоком у світі з населенням країн-учасниць понад 800 млн осіб (2016 р.) і сукупним ВВП близько 28 млрд дол. США. Частка у світовому ВВП та експорті мала сягнути 40%.

Уже 16 серпня 2017 р. розпочалися переговори щодо перегляду NAFTA між США, Канадою та Мексикою. Наступним кроком протекціоністської політики США стало впровадження з 23 березня 2018 р. загальних захисних заходів у вигляді додаткового 25% ввізного мита на сталь і 10% – на алюміній. Ці заходи впроваджено для більшості країн (за деякими винятками), зокрема й Китаю. 3 квітня 2018 р. Китай направив нотифікацію в Комітет із загальних захисних заходів СОТ [10], у якій повідомив про впровадження еквівалентних заходів (призупинення поступок) у формі підвищення імпорتنих тарифів на товари із США, перелік яких наведено в додатку до цієї нотифікації. Цей перелік включає, зокрема, свинину, фрукти, вина, горіхи. 3 квітня 2018 р. адміністрація президента США опублікувала список із 1300 товарів, на які було запропоновано ввести додаткові тарифи в торгівлі з Китаєм (після консультацій із американським бізнесом) [11]. У відповідь Китай оголосив про наміри вжити проти товарів із США еквівалентних торговельних заходів, зокрема впровадити додаткове 25% мито на імпорт літаків, автомобілів та сої. США є найбільшим світовим експортером сої, і майже

60% експорту сої із США припадає на Китай. З іншого боку, в 2017 р. вартість імпорту сої в Китаї становила 12 млрд дол. США, частка Китаю у світовому імпорті сої становила 60%, і третина обсягів імпорту забезпечувалася за рахунок США. Аналітики аграрних ринків Китаю вважають, що в разі впровадження додаткового 25% мита на імпорт сої із США відбудеться заміщення американського імпорту імпортом із Бразилії, Російської Федерації, Індії та Аргентини [12].

Очевидно, що в торговельній політиці України доцільно використати можливості, які відкриваються для експорту вітчизняної сої на ринок Китаю внаслідок торговельного спору із США, адже за будь-якого сценарію розвитку спору Китай вдасться до політики заміщення сої із США за рахунок інших імпортерів.

У своїй торговельній політиці президент США спирається на розробки Інституту економічної політики (Вашингтон, США), співробітники якого послідовно критикують торговельну політику США від часу підписання у 1994 р. Північноамериканської зони вільної торгівлі (NAFTA). Основними аргументами співробітників цього інституту є такі: угоди про ЗВТ, укладені США з іншими країнами, спрямовані на просування інтересів американських міжнародних інвесторів в обмін на доходи й гарантії зайнятості американських виробників. Так, тільки шість із 30 глав NAFTA безпосередньо стосуються вирішення питань торгівлі, а решта встановлюють правила, що захищають інтереси транснаціональних інвесторів. Угода містить обмеження на внутрішню політику, зокрема на політику уряду у сфері місцевих закупівель. Тому співробітники Інституту економічної політики доводять, що угоди про ЗВТ спустошили виробничу базу США і знизили рівень економічної безпеки мільйонів американців. Зокрема від двосторонньої угоди про вільну торгівлю з Південною Кореєю США втратили 95 тис. робочих місць, хоча її укладання передбачало створення 70 тис. нових робочих місць [13].

Проте серед дослідників проблем зовнішньоторговельних відносин США існують і протилежні думки щодо ролі зовнішньоторговельних угод.

Зокрема вчені університету Меріленд (США) Тодд Еллі та Ендрю Лагг здійснили масштабне порівняння тексту угоди ТТП і текстів усіх 74 торговельних угод, які укладали з 1995 р. усі члени ТТП [14]. Дослідження виявило, що в тексті ТРР непропорційно переважають положення десяти попередніх преференційних торговельних угод США. Крім того, зміст спірних розділів, які найбільше критикують противники ТРР, зокрема й розділ про інвестиції, найбільшою мірою перенесено з інших угод США (88% тексту розділу про інвестиції взято з тексту угоди між США та Оманом). Автори доходять висновку, що в цій мегарегіональній угоді саме США визначили глобальні торговельні правила на ХХІ століття. На думку авторів, ТРР є наочною демонстрацією не лише того, як потужні держави використовують інститути світової торгівлі для просування власних стратегічних інтересів, а й того, як вони закріплюють установлені ними правила торгівлі в міжнародній практиці. Адже ТТП як перша мегарегіональна угода могла би стати стандартом для всіх майбутніх регіональних угод, навіть більше – базисом для багатосторонніх переговорів у рамках СОТ, що забезпечило би домінування США в майбутніх інститутах торговельної інтеграції.

Безперечно, з погляду наслідків поширення торговельних правил щодо захисту інвестицій, які закріплює США в багатосторонніх та двосторонніх торговельних угодах, починаючи з NAFTA, відмова США від ТТП усуває або відтерміновує загрози посилення політичного впливу транснаціональних корпорацій в Україні. Йдеться про механізм вирішення спорів між інвестором і державою (Investor to State Dispute Settlement, ISDS), відповідно до якого окремі компанії можуть подати на країну позов до арбітражного суду за дискримінацію. ISDS є інструментом міжнародного публічного права, й відповідні положення містяться в деяких міжнародних торговельних угодах – NAFTA (глава 11), ТТП (глави 9 і 28) і Всеосяжній торговельно-інвестиційній угоді між Канадою і Європейським Союзом (Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA) (глави 3 і 4). Як доводить

дослідження, проведене Годдом Такером із Кембриджського університету, на основі інтерв'ю з 90 арбітрами завершених справ, від самого початку терези правосуддя схилиються на бік інвесторів [15].

З іншого боку, згідно з даними Офісу торговельного представника США (березень 2015 р.) [16], уряд США не програв жодної справи проти інвесторів із інших країн у рамках ISDS. Згідно з даними Конференції об'єднаних націй із торгівлі та розвитку (United Nations Conference on Trade And Development – UNCTAD) за 2014 р. [17], 60% усіх справ було порушено проти країн, що розвиваються, і країн із перехідною економікою. З іншого боку, із 42 справ у 2014 р. 35 порушили інвестори з розвинених країн: Нідерланди – сім, Велика Британія – п'ять, США – п'ять, Франція – чотири, Канада – три, Бельгія, Кіпр, Іспанія – по дві. Існує загальна тенденція, відповідно до якої інвестори з розвинених країн, насамперед США, Канади й декількох країн ЄС, є основними користувачами механізму ISDS – на них припадає 80% позовів.

Отже, іноземні інвестори застосовують ISDS як механізм протидії регулюванню їхньої діяльності урядами приймаючої сторони. Транснаціональні корпорації використовують торговельні та інвестиційні угоди, щоб отримати компенсації після впровадження урядами приймаючої сторони заходів з охорони здоров'я, захисту довкілля та ін., що впливають на прибутки корпорацій. Класичними прикладами є: вимоги тютюнової корпорації Philip Morris до уряду Уругваю щодо компенсації у розмірі 2 млрд дол. США за впровадження обов'язкового попередження про шкоду паління на пачках сигарет; позов на суму понад 3,7 млрд дол. США від шведської компанії Vattenfall до уряду Німеччини після рішення останнього щодо поетапної відмови від ядерної енергетики; позов канадської компанії Lone Pine до уряду Канади через свою дочірню компанію у США після впровадження канадською провінцією Квебек мораторію на видобуток сланцевого газу з екологічних міркувань.

Ці позови стали можливими тому, що в інтересах ТНК визначення експропріації було поширено на дії, розпочаті урядом, які потенційно могли негативно вплинути на доходи корпорацій [18]. Отже, якщо дії урядів стосовно захисту здоров'я населення й довкілля водночас зменшують доходи ТНК, у арбітражних судах їх можуть трактувати як «непрямую експропріацію».

Під час переговорів щодо СЕТА й Трансатлантичної угоди між США та ЄС (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) декілька країн ЄС і Канада були проти введення положень про механізми ISDS у ці договори. Деякі країни ЄС, зокрема, вважали, що ці положення відкривають шлях американським ТНК на їхній ринок. Так, Європейська Комісія у травні 2014 р. ініціювала публічні консультації стосовно намірів розширити права іноземних інвесторів в угоді із США.

Проте відповідні розділи було внесено в договори СЕТА і TTIP. Тому можна припустити, що після підписання зазначених угод усі розвинені країни наполягатимуть на включенні цих положень у нові регіональні торговельні угоди. Це створить небезпеку посилення політичного впливу ТНК в Україні внаслідок укладання нею наступних регіональних угод. Уже в Угоді про вільну торгівлю України з Канадою (Canada-Ukraine Free Trade Agreement, CUFTA), за основу якої взято відповідні угоди, що існують у контексті NAFTA, передбачено жорсткіший механізм урегулювання спорів, аж до фінансової відповідальності сторін (розділ 17) [19]. З огляду на слабку інституційну спроможність уряду України у сфері захисту торговельних інтересів, це створює ризики негативних наслідків.

Про реальність цих ризиків свідчить проілюстрований Годдом Такером [20] досвід Молдови, уряд якої також має низькі інституційні спроможності для вирішення справ у міжнародних арбітражних судах.

У 2009 р. молдовські суди постановили, що установи виконавчої влади цієї країни незаконно надали в ексклюзивну концесію французькій компанії Franck Arif безмитні магазини в Міжнародному аеропорту Кишинєва. Суди



Молдови довели, що адміністрація аеропорту порушила умови конкурентних тендерних процесів на користь французької компанії. У відповідь на рішення молдовських судів Franck Arif подав позов проти Молдови за порушення двосторонньої Інвестиційної угоди між Молдовою та Францією в рамках ISDS. У своїй постанові від квітня 2013 р. інвестиційний арбітраж зазначив, що молдовські суди «застосовували молдовський закон справедливо й сумлінно», працювали без надмірних затримок, «прийняли обґрунтовані рішення», діяли неупереджено та компетентно, а їхні рішення мали «економічний сенс». Однак, на думку арбітражного суду, молдовські суди не врахували зобов'язань Молдови за Інвестиційною угодою між Молдовою та Францією, а судові рішення перешкоджали інвестиціям Franck Arif.

Інший можливий напрям впливу протекціоністської політики США на торговельну політику України – можливе просування у бік більшої відкритості переговорних процесів щодо укладання регіональних угод.

Існує проблема закритості переговорного процесу щодо створення регіональних угод, причому ця проблема стала актуальною не тільки для України. Зокрема текст ТТП було офіційно оприлюднено лише в листопаді 2015 р. (США брала участь у переговорах із 2008 р.), а доти всі дослідження щодо наслідків ТТП спиралися на неофіційні коментарі учасників переговорного процесу. Після указу Дональда Трампа про вихід США із ТТП в експертному середовищі США активізувалося обговорення проблеми непрозорості торговельних переговорів [21]. Вимоги професійних організацій щодо реформування поточної практики проведення торговельних переговорів зводяться до таких: (1) одночасно з переданням пропозицій щодо позиції американської сторони партнерам із переговорів публікувати їх на веб-сайті торговельного представника США; (2) публікувати консолідовані тексти після кожного раунду переговорів; (3) впровадити посаду представника, відповідального за прозорість ("transparency officer") у торговельному представництві США, який не мав би структурного конфлікту інтересів у провадженні політики прозорості; (4) впровадити процеси

громадських обговорень і громадських слухань у процедури розроблення позицій уряду щодо переговорів.

Окрім тиску громадськості, посилюється також тиск Конгресу США на адміністрацію Д. Трампа щодо забезпечення прозорості проведення переговорів стосовно перегляду NAFTA й укладання нових двосторонніх угод, проголошених адміністрацією президента [22].

Безперечно, слід сприймати ці тенденції як позитивні, оскільки зміна політики США щодо проведення переговорів стосовно регіональних торговельних угод у бік більшої відкритості може започаткувати відповідні тенденції і серед інших членів СОТ.

Є ще один надзвичайно важливий аспект, пов'язаний зі зміною політики США щодо зон вільної торгівлі та, зокрема, відмовою США від участі в ТТП. Він стосується тих викликів, які створює регіоналізація світової торгівлі для СОТ.

Шанси на успішне завершення раунду переговорів країн – членів СОТ «Доха – Розвиток» зменшуються, оскільки потужні центри інтеграції, такі як країни США та ЄС, не зацікавлені в розвитку багатосторонньої торгівлі одночасно з розвитком багатосторонніх угод. Навіть більше, створення трансконтинентальних ЗВТ стимулювало би створення інших двосторонніх і багатосторонніх політично-економічних об'єднань, особливо за участі країн, що розвиваються, тож темпи регіоналізації світової торгівлі прискорилися б, відтісняючи багатосторонні угоди СОТ на другий план.

Стрімке поширення процесів регіоналізації торгівлі зумовлене також зміною характеру міжнародної торгівлі під впливом процесів глобалізації. 80% міжнародної торгівлі відбувається в ланцюгах доданої вартості, прив'язаних до транснаціональних корпорацій [23]. Прямі іноземні інвестиції призвели до спеціалізації окремих країн на певних стадіях виробництва товарів (цей процес відомий як вертикальна інтеграція), що мало наслідком інтенсифікацію міжнародної торгівлі. Швидкість, ритмічність транскордонного руху сировини, деталей, напівфабрикатів у межах

виробничого ланцюга, а також витрати на виробництво товарів залежать від торговельних режимів країн, залучених до ланцюга. Тому ТНК виступають провідними агентами як лібералізації, так і уніфікації національних торговельних режимів. Крім того, означилася тенденція до укладання угод, які виходять за межі угод СОТ із огляду на охоплення областей взаємодії. Зокрема, ЄС укладає угоди, що передбачають гармонізацію інституційного середовища для ведення бізнесу, а США наголошують на інвестиційних режимах.

Постає питання: яким чином розвиватимуться далі процеси регіоналізації торгівлі і як вони взаємодіятимуть із багатосторонньою системою СОТ? Серед дослідників, які займаються проблемами торговельної політики, давно триває дискусія щодо ролі регіональних торговельних угод – чи є вони сходами (stepping-stones) на шляху багатосторонньої лібералізації, а чи каменями спотикання (stumbling blocks) для її прогресу. Визнаним авторитетом у цій дискусії є професор Джагдиш Бхагваті з Колумбійського університету (США), автор терміна "миска спагеті", який називає регіональні торговельні угоди "термітами в торговельній системі", що підривають вільну торгівлю [24].

На його думку, вони лібералізують торгівлю на дискримінаційній основі, а їх поширення призведе до хаосу у світовій торговельній системі. Окрім того, Джагдиш Бхагваті вказує на особливість регіональних торговельних угод, яка підриває довіру до світової торговельної системи. На прикладі створення ЗВТ між США та Південною Кореєю він показує, як у переговорах між сильними державами та їхніми слабшими партнерами сильні держави висувують вимоги, що не стосуються торгівлі, й цим спричиняють невдоволення і навіть протести всередині слабших країн. Ці вимоги походять від лобістів із сильних країн – профспілок, які обстоюють підвищення стандартів виробництва, аби збільшити витрати конкуруючих фірм за кордоном, інвесторів, які прагнуть уникнути контролю з боку урядів приймаючих країн, фірм, які лобіюють захист своїх патентів. Саме

регіоналізацію торгівлі Джагдиш Бхагваті вважає відповідальною за повільне протікання Дохійського раунду переговорів СОТ, а не навпаки. Тому він закликає впровадити мораторій на створення нових ЗВТ і розпочати перегляд чинних угод. Отже, ситуативно позиція адміністрації Д. Трампа щодо перегляду умов ЗВТ відповідає переконанням цього провідного спеціаліста торговельної політики у США.

Серед дослідників торговельної політики існує й інша позиція, яка полягає в тому, що саме регіональні торговельні угоди, насамперед мегарегіональні, а не СОТ, є сходинками для просування вільної світової торгівлі. Концентовано цю позицію представлено в роботах Річарда Болдвіна з Національного бюро економічних досліджень (Кембридж, Велика Британія) [25]. 10 років тому (у 2006 р.) Річард Болдвін окреслив тенденцію, яка стала причиною зміни вектора торговельної політики США у бік протекціонізму в 2017 р. За його висловом, поширення ланцюгів доданої вартості ТНК у світовій торгівлі, які він називає розділенням виробництва, або фрагментацією, вертикальною спеціалізацією, або "нарізкою" ланцюжка доданої вартості, породжує тенденцію перетворення колишніх бенефіціарів "миски спагеті" на жертв. Саме тією обставиною, що в ланцюгах доданої вартості ТНК США бенефіціаром NAFTA стала Мексика, а виробники США перетворилися на "жертв", пояснюється поворот торговельної політики США у бік протекціонізму.

Якщо скористатися аргументацією Річарда Болдвіна, то однаково в довгостроковій перспективі регіоналізація торгівлі сприятиме її багатосторонній лібералізації. Аргументи зводяться до трьох: (1) регіоналізація швидко поширюється; (2) регіоналізація створює труднощі для торгівлі; (3) СОТ грає роль "випадкового перехожого", який спостерігає за процесами регіоналізації, хоча має можливості впливати на процес. Як приклад майбутнього лідерства регіональних блоків у просуванні процесів багатосторонньої лібералізації світової торгівлі Річард Болдвін наводить укладання з ініціативи США, ЄС, Японії та Канади Угоди про інформаційні

технології СОТ (Information Technology Agreement, ІТА), до якої приєдналися країни, пов'язані з ними регіональними торговельними угодами.

Проте сучасний розвиток подій демонструє, що США не згодні на роль "жертви" в ланцюгах своїх транснаціональних корпорацій, тож у їхній торговельній політиці відбуватимуться зміни.

Джагдиш Бхагваті також вказує на переваги багатостороннього регіоналізму над двосторонніми угодами, які зводяться до того, що з меншою кількістю учасників легше досягти компромісів у переговорах [26]. Але, крім цієї переваги, процес багатосторонньої регіоналізації має багато недоліків, які підривають успішну багатосторонню вільну торгівлю, і які він демонструє на прикладі ТРР.

Навіть мегарегіональні угоди, такі як ТТП, не можуть ефективно підмінити СОТ у виконанні її функцій щодо лібералізації торгівлі. Наприклад, аби лібералізувати торгівлю сільськогосподарською продукцією, потрібно усунути як експортні субсидії, так і субсидії для виробників. Якщо в процесі переговорів щодо створення ТТП вдалося досягти успіху у скасуванні експортних субсидій, то в рамках регіональної угоди такого масштабу, як ТТП, виявилось технічно неможливим навіть зменшити субсидії виробникам.

Бізнес-лобі у США не зацікавлені в лібералізації сільського господарства – вони йдуть на поступки у сфері промислового виробництва та послуг. Розвиток подій у США після відмови від ТРР та оголошення намірів перегляду НАФТА підтвердили безумовну слушність аргументів Джагдиша Бхагваті. Американські фермери не підтримують політики перегляду регіональних угод і вважають обидві угоди вигідними для розвитку сільськогосподарського експорту США [27].

Отже, система угод, подібних до ТТП, не може підмінити собою систему багатосторонніх угод СОТ, оскільки, як уже згадувалося, мегарегіональні угоди укладаються під тиском лобістів країни-інтегратора, що зумовлює появу в них умов, що виходять за межі угод СОТ (умов "СОТ-

плюс"). Тому вони є менш відкритими для інших членів з огляду на те, що інші країни не мають змоги приєднатися до окремих положень угод.

Небезпекою для існування СОТ Джагдиш Бхагваті вважає наявність паралельно з успішним широкомасштабним механізмом урегулювання спорів у СОТ окремих механізмів урегулювання спорів і арбітражних судів у рамках регіональних торговельних угод. Сильні країни-інтегратори, такі як Сполучені Штати та Європейський Союз, мають більший вплив на результати третейських судів, що зрештою може підірвати процес урегулювання спорів СОТ.

Окремого аналізу потребує реакція провідних економістів США у сфері торговельної політики на можливу відмову адміністрації Д. Трампа від укладання багатосторонніх регіональних торговельних угод на користь двосторонніх.

Три аспекти цієї проблеми викликають їхню стурбованість: (1) як зміниться динаміка переговорних процесів щодо укладання регіональних торговельних угод; (2) чи вплинуть ці зміни на ефективність світової торгівлі; (3) у якому напрямі розвиватиметься світова торговельна система [28].

Адже двосторонні відносини не відповідають інтересам ТНК і здорожчать глобальні ланцюги доданої вартості. Оскільки багатосторонні регіональні торговельні угоди містять положення щодо визначення правил походження товарів, які істотно зменшують витрати виробничого ланцюга, двосторонні угоди не можуть забезпечити ефективного виробництва в межах ланцюгів. Окрім того, багатосторонні регіональні угоди є ефективнішими для ТНК, ніж двосторонні, бо надають більш можливостей для гармонізації стандартів. Надання переваги двостороннім угодам призведе до ще більшої фрагментації світової торгівлі. Країнам, що розвиваються, стане ще важче вирішувати проблемні питання у торгівлі через СОТ, що зменшить ефективність системи багатосторонніх відносин.

Аналізуючи можливі наслідки відмови США від укладання багатосторонніх регіональних угод, не можна оминати увагою зменшення

ймовірності укладання Трансатлантичної угоди між США та ЄС. З огляду на Угоду про Асоціацію між Україною та ЄС, наслідки від такої мегарегіональної угоди для України були б набагато більш відчутними, ніж від угоди ТТП.

Тому аналіз можливих напрямів і масштабів змін світової торгівлі для окремих країн і груп країн є надзвичайно актуальним завданням для визначення перспектив зовнішньої торгівлі України після створення ЗВТ між ЄС і США. Створення ЗВТ між ЄС і США погіршило б позиції країн, які мають укладені Угоди про ЗВТ із ЄС і США. Ринки країн, які мають угоди з ЄС, стануть більш відкритими для експортерів із США, водночас рівень доступу на ринок США для таких партнерів не зміниться. Значною мірою ця небезпека стосується й України після набрання чинності Угодою про ЗВТ із ЄС [29].

Окрім того, створення ЗВТ уможливило б спільну дискримінацію Європейським Союзом і США торговельних інтересів окремих країн на світовому ринку, зокрема за політичними й економічними чинниками. Торговельні бар'єри, одночасно встановленні ЄС і США на торгівлю з окремими країнами та/або окремими товарними позиціями, досить негативно вплинули б на економічні інтереси торговельних партнерів. У дослідженні Г. Фелбемайр та ін. [30] порівнюється сценарій укладання угоди про ЗВТ між ЄС і США з базовим сценарієм (угоду не було укладено). Показано, що створення ЗВТ між ЄС і США вплине на економічний розвиток третіх країн, особливо країн, які мають угоди про ЗВТ з країнами ЄС і/або США (це, зокрема, й Україна), причому такий вплив буде стабільнішим, ніж вплив будь-якої з раніше створених ЗВТ. За результатами прогнозу Г. Фелбемайр та ін., унаслідок укладення угоди про ЗВТ між ЄС і США до 2025 р. світовий ВВП зросте на 0,29–0,44% світовий рівень добробуту населення – на 3,27–6,07%. Зростання відбуватиметься переважно за рахунок членів ЗВТ. З іншого боку, ймовірно, в розвинених країнах, які не є членами Угоди, та в окремих країнах, що розвиваються, для яких ЄС або США є основними

торговельними партнерами, ВВП та рівень добробуту населення знизяться. Найбільш негативний вплив на рівень ВВП і добробуту населення матиме місце в розвинених країнах. Меншою мірою постраждають країни, що розвиваються та мають угоди про ЗВТ із ЄС і/або США, зокрема країни, що швидко розвиваються. Загалом, за умови створення ЗВТ між ЄС і США, ВВП у країнах, що розвиваються та мають угоди про ЗВТ з ЄС і/або США, до 2025 р. знизиться на 1–8%, рівень добробуту населення – на 2–11%. Отже, за умови створення ЗВТ між ЄС і США в Україні відбулося б зниження ВВП та рівня добробуту населення.

Передумови для посилення протекціонізму у світовій торгівлі створюють також проголошені наміри Д. Трампа підвищити тарифи на імпорт із деяких країн, аби змусити їхні уряди піти на поступки в укладанні та перегляді торговельних угод [31], а також застосувати тарифні методи, аби повернути виробництво у США і зберегти робочі місця. В аналітичному звіті агентства Moody зазначено, що від протекціоністської тарифної політики програтимуть автомобілебудування, нафтопереробка та високотехнологічні галузі США, які значною мірою залежать від міжнародних ланцюгів поставок. Проте очікується позитивний вплив на металургію та інші галузі промисловості, які зазнають серйозної конкуренції з боку імпорту [32].

У звіті агентства Moody наголошується, що є небезпека виникнення торговельних воєн унаслідок вжиття Китаєм та Мексикою протекціоністських заходів у відповідь на посилення тарифного захисту ринків США, від чого постраждає насамперед сільськогосподарський експорт США.

У період світової фінансово-економічної кризи 2008 р. і на початку періоду відновлення більшість країн – членів СОТ ужили протекціоністських заходів у рамках, передбачених угодами СОТ. Початок кризи 2008 р. можна вважати початком періоду поживлення політики торговельного протекціонізму, адже, згідно з даними СОТ, із 2978 торговельних обмежувальних заходів, упроваджених членами СОТ із 2008



р., тільки 740 було скасовано до середини жовтня 2016 р. Загальна кількість чинних станом на жовтень 2016 р. обмежувальних заходів становить 2238 [33]. Поширення протекціонізму в торговельній політиці США ще посилить протекціоністські течії в СОТ, що потрібно враховувати в торговельній політиці України.

Отже, як показав аналіз можливих наслідків посилення протекціоністської політики у США, ця тенденція не матиме прямого негативного впливу на зовнішню торгівлю України, навіть більше – дасть змогу уникнути деяких непрямих ризиків, пов'язаних із регіоналізацією світової торгівлі.

Насамперед це макроекономічні ризики, пов'язані з перспективною угодою між США та ЄС унаслідок прогнозованого зменшення ВВП та рівня зайнятості у країнах, що мають угоди про вільну торгівлю з ЄС або США.

Унаслідок відмови США від укладання регіональних торговельних угод знизяться ризики посилення політичного впливу транснаціональних корпорацій в Україні внаслідок поширення в регіональних торговельних угодах положень механізму ISDS.

Як свідчить досвід США, закритість переговорного процесу щодо укладання регіональних торговельних угод відкриває можливість для лобіювання ТНК власних інтересів і зменшує вплив бізнесу, що створює робочі місця на внутрішньому ринку. Якщо результатом перегляду торговельної політики у США стане її більша відкритість, це вплине на моделі проведення переговорів торговельними партнерами США, і більш відкрита модель переговорів поширюватиметься серед членів СОТ. Відповідно, в перспективі українські виробники, які працюють на внутрішньому ринку, отримають більше важелів для врахування власних інтересів в угодах.

Прямим наслідком протекціоністської політики США стане посилення протекціонізму у світовій торгівлі та зростання кількості торговельних спорів. Отже, необхідно зміцнювати інституційні спроможності уряду

України у сфері торговельної політики включно із посиленням взаємодії між владою та бізнесом. З'явиться нагода використати цю ситуацію для активізації вітчизняної політики протекціонізму, насамперед заходів неопротекціонізму, які не потребують значних обсягів державного фінансування, з метою захисту місцевих підприємств і робочих місць від іноземної конкуренції.

Україна може використати торговельну війну між США й Китаєм для освоєння продуктових ринків Китаю і заміщення імпорту із США. Насамперед це стосується ринку сої та кукурудзи, потенційно привабливим є ринок свинини, заморожених та сухих фруктів і ягід.

### **1.5. Сучасні проблеми торговельної політики України**

Після втрати ринків Російської Федерації у 2014–2015 рр. основним завданням торговельної політики України стало сприяння збільшенню вітчизняного експорту, його продуктивній і географічній диверсифікації.

Посилилася діяльність щодо проведення двосторонніх переговорів із країнами-членами СОТ задля більшої відкритості ринків цих країн для українського експорту в рамках угод про вільну торгівлю. 11 липня 2016 р. Україна й Канада підписали двосторонню Угоду про вільну торгівлю, яка набрала чинності з 1 серпня 2017 р. Найчутливішими до зміни торговельних режимів України є сільськогосподарські товари.

*Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою* передбачає семирічний перехідний період. На деякі групи чутливих сільськогосподарських товарів поетапно скасовуватиметься ввізне мито: Упродовж трьох років – на живих овець і птицю, яловичину, баранину, горіхи, продукцію борошномельно-круп'яної промисловості тощо (загалом – 323 десятизначних тарифних підкатегорії або 12,3% тарифних підкатегорій сільськогосподарських товарів); протягом п'яти років – на окремі субпродукти свиней, плоди й насіння олійних культур, масло рослинне тощо (загалом – 64 десятизначних тарифних підкатегорії або 2,4% тарифних

підкатегорій сільськогосподарських товарів); протягом семи років – на свинину свіжу або охолоджену, молоко та вершки, яйця птиці, мед, овочі, ковбаси та ін. (загалом – 526 десятизначних тарифних підкатегорій або 20% тарифних підкатегорій сільськогосподарських товарів). Для найчутливіших сільськогосподарських товарів впроваджуються квоти на імпорт, а цукор вилучено з Угоди. Україна встановила нульові тарифні квоти на імпорт свинини з Канади (морожена свинина, субпродукти, сало – загалом 14 десятизначних тарифних підкатегорій) у обсягах 10 тис. т у перший рік дії Угоди з доведенням до 20 тис. т після закінчення семирічного перехідного періоду. З моменту набрання Угодою чинності відбулася повна лібералізація ринків риби та морепродуктів, зернових, олійних, насіння і плодів інших олійних культур, шоколаду, хлібобулочних і кондитерських виробів, фруктових соків, мінеральної води, пива, вина й деяких інших товарів. Для деяких чутливих продуктів передбачено часткову лібералізацію ринків у торгівлі з Канадою. До них належать м'ясо та субпродукти птиці мороженої, масло тваринне, сир, маргарин і суміші та ін. (загалом – 78 десятизначних тарифних підкатегорій). Так, на окремі категорії мороженого м'яса птиці ставки ввізних мит знизяться на 20% протягом семи років. Україна встановила нульові тарифні квоти на імпорт свинини з Канади (морожена свинина, субпродукти, сало) в обсягах 10 тис. т у перший рік дії Угоди з доведенням до 20 тис. т після закінчення семирічного перехідного періоду.

З моменту набрання чинності Угодою Канада застосовує нульові ставки імпортного тарифу для сільськогосподарських товарів українського походження за винятком тих, для яких застосовується система квотування імпорту. Канада має імпортні тарифні квоти для 22 груп товарів: пшениця, ячмінь і продукція їх переробки; молочні продукти; м'ясо курей і субпродукти з курей; індичка і субпродукти з індички; яйця інкубаторних курей і курчат; яйця та яєчні продукти; яловичина й телятина; маргарин; свинина; арахісове масло. Ці товари можна буде продавати за нульовою ставкою ввізного мита лише в рамках глобальних квот Канади (коли країна

походження товару не має значення). А оскільки інші виробники, зокрема із США, мають сильні позиції щодо експорту цих товарів у Канаду, змагатися з ними за обсяги тарифних квот нашим виробникам буде дуже важко. Отже, стратегічно важливі ринки для розвитку експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції з вищим рівнем доданої вартості в рамках ЗВТ Канада не відкрила.

Основні зусилля торговельної політики України залишаються спрямованими на використання Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС для розвитку вітчизняного експорту. Оскільки Україна має значний потенціал сільськогосподарського експорту, Угодою передбачено лише часткове відкриття відповідних ринків ЄС у межах виділених тарифних квот із нульовим імпортом тарифом, зусилля Уряду України були спрямовані на бодай часткове усунення цих обмежень.

*Щодо додаткових квот на експорт до ЄС окремих сільськогосподарських товарів.* Від самого початку дії автономних торговельних преференцій ЄС у торгівлі з Україною з 1 листопада 2014 р. було зрозуміло, що обсяги нульових тарифних квот ЄС за значною кількістю товарних позицій із високими нетарифними бар'єрами не обираються, а за рештою позицій – не задовольняють вітчизняний бізнес. Особливо це стосується позицій із високими ставками імпортного тарифу ЄС, експорт яких поза межами нульових тарифних квот неможливий. Безмитні квоти для експорту в ЄС на кукурудзу, пшеницю, овес, мед, виноградний та яблучний сік, оброблені томати, ячмінну крупу, м'ясо птиці, цукор, ячмінь, солод і пшеничну клейковину використовуються повністю або майже повністю. Деякі продукти є конкурентними на ринку ЄС і за умови експорту поза тарифною квотою. Конкурентними на ринку ЄС є виробники меду та сокових концентратів, які успішно постачають власну продукцію на ринки ЄС поза межами нульових тарифних квот. Проте високе ввізне мито на м'ясо птиці не дає змоги виробникам курятини вийти на ринки ЄС із обсягами, що перевищують виділені їм українські квоти.

Мізерною є тарифна квота на кукурудзу, як порівняти з обсягами вітчизняного експорту в ЄС, проте кукурудзу, як і інші зернові, можна експортувати в межах квот для третіх країн із преференційною ставкою ввізного мита, розмір яких залежить від виробництва та запасів зерна в ЄС.

Отже, можна скласти перелік вітчизняних агропродовольчих товарів, які можуть стати конкурентними на ринку ЄС за умови експорту поза тарифними квотами. Це мед, кукурудза, сокові концентрати, продукти переробки солоду та крохмалю, оброблений крохмаль, етанол, цукрова кукурудза, оброблена продукція зернових. На решту продуктів, особливо тваринного походження, ввізні мита поза обсягами квот фактично є забороненими. Отже, довгостроковим пріоритетним завданням є збільшення обсягів саме цих тарифних квот.

Уряд України провів переговори щодо збільшення обсягів тарифних квот, які повністю використали вітчизняні експортери протягом дії режиму автономних преференцій ЄС, насамперед, на експорт пшениці, кукурудзи, меду, яблучного та виноградного соків, а також курятини.

29 вересня 2016 р. Європейська Комісія оприлюднила пропозицію до Європарламенту та Ради ЄС щодо впровадження автономних торговельних заходів для України у формі нульових тарифних квот на певні сільськогосподарські товари на додачу до тарифних квот, передбачених в Угоді, та у формі часткового або повного скасування імпорتنих тарифів на деякі промислові товари [34]. Процес узгодження цього рішення Єврокомісії з Європарламентом та Радою ЄС був досить складним і довготривалим. У результаті не всі пропозиції уряду України та Європейської Комісії було схвалено.

У табл. 1.3 наведено обсяги додаткових квот на сільськогосподарські товари, обсяги тарифних квот для безмитного ввезення на територію України цих товарів, передбачені в Угоді про асоціацію між Україною та ЄС, митні тарифи ЄС для ввезення поза квотами та обсяги експорту цих товарів до ЄС.

Як видно з наведеної у табл. 1.3 інформації, обсяги експорту меду до ЄС за 2016 р. усемеро перевищили обсяг тарифної квоти, а запропонована додаткова квота розміром у 2500 т у 17 разів менша за обсяги вітчизняного експорту. Обсяги щорічного експорту ячмінної крупи в ЄС майже втричі перевищують розмір установленної тарифної квоти. Додаткова щорічна квота у 7800 т дасть змогу експортувати ячмінну крупу на вигідних умовах. Експорт оброблених томатів поза межами квот також утричі перевищує розмір квоти, тому додаткова квота у 3000 т – це мінімум того, на що могли б претендувати вітчизняні експортери. Експорт яблучного та виноградного соку вчетверо перевищує обсяг виділеної квоти, тому пропозицію Комісії ЄС за цими товарами, яка обмежується додатковими 500 т виноградного соку, не можна вважати такою, що задовольняє вітчизняних експортерів. Пропозиції додаткових квот ячменю (325 тис. т на рік) та вівса (4000 т на рік) дадуть змогу як мінімум подвоїти їхній експорт до ЄС.

Щодо додаткових квот на експорт до ЄС пшениці (65 тис. т на рік), та кукурудзи (650 тис. т на рік), то вони явно замалі відносно експортного потенціалу України.

Згідно з оцінками Європейської Комісії, ЄС втратить щорічно (відповідно, Україна заощадить) понад 50 млн євро доходів від митного тарифу на товари, на які пропонується впровадити автономні торговельні заходи, з них 80% – за рахунок сільськогосподарських товарів. Згідно з оцінками Мінагрополітики, які враховують також зростання обсягів експорту сільськогосподарських товарів в ЄС, вигреш України становитиме 200 млн дол. США [35].

Те, що було отримано позитивне рішення Європейської Комісії щодо збільшення квот на деякі (не всі) товарні позиції, які обговорювалися, можна вважати успіхом вітчизняної торговельної політики. Адже формально переговори щодо збільшення розмірів квот можуть ініціюватися лише через п'ять років після набрання Угодою чинності .

**Обсяги тимчасових додаткових тарифних квот на сільськогосподарські товари**

Товари	Обсяг щорічної квоти для безмитного ввезення на територію ЄС відповідно до Угоди про асоціацію з ЄС, т/рік	Митний тариф ЄС для ввезення поза квотою	Обсяги експорту з України до ЄС за 2016 р., т	Обсяг тимчасових (на 3 роки) додаткових тарифних квот, т
Мед натуральний	5000 із поступовим збільшенням протягом 5 років до 6000	17,3%	42 949	2500
Ячмінна крупа та борошно; зерно зернових злаків, оброблене іншими способами	6000 із поступовим збільшенням протягом 5 років до 7500	98–171 €/1000 кг	18 891	7800
Оброблені томати	10 000	14,4%	32 222	3000
Виноградний та яблучний сік	10 000 із поступовим збільшенням протягом 5 років до 20 000	22,4 % + 27 €/100 л (виноградний сік) 18% (яблучний сік)	40 481	500 (виноградний сік)
Овес	4000	Інші режими	3739	4000
Пшениця м'яка, пшеничне борошно та гранули	950 000 із поступовим збільшенням протягом 5 років до 1 000 000	95 €/1000 кг	1 238 043	65 000
Кукурудза, кукурудзяне борошно та гранули	400 000	7,7%	6 673 788	625 000
Ячмінь, ячмінне борошно та гранули	250 000 із поступовим збільшенням протягом 5 років до 350 000	Інші режими	234 315	325 000 (ячмінь, крім насіння, борошна та гранул)

Джерела: Доповнення до Додатку І-А Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС. URL: [http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00\\_Ukraine-EU\\_Association\\_Agreement\\_%28body%29.pdf](http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_%28body%29.pdf); дані щодо тарифів РНС ЄС: Latest available MFN applied tariffs at HS 6-digit subheading level. Data on MFN Applied Tariff / European Union. URL: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/countries\\_e/european\\_communities\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/european_communities_e.htm); For a Regulation of the European Parliament and of the Council on the introduction of temporary autonomous trade measures for Ukraine supplementing the trade concessions available under the Association Agreement. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52016PC0631>; EUR-Lex: Access to European Union law. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32017R1566>; дані Держстату України: Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2016 р. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Підставою для перегляду квот є положення п. 5 ст. 29 Угоди, відповідно до якого "через п'ять років після набрання цією чинності Угодою Сторони можуть на запит будь-якої Сторони провести консультації з метою розгляду прискорення та розширення сфери скасування ввізного мита у торгівлі між Сторонами". Очевидно, що збільшення обсягів тарифних квот є розширенням сфери скасування ввізного мита. Відповідне рішення ухвалюється на засіданні Комітету асоціації з питань торгівлі. Щодо визначеного в цій статті п'ятирічного терміну від моменту набрання Угодою чинності, то у п. 5 статті 486 Угоди визначено, що будь-яке посилання в положеннях угоди на "дату набрання чинності цією Угодою" слід розуміти як "дату, з якої ця Угода використовується тимчасово". Отже, відповідно до положень Угоди розпочати переговори щодо збільшення квот можна буде через п'ять років після 1 листопада 2014 р., тобто не раніш як 1 листопада 2020 р.

Проводячи ці переговори, необхідно зробити висновки з досвіду переговорів щодо тимчасових тарифних квот у 2016–2017 рр., коли спершу Європейська Комісія вилучила з пропозиції уряду України деякі товари, а потім узгоджені з нею обсяги нульових тарифних квот були істотно зменшені в постанові Європейського Парламенту та Ради Європи.

Тому, проводячи подальші переговори щодо збільшення обсягів нульових тарифних квот, необхідно буде максимально врахувати виклики, пов'язані з проходженням процедури затвердження рішення у Європарламенті та Раді ЄС. Як показав досвід проходження цих пропозицій через Комітет сільського господарства та сільського розвитку Європейського Парламенту, не слід беззаперечно розраховувати на позитивне рішення цих органів.

Так, представник Комітету сільського господарства та сільського розвитку Європейського Парламенту у своєму висновку від 22 грудня 2016 р. стосовно пропозицій Єврокомісії для Європейського Парламенту і Ради ЄС щодо запровадження тимчасових автономних торгових заходів для України додатково до передбачених в Угоді про асоціацію, зазначав, що збільшення



квот на українські сільськогосподарські продукти є недостатньо обґрунтованим. Свою позицію він мотивував тим, що запропоновані автономні торгові преференції стосуються дуже чутливих секторів сільського господарства ЄС, які останнім часом постраждали від серйозних криз і на які негативно вплинуло ембарго на торгівлю з Російською Федерацією, – фруктів, овочів і зернових культур. Зокрема було зазначено, що Україна є конкурентоспроможним експортером зернових на світові ринки, в тому числі й на ринки ЄС, а мита ЄС поза межами тарифних квот не створюють перешкод для експорту зернових із України.

Тож українська сторона має підготувати зустрічні аргументи для підкріплення своєї переговорної позиції.

*По-перше*, пропозиції української сторони мають враховувати реалії переговорного процесу в рамках Угоди про асоціацію з ЄС, відповідно до яких перспективи збільшення квот мають лише ті продукти, які демонструють збільшення експорту протягом дії ПВЗВТ з ЄС (саме історичні обсяги експорту були покладені в основу визначення обсягів тарифних квот під час переговорів про створення ЗВТ з ЄС).

Зростання експорту в ЄС відбулося за всіма товарними позиціями, на які було встановлено квоти, та на експорт яких вітчизняні виробники отримали дозволи. Зокрема якщо в 2014 р. обсяги експорту меду до ЄС становили 26 121 т, то в 2017 р. зросли на 85% до 48 436 т; експорт ячмінної крупи та борошна зріс від 10 532 т у 2014 р. до 15 732 т у 2017 р. (на 49%); експорт солоду та пшеничної клейковини зріс від 1990 т у 2014 р. до 6994 т у 2017 р. (у 3,5 рази); експорт оброблених томатів збільшився від 11 547 т у 2014 р. до 39 747 т у 2017 р. (у 3,4 раза).

*По-друге*, важливими також є додаткові аргументи, зокрема незацікавленість українських виробників у заповненні незначних обсягів тарифних квот для безмитного експорту в ЄС через те, що витрати на отримання дозволів для експорту перевищують отримані вигоди. Насамперед це стосується експорту продуктів тваринництва – м'яса та молочних

продуктів, де процедури отримання дозволів на експорт тривають декілька років, а щорічні розміри квот є не виправдано малими, як порівняти з відповідними витратами (яловичини – 12 тис. т, свинини 20 тис. т (плюс 20 тис. т додатково), баранини – 1800 т у 2018 р. із доведенням до 2250 т у 2021 р.; м'яса птиці – 17,6 тис. т у 2018 р. з доведенням до 20 тис. т у 2021 р. (плюс додатково 20 тис. т); молочних продуктів – 2000 т, масла – 250 т). Такі незначні обсяги квот обирають виробники, які отримали дозвіл на експорт до ЄС практично миттєво – квоти на експорт м'яса птиці до ЄС станом на 11 січня 2018 р. були вичерпані на 25% [36]. До того ж експорт поза межами тарифних квот на продукцію тваринного походження не уявляється можливим з огляду на фактично "заборонний" розмір ввізного мита.

*По-третє*, щодо багатьох товарів умови торгівлі з ЄС є несиметричними, й це також може підкріпити обґрунтування української сторони. На яловичину, свинину, баранину, м'ясо птиці, яйця, пшеницю, ячмінь, кукурудзу, молоко, масло в Україні діють адвалерні мита, які нараховуються у відсотках до митної вартості товарів, водночас у ЄС використовують специфічні мита, які нараховують у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів, що обкладаються митом, або комбіновані, які поєднують обидва ці види митного обкладення і за багатьма позиціями встановлені на такому високому рівні, що вітчизняний експорт поза межами нульових тарифних квот не уявляється можливим.

*По-четверте*, Європейська Комісія у своїх пропозиціях до Європарламенту та Ради ЄС використала такий аргумент, що в недавніх переговорах щодо ЗВТ з Перу та Колумбією, Центральною Америкою, В'єтнамом і Канадою цим країнам було надано вільний безмитний доступ на ринки ЄС для деяких продуктів, включених до пропозиції для України [37].

*По-п'яте*, участь в експорті малого та середнього бізнесу також є додатковим аргументом на користь збільшення квот. Зокрема, в преамбулі до Регламенту (ЄС) 2017/1566 Європейського Парламенту та Ради від 13 вересня 2017 р. "Про запровадження тимчасових автономних торговельних

заходів для України, що доповнюють торговельні поступки, передбачені Угодою про асоціацію" в абзаці 3 зазначається: "Комісія проаналізувала фактичне обґрунтування вибору продуктів, на які поширюється дія цього Регламенту, зокрема потенційний вплив цього Регламенту на малих та середніх бенефіціарів в Україні та надала це пояснення Європейському Парламенту та Раді. Автономні торговельні заходи, встановлені цим Регламентом, повинні надаватися продуктам, які є корисними з огляду на цей аналіз" [38]. Отже, під час майбутніх переговорів насамперед варто домагатися збільшення квот на безмитне ввезення до ЄС товарів, що виробляються переважно або принаймні частково малими та середніми виробниками – меду, часнику, грибів, оброблених томатів, виноградного та яблучного соку. Водночас важливо сприяти просуванню цих товарів на ринки ЄС під власними брендами, що дасть змогу продавати їх за ціною, вигідною для експорту поза межами нульових тарифних квот.

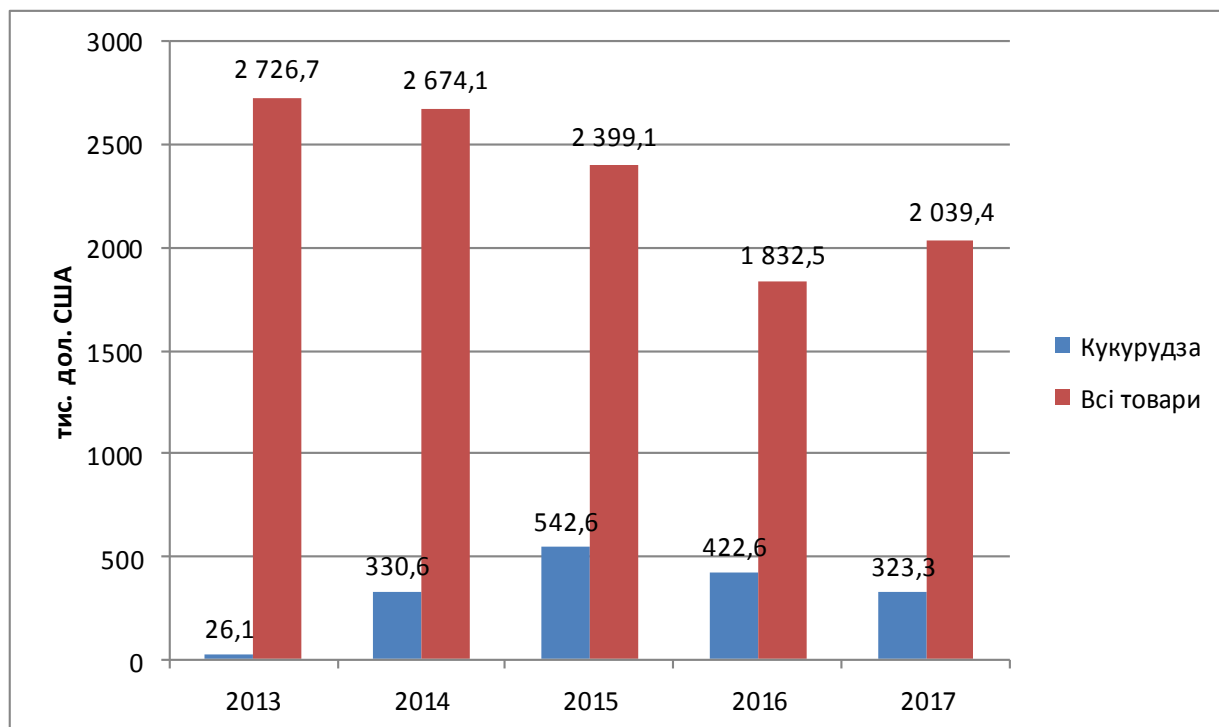
Окрім укладених угод про ЗВТ, Україна також має міждержавні угоди щодо експорту сільськогосподарської продукції.

*Угода щодо експорту кукурудзи в Китай* є найважливішою з огляду на масштаби та перспективи експорту. У 2012 р. Державна продовольчо-зернова корпорація України (ДПЗКУ) та Експортно-імпорتنний банк Китаю домовилися про надання Українській корпорації кредиту в розмірі 3 млрд дол. під держгарантії. Частина кредиту в розмірі 1,5 млрд дол. надавалася ДПЗКУ на закупівлю зерна (насамперед кукурудзи) для подальших експортних поставок через посередництво китайської корпорації ССЕС (Китайська національна корпорація машинної індустрії та генеральних підрядів). Другу половину позики (1,5 млрд дол. США) українська корпорація мала впродовж п'яти років витратити на імпорт із КНР сільськогосподарської техніки та матеріально-технічних ресурсів.

Україна отримала цей контракт завдяки стратегічній політиці зменшення продуктової залежності Китаю від США в імпорті зернових і вже у 2015 р. стала найбільшим експортером кукурудзи до Китаю. Не меншу роль

відіграє експорт кукурудзи в загальних обсягах експорту вітчизняних товарів до Китаю.

На рис. 1.15 представлено динаміку експорту вітчизняної кукурудзи до Китаю й динаміку товарного експорту України до Китаю у 2013–2017 рр.



**Рис. 1.15. Експорт кукурудзи та експорт товарів із України до Китаю у 2013–2017 рр.**

*Джерело:* Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

У 2015 р. та 2016 р. частка кукурудзи у вартості товарного експорту до Китаю практично не змінювалася і становила близько 23%, проте вартість експорту кукурудзи до Китаю в 2016 р. зменшилася на 22,1% проти попереднього року. У 2017 р. частка кукурудзи у вітчизняному товарному експорті до Китаю зменшилася до 16%, а вартість експорту кукурудзи до Китаю зменшилася на 23% відносно рівня 2016 р. і на 40% відносно рівня 2015 р.

Зменшення експорту кукурудзи до Китаю пояснюється такими причинами:

1. Наявністю у КНР великих запасів кукурудзи, які збільшуються, починаючи з 2012 р. [39]. Надлишкові запаси, які на 60% перевищують обсяги споживання кукурудзи в Китаї, утворилися внаслідок політики накопичення запасів зернових і розвитку самозабезпечення, якою

передбачено субсидії для місцевих фермерів. Унаслідок цього Китай скоротив обсяги імпорتنих квот на кукурудзу в 2015/2016 маркетинговому році (хоча КНР має зобов'язання перед СОТ щороку відкривати тарифну квоту на кукурудзу в розмірі 7,2 млн т, фактичний розмір квоти встановлюється Китаєм на нижчому рівні).

2. Зниженням світових цін на кукурудзу у 2016 р. У результаті після скорочення фізичних обсягів експорту кукурудзи до Китаю на 14,6% вартість експорту зменшилася на 21,1%. У 2017 р. з огляду на відновлення світових цін на кукурудзу одночасно зі скороченням фізичних обсягів експорту кукурудзи до Китаю на 24,9% вартість експорту зменшилася на 23,5%.

3. Проблемами з виконанням ДПЗКУ своїх зобов'язань перед китайською корпорацією ССЕС. Ще на початку 2014 р. з'ясувалося, що Україна не повністю виконує свою частину контракту. З огляду на це Китай подав до Лондонського міжнародного арбітражного суду позов щодо України на відшкодування збитків на суму 3 млрд дол. [40]. Причиною стали не вигідні для України умови контакту з китайською корпорацією ССЕС, які передбачають маржу для ССЕС у розмірі 5 дол. США за 1 т. Після зниження світових цін на кукурудзу маржа в абсолютному вимірі стала не вигідною для ДПЗКУ, і корпорація почала продавати кукурудзу третім сторонам, не виплачуючи маржі китайській компанії ССЕС, що китайська сторона розцінила як порушення контракту [41] (умови контракту ДПЗКУ з китайською стороною передбачають, щоб усі експортні постачі кукурудзи ДПЗКУ відбувалися через китайські компанії [42]).

4. Проблемами з приватизацією ДПЗКУ. Після включення у серпні 2016 р. ДПЗКУ до списку держпідприємств, які мають бути приватизовані у 2016–17 рр., виникла дискусія із китайською корпорацією ССЕС, унаслідок якої Кабінет Міністрів України виключив ДПЗКУ з переліку об'єктів державної власності, що підлягають приватизації у 2016–2017 рр., до погодження з основним кредитором компанії — Ексімбанком Китаю.

5. Виявленням в українських посівах кукурудзи заборонених у Китаї збудників хвороб. У серпні 2016 р. під час обстеження посівів на виконання

протоколів фітосанітарних та інспекційних вимог щодо експорту ячменю, сої, кукурудзи з України до Китаю було виявлено віруси мозаїки пшениці, ячменю та люцерни, а також кукурудзяного метелика. Тому експорт кукурудзи до Китаю опинився під загрозою й у 2017 р. Заражені площі у 2017 р. становили 1796 га із засіяних 4258 га [43].

Очевидно, що з огляду на зазначені обставини в найближчій перспективі збільшити або принаймні відновити експорт кукурудзи до Китаю в обсягах 2015 р. не є можливим.

Проте ринок Китаю є перспективним для вітчизняних зернових, конкуренція на ньому зростає, зокрема і з боку Російської Федерації, тому стратегічно важливим завданням є боротьба за цей ринок.

Так, 29 березня 2017 р. відбулася підписання довгострокового контракту між ТОВ "Експортна продовольча торгівля" Російської Федерації і китайською компанією "Китайсько-європейський сільськогосподарський розвиток" на постачання до КНР російської сільгосппродукції. Йдеться про експорт російських сої, ячменю, ріпаку, насіння льону, а також соняшникової нерафінованої олії до Китаю. Постачі здійснюватимуть у рамках реалізації ініціативи "Новий сухопутний зерновий коридор Росія – Китай", підтриманої урядами Росії та Китаю [44].

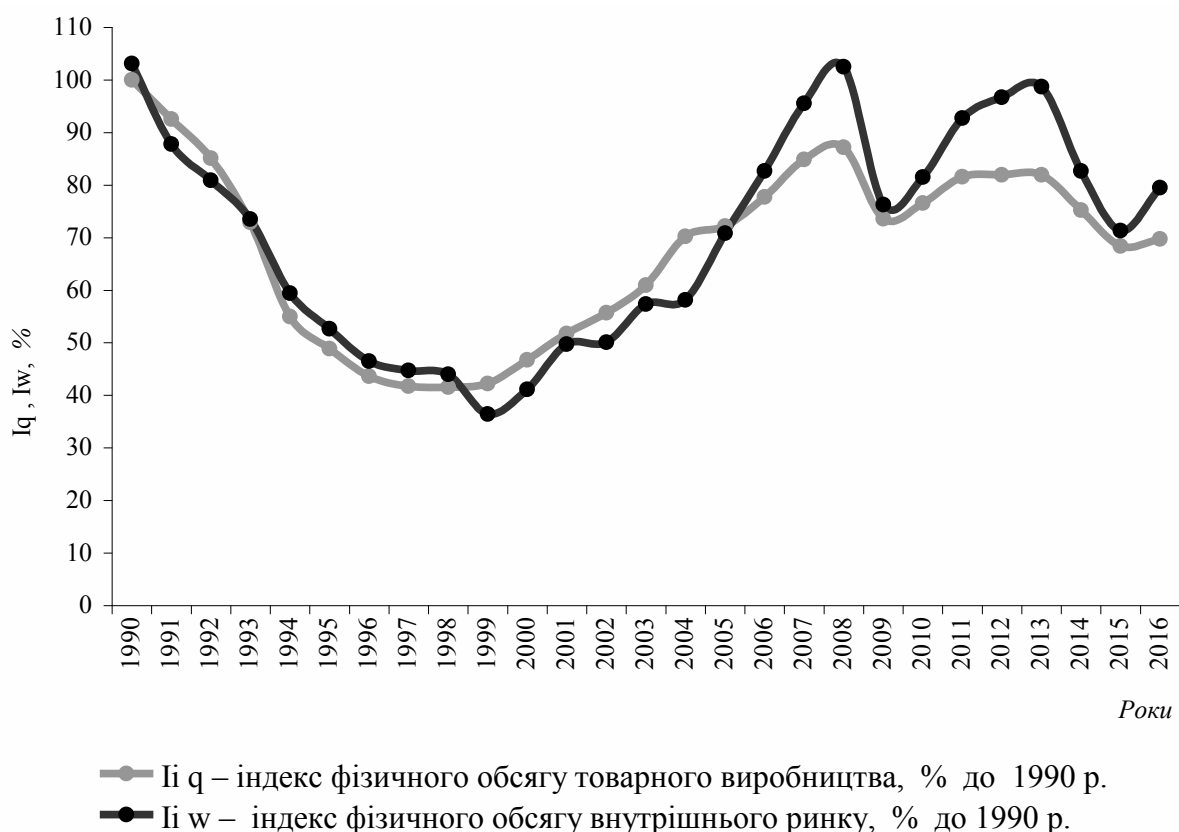
Щоб розширювати експорт зернових до Китаю, необхідно:

1. Вирішити питання щодо зміни умов "китайського кредиту" ДПЗКУ і лише після цього здійснити її приватизацію.
2. Диверсифікувати сільськогосподарський експорт до Китаю, зокрема за рахунок експорту сої, для чого доцільно провести роботу на міждержавному рівні (як це зробила РФ).
3. Розширювати експорт кукурудзи до Китаю за рахунок комерційних компаній. Після того, як ДПЗКУ проклала шлях до Китаю, комерційні компанії розпочали процес реєстрації для постачання кукурудзи до Китаю.
4. Мінімізувати наслідки виявлення забороненої в Китаї хвороби посівів кукурудзи шляхом проведення відповідних карантинних заходів і недопущення попадання зараженого зерна в експортні партії.

## РОЗДІЛ 2. РОЗВИТОК ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ У СВІТОВІЙ ТОРГІВЛІ

Розвиток внутрішнього ринку країни передбачає не лише прискорене зростання на ньому сукупного попиту та сукупної пропозиції, а й зміну їхньої структури на користь інноваційних та якісніших товарів і послуг, які спроможні задовольняти споживчі переваги національних, а згодом й іноземних покупців. Тому до критеріїв розвитку внутрішнього ринку країни можна віднести як високі темпи його зростання, так і швидкість реагування виробників на зміни в структурі попиту національних та іноземних покупців.

Спираючись на зазначені критерії та дані рис. 2.1, спробуємо охарактеризувати у найбільш загальних рисах як розвивався внутрішній ринок України впродовж 1991–2016 рр.?



**Рис. 2.1. Динаміка внутрішнього ринку та товарного виробництва в Україні в 1991–2016 рр.**

*Джерело:* побудовано автором за даними Державної служби статистики України за відповідні роки.

На рис. 2.1 у вигляді кривих подано індекси фізичного обсягу внутрішнього ринку<sup>2</sup> та товарного виробництва<sup>3</sup> в Україні в 1991–2016 рр. Їх аналіз дає змогу виявити дещо незвичну тенденцію. Зокрема, темпи зростання споживання товарів і послуг на внутрішньому ринку періодично перевищували темпи зростання їх виробництва. Така тенденція могла виникнути через незадовільну швидкість реагування виробників на зміни в структурі попиту вітчизняних та іноземних споживачів. Це призводило до появи в структурі виробництва та попиту певної невідповідності, яка усувалася за допомогою імпорту, що закуповувався за рахунок кредитів.

Позбутися кредитної залежності, що стримує зростання української економіки, можна двома основними шляхами. Перший з них полягає в зміні структури експорту на користь продукції, попит і ціни на яку на зовнішніх ринках є високими. Додаткові доходи від її випуску можна буде використати для задоволення зростаючих потреб учасників внутрішнього ринку у споживанні імпортованих товарів і послуг. Другий – у зміні структури виробництва на користь інноваційної та якіснішої продукції з метою зменшення обсягів імпорту товарів і послуг на внутрішній ринок. За умови вибору другого шляху в Україні проблема розвитку внутрішнього ринку автоматично перетвориться на одну з найбільш актуальних. І це природно, тому що в багатьох країнах світу внутрішні ринки розглядаються, як один із найдієвіших засобів впливу на зростання економік. Таке спрямування політики цих країн пояснюється емпіричною закономірністю, яка доводить, що національні товари і послуги спочатку переважно виводяться на внутрішні ринки, де їх виробництво перетворюється в масове, а потім воно починає додатково розширюватися за рахунок експорту. Тому країна, що ставить за мету

---

<sup>2</sup> Внутрішній ринок – це сукупність галузевих ринків економіки, де національні покупці та продавці здійснюють між собою купівлю-продаж товарів і послуг, включаючи й імпортовані. Обсяг внутрішнього ринку країни розраховується за формулою:  $W^i q$  = кінцеві споживчі витрати + валове нагромадження + імпорт товарів і послуг – експорт товарів і послуг – кінцеві колективні споживчі витрати – вартість продукції, що вироблена домогосподарствами для задоволення власних потреб, де  $W^i q$  – обсяг внутрішнього ринку в економіці в  $i$ -му періоді.

<sup>3</sup> Обсяг товарного виробництва розраховується за формулою:  $Q^i$  = ВВП – кінцеві колективні споживчі витрати – вартість продукції, що вироблена домогосподарствами для задоволення власних потреб, де  $Q^i$  – обсяг товарного виробництва в економіці в  $i$ -му періоді.



в майбутньому забезпечити прискорене зростання економіки, має починати втілювати ці плани з розвитку власного внутрішнього ринку, перетворюючи його на платформу для експансії національної продукції у світовому господарстві.

Для того щоб зрозуміти, яким шляхом сьогодні розвивається українська економіка, спробуємо дослідити, як у 2012–2016 рр. світова торгівля впливала на зростання економік, як українські виробники реагували на структурні зміни в ній та у внутрішньому попиті.

## **2.1. Зменшення впливу світової торгівлі на економічне зростання країн**

В умовах глобалізації світова торгівля перетворилася на потужний важіль прискорення розвитку економік, розподілу між їхніми регіональними угрупованнями виробничих ланцюгів і транскордонних фінансових потоків. Про динаміку та масштаби розвитку торгівлі упродовж двох останніх десятиліть свідчить обсяг світового експорту продукції. Наприклад, відповідно до статистики ООН, у 1995 р. глобальний (загальний) експорт товарів<sup>4</sup> становив 5,05 трлн дол. США, у 2005 р. – 10,37, 2010 р. – 15,09, у 2014 р. 18,81 трлн дол. США. Проте в 2015 р. він зменшився до 16,47, а в 2016 р. – до 15,84 трлн дол. США, тобто відповідно на 14,2 та 3,9 % [1, с. 268].

Дослідження причин зменшення в 2016 р. світового експорту товарів засвідчило, що це сталося переважно через скорочення на 14% продажу на світових ринках енергетичних ресурсів та корисних копалин (у 2015 р. – на 36%). Водночас експорт промислових товарів зменшився лише на 2%, а експорт сільськогосподарської продукції збільшився на 1%. Скорочення експорту супроводжувалося падінням рівня цін майже на всі товарні групи. Так, у 2016 р. ціни на корисні копалини та кольорові метали скоротились на 5%, енергоносії, включаючи сиру нафту, – на 18%. Виняток становили продукти харчування. Ціни на них зросли в межах 1% через виникнення

---

<sup>4</sup> Глобальний (загальний) обсяг експорту включає всі товари, які виходять з країни через митницю для іноземного призначення. Він складається з суми внутрішнього експорту та реекспорту (товари, що перевозяться через митні склади та зони вільної торгівлі країни).

їхнього дефіциту зумовленого несприятливими погодними умовами в окремих частинах світу [2, с. 30, 175].

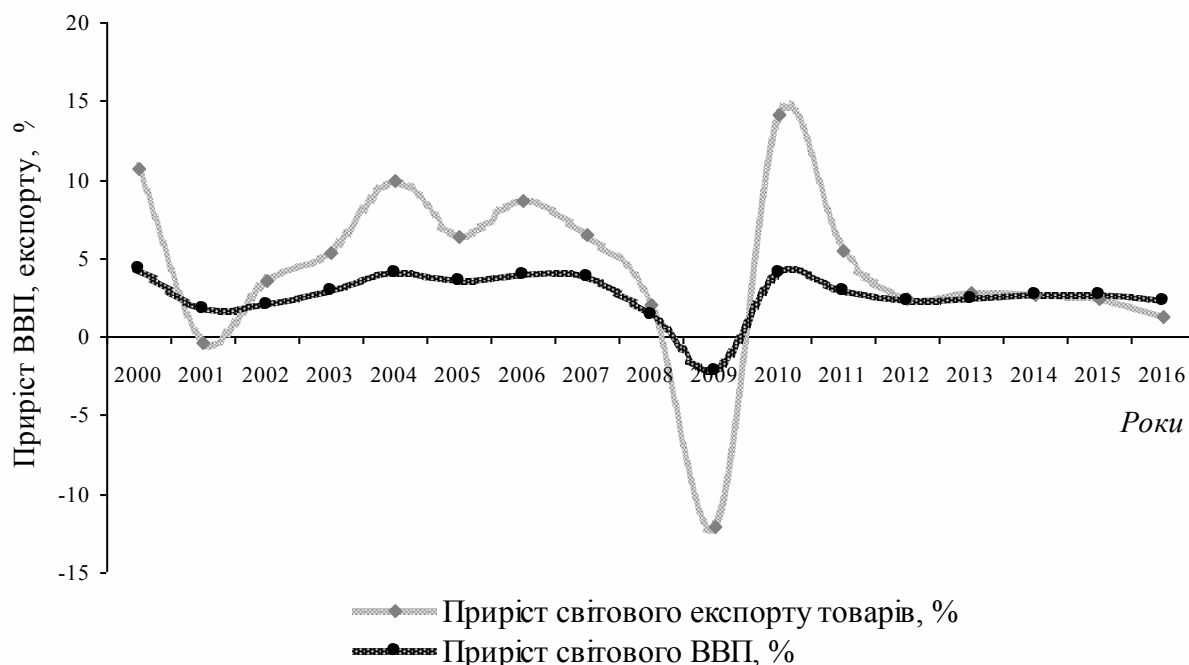
Наведені факти актуалізували питання пошуку причин спаду світової торгівлі. Це зумовило появу нових концепцій і підходів, у межах яких скорочення торгівлі одні фахівці пояснюють чинниками, що стримують в економіках розширення пропозиції продукції: низькою схильністю до інвестицій, відсутністю технологічного динамізму і погіршенням демографічної ситуації<sup>5</sup>, інші – негативними наслідками боргового суперциклу. На наш погляд, серед таких пояснень заслуговує на увагу те, що пов'язує скорочення світової торгівлі зі зменшенням із середини 1980-х років у національних доходах розвинених країнах частки оплати праці на 10 в.п. Згодом це призвело до відносного скорочення доходів домогосподарств, споживчого попиту, що підштовхнуло компанії спрямувати прибутки не на розширення виробництва, а на виплату додаткових дивідендів і закупівлю нових фінансових активів. Зростання попиту і цін на них додатково поглибило нерівність у розподілі багатства та перетворило стагнацію доходів більшої частини населення *в довгострокову проблему* [3, р. III–IV].

Недостатність доходів та споживчих витрат у світовому господарстві дещо компенсували спадні ціни на енергоносії. У 2013–2015 рр. зменшення більш ніж удвічі рівня цін на сиру нафту та природний газ [2, с. 175] дало змогу в окремих розвинених країнах (Німеччині, Великій Британії, США, Японії) збільшити купівельну спроможність домогосподарств та підвищити рівень зайнятості [3, р. III]. Проте цього виявилось недостатньо для зупинки процесу зменшення сукупного попиту на світовому ринку.

---

<sup>5</sup> Наприклад, отримала нову інтерпретацію теорія «вікового застою», побудована на припущенні про існування граничної межі, за якою економічне зростання припиняється. Вперше це припущення було висловлено в кінці 1930-х років у зв'язку із виникненням несприятливих технологічних і демографічних тенденцій, що перешкоджали зростанню економік. Для відновлення економічного зростання пропонувалося збільшувати державні витрати за рахунок бюджетного дефіциту. Після світової фінансової кризи 2008 р., незважаючи на проведення стимулюючої грошово-кредитної політики, темпи економічного зростання розвинених країн залишаються набагато нижчими порівняно з докризовими рівнями. Сьогодні це починає сприйматися як «нова норма», під час якої країни постають перед складним вибором: або затяжний період уповільненого зростання, або фінансова нестабільність.

У 2012–2016 рр. занижений попит на світовому ринку призвів до того, що товарний експорт втратив здатність суттєво впливати на зростання виробництва в світовому господарстві. Їх динаміка впродовж 2000–2016 рр. подана рис. 2.2.



**Рис. 2.2. Динаміка світового ВВП та експорту товарів у 2000–2016 рр.**

*Джерело:* побудовано автором за даними: World Trade Statistical Review 2017 / World Trade Organization. Geneva, 2017. P. 144 . URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2015\\_e/its2015\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf)

На рис. 2.2 у вигляді кривих подана динаміка приросту в 2000–2016 рр. індексів фізичного обсягу світового експорту товарів та ВВП. Їх аналіз показав, що в 2000–2004 рр. середньорічні темпи приросту світового експорту товарів становили близько 6%, а світового ВВП – 3%, у 2005–2010 рр. ці показники становили, відповідно, близько 4,3 та 2,5%, а в 2011–2016 рр. – 2,9 та 2,6%. Причому в 2012–2015 рр. величина приросту глобального експорту товарів практично зрівнялася з величиною приросту світового ВВП, а в 2016 р. приріст ВВП почав випереджати приріст експорту.

Економічну тенденцію 2012–2016 рр. окремі економісти трактують як найбільший після Другої світової війни п'ятирічний період стагнації світової економіки, за якої сучасна світова торгівля перестала бути важелем

прискорення розвитку країн та їх регіональних об'єднань, розподілу між ними виробничих ланцюгів та утворення транскордонних фінансових потоків. Сукупність зазначених подій вони розглядають як ознаки наближення *нової світової економічної кризи*.

## 2.2. Структурні зміни у світовій торгівлі

У 2012–2016 рр. майже всі країни-експортери скоротили свої доходи від продажу продукції на світових ринках. У цьому можна переконатися, проаналізувавши п'ятирічну торговельну діяльність 20 найбільших світових експортерів. Зокрема, за винятком Китаю, Гонконгу та Мексики, наприклад, експортери США в 2016 р. зменшили доходи від експорту, порівняно з 2012 р., на 6,1%, Німеччини – на 4,9%, Японії – на 19,2%, Південної Кореї – на 9,6%, Франції – на 12,5%, Італії – на 8%, Нідерландів – на 19,5%, Великої Британії – на 14,5%, Бельгії – на 10,9%, Канади – на 14,3%, Сінгапуру – на 19,2%, Швейцарії – на 2,4%, Об'єднаних Арабських Еміратів – на 14,7%, Росії – на 45,6%, Іспанії – на 1,5%), Тайваню – на 6,8%, Індії – на 10,1% [4].

Для зменшення експортних втрат країни почали активно змінювати структуру продажу продукції на світових ринках. Це підтверджують дані табл. 2.1 щодо зміни світового експорту найбільших груп товарів.

Таблиця 2.1

### Приріст індексів світового ВВП та експорту найбільших груп товарів у 2012–2016 рр., % (2005 р. = 100%)

Економічний показник	2012	2013	2014	2015	2016
Світовий ВВП	2	3	4	3	3
Загальний експорт товарів	2	3	4	3	2
Експорт промислової продукції	3	4	6	3	0
Експорт сільськогосподарської продукції	3	3	3	3	3
Експорт палива та гірничо-видобувної продукції	2	1	1	2	2

Джерело: складено автором за даними: World Trade Statistical Review 2018 / World Trade Organization. Geneva, 2018. P. 176. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2018\\_e/wts2018\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf)

Дані табл. 2.1 свідчать, що впродовж 2012–2016 рр. світовий ВВП зріс на 15 в.п., загальний товарний експорт – на 14 в.п. При цьому у структурі експорту найдинамічніше збільшувалася частка промислової продукції. Її приріст становив 16 в.п. Дещо повільніше зростали частки

сільськогосподарської продукції (15 в.п.) та палива й гірничо-видобувної продукції (8 в.п.). З цього випливає, що в 2012–2016 рр. зростання світового ВВП супроводжувалося структурними змінами в загальному експорті на користь промислових товарів. Наприклад, якщо в 2012 р. їхня частка становила 64,1% у структурі загального товарного експорту, палива та гірничо-видобувної продукції – 23,1%, сільськогосподарської продукції – 9,2% [5, с. 59], то в 2016 р., – відповідно, 73%, 13, 10% [2, с. 30].

Для того щоб зрозуміти, як розвивалася структура експорту промислової продукції варто проаналізувати продаж 50 найбільших її підгруп у 2012–2016 рр. за допомогою даних табл. 2.2 та 2.3.

Таблиця 2.2

**Найбільші підгрупи промислової продукції, світовий експорт якої збільшувався в 2012–2016 рр.**

№ п/п	Товарні підгрупи	Експорт, млрд дол. США, 2016	Експорт у 2016 до 2012, %
1.	Автомобілі	699,8	7,5
2.	Інтегральні мікросхеми і мікрокомп'ютери	531,9	20,7
3.	Телефонні пристрої	509,1	22,4
4.	Запчастини / аксесуари для автомобілів	361,9	4,2
5.	Лікарські суміші	318,8	0,5
6.	Фракції крові (включаючи імунні сироватки)	129,9	28,7
7.	Літаки, космічні апарати	120,8	10,9
8.	Електро-медичне обладнання	111,7	12,6
9.	Ізольований дріт / кабель	110,4	3,4
10.	Сонячні діоди / напівпровідники	107	2,3
11.	Турбіни	102,2	11,9
12.	Низьковольтні вимикачі, запобіжники	93,9	3,0
13.	Запчастини для літаків	86,1	40,1
14.	Меблі	80,8	2,4
15.	Крісла (без перукарських, стоматологічних)	71,9	11,7
16.	Пластмасові вироби	67	3,3
17.	Жіночий одяг	62,2	17,5
18.	Футляри, сумки, гаманці	60,4	7,8
19.	Центрифуги, фільтри та очисні пристрої	58,5	9,4
20.	Обладнання для виробництва напівпровідників	56,4	31,7
21.	Електричні та оптичні мікросхеми, панелі	56,3	20,2
22.	Лампи, освітлювальні прилади та покажчики	52,6	32,8
23.	Ортопедичні прилади	51,6	12,1

Джерело: складено автором за даними: Workman D. World's Top Exports Report Card for Products and Countries / World's Top Exports Report Card for Products and Countries. 2018. January 5. URL: <http://www.worldstopexports.com/worlds-top-exports-products-countries/>

Дані табл. 2.2 свідчать, що в 2012–2016 рр. серед найбільших 23 підгруп експортної продукції найшвидше зростали вартісні обсяги міжнародного продажу: запчастин для літаків (40,1%), ламп, освітлювальних приладів та показчиків (32,8%), обладнання для виробництва напівпровідників (31,7%), фракцій крові, включаючи імунні сироватки (28,7%), телефонних пристроїв, включаючи смартфони (22,4%), інтегральних мікросхем і мікрокомп'ютерів (20,7%).

Таблиця 2.3

**Найбільші підгрупи промислової продукції, світовий експорт якої зменшувався в 2012–2016 рр.**

№ п/п	Товарні підгрупи	Експорт, млрд дол. США, 2016	Експорт у 2016 до 2012, %
1.	Сира нафта	655,3	-60,3
2.	Нафтопродукти	499,2	-50,9
3.	Золото	327,6	-14,7
4.	Комп'ютери	295,8	-15,7
5.	Природний газ	183,3	-15,7
6.	Діаманти	133,3	-1,9
7.	Вантажні автомобілі	117,8	-5,3
8.	Комп'ютерні комплектуючі	109,9	-13,7
9.	Ювелірні вироби	104,6	-7,0
10.	Печатна техніка	89,3	-20,9
11.	Електричні перетворювачі, енергоблоки	87,5	-6,5
12.	Телевізійні приймачі, монітори, проектори	86,2	-16,8
13.	Крани, клапани, аналогічні прилади	80,1	-1,1
14.	Вугілля, тверде паливо з вугілля	73,4	-42,6
15.	Круїзні, вантажні судна, баржі	73,1	-30,2
16.	Залізна руда концентрат	71,5	-43,3
17.	Рідкокристалічний, лазерний інструмент	71,3	-30,9
18.	Гумові шини	70,3	-20,1
19.	Етиленові полімери	68,6	-6,8
20.	Інше обладнання	68,4	-5,2
21.	Повітряні або вакуумні насоси	67,9	-3,0
22.	Деталі поршневих двигунів	62,7	-6,5
23.	Гетероцикли, нуклеїнові кислоти	59,7	-5,0
24.	Рідкі насоси та елеватори	57,6	-6,5
25.	Частини для теле- радіоприймачів та радарів	55,8	-11,9
26.	Соєві боби	52,2	-2,0
27.	Пластикові пластини, плівки, стрічки	51,7	-4,5

Джерело: складено автором за даними: Workman D. World's Top Exports Report Card for Products and Countries / Daniel Workman / World's Top Exports. 2018. January 5. URL: <http://www.worldstopexports.com/worlds-top-exports-products-countries/>

Дані табл. 2.3 свідчать, що в 2012–2016 рр. серед найбільших 27 підгруп експортної продукції найшвидше зменшувалися вартісні обсяги міжнародного продажу: сирової нафти (-60%), нафтопродуктів (-50,9%), залізної руди (-43,3%), вугілля, твердого палива з вугілля (-42,6%), рідкокристалічних, лазерних, оптичних інструментів (-30,9%), круїзних, вантажних суден, барж (-30,2%).

Факт того, що в 2012–2016 рр. уповільнене зростання світової торгівлі, зменшення експортних доходів країн змусило експортерів змінити структуру виробництва на користь промислової продукції з вищим рівнем перероблення, більшою доданою вартістю породжує запитання: як це вплинуло на українську економіку?

### **2.3. Вплив змін у світовій торгівлі на структуру виробництва в Україні**

Після 2012 р. зі світового ринку до української економіки постійно надходили цінові сигнали про зміну структури глобального попиту на користь кінцевої промислової продукції та її окремих високотехнологічних видів, а також про зменшення вартості сировинних ресурсів і продуктів їхньої неглибокої переробки. Остання інформація була особливо важливою для вітчизняних товаровиробників. Це пояснюється тим, що впродовж 2012–2016 рр. у структурі українського експорту частка інвестиційних і споживчих товарів, коливалась в межах 18,3–22,5%, а сировини та продуктів її неглибокої переробки (продукція проміжного споживання) – в межах 76,7–80,7%. При цьому варто зазначити, що Україна хоча і не входила до складу найбільших 20 експортерів та імпортерів продукції проміжного споживання у світі, серед яких чільне місце займали країни ЄС (28), Китай, США, Японія та Південна Корея, все ж відігравала помітну роль у забезпеченні обсягів її продажу. Наприклад, у 2016 р. Україна посідала 35-те місце серед найбільших експортерів такої продукції та 37-ме серед найбільших світових її імпортерів (без урахування внутрішньої торгівлі в країнах ЄС) [2, с. 103, 143].

Проте інформація про зміну структури глобального попиту на користь кінцевої промислової продукції та її окремих високотехнологічних видів, а також про зменшення вартості сировинних ресурсів не вплинула на виробництво в Україні. Це підтверджують дані табл. 2.4 і 2.5 щодо зміни динаміки та структури вітчизняного експорту в 2012–2016 рр.

Таблиця 2.4

**Структура експорту українських товарів за основними товарними групами в 2012–2016 рр.**

Товарні групи	2012	2013	2014	2015	2016
Усього, %	100	100	100	100	100
1. Засоби виробництва, %	11.0	8.1	5.0	4.1	3.7
2. Товари проміжного споживання, %	78.9	80.7	80.4	79.3	76.7
3. Споживчі товари, %	9.4	10.2	14.1	16.1	18.8
4. Інші товарні групи, %	0.7	1.1	0.5	0.5	0.8

Джерело: складено автором за даними: Динаміка експорту товарів за широкими економічними категоріями / Національний банк України. 2016. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208314>

Дані табл. 2.4 свідчать, що в 2012–2016 рр. у структурі товарного експорту частка засобів виробництва зменшилася майже утричі, товарів проміжного споживання – на 2,8%, а частка споживчої продукції зросла удвічі. Проте динаміка останнього показника не є ознакою того, що українські експортери, відповідно до цінових сигналів світового ринку, суттєво збільшили продаж споживчої продукції. Це підтверджують дані табл. 2.5.

Таблиця 2.5

**Динаміка експорту українських товарів за основними товарними групами в 2012–2016 рр., млрд дол. США**

Товарні групи	2012	2013	2014	2015	2016
1. Засоби виробництва	7,01	4,68	2,49	1,43	1,21
2. Товари проміжного споживання	50,17	46,89	39,82	27,47	25,19
3. Споживчі товари	5,99	5,92	6,96	5,58	6,12

Джерело: складено автором за даними: Динаміка експорту товарів за широкими економічними категоріями / Національний банк України. 2016. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208314>



Дані табл. 2.5 показують, що в 2012–2016 рр. на світовому ринку українські експортери зменшили продаж засобів виробництва (переважно машин, устаткування, транспортних засобів та приладів) у 5,8 раза, товарів проміжного споживання (переважно сільськогосподарської сировини: пшениці, кукурудзи, соєвих бобів; чорних металів та виробів з них) – майже удвічі та наростили обсяги продажу споживчої продукції (переважно продовольчих товарів) на 2,1%.

Заради об'єктивності варто зазначити, що в Україні почали спостерігатися окремі ознаки розширення номенклатури експорту. Так у 2017 р. вітчизняний експорт до країн ЄС збільшився на 357 нових товарних позицій [6]. Серед них лідерами продажів були: вершкове масло (частка у структурі «нового» експорту становила 20%), конвеєри для підземних робіт (15%), а також руди та концентрати рідкісних металів, порошок магнею, транспортні засоби для пересування снігом, машини для текстильної промисловості та лікарські засоби, що містять антибіотики [7]. Проте ці товари не відносяться до нових, які мають інноваційні властивості та великі можливості для розширення продажу в майбутньому на світовому ринку.

Можна припустити, що в 2012–2016 рр. зниження на світовому ринку рівня цін на сировинні ресурси стимулюватиме українських товаровиробників імпортувати передове обладнання та сучасні технології для розширення продажу споживчої продукції на внутрішньому ринку. Для перевірки цього припущення скористаємося даними табл. 2.6 та 2.7.

*Таблиця 2.6*  
**Структура імпорту за основними товарними групами в 2012–2016 рр.**

<b>Товарні групи</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Усього, %	100	100	100	100	100
1. Засоби виробництва, %	15.4	14.0	12.6	13.6	18.3
2. Товари проміжного споживання, %	59.9	58.7	60.6	63.1	56.7
3. Споживчі товари, %	24.2	26.7	25.6	22.3	24.1
4. Інші товарні групи, %	0.51.0	0.5	1.2	1,0	0,9

*Джерело:* складено автором за даними: Динаміка імпорту товарів за широкими економічними категоріями / Національний банк України. 2016. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208314>

Дані табл. 2.6 дають підстави для висновку, що в 2012–2016 рр. у загальній структурі товарного імпорту частка товарів проміжного споживання зменшилася на 3,2 в.п., споживчої продукції – на 0,1 в.п, а засобів виробництва зросла на 2,9 в.п. Проте динаміку зміни останнього показника не варто розглядати як тенденцію нарощування імпорту засобів виробництва в Україну. Це підтверджують дані табл. 2.7.

Таблиця 2.7

**Динаміка імпорту за основними товарними групами в 2012–2016 рр.,**

*млрд дол. США*

Товарні групи	2012	2013	2014	2015	2016
1. Засоби виробництва	12,47	10,27	6,46	4,78	6,71
2. Товари проміжного споживання	48,67	42,97	31,02	22,12	20,80
3. Споживчі товари	19,67	19,57	13,11	7,82	8,85

*Джерело:* складено автором за даними: Динаміка імпорту товарів за широкими економічними категоріями / Національний банк України. 2016. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208314>

Дані табл. 2.7 свідчать, що в 2012–2016 рр. в Україні продаж імпортих засобів виробництва (переважно машин, устаткування, транспортних засобів та приладів) зменшився в 1,8 раза, товарів проміжного споживання (переважно мінеральні продукти) – майже в 2,3 раза, споживчих товарів (переважно продукція хімічної та пов'язаної з нею галузей, машини, устаткування, транспортні засоби та прилади) – в 2,2 раза. Динаміка цих показників є доказом того, що імпорт засобів виробництва зменшувався лише дещо повільніше відносно іншої продукції. Проте цього було недостатньо для модернізації виробництва та збільшення продажу вітчизняної споживчої продукції на внутрішньому ринку. Це підтверджують дані табл. 2.8.

Таблиця 2.8

**Частка вітчизняної продукції в структурі роздрібного товарообороту України в 2012–2016 рр.**

Товарні групи	2012	2013	2014	2015	2016
Споживчі товари, %	58,9	57,2	57,8	58,1	55,8
Продовольчі товари, %	86,3	85,5	85,6	85,2	84,8
Непродовольчі товари, %	41,9	39,0	39,5	39,3	35,6

*Джерело:* складено автором за даними: частка продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, через торгову мережу підприємств / Державна служба статистики України 2018. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Дані табл. 2.8 свідчать, що в 2012–2016 рр. на внутрішньому ринку України частка продажу вітчизняних споживчих товарів зменшилася на 3,1 в.п, у тому числі продовольчих товарів – на 1,5 в.п, непродовольчих – на 6,3 в.п. Це означає, що впродовж останніх п'яти років на внутрішньому ринку конкурентоспроможність вітчизняних товарів постійно зменшувалася.

Коротко підсумовуючи, варто зауважити, що впродовж останніх п'яти років українські товаровиробники активно не підлаштовували експорт під структурні зміни на світовому товарному ринку, не використовували наявні експортні доходи для закупівлі імпортного передового обладнання, нових технологій з метою розширення випуску конкурентоспроможної продукції для внутрішнього ринку. Ці факти є вагомим доказом того, що структура виробництва в Україні інерційно в коротко- та середньостроковій перспективі не зможе змінитися на користь нових видів продукції. Це досить тривожна економічна тенденція. Її наслідки можна оцінити за допомогою показника втрат добробуту суспільства, що виникають через уповільнення змін у структурі випуску продукції на користь її нових видів з інноваційними або кращими споживчими властивостями. У 2005–2015 рр. в Україні в середньому на рік такі втрати становили близько 4,4% від ВВП [8, с. 284]. Наведені результати дослідження породжують запитання: якщо в майбутньому внутрішній ринок України не може інерційно перетворитися на платформу для випуску нової вітчизняної продукції та її експансії в світовому господарстві, то якою має бути державна політика, щоб досягнути цієї мети?

#### **2.4. Моделі розвитку внутрішніх ринків країн**

У розвинених країнах світу розвиток внутрішніх ринків відбувається у формі заміщення традиційних видів продукції інноваційними та якіснішими. Останні, маючи кращі споживчі властивості та вищу ринкову вартість, зумовлюють підвищення ефективності економіки. Саме вони, а не додаткові обсяги перероблення природних ресурсів, стають основним джерелом

збільшення заробітної плати найманих працівників, прибутків власників бізнесу, їхніх інвестицій у технологічне оновлення підприємств.

В умовах відкритої економіки для прискорення розвитку внутрішнього ринку країни зазвичай використовуються дві моделі економічної політики. Одна з них передбачає державне стимулювання сукупного попиту шляхом збільшення витрат домогосподарств, підприємств і держави за рахунок не лише внутрішніх ресурсів, а й коштів, отриманих на міжнародних фінансових ринках. За результатами дослідження, проведеного МВФ, позитивний вплив зовнішніх позик та інвестицій на економічне зростання реалізується шляхом доповнення внутрішніх заощаджень, диференціації фінансових ризиків, забезпечення трансферту технологій і розвитку фінансового сектора. Водночас інші науковці – А. Іполард, А. Поммерет, Г. Камінські, К. Райнхарт та українська вчена Т. Богдан – на основі проведених досліджень дійшли висновку, що міжнародне кредитування може позитивно впливати на зростання економік лише в короткостроковому періоді, а в довгостроковому воно залежить від рівня продуктивності використання залучених коштів [9, с. 297–299].

Незважаючи на неоднозначні наукові оцінки щодо можливостей впливу на ефективність економік міжнародного кредитування, його масштаби постійно зростають. Так, у 2007–2014 рр. глобальний борг країн світу виріс на 57 трлн дол. США, досягнувши 286% порівняно зі світовим ВВП. Проте зовнішні запозичення як інструмент стимулювання сукупного попиту кожна країна використовувала по-різному. Наприклад, упродовж зазначеного періоду загальний зовнішній борг Німеччини виріс на 8 в.п., Норвегії – на 13 в.п., США – 16 в.п., у той час, як в Португалії – на 100 в.п., Греції – 103 в.п., Ірландії – 179 в.п. від ВВП [10, с. 1, 4].

Однак державне стимулювання сукупного попиту в країнах, що розвиваються, пов'язане з певними ризиками. Їхня небезпека криється в тому, що національні товаровиробники постійно мають робити непростий вибір: утворений за рахунок запозичень надлишковий попит на внутрішньому ринку країни задовольнити шляхом додаткових обсягів виробництва або імпорту товарів і послуг. У першому випадку зростання

економіки суттєво збільшується, у другому – гальмується та з часом зупиняється.

Друга модель економічної політики зорієнтована на державне стимулювання сукупної пропозиції на внутрішньому ринку в середньостроковій перспективі. Вона передбачає, що заходи держави зі зменшення витрат на виготовлення одиниці товарної продукції доповнюються тими, що дають змогу збільшити ефективність товарного виробництва за рахунок виводу на ринок нових видів продукції.

За досконалого інституційного середовища в країні це здійснюється за допомогою державної політики, спрямованої на створення сприятливих умов для виникнення в економіці позитивних технологічних змін. Для її реалізації органи влади зазвичай використовують такі заходи: інвестування в науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (далі – НДДКР) з метою створення певних нових зразків продукції, надання субсидій для відшкодування витрат підприємств, які придбали технології з випуску цих видів продукції, запровадження для них права на прискорену амортизацію нового обладнання, підготовку робочої сили за новими професіями тощо.

У країнах, де виникнення технологічних змін унеможлиблюється недосконалим інституційним середовищем, уряди здійснюють заходи щодо запровадження ринкових інститутів із правилами, що давали б можливість товаровиробникам зменшувати економічні ризики щодо створення нових зразків продукції, самостійно (монопольно) встановлювати на них ціни, змагатися між собою за нових споживачів виключно на основі добросовісної нецінової конкуренції, безперешкодно об'єднувати з іншими виробниками свої технологічні можливості для скорочення терміну впровадження дослідних зразків продукції в масове виробництво. Реформовані інститути внутрішнього ринку відкривають шлях органам державної влади запроваджувати політику, спрямовану на створення сприятливих умов для виникнення в економіці позитивних технологічних змін.

Одним із опосередкованих індикаторів спроможності країни стимулювати позитивні технологічні зміни є динаміка валових внутрішніх витрат на НДДКР. У 2007–2014 рр. вони (у відсотках до ВВП) зросли: у

Німеччині з 2,45 до 2,89%, Норвегії – з 1,56 до 1,72%, США – з 2,63 до 2,73%. Примітно, що ці витрати зростали навіть у країнах, які активно використовували зовнішні запозичення для стимулювання сукупного попиту в економіці. Наприклад, у 2007–2014 рр. витрати на НДДКР у відсотках до ВВП у Португалії зросли з 1,12 до 1,29%, Греції – з 0,58 до 0,84%, Ірландії – з 1,23 до 1,51% [11]. Ці факти є свідченням значного поширення практики державного стимулювання сукупної пропозиції в економіці для прискорення її зростання.

Україна має історичний досвід реалізації на внутрішньому ринку як політики щодо стимулювання сукупного попиту, так і сукупної пропозиції. Зокрема, якщо звернутися до даних рис. 2.1, можна виявити, що в 1999–2004 рр. в Україні темпи зростання товарного виробництва випереджали темпи зростання споживання товарів і послуг на внутрішньому ринку. Це означало, що в країні послуговувалися політикою, що створювала сприятливі умови для прискореного зростання економіки шляхом стимулювання сукупної пропозиції на внутрішньому ринку.

Проте, після 2004 р., в Україні економічна ситуація кардинально змінилася. Як свідчать дані рис. 2.1, у 2005–2013 рр. (без урахування кризового 2009 р.), споживання продукції на внутрішньому ринку щорічно в середньому зростало на 8,1%, а вітчизняне товарне виробництво – лише на 3,2%. Тобто в зазначений період в Україні *темпи приросту споживання товарів і послуг більш ніж у два з половиною рази перевищували темпи приросту їх виробництва*. Це означало, що з 2005 р. у країні розвивалася політика, що створювала сприятливі умови для прискореного зростання економіки шляхом стимулювання сукупного попиту домогосподарств, підприємств і держави за рахунок збільшення запозичень на міжнародних фінансових ринках. Ці витрати мали б автоматично забезпечити пропорційний приріст вітчизняного виробництва.

Проте цього не відбулося, тому що утворений за рахунок запозичень надлишковий попит на внутрішньому ринку вітчизняні товаровиробники почали задовольняти шляхом нарощування не додаткових обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, а її імпорту. Унаслідок цього зростання

економіки почало гальмуватися та згодом зупинилося. Спробуємо довести закономірність цієї події шляхом більш докладного опису особливостей економічного зростання України в 2005–2013 рр.

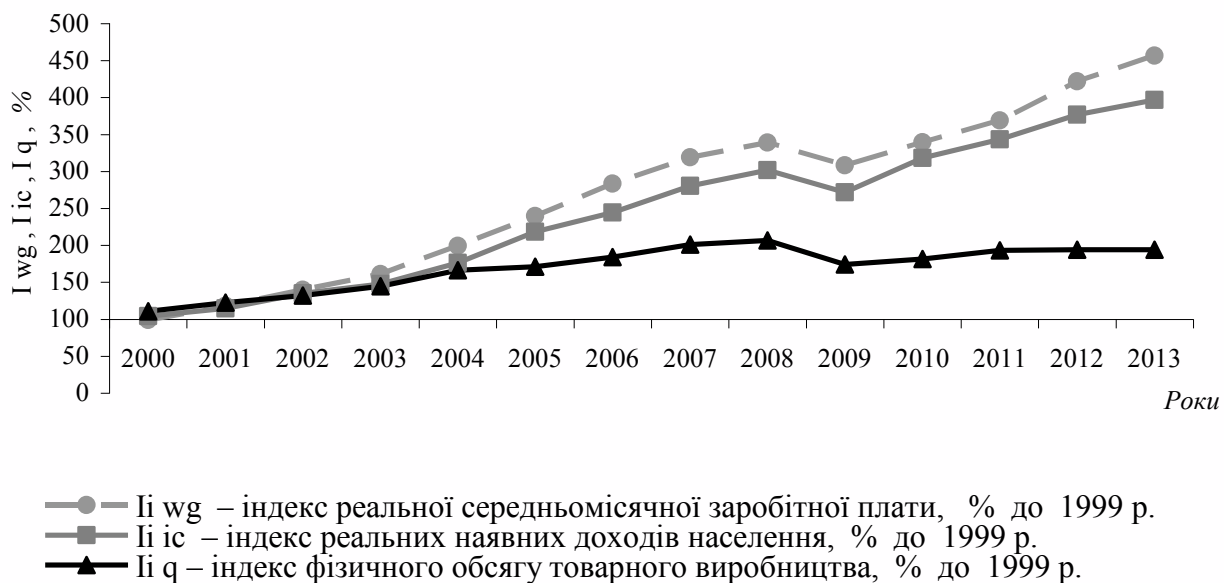
Якщо на внутрішньому ринку відкритої економіки конкурентоспроможність національної продукції починає зменшуватися відносно імпортової, то це призводить до виникнення різниці у структурі виробництва та споживання. Зазвичай така різниця усувається за рахунок нарощування імпорту. Унаслідок розгортання цього процесу в 2005–2013 рр. в Україні, зростання економіки набуло дещо *аномальних, спотворених форм*. Його особливість полягала в тому, що імпорт товарів і послуг був перетворений на важіль економічного зростання. На перший погляд це припущення виглядає дещо парадоксальним, але докладне дослідження окремих фактів дає змогу переконатися в його реалістичності.

В Україні товарні інтервенції імпорту стали, з одного боку, засобом ліквідації дефіциту інноваційної та якіснішої продукції, підвищення купівельної спроможності учасників внутрішнього ринку, стимулювання на ньому додаткового споживчого попиту, а з іншого – розширення товарообороту та збільшення внеску оптової й роздрібною торгівлі у зростання ВВП. До цих висновків спонукають такі факти.

Наприклад, у передкризовому 2013 р. в Україні наявний реальний дохід населення збільшився на 106,1%, а ВВП – на 100,0%. Виявити, коли випереджальне зростання реальних доходів населення порівняно з виробництвом стало нормою для економіки України, можна за допомогою даних рис. 2.3, де графічно зображена динаміка величини товарного виробництва, реальних доходів і заробітної плати в Україні в 2000–2013 рр.

На рис. 2.3 у вигляді кривих подана динаміка індексів  $I^i_{wg}$ ,  $I^i_{ic}$  та  $I^i_q$ , які, відповідно, відображають зміну в Україні в 2000–2013 рр. величини реальної середньомісячної заробітної плати, реальних наявних доходів населення, фактичного товарного виробництва порівняно з рівнем 1999 р. Аналіз динаміки індексів свідчить, що в 2000–2013 рр. в Україні рівень виробництва збільшився майже удвічі. Це мало би супроводжуватися *адекватним* зростанням рівнів заробітної плати та доходів населення. Проте

впродовж зазначеного періоду реальні доходи населення збільшилася майже в 4 рази, а реальна заробітна плата – у понад 4,5 рази.



**Рис. 2.3. Динаміка величини товарного виробництва, реальних доходів і заробітної плати в Україні в 2000–2013 рр.**

*Джерело:* побудовано автором за даними Державної служби статистики України за відповідні роки.

В Україні суттєве відставання динаміки виробництва від доходів населення та заробітної плати почало спостерігатися з 2005 р. Цей парадокс можна пояснити двома причинами. По перше, індекс споживчих цін<sup>6</sup> [12] за допомогою якого оцінюється рівень реальних доходів і реальної заробітної плати, почав використовуватися у спосіб, що не зовсім точно відображав інфляційні процеси в економіці. По-друге, товарні інтервенції імпорту за рахунок іноземних кредитних ресурсів стали вагомим засобом ліквідації товарного дефіциту інноваційної та якіснішої продукції, підвищення купівельної спроможності учасників внутрішнього ринку, стимулювання на ньому додаткового попиту. На користь цієї версії свідчить той факт, що в 2005 р. в економіці відбулося перше масштабне нарощування зовнішніх боргових зобов'язань. Зокрема, зовнішній борг комерційних банків

<sup>6</sup> В Україні індекс споживчих цін завжди мав дещо політичне забарвлення і розраховувався з огляду на інтереси органів державної влади. Методика його розрахунку виглядала так. Перелік, з якого відбиралися товари та послуги для розрахунку індексу споживчих цін, включав 335 позицій. На основі даних про споживчі грошові витрати всіх (міських та сільських) домогосподарств Держслужба статистики України методом відсікання включала до цього переліку тільки ті товари й послуги, на які припадали найбільші частки витрат домогосподарств. При цьому орган державної статистики міг виключити з вибірки деякі марки авто, електроприладів, види харчових продуктів (наприклад, імпортний шоколад тощо), і поррахувати лише ті товари й послуги, які давали потрібний рівень інфляції



збільшився на 3,45 млрд дол. США, тобто на 29,9% порівняно з попереднім роком, а підприємств – на 5,23 млрд дол. США, тобто на 33,4%. Загалом у 2005–2013 рр. в Україну було залучено 111,43 млрд дол. США кредитних ресурсів, частина яких була витрачена на придбання імпортованих товарів і послуг для задоволення змін у структурі платоспроможного попиту учасників внутрішнього ринку.

Зазначені кредитні ресурси були витрачені на закупівлю не лише інвестиційної, а й споживчої імпортованої продукції. Остання реалізовувалася населенню через оптових і роздрібних торговців, збільшуючи їхній товарооборот, їхні доходи і, відповідно, внески у зростання економіки, причому незалежно від результатів роботи вітчизняних галузей, що виробляли продукцію кінцевого споживання. Наприклад, у 2013 р. в Україні внесок переробної промисловості у виробництво ВВП зменшився на 9,9% порівняно з попереднім роком, а оптової та роздрібною торгівлі – збільшився на 0,2% [13].

Безумовно, тип економічного зростання країни, що починає залежати не від виробництва товарів і послуг, а їх імпорту, не може продовжуватися тривалий час. Уже в 2013 р. в Україні економічне зростання зупинилося. Приріст ВВП набув нульових темпів. Проте Україна вже не мала достатніх ресурсів, щоб підтримувати навіть такі темпи його приросту. Річ у тім, що в 2013 р. зовнішній борг України досяг 142,08 млрд дол. США, що становило 77,5% порівняно з ВВП. На його обслуговування та повернення необхідно було витратити 65,85 млрд дол. США, тобто майже 80% валютних надходжень від експорту. Це впритул наблизило Україну до дефолту та нової економічної кризи.

## **2.5. Альтернативи політики розвитку внутрішнього ринку України**

Історичний досвід 2005–2013 рр. показав, що політика стимулювання сукупного попиту на внутрішньому ринку за рахунок зовнішніх запозичень привела Україну не до прискореного зростання вітчизняного товарного виробництва, а до імпортозалежності, рецесії та переддефолтного стану.

Тому після закінчення економічної кризи 2014–2015 рр. в Україні серед науковців та експертів розпочалися нові дискусії щодо вибору шляхів майбутнього розвитку внутрішнього ринку та збільшення його впливу на зростання економіки. Так, одна їх частина вважає, що для *прискорення* економічної динаміки необхідно: збільшити споживчий попит шляхом пом'якшення фіскальної та монетарної політики [14, с. 5].; друга – угамувати інфляцію, що не дає банкам суттєво збільшити кредитування економіки; третя – започаткувати державою великі інфраструктурні проекти (будівництво доріг, соціального житла, транспортних споруд), які дадуть поштовх для розширення приватного інвестування; четверта – створити вільну від бюрократії та корупції економіку зі сприятливими умовами для розвитку бізнесу (чесним правосуддям, низькими податками, гарантіями інвесторам) [15, с. 24–25]. Спробуємо розглянути докладніше, чи є наведені пропозиції достатніми, щоб економічне зростання України перетворилося у стійке та прискорене і створило умови для розвитку внутрішнього ринку.

*Пропозиція перша* – збільшити споживчий попит шляхом пом'якшення фіскальної та монетарної політики. Зокрема, фахівці НБУ прогнозують, що в 2018–2019 рр. в Україні зростання ВВП має прискоритися відповідно до 3,2 та 4,0 %. Основним рушієм цього стане приватне споживання, зумовлене зростанням реальної зарплати, підвищенням пенсій та відновленням кредитування. З одного боку, це передбачення виглядає логічним з огляду на те, що в 2017 р., на тлі уповільнення інфляції, номінальні доходи населення почали зростати більшими темпами внаслідок дворазового підвищення мінімальної заробітної плати та широкого охоплення домогосподарств програмою житлових субсидій. А з іншого – нереалістичним, з огляду на те, що фахівці НБУ довели, що додатковий внутрішній споживчий та інвестиційний попит переважно задовольняється імпортованою продукцією [14, с. 5], а це, як уже зазначалося, призводить до уповільнення зростання вітчизняного виробництва.

*Пропозиція друга* – зменшити інфляцію до рівня, за якого банки могли би розпочати кредитування економіки. Цей підхід до прискорення економічного зростання базується на припущенні, що зниження рівня інфляції дасть змогу комерційним банкам зменшити відсоткові ставки за кредитами, наданими в економіку. Це, у свою чергу, неодмінно зумовить скорочення витрат товаровиробників, пов'язаних із залученням кредитних ресурсів, що дасть їм змогу отримати додаткові доходи. Унаслідок цього в економіці зросте інвестиційний попит, який прискорить її зростання. Докази на користь цієї пропозиції наводяться такі: у швидкозростаючих економіках Східної Європи величина кредитного портфеля підприємств досягає 70% від ВВП, а в Україні – лише 24% [15, с. 25]. Проте існують й інші аргументи, які ставлять під сумнів реалістичність ідеї, що зменшення інфляції та вартості кредитів є достатньою умовою для початку стійкого та прискореного зростання української економіки. Основний серед них є таким. У 2005–2013 рр. реальний сектор вітчизняної економіки активно кредитувався за рахунок зовнішніх фінансових ресурсів. У цей період боргові зобов'язання сектора перед іноземними кредиторами збільшилися більш ніж у 7 разів, – з 10,9 до 76,6 млрд дол. США – і досягли в 2013 р. величини, що становить 64% порівняно з ВВП. Проте це не змогло зупинити входження української економіки в рецесію.

*Пропозиція третя* – започаткувати державою великі інфраструктурні проекти (будівництво доріг, соціального житла, транспортних споруд), які будуть спроможні дати поштовх розширенню приватного інвестування. Контраргументи щодо цієї ідеї можна навести такі. Україна вже має досвід її реалізації, набутий під час участі в організації чемпіонату Європи з футболу. Так, згідно з Державною цільовою програмою підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу, Кабінет Міністрів України запланував у 2008–2012 рр. мобілізувати з різних джерел близько 111,1 млрд грн. З урахуванням курсу гривні за відповідні роки ця сума становила близько 14,8 млрд дол. США (8,9% від ВВП у 2012 р.).

Зазначені кошти були спрямовані на удосконалення в регіонах спортивної, дорожньо-транспортної, комунальної інфраструктури, модернізацію міжнародних аеропортів, залізничних колій, вокзалів, будівництво та реконструкцію готелів, оновлення парку міських автобусів і тролейбусів тощо. Проте у 2008–2012 рр. усі ці масштабні державні інвестиції в інфраструктуру не дали поштовху приватному інвестуванню економіки, прискоренню її зростання та не відвернули рецесію 2013 р.

*Пропозиція четверта* – створити вільну від бюрократії та корупції економіку зі сприятливими умовами для розвитку бізнесу (чесним правосуддям, низькими податками, гарантіями інвесторам). Україна також уже має невеликий досвід реалізації цієї ідеї. Зокрема, в 2014–2015 рр. український уряд зменшив кількість податків, масштаб перерозподілу фінансових ресурсів через держбюджет, скоротив обсяг процедур, часу та грошових витрат, необхідних для започаткування та реєстрації нового бізнесу. Згідно з експертними оцінками А. Ілларіонова, у 2014–2015 рр. сукупний позитивний ефект урядових реформ мав би становити близько 4–7% від ВВП [16]. Проте в 2016–2017 рр. очікуване прискорене зростання економіки не розпочалося.

Як видно, розглянуті пропозиції та прогнози щодо прискореного зростання вітчизняної економіки не видаються достатньо переконливими, зважаючи на вже існуючий досвід їх часткової реалізації в Україні у попередніх періодах. Крім того, варто звернути увагу, що перші три пропозиції знову ж таки спрямовані на стимулювання сукупного попиту. Це означає, що в Україні – в разі реалізації зазначених пропозицій – модель економічної політики щодо розвитку внутрішнього ринку принципово не зміниться.

## **2.6. Ефективність виробництва як умова розвитку внутрішнього ринку України**

На наш погляд, неефективна політика щодо розвитку вітчизняного внутрішнього ринку може бути змінена лише шляхом її переорієнтації на

державне стимулювання пропозиції товарів і послуг в економіці. Нагадаємо, така політика передбачає, що заходи держави зі зменшення витрат на виготовлення одиниці товарної продукції доповнюються тими, які дають змогу збільшити ефективність товарного виробництва за рахунок виводу на ринок нових видів продукції.

В Україні перша частина завдання політики щодо прискорення розвитку внутрішнього ринку вже виконана. Витрати на виготовлення одиниці товарної продукції у вітчизняній економіці суттєво зменшилися під впливом економічної кризи 2014–2015 рр. Спробуємо розглянути докладніше, як відбувався цей процес.

У 2013 р. – через недосконалість інститутів внутрішнього ринку, їх неспроможність стимулювати інвестиційну діяльність [8, с. 324–328] – українська економіка увійшла у стан рецесії. Для того щоб вона переросла у кризу, достатньо було впливу однієї вагомої випадкової події, що вивела б внутрішній ринок із стану рівноваги. У 2014 р. цю роль виконала *торговельна війна Російської Федерації проти України*. Через згортання торгівлі з Росією в 2014–2015 рр. українські експортери недоотримали доходи на суму 16,4 млрд дол. США [17]. Ці втрати виявилися критичними на тлі погіршення кон'юнктури на світових ринках. У 2014–2015 рр. під її впливом вітчизняний експорт додатково скоротився ще на 17,4 млрд дол. США. За ці два роки загальна сума його зменшення становила 33,8 млрд дол. США.

Скорочення обсягів експортної виручки та зобов'язання щодо виплати зовнішніх боргів неодмінно зумовлюють зменшення у країні пропозиції іноземної валюти, виникнення дефіциту, що в кінцевому підсумку призводить до збільшення її ринкової вартості та девальвації національної грошової одиниці. Якщо з цієї позиції в Україні розрахувати курс гривні відносно долара США – за умови, що попит на нього зберігався на рівні 2013 р., – можна отримати такі результати: зокрема, у 2014 р. 1 дол. США мав би обмінюватися на 10,5 грн, а в 2015 – на 15,9 грн.

Наведені оцінки дають підставу стверджувати, що в 2014–2015 рр. в Україні девальвацію гривні необхідно розглядати як один із найвагоміших

чинників зростання рівня цін на внутрішньому ринку. Проте, поряд із цим, в українській економіці діяли й інші чинники, які посилювали інфляцію. Про це свідчить той факт, що курс обміну 15,9 грн за 1 дол. США був в Україні швидко перевищений уже в кінці січня 2015 р. Що ж це за чинники ?

На наш погляд, до їх числа варто віднести зростаючі *тарифи і ціни на товари та послуги, які регулюються адміністративно*. Їх вплив на збільшення загального рівня цін в економіці характеризують такі факти. Так, у 2014 р. адміністративно регульовані тарифи і ціни зросли на 30,4%, у 2015 р. – на 54,6% – переважно внаслідок приведення до економічно обґрунтованого рівня вартості послуг у сфері ЖКГ [18, с. 6]. У 2014 р. це зумовило приріст індексу споживчих цін на 6,7 в.п., а в 2015 р. – майже на 19 в.п. [19, с. 49].

Підвищення адміністративно регульованих тарифів і цін було зумовлено необхідністю скорочення прихованого дефіциту бюджету, спричиненого квазіфіскальною діяльністю держави. Як відомо, вона переважно спрямована на забезпечення домогосподарств товарами і послугами безоплатно або за нижчими від ринкових цінами. Цю функцію сектор загального державного управління виконує не самостійно, а шляхом делегування своїх повноважень державним фінансовим і нефінансовим корпораціям, центробанку здійснювати відповідні квазіфіскальні операції. Збитки від їх здійснення держава компенсує з бюджету у вигляді фіскальних субсидій, витрат на поповнення статутного капіталу підприємств з метою запобігання банкрутству, відшкодування гарантованих урядом позик тощо.

У 2014 р. в Україні серед державних підприємств найбільший обсяг квазіфіскальних операцій виконував НАК «Нафтогаз України», який продавав природний газ домогосподарствам і підприємствам теплокомуненерго за цінами, нижчими від ціни його імпорту. Для ліквідації збитків НАК «Нафтогаз України», Кабінет Міністрів України Постановою № 81 від 25 березня 2014 р. започаткував процес підвищення цін на газ до економічно обґрунтованого рівня і, відповідно, тарифів на теплову енергію у сфері ЖКГ. Завдяки цим та іншим заходам прихований квазіфіскальний дефіцит енергетичного та банківського секторів, який фінансувався переважно за

рахунок державних запозичень, скоротився з 8,9% від ВВП у 2014 р. до 0,6% – у 2016 р. [20, с. 14].

Зростання тарифів і цін, які регулюються адміністративно, призвело до додаткового зростання загального рівня цін в економіці та нової девальвації гривні. Так, у 2014 р. споживчі ціни збільшилися на 124,9%, а в 2015 р. – на 143,3% порівняно з груднем попереднього року [21]. На кінець грудня 2015 р. обмінний курс 1 дол. США зріс до 23,5 грн. Після підвищення цін сфера товарного обігу потребувала більшої кількості грошей. НБУ збільшив монетарну базу, що вже під час рецесії 2013 р. зросла на 51,85 млрд грн (на 120,3 %). У 2014–2015 рр. монетарна база була додатково збільшена – відповідно, на 31,0 та 2,8 млрд грн.

Суто теоретично можна припустити, що зростання рівня цін в економіці суттєво б не зменшило виробництво товарів і послуг для внутрішнього ринку, якби додаткова емісія коштів була спрямована на компенсацію домогосподарствам і бізнесу втрат від інфляції. Однак у 2014–2015 рр. розподіл емісійних коштів відбувався за іншим сценарієм. Одна їхня частина була витрачена на фінансування дефіциту Державного бюджету України (далі – Держбюджету) та надання квазіфіскальних субсидій енергетичному і банківському державним секторам, а інша – на зменшення загроз фінансовій системі, які виникли через падіння рівня ліквідності комерційних банків. Це підтверджують такі факти.

1. *Дефіцит Держбюджету.* У 2014 р. український уряд через скорочення торгівлі з Росією та падіння світових цін на сировинні ресурси зіткнувся з проблемою різкого зменшення надходжень до державного бюджету. Для забезпечення соціальних виплат населенню, включаючи й переселенців зі східних регіонів і фінансування Збройних сил України, які розпочали антитерористичну операцію щодо звільнення окупованих територій Луганської та Донецької областей, уряд збільшив дефіцит Держбюджету до 78,1 млрд грн (5,1% від ВВП) [22]. Для його фінансування уряд випустив облігації внутрішньої державної позики (далі – ОВДП). Для їх монетизації впродовж 2014 р. було проведено 113 аукціонів з продажу ОВДП, що дало змогу залучити до Держбюджету 67,12 млрд грн [23, с. 52].

2. *Підтримка ліквідності комерційних банків з боку НБУ.* У 2014 р. в українському суспільстві через рецесію економіки, політичну нестабільність та війну з Росією, захоплення нею АР Крим виникли великі інфляційні очікування. Вони спонукали багатьох власників забрати свої банківські депозити з метою переводу в іноземну валюту та захисту від знецінення або уникнення ризиків їх втрати через можливу неплатоспроможність банків. Унаслідок такої поведінки вкладників загальний обсяг депозитів у національній та іноземній валюті в банках зменшився на 29%, тобто на 126 млрд грн [24], що скоротило їхні можливості своєчасно погашати власні зобов'язання у грошовій формі.

У 2014 р. для підтримки ліквідності комерційних банків НБУ майже вдвічі збільшив обсяг їх рефінансування – до 222,3 млрд грн [25] та викупив у них цінні папери України (ОВДП, ОЗДП, облигації підприємств) номінальною вартістю 181,9 млрд грн і 0,094 млрд дол. США [23, с.71]. Використовуючи ці два інструменти, НБУ надав фактично емісійну підтримку комерційним банкам на суму 404,2 млрд грн. Упродовж року комерційні банки повернули НБУ взяті кредити рефінансування на суму 189,43 млрд грн [25], тобто з боку НБУ чиста емісійна підтримка банківських установ становила 214,7 млрд грн.

3. *Квазіфіскальні субсидії.* Український уряд регулярно постає перед необхідністю покривати збитки фінансовим і нефінансовим корпораціям, які здійснюють квазіфіскальну діяльність у сферах банківських послуг, електроенергетики, водопостачання, житлово-комунального господарства, транспорту тощо. Зважаючи на те, що ці збитки пов'язані переважно з державним регулюванням тарифів і цін на рівні, нижчому за ринковий, держава відшкодовує їх суб'єктам господарювання шляхом надання суб'єктам господарювання квазіфіскальних субсидій. У 2014 р. вони були надані у формі ОВДП, які уряд спрямував на докапіталізацію державних підприємств і банків, що здійснювали квазіфіскальні операції. Для монетизації ОВДП НБУ викупував їх у суб'єктів господарювання. У такий спосіб у 2014 р. НАК «Нафтогаз України», наприклад, отримав державну підтримку на суму 96,6 млрд грн, ПАТ «Державний ощадний банк України»



та ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України» – 16,6 млрд грн [22] (7,2% порівняно з ВВП).

За схожим сценарієм емісія грошей була розподілена в 2015 р. Уряд здійснив внутрішні запозичення на суму 99,0 млрд грн, з яких: 23,9 млрд грн були безпосередньо використані для фінансування державного бюджету; 75,0 млрд грн у формі ОВДП були спрямовані на надання кредиту Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (41,5 млрд грн), докапіталізацію НАК «Нафтогаз України» (29,7 млрд грн), ПАТ АБ «Укргазбанк» (3,8 млрд грн) [26]. Державні облігації були монетизовані НБУ шляхом їх викупу в зазначених власників.

Водночас у 2014–2015 рр. домогосподарствам навіть частково не були компенсовані втрати від високого рівня інфляції. У ці роки уряд заморозив індексацію доходів населення, що призвело до зменшення споживчого попиту на внутрішньому ринку і, відповідно, обсягів продажу продукції. Так, у 2014 р. індекс фізичного обсягу роздрібного товарообігу зменшився на 8,6%, у 2015 р. – на 20,7% порівняно з попереднім роком [27].

Через неможливість збуту як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку своєї продукції вітчизняні товаровиробники почали нести великі збитки. Зокрема, за підсумками 2014 р., фінансовий результат до оподаткування великих і середніх підприємств становив 523,6 млрд грн збитків, 2015 р. – 340,1 млрд грн [28]. Для уникнення банкрутства вони почали зменшувати обсяги виробництва. Так, у 2014 р. індекс виробництва, наприклад, промислової продукції зменшився на 10,1%, у 2015 р. – на 13,0% порівняно з попереднім роком [29]. Проте це не дало змоги уникнути банкрутства багатьом малим і середнім підприємствам, які втратили свої депозити та оборотний капітал через виведення з ринку 64 проблемних банків.

В умовах спадного випуску товарів і послуг, збільшення збитків від підприємницької діяльності товаровиробники різко зменшили попит на основні фактори виробництва, що призвело до падіння їхньої ринкової вартості. Про масштаби її зменшення свідчать такі дані.

Ринкову вартість фактора «праця» опосередковано можна оцінити за допомогою показника, що відображає витрати роботодавців на утримання робочої сили. Вони включають: пряму оплату праці, оплату за невідпрацьований час, премії та винагороди, харчування, напої, паливо та інші видатки у натуральній формі, оплату житла працівників, яку бере на себе роботодавець, внески роботодавців на соціальне забезпечення, оплату професійного навчання, культурно-побутового обслуговування, податки, інші витрати на утримання робочої сили та відрахування, що відносяться до витрат на утримання робочої сили. Якщо у передкризовому 2013 р. середньомісячні витрати підприємств на утримання одного найманого працівника становили 541,4, то у 2015 р. – лише 240,9 дол. США (за курсом грудня відповідного року), тобто зменшилися більш ніж у 2,2 раза.

Ринкову вартість фактора «земля» опосередковано відображає рівень цін на землю під будівництво. У 2014–2015 рр. у Київській області середня ціна сотки землі під забудову зменшилася з 3164 до 1889 дол. США [30], тобто майже у 1,7 раза. Подібна тенденція в усіх регіонах України дала змогу забудовникам вивільнити частину коштів від купівлі землі та інвестувати їх у зведення житла, що стало причиною прискореного зростання будівельної та суміжних з нею галузей.

Ринкову вартість фактора «капітал» опосередковано характеризують надходження від власності. Якщо у передкризовому 2013 р. доходи домогосподарств від власності становили 11,0, то в 2015 р. – 3,4 млрд дол. США (по курсу грудня відповідного року). Це означало, що впродовж 2014–2015 рр. ціна на активи зменшилася більш ніж утричі.

На початку 2016 р. ринкова вартість факторів виробництва зменшилася настільки, що їхня частка у структурі товарних цін суттєво скоротилася. Це дало змогу товаровиробникам отримати перші додаткові доходи навіть в умовах спадного випуску продукції та спрямувати їх на погашення збитків попередніх періодів. Наприклад, у I кв. 2016 р. щомісячний рівень виробництва був меншим, ніж у грудні 2015 р. Так, індекс виробництва продукції у січні становив 82%, лютому – 88,9%, березні – 95,1% порівняно з

груднем 2015 р. Незважаючи на це, підприємства неочікувано масово зменшили свої збитки на рекордну суму – 659,4 млрд грн.

Зазначена економічна тенденція посилилася в II кв. 2016 р. Упродовж нього щомісячні індекси виробництва продукції зменшилися з 92,1 до 86,7% порівняно з груднем 2015 р. Незважаючи на це, великі та середні підприємства не лише зменшили свої збитки на 31,9 млрд грн, а й вже отримали 62,9 млрд грн прибутку. Це дало їм змогу розпочати інвестиційні проекти та підвищити рівень заробітної плати. Унаслідок цього реальні доходи населення – після восьми кварталів падіння – знову почали зростати.

І лише в IV кв. 2016 р. зростаючі доходи та споживчі витрати населення зумовили щомісячне виробництво продукції в обсягах, що на 2–5% перевищували рівень грудня 2015 р. Завдяки цьому в 2016 р. її випуск збільшився на 2,8% порівняно з попереднім роком. Таким чином в Україні розпочалося економічне зростання. Так, якщо в I кв. 2016 р. приріст ВВП становив лише 0,1% порівняно з відповідним періодом попереднього року, то в II кв. – у вже 1,7%, у III – 2,7, а в IV – 4,6%.

Виявлення того, що відносно зниження ринкової вартості основних факторів виробництва стало причиною відновлення економічного зростання України, дає змогу перейти до пошуку відповіді на ключове запитання: *якою має бути державна політика щодо збільшення ефективності виробництва за рахунок розширення випуску інноваційної та якіснішої продукції, що користується попитом на внутрішньому та світовому ринках?*

Пошук відповіді на це запитання варто розпочати з обґрунтування основної суспільної вимоги, що пред'являється до формування такої політики: як мінімум, подвоїти темпи зростання української економіки. Важливість цієї вимоги можна пояснити так.

У 2014–2015 рр. в Україні під впливом економічної кризи було зупинено процес нарощування валового зовнішнього боргу і, відповідно, витрат на його обслуговування та повернення. Так, у 2014 р. Україна мала здійснити такі витрати в обсязі 59,29 млрд дол. США, а в 2015 р. – 56,59, 2016 р. – 51,20 млрд дол. США, а в 2017 р. – 47,03 млрд дол. США [31].

Як не парадоксально, але наведена позитивна економічна тенденція супроводжувалася подальшим збільшенням ризиків входження України до стану дефолту. Про це свідчать такі факти. Якщо в 2013 р. валовий зовнішній борг становив 77,5%, то в 2014–2015 рр. – унаслідок девальвації гривні – він досяг 131,0% ВВП, вираженого в доларовому еквіваленті.

Зазначене відносне зростання валового зовнішнього боргу автоматично спричинило збільшення витрат домогосподарств, підприємств та держави на його обслуговування та повернення. За своєю суттю ці витрати представляли *примусові заощадження*, що мали здійснювати вітчизняні позичальники за рахунок скорочення закупівель споживчої та інвестиційної продукції на внутрішньому ринку.

За оцінками експертів НБУ, в 2018–2021 рр. щорічні виплати з погашення та обслуговування державного та квазідержавного боргу в іноземній валюті становитимуть понад 7 млрд дол. США [32, с. 42]. Для їх покриття *темпи економічного зростання мають перевищувати 6,0%* на рік. Якщо вони будуть меншими, то для обслуговування та сплати зовнішніх боргів учасники внутрішнього ринку будуть змушені скоротити споживчі та інвестиційні витрати або взяти нові позички від зовнішнього світу. Підтвердити це можна так. Наприклад, у 2016 р. Україна погасила валовий зовнішній борг на 5,2 млрд дол. США. Ця сума становила близько 5,6% від ВВП, який збільшився лише на 2,4% порівняно з попереднім роком. Це означало, що Україна могла повернути частину зовнішнього боргу лише за рахунок скорочення в економіці споживчих та інвестиційних витрат в обсязі 3,3% від ВВП. Проте цього не сталося лише тому, що в 2016 р. Україна отримала нові позички від зовнішнього світу на суму 3,35 млрд дол. США [33], що становило 3,6% від ВВП.

Розуміючи ризики нових запозичень, окремі експерти пропонують зменшити негативний вплив зовнішніх боргів на зростання економіки шляхом досягнення домовленості з іноземними кредиторами про їх часткове чи повне списання, тому що досвід їхньої реструктуризації в 2015 р. виявився

не зовсім вдалим<sup>7</sup> [34, с. 25]. Разом із тим, якщо навіть уявити, що в майбутньому, наприклад, зовнішній державний борг України буде списано, це не відкриє країні шлях до прискореного економічного зростання. Про це свідчить таке.

Безумовно, списання зовнішнього державного боргу може збільшити сукупний попит в економіці та випуск вітчизняної продукції, але тимчасово – до початку відновлення купівельної спроможності населення, наприклад, до рівня 2012–2013 рр. А далі на ринку події почнуть розгортатися згідно зі сценарієм тих років. Споживчі переваги знову будуть масово надаватися імпортній продукції. Це почне уповільнювати зростання вітчизняного виробництва до нульової позначки та розширювати попит на іноземну валюту. За цих умов будь-які негативні зовнішні кон'юнктурні шоки зможуть призвести до виникнення її дефіциту в економіці та збільшення ризиків девальвації гривні, інфляції, падіння купівельної спроможності населення та обсягів вітчизняного виробництва.

Тому, на наш погляд, вирішити проблему подвоєння темпів економічного зростання зможе лише політика, спрямована на підвищення ефективності вітчизняного виробництва за рахунок його переорієнтації на випуск інноваційної та якіснішої продукції. Довести це можна так.

Якщо в економіці буде досягнуто низького рівня інфляції та стабільного обмінного курсу гривні, то тенденція до зростання вартості обмежених виробничих ресурсів (праці, землі, капіталу) залишить товаровиробникам лише одну можливість отримувати додаткові прибутки – модернізувати технології виробництва традиційної продукції з метою зменшення витрат на її виготовлення. Після цього економічне зростання України може відбуватися в межах *трьох нових сценаріїв*. Для їх опису зробимо припущення, що в національному господарстві за рахунок

---

<sup>7</sup> За експертною оцінкою Т. Богдан реструктуризація державного боргу у 2015 р. розвантажила бюджети 2015–2018 рр., але істотно посилила тягар зовнішнього боргу в довгостроковій перспективі. За умовами угоди з кредиторами, уряд поверне 80% номінальної суми боргу протягом 2019–2027 рр., сплачуючи кредиторам 7,75% річної доходності. Так, замість списаних 3,6 млрд дол. він зобов'язався віддавати кредиторам 15%, або 40% номінального приросту ВВП, протягом 20 років, якщо темпи зростання реального ВВП перевищуватимуть, відповідно, 3 і 4%. Сумарні виплати за інструментами компенсації вартості сягнуть 8,3 млрд дол. США за умови, що реальний ВВП зростатиме на 4% протягом 20 років; такі самі виплати перевищать 33 млрд дол. США у разі щорічного зростання ВВП на 5%.

технологічної модернізації вдалося зекономити 1% виробничих ресурсів. У випадку, якщо вони будуть використані для збільшення:

– експорту сировини (тобто продукції з низькою доданою вартістю), то приріст економіки відбудеться в межах:  $\Delta Q < 1 \%$  ( $\Delta Q$  – приріст виробництва товарної продукції в економіці);

– випуску кінцевої традиційної продукції, то приріст економіки буде становити:  $\Delta Q = 1 \%$ ;

– випуску інноваційної та якіснішої продукції, що завдяки унікальним чи кращим властивостям набуде високої ціни і безперешкодно продаватиметься на внутрішніх і зовнішніх ринках, то приріст економіки досягне:  $\Delta Q > 1 \%$ , тобто вона перейде до прискореного зростання. Довести це можна так. У 2015 р. в Україні частка ресурсів становила близько 60% у структурі випуску товарів і послуг, у той час як у розвинених країнах світу – 47–49%. Водночас частка кінцевої продукції становила 46% у структурі випуску вітчизняних товарів і послуг, тоді як у розвинених країнах світу – 53–55% [35, с. 219, 292]. Ці дані дають можливість виявити, що з одиниці проміжної продукції в Україні виробляється 0,76 одиниці кінцевої продукції у складі ВВП, а в розвинених країнах – 1,12. Це означає, що в них, завдяки випуску більш дорогої продукції з кращими споживчими властивостями, товарне виробництво майже в 1,5 раза ефективніше порівняно з вітчизняним.

З наведеного випливає, що, за третього сценарію подій, вітчизняне виробництво виходить на найвищий рівень ефективності, за якого економіка набуває прискорених темпів зростання. Наприклад, якщо Україна за рахунок технологічної модернізації почне щорічно скорочувати виробниче споживання сировинних ресурсів на 2% та одночасно нарощувати обсяги їх випуску ще на 2%, то поглиблене перероблення додаткової сировини в інноваційну та якіснішу продукцію забезпечить економічне зростання близько 6% на рік.

Виявлення того, що подвоєння темпів економічного зростання є основною вимогою до державної політики підвищення ефективності товарного виробництва, дає змогу перейти до визначення її завдань. На наш

погляд, основним серед них має стати формування на внутрішньому ринку сприятливої кон'юнктури щодо випуску інноваційної та якіснішої продукції. Поява такої кон'юнктури означає, що споживачі матимуть можливість постійно збільшувати свої витрати на закупівлю більш дорогої інноваційної та якіснішої продукції, а товаровиробники будуть готові під тиском конкуренції та заохочень з боку держави постійно розширювати її виробництво.

В Україні ознаками формування сприятливої кон'юнктури щодо випуску інноваційної та якіснішої продукції можуть слугувати факти про суттєвий поступ у вирішенні таких проблем, як: низька купівельна спроможність населення, незадовільний рівень нецінової конкуренції на внутрішньому ринку та відсутність у товаровиробників довготривалих стимулів щодо інвестування у випуск нової продукції. Докладніше пояснити логіку вибору зазначених проблем можна так.

*Проблема перша.* Технологічна модернізація виробництва стає виправданою, якщо виробники традиційних товарів і послуг не мають змоги вигравати на ринку цінову конкуренцію за рахунок менших витрат на закупівлю виробничих ресурсів. В Україні виробничі ресурси (конструкційні матеріали, продовольча сировина, енергоресурси), які частково експортуються чи імпортуються, переважно продаються на внутрішньому ринку за світовими цінами. Єдиний ресурс, який в Україні продається за особливою внутрішньою ціною, це робоча сила. Наприклад, за даними Євростату, в 2016 р. у ЄС-28 середня погодинна вартість робочої сили становила 25,40 євро. Найбільшою вона була в Норвегії – 50,2 та Данії – 42,0 євро, а найменшою в Румунії – 5,5 та Болгарії – 4,4 євро [36]. За нашими підрахунками, в 2016 р. в Україні середня погодинна вартість робочої сили становила 1,4 євро, у 2013 р. – вона дорівнювала 2,8 євро.

Гіпертрофовано низька вартість робочої в Україні дає змогу бізнесу скорочувати витрати виробництва та отримувати надприбутки без використання новітніх заощадливих технологій і зміни структури випуску товарів і послуг на користь інноваційних та якісніших. Крім того, відсутність мотивів щодо виробництва останніх також пояснюється низькою

купівельною спроможністю населення, яке свої витрати спрямовує переважно на задоволення першочергових життєвих потреб, пов'язаних із придбанням продовольчих товарів та оплатою комунальних послуг. У загальній структурі частка цих витрат суттєво збільшилася під час економічної кризи 2014–2015 рр., що скоротило можливості споживачів закуповувати нові види продукції та стимулювати їх масове вітчизняне виробництво<sup>8</sup>.

*Проблема друга.* Якщо припустити, що в Україні вартість робочої сили почне прискорено зростати і спричинить технологічну модернізацію виробництва, то це не означає, що воно автоматично перейде до масового випуску інноваційної та якіснішої продукції. Для цього на внутрішньому ринку має зростати не лише споживчий попит, а й *нецінова конкуренція*<sup>9</sup>. Як відомо, її рівень збільшується лише за умови, коли товаровиробники не мають змоги отримувати наддоходи від продажу традиційної продукції за рахунок уведення в оману покупців або ненадання їм повної інформації про реальні споживчі властивості товарів. Тільки за цих обставин у бізнесу виникають мотиви інвестувати у випуск нових продуктів.

*Проблема третя.* Створити стійкі та довготривалі стимули для бізнесу щодо інвестування у випуск нової продукції держава не зможе, не ставши активним учасником цього процесу, який має наміри підтримувати його незалежно від зміни політичної кон'юнктури у країні. Розпочати державно-приватне партнерство з питань збільшення випуску нової продукції варто з розроблення середньо- та довгострокових державних пріоритетів розвитку структури товарного виробництва, що мають стати складовою частиною політики прискорення економічного зростання.

Визначення переліку проблем, поступ у вирішенні яких зумовить формування сприятливої кон'юнктури щодо розширення виробництва

<sup>8</sup> У 2014–2015 рр. реальні наявні доходи населення зменшилися на 31,2% порівняно з 2013 р. Унаслідок цього структура споживчих витрат змінилася. Якщо в 2013 р. у середньому за місяць одне домогосподарство спрямовувало на закупівлю продовольчих товарів та оплату житла і комунальних послуг 58,1% сукупних витрат, то в 2015 р. – уже 63,6%. Це означає, що структура споживчих витрат погіршилась, тому що серед них на 5,5% зменшилася частка тих, які можна було б спрямувати на закупівлю інших видів продукції, у тому числі інноваційних.

<sup>9</sup> Нецінова конкуренція – це спосіб змагання за покупців, який заохочує їх купувати продукцію з урахуванням не лише рівня цін, а й її споживчих властивостей, надійності, термінів післяпродажного гарантійного обслуговування тощо.



інноваційної та якіснішої продукції, дає змогу розпочати пошук пріоритетних напрямів, можливих засобів, підходів до оцінювання державної політики щодо збільшення ефективності товарного в Україні.

## **2.7. Політика підвищення ефективності виробництва в Україні: пріоритети та маркери успішної реалізації**

В Україні підвищення ефективності виробництва за рахунок розширення випуску інноваційної та якіснішої продукції може проходити відбуватися різними шляхами. При цьому економісти не можуть довести, що якийсь один із них є кращим порівняно з іншим. Із цього випливає, що економічну політику, що сьогодні реалізується в Україні, також варто розглядати як один із варіантів державних заходів, які, можливо, дадуть змогу досягти успіхів у формуванні сприятливої кон'юнктури щодо розширення виробництва інноваційної та якіснішої продукції в економіці та підвищення його ефективності. Цей висновок можна додатково аргументувати так.

Розроблення економічної політики – це прерогатива уряду. Своє бачення шляхів вирішення існуючих проблем він виклав у середньостроковому плані пріоритетних дій до 2020 року, який було затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2017 р. № 275-р. У цьому документі задекларовано, що економічне зростання України є однією з найважливіших цілей державної економічної політики. Для його відновлення передбачені заходи, що мають вирішити такі проблеми, як: нестійка макроекономічна стабільність; високий рівень «тінізації» економіки; низький рівень розвитку конкуренції, несприятливий діловий клімат; низька продуктивність праці та міжнародна конкурентоспроможність економіки, відсутність інвестицій, неефективне використання конкурентних переваг країни та природних ресурсів, застаріла інфраструктура; незадовільна система транспортних послуг і міжнародних зв'язків [37].

Проблеми, які уряд має намір вирішувати для прискорення економічного зростання, дещо перегукуються з тими, що були описані вище. За цих обставин видається доцільним запропонувати не лише дещо інший від урядового варіант можливих пріоритетів економічної політики, а й здійснити наукове обґрунтування певних критеріїв, образно кажучи, «*економічних маркерів*», які економісти зможуть використати для підтвердження фактів, що в Україні формується сприятлива кон'юнктура щодо розширення випуску інноваційної та якіснішої продукції в економіці. Спробуємо коротко описати варіант можливих пріоритетів економічної політики та набір економічних маркерів, які можна використати для оцінки успішності її реалізації.

1. В українській економіці проблема низької купівельної спроможності населення може бути вирішена за допомогою заходів державної політики, що забезпечать реальний перерозподіл доходів бізнесу та держави на користь домогосподарств. Зокрема, для перерозподілу доходів власників бізнесу держава має використати набір інструментів, які звуть їхні можливості ухилитися від сплати податків. Наприклад, скорочення тіньового сектора економіки [38, с. 86], прогресивне оподаткування підприємницьких наддоходів, унеможливлення їх виведення без оподаткування в інші країни (офшорні зони), припинення на митниці зловживань (заниження вартості імпорту, контрабанди, що, за оцінками експертів, сягає близько 10 млрд дол. США на рік [39]) та діяльності конвертаційних центрів тощо. Водночас для перерозподілу на користь домогосподарств власних доходів держава має поетапно зменшувати квазіфіскальні субсидії для державного сектора економіки та відновити практику відшкодування населенню інфляційних втрат шляхом індексації його доходів. Крім того, органам державної влади варто і надалі підвищувати соціальні стандарти, збільшуючи мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги інших видів виплат, які забезпечують рівень життя, не нижчий від

прожиткового мінімуму. Причому при визначенні останнього варто орієнтуватися на постсоціалістичні країни, які є членами ЄС.

Разом із тим органи загального державного управління не зможуть гармонійно перерозподіляти доходи між населенням і бізнесом, якщо в цей процес будуть активно втручатися державні чиновники, які ставлять за мету власне збагачення за рахунок корупційних дій. За підсумками 2016 р. в Україні кошти, що вимиваються з економіки за допомогою корупційних схем Національним антикорупційним бюро України, оцінені в сумі 85 млрд грн [40]. Цей обсяг коштів у 8,6 раза більший порівняно з тими, які іноземні інвестори вклали в українську економіку в 2016 р. Такий масштабний перерозподіл грошових потоків могли зробити лише люди, які перебували у вищих ешелонах державної влади. Разом із тим у 2014–2016 рр. судовий розгляд справ проти них не здійснювався. Це означає, що в Україні заходи держави по боротьбі з корупцією успішно блокуються окремими впливовими політиками. Унаслідок цього корупція з економічної проблеми перетворилася на політичну, яка може бути вирішена шляхом парламентських виборів та заміни тієї частини депутатського корпусу, яка не виправдала очікувань українського суспільства щодо припинення незаконного збагачення представників органів державної влади.

В Україні маркером поступального вирішення проблеми низької купівельної спроможності населення може слугувати факт *зменшення відмінності (диференціації)* у матеріальних статках різних його верств. У міжнародній практиці така відмінність часто оцінюється шляхом порівняння доходів 10% найбільш і найменш забезпечених груп населення (децильний коефіцієнт). В Україні через «тінізацію» доходів як підприємців, так і найманих працівників, децильний коефіцієнт розрахувати складно. Ігнорування цих обставин призводить до того, що за офіційними даними, які базуються на децильних коефіцієнтах чи індексах Джині, Україна видається країною з високою економічною рівністю – близькою до Швеції, Фінляндії чи Німеччини. Проте, за оцінками науковців, уже в 2008 р. доходи (в тому

числі «тіньові») 10% найзабезпечених українських громадян перевищили доходи 10% найменш забезпечених майже в 15 разів [41, с. 172], і ця різниця постійно продовжувала зростати дотепер [42, с. 260]. На наш погляд, за цим показником Україна тяжіє до Чилі, де він становить 26,5 рази, Мексики – 25,1 раза. Водночас у постсоціалістичних країнах, які набули членства в ЄС, такі доходи різняться, наприклад, у Чехії в 5,4 раза, Словаччині – 5,7, Угорщині, Польщі – 7,3, Естонії – 9,6 раза [43, с. 55].

2. В Україні рівень нецінової конкуренції на внутрішньому ринку не зможе суттєво зрости, якщо виробники традиційної продукції матимуть певні конкурентні переваги щодо її збуту та отримуватимуть додаткові доходи порівняно з виробниками нових та якісніших товарів і послуг. Про масштаб таких переваг свідчать окремі експертні оцінки. Згідно з ними, в Україні, наприклад, 40% вітчизняного вершкового масла, 50% вітчизняних твердих сирів є фальсифікатами, які містять жири немолочного походження [44]. Проте всі вони продаються не як імітаційні, а як натуральні продукти, маркування яких не відповідає реальному складу інгредієнтів. Держава має суттєво скоротити подібні переваги на внутрішньому ринку. Для цього доцільно переорієнтувати систему держаних закупівель на придбання найнижчих за ціною, але найбільш якісних товарів і послуг, а систему державної допомоги – на підтримку тільки тих підприємств, які мають наміри вивести на ринок зразки виключно інноваційної та якіснішої продукції, митну службу – на захист внутрішніх ринків від імпорту низькоякісної дешевої продукції, що не відповідає вимогам вітчизняного законодавства у сфері технічного регулювання, гармонізованого із законодавством ЄС. Крім того, в економіці варто створити систему податкових стимулів щодо здійснення науково-технічної та інноваційної діяльності, у практику господарської діяльності запровадити порівняльну рекламу, що дає інформацію про споживчі властивості певної продукції порівняно з конкурентними аналогами та суттєво розширити в межах системи ринкового нагляду контроль за рівнем безпечності продукції, що

перебуває в ринковому обігу. В Україні маркером поступального зростання рівня нецінової конкуренції в економіці може слугувати факт перетворення поодиноких випадків збільшення доходів підприємств за рахунок виробництва та експорту нових зразків продукції в масову практику господарювання, що зумовить *зростання обсягів товарного виробництва на одиницю перероблених природних ресурсів*.

Яскравим прикладом збільшення доходів підприємств за рахунок виробництва та експорту нових зразків продукції може слугувати досвід роботи науково-виробничого центру «Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод» (БХФЗ). За підсумками 2016 р. він отримав чистий прибуток у розмірі 118,7 млн грн, котрий удвічі перевищує показник попереднього року. Частка експорту становила 10,2% у загальному доході. Після закриття ринку Росії БХФЗ розширив поставки продукції до Латвії, Литви, Боснії, Сербії, США, В'єтнаму, Грузії та країн СНД. У 2016 р. на ринок було виведено шість нових препаратів. У 2017 р. на стадії розробки перебувають ще 25 лікарських засобів. Очікується, що в 2017 р. інвестиції в розвиток виробництва становитимуть близько 140 млн грн [45].

3. На наш погляд, формування довготривалих стимулів для бізнесу щодо інвестування у виробництво нової продукції варто розпочати за допомогою середньо- та довгострокових державних проектів з випуску певних нових видів товарів і послуг. Проекти варто сконцентрувати за такими пріоритетними напрямками.

*Напрямок перший – імпортозаміщення.* Процес імпортозаміщення доцільно поширити лише на найбільші ринки імпортової продукції, яку можуть виробляти вітчизняні підприємства і на закупівлю якої витрачаються великі обсяги іноземної валюти. Докладне вивчення цих ринків дає змогу дійти висновку, що імпортозаміщення доцільно розпочати з розширення випуску якісно кращих зразків легкових автомобілів, міських автобусів, трамваїв, троллейбусів, станків та обладнання, електропобутових приладів,

електроінструментів, будівельних матеріалів, фармацевтичних та полімерних виробів, одягу та взуття.

*Напрямок другий – розширення асортименту та обсягу випуску товарів і послуг за рахунок глибшого перероблення наявних запасів природних ресурсів.* Напевно найбільшим національним проектом у цьому напрямі могла би стати програма поглиблення переробки пшениці та соєвих бобів у борошно, білкові продукти, глютен, цукрові сиропи, амінокислоти та органічні кислоти [46], а також розвитку тваринництва, птахівництва, у межах якої частина фуражного зерна спрямовувалась би на переробку в корми, для виробництва в подальшому більших обсягів м'ясних і молочних продуктів, яєць. Не менш важливими національними проектами могли би стати програми енерго- і теплозбереження та переробки побутових відходів у комунальному господарстві, скорочення витрат пального у сфері транспортних послуг, споживання природного газу в промисловості.

*Напрямок третій – збільшення випуску високотехнологічної продукції з інноваційними властивостями.* Такими проектами в Україні могли би стати: виробництво військової техніки, високоточної зброї, легкових електромобілів, пасажирських і транспортних літаків, космічних ракет багаторазового використання, програмного забезпечення.

В Україні маркером поступального формування довготривалих стимулів для бізнесу щодо інвестування у виробництво нової продукції може слугувати факт урівноваження на внутрішньому ринку України динаміки споживання з виробництвом вітчизняних товарів і послуг.

Наведені три економічні маркери дають змогу оцінити процес формування на внутрішньому ринку України сприятливої кон'юнктури щодо розширення випуску інноваційної та якіснішої продукції та переходу економіки до прискореного зростання під дією державної політики. Для прикладного використання зазначені маркери були доповнені похідними показниками, що дало змогу створити матрицю результатів політики прискорення економічного зростання України (Додаток). Апробація

підтвердила, що таку матрицю можна використовувати не лише для оцінки результатів політики, а й для визначення орієнтирів її корекції у бажаному для суспільства напрямі.

**Висновки.** Упродовж 2014–2018 рр. в Україні здійснювалися реформи, спрямовані на спрощення умов ведення бізнесу. Формальним підтвердженням їх певної результативності можуть слугувати, наприклад, факти швидкого підвищення України на 66 позицій (з 137-го місця в 2013 р. на 71-ше – у 2018 р.) у рейтингу Світового банку Doing Business, котрий оцінює простоту ведення підприємницької діяльності в 190 країнах світу, а також незначного збільшення темпів економічного зростання. Так, у 2016 р. приріст реального ВВП становив 2,4%, у 2017 р. – 2,5%, у 2018 р. – 3,5 %. Проте чи можна ці події розглядати як ознаки переходу України до тривалого стійкого та прискореного зростання економіки на рівні, що може становити або перевищувати 5–6% на рік?

На наш погляд, на сьогодні не існує вагомих підстав для того, щоб розглядати зазначені події як ознаки переходу України до прискореного економічного зростання. До такого висновку спонукає той факт, що українські товаровиробники – як до, так і після економічної кризи 2014–2015 рр. – продовжують незадовільно реагувати на структурні зрушення серед іноземних і вітчизняних споживачів. Унаслідок цього в 2016–2018 рр. на внутрішньому ринку України відновився процес прискорення темпів зростання споживання товарів і послуг відносно приросту їх виробництва. Наслідком його перебігу стало зростання між структурою сукупного попиту та виробництва певної невідповідності, що усувалась за допомогою імпорту, який закуповувався за рахунок іноземних кредитних ресурсів. Без усунення цієї структурної невідповідності в українській економіці неможливо суттєво скоротити ані обсяги імпорту продукції, ані наростаючий дефіцит валютних ресурсів, а ні зовнішню кредитну заборгованість.

Вийти із зачарованого кола структурної невідповідності можна лише шляхом запровадження державної політики, спрямованої на розвиток внутрішнього ринку, перетворення його на платформу для експансії

вітчизняної продукції в світовому господарстві. Ціллю політики варто обрати створення мотиваційного механізму, який зацікавить бізнес переходити від експорту сировини до її поглибленого перероблення в нові товари і послуги з інноваційними та якісно кращими властивостями. Для створення такого механізму доцільно здійснити інституційні реформи, що забезпечать вирішення на внутрішньому ринку трьох ключових завдань: перерозподілять доходи бізнесу та держави на користь домогосподарств для збільшення їхнього попиту на інноваційну чи якіснішу продукцію; підвищать рівень нецінової конкуренції між її виробниками; створять для них довготривалі стимули щодо інвестування у випуск нових видів товарів і послуг.



### **РОЗДІЛ 3. ДИНАМІКА СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧИМИ ТОВАРАМИ ТА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ КІНЦЕВОГО СПОЖИВАННЯ**

#### **3.1. Особливості ринку товарів кінцевого споживання як об'єкта дослідження**

Виробництво споживчих товарів є важливим складником національної економіки. Споживчі товари є кінцевою ланкою ланцюга доданої вартості, після якої вже не створюється нового товару. Товари кінцевого попиту використовуються домогосподарствами для задоволення власних потреб і значною мірою визначають стандарти життя населення.

Як і інвестиційні товари, споживчі товари є об'єктом зовнішньої торгівлі. Сучасні технології виробництва, транспортування і зберігання дають змогу перевозити споживчі товари на далекі відстані без втрати споживчих характеристик. Тому виробництво споживчих товарів дедалі більше переміщується від регіонів споживання до місць із найкращими умовами виробництва. Отже, обсяги зовнішньої торгівлі споживчими товарами мають тенденцію до зростання.

В умовах глобалізації світовий і внутрішній ринки досить тісно пов'язані між собою. Зв'язок здійснюється завдяки прив'язуванню внутрішньої ціни до світової, експортно-імпортним товаропотокам та іншим чинникам. У глобалізованому світі внутрішній ринок не може функціонувати й розвиватися без урахування тенденцій світового ринку. Особливо це стосується країн із відкритою економікою, до яких належить і Україна.

Дослідження впливу світового ринку на внутрішній доцільно проводити в розрізі окремих товарних груп. Ці товарні групи повинні мати велику питому вагу у структурі споживання й бути об'єктом зовнішньої торгівлі з великими обсягами товарообмінних операцій. Окрім того, необхідна наявність статистичної інформації щодо цих товарних груп – для

виявлення структурних змін. Цим умовам найбільше відповідають такі товарні групи: легкові автомобілі; одяг і взуття; молоко та молокопродукти; м'ясо та м'ясопродукти; риба та рибопродукти; цукор і кондитерські вироби; свіжі плоди, ягоди, виноград, горіхи; кава, чай, какао та прянощі.

### **3.2. Динаміка світового та внутрішнього ринку легкових автомобілів**

Світовий ринок легкових автомобілів характеризується відносно стабільним попитом і динамічною пропозицією. Придбання автомобіля є закономірним наслідком збільшення доходів домогосподарства після задоволення більш нагальних потреб. Тому світовий парк легкових автомобілів постійно зростає, так само як і виробництво та зовнішня торгівля супутніми товарами.

У 2016 р. на світовому ринку найбільшими експортерами автомобілів і супутніх до них товарів були: Європейський Союз (682 млрд дол. США), Японія (148 млрд дол. США), США (128 млрд дол. США), Мексика (96 млрд дол. США), Канада (66 млрд дол. США), Південна Корея (65 млрд дол. США), КНР (49 млрд дол. США), Таїланд (28 млрд дол. США), Туреччина (19 млрд дол. США), Індія (13 млрд дол. США) [1].

ЄС збільшив експорт автомобілів і супутніх товарів у 2016 р. на 4%, а свою частку у світовому експорті – до 50%. Японія із часткою в 11% залишалася на другому місці, збільшивши експорт на 8%. США у 2016 р. зменшили експорт на 0,5%, а їх питома вага у світовому експорті становила 9%.

Південна Корея у світовому рейтингу експортерів автомобілів і супутніх товарів за підсумками 2016 р. опустилася з 5-го на 6-те місце, поступившись п'ятим місцем Канаді. Позиції інших провідних експортерів залишилися без змін. Найбільший приріст експорту за результатами року було зафіксовано в Туреччині (15%) та Індії (10%), а найбільший спад – у Південній Кореї (-8%).

Автомобільна промисловість Туреччини характеризується швидкими темпами розвитку й великою інвестиційною привабливістю. Нині в Туреччині мають власні заводи п'ять провідних світових виробників легкових автомобілів. Першим у 1968 р. відкрив свій завод Fiat, який нині випускає 255 тис. автомобілів на рік. За ним – Renault (1969 р., сучасна потужність – 310 тис.), Toyota (1990 р., сучасна потужність – 70 тис.), Hyundai (1997 р., 100 тис.) і Honda (1997 р., 15 тис.). Також у Туреччині за ліцензією випускаються автомобілі марки Ford (265 тис.). На початку створення автомобільної галузі Туреччина випускала легкові автомобілі власних марок, але нині вони не виробляються. На сьогодні Туреччина як експортує, так і імпортує багато автомобілів. На експорт постачається 69% вироблених автомобілів, а частка імпортованих автомобілів на внутрішньому ринку становить 68% [2].

Технологічними лідерами в автомобілебудуванні нині залишаються ТНК із Західної Європи, Японії, США та Південної Кореї. Решта виробників легкових автомобілів, зокрема ті, які продають продукцію під власними торговельними марками (КНР, Індія, РФ, Австралія, Малайзія), у той чи інший спосіб кооперуються з ними. Для здешевлення виробництва і просування своєї продукції на ринки закритих країн технологічні лідери переміщують виробництво за кордон. При цьому їхнє виробництво в певній країні може бути або повністю орієнтованим на внутрішній ринок (Бразилія), або одночасно задовольняти потреби внутрішнього ринку і постачатися на експорт (зокрема й до країн технологічних лідерів).

Отже, світове виробництво й торгівля легковими автомобілями нині під контролем провідних ТНК. Структурні зміни у світовій торгівлі визначаються попитом на автомобілі в тій чи іншій країні, а також витратами на їх виробництво. На товарні потоки може впливати також торговельна політика окремих країн (вимоги щодо локалізації виробництва, заборони на імпорт, пільги для іноземних інвесторів тощо). Залежно від зміни кон'юнктури провідні ТНК можуть переносити виробництво із країни в країну.

Серед останніх структурних змін у світовій торгівлі легковими автомобілями слід відзначити зменшення частки у світовому експорті у Японії, США, Канади і збільшення – у Мексики, КНР, Таїланду, Туреччини та Індії (табл. 3.1).

Упродовж останнього десятиріччя перше місце у світі з виробництва автомобілів упевнено посів Китай. У 2016 р. він виробив 28,1 млн шт. автомобілів, випередивши США (12,2 млн шт.) та Японію (9,2 млн шт.). Китай вийшов також на перше місце у світі з продажу автомобілів на внутрішньому ринку. Причому половина з проданих автомобілів мали вітчизняні торговельні марки (Baojun, Changan, FAW, Dongfeng, Geely, Chery та ін.). Збільшення продажів на внутрішньому ринку стало можливим унаслідок зростання доходів населення.

Таблиця 3.1

**Частка у світовому експорті найбільших експортерів легкових автомобілів, %**

Країна	2005	2010	2016
ЄС	53,6	50,1	49,8
Японія	13,3	13,7	10,8
США	9,4	9,1	9,3
Мексика	3,8	5,1	7,0
Канада	7,3	4,6	4,8
Південна Корея	4,1	5,0	4,8
КНР	1,1	2,6	3,6
Таїланд	0,9	1,7	2,0
Туреччина	1,0	1,3	1,4
Індія	0,3	0,7	0,9
Інші країни	5,2	6,1	5,6

Джерело: World trade statistical review / WTO. 2017.

На експорт Китай постачає відносно невелику кількість легкових автомобілів переважно власних торговельних марок (Geely, Chery, Great Wall та ін.). Основними ринками збуту є країни, що розвиваються (Бразилія, Ірак, Філіппіни, Іран, Південно-Африканська Республіка та ін.). Основною конкурентною перевагою китайських автомобілів є ціна, вдвічі менша за ціну аналогічних автомобілів провідних ТНК. Якість китайських автомобілів також швидко зростає. За окремими оцінками, вже у 2018 р. вони наблизяться за якісними показниками до автомобілів провідних ТНК. Але

найбільші надії китайські виробники покладають на електромобілі, в розробку та вдосконалення яких нині вкладають великі кошти.

Українська автомобільна промисловість після 1991 р. розвивалася за традиційною схемою, яка передбачала збирання іномарок і виробництво автомобілів під вітчизняними марками. Українські підприємства співпрацювали з провідними ТНК (кореєськими Daewoo та Hyundai, американською General Motors, німецькою Volkswagen group), а також із російськими (ГАЗ, ВАЗ) і китайськими (Chery, FAW, SAIC Motor) компаніями. Водночас випускалися автомобілі вітчизняних марок «ЗАЗ» і «Богдан».

Пік виробництва легкових автомобілів припав на 2003–2008 рр., коли випуск збільшився зі 101 тис. шт. до 401 тис. шт. Зростанню виробництва сприяв великий зовнішній і внутрішній попит, який стимулювався доступними для населення кредитами. Під час світової фінансової кризи 2009 р. виробництво легкових автомобілів в Україні зменшилося до 66 тис. шт. і в наступні роки вже практично не зростало. У 2017 р. було виготовлено 7 тис. автомобілів, переважно іномарок. Частка повністю імпортованих автомобілів у внутрішніх продажах зросла у 2017 р. до 96% (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

**Виробництво, експорт, імпорт, частка імпорту у внутрішніх продажах (ЧІВП) легкових автомобілів в Україні, тис. шт.**

Показник	2008	2010	2012	2014	2015	2016	2017
Виробництво	401	75	70	26	6	4	7
Експорт	73	33	27	2	0	0	0
Імпорт	371	107	205	63	62	88	154
Внутрішні продажі	698	149	247	86	68	92	162
ЧІВП, %	53	72	83	72	92	95	96

Джерела: Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; Обсяги та динаміка виробництва автотранспортних засобів в Україні / Асоціація автовиробників України. URL: <http://ukrautoprom.com.ua>; авторські розрахунки.

Упродовж 2011–2016 рр. як в Україні, так і у світі спостерігалось сповільнення темпів економічного зростання (табл. 3.3). Однак динаміка виробництва автомобілів, їх продажу (реєстрації) і цін була неоднаковою. У світі виробництво та продаж автомобілів зростали, а ціни зменшувалися. Водночас в Україні, навпаки, виробництво та продажі зменшувались, а ціни зростали.

Таблиця 3.3

**Динаміка виробництва й торгівлі автомобілями в Україні та світі**

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Світ						
Зростання ВВП, %	3,4	2,5	2,4	2,3	2,2	1,9
Виробництво, млн шт.	59,9	63,1	65,7	67,8	68,5	72,1
Продаж або реєстрація, млн шт.	57,8	60,9	63,4	65,7	66,3	69,5
Індекс цін	100	99	99	98	92	90
Україна						
Зростання ВВП, %	5,2	0,2	0,0	-6,6	-9,8	2,3
Виробництво, тис. шт.	98	70	46	26	6	4
Продаж або реєстрація, тис. шт.	248	247	213	86	68	92
Індекс цін	100	116	135	191	388	427

*Джерела:* Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; Обсяги та динаміка виробництва автотранспортних засобів в Україні / Асоціація автовиробників України. URL: <http://ukrautoprom.com.ua>; Production statistics / The International Organization of Motor Vehicle Manufacture . URL: <http://www.oica.net/category/production-statistics/2016-statistics/>; World trade statistical review / WTO. 2017; Продаж і запаси товарів у торговій мережі підприємств: стат. бюл. П т. / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; Eastern Europe Consensus Forecasts; авторські розрахунки.

Отже, на світовому ринку утворився надлишок відносно дешевих автомобілів, водночас на внутрішньому ринку штучно підтримувалися високі ціни завдяки миту й акцизам. Це призвело до збільшення обсягів контрабанди, зокрема з країн ЄС. Згідно з даними Державної фіскальної служби, станом на листопад 2017 р. на території України перебувало близько 150 тис. легкових автомобілів, зареєстрованих у ЄС, із порушенням режимів тимчасового ввезення й транзиту.

Зростання імпорту легкових автомобілів із ЄС відбувалось одночасно зі скороченням внутрішнього виробництва (табл. 3.4), що дає підстави вжити захисних заходів відповідно до ст. 44 Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. У грудні 2016 р. Кабінет Міністрів України ухвалив запропонований Мінекономрозвитку порядок застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну легкових автомобілів із ЄС.

Таблиця 3.4

**Динаміка виробництва легкових автомобілів в Україні, тис. шт.**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Загалом	45,8	25,9	5,7	4,3	7,3
зокрема ПАТ «ЗАЗ»	19,3	12,8	3,6	0,4	1,2
корпорація «Богдан»	6,0	2,0	-	-	-
Кременчуцький автоскладальний завод	9,0	7,5	-	-	-
ПрАТ «Єврокар»	11,5	3,6	2,0	3,9	6,1

Джерела: Обсяги та динаміка виробництва автотранспортних засобів в Україні / Асоціація автовиробників України. URL: <http://ukrautoprom.com.ua>

Згідно з п. 1 статті 44 УА Україна має формальні підстави для впровадження захисних заходів у формі підвищення імпортного мита (табл. 3.5). Імпорт легкових автомобілів із ЄС зростає як абсолютно, так і відносно внутрішнього виробництва. Сукупний обсяг імпорту у фізичних одиницях упродовж 2016–2017 рр. перевищив рівень, зазначений у Додатку II до УА (45 тис. шт. на рік). Обсяг нових реєстрацій автомобілів із ЄС також перевищив граничний рівень, зазначений у Додатку II до УА (20% у 2017 р.).

Відповідно до статті 44 УА процедура підвищення мита передбачає проведення розслідування наслідків експансії імпорту і погодження із ЄС у процесі консультацій обсягу й терміну захисних заходів. Відповідно до п. 8 статті 44 УА, в дослідженні необхідно документально підтвердити абсолютне й відносне збільшення імпорту, зменшення внутрішнього виробництва, обсягів продажу, прибутків, підтвердити незавантаженість виробничих потужностей і звільнення працівників. Особливу увагу слід приділити доведенню наявності причинно-наслідкового зв'язку між збільшенням

імпорту і погіршенням фінансово-економічних показників місцевих виробників. Згідно з п. 9 статті 44 УА, всі важливі чинники, які спричинили істотне погіршення фінансового стану місцевих виробників, потрібно аналізувати в часовому інтервалі щонайменше три роки.

Таблиця 3.5

### Динаміка імпорту легкових автомобілів

Показник	2014	2015	2016	2017
Імпорт загалом, тис. шт..	62,6	62,3	87,8	154,4
Імпорт із ЄС				
абсолютно, тис. шт..	26,3	38,9	51,4	97,0
відносно внутрішнього виробництва	1,0	6,9	11,8	13,3
Частка автомобілів із ЄС у первинних реєстраціях, %	30	57	56	60

Джерела: Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; Обсяги та динаміка виробництва автотранспортних засобів в Україні / Асоціація автовиробників України. URL: <http://ukrautoprom.com.ua>; авторські розрахунки.

У випадку автомобільної галузі України можна говорити не стільки про те, що виключно імпорт із ЄС (легальний і нелегальний) спричинив істотне погіршення її стану, стільки про те, що він неабияк заважає її відродженню. Тому під час консультацій із ЄС на цьому потрібно робити, на нашу думку, основний наголос.

### 3.3. Взаємозв'язок світового і внутрішнього ринку товарів легкої промисловості

На відміну від галузі автомобілебудування, виробники готового одягу (код УКТЗЕД 6101-6112, 6115, 6116, 6201-6209, 6211, 6212, 6216) і взуття (6401-6405) особливо не постраждали від збільшення імпорту з ЄС одягу та інших уживаних виробів. У табл. 3.6 показано динаміку виробництва деяких основних видів готового одягу та взуття. Якщо виробництво легкових автомобілів упродовж 2014–2017 рр. скоротилося на 73%, то найбільше скорочення щодо готового одягу та взуття не перевищувало 25% (пальта та плащі жіночі).



## Динаміка виробництва готового одягу та взуття, тис. шт.

Показник	2014	2015	2016	2017
Костюми та комплекти, крім трикотажних, чоловічі	317	347	437	400
Костюми та комплекти, крім трикотажних, жіночі	148	197	207	221
Пальта та плащі тощо, жіночі	1142	925	938	860
Пальта, півпальта, плащі, накидки тощо, чоловічі	286	318	329	357
Піджаки, блейзери, крім трикотажних, чоловічі	812	865	765	811
Сорочки, крім трикотажних, чоловічі	1200	1300	1400	1500
Жакети, блейзери, крім трикотажних, жіночі	1400	1500	1400	1400
Светри, пуловери, кардигани, жилети та подібні вироби	1000	1000	1000	937
Взуття, тис. пар	27500	23000	24100	25570

*Джерела:* Стат. щорічник України; стат. бюл. «Виробництво промислової продукції за видами в Україні», Виробництво окремих видів промислової продукції за 2011–2017 роки. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

Вітчизняні виробники готового одягу та взуття у сучасних умовах працюють здебільшого за давальницькою схемою й орієнтовані на європейський ринок. Про це свідчить той факт, що у 2016 р. з 31 товарної позиції тільки дві мали від'ємне сальдо торгівлі з ЄС. Експорт готового одягу та взуття до ЄС після 2015 р. має загальну тенденцію до зростання, що можна вважати позитивним наслідком дії УА (табл. 3.7).

Характерна ознака вітчизняного внутрішнього ринку готового одягу та взуття полягає в тому, що виробництво значною мірою працює на європейський ринок, а внутрішній попит задовольняється переважно імпортом із КНР, Туреччини та інших азійських країн. Слід зазначити, що останніми роками з огляду на формування зони вільної торгівлі (ЗВТ) України та ЄС спостерігається тенденція до збільшення імпорту готового одягу та взуття з Євросоюзу (табл. 3.8), хоча більшість імпортової продукції й надалі надходить із КНР, Туреччини та інших азійських країн.

Таблиця 3.7

**Експорт до ЄС готового одягу та взуття, млн дол. США**

Показник	2014	2015	2016	2017
Загалом одягу та взуття	542	441	480	513
зокрема:				
костюми та комплекти, крім трикотажних, чоловічі	142	116	134	149
костюми та комплекти, крім трикотажних, жіночі	98	74	80	83
пальта, півпальта, накидки, плащі тощо, жіночі	40	31	31	30
пальта, півпальта, плащі, накидки тощо, чоловічі	32	30	33	38
костюми, жакети тощо, трикотажні, жіночі	25	25	27	30
футболки, майки тощо, трикотажні	21	18	22	23
взуття	72	53	54	53

Джерела: Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

Таблиця 3.8

**Частка ЄС у імпорті готового одягу та взуття, %**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Готовий одяг – всього загалом	17	22	26	36	38
зокрема новий одяг	7	10	8	12	11
вживаний одяг	85	84	82	94	99
Взуття	6	9	9	10	12

Джерела: Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

Ситуація на світовому ринку готового одягу у 2016 р. не зазнала істотних змін. Основні експортери зберегли свої місця у світовому рейтингу. Найбільшими експортерами готового одягу нині є КНР (161 млрд дол. США у 2016 р.) і ЄС (117 млрд дол. США), далі зі значним відставанням ідуть Бангладеш (28 млрд дол. США), В'єтнам (25 млрд дол. США), Індія (18 млрд дол. США), Гонконг (16 млрд дол. США), Туреччина (15 млрд дол. США), Індонезія (7 млрд дол. США), Камбоджа (6 млрд дол. США), США (6 млрд дол. США) [1]. Хоча експорт із КНР зменшився у 2016 р. на 7%, країна залишається основним світовим експортером із часткою у 36%.

Європейський Союз є другим світовим експортером готового одягу із часткою у 26%. У 2016 р. ЄС збільшив експорт на 4%, так само як і Бангладеш (6%), Камбоджа (6%) і В'єтнам (5%). Серед основних експортерів одягу найістотніше зменшення поставчань було зафіксовано у Гонконзі (-15%), КНР (-7%) і США (-6%). Основними імпортерами готового одягу на світовому ринку у 2016 р. були: ЄС (95 млрд дол. США), США (91 млрд дол. США), Японія (28 млрд дол. США), Гонконг (13 млрд дол. США), Канада (10 млрд дол. США), Південна Корея (9 млрд дол. США), КНР (7 млрд дол. США), Австралія (6 млрд дол. США), Швейцарія (6 млрд дол. США), РФ (6 млрд дол. США).

Упродовж 2000–2016 рр. на світовому ринку готового одягу мали місце дві протилежні тенденції. Експорт дедалі більше зосереджувався в межах десяти найбільших експортерів, водночас імпорт, навпаки, розподілявся між країнами більш рівномірно. Зокрема у 2000 р. на десять найбільших експортерів припадало 69% світового експорту, а у 2016 р. – 86%, а на десять найбільших імпортерів у 2000 р. припадало 90% світового імпорту, а у 2016 р. – вже тільки 72%. Частка КНР у світовому експорті впродовж 2000–2016 рр. зросла з 18 до 36%. Збільшили свої частки також Бангладеш, В'єтнам, Індія та Камбоджа.

Істотного впливу структурних змін світового ринку на кон'юнктуру внутрішнього ринку готового одягу нами зафіксовано не було. Ціни світового ринку мали тенденцію до зменшення, водночас в Україні вони зростали (табл. 3.9). За винятком деяких конкурентоспроможних виробництв, загалом вітчизняні виробники одягу значно поступалися іноземним конкурентам за якістю, ціною та спроможністю просувати власну продукцію на ринку. Практично за всіма товарними групами Україна була нетто-імпортером готового одягу. Ситуацію ускладнювали також великі обсяги імпорту з країн Західної Європи вживаного одягу, який мав попит унаслідок зубожіння значної кількості населення України.

**Індекси світових і внутрішніх цін на готовий одяг, 2010 р. = 100%, %**

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Україна	102	102	99	101	132	152
Світ	111	108	107	106	94	95

*Джерело:* стат. зб. "Індекси споживчих цін"; World trade statistical review, WTO, 2017; авторські розрахунки.

Для зручності аналізу впливу структурних змін світового ринку увесь одяг було розділено на сім видів: 1) верхній одяг нетрикотажний першої категорії (чоловічі та жіночі пальта, півпальта, накидки, плащі, куртки та інші подібні вироби); 2) верхній одяг нетрикотажний другої категорії (чоловічі та жіночі костюми, піджаки, комплекти, блейзери, брюки, комбінезони, сукні, спідниці, жакети та інші подібні вироби); 3) верхній одяг нетрикотажний третьої категорії (чоловічі й жіночі сорочки та блузи); 4) верхній трикотажний одяг першої категорії (светри, пуловери, джемperi, кардигани, жилети та подібні вироби); 5) верхній трикотажний одяг другої категорії (костюми спортивні, лижні, костюми та плавки купальні); 6) трикотаж спідній; 7) вироби панчішно-шкарпеткові.

Як видно з табл. 3.10, виробництво верхнього нетрикотажного одягу першої категорії для чоловіків практично повністю було орієнтоване на експорт. Тому впродовж економічної кризи 2013–2016 рр. воно не зазнало істотних змін і навіть збільшилося. Натомість імпорт і внутрішнє споживання зменшилися більш як утричі під впливом зниження внутрішнього попиту та стрибка валютного курсу.

На відміну від одягу для чоловіків, виробництво верхнього нетрикотажного одягу першої категорії для жінок упродовж 2013–2017 рр. не було повністю орієнтованим на експорт. У 2013 р. на внутрішній ринок спрямовувалося 38% виробленої продукції, у 2015 р. – 28%, у 2017 р. – 35%. Тобто в умовах зменшення зовнішнього попиту випуск продукції переорієнтовувався на внутрішній ринок і був на ньому відносно конкурентоспроможним. Хоча цього внутрішнього попиту було недостатньо,

щоб стримати спад виробництва, яке впродовж 2011–2013 рр. скоротилося на 23%. Із початком економічної кризи 2014–2015 рр. знизився також і внутрішній попит, і обсяги виробництва надалі скорочувалися, хоч і меншими темпами.

Таблиця 3.10

**Виробництво, зовнішня торгівля, внутрішнє споживання (ВС), частка імпорту у внутрішньому споживанні (ЧІВС) верхнього одягу нетрикотажного першої категорії, тис. шт.**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Одяг для чоловіків					
Виробництво	521	476	568	625	862
Експорт	563	529	550	581	662
Імпорт	3606	2359	1274	1131	1187
ВС	3564	2306	1292	1176	1387
ЧІВС, %	101	102	99	96	86
Одяг для жінок					
Виробництво	1476	1269	1095	1111	1107
Експорт	909	903	787	766	716
Імпорт	4704	3517	1843	1447	1276
ВС	5271	3884	2150	1792	1667
ЧІВС, %	89	91	86	81	77

*Джерела:* Стат. щорічник України; стат. зб. "Промисловість України"; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

Для виробництва чоловічого нетрикотажного верхнього одягу другої категорії характерною була відносна незалежність від давальницьких схем. Упродовж 2013–2017 рр. продукція вироблялась як на експорт, так і для внутрішнього ринку (табл. 3.11). У 2013 р. на внутрішній ринок було спрямовано 42% виробленої продукції; у 2015 р. – 39%; у 2017 р. – 34%. Зовнішній попит також був відносно стабільним як для продукції за давальницькими схемами, так і для продукції вітчизняних торговельних марок. Завдяки відносно стабільному зовнішньому попиту й порівняно великій конкурентоспроможності цього виду діяльності спад виробництва впродовж

2013–2016 рр. був відносно невеликим (10%). Істотні коливання частки імпорту у внутрішньому споживанні (від 84% у 2012 р. до 46% у 2017 р.) були спричинені як значним надходженням імпорту у 2012 р., так і великим його зменшенням на піку економічної кризи. Впродовж 2012–2016 рр. імпорт чоловічого нетрикотажного верхнього одягу другої категорії зменшився удесятеро.

Таблиця 3.11

**Виробництво, зовнішня торгівля, внутрішнє споживання (ВС), частка імпорту у внутрішньому споживанні (ЧІВС) нетрикотажного верхнього одягу другої категорії, тис. шт.**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Одяг для чоловіків					
Виробництво	10966	10366	10195	9915	11034
Експорт	6316	6714	6181	7022	7274
Імпорт	12532	6001	3697	2707	3200
ВС	17183	9653	7712	5600	6960
ЧІВС, %	73	62	48	48	46
Одяг для жінок					
Виробництво	6826	6604	6201	6369	6878
Експорт	5704	5921	5424	5724	5264
Імпорт	21179	11115	2818	4177	4391
ВС	22300	11798	3596	4821	6005
ЧІВС, %	95	94	78	87	73

Джерела: Стат. щорічник України; стат. зб. "Промисловість України"; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

Виробництво жіночого нетрикотажного верхнього одягу другої категорії впродовж 2013–2017 рр. було спрямоване переважно на зовнішні ринки (табл. 3.11). У 2013 р. для внутрішнього ринку вироблялося 16% продукції, у 2015 р. – 13%, у 2017 р. – 23%. Внутрішній ринок був практично повністю заповнений імпортною продукцією із тенденцією до зменшення. У 2013 р. частка імпорту у внутрішньому споживанні становила 95%, а у 2017 р. – вже 73%.

Таблиця 3.12

**Виробництво, зовнішня торгівля, внутрішнє споживання (ВС), частка імпорту у внутрішньому споживанні (ЧІВС) нетрикотажного верхнього одягу третьої категорії, тис. шт.**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Одяг для чоловіків					
Виробництво	1400	1200	1300	1400	1500
Експорт	999	913	979	1107	1168
Імпорт	7464	4166	3567	1575	1395
ВС	7865	4452	3888	1868	1726
ЧІВС, %	95	94	92	84	81
Одяг для жінок					
Виробництво	1500	1400	1200	1600	1687
Експорт	1177	1312	1202	1420	1714
Імпорт	4494	3055	2107	1715	2016
ВС	4817	3143	2105	1895	1989
ЧІВС, %	93	97	100	91	101

*Джерела:* Стат. щорічник України; стат. зб. "Промисловість України"; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

Для чоловічого та жіночого нетрикотажного верхнього одягу третьої категорії (сорочки та блузи) впродовж 2013–2017 рр. характерною була загальна тенденція до збільшення виробництва (табл. 3.12). Воно було спричинене зростанням як зовнішнього, так і внутрішнього попиту. Виробництво жіночого одягу впродовж 2013–2017 рр. практично повністю переорієнтувалося на зовнішні ринки. Зокрема в 2013 р. для внутрішнього ринку виробляли 22% продукції, а у 2017р. – вже менш як 1%. Виробництво чоловічих сорочок було більш орієнтованим на внутрішній ринок, і тому частка імпорту у внутрішньому споживанні була у 2017 р. дещо нижчою, ніж для аналогічних товарів для жінок (відповідно 81 і 100%).

До верхнього трикотажного одягу першої категорії належать чоловічі та жіночі светри, пуловери, джемperi, кардігани, жилети та подібні вироби. Як видно із табл. 3.13, їх виробництво впродовж 2011–2016 рр. було

практично повністю спрямоване на зовнішній ринок, водночас потреби внутрішнього ринку задовольняли переважно імпортом.

Таблиця 3.13

**Виробництво, зовнішня торгівля, внутрішнє споживання (ВС), частка імпорту у внутрішньому споживанні (ЧІВС) верхнього трикотажного одягу першої категорії, тис. шт.**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Виробництво	1200	1000	1000	1000	973
Експорт	4729	3060	951	1067	1104
Імпорт	18689	14347	8664	5199	5822
ВС	15160	12287	8714	5132	5691
ЧІВС, %	123	117	99	101	102

*Джерела:* Стат. щорічник України; стат. зб. "Промисловість України"; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

Щодо цієї товарної групи не можна не зазначити деяких невідповідностей у статистичних даних (табл. 3.13). Зокрема це стосується переважання обсягів експорту над обсягами виробництва. Теоретично можна допустити варіант, коли екпортується продукція із товарних запасів, що накопичилися в минулі роки. Але статистичні дані свідчать про значні обсяги такого перевищення впродовж практично всього періоду, що досліджувався. А це малоймовірно, з огляду на те, що в сучасних умовах товарних запасів готової продукції майже не створюють.

Іншою причиною може бути невідповідність товарних груп, за якими обліковують виробництво та експорт товарів. Однак номінально вони є тотожними. Для обліку виробництва було взято товарну групу 14.39.10 Номенклатури промислової продукції «Светри, пуловери, кардігани, жилети та вироби подібні, трикотажні та в'язані», а для обліку обсягів експорту – товарну групу 6110 УКТЗЕД «Светри, пуловери, джемperi, кардігани, жилети та подібні вироби, трикотажні». З огляду на назви цих товарних груп вони охоплюють однакові види товарів, і товарна група виробництва не є «вужчою», ніж товарна група експорту. Тому для точнішої оцінки



імпортозалежності внутрішнього ринку такі невідповідності потрібно усунути.

До верхнього трикотажного одягу другої категорії належать чоловічі та жіночі спортивні костюми, лижні костюми, купальні костюми та плавки. Виробництво цієї продукції впродовж 2013–2017 рр. було загалом стабільним завдяки стабільному попиту за зовнішніх ринках, а також невеликому, але стабільному попиту на внутрішньому ринку на якісну й дорогу продукцію (табл. 3.14). Спад у виробництві було зафіксовано тільки у 2012 р., коли країни ЄС перебували в короткочасній рецесії. Імпорт верхнього трикотажного одягу стабільно зростав упродовж фази економічного піднесення, але з настанням економічної кризи 2014–2015 рр. скоротився у п'ятеро. Це позначилось і на присутності імпорту на внутрішньому ринку. Якщо у 2011–2013 рр. частка імпорту у внутрішньому споживанні коливалася в межах 96–99 %, то у 2015 р. вона зменшилася до 87%.

Характерною ознакою товарної групи, представленої в табл. 3.15, є непостійність зовнішнього попиту. Впродовж 2011–2013 рр. більшу частку цієї продукції постачали до Російської Федерації. Після 2013 р. року експорт до РФ різко скоротився і залишився тільки експорт до країн ЄС. Унаслідок цього загальний експорт зменшився з 31 млн шт. у 2012 р. до 8 млн шт. у 2017 р.

*Таблиця 3.14*

**Виробництво, зовнішня торгівля, внутрішнє споживання (ВС), частка імпорту у внутрішньому споживанні (ЧІВС) верхнього трикотажного одягу другої категорії, тис. шт.**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Виробництво	707	912	915	930	846
Експорт	612	682	742	760	752
Імпорт	5447	3057	1177	1668	1698
ВС	5542	3288	1350	1838	1792
ЧІВС, %	98	93	87	91	95

*Джерела:* Стат. щорічник України; стат. зб. "Промисловість України"; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

Після скорочення зовнішнього попиту вітчизняним виробникам вдалося переорієнтувати частину продукції на внутрішній ринок. Якщо у 2011 р. постачання на внутрішній ринок були практично нульовими, то вже у 2013 р. вони становили 33% від виробленої продукції, а у 2017 р. – вже 41%. Переорієнтація готової продукції на внутрішній ринок помітно зменшила обсяги імпорту, який скоротився зі 132 млн шт. у 2011 р. до 22 млн шт. у 2017 р., а частка імпорту у внутрішньому споживанні зменшилася за той самий період із майже 100 до 80%.

Таблиця 3.15

**Виробництво, зовнішня торгівля, внутрішнє споживання (ВС), частка імпорту у внутрішньому споживанні (ЧІВС) спіднього трикотажного одягу, тис. шт.**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Виробництво	29000	20100	13900	13200	14190
Експорт	19477	12688	8068	7063	8391
Імпорт	60590	38204	28055	21626	22492
ВС	70113	45616	33887	27762	28290
ЧІВС, %	86	84	83	78	80

*Джерела:* стат. щорічник України; стат. зб. "Промисловість України"; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки

На відміну від інших видів готового одягу, виробництво панчішно-шкарпеткових виробів під час періоду, що досліджувався, було орієнтоване переважно на внутрішній ринок із тенденцією до збільшення цієї орієнтації (табл. 3.16). Так, у 2011 р. на внутрішній ринок було спрямовано 62% виробленої продукції, а у 2017 р. – вже 67%.

Експортні постачання впродовж 2011–2017 рр. здійснювалися переважно до Російської Федерації, але на відміну від спіднього трикотажу, після 2013 р. вони істотно не скоротилися. Частину експортної продукції було додатково переорієнтовано на внутрішній ринок, і панування імпорту на ньому було практично подолано. Частка імпорту у внутрішньому споживанні зменшилася з 76% у 2011 р. до 34% у 2017 р.

Таблиця 3.16

**Виробництво, торгівля, внутрішнє споживання (ВС), частка імпорту у внутрішньому споживанні (ЧІВС) панчішно-шкарпеткових виробів,**

*тис. шт.*

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Виробництво	76000	74200	89300	85103	88958
Експорт	24270	22929	23242	23221	29682
Імпорт	52502	35729	23634	26405	29989
ВС	104232	87000	89692	88286	89264
ЧІВС, %	50	41	26	30	34

*Джерела:* стат. щорічник України; стат. зб. "Промисловість України"; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

Згідно з даними офіційної статистики, поширення імпорту на внутрішньому ринку взуття є одним із найбільших серед готових до споживання товарів легкої промисловості. Зокрема частка продажу взуття, виготовленого на території України, через торговельну мережу підприємств, яку розраховує Держстат України, у 2005 р. становила 9%, у 2010 р. – 4%, а у 2016 р. – 3% [3]. Згідно з нашим показником частки імпорту у внутрішньому споживанні (табл. 3.17), експансія імпорту не є такою масштабною, але однаково перебуває на високому рівні.

Таблиця 3.17

**Виробництво, торгівля, внутрішнє споживання (ВС), частка імпорту у внутрішньому споживанні (ЧІВС) взуття, тис. пар**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Виробництво	30500	27500	23000	24100	25570
Експорт	14754	14221	12204	11874	12856
Імпорт	77615	44087	34941	41561	48758
ВС	93361	57367	45736	53787	61473
ЧІВС, %	83	77	76	77	79

*Джерела:* стат. щорічник України; стат. зб. "Промисловість України"; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

Виробництво взуття впродовж 2011–2017 рр. було відносно стабільним і приблизно в однакових пропорціях спрямовувалося на внутрішній ринок і на експорт (табл. 3.17). Зменшення експорту до РФ було певною мірою компенсовано європейським напрямом, і тому загальний експорт не зазнав істотного зменшення. Імпорт взуття (переважно з КНР, ЄС і В'єтнаму) зменшився під впливом економічної кризи, але у 2016 р. знову почав зростати. Отже, імпортозалежність внутрішнього ринку взуття залишається на високому рівні, але не на такому високому, як свідчить статистика Держстату України.

Упродовж 2011–2017 рр. виробництво шкіргалантереї було практично повністю орієнтоване на внутрішній ринок (табл. 3.18). Частка експорту у виробленій продукції не перевищувала 7%, а тому динаміка виробництва визначалася переважно внутрішнім попитом. Цей попит зростав упродовж 2011–2013 рр., але задовольнявся переважно за рахунок імпорту (головно з КНР). Унаслідок цього частка імпорту у внутрішньому споживанні зросла з 63 до 83%. Під час економічної кризи зменшення імпорту було більш динамічним, ніж скорочення виробництва, і тому частка імпорту зменшилась у 2015 р. до 72%. Однак після відновлення економічного зростання у 2016 р. частка імпорту знову зросла до 80%.

Таблиця 3.18

**Виробництво, торгівля, внутрішнє споживання (ВС), частка імпорту у внутрішньому споживанні (ЧІВС) шкіргалантереї (сумок, валіз, портфелів, ранців, футлярів, чохлів тощо), тис. шт.**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Виробництво	4009	2591	2119	2291	2040
Експорт	99	142	130	106	149
Імпорт	19083	9998	5002	8386	7557
ВС	22992	12447	6991	10571	9448
ЧІВС, %	83	80	72	79	80

Джерела: стат. щорічник України; стат. зб. "Промисловість України"; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

Традиційно вважається, що найбільший рівень конкуренції – серед виробників кінцевих, готових до споживання виробів легкої промисловості, водночас серед виробників напівфабрикатів і сировини рівень конкуренції менший і можливість утриматись на ринку більша. Дослідження свідчать про те, що вітчизняні виробники напівфабрикатів для продукції легкої промисловості (зокрема тканин і трикотажного полотна) перебувають у стані не кращому, ніж виробники готової продукції.

Виробництво тканин упродовж 2011–2017 рр. залишалося приблизно на одному рівні без помітних ознак зростання або спаду (табл. 3.19). Слід зазначити, що цю стабільність не похитнула навіть криза 2014–2016 рр. при тому, що обсяги експорту впродовж періоду, що досліджувався, були мінімальними (7–14%). Збут продукції на внутрішньому ринку був відносно стабільним у абсолютних одиницях.

*Таблиця 3.19*

**Виробництво, торгівля, внутрішнє споживання (ВС), частка імпорту у внутрішньому споживанні (ЧІВС) тканин, млн кв. м**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Виробництво	94	82	86	91	105
Експорт	14	9	7	6	14
Імпорт	651	504	425	561	523
ВС	731	577	504	646	614
ЧІВС, %	89	87	84	87	85

*Джерела:* стат. щорічник України; стат. зб. "Промисловість України"; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

Частка імпорту у внутрішньому споживанні збільшилася з 80% у 2011 р. до 89% у 2013 р., потім під час економічного спаду вона скоротилася до 84% у 2015 р., але потім знову зросла до 85% у 2017 р. Отже, імпортозалежність внутрішнього ринку тканин упродовж 2011–2017 рр. залишалася великою, і знецінення національної валюти помітно не вплинуло на збільшення внутрішнього виробництва.

У розрізі окремих видів тканин ситуація загалом була аналогічною (табл. 3.20, табл. 3.21). Єдина відмінність полягала в тому, що виробництво бавовняних тканин упродовж кризи помітно скоротилося, а синтетичних – навпаки, збільшилося.

Таблиця 3.20

**Виробництво, торгівля, внутрішнє споживання (ВС), частка імпорту у внутрішньому споживанні (ЧІВС) бавовняних тканин, млн кв. м**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Виробництво	21	8	8	8	4
Експорт	4	3	3	2	2
Імпорт	161	184	168	156	133
ВС	178	189	173	162	135
ЧІВС, %	90	97	97	97	99

Джерела: стат. щорічник України; стат. зб. "Промисловість України"; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу [Електронний ресурс] / Держстат України. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки

Ситуація на ринку трикотажних полотен упродовж 2011–2017 рр. складалася трохи краще, ніж на ринку тканин (табл. 3.22). Виробництво трикотажних полотен, так само, як і тканин, було стабільним, незважаючи на економічну кризу. Водночас частка продукції, яка спрямовувалася на експорт, була трохи вищою (у середньому 30%, тоді як для тканин – 10%). Частка імпорту у внутрішньому споживанні трикотажних волокон у 2017 р. перебувала на однаковому рівні з тканинами – 84%, що також відповідає рівню великої імпортозалежності.

Таблиця 3.21

**Виробництво, торгівля, внутрішнє споживання (ВС), частка імпорту у внутрішньому споживанні (ЧІВС) синтетичних тканин, млн кв. м**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Виробництво	61	65	71	76	91
Експорт	8	5	3	3	11
Імпорт	468	303	246	393	378
ВС	520	363	314	466	459
ЧІВС, %	90	84	78	84	82

Джерела: стат. щорічник України; стат. зб. "Промисловість України"; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки

**Виробництво, торгівля, внутрішнє споживання (ВС), частка імпорту у внутрішньому споживанні (ЧІВС) трикотажних полотен, тис. т**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Виробництво	5,4	5,6	7,6	7,8	6,8
Експорт	2,0	1,8	2,0	1,7	2,5
Імпорт	11,8	12,4	9,3	11,0	23,6
ВС	15,2	16,2	14,9	17,1	28,0
ЧІВС, %	77	77	63	64	84

*Джерела:* стат. щорічник України; стат. зб. "Промисловість України"; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

### **3.4. Динаміка внутрішнього ринку продовольчих товарів у контексті світових тенденцій**

Продовольчі товари охоплюють найбільшу частку у витратах вітчизняних домогосподарств. У 2016 р. Україна входила до десятки провідних світових експортерів зерна, м'яса птиці, макухи, олії, насіння олійних культур, ячменю, кукурудзи, пшениці. Водночас вона імпортувала багато риби, фруктів, а також кави та чаю. За цими товарними групами було досліджено вплив структурних змін світового ринку на розвиток внутрішнього.

Зміни на світових ринках продовольчих товарів під час періоду, що досліджувався, відбувалися під впливом низки чинників. Найвагомими з них були: демографічні, політичні, технологічні, кліматичні та інвестиційні. Ці чинники в сукупності визначали загальний обсяг і структуру попиту та пропозиції продовольчих товарів на світовому ринку.

Кількість населення на Землі продовжувала зростати під час періоду, що досліджувався, і, за прогнозами, зростатиме й надалі. Згідно з даними ООН, у 2015 р. кількість населення становила 7,3 млрд, а у 2050 р. вона зросте до 9,7 млрд [4]. Найбільший приріст очікується в Африці (1,3 млрд) та

Азії (0,9 млрд). Також в Африці й Азії очікується найбільше зростання частки міського населення, що також загострює продовольчу проблему.

Динаміка світового попиту на продовольчі товари залежить як від кількості населення, так і від рівня його доходів. Під час періоду, що досліджувався, мала місце тенденція до збільшення доходів населення в країнах, що розвиваються, особливо в країнах зі швидким економічним зростанням (КНР та Індія). При цьому відбувалися зміни у структурі споживання продовольчих товарів, пов'язані зі зростанням частки дорогих і якісних продуктів. Зокрема в КНР упродовж 30 років швидкого економічного зростання споживання хлібопродуктів зменшилося на 7%, натомість споживання цукру зросло на 14%, олії – на 16%, м'яса – на 37%, риби – на 42%, фруктів і молока – на 115% [4]. Індія впродовж періоду, що досліджувався, стала основним імпортером вітчизняної соняшникової олії. Якщо у 2006 р. її частка в експорті була меншою за 1%, то у 2017 р. вона зросла до 37% [5].

Велике значення для динаміки світової торгівлі має торговельна політика як основних гравців на світовому ринку, так і міжнародних організацій. Події останніх десятиліть здебільшого підтвердили тези про те, що політика протекціонізму посилюється під час економічних криз і послаблюється в періоди економічного зростання. Останніми роками на світовому ринку продовольчих і непродовольчих товарів споживчих товарів почастишали випадки впровадження санкцій, ембарго, згортання режимів вільної торгівлі тощо.

Діяльність Світової організації торгівлі спрямовувалась і надалі спрямовується на зменшення бар'єрів для торгівлі продовольчими товарами, але помітних результатів упродовж останнього десятиліття досягнуто не було. Переговори щодо лібералізації торгівлі продовольчими товарами відбувались особливо важко, незважаючи на те, що їх частка у світовій торгівлі у 2015 р. становила лише 8% [4]. Внаслідок непереборних суперечок у 2008 р. було призупинено Дохійський раунд переговорів. Противники



лібералізації пояснювали свою позицію необхідністю забезпечити продовольчу безпеку своїх країн і зберегти в них сільський уклад життя. На сьогодні найбільші імпорتنі тарифи на продовольчі товари залишаються в країнах Східної Азії (30%), а найнижчі – в країнах Північної Америки (8%) [4].

Повільно відбуваються переговори щодо зменшення державної підтримки сільському господарству. Зокрема країни-експортери агропродовольчих товарів заблокували ухвалення угоди про спеціальний захисний механізм (Special Safeguard Mechanism), який давав змогу захищатися від субсидованого імпорту продовольчих товарів. Упродовж останніх 20 років у розвинутих країнах, зокрема в країнах – членах ОЕСР, підтримка сільського господарства мала тенденцію до зменшення, а в країнах, що розвиваються, – навпаки, до зростання.

На думку прихильників вільної торгівлі, політика протекціонізму призводить до нераціонального розподілу ресурсів, які зосереджуються у менш ефективних виробників. Продукція виробляється відносно дорогою, що лягає тягарем на споживачів. Під час періоду, що досліджувався, ці викривлення були найбільш притаманні таким товарним ринкам, як ринок сої, цукру, рису, пшениці, яловичини, свинини, м'яса птиці [4].

Технологічні зміни безпосередньо впливають на обсяги й напрями світової торгівлі продовольчими товарами. Ці технологічні зміни відбуваються в сільськогосподарському виробництві, в процесах переробки агропродовольчої сировини, а також на транспорті й у складському господарстві.

Щодо транспорту, то історично можна виокремити дві транспортні інновації, які істотно вплинули на світову торгівлю: 1) поява суден-рефрижераторів; 2) виробництво великих спеціалізованих суховантажів.

Судна-рефрижератори з'явилися у другій половині XIX ст. Їх почали широко використовувати для перевезення на великі відстані м'яса та фруктів. Поява у 50-х роках великих спеціалізованих суховантажів і відповідної

портової інфраструктури дала змогу у великих обсягах перевозити товари низької вартості. Внаслідок цього зменшилася вартість перевезення, особливо на великі відстані, й вирівнялися ціни у віддалених один від одного регіонах. Наприклад, банани в Україну нині імпортуються з Еквадору, Коста-Рики, Гватемали; цитрусові – з Туреччини, Єгипту, Іспанії; свинина – з Бразилії, Німеччини, США; риба – з Норвегії, США, Ісландії, виноградні вина – з Чилі, ПАР, Австралії, Нової Зеландії, свіжі зрізані квіти – з Еквадору та Колумбії.

Розвиток технології, процеси механізації, автоматизації, роботизації призводять до зменшення кількості зайнятих у сільському господарстві. Згідно з даними Світового банку, нині їхня кількість становить близько 750 млн, або 30% усіх працівників, зайнятих у світовому господарстві [4].

Упродовж періоду, що досліджувався, тривали процеси, пов'язані зі зміною клімату. Ці процеси безпосередньо впливали як на сільське господарство, так і на рибництво та лісове господарство. Кліматичні зміни знижували врожайність і продуктивність тварин, призводили до більшої кількості ураганів та посух. Через це збільшувалася кількість шкідників і поширювалися хвороби сільськогосподарських тварин. Найбільше від кліматичних змін постраждали країни, розташовані вздовж екватора. Дослідження, проведені рядом міжнародних організацій (Світовий банк, International Food Policy Research Institute), свідчать про те, що в майбутньому посухи та повені внаслідок кліматичних змін стануть потужнішими й частішими.

Для розв'язання продовольчої проблеми в умовах кліматичних змін розроблено концепцію кліматично-раціонального сільського господарства (climate-smart agriculture). Кліматично-раціональне сільське господарство має на меті збільшення продуктивності сільського господарства, зростання доходів фермерів, посилення продовольчої безпеки та стійкості до кліматичних змін, зменшення викидів парникових газів і втрат продукції під

час збирання, транспортування та зберігання. За окремими оцінками, у світовому масштабі ці втрати становлять 1,3 млрд т на рік [4].

Проблема забезпечення населення Землі продуктами харчування залишається досить актуальною. Впродовж останніх десятиліть окреслилася негативна тенденція до збільшення кількості країн – нетто-імпортерів продовольчих товарів. Якщо у 1990 р. на світовому ринку було 104 країни-імпортера, то у 2013 р. їх стало вже 124 (табл. 3.23). Більшість цих країн – в Африці, Латинській Америці та Східній Азії, і темпи приросту населення в них відносно великі. До країн, які стали нетто-імпортерами, зокрема, належать: Гондурас (кількість населення – 8 млн), Зімбабве (14 млн), В'єтнам (92 млн), Філіппіни (102 млн).

Таблиця 3.23

**Динаміка країн – нетто-експортерів і нетто-імпортерів продовольства впродовж 1990–2013 рр.**

Регіон	1990		2013	
	Експортери	Імпортери	Експортери	Імпортери
Східна Азія та Океанія	13	19	8	24
Європа та Центральна Азія	10	14	10	14
Латинська Америка та Кариби	20	14	12	22
Ближній Схід і Північна Африка	2	17	0	19
Північна Америка	2	1	2	1
Південна Азія	1	7	2	6
Африка (крім Сахари)	13	32	7	38
Загалом	61	104	41	124

*Джерело: Shifting Commodity Markets in a Globalized World / IMF. 2017. P. 88.*

Збільшення кількості країн – нетто-імпортерів продуктів харчування загострює світову продовольчу проблему. Якщо для заможної країни з динамічною, процвітаючою економікою імпорт продовольства є нормальним явищем, то бідна країна повинна максимально використовувати власний продовольчий потенціал для забезпечення продовольчої безпеки. Останнім часом світові ціни на непродовольчі товари знизилися, тоді як на продовольчі – залишилися практично без змін. Унаслідок цього країни – нетто-експортери

непродовольчої сировини і водночас нетто-імпортери продовольства зазнали великих втрат.

Основним резервом збільшення світового виробництва продовольчих товарів є зростання ефективності використання наявних сільськогосподарських угідь. Найбільший приріст урожайності та продуктивності тварин можуть забезпечити країни Африки, Латинської Америки та Азії, в яких ефективність використання сільськогосподарських угідь є відносно низькою (табл. 3.24). Вирішити це питання може залучення прямих іноземних інвестицій і сучасних технологій в аграрний сектор слаборозвинених країн.

Таблиця 3.24

**Середня урожайність за регіонами (відносно найкращого регіону)**

Регіон	Кукурудза	Рис	Соя	Пшениця
Північна Африка	0,60	0,88	0,82	0,63
Африка (без Північної)	0,19	0,22	0,40	0,60
Латинська Америка та Кариби	0,43	0,48	0,88	0,65
Північна Америка	1,00	0,81	1,00	0,71
Європа	0,56	0,59	0,63	1,00
Океанія	0,77	1,00	0,68	0,48
Азія	0,48	0,44	0,42	0,73

*Джерело: Shifting Commodity Markets in a Globalized World / IMF. 2017. P. 83.*

Процес переміщення аграрного виробництва у країни, що розвиваються, активізувався напередодні й під час світової фінансової кризи 2008–2009 рр., коли відбувалася масштабна торгівля сільськогосподарськими угіддями. Землю скуповували переважно в бідних країнах Африки, Азії та Латинської Америки. Цей процес розпочався приблизно у 2006 р. і сягнув свого піку в 2009 р., коли майже щодня укладались угоди щодо закупівлі або оренди в середньому 223 кв. миль землі [4]. Після 2009 р. цей процес пішов на спад, і станом на червень 2016 р. земельна база даних Land Matrix вміщувала інформацію про 2152 міжнародні угоди, які на 76% були пов'язані із сільським господарством і охоплювали 59 млн га у 88 країнах.

На думку спеціалістів науково-дослідного департаменту МВФ, великі обсяги міжнародної торгівлі сільгоспугіддями можуть мати як позитивні, так

і негативні наслідки. З одного боку, іноземні інвестиції поліпшать технологію і підвищать рівень агрономічних знань серед місцевих фермерів. З іншого, концентрація сільгоспугідь у руках іноземців може поглибити ймовірну продовольчу кризу. Тому місцева влада має надавати пріоритет інвесторам, які: 1) сприятимуть виходу місцевих фермерів на світовий ринок; 2) поліпшать інфраструктуру; 3) зменшать безробіття, яке стало наслідком укладених земельних угод.

Україну не обійшли стороною процеси проникнення іноземного капіталу в агропродовольчу сферу країн, що розвиваються, і країн із перехідною економікою. Найбільше це стосується зернового та олійно-жирового секторів, які впродовж останніх 15 років продемонстрували вражаюче зростання обсягів та ефективності виробництва (табл. 3.25). Досягти таких результатів вдалося значною мірою завдяки використанню сортів західної селекції, імпортованих засобів захисту рослин, сучасної сільськогосподарської техніки тощо. Цікаво зазначити, що, хоча зростання врожайності цукрових буряків було одним із найбільших, їх виробництво впродовж 2000–2017 рр. мало тенденцію до зниження, оскільки вітчизняний цукор не мав попиту на зовнішніх ринках. Водночас експорт олії впродовж 2000–2017 рр. збільшився з 583 тис. т до 5757 тис. т або майже удесятеро.

Таблиця 3.25

**Динаміка обсягів та ефективності виробництва окремих сільгоспкультур в Україні**

Культура	2000–2004 рр.	2013–2017 рр.	2013–2017 рр. До 2000–2004 рр., %
<i>Виробництво, млн т</i>			
Зернові та зернобобові	33,0	63,0	190
зокрема: озима пшениця	14,0	24,4	170
кукурудза на зерно	5,5	27,1	490
Соняшник	3,2	11,6	360
Цукрові буряки (фабричні)	14,6	13,1	90
<i>Урожайність, ц з га площі, з якої зібрано урожай</i>			
Зернові та зернобобові	24,1	42,8	180
зокрема: озима пшениця	25,8	39,5	150
кукурудза на зерно	34,2	60,8	180
Соняшник	10,7	21,1	200
Цукрові буряки (фабричні)	197,6	453,5	230

Джерела: Стат. щорічник України; стат. зб. «Рослинництво України»; авторські розрахунки.

Після стагнації у 2016 р. світове виробництво м'яса збільшилось у 2017 р. на 1,1% з найбільшим приростом у США, Бразилії, РФ та Мексиці.

КНР на сьогодні є найбільшим виробником м'яса у світі. Упродовж двох років у Китаї відбувалася реорганізація та об'єднання підприємств у сільському господарстві, внаслідок чого виробництво м'яса скоротилося. Крім того, птахівництво Китаю останніми роками сильно постраждало від епідемії пташиного грипу.

Обсяги світової торгівлі м'ясом у 2017 р. зросли на 1%, що було менше, ніж у позаминулому 2016 р. (4%). Найбільшими були обсяги торгівлі яловичиною, а обсяги торгівлі свининою і бараниною – навпаки, зменшилися. Серед основних експортерів збільшили експорт у 2017 р. такі країни, як США, Таїланд, Індія, Аргентина, Україна та Бразилія. Серед основних світових імпортерів збільшили імпорт м'яса такі країни, як Японія, Ангола, Куба, Мексика, ОАЕ і В'єтнам. Унаслідок зростання внутрішнього виробництва й високих світових цін зменшили імпорт м'яса такі країни, як КНР, ЄС, Єгипет, Саудівська Аравія і ПАР.

Найбільшими постачальниками м'яса птиці на світовий ринок у 2016 р. були: Бразилія (4,4 млн т), США (3, млн т 6), ЄС (1, млн т 5), Таїланд (1,0 млн т), КНР (0,4 млн т), Туреччина (0,3 млн т) та Україна (0,2 млн т). А основними імпортерами відповідно: КНР (1,6 млн т), Японія (1,2 млн т), Мексика (1,0 млн т), Саудівська Аравія (0,9 млн т), ЄС (0,7) млн т, ПАР (0,6 млн т). Ціни світового ринку на м'ясо птиці, так само, як і ціни внутрішнього ринку України, мали тенденцію до зростання (табл. 3.26).

Світове виробництво риби у 2017 р. збільшилося на 2% завдяки збільшенню вилову анчоусів у Південній Америці та розвитку аквакультури, яка щорічно збільшує обсяги виробництва водних біоресурсів на 5%. Очікується, що впродовж наступних п'яти років аквакультура стане основним постачальником риби та інших морепродуктів на світовий ринок.

Найбільшими постачальниками риби на світовий ринок у 2016 р. були: КНР (23 млрд дол. США), Норвегія (10) млрд дол. США, В'єтнам (7 млрд дол. США), США (6 млрд дол. США), Таїланд (6 млрд дол. США), ЄС (6

млрд дол. США), а найбільшими імпортерами – відповідно: ЄС (27 млрд дол. США), США (19 млрд дол. США), КНР (14 млрд дол. США), Японія (14 млрд дол. США), Південна Корея (5 млрд дол. США). Світові ціни на рибу мали тенденцію до зростання завдяки значному збільшенню попиту.

Таблиця 3.26

**Індекси світової і внутрішньої ціни на продовольчі товари, 2010 р. = 100%, %**

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016
М'ясо птиці						
Україна	106	114	111	124	162	174
Світ	102	110	122	128	134	130
Риба і продукти з риби						
Україна	107	111	106	125	200	210
Світ	97	77	110	108	87	117
Фрукти						
Україна	107	101	89	111	191	188
Світ	100	100	100	93	90	102
Олія соняшникова						
Україна	118	118	117	119	211	236
Світ	123	127	121	112	90	92
Кава і чай						
Україна	108	118	120	137	243	271
Світ	126	110	87	95	100	93

Джерела: Стат. зб. "Індекси споживчих цін"; World trade statistical review (WTO), 2017; авторські розрахунки.

Проблемами рибної галузі залишаються обмежені ресурси Світового океану, які потребують захисту й відновлення. З огляду на це велика увага приділятиметься збереженню запасів риби у Світовому океані та збільшенню її поголів'я в межах аквакультури. Залишається чинною заборона на виловлення тунцю в Тихому океані, а також квота на виловлення тріски в Баренцовому морі, яку планується зменшити на 20%.

Під егідою СОТ передбачається проведення переговорів щодо укладання угоди про обмеження державних субсидій на виловлення риби у відкритому океані. У цьому ж контексті у 2017 р. відбулася нарада профільних міністрів країн-членів СОТ, які обговорили питання боротьби з браконьєрством, а також конгрес ФАО, присвячений негативному впливу кліматичних змін на мешканців океану.

Окрім риби й морепродуктів, Україна також імпортує великі обсяги фруктів, зокрема цитрусових і бананів.

Основними експортерами апельсинів на світовому ринку у 2016 р. були: Єгипет (1,4 млн т), ПАР (1,2 млн т), США (0,6 млн т), Туреччина (0,4 млн т) та ЄС (0,3 млн т), а основними імпортерами – відповідно: ЄС (1,0 млн т), РФ (0,5 млн т), Саудівська Аравія (0,4 млн т) і КНР (0,2 млн т) [6].

Основними експортерами мандаринів на світовому ринку у 2016 р. були такі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності: Туреччина (0,7 млн т), КНР (0,6 млн т), Марокко (0,5 млн т), ЄС (0,2 млн т) і ПАР (0,2 млн т). Водночас основними імпортерами відповідно: РФ (0,8 млн т), ЄС (0,4 млн т), США (0,3 млн т), Канада (0,2 млн т), Україна (0, млн т 1) [6].

Упродовж 2012–2017 рр. у структурі експортерів істотних змін не відбулось. Основними постачальниками мандаринів на світовий ринок залишилися п'ять суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Водночас КНР зменшила експорт із 0,7 млн т до 0,6 млн т, поступившись першим місцем Туреччині, а ЄС зменшив експорт із 0,4 млн т до 0,2 млн т, поступившись третім місцем Марокко.

Так само і в структурі імпортерів впродовж 2012–2017 рр. не відбулось істотних змін. Збільшили обсяги імпорту РФ, ЄС, США, Канада, а Україна, навпаки, зменшила з 185 тис. т у 2012 р. до 140 тис. у 2017 р., опустившись із третього місця на п'яте.

У світових рейтингах імпортерів цитрусових культур Україна з початком економічного зростання у 2000 р. посідала високі місця. Цьому сприяли, з одного боку, смаки споживачів, а з іншого – низька конкурентоспроможність фруктів місцевого виробництва. В часи найбільшого поширення імпорту на внутрішньому ринку (2007–2008 рр.) частка імпортних фруктів у споживанні сягала 34%. Після світової фінансової кризи 2009 р. і під час наступної економічної кризи 2014–2016 рр. частка імпорту у внутрішньому споживанні (ЧІВС) мала тенденцію до зниження (табл. 3.27).

Основними експортерами олії на світовому ринку у 2016 р. були такі країни: Індонезія (28,9 млн т), Малайзія (17,7 млн т), Аргентина (6,4 млн т),



Україна (6,1 млн т), Канада (3,8 млн т). Водночас основними імпортерами відповідно: Індія (15,5 млн т), ЄС (12,0 млн т), КНР (8,5 млн т), США (5,0 млн т), Пакистан (3,5 млн т) і Бангладеш (2,3 млн т) [7].

Таблиця 3.27

**Показники виробництва і зовнішньої торгівлі фруктами та продуктами їх переробки (в перерахунку на свіжі фрукти), тис. т**

Показник	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Виробництво	2796	3129	2694	2656	2494	2543
Експорт	196	193	179	165	179	192
Імпорт	1091	1090	804	558	700	772
Внутрішнє споживання	3690	4026	3318	3050	3015	3123
ЧІВС, %	30	27	24	18	23	25

Джерела: Статистичний щорічник України: стат. зб. / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

Серед основних структурних змін на світовому ринку олії, які відбулися впродовж останнього десятиліття, слід зазначити такі: 1) зменшення споживання олії на біопаливо внаслідок зниження світових цін на нафту; 2) зменшення пропозиції на світовому ринку пальмової олії Індонезією у 2015 р.; 3) підвищення імпортних тарифів на олію в Індії.

Зменшення споживання олії на біопаливо певним чином призвело до зменшення світових цін на цей товар (табл. 3.26), але на внутрішній ринок це не вплинуло, оскільки ціни внутрішнього ринку впродовж 2013–2016 рр. мали тенденцію до зростання.

Зменшення пропозиції на світовому ринку пальмової олії Індонезією у 2015 р. певним чином відобразилось на імпортних постачачах до України. Зокрема вони зменшились із 190 тис. т у 2013 р. до 124 тис. т у 2015 р. Однак не можна стверджувати, що це зменшення було спричинене виключно звуженням експортного потенціалу Індонезії. Зокрема імпорт із Малайзії за той самий період зменшився із 47 тис. т до 12 тис. т, тобто зменшення у відсотковому відношенні було ще більшим.

Індія залишається найбільшим експортним ринком для вітчизняної олії. Підвищення імпортного мита індійським Урядом ніяк не позначилося на

обсягах експортних постав із України, які впродовж 2013–2017 рр. збільшилися із 1,1 млн т до 2,2 млн т. Обсяги експорту олії з України на світовий ринок щороку зростали, що створювало певний дефіцит на внутрішньому ринку і сприяло підвищенню цін.

Кава та чай, які є товарами виключно імпортного походження, займали відносно велику частку у витратах населення. У 2016 р. на каву припадало 0,8% усього роздрібного товарообороту продовольчих і непродовольчих товарів (на чай – відповідно 0,5%) [8]. Для порівняння, на вершкове масло припадало 0,5%, на яйця – 0,6%, на рослинну олію – 0,6%, на цукор – 0,4%, на крупи – 0,7%, на макаронні вироби – 0,5%. Упродовж 2014–2017 рр., незважаючи на економічний спад, Україна входила до шістки найбільших світових імпортерів натуральної і розчинної кави [9].

Кава і чай надходили на митну територію України або в готовому для роздрібної торгівлі вигляді, або для подальшої обробки (смаження; виділення екстрактів, есенцій; очищення; фасування тощо). Кава, чай, їхні екстракти та есенції використовувалися також для виробництва готових продуктів на їх основі. Тому залежність внутрішнього ринку цих товарів від світового залишалася досить великою.

На внутрішньому ринку кави впродовж останнього десятиліття спостерігалася низка тенденцій. По-перше, помітно збільшився імпорт несмаженої кави для подальшого перероблення на вітчизняних підприємствах (табл. 3.28). По-друге, зменшився імпорт екстрактів, есенцій із кави (зокрема розчинної кави) та готових продуктів на основі кави. По-третє, збільшилося внутрішнє виробництво кави смаженої, замінників кави із вмістом кави, розчинної кави та готових продуктів на основі кави. По-четверте, збільшився експорт готових продуктів на основі кави. Отже, можна говорити про тенденцію до зменшення імпорту готової до споживання продукції і збільшення імпорту сировини з подальшою переробкою на вітчизняних підприємствах. Окрім того, було зафіксовано збільшення споживання замінників кави.

Ситуація на світовому ринку загалом була сприятливою для імпорту бобів кави для їх подальшого перероблення. Тоді як у світі споживання кави зростало, ціни на кавові боби у 2011–2017 рр. знижувалися (табл. 3.29). В умовах низької купівельної спроможності населення на внутрішньому ринку збільшилася пропозиція заміників кави, що містять натуральну каву, – з 5 тис. т у 2011 р. до 12 тис. т у 2017 р.

Таблиця 3.28

**Виробництво в Україні, експорт, імпорт кави та продуктів із вмістом кави, тис. т**

Показник	2008	2011	2014	2017	2017 до 2008, %
<b>Виробництво</b>					
Кава смажена	2	3	5	7	381
Замінники, екстракти, готові продукти	7	14	30	22	338
зокрема замітники кави, що містять каву	2	5	16	12	548
екстракти, готові продукти на основі кави	3	7	10	7	241
<b>Експорт</b>					
Екстракти, готові продукти на основі кави	2	3	6	6	232
зокрема готові продукти на основі кави	2	3	6	6	232
<b>Імпорт</b>					
Кава смажена й несмажена	19	22	24	31	165
зокрема кава несмажена	5	6	8	17	346
кава смажена	14	16	16	14	100
Екстракти, готові продукти на основі кави	53	31	21	14	27
зокрема екстракти, есенції та концентрати кави	32	21	19	14	42
готові продукти на основі кави	20	10	1	0	2
Кількість наявного населення, млн осіб	46	46	45	43	92

Джерела: Стат. щорічник України; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

Таблиця 3.29

**Динаміка показників світового ринку кави, тис. т**

Показник	2008	2011	2014	2017	2017 до 2014, %
Світове виробництво кавових бобів	н/д	н/д	9220	9593	104
Світовий експорт сирих кавових бобів	н/д	н/д	6224	6623	106
Світове споживання кави	н/д	н/д	8739	9509	109
Світова ціна на каву, дол. США за фунт	1,23	2,31	1,39	1,32	95

Джерела: Coffee: World Markets and Trade, United States Department of Agriculture / Foreign Agricultural Service. December 2017. URL? [www.macrotrend.net](http://www.macrotrend.net)

Таблиця 3.30

## Виробництво в Україні, експорт та імпорт чаю, тис. т

Показник	2008	2011	2014	2017	2017 до 2008, %
Виробництво					
Чай у первинних упаковках масою нетто не більш як 3 кг	13	17	14	11	87
Експорт					
0902 Чай, ароматизований чи неароматизований	0,4	0,4	0,3	0,7	204
Імпорт					
0902 Чай, ароматизований чи неароматизований	28	26	21	18	63
зокрема чай у первинних упаковках масою нетто не більш як 3 кг	15	9	7	2	17
інший чай	13	17	14	15	113
Кількість наявного населення, млн	46	46	45	43	92

*Джерела:* Статистичний щорічник України : стат. зб. / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; стат. зб. "Промисловість України"; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки/

На внутрішньому ринку чаю останніми роками чітко простежується тенденція до зменшення імпорту готової для роздрібної торгівлі продукції і зростання імпорту сировини для подальшої обробки та фасування. Зокрема впродовж 2008–2011 рр. імпорт чаю у первинних упаковках масою нетто не більш як 3 кг зменшився з 15 тис. т до 9 тис. т, а імпорт іншого чаю – збільшився з 13 тис. т до 17 тис. т (табл. 3.30). За цей самий період виробництво чаю у первинних упаковках масою нетто не більш як 3 кг також збільшилось із 13 тис. т до 17 тис. т. Загалом, у 2017 р. було імпортовано 2 тис. т чаю у первинних упаковках масою нетто не більш як 3 кг і 15 тис. т іншого чаю. Слід також зазначити, що впродовж 2008–2017 рр. експорт чаю збільшився більш як удвічі.

Ситуація на світовому ринку чаю характеризується тенденцією до зростання цін. Згідно з даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (FAO Tea Composite Price), у 2017 р. світова ціна на чай була

в межах 3,24 дол. США за кг, а у 2011–2015 рр. – у середньому 2,71 дол. США за кг [7].

### **3.5. Імпортозалежність внутрішнього ринку лікарських засобів**

Значна частина у витратах населення України припадає на ліки. У 2016 р. на ліки та інші товари, які належать до категорії охорони здоров'я, припало 5,6% кінцевих споживчих витрат домашніх господарств. Більше населення витратило тільки на такі товарні групи, як «Продукти харчування та безалкогольні напої» (40,3%) і «Алкогольні напої, тютюнові вироби та наркотики» (6,9%).

Згідно з офіційною статистикою, ситуація у цій сфері споживчого ринку виглядає досить пристойно. Частка продажу фармацевтичних товарів, вироблених на території України, через торговельну мережу підприємств у 2011–2015 рр. перевищувала 50%, а товарів медичних та ортопедичних – 40%. Цікаво зазначити, що впродовж фази економічного зростання 2011–2013 рр., коли для інших споживчих товарів було зафіксовано значну експансію імпорту, для фармацевтичних товарів ця частка не зменшувалась, а була стабільною на рівні 51% [3].

Для аналізу імпортозалежності ринку фармацевтичних товарів ми використали такі товарні групи: «Препарати лікарські, що містять пеніцилін та інші антибіотики» (код за НПП – 21.20.11), «Препарати лікарські, що містять гормони і не містять антибіотики» (21.20.12), «Препарати лікарські, що містять алкалоїди або їх похідні, і не містять гормони чи антибіотики» (21.20.13), «Препарати контрастні для рентгенологічних обстежень, реактиви діагностичні для введення хворим» (21.20.21).

У табл. 3.31 наведено показники імпортозалежності ринку препаратів лікарських, що містять пеніцилін та інші антибіотики.

Упродовж 2011–2017 рр., як видно з табл. 3.31, для цього виду фармацевтичної продукції характерним був стабільний рівень виробництва.

Цікаво зазначити, що за цей час орієнтація виробництва істотно змінилася. Якщо у 2011 р. на внутрішній ринок надходило тільки 26% виробленої продукції, то у 2017 р. – вже 57%. Водночас економічна криза та зменшення купівельної спроможності населення ніяк не позначилися на обсягах виробництва. Впродовж 2014–2016 рр. препаратів цієї групи було виготовлено більше, ніж упродовж 2011–2013 рр.

Таблиця 3.31

**Виробництво, торгівля, внутрішнє споживання (ВС), частка імпорту у внутрішньому споживанні (ЧІВС) препаратів лікарських, що містять пеніцилін та інші антибіотики, тис. т**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Виробництво	1,1	1,3	1,3	1,2	1,2
Експорт	0,6	0,5	0,4	0,4	0,5
Імпорт	2,1	2,2	1,9	2,5	2,9
ВС	2,7	3,0	2,7	3,4	3,6
ЧІВС, %	81	73	69	74	81

*Джерела:* стат. щорічник України; стат. зб. "Промисловість України"; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

Імпортні постачання лікарських препаратів, які містять пеніцилін та інші антибіотики, мали тенденцію до зменшення. Ця тенденція разом із переорієнтацією виробництва на внутрішній ринок посприяли тому, що частка імпорту у внутрішньому споживанні зменшилась із 92% у 2011 р. до 81% у 2017 р. Водночас обсяги імпорту залишалися більшими, ніж обсяги виробництва, а відповідно, й імпортозалежність ринку була значною.

У табл. 3.32 наведено показники імпортозалежності ринку лікарських препаратів, що містять гормони і не містять антибіотики.

Як видно з табл. 3.32, імпортозалежність ринку лікарських препаратів, що містять гормони і не містять антибіотики, є практично повною. Виробництво, яке впродовж 2011–2017 рр. було стабільним, було орієнтоване виключно на експорт, а потреби внутрішнього ринку задовольнялись імпортом.

Таблиця 3.32

**Виробництво, торгівля, внутрішнє споживання (ВС), частка імпорту у внутрішньому споживанні (ЧІВС) лікарських препаратів, що містять гормони і не містять антибіотики, тис. т**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Виробництво	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Експорт	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2
Імпорт	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6
ВС	0,6	0,5	0,4	0,5	0,6
ЧІВС, %	108	125	108	120	109

*Джерела:* стат. щорічник України; стат. зб. "Промисловість України"; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

У табл. 3.33 наведено показники імпортозалежності ринку лікарських препаратів, що містять алкалоїди або їх похідні, і не містять гормони чи антибіотики. Як видно з табл. 3.33, ситуація на ринку цих препаратів була діаметрально протилежною до ситуації на ринку лікарських препаратів, що містять гормони і не містять антибіотики. Виробництво мало загальну тенденцію до зростання, а готова продукція практично повністю надходила на внутрішній ринок. Обсяги імпорту були мінімальними й до того ж щорічно зменшувалися. Внаслідок цього частка імпорту у внутрішньому споживанні впродовж 2011–2017 рр. зменшилась із 8 до 2%. Ця ситуація є унікальною для вітчизняного споживчого ринку і потребує подальшого дослідження. Зокрема доцільно виявити причини відсутності імпорту, а також слабкої експортної діяльності, що загалом не притаманно конкурентоспроможним виробництвам.

Таблиця 3.33

**Виробництво, торгівля, внутрішнє споживання (ВС), частка імпорту у внутрішньому споживанні (ЧІВС) лікарських препаратів, що містять алкалоїди або їх похідні, і не містять гормони чи антибіотики, тис. т**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Виробництво	50	47	44	49	49
Експорт	0	0	0	0	0
Імпорт	1	2	1	1	1
ВС	51	48	44	49	50
ЧІВС, %	3	3	2	2	2

*Джерела:* стат. щорічник України; стат. зб. "Промисловість України"; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

У табл. 3.34 наведено показники імпортозалежності ринку контрастних препаратів для рентгенологічних обстежень і діагностичних реактивів для введення хворим. Як видно з табл. 3.34, виробництво зазначених препаратів і реактивів упродовж 2011–2017 рр. було стабільним. У згаданий період для цієї товарної групи, як і для лікарських препаратів, що містять пеніцилін та інші антибіотики, характерною була переорієнтація із зовнішніх ринків на внутрішній. Обсяги експорту також мали загальну тенденцію до скорочення, що зрештою призвело до зменшення частки імпорту у внутрішньому споживанні з 78% у 2011 р. до 65% у 2017 р., хоча не можна не відзначити суттєвого коливання цього показника за роками.

Таблиця 3.34

**Виробництво, торгівля, внутрішнє споживання (ВС), частка імпорту у внутрішньому споживанні (ЧІВС) контрастних препаратів для рентгенологічних обстежень і діагностичних реактивів для введення хворим, тис. т**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Виробництво	0,04	0,04	0,05	0,06	0,06
Експорт	0,01	0,02	0,02	0,03	0,03
Імпорт	0,04	0,05	0,03	0,04	0,06
ВС	0,06	0,07	0,06	0,08	0,09
ЧІВС, %	61	77	47	54	65

*Джерела:* стат. щорічник України; стат. зб. "Промисловість України"; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

У табл. 3.35 наведено підсумкові значення рівня імпортозалежності для трьох товарних груп лікарських препаратів: 1) що містять пеніцилін та інші антибіотики; 2) що містять гормони і не містять антибіотики; 3) що містять алкалоїди або їх похідні, і не містять гормони чи антибіотики.

Як видно з табл. 3.35, завдяки великим обсягам виробництва лікарських препаратів, що містять алкалоїди або їх похідні, і не містять гормони чи антибіотики, а також практично повній незалежності цього ринку від імпорту, ситуація щодо всіх фармацевтичних товарів виглядала непогано. Це підтверджували також дані офіційної статистики. Але слід пам'ятати, що



стосовно окремих видів лікарських препаратів ситуація була менш задовільною. Притому застосування вартісних показників може показати іншій загальний рівень імпортозалежності.

Таблиця 3.35

**Сукупне виробництво, торгівля, внутрішнє споживання (ВС), частка імпорту у внутрішньому споживанні (ЧІВС), трьох видів лікарських препаратів: 1) що містять пеніцилін та інші антибіотики; 2) що містять гормони і не містять антибіотики; 3) що містять алкалоїди або їх похідні, і не містять гормони чи антибіотики, тис. т**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Виробництво	51	48	45	50	50
Експорт	1	1	1	1	1
Імпорт	4	4	3	4	5
ВС	54	52	48	53	54
ЧІВС, %	8	8	7	7	8

*Джерела:* стат. щорічник України; стат. зб. "Промисловість України"; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу [Електронний ресурс] / Держстат України. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

Окрім дослідження імпортозалежності ринків товарів легкої промисловості, продуктів харчування і фармацевтичної продукції за аналогічною методикою було проаналізовано ринки товарів побутової хімії, посуду, побутових електротоварів, паперових виробів тощо. Загалом дослідження охопило 34 товарні групи, на які припадало найбільше споживчих витрат. Разом, щодо всіх цих товарів можна дійти висновку, що рівень імпортозалежності споживчого ринку впродовж 2011–2017 рр. залишався великим.

Знецінення національної валюти та відповідне подорожчання імпорту певним чином зменшили рівень імпортозалежності споживчого ринку, але це зниження було відносно невеликим і тимчасовим. Уже у 2016 р. щодо більшості споживчих товарів частка імпорту у внутрішньому споживанні знову почала зростати. Та головне, що в цей період статистика загалом не зафіксувала збільшення внутрішнього виробництва. Отже, імпортозаміщення є предметом не сприятливої кон'юнктури, а цілеспрямованої державної політики.

### **3.6. Політика розвитку внутрішньої торгівлі в контексті структурних змін світового ринку**

Найбільш впливовою для внутрішнього споживчого ринку структурною зміною на світовому ринку було закриття внутрішнього ринку РФ для українських споживчих товарів.

Упродовж 2014–2017 рр. найістотніше зменшився експорт агропродовольчих товарів до Російської Федерації. Зокрема кондитерських виробів із цукру (1704) – із 57 до 0 млн дол. США; шоколаду та інших готових харчових продуктів із вмістом какао (1806) – із 307 до 0 млн дол. США; хлібобулочних, борошняних кондитерських виробів (1905) – із 119 до 2 млн дол. США; спирту етилового неденатурованого, з концентрацією спирту менш як 80 об. %, спиртових настоянок, лікерів та інших спиртових напоїв (2208) – із 92 до 7 млн дол. США; пива із солоду (солодового) (2203) – із 50 до 0 млн дол. США; вина виноградного (2204) – із 68 до 26 млн дол. США.

Перспективи відновлення експортних поставок до РФ у середньостроковій перспективі є досить малоімовірними. На додачу до всіх обмежувальних заходів проти українських товарів упродовж останніх років у 2015 р. вийшов Указ Президента РФ від 16 грудня 2015 р. № 628 «Про призупинення Російською Федерацією дії Договору про зону вільної торгівлі по відношенню до України». Цим Указом починаючи з 1 січня 2016 р. було призупинено дію Договору про вільну торгівлю, підписаного у Санкт-Петербурзі 18 жовтня 2011 р., стосовно України. Крім України й РФ, учасниками Договору про вільну торгівлю були Вірменія, Білорусь, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Таджикистан і Узбекистан.

Обсяги торгівлі з іншими учасниками Договору про вільну торгівлю не зазнали таких істотних втрат, як торгівля між Україною та РФ. За деякими товарними групами експортні поставання навіть зросли. Зокрема впродовж 2013–2015 рр. збільшився експорт до Казахстану кондитерських виробів із цукру (1704) – із 15 до 20 млн дол. США; шоколаду та інших готових харчових продуктів із вмістом какао (1806) – із 13 до 29 млн дол. США;

спирту етилового неденатурованого, з концентрацією спирту менш як 80 об. %, спиртових настоянок, лікерів та інших спиртових напоїв (2208) – із 5 до 9 млн дол. США; тютюнових виробів (2402) – із 0 до 1 млн дол. США. Збільшився експорт до Білорусі фруктових і овочевих соків (2009) – із 5 до 8 млн дол. США.

Обсяги експортних постав до Казахстану та Білорусі могли бути ще більшими, якби у 2015 р. у цих країнах не було зафіксовано економічний спад. Зокрема в Казахстані реальний ВВП у 2015 р. збільшився тільки на 1,2% (у 2016 р. – на 1,0%), а в Білорусі взагалі зменшився на 3,9% у 2015 р. і на 2,6% у 2016 р. [10]. З іншого боку не виключено, що приріст експорту до Білорусі та Казахстану в ці роки транзитом переправлявся до РФ.

Різде скорочення експорту до РФ безпосередньо вплинуло на внутрішній споживчий ринок. Обсяги продукції, які не вдалося переорієнтувати на інші зовнішні ринки, призвели до надлишкової пропозиції на внутрішньому ринку і спричинили тиск на ціни у бік зниження.

Ситуацію, що склалася, було досліджено за такими товарними групами: борошно пшеничне, макаронні вироби, кондитерські вироби з цукру, напої (мінеральні води, безалкогольні напої, фруктові та овочеві соки), твердий і м'який сир, взуття, одяг.

Для розрахунків було використано балансовий метод із обчисленням показників внутрішнього споживання (ВС), фактичного надлишку на ринку (ФН), співвідношення обсягів фактичного надлишку до внутрішнього споживання (табл. 3.36, табл. 3.37).

Таблиця 3.36

**Баланси приходу та витрат продовольчих товарів**

Статті приходу та витрат	2013	2015	2015 до 2013, %
<i>Твердий і м'який сир, тис. т</i>			
Виробництво	249	192	77
Експорт	59	11	18
зокрема до РФ	50	3	6
до інших країн	9	8	88
Імпорт	19	5	28
Внутрішнє споживання	209	186	89

Статті приходу та витрат	2013	2015	2015 до 2013, %
<i>Борошно пшеничне, тис. т</i>			
Виробництво	2565	2167	84
Експорт	214	304	142
зокрема до РФ	15	0	0
До інших країн	199	304	153
Імпорт	3	1	41
Внутрішнє споживання	2354	1864	79
<i>Кондитерські вироби з цукру, тис. т</i>			
Виробництво	202	190	94
Експорт	80	76	95
зокрема до РФ	26	0	0
До інших країн	54	76	141
Імпорт	21	8	36
Внутрішнє споживання	144	120	85
<i>Макаронні вироби, тис. т</i>			
Виробництво	102	90	88
Експорт	26	23	91
зокрема до РФ	9	4	50
До інших країн	17	19	111
Імпорт	33	15	46
Внутрішнє споживання	109	80	74
<i>Мінеральні води, безалкогольні напої, фруктові та овочеві соки, млн дал</i>			
Виробництво	330	275	83
Експорт	29	21	71
зокрема до РФ	19	9	45
До інших країн	10	12	120
Імпорт	11	5	45
Внутрішнє споживання	312	260	83

*Джерела:* Стат. щорічник України; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

Таблиця 3.37

**Баланси приходу та витрат товарів легкої промисловості**

Статті приходу та витрат	2013	2015	2015 до 2013, %
<i>Взуття, тис. пар</i>			
Виробництво	30500	23000	75
Експорт	14575	11185	77
зокрема до РФ	5181	3828	74
до інших країн	9394	7357	78
Імпорт	73400	33798	46
Внутрішнє споживання	89325	45613	51

Статті приходу та витрат	2013	2015	2015 до 2013, %
Светри, пуловери, джемperi, кардігани, жилети тощо, трикотажні, тис. шт.			
Виробництво	1200	1000	83
Експорт	4729	951	20
зокрема до РФ	3890	123	3
до інших країн	839	827	99
Імпорт	18689	8664	46
Внутрішнє споживання	15160	8714	57

Джерела: Стат. щорічник України; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

Як видно з табл. 3.38–3.40, упродовж 2013–2015 рр. відбулося зниження показників виробництва, експорту, імпорту та споживання практично всіх видів споживчих товарів, що досліджувалися. Виняток становило лише пшеничне борошно, експорт якого до РФ вдалося переорієнтувати на інші країни.

На внутрішньому ринку утворився надлишок товарів: найбільший серед товарів, що досліджувалися, – для светрів, пуловерів тощо, найменший – для пшеничного борошна (табл. 3.38).

Таблиця 3.38

**Фактичний надлишок (ФН) за окремими товарами у 2015 р.**

Товар	ФН, тис. т	ФН до ВС, %
Твердий і м'який сир	48	26
Борошно пшеничне	-90	-
Кондитерські вироби з цукру	4	3
Макаронні вироби	2	3
Мінеральні води, безалкогольні напої, фруктові та овочеві соки, млн дал	8	3
Взуття, тис. пар	3390	7
Светри, пуловери, джемperi, кардігани, жилети тощо, трикотажні, тис. шт.	3778	43

Джерела: Стат. щорічник України; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

Таблиця 3.39

## Індекси споживчих цін, до попереднього року, %

Товарні групи	2013	2014	2015	2014–2015
Індекс споживчих цін	100	112	149	167
Борошно пшеничне	102	113	169	190
Макаронні вироби	102	111	154	170
Кондитерські вироби з цукру	101	112	152	170
Мінеральні води, безалкогольні напої, фруктові та овочеві соки	104	111	134	148
Взуття	96	103	136	140
Сир і м'який сир	101	111	121	134
Одяг	98	102	131	133

Джерела: Стат. зб. "Індекси споживчих цін", авторські розрахунки.

Упродовж 2014–2015 рр. споживчі ціни загалом збільшилися на 67% (табл. 3.39). На борошно пшеничне ціни зросли на 90%, на одяг – на 33%. Зіставлення темпів зростання цін і обсягів фактичного надлишку на ринку показано в табл. 3.40. Цікаво зазначити чітку обернено пропорційну залежність між відносними обсягами надлишку (фактичний надлишок відносно внутрішнього споживання) і темпами зростання цін на відповідний вид продукції впродовж 2014–2015 рр.

Таблиця 3.40

## Співставлення темпів зростання цін і обсягів відносного фактичного надлишку на ринку

Товарні групи	ФН до ВС, %	Зростання цін у 2014–2015 рр., %
Борошно пшеничне	-	190
Макаронні вироби	3	170
Кондитерські вироби з цукру	3	170
Мінеральні води, безалкогольні напої, фруктові та овочеві соки	3	148
Взуття	7	140
Сир і м'який сир	26	134
Светри, пуловери, джемperi тощо	43	133

Джерела: Стат. щорічник України; стат. зб. "Індекси споживчих цін"; стат. бюл. "Виробництво промислової продукції за видами в Україні"; Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; авторські розрахунки.

Аналіз ситуації на вітчизняному споживчому ринку після впровадження російського ембарго дає підстави зробити ряд висновків. Скорочення експорту до РФ впродовж 2014–2015 рр. стримало зростання цін для низки споживчих товарів. Темпи зростання внутрішніх цін були меншими для тих товарів, у яких відносний фактичний надлишок на ринку був більшим. Між темпами зростання цін і відносним фактичним надлишком на ринку простежувалася чітка обернено пропорційна залежність.

Імпортозалежність вітчизняного ринку споживчих товарів упродовж 2008–2017 рр., незважаючи на окремі коливання, залишалася загалом великою. Тому завданням економічної політики є, по-перше, стримування імпорту товарів, які в країні виробляють із активним імпортозаміщенням, а, по-друге, стимулювання імпорту сировини, яка в країні не виробляється, з її подальшим глибоким переробленням на вітчизняних підприємствах. Приблизно такої політики дотримуються промислово розвинені країни Заходу і, зокрема, Європейський Союз.

Для проведення такої політики у держави є низка інструментів, до яких традиційно належать: мито, квоти, ліцензії, технічні регламенти, мінімальні ціни. Законодавчою базою для протидії експансії імпорту є Закони України «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції», «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну», «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту», «Про захист економічної конкуренції», «Про зовнішньоекономічну діяльність» тощо.

Основним засобом захисту вітчизняного виробника в умовах ЗВТ залишаються мито, тарифні квоти, ліцензії, технічні регламенти. Пряма заборона імпорту не відповідає правилам СОТ і можлива тільки з огляду на обмеження на основі технічних стандартів, санітарних і фітосанітарних заходів.

Підсумовуючи викладене вище, можна зробити ряд *висновків і рекомендацій*:

1. Характерною тенденцією останніх років є збільшення кількості країн – нетто-імпортерів продовольчих товарів. Якщо у 1990 р. на світовому ринку було 104 країни-імпортера, то у 2013 р. їх стало 124. До групи країн – нетто-імпортерів продовольчих товарів приєдналися, зокрема, такі країни, як Гондурас, Зімбабве, В'єтнам і Філіппіни. Це свідчить про неспроможність або небажання цих країн власними ресурсами забезпечувати свою продовольчу безпеку. Враховуючи, що ці країни не належать до промислово розвинених, їхній перехід до групи нетто-імпортерів загалом загострив світову продовольчу проблему.

2. Основним резервом збільшення світового виробництва продовольчих товарів є зростання ефективності використання наявних сільськогосподарських угідь. Найбільший приріст урожайності та продуктивності тварин можуть забезпечити країни Африки, Латинської Америки та Азії, в яких ефективність використання сільськогосподарських угідь є відносно низькою. Напередодні й під час світової фінансової кризи 2008–2009 рр. саме в цих країнах мали місце великі обсяги продажу сільськогосподарських угідь західним інвесторам.

3. Великі обсяги придбання західними інвесторами сільгоспугідь у країнах, що розвиваються, можуть мати як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку, іноземні інвестиції поліпшать технологію і підвищать рівень агрономічних знань серед місцевих фермерів. З іншого, концентрація сільгоспугідь у руках іноземців може поглибити ймовірну продовольчу кризу. Тому місцева влада має надавати пріоритет інвесторам, які: 1) сприятимуть виходу місцевих фермерів на світовий ринок; 2) поліпшать інфраструктуру; 3) зменшать безробіття, яке стало наслідком купівлі землі сільськогосподарського призначення.

4. Відкритість національної економіки залишається значною із потенційно великим впливом кон'юнктури світового ринку на кон'юнктуру внутрішнього. Каналами такого впливу є: прив'язка внутрішньої ціни до світової; концентрація ресурсів у галузях, орієнтованих на експорт, із



одночасним відкриттям ніш для імпорту; зміна структури попиту та пропозиції світового ринку.

5. Внутрішній ринок споживчих товарів традиційно є більш закритим, ніж ринок інвестиційних. У структурі експорту частка споживчих товарів є мінімальною із загальною тенденцією до подальшого зменшення. Крім того, внаслідок економічних криз і зменшення кількості населення впродовж останнього десятиліття внутрішній споживчий ринок також скоротився. В цих умовах вплив зовнішніх чинників на кон'юнктуру внутрішнього ринку став мінімальним.

6. Доходи переважної кількості населення України є гранично низькими, що звужує їх попит до вузького кола товарів першої необхідності. В цих умовах широкий асортимент пропозиції світового ринку був задіяний переважно тільки щодо товарів, які підвищували енергоефективність у побуті.

7. З огляду на істотне збільшення впродовж 2016–2017 рр. імпорту в Україну легкових автомобілів із ЄС, яке помітно шкодить вітчизняному виробництву, доцільно буде розпочати процедуру підвищення імпортного мита на цю групу товарів відповідно до ст. 44 Угоди про асоціацію України з ЄС. Для цього є всі формальні підстави, викладені у п. 1 ст. 44 Угоди: абсолютне і відносне збільшення імпорту, наявність серйозної шкоди місцевим виробникам, перевищення граничних рівнів фізичного імпорту і частки автомобілів походженням із ЄС у нових реєстраціях, зазначених у Додатку II до Угоди. Крім того, враховуючи зростання легального імпорту, а також фізичну неможливість швидко розв'язати проблему контрабанди легкових автомобілів із ЄС, ми вважаємо за доцільне застосувати ст. 6 Угоди про спеціальні заходи СОТ, яка є невід'ємною частиною Угоди про асоціацію. Ця стаття передбачає можливість запровадження захисних заходів іще до початку розслідування.

8. Необхідно розробити нову державну програму розвитку внутрішнього виробництва, оскільки термін дії попередньої програми

закінчується у 2018 р. У новій програмі, зокрема, передбачити законодавче закріплення квоти на товари та послуги вітчизняного виробництва у державних закупівлях. До участі у конкурсі в межах цих квот допускати й підприємства з іноземними інвестиціями, що створить стимул для збільшення їх кількості в Україні. Також законодавчо закріпити пріоритетне надання державної допомоги малим і середнім підприємствам перед великими, оскільки малі й середні підприємства виробляють переважно споживчі товари та орієнтовані здебільшого на внутрішній ринок. Така ініціатива знайде підтримку з боку Європейського Союзу, де дотримуються зазначених пріоритетів.

9. Під час переговорних процесів щодо лібералізації торгівлі в рамках СОТ необхідно обстоювати право країн із низькими темпами розвитку на застосування протекціоністських заходів для розвитку національної промисловості та зменшення імпортозалежності. На глобальному рівні це стримуватиме відставання слаборозвинених країн від промислово розвинених, уповільнить динаміку незаконної міграції до країн Заходу тощо.

## **РОЗДІЛ 4. ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ СТРУКТУРНИХ ЗМІН НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ**

### **4.1. Тенденції зміни структури та кон'юнктури на світовому ринку енергоресурсів**

Геостратегічні гравці сучасного світу (США, Німеччина, Франція, Велика Британія, Росія, Китай) у постколоніальну епоху прагнуть до контролю над геополітичними центрами, до яких, зокрема відносяться такі країни як Україна, Азербайджан, Північна Корея, Турція, Іран та ін. [1]. Механізмами такого «цивілізаційного» контролю зазвичай обираються різні форми політичної та економічної інтеграції. Такі об'єднання мають різний потенціал та ступінь глибини інтеграційних відносин. Серед форм економічної інтеграції (з посиленням інтеграції до кінця списку) виділяють такі, як: преференційна зона; зона вільної торгівлі; митний союз, спільний ринок, економічний союз, економічний та валютний союз. Гравітаційні моделі світової торгівлі показують, що в економічному сенсі у виграші за опанування геополітичними центрами залишаються геостратегічні гравці, які самі стають економічним ядром таких утворень (включаючи рівень доходів, рівень безпеки тощо). Так само, як у столиці кожної країни життєвий рівень є вищим, ніж у регіонах. Саме контроль за геополітичними центрами дає можливість геостратегічним гравцям акумулювати матеріальні, трудові та фінансові ресурси, які у свою чергу дають цим країнам ставати технологічними лідерами.

Тут звернемо увагу на меседжі оприлюдненої у 2017 р. доповіді Римського клубу стосовно відносних та абсолютних переваг національних економік. Автори звертають увагу, що теорія відносних переваг Д. Рікардо почала використовуватися ліберальними економістами СОТ і МВФ як один з основних аргументів для глобалізації. Але Д. Рікардо відштовхувався від нерухомості капіталу та праці. В умовах вільного руху капіталу завжди виграє країна, що має абсолютну перевагу. Тут автори схильні стати на сторону

держав, які з більшою ймовірністю піклуватимуться про загальне благо, ніж транснаціональні корпорації.

Наступним кроком боротьби геостратегічних гравців за ресурси, у тому числі за енергетичні, є включення в геополітичну орбіту країн нетто-експортерів, які нарізно не відносяться до геополітичних центрів. Останні, зі свого боку, як правило, об'єднуються у формі картельних угод заради впливу на глобальні енергетичні ринки. Проте поклади енергоресурсів розміщені на Землі досить нерівномірно, а ринки енергоресурсів відзначаються географічною квазіполяризацією. І тут проявляється фундаментальна закономірність єдності та боротьби протилежностей інтересів імпортерів та експортерів енергоресурсів. На наш погляд, «ресурсне прокляття» (слабка мотивація до технологічного прориву через наявність значних покладів ресурсів) для однієї країни стає, як це не парадоксально, гарантом глобальної енергетичної безпеки (ресурсної взаємозалежності). При цьому ресурсний фундамент окремих економік не означатиме автоматичного створення високотехнологічної надбудови, хоча і дає деяким країнам можливість досягти достатньо високого рівня життя мешканців на певному відрізку часу. З іншого боку, енергетична залежність країн імпортерів створює потужну мотивацію до їх об'єднання, технологічного прогресу та пошуку енергетичних альтернатив, зрештою – формування спільної енергетичної політики.

Звісно, що у досягненні цілей геостратегічними гравцями світового ринку вони наражаються на суперечності, оскільки досягнення кожним із них своїх цілей автоматично веде до недосягнення своїх цілей іншими. Суперечності між цілями глобальних геостратегічних гравців призводить до воєн економічних інтеграцій [2]. Особливо цей процес загострився після фінансово-економічної кризи на початку ХХ ст. та загострення міжнародної конкуренції, оскільки геостратегічні гравці відчували хиткість однополярної або геоцентричної системи світу. Разом із тим шлях до побудови багатопольярного світу є надзвичайно складним, оскільки зберігаються глобальні протиріччя між основними геостратегічними гравцями.

Отже, у світовому геополітичному та гео економічному просторі відбуваються одночасно як процес глобалізації, так і процес локалізації

(регіоналізації). Представники Римського клубу запропонували відповідну формулу реакції на ці процеси – лозунг «Мислити глобально – діяти локально». Влучну назву цього явища, у свою чергу, запропонував англійський соціолог Р. Робертсон, назвавши його «глокалізацією». На думку Робертсона, глобальні та локальні тенденції «врешті-решт взаємодоповнюючі та взаємопроникні, хоча у конкретних ситуаціях можуть призводити до конфліктів» [3].

Здійснивши ґрунтовний аналіз процесів глобалізації та регіональної інтеграції, В. Сіденко дійшов такого висновку: «Закріплюючи стратегічно не вигідний профіль міжнародної спеціалізації менш розвинених країн, орієнтуючи їх національні економіки на отримання виключно статичних (короткострокових) порівняльних переваг, глобальна торгова система не дозволяє їм реалізувати найбільш вагомі у сучасній економіці ефекти ендогенних факторів і синергетичного розвитку. Головний компонент ефектоутворення – процес генерування принципово нових технологій – залишається при цьому монополією США та інших, найбільш розвинуених держав» [4].

Світова енергетика створювалася і продовжує розвиватися в тісній прив'язці до конкретних територій. Незважаючи на швидку глобалізацію енергетичних технологій і систем, розміри енергоспоживання і виробнича база енергетики все ще визначаються переважно місцевими факторами. Процеси глобалізації ймовірно будуть нівелювати з часом багато регіональних відмінностей в енергетиці, але навряд чи це відбудеться до середини поточного століття [5]. Поки ж душеве енергоспоживання розрізняється по країнах в 25–30, а забезпеченість енергоресурсами – у сотні разів.

Однією з головних тенденцій сталого розвитку, на думку більшості експертів, залишається технологічна глобалізація. Вона передбачає процес посилення конкуренції і зростання попиту на нові енергетичні технології через розширення їх глобального трансферту. Цей процес забезпечуватиме формування нового енергетичного укладу в світі, який полягає в трансформації ринку енергетичної сировини в ринок енергетичних послуг і технологій

Технологічна глобалізація в енергетиці може стати причиною відставання національних енергетичних секторів від прискореного технологічного розвитку

енергетичних секторів у розвинених країнах. Щоб уникнути подібного сценарію, необхідна інтеграція галузей паливно-енергетичного комплексу в процеси глобалізації технологічного розвитку. Процес технологічної глобалізації стане каталізатором посилення іншої тенденції у світовій енергетиці – енергоресурсної інтеграції. Ресурсна регіоналізація – процес формування окремих регіональних енергетичних ринків. Для них характерна близька структура споживання локально доступних для виробництва енергетичних ресурсів, за рахунок яких значною мірою досягається скорочення регіональної залежності від імпорتنих поставок з інших країн. Останнім часом одночасне існування процесів глобалізації та інтеграції отримало назву глокалізації, у нашому випадку – енергетична глокалізація.

Технологічна глобалізація стане основою регіоналізації у сфері власне поставок енергоресурсів: на базі цих нових технологій стане можливим принцип енергетичної самозабезпеченості регіонів – ключових імпортерів енергоносіїв. Так, трансферт енергетичних технологій у сфері видобутку сланцевого газу і розвитку нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії (НВДЕ), здійснюваний в останні роки в Китаї країнами Європи та США, у перспективі дасть КНР змогу забезпечити розвиток нових енергетичних напрямів і тим самим знизити свою залежність від зовнішніх поставок вуглеводнів. Фундаментальним чинником зсуву до регіоналізації світової енергетики у найближчій перспективі стануть довгострокові зміни у структурі паливно-енергетичного балансу(ПЕБ), насамперед на користь майже повсюдно доступних ВДЕ, що загалом знизить значимість прямих поставок ресурсів між регіонами. Це, у свою чергу, підвищить значимість технологічної та організаційної глобалізації.

Розвиток світової економіки значною мірою залежить від динаміки та обсягів глобальної торгівлі товарами та послугами. З початком ХХІ століття геополітичні композиції та розвиток технологій третьої промислової революції зумовили радикальні зміни чинників та рушійних сил економічного зростання, які загострюють боротьбу глобальних гравців на світовій арені та врешті-решт зумовлюють поляризацію економічного добробуту між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються.

Політичні еліти у пошуках виходу з «дохійського тупіка» переговорів щодо лібералізації світової торгівлі запропонували об'єднати людство навколо ідеї модифікації парадигми сталого розвитку, що полягає у розширенні переліку глобальних цілей з акцентуванням уваги на гуманістичному векторі подолання бідності, голоду та збереженні якості існуючих природних ресурсів для нинішнього покоління.

Свідченням необхідності переходу до нової енергетичної парадигми сталого розвитку та реструктуризації енергобалансів стали знакові техногенні катастрофи: «великий блекаут» у США (14.08.2003 р.); розлив нафти у Мексиканській протоці (20.04.2010 р.); аварія на АЕС «Фукусіма-1» (11.03.2011 р.); смог над Пекіном (8.12.2015 р.). Техногенні катастрофи на фоні сланцевої революції та розвитку ринку СПГ змінили рух енергетичних потоків та структуру світової торгівлі енергоресурсами:

- змінили географічні пропорції розподілу попиту на енергоресурси у бік азіатсько-тихоокеанського регіону та відповідну реконфігурацію енергетичної інфраструктури;
- поширили інформаційні технології у сфері розвідки та видобутку важкодоступних запасів нафти та газу, що відтерміновує настання «піку нафти»;
- зменшили питомі капіталовкладення і зростання абсолютних інвестицій у розвиток нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії, зокрема біопалива;
- зумовили децентралізацію та розвиток локальних систем енергозабезпечення.

Структурні зміни на енергетичних ринках зумовили адекватну реакцію урядів щодо зміни національної енергетичної політики, зокрема:

- зміну енергетичної політики країн-імпортерів у напрямі *консолідації* політики колективної енергетичної безпеки, а країн-експортерів – у напрямі *деконсолідації* в рамках існуючих картельних організацій;
- диверсифікацію традиційного енерготрафіку (експорту-імпорту) між нетто-експортерами та нетто-імпортерами на операції реекспорту та реімпорту.

Хоча основні структурні пропорції енергетичного балансу світу між різними видами енергоресурсів за усіма ознаками зберігатимуться протягом найближчих двох-трьох десятиріч, нові тенденції закладають фундамент для нової архітектури енергетичних систем у другій половині ХХІ ст.

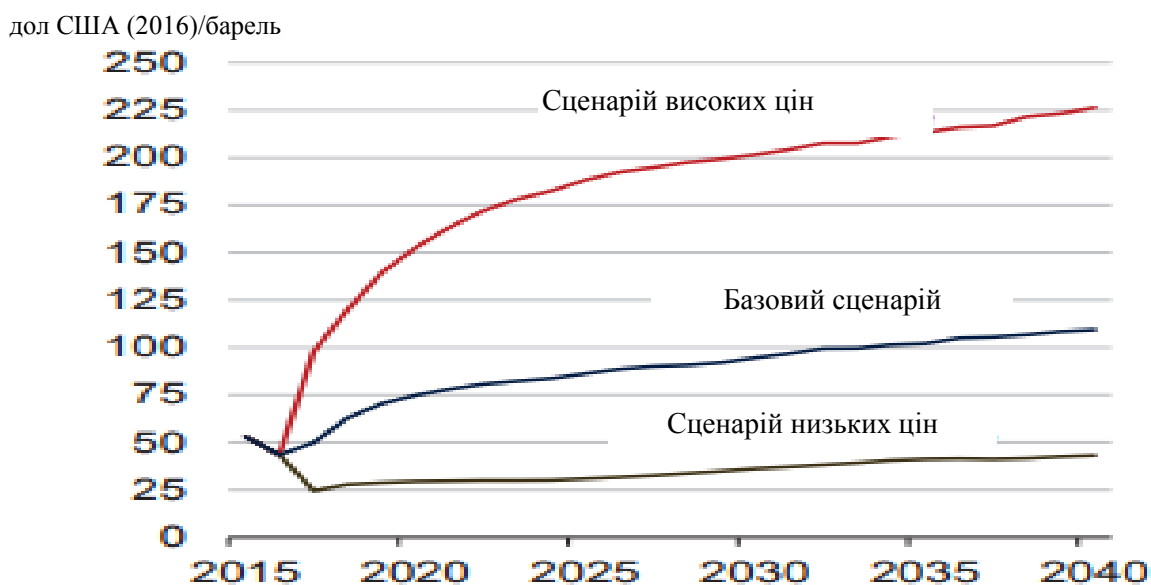
За даними ІЕА World Energy Outlook, світова енергетика наражається на безпрецедентні невизначеності. Глобальна економічна криза 2008–2009 рр. призвела до порушення рівноваги між сукупним енергетичним попитом і пропозицією. Темпи відновлення світової економіки стали ключовими для енергетичної перспективи на найближчі кілька років. Одночасно із широким впровадженням енергозберігаючих технологій у промислово розвинених країнах енергоспоживання світової економіки зростає переважно за рахунок країн, що стрімко розвиваються (Індія, Китай тощо). Така ситуація свідчить про те, що відносно високий попит на енергоресурси, відповідно, супроводжуватиметься більш високим рівнем цін на світових енергетичних ринках у майбутньому. До сучасних визначальних умов, що впливатимуть на сталий розвиток енергетики, серед інших можна відзначити такі:

- лідерство викопних вуглеводнів у світовому енергетичному балансі, насамперед природного газу та нафти;
- зміни структури та перерозподіл ризиків на ринку природного газу;
- зростання волатильності цін на ринках вуглеводних видів палива;
- переорієнтація і зростання інвестицій у відновлювані джерела енергії;
- поява вуглецевих ринків та екологічних пріоритетів;
- зростання кількості природничих і техногенних катастроф;
- поява на енергетичних ринках нових гравців з інших секторів економіки (інформаційно-комунікаційних технологій);
- геополітичний інтеграційний підхід (регіоналізація) або глокалізація до питань енергетичної безпеки;
- можлива зміна сфер впливу на світовому ринку нафти у зв'язку із геополітичними подіями;
- розширення сфери мікроенергетики (мобільних акумуляторів);
- розвиток інтелектуальних енергомереж;
- децентралізація систем енергозабезпечення.



Нижче розглянуто особливості прояву деяких з цих глобальних умов розвитку енергетичних ринків.

1. *Зростаюча волатильність і невизначеність цін на ринку нафти.* У 2016 р. відбулася знакова для світової економіки подія – ціни на світовому ринку нафти знизилися до рекордного за останні 12 років рівня. Ціновий шок став приводом для численних дискусій про чинники, що зумовили зміну кон'юнктури ринку, та, одночасно, – про майбутні цінові тренди на один з ключових індикаторів світової торгівлі. Знецінення «чорного золота» за такий короткий проміжок часу було настільки неочікуваним, що обережність аналітиків не дозволяє їм наразі робити прогностичні припущення навіть за межі 2020 р. Аналіз прогнозів МЕА свідчить про зростання рівня невизначеності перспективних оцінок зі збільшенням горизонту прогнозів. Так, діапазон невизначеності прогнозу цін на нафту зростає на 5–8% для часового інтервалу 5 років, до 19–33% на 10–15 років і до 3158% на 20–25 років [6]. Оновлені прогнози цін на нафту і на тепер значно відрізняються (рис. 4.1).



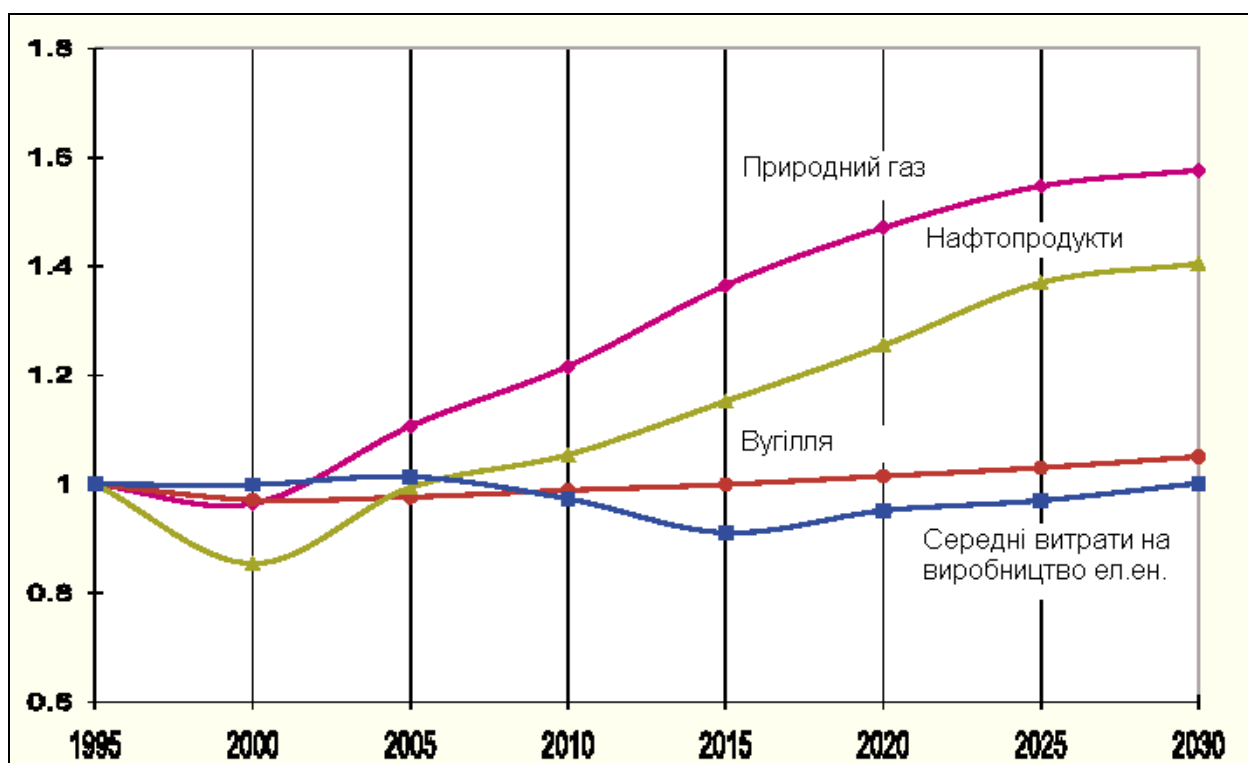
**Рис. 4.1. Прогноз світових цін на нафту**

Джерело: International Energy Outlook 2017 / Energy Information Administration.

Обсяги міжнародних поставок і цін на нафту демонструють зону можливого використання газу та вугілля. Ціна на природний газ, яка фактично відображає вартість альтернативного паливного кошика, досить тісно корелює з цінами на нафту (коефіцієнт кореляції залежно від регіону

коливається в діапазоні 0,8–0,9). Ситуаціями на ринках нафти і газу визначається зона ефективного використання вугілля, від якої залежать розміри і напрями міжнародних постачань, а також ціна на вугілля.

На ринок вугілля також можуть впливати можливості залучення в національні енергобаланси місцевих енергоресурсів – атомної та гідроенергетики, поновлюваних джерел енергії тощо. За відсутності екологічних обмежень ціни на вугілля можуть бути "відірвані" від цін на газ або нафту і визначатимуться рівнем європейських витрат, пов'язаних із використанням "місцевих" енергоресурсів. На ринку найближчого щодо заміності ресурсу (природного газу) ціни на регіональних ринках хоча і не жорстко прив'язані до нафти, проте також матимуть стабільно високий рівень, особливо враховуючи плани створення газового ОПЕК та відмови Росії ратифікувати Енергетичну хартію ЄС. Прогноз цін на енергоресурси відносно 1995 р. наведено на рис. 4.2.

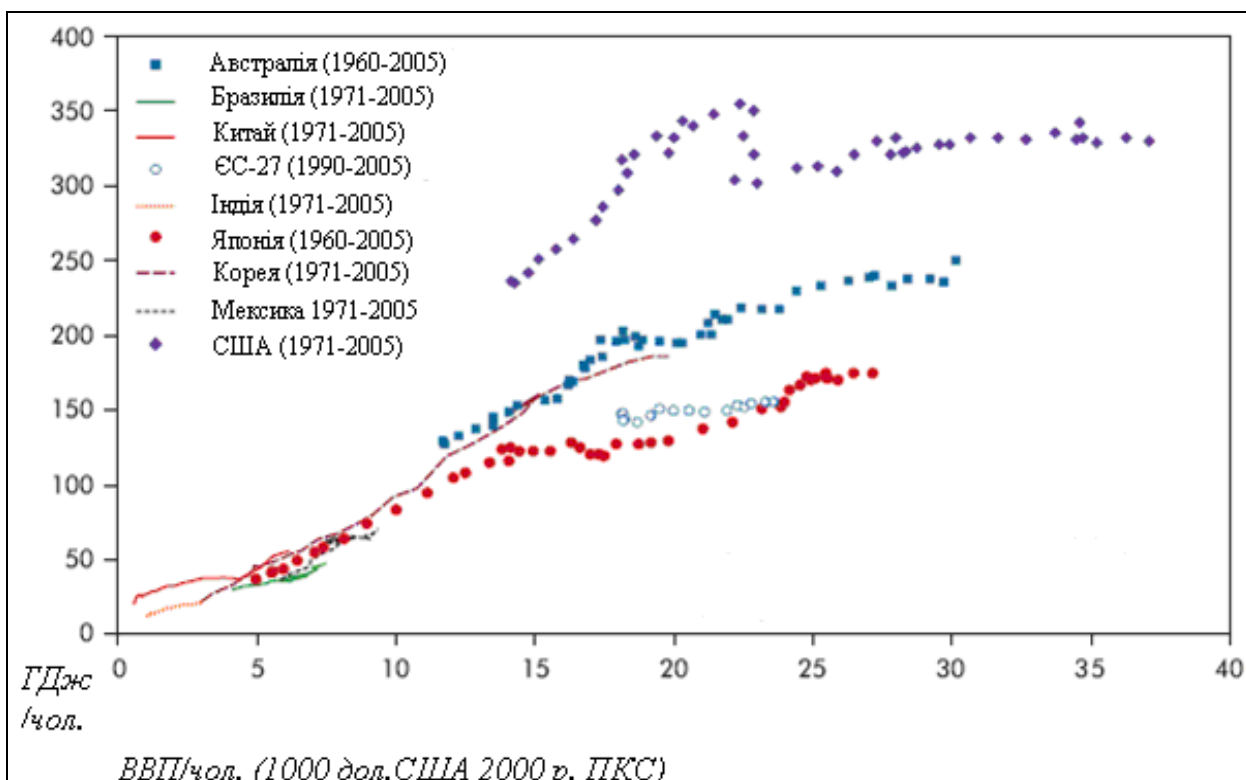


**Рис. 4.2. Динаміка співвідношення цін на енергоносії в ЄС після лібералізації ринків**

*Джерело: Energy in Europe. European Union energy outlook to 2020 / European Commission.*

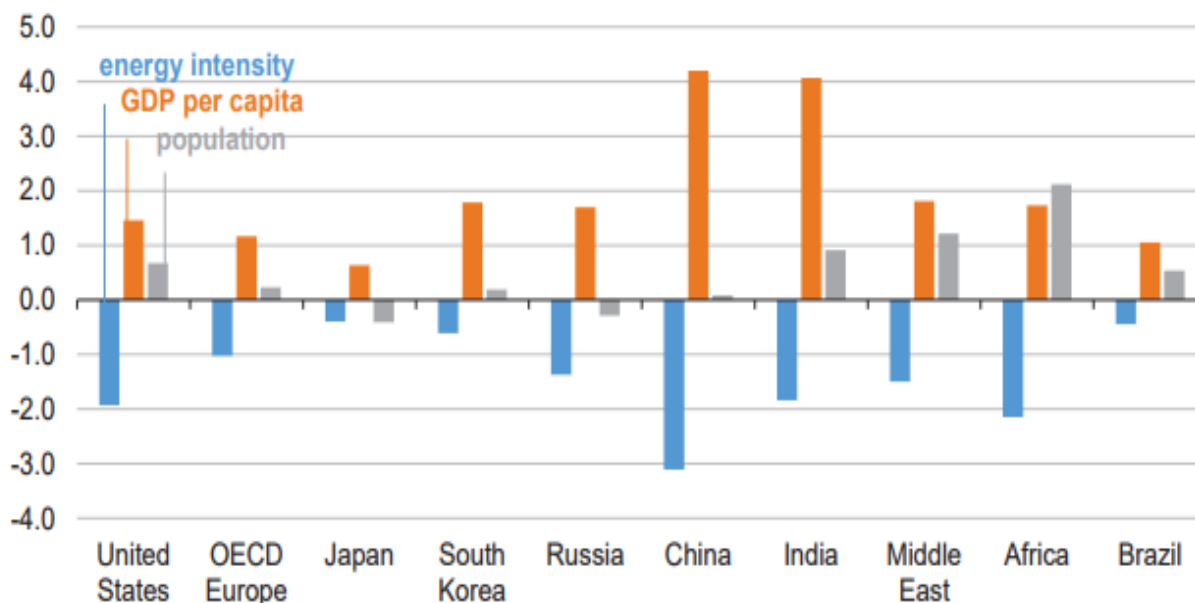
2. *Стрімке зростання енергоспоживання.* Основними факторами, що обумовили цю тенденцію, є високі темпи розвитку національних економік,

зростання чисельності населення та еволюція способів життя. За першу декаду ХХІ ст. сумарне світове енергоспоживання зросло на 12,4%. Неоіндустріальний розвиток світової економіки продовжує супроводжуватися нарощуванням енергоспоживання, що, попри підвищення ефективність використання енергетичних ресурсів на всіх стадіях енергетичного ланцюга, вимагає залучення в господарський обіг дедалі нових обсягів природних енергетичних ресурсів. Значний приріст попиту спостерігається не лише та не стільки у промислово розвинених країнах світу, скільки у країнах, що розвиваються (рис. 4.3, 4.4). Починаючи з 2010 р. сукупні темпи економічного зростання у країнах, що не входять до ОЕСР, почали перевищувати економічний розвиток промислово розвинених країн, що є членами цієї організації. Це викликано насамперед нарощуванням індустріального потенціалу в цих країнах унаслідок перенесення енергомістких виробництв у країни з меншою вартістю трудових ресурсів. Адміністрація з енергетичної інформації США прогнозує, що до 2040 р. світове енергоспоживання збільшиться на 28% порівняно з 2015 р.



**Рис. 4.3. Зв'язок між ВВП на особу та енергоспоживанням на особу**

Джерело: Clean Coal Technologies: Accelerating Commercial and Policy Drivers for Deployment / International Energy Agency. 2008. 54 р.



**Рис. 4.4. Пропорції між ВВП на особу та енергоспоживанням на особу у 2015-2040 рр.**

Джерело: International Energy Outlook 2017 / Energy Information Administration.

3. *Структурні зміни енергетичного балансу.* Розвиток світової енергетики супроводжується структурною перебудовою паливно-енергетичного балансу, зміною ролі та значення окремих енергоносіїв, що виявляється в різкому скороченні частки вугілля та іншого твердого палива в обсязі енергоспоживання. Якщо раніше у світовій галузевій структурі енергоспоживання домінувало промислове виробництво, то в сучасних умовах зросла частка енергоспоживання на транспорті та в житлово-комунальному господарстві. Прискорюються процеси впровадження і використання альтернативної енергетики. Зокрема, активно розробляються технології використання поновлюваних джерел енергії, таких як сонце, вітер, а також інших невидобувних джерел енергії. І зараз різні країни підходять до проблеми поновлювальних джерел енергії залежно від клімату, географії і ресурсів.

*Енергетична ефективність* підвищує економічну конкурентоспроможність продукції через зниження витрат на енергію. Промислово розвинені країни охоплюють 2/3 світового споживання енергії та відіграють провідну роль у підвищенні енергетичної ефективності. Так, енергомісткість ВВП Німеччини знизилася з 1973 до 1995 р. на 58%, Великої

Британії – на 52%, США – на 42% і Японії – на 31%. На країни, що розвиваються, припадає близько 1/3 світового споживання первинної енергії. Однак енергоефективність у цих країнах низька і, з огляду на їхню залежність від імпортованої нафти і високий рівень забруднення атмосфери, у майбутньому питання підвищення енергетичної ефективності стане для них критичним.

За обмежених ресурсів проблема забезпечення сталого розвитку людства спонукала промислово розвинені країни переглянути консервативну концепцію природної монополії на енергоринках у напрямі оптимального поєднання ліберальної доктрини та активної регулюючої ролі держави та суспільства. Глобалізація енергетичних ринків, а отже, і зростаюча енергетична взаємозалежність стає фактором енергетичної безпеки перш за все для країн – імпортерів енергоресурсів.

Наразі події, що відбуваються у світовій економіці та політиці, ускладнили аналіз існуючих тенденцій. Вони чітко продемонстрували, що рівень інструментів моделювання світової енергетики явно недостатній, унаслідок чого політичний діалог часто будується не на точних оцінках, виконаних на основі прозорих методик, а на не завжди коректному інформаційному суперництві. В останні роки світова енергетика, що освоєє всі можливі напрями розвитку, наблизилася до точок біфуркацій. Після них подальший розвиток енергетики може виявитися нестійким, понад те – його численні розгалуження спричинять розпорошення ресурсів, що зробить їх недостатніми для досягнення глобальної енергетичної безпеки.

Упродовж останніх років країнами – технологічними лідерами завдяки активній ролі МЕА та ОЕСР розроблено і впроваджуються нові інструменти стратегічного планування технологічного розвитку. Серед них стратегічні технологічні плани, технологічні дорожні карти, технологічні платформи, проблемно орієнтований сценарний аналіз, методи адаптивного управління, технологічного передбачення (форсайту), робастного управління тощо.

Дотепер навіть достатньо обґрунтовані теоретичні постулати та розроблені моделі економічної динаміки не дають можливості з достатньою вірогідністю передбачити подальший рівень цін на основних ресурсних

ринках і перш за все на ринку нафти. Циклічний характер кон'юнктури через балансування попиту та пропозиції – це майже єдина характеристика ринку, з якою погоджуються всі дослідники. Між тим постійний моніторинг та факторний аналіз кон'юнктури міжнародними аналітичними центрами певною мірою обґрунтовують, щоправда постфактум і лише на короткотривалому періоді часу, дію окремих чинників, що зумовлюють зростаючу волатильність цін на світовому ринку нафти. Спектр таких чинників є досить варіативним і постійно розширюється залежно від еволюції інституційної структури ринку, механізмів ціноутворення, розвитку технологій, динаміки інвестицій, зміни запасів, квот на видобуток, геополітичної ситуації у світі тощо. Увагу дослідників привертають також проблеми взаємозв'язку нафтових цін із поживленням ділової активності або розвитком світової економіки, світової торгівлі, інфляції, курсових індексів. У цьому контексті надзвичайно актуальними видаються питання глобальної, регіональної та національної безпеки.

Наведене вище свідчить про наявність передумов до посилення протистояння на енергетичних ринках між основними гравцями в умовах структурних змін і традиційних маршрутів транспортування вуглеводнів, а також підвищення ризиків для безпеки і стабільності забезпечення європейських споживачів енергоносіями з урахуванням геополітичних амбіцій Росії. При цьому очікується формування ситуативних союзів між країнами регіону, зокрема Туреччини і Китаю з Росією, з метою досягнення своїх короткострокових цілей і посилення переговорних позицій.

#### **4.2. Проблеми інтеграції енергетичного ринку України у європейському енергетичному просторі**

На сьогодні в рамках ЄС сформовано потужну нормативно-правову базу регулювання енергетики, що, зокрема, містить 67 актів із генеральними принципами та програмами, 17 директив, що стосуються нафтогазового сектора, 158 актів щодо ядерної енергетики, 20 – актів у царині електрики, 81 – стосовно вугілля та 7 директив, які визначають засади статистичного обліку

у сфері енергетики. Процес формування інституційного забезпечення енергетичної політики ЄС постійно удосконалюється за результатами моніторингу досягнення закладених цілей. Основу європейського права становлять так звані акти первинного права – установчі договори між європейськими країнами, які, зокрема, закладають основи та принципи формування та функціонування спільного ринку країн ЄС. Частиною цього ринку є ринки енергоресурсів. При цьому вже на цьому рівні закладаються принципи та правила досягнення спільної енергетичної безпеки країн – членів ЄС. Актами вторинного права ЄС (директивами та регламентами) імперативно закладає інституційні засади імплементації спільних цілей колективної енергетичної безпеки, функціонування енергетичних ринків, енергоефективності, охорони довкілля, соціальних аспектів у сфері енергетики. При цьому, незважаючи на спільні принципи, цілі та механізми їх досягнення, наднаціональні інститути ЄС залишають за кожною країною право самостійно визначатися щодо форми національної імплементації рамкового законодавства ЄС відповідно до своїх особливостей та можливостей щодо прогресу в досягненні спільних цілей енергетичної політики сталого розвитку. Особливістю формування інституційного забезпечення енергетичної політики ЄС є її демократичний характер. Ідеться про підготовку так званих «зелених» та «білих» книг. Перші закладають дискусійні положення щодо поглядів на спільне бачення енергетичної політики ЄС, а другі, за результатами цієї дискусії, декларують узгоджені цілі спільної політики.

Незважаючи на особливості енергетичних балансів країн ЄС, можна стверджувати, що визначальними факторами для подальшої адаптації енергетичної політики до ключових детермінант ЄС стануть такі вимоги: безпека енергопостачання (безпека поставок енергоресурсів та безпека об'єктів енергетики, зокрема безпека транзиту енергоресурсів); екологізація енергетики; лібералізація ринків енергоресурсів. Хоча країни ЄС об'єднані спільними критеріями та принципами енергетичної політики, методи і шляхи досягнення їх у кожній країні відрізняються внаслідок різної структури національних енергетичних балансів та можливостей доступу до

джерел енергії. Відомим критерієм безпеки ЄС щодо рівня диверсифікації імпорту енергоресурсів є вимога не перевищувати третину поставок з одного джерела за кожним видом енергоносіїв.

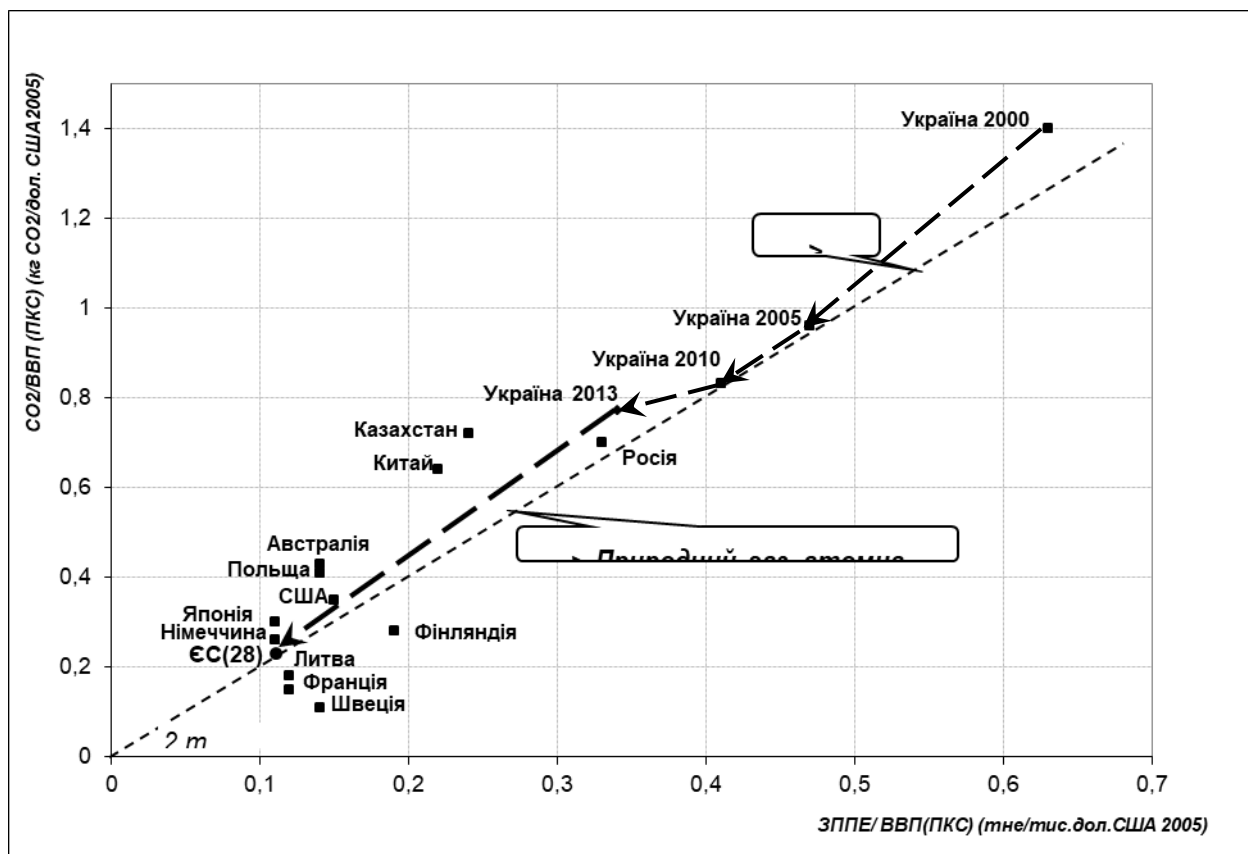
Однак на практиці виконати цю вимогу кожною країною надто складно. Оскільки жодна країна ЄС не має в достатніх обсягах власних запасів енергоресурсів, сучасні тенденції глобалізації та демонополізації ринків в умовах взаємозалежності дають змогу перейти до принципу колективної енергетичної безпеки у питаннях енергетичної безпеки – замість домінуючої у минулому ідеї національної енергетичної незалежності. Політична єдність та солідарність серед країн ЄС не завжди знаходить віддзеркалення в економічних стосунках у середині цієї організації, не кажучи вже про зовнішніх партнерів. На євразійському ринку природного газу, поки що переважно контрактному, домінують двосторонні політичні та економічні домовленості, що створюють нерівні шанси решти країн щодо конкурентоспроможності їх економік.

Україна прийнята до Енергетичного Співтовариства наприкінці 2009 р., проте остаточне підписання відповідного протоколу відбудеться лише після того, як Україна приведе своє законодавство у сфері енергетики у відповідність до європейських принципів та стандартів. Прийняття зобов'язань щодо Договору про утворення Енергетичного співтовариства задає вектор еволюції енергетичної політики України, який орієнтується на переваги конкурентних ринків у сфері сталих енергетичних послуг. Позиціювання країн в системі енергоекономічних та екологоекономічних координат сталого розвитку залежить переважно від двох факторів: структури енергетичного, у т.ч. електричного балансу та від рівня розвитку енерготехнологій (спалювання органічних видів палива). Якщо за структурою енергобалансу Україна наближається до середньоєвропейських пропорцій, то у сфері ефективності енерготехнологій ще значно поступається країнам ЄС (рис. 4.5.).

З метою виконання зобов'язань, взятих Україною в рамках Договору про заснування Енергетичного Співтовариства, Державним агентством з енергоефективності та енергозбереження України підготовлено проект



Національного плану дій з енергоефективності до 2020 року, як це передбачено директивою 2006/32/ЕС. Загальною метою на національному рівні встановлено досягнення кількості збереженої енергії у 2020 році в розмірі 9% від середньої кількості кінцевого споживання. На виконання директиви 2009/28/ЕС Європейського Парламенту і Ради розроблено також Національний план дій з відновлюваної енергетики до 2020 року, який передбачає заходи щодо виконання зобов'язання України перед Енергетичним Співтовариством у частині доведення частки енергоносіїв, вироблених з відновлюваних джерел енергії, не менш як 11% від кінцевого сукупного споживання енергоресурсів, що становить 8,53 млн т н.е., більша частка яких (5,85 млн т н.е.) припадатиме на альтернативні джерела енергії в системах опалення та охолодження.



**Рис. 4.5. Вектор інтеграції Україна – ЄС в системі енерго- та екологоекономічних координат сталого розвитку**

Джерело: складено за даними Міжнародного енергетичного агентства (2013 р.).

Важливе значення для України має схвалення 22 квітня 2009 р. Європарламентом Третього законодавчого пакета щодо лібералізації енергетичних ринків ЄС. Цей пакет, запропонований ЄК ще у 2007 р.,

спрямований на посилення внутрішнього енергоринку ЄС, ліквідацію монополії, створення рівних конкурентних умов, надання споживачам більшого захисту та забезпечення низьких цін на енергоносії.

Основні напрями співробітництва між Україною та ЄС відображено у п'яти дорожніх картах, що стосуються ядерної безпеки, інтеграції ринків газу та електроенергії, надійності енергопостачання і транзиту вуглеводнів, вугільного сектора та енергоефективності. Слід відзначити, що Угода про асоціацію між Україною та ЄС поглиблює та розширює рамки співробітництва в енергетичній сфері, які встановлені положеннями Договору про заснування Енергетичного Співтовариства 2005 року.

Глобальна економічна криза засвідчила необхідність зміни традиційних показників розвитку. Щодо виміру сталого розвитку можна виділити два найбільш поширені підходи: побудову інтегрального (агрегованого) індикатора (індексу) і розроблення системи індикаторів, кожен з яких відображає окремі аспекти сталості. Енергетичний чинник широко відображений у показниках сталого розвитку. На сьогодні існує низка індикаторів та їхніх систем, розроблених і широко вживаних міжнародними організаціями (ООН, Всесвітній банк та ін.) і окремими країнами. Серед інтегральних показників і систем індикаторів, де енергетиці приділяється важливе значення, можна виділити показники з так званих «Цілей сталого розвитку» ООН, енергетичних індикаторів Всесвітнього банку, скоригованих чистих накопичень, «екологічного сліду». Пріоритетне місце в усіх підходах займає показник енергомісткості. Цей індикатор може входити в різні групи показників: економічні (відображають рівень ефективності використання енергоресурсів в економіці); екологічні (зв'язок з рівнями забруднення, викидів парникових газів); соціальні (вплив викидів на стан здоров'я людей).

30.11.2016 року ЄК представила проект нового енергетичного пакета з назвою "Чиста енергія для всіх європейців" [7]. Цей документ відображає бачення того, за яким сценарієм ЄС може здійснити перехід до нового енергетичного майбутнього. Поштовхом для перегляду ключових параметрів енергетичної стратегії ЄС стала нова Паризька Угода з питань зміни клімату.

Зазначений документ представляє собою набір нормативних пропозицій і заходів, що охоплюють питання енергоефективності, відновлюваних джерел енергії, структури ринку електроенергії, правил постачання і регулювання. Однак уже скоро він може стати завданням для дій не тільки для європейців, а й для України. Поки що стартував тривалий процес консультацій, адже для запуску енергопакета потрібно, щоб пропозиції ЄК підтримали ЄП і ЄР. Публікація змін викликала невдоволення експертів та громадськості.

Незмінними залишаються пріоритети енергетичної політики ЄС. По-перше, ЄК пропонує скасувати пільги для відновлюваної енергетики, зокрема, право першочергового включення таких потужностей до електромережі. По-друге, очікується збільшення залучення споживачів до роботи енергоринку. По-третє, ЄК пропонує збільшення показників енергоефективності [8].

Останнє питання є найменш спірне з нового *енергопакета ЄС*, оскільки його підтримують усі сторони процесу – ЄК, ЄП, представники бізнесу, експерти. Дискусія виникає лише з приводу того, наскільки треба підняти планку приросту енергоефективності до 2030 року. Наразі вона встановлена на рівні 27% від прогнозу рівнів енергоспоживання у 2030 р., зробленого в 2007 р. ЄК пропонує збільшити цільовий показник до 30%. За оцінками ЄК, рішення збільшити мету на 3% вартуватиме енергосистемі додатково 9 млрд євро, проте в горизонті 2050 року дасть економію на ту ж суму. Однак на 2030 р. мета повинна бути більш амбітною і становити не менше 40%. Таку ж позицію висловили енергокомпанії у своєму відкритому листі президенту ЄК.

Сучасні геополітичні та гео економічні виклики становлять загрозу також і для енергетичної безпеки країн ЄС, що спонукає їх до пошуку нових інститутів та захисних механізмів. У центрі уваги новітньої енергетичної політики перебуває ідея створення Європейського енергетичного союзу (EES – The European energy Union), яка базується на п'яти стратегічних вимірах, таких як :

- надійність енергопостачання, солідарність і довіра;
- повна інтеграція ринку енергії;
- заохочення енергоефективності;

- декарбонація економіки;
- дослідження, інновації і збільшення конкурентоспроможності енергетичного сектора.

Пояснення перелічених вище вимірювань містяться у затвердженій 25 лютого 2015 р. стратегії ЄЕС (A Framework Strategy for a Resilient Energy Union with a Forward-Looking Climate Change Policy). Ще через неповний місяць (27 березня 2015 р.) країни ЄС і керівники урядів концептуально підтримали створення ЄЕС, акцептуючи пропозиції ЄК щодо п'яти основних вимірів ЄЕС. У червні 2015 р. на раді міністрів енергетики ЄС було затверджено висновок по окремих елементах ЄЕС. Стратегія ЄЕС зараз вважається головною і включає документи деталізації ЄЕС, які наразі активно опрацьовуються. Стратегія пояснює сутність подальшої інтеграції енергетичного сектора країн ЄС і охоплює не тільки п'ять вимірів ЄЕС, а й визначає п'ятнадцять пунктів щодо досягнення політичних і геостратегічних цілей ЄЕС на період з 2015 р. по 2017 р. Пункти дії конкретизують проблемні питання окремих вимірювань, одночасно задаючи напрями вирішення цих проблемних питань.

У поясненнях загальної ситуації зазначається, що Європейський Союз є великим імпортером енергії у світі, а саме імпортує приблизно 53% необхідних енергоресурсів і сплачує за це щороку 400 млрд євро. Природно, що ЄС прагне якомога скоріше завершити процес інтеграції внутрішнього ринку енергії і досягти цілей обмеження викидів парникових газів. Тому ЄС прагне виробити максимально надійну, прозору і універсальну модель співпраці енергетичної дипломатії з постачальниками енергоресурсів з третіх країн. Подальша інтеграція ринків енергоресурсів, покращуючи рівень фізичних проміжних ланок газотранспортної системи та електромереж окремих країн і регіонів, оптимізуючи алгоритми торгівлі платформи або комунікацію бірж, вважається внутрішнім питанням тільки для країн ЄС. Вирішення цього питання має перебувати як у сфері політичних і правових ініціатив, так і фінансованих інструментів. Таким чином, беручи до уваги об'єктивну геополітичну кон'юнктуру і аспекти економічної вигоди, з боку ЄС має бути здійснено вибір.

Цей вибір полягає в тому, що кожен учасник ЄС у майбутньому або міг би об'єднуватися з постачальниками третіх країн окремо, як це відбувається сьогодні, або укласти договори поставок централізовано, можливо, на нових принципах енергетичної дипломатії або на основі документів іншого характеру, які будуть регламентувати зовнішні закупівлі енергоресурсів ЄС.

Україна належить до тих країн, що підписали та ратифікували Договір до Енергетичної Хартії, яка є важливим політичним важелем енергетичної безпеки і стабільності поставок енергоресурсів на євразійському континенті. Фактично Енергетична Хартія регулює взаємовідносини у сфері торгівлі між країнами – експортерами та імпортерами енергоресурсів. Умови та правила торгівлі, що визначає Енергетична Хартія, відповідають умовам та правилам СОТ. Таким чином, на світовому (європейському) ринку енергоресурсів Україна вже тривалий час фактично діє за правилами СОТ. Однак ефективність ліберальної торгівлі енергоресурсами ускладнюється лише задекларованою підтримкою Енергетичної Хартії деякими країнами-експортерами (Росією, Алжиром, Норвегією тощо). Без ратифікації Договору до Енергетичної Хартії цими країнами неможливо уникнути елементів дискримінації транзитних поставок.

Відповідно до Протоколу про приєднання України до Договору про заснування Енергетичного Співтовариства, імплементація Другого енергетичного пакета мала відбутися до 1 січня 2012 р. Проте зобов'язання за директивами, що віднесені до Другого енергетичного пакета, виконано частково. Досі немає чіткої позиції нашої держави щодо імплементації Третього енергетичного пакета. Основними вимогами директив Третього енергетичного пакету є розмежування ринку природних монополій (електроенергії та природного газу) на сегменти з виробництва, продажу та транспортування енергоносіїв, а також вимога недискримінаційного доступу до енергетичних мереж. Важливо відзначити, що, на відміну від Другого енергопакета, цей принцип розповсюджується також і на права власності.

Концепція створення ЄЕС спрямована на розвиток енергетичної інфраструктури, диверсифікацію джерел і маршрутів поставок вуглеводнів і має на меті посилення механізмів захисту європейських споживачів на випадок

обмеження або припинення постачання газу і нафти, перш за все з Росії. Згідно з цією концепцією, ЄС має виступати єдиним покупцем енергоресурсів на світовому ринку. Разом із тим створення ЄЕС передбачає збільшення використання власних енергоресурсів та імпорту газу і нафти від інших партнерів, таких як США і Канада, що має забезпечити енергетичну незалежність країн ЄС та сусідніх країн, у тому числі України.

Найбільший прогрес в адаптації законодавства України до норм ЄС та їх імплементації на практиці відбувся у секторі газу, тоді як зміни у секторах електроенергетики та енергоефективності є фрагментарними і значно відстають від графіку, визначеного зобов'язаннями України перед Енергетичним співтовариством.

Так, національне законодавство, що регулює ринок газу, майже адаптоване до вимог Третього енергетичного пакета ЄС після набрання чинності рамковим Законом України «Про ринок природного газу» та ухвалення переважною більшістю «вторинного» законодавства, яке є необхідним для проведення реальної реформи газового сектора в Україні. Також варто відзначити, що зміни у нормативно-правовому полі, яке регулює роботу газового ринку, ініціювали перші кроки з імплементації нових норм у практику роботи ринку газу, зокрема щодо реформи ціноутворення, організації реверсу газу з ЄС за європейськими правилами та започаткування розділення вертикально інтегрованих монополій у сегментах транспортування, постачання та дистрибуції природного газу.

Водночас про повну імплементацію європейських норм можна буде говорити лише після ухвалення законодавства, що регулюватиме право власності у сегменті газорозподільчих мереж, створення незалежного регулятора на ринку та завершення розділення НАК «Нафтогаз».

Регулювання ринку електроенергії досі відбувається за старою моделлю ринку, що допускає значні викривлення ринкового механізму і несумісна з рамковим законодавством ЄС. Наразі процес переходу ринку електроенергії в Україні на правила Третього енергопакету ЄС регулюється рамковим законом «Про ринок електричної енергії України», який приводить

українське законодавство у відповідність до останніх норм ЄС, і фактично встановлює терміни початку реформи вітчизняного ринку електроенергії (зокрема, ухвалення важливого «вторинного» законодавства, наприклад, Кодексу електричних мереж).

Адаптація законодавства до норм ЄС у сфері енергоефективності почалася у зворотному порядку: була ухвалена низка законодавчих актів «вторинного» законодавства на тлі відсутності базового рамкового законодавства. Слід відзначити, що уряд і парламент зробили ряд важливих кроків для запуску процесу енергомодернізації у секторі житлових будинків, розробивши й ухваливши законодавство, що регулює організацію ринку енергосервісу та порядок проведення енергоефективних заходів з боку ОСББ, а також прийняли кілька технічних стандартів з питань енергоаудиту та енергоменеджменту.

Верифікація процесу європейської інтеграції України в енергетичній сфері засвідчує, що наша країна поділяє та сприймає європейські принципи, цілі та критерії сталого розвитку енергетики, проте не застосовує європейські методи реалізації поставлених завдань. Зокрема, в частині прозорості заходів політики, досягнення консенсусу усіх стейкхолдерів, механізмів планування та прогнозування (сучасних систем підтримки прийняття рішень та управління ризиками, енергетичного форсайту, технологічних платформ), відповідальності за прострочення виконання планів та неефективне управління, слабкої координації між органами державної влади (дублювання функцій), суспільної активації енергетичної політики (залучення громадськості), тощо.

Можна передбачити, що ЄС буде значно ретельніше розглядати можливості інтеграції України до європейської енергосистеми через низку факторів. По-перше, Україна сама є великим центром споживання енергоресурсів, причому в осяжній перспективі структура та індустріальна спрямованість матеріального виробництва суттєво не зміняться. По-друге, структура енергосистеми України не збалансована у можливостях регулювання графіку навантажень, а генерація не відповідає європейським параметрам якості електроенергії. По-третє, ані Україна, ані ЄС не матимуть

найближчим часом у достатніх обсягах вільних інвестиційних ресурсів для радикальної зміни структури, технологічного рівня, ресурсної бази та енергетичної інфраструктури України.

#### **4.3. Енергетична безпека України в умовах структурних перетворень у світовій торгівлі**

Аналіз розвитку ситуації на світовому та регіональному енергетичних ринках [9] свідчить про посилення загроз енергетичній безпеці України, пов'язаних із:

- зростанням конкуренції між європейськими й азіатським ринками за доступ до джерел поставок зрідженого і традиційного природного газу у країнах Центральної Азії і Близького Сходу;
- уповільненням темпів зростання обсягів споживання природного газу у країнах ЄС за рахунок впровадження альтернативних джерел енергії і реалізації політики енергозбереження;
- зростанням обсягів видобутку нетрадиційних газових покладів у світі;
- скороченням обсягів споживання нафти в країнах Євросоюзу із одночасним підвищенням ними рівня диверсифікації імпорту;
- незацікавленістю іноземних інвесторів в реалізації в Україні проектів у сферах енергоефективності та альтернативної енергетики.

Водночас сприятливими для забезпечення національної енергетичної безпеки і посилення позицій України на регіональному енергетичному ринку можуть бути такі фактори, як:

- збільшення обсягів торгівлі зрідженим природним газом у світі;
- підвищення рівня забезпеченості основних країн – імпортерів газу власного видобутку за рахунок освоєння сланцевих покладів (США, Китай), а також розвитку технологій газифікації вугілля (Китай);
- реалізація ЄС стратегії зниження надмірної енергетичної залежності від Росії з метою нівелювання зовнішньополітичних ризиків;
- тенденція до перевищення пропозиції нафти на світовому ринку;



- наміри Японії та інших країн світу розвивати ядерну енергетику як найбільш екологічний і економічно вигідний вид електрогенерації, що зумовить вивільнення на світовий ринок додаткових обсягів природного газу;
- зростання конкуренції на світовому ринку ядерних послуг, враховуючи вихід на міжнародну арену Китайської національної ядерної корпорації;
- загострення конкурентної боротьби між російською корпорацією «Росатом» і компанією «Westinghouse» на регіональних ринках.

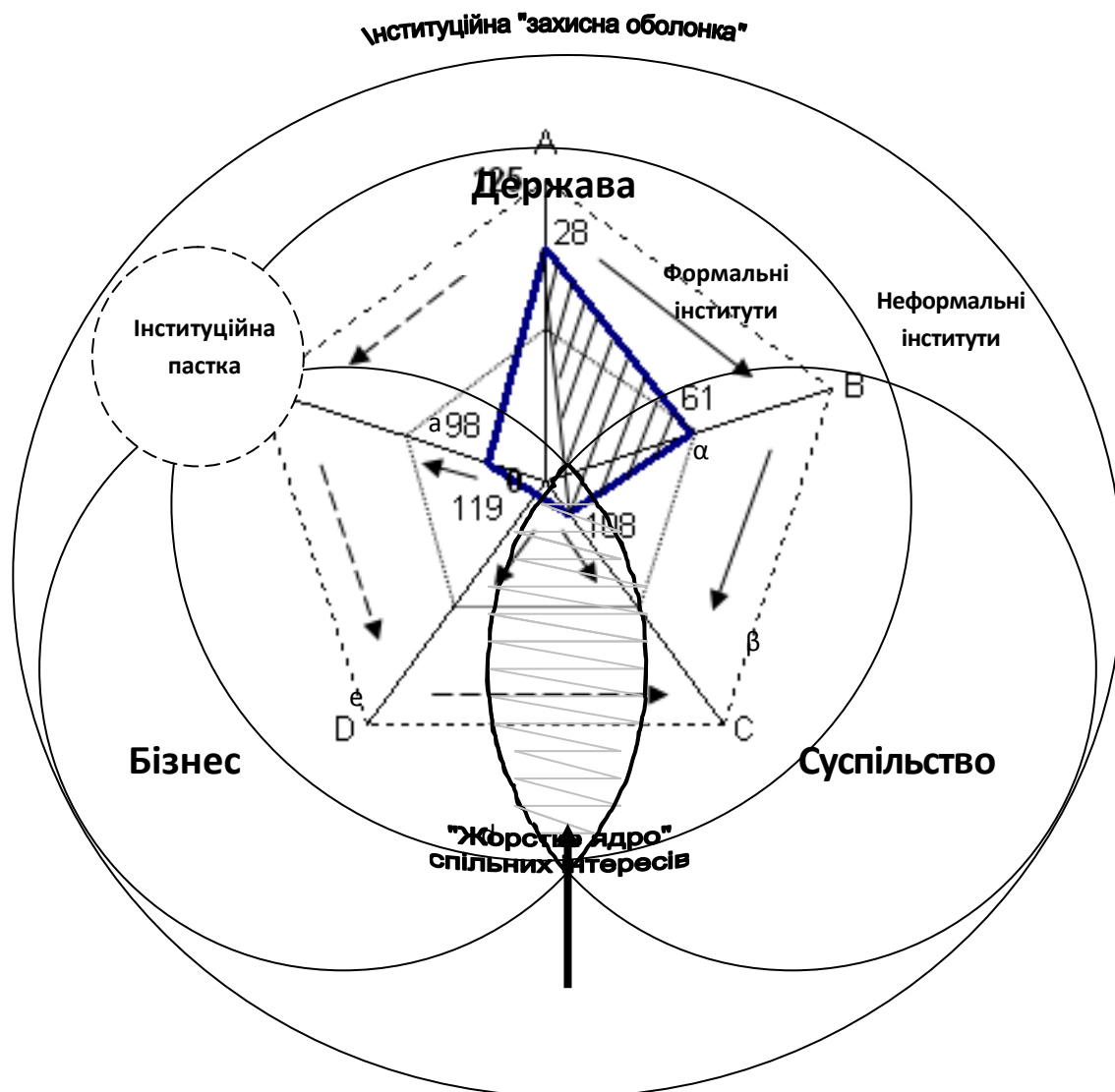
Починаючи з 2011 р. Всесвітня енергетична рада (World Energy Council) вимірює та розробляє національні ренкінги енергетичної сталості. В основу визначення відповідного індексу (Energy Sustainability Index) покладена ідея світової енергетичної трилеми: енергетична безпека, доступність до електричної енергії для населення (рівень електрифікації) та екологічність енергетичного сектора. Структуру індексу на 75% становлять оцінка показників енергетичної/екологічної ефективності економіки та на 25% оцінка контекстних (рамкових) показників політичної, економічної та соціальної ситуації в кожній країні. Залежно від досягнутого прогресу за кожним із напрямів виставляється відповідна ренкінгова оцінка літерами від А до D. Найвищий ренкінг (AAA) набули лише три країни: Швейцарія, Данія та Швеція. Показово, що на підсумкову оцінку енергетичної сталості достатньо вагомий вплив чинить рівень забезпеченості власними запасами енергоресурсів (складова енергетичної безпеки).

У 2013 р. Україна за індексом енергетичної сталості посіла 97-ме місце зі 129 країн світу (підсумкова оцінка – BCD). У коментарях щодо показників України, експерти WEC відзначають, що з точки зору сталості енергомісткість економіки країни є одними з найвищими у світі. Це обумовлено значною мірою достатньо високою часткою викопних видів палива в електробалансі країни. Експерти констатують, що енергетичний сектор України наражається на великі проблеми, а саме на високу залежність від імпорту коштовного викопного палива (нафти та газу), а також нерозвинену інфраструктуру та ринки. Крім того, як зазначають експерти, існує необхідність у зміцненні політики у сфері енергоефективності, зокрема, більшою мірою

використовувати потенціал відновлюваних джерел енергії в країні, таких як біогаз та тверді побутові відходи для виробництва теплової та електричної енергії, а також зменшення споживання газу в секторі централізованого тепlopостачання для забезпечення тепlopостачання за менш низькою ціною.

Рівень енергетичної безпеки, а також індекс сталості енергетичної ситуації є ключовими індикаторами для порівняльного аналізу та укладання відповідних міжнародних ренкінгів. Розроблена ВЕР концепція «енергетичної трилеми» фокусується на трьох основних векторах розвитку ПЕК: енергобезпеці, доступності енергії та екологічній стійкості. Кожній державі необхідно дотримуватися балансу між цими стовпами трилеми. З 2014 р. ВЕР оцінює баланс у трикутнику цілей енергетичної політики за допомогою спеціально розробленого індексу (рис. 4.6). У 2017 р. Україна посіла 11-те місце у світі за індексом енергетичної безпеки, 63-тє – за індексом доступності енергії та 102-ге місце – за екологічною сталістю. За інтегральним показником – 48-ме місце серед 125 країн світу.

Вирішенню проблем заважає заполітизованість питання. У цьому контексті питання енергетичної безпеки більше відноситься до політичного виміру, ніж до економічного. Крім того, у запропонованій ВЕР концепції зазначено пріоритет технологічного характеру, який стосовно до енергетичної сфери вимірюється рівнем ефективності. Тому для більш повного відображення та вирівнювання можливостей різних країн у частині енергозабезпечення цілей сталого розвитку пропонується доповнити трилему показниками, які безпосередньо ілюструють досягнення економічного та технологічного розвитку, а саме енергомiсткістю ВВВ та економічного добробуту населення. Залежно від певного етапу розвитку кожна країна має самостійно, з огляду на національні інтереси, визначати пріоритетні цілі енергетичної політики сталого розвитку. Таку концепцію можна вважати *енергетичною пенталевою сталого розвитку* (рис. 4.6).



- A** Енергетична безпека – політичний вимір
- B** Доступність енергії – соціальний вимір
- C** Екологічність енергетики – екологічний вимір
- D** Енергоефективність – технологічний вимір
- E** Економічний добробут – економічний вимір

**Рис. 4.6. Піктограми міжнародних ранкінгових оцінок України за індексами енергетичної трилемми та пенталемми у 2016 р. серед 125 країн світу**

На відміну від «енергетичної трилеми», за якою апіорі стоїть недосяжне прагнення одночасного прогресу у визначених напрямках, концепція пенталеми передбачає встановлення пріоритетів для національної енергетичної політики, які кожна держава має суверенне право визначати самостійно, з огляду на національні можливості соціально-економічного розвитку. Вплив темпів економічного зростання на масштаби і характер енергоспоживання виявити дуже важко, тому що воно "закрите" впливом інших факторів. У їхньому числі особливу роль відіграють рівень технологічного розвитку, екологічні обмеження, структура енергетичного балансу та електроенергетичних потужностей країн, а також динаміка цін на енергоносії. Таким чином, навіть для країн, що перебувають у фазі стійкого (рівноважного) розвитку, не простежується стійкого кореляційного зв'язку між темпами економічного розвитку та розвитком енергоспоживання. Ефектом синергії детермінант енергетичної політики сталого розвитку "політика – економіка – енергоефективність – екологія – соціологія" є перехід до нової моделі ресурсозберігаючого енергоефективного типу економічного розвитку.

Для оцінки зовнішніх факторів впливу на функціонування будь-якої соціально економічної системи або явища традиційно застосовують PEST-аналіз. Цей методологічний інструмент призначений для виявлення політичних (P – political), економічних (E – economic), соціальних (S – social) і технологічних (T – technological) аспектів зовнішнього середовища, які впливають на економічну діяльність або ситуацію в державі. Натомість для оцінки рівня загроз для національної енергетичної безпеки доцільно розширити наведений спектр чинників також екологічними факторами, що власне кажучи впливають на сталість розвитку енергетичної ситуації в країні.

На підставі аналізу сучасних глобальних та регіональних тенденцій розвитку енергетичних ринків та систем енергопостачання можна ідентифікувати найбільш впливові ризики та загрози для національної енергетичної безпеки, що наведені у табл. 4.1.

## Екзогенні детермінанти енергетичної безпеки держави

<b>Політичні</b>	<p><b>Геополітичні утворення та багатосторонні договори:</b> Енергетична Хартія, Енергетичне Співтовариство, Рамкова конвенція ООН зі зміни клімату, Європейський енергетичний союз, ОПЕК, «Газовий «ОПЕК»».</p> <p><b>Торгівельні режими та двосторонні угоди:</b> Угода про асоціацію між Україною та ЄС, Угода про вільну торгівлі між Україною та Канадою тощо.</p> <p><b>Ситуативні союзи:</b> політична ситуація у країнах експортерів; квоти на поставки нафти, ситуативні союзи між країнами окремого регіону, наприклад Туреччини і Китаю з Росією, з метою досягнення своїх короткострокових цілей.</p> <p><b>Міжнародні санкції та торговельні (нетарифні) бар'єри:</b> обмеження торгівлі енергоємними товарами (метал, машини, устаткування тощо), дискримінація транзиту, енергетичний шантаж країн-експортерів; обмеження торгівлі за екологічними критеріями, стандартизація та сертифікація, квотування, антидемпінгові санкції тощо.</p> <p><b>Терористичні загрози:</b> фізична вразливість об'єктів критичної енергетичної інфраструктури (атомних та гідроелектростанцій, нафтогазопроводів та електромереж.</p> <p><b>Національний прагматизм та протекціонізм:</b> субсидії, податки, рентні платежі, екологічні штрафи, бюджетні асигнування, митні збори, «зелені тарифи» стосовно енергоресурсів.</p> <p><b>Енергетична дипломатія:</b> спроможність укладання взаємовигідних міжнародних домовленостей.</p>
<b>Економічні</b>	<p><b>Темпи економічного зростання:</b> темпи економічного зростання країн, що розвиваються, будуть перевищувати темпи економічного зростання промислово розвинених країн.</p> <p><b>Кон'юнктура світового енергетичного ринку:</b> зростання, волатильність та непередбачуваність цін на енергоносії на світовому та європейському ринку.</p> <p><b>Диверсифікація енергопостачання:</b> декларації ЄС про зменшення енергетичної залежності від Росії.</p> <p><b>Зростання конкуренції на енергетичних ринках:</b> зростання конкуренції між європейськими й азіатським ринками за доступ до джерел поставок зрідженого і традиційного природного газу в країнах Центральної Азії і Близького Сходу.</p> <p><b>Глокалізація енергетичних ринків:</b> експансія транснаціональних енергетичних компаній, тенденції глобалізації регіональних енергетичних ринків (вугілля, природного газу).</p> <p><b>Фінансові інструменти на енергетичних ринках:</b> ринок «паперової нафти», у майбутньому «паперового природного</p>

	<p>газу», формульний механізм ціноутворення за принципом «євроринок+».</p> <p><b>Зміна пропорцій енергетичних балансів:</b> уповільненням темпів зростання обсягів споживання природного газу в країнах ЄС за рахунок впровадження альтернативних джерел енергії і реалізації політики енергозбереження; зростання обсягів видобутку нетрадиційних газових покладів в світі; скороченням обсягів споживання нафти в країнах ЄС з одночасним підвищенням ними рівня диверсифікації імпорту.</p> <p><b>Інвестиції:</b> зростання питомих капіталовкладень у традиційну енергетику та їх зменшення у розвиток НВДЕ – переорієнтація інвестицій на розвиток НВДЕ; незацікавленістю іноземних інвесторів в реалізації в Україні проектів в сферах енергоефективності та альтернативної енергетики.</p> <p><b>Запаси енергоресурсів:</b> відтермінування «піку нафти»; сланцева революція у США, недоступність власних запасів енергоресурсів через внутрішні конфлікти.</p> <p><b>Енергетична інфраструктура та логістика:</b> зміна напрямів міжнародних енергетичних потоків; нерозвинутість мережі міжнародних газотранспортних інтерконнекторів та електромереж.</p>
<b>Технологічні</b>	<p><b>Технологічний трансферт:</b> інтелектуальне право, патентна чистота.</p> <p><b>Техніко-економічні характеристики енерготехнологій.</b></p> <p><b>Технічний стан та надійність інфраструктури.</b></p> <p><b>Інтеграція інформаційно-комунікаційних та енергетичних технологій:</b> розвиток інтелектуальних енергомереж та зростання загроз кібербезпеки, електронна торгівля (спекуляції) енергоносіями.</p>
<b>Соціальні + екологічні</b>	<p><b>Міграція (еміграція) фахівців</b> енергетичної галузі.</p> <p><b>Суспільна думка</b> про розвиток окремих галузей ПЕК (атомної, вугільної, альтернативної енергетики).</p> <p><b>Економічна доступність</b> та платоспроможний попит у країнах імпортерів енергоресурсів.</p> <p><b>Зміна клімату:</b> квоти на викиди ПГ, потреба в опаленні, зміна ресурсів біопалива, «білі сертифікати».</p> <p><b>Природні фактори та катастрофи:</b> повені, посуха, урагани, землетруси, водний баланс гідроелектростанцій, сонячна та вітрова активність території.</p>

Джерело: складено автором

Зважаючи на нові виклики та загрози для стабільного енергозабезпечення національного господарства України, можна запропонувати таке визначення терміна «енергетична безпека».

*Національна енергетична безпека держави* – здатність інститутів держави, бізнесу та суспільства протистояти існуючим та можливим загрозам політичного, економічного, техногенного та інформаційного характеру, включаючи спроможність управління відповідними ризиками стабільному енергозабезпеченню споживачів усіма видами життєво важливих енергоресурсів у короткостроковому та довгостроковому аспектах за прийнятними цінами у безпечний спосіб, а також до забезпечення цілісності та надійності функціонування енергетичної інфраструктури.

На відміну від визначеного законодавством терміна, який був сформульований у Законі України «Про електроенергетику» ще у 1997 р., запропоноване трактування включає нові види загроз та об'єкти безпеки, зокрема політичні та збройні конфлікти, техногенні катастрофи, терористичні акти та кібератаки. Енергетична безпека кількісно вимірюється встановленими національною енергетичною стратегією пропорціями енергоекономічних показників.

Методичні положення оцінки стану енергетичної безпеки держави потребують розширення системи відповідних індикаторів за рахунок включення в аналіз ідентифікованих зовнішніх загроз у частині частки домінуючого ресурсу в енергетичному балансі країни, показників енергоефективності, економічної доступності джерел енергії, сталості розвитку енергетики, а також встановлення граничних рівнів для кожного показника енергетичної безпеки. Індикативний аналіз, який проводиться на підставі сукупності показників безпеки, дає змогу сигналізувати про небезпеку та кількісно оцінювати рівень критичності ситуації з енергозабезпеченням національного господарства, що, у свою чергу, дає можливість своєчасного вживати антикризові заходи зі стабілізації становища.

Ситуація на європейському енергетичному ринку істотно підвищує рівень ризиків і загроз ефективному використанню транзитного потенціалу

української газотранспортної системи. Оскільки Україна призупинила процес двосторонньої енергетичної дипломатії з Росією, перспективи завантаженості вітчизняного маршруту, а також умови його використання значною мірою будуть залежати від характеру політичного діалогу Європейського Союзу з Росією, яка відкрито використовує енергетичний шантаж для досягнення своїх цілей до глобального домінування. Нові виклики для енерготранзитного потенціалу України також створює стратегія ЄС щодо зменшення частки російських енергоносіїв в забезпеченні своїх енергетичних потреб. У зв'язку з цим прогнозується активізація Туреччини за підтримки США з розвитку транзитної інфраструктури на власній території з метою поставок енергоносіїв з Каспійського регіону, країн Близького Сходу і Східного Середземномор'я в Європу. Крім того, буде спостерігатися посилення тенденцій до реалізації окремими європейськими державами, що мають спільні з РФ проекти в енергетичній сфері, заходів, які будуть порушувати зусилля ЄС із просування єдиного зовнішнього вектора енергетичної політики ЄС.

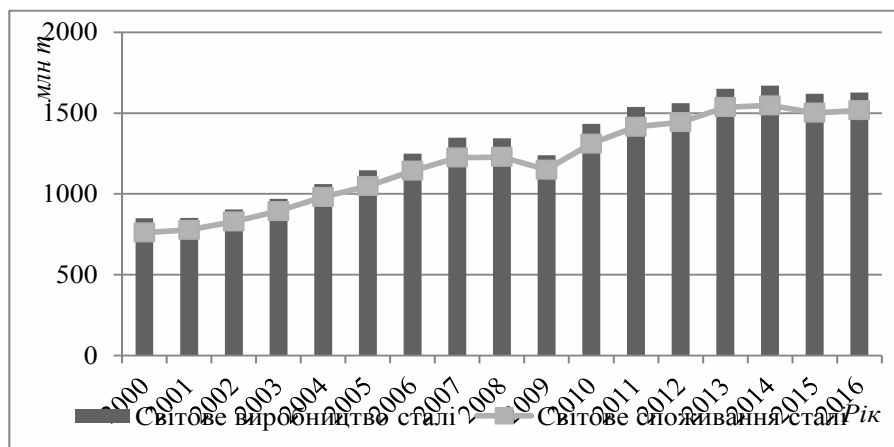
В умовах нових викликів для енергетичної політики, з'являються нові рішення, які свідчать, що традиційна модель розвитку енергетики може змінитися, зокрема, у майбутньому цілком можливе формування нової архітектури енергетичних систем. Існуючі традиційні енергетичні системи вже не відповідають імпульсам соціальної та екологічної підсистем і в змозі розвиватися лише за рахунок нових технологій. Процес переходу до використання поновлюваних джерел енергії і сучасних ефективних технологій уже почався і, цілком імовірно, що до 2030 р. буде повністю створена нова структура енергосистем. Убачається, що на етапі неіндустріального розвитку нова система енергозабезпечення буде заснована на так званій концепції інтелектуальних енергомереж «smartgrid».



## РОЗДІЛ 5. РИНОК МЕТАЛОПРОДУКЦІЇ: НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ

### 5.1. Динаміка структурних змін у світовій торгівлі металопродукцією та їх вплив на розвиток вітчизняного ГМК

У сучасному світі однією з основних рушійних сил економічного розвитку виступає міжнародна торгівля, яка є сферою міжнародних економічних відносин і являє собою сукупність зовнішньої торгівлі товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці всіх країн світу. Важливе місце у структурі світової торгівлі товарами займає продукція гірничо-металургійної галузі. Її важливість полягає у тому, що саме металургійна галузь виготовляє сировину для машинобудування, транспортної, будівельної та інших галузей світової економіки. Так, за даними World Steel Association, у 2016 р. у світі було вироблено 1628,1 млн т сталі, що майже вдвічі більше, ніж у 2000 р. (848,9 млн т) та на 2,5% менше, ніж у 2014 р. (1669,5 млн т) (рис. 5.1).



**Рис. 5.1. Динаміка світового виробництва та споживання сталі у 2000–2016 рр., млн т**

Джерело: складено за даними: Steel Statistical Yearbook 2010; 2017 / World Steel Association, URL: <https://www.worldsteel.org>

Аналіз світового ринку металопродукції свідчить про його нерівномірний розподіл як територіально, так і за товарною структурою та видами торговельних відносин. Так, зокрема, аналіз світового виробництва сталі свідчить, що сьогодні центр світової металургії міститься в Азії. Частка країн азійського регіону у 2016 р. в обсягах світового виробництва сталі становила 69,1%, хоча у 2000 р. цей показник не перевищував і 40% (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

**Світове виробництво сталі за регіонами у 2000–2016 рр., млн т**

Регіон	2000	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Європа 28	193,4	210,2	198,7	139,4	172,9	177,8	168,6	166,3	169,3	166,1	162,0
Інші європейські країни	16,9	30,5	31,6	29,0	33,6	39,1	39,9	38,6	38,4	35,8	37,7
СНД	98,5	124,2	114,3	97,7	108,2	112,7	110,7	108,4	106,1	101,6	102,4
Північна Америка	135,3	132,6	125,1	83,8	111,5	118,7	121,6	118,9	121,1	110,9	110,6
Південна Америка	39,1	48,2	47,5	37,8	43,9	48,2	46,4	45,8	45,0	43,9	40,2
Африка	13,8	18,7	16,9	15,4	16,6	15,7	15,3	15,9	15,0	13,7	13,1
Близький Схід	10,8	16,4	16,6	17,7	20,0	23,2	24,9	26,9	30,0	29,4	31,5
<b>Азія</b>	<b>333,1</b>	<b>758,4</b>	<b>784,1</b>	<b>811,8</b>	<b>918,4</b>	<b>995,5</b>	<b>1026,8</b>	<b>1123,6</b>	<b>1139,2</b>	<b>1112,9</b>	<b>1124,7</b>
Океанія	7,8	8,8	8,4	6,0	8,1	7,2	5,8	5,6	5,4	5,7	5,8
<b>Усього</b>	<b>848,9</b>	<b>1348,1</b>	<b>1343,4</b>	<b>1238,7</b>	<b>1433,4</b>	<b>1538,0</b>	<b>1560,1</b>	<b>1650,3</b>	<b>1669,5</b>	<b>1620,0</b>	<b>1628,0</b>

Джерело: складено за даними: Steel Statistical Yearbook 2010; 2017 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>

Привертає увагу і той факт, що протягом останніх сімнадцяти років обсяги виробництва сталі у цьому регіоні зросли в 3,4 раза (з 333,1 млн т у 2000 р. до 1124,7 млн т у 2016 р.). Для порівняння, за аналогічний період обсяги виробництва сталі у країнах ЄС 28 та Північної Америки не тільки не збільшилися, а, навпаки, скоротилися – на 16,2 та 18,3% відповідно. Це було обумовлено тим, що ще в останню чверть минулого сторіччя у країнах із

ринковою економікою спостерігалися тенденції щодо інноваційної перебудови металургійної галузі<sup>10</sup>.

В її основу було покладено скорочення застарілих виробничих потужностей з випуску сталі та будівництво нових, більш компактніших виробництв [1, с. 35] для випуску кінцевої продукції з високою доданою вартістю. Так, наприклад, якщо у 1974 р. у США мартенівським способом вироблялося 24,4% сталі, то у 1984 р. цей показник скоротився на 15,4 в.п., а в 1994 р. він дорівнював нулю. Натомість спостерігається стійка динаміка до нарощування виробництва сталі киснево-конверторним способом, а в останній період – виплавою електросталі (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

**Динаміка технологічної структури виробництва сталі у провідних країнах світу у 1974–2014 рр., %**

Країна	Спосіб виробництва															
	Мартенівський				Киснево-конверторний				Електросталь				Інший			
	Роки				Роки				Роки				Роки			
	1974	1984	1994	2014	1974	1984	1994	2014	1974	1984	1994	2014	1974	1984	1994	2014
США	24,4	9,0	0	0	56,0	57,1	60,7	37,4	19,6	33,9	39,3	62,6	0	0	0	0
Велика Британія	27,7	0	0	0	48,0	68,1	74,7	83,9	23,6	31,9	25,3	16,1	0,7	0	0	0
Німеччина	17,4	0	0	0	68,8	80,6	78,2	69,6	10,8	19,4	21,8	30,4	3	0	0	0
Франція	10,8	0	0	0	58,5	80,4	65,9	65,9	11,5	19,6	34,1	34,1	19,2	0	0	0
Італія	14,8	0	0	0	43,8	47,2	42,5	27,5	41,4	52,8	57,5	72,5	0	0	0	0
Туреччина	43,9	10,6	6,1	0	55,7	54,8	31,0	30,2	0,4	34,5	62,9	69,8	0	0	0	0
Японія	1,3	0	0	0	80,9	72,3	68,4	76,8	17,8	27,7	31,6	23,2	0	0	0	0
Китай	н.д.	н.д.	15,0	0	н.д.	н.д.	47,6	93,9	н.д.	н.д.	21,1	6,0	н.д.	н.д.	16,3	0,1
Індія	70,8	46,1	25,6	0	14,5	32,6	48,5	42,4	14,7	21,3	25,8	57,5	0	0	0,1	0
Південна Корея	3,1	0	0	0	54,8	70,5	64,0	66,2	42,1	29,5	36,0	33,8	0	0	0	0
Бразилія	33,4	4,4	0	0	39,6	69,7	78,2	75,2	26,8	25,9	20,2	23,2	0,2	0	1,5	1,5
<b>Усього</b>	29,6	19,4	8,1	0,4	51,6	55,9	57,9	73,7	16,9	24,6	31,8	25,8	1,9	0,1	2,2	0,1

Джерело: складено за даними: Steel Statistical Yearbook 1976; 1986; 1996; 2015 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>

Інноваційна перебудова металургійної галузі спостерігалася в усіх провідних країнах – виробниках сталі, зокрема, Великій Британії, Німеччині,

<sup>10</sup> Лише в останні 10–15 років ХХ ст. у металургійній галузі США було ліквідовано близько 30% потужностей з виробництва сталі, Японії – 20, ФРН – понад 30%. Коефіцієнт вибуття морально та фізично зношених засобів виробництва становив 3% на рік. Питома вага капіталовкладень на відновлення основного капіталу збільшилася з 60 до 85%.

Франції, Італії, Японії. Поштовхом для цього стало прагнення індустріально розвинених країн до екологічно чистого виробництва<sup>11</sup>.

Зменшення частки металургії в обсягах національного виробництва розвинених країн зумовило зростання металургійного виробництва у країнах, що розвиваються (табл. 5.3).

Таблиця 5.3

**Динаміка виробництва сталі у розвинених країнах і країнах, що розвиваються, та у світі в 1974–2014 рр.**

Країна	Обсяги виробництва, млн т				Відхилення 2014 р./1974 р. (+, -)	
	Роки				млн т	%
	1974	1984	1994	2014		
США	132,2	83,9	91,2	88,2	-44,0	-33,3
Велика Британія	22,4	15,1	17,3	12,1	-10,3	-46,0
Німеччина	53,2	39,4	40,8	42,9	-10,3	-19,3
Франція	27,0	19,0	18,0	16,1	-10,9	-40,3
Італія	23,8	24,1	26,1	23,7	-0,1	-0,4
Туреччина	1,5	4,3	12,2	34,0	+32,5	+2266,7
Японія	117,1	105,6	98,3	110,7	-6,4	-5,5
Китай	н.д.	н.д.	92,6	822,7	+730,1*	+888,4*
Індія	7,1	10,5	19,3	87,3	+80,2	+1229,6
Південна Корея	1,9	13,0	33,7	71,5	+69,6	+3763,2
Бразилія	7,5	18,4	25,7	33,9	+26,4	+452,0
<b>Усього</b>	<b>659,0</b>	<b>633,7</b>	<b>730,2</b>	<b>1668,9</b>	<b>+1009,9</b>	<b>+253,2</b>

\* Зростання обсягів виробництва сталі в Китаї та їх відхилення аналізується з 1994 р.

Джерело: складено за даними: Steel Statistical Yearbook 1976; 1986; 1996; 2015 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>

Так, дійсно, протягом періоду, що аналізується, у розвинених країнах спостерігається чітка динаміка до скорочення обсягів виробництва сталі. Зокрема, у США виробництво сталі у 2014 р. скоротилося порівняно з аналогічним періодом 1974 р. на 33,3%, або 44,0 млн т. У Великій Британії обсяги виробництва сталі за період, що аналізується, скоротилися на 46,0%, Німеччині – 19,3%, Франції – 40,3%. Незначне скорочення обсягів виробництва сталі протягом 1974–2014 рр. спостерігалось лише в Японії – на 5,5% та Італії – 0,4%.

<sup>11</sup> «Перенесення» металургійного виробництва у регіони, що розвиваються, обумовлено також небажанням індустріально розвинених країн будувати дорогі очисні споруди.

Одночасно спостерігається збільшення обсягів виробництва сталі у країнах, що розвиваються. Зокрема, Туреччина збільшила обсяги виробництва сталі з 1,5 млн т у 1974 р. до 34,0 млн т у 2014 р., Бразилія – з 7,5 млн т до 33,9 млн т, Південна Корея – з 1,9 млн т до 71,5 млн т, Індія – з 7,1 млн т до 87,3 млн т відповідно, Китай – з 92,6 млн т у 1994 р. до 822,7 млн т у 2014 р. Крім того, у цих країнах зосереджені значні запаси високоякісної руди, дешева робоча сила та зростаючі ринки збуту. Їх металургійні виробництва побудовані переважно на новій технологічній основі, мають прогресивну структуру виробництва (див. табл. 5.2) та відповідають світовим тенденціям розвитку [2, с. 84].

Зростання обсягів виробництва металопродукції у країнах, що розвиваються, було обумовлене регіональними структурними змінами у світовій металургії, які в свою чергу зумовили надходження значних іноземних інвестицій у металургійну галузь азійського регіону, та зростанням доходів від експорту готової металопродукції у розвинені країни – США і Європу. Також у самих країнах азійського регіону швидко збільшується внутрішнє споживання металопродукції – з 41,7% у 2000 р. до 65,1% у 2016 р. (табл. 5.4).

Таблиця 5.4

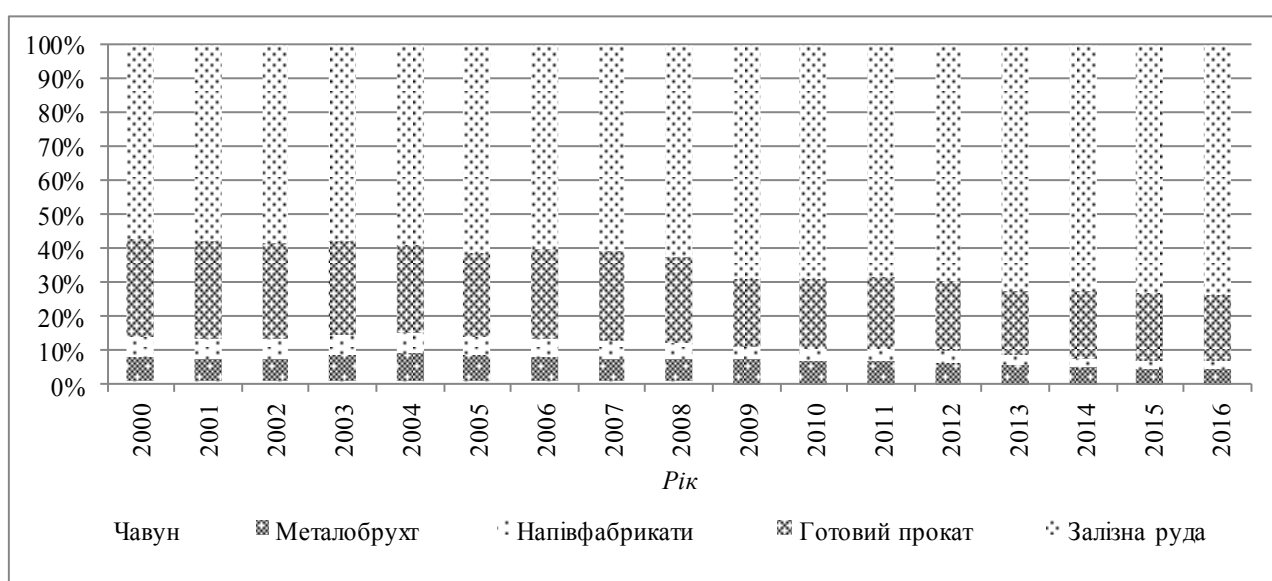
**Світове споживання сталі за регіонами у 2000–2016 рр., млн т**

Регіон	2000	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Європа 28	185,0	211,7	206,1	129,9	161,8	173,3	154,1	157,0	162,3	167,9	172,1
Інші європейські країни	18,0	32,4	29,4	24,6	30,7	34,8	36,2	39,2	39,3	42,5	43,2
СНД	39,5	65,2	57,4	40,8	55,5	63,3	65,7	66,4	63,4	56,7	54,7
Північна Америка	175,0	167,2	154,6	99,2	131,3	142,4	153,4	149,5	169,6	155,4	152,0
Південна Америка	29,6	43,3	46,6	35,4	47,7	50,5	51,7	54,5	51,2	47,4	40,6
Африка	15,8	25,0	29,6	32,6	30,2	32,1	35,9	39,7	40,7	42,0	40,9
Близький Схід	21,1	48,6	54,3	50,1	52,9	56,1	55,7	57,5	59,2	58,5	57,7
<b>Азія</b>	<b>351,7</b>	<b>717,5</b>	<b>748,3</b>	<b>815,7</b>	<b>891,8</b>	<b>965,1</b>	<b>994,6</b>	<b>1081,9</b>	<b>1074,1</b>	<b>1037,9</b>	<b>1061,2</b>
Океанія	7,1	9,4	9,5	6,8	8,8	7,7	8,3	7,5	8,4	8,2	7,7
<b>Усього</b>	<b>842,9</b>	<b>1330,4</b>	<b>1335,7</b>	<b>1234,9</b>	<b>1410,7</b>	<b>1524,4</b>	<b>1553,5</b>	<b>1648,8</b>	<b>1668,2</b>	<b>1616,4</b>	<b>1630,2</b>

Джерело: складено за даними: Steel Statistical Yearbook 2010; 2017 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>

Загальні тенденції щодо обсягів споживання на ринках країн ЄС та Північної Америки протягом 2000–2016 рр. були майже однакові, а місткість зазначених ринків у 2016 р. становила 172,1 млн т та 152,0 млн т відповідно.

До основних найпоширеніших товарних груп, які виготовляються підприємствами світової гірничо-металургійної галузі та є об'єктом торговельних угод на регіональних ринках металопродукції, відносять: *залізну руду, металобрухт, чавун, напівфабрикати та готовий прокат*. Динаміка товарної структури світового експорту основних видів металопродукції протягом 2000–2016 рр. наведена на рис. 5.2.



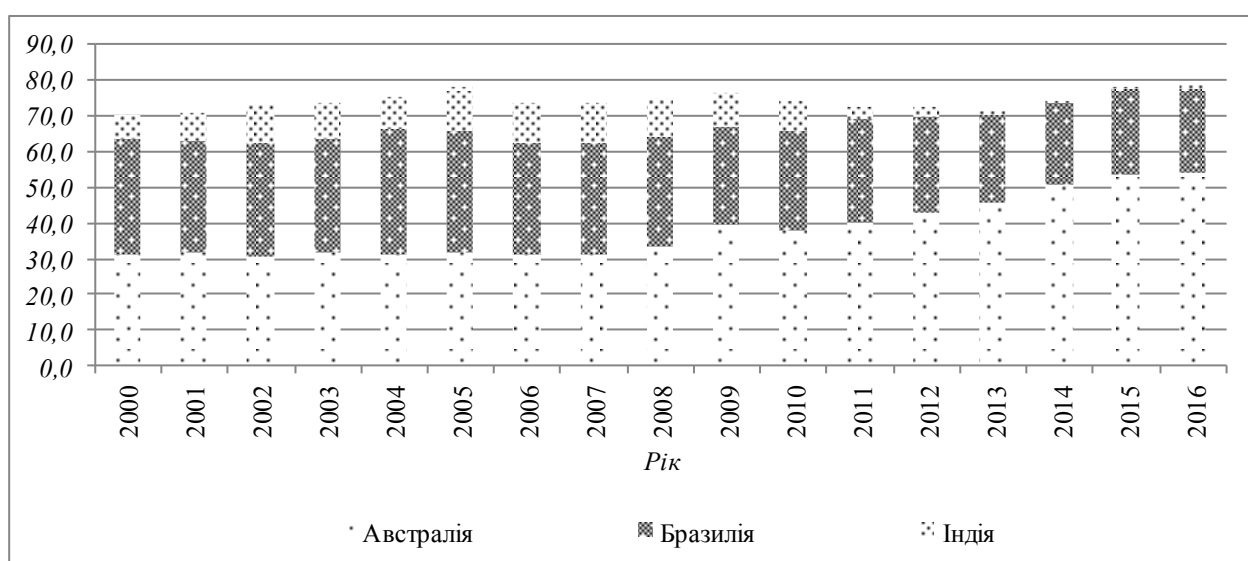
**Рис. 5.2. Динаміка товарної структури світового експорту основних видів металопродукції у 2000–2016 рр., %**

Джерело: розраховано за даними: Steel Statistical Yearbook 2010; 2017 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>

Як видно з рис. 5.2, у структурі світового експорту основних видів металопродукції домінують залізна руда та готовий прокат. Їх сумарна частка протягом періоду, що аналізується, коливалася від 84,8% у 2004 р. до 92,8% у 2016 р. При цьому, якщо частка світового експорту залізної руди поступово збільшувалася (з 56,9% у 2000 р. до 73,4% у 2016 р.), то частка готового прокату постійно скорочувалася (з 29,0% у 2000 р. до 19,4% у 2016 р.). Крім готового прокату, низхідна тенденція у структурі світового експорту спостерігалася й за іншими видами металопродукції. Зокрема, частка чавуну

в загальній структурі світового експорту металопродукції, за період, що аналізується, скоротилася на 0,9 в.п.; металобрухту – на 2,7 в.п.; напівфабрикатів – на 3,3 в.п. Така тенденція свідчить про те, що у світовій торгівлі металопродукцією відбуваються зміни у бік зростання попиту на товари сировинного характеру.

За останні сімнадцять років серед найбільших країн – експортерів залізної руди можна виділити Австралію, Бразилію та Індію. Їх сумарна частка у загальній структурі світового експорту залізної руди коливалася від 70,6% у 2000 р. до 79,0% у 2016 р. (рис. 5.3).



**Рис. 5.3. Частка найбільших країн у структурі світового експорту залізної руди у 2000–2016 рр., %**

*Джерело:* розраховано за даними: Steel Statistical Yearbook 2010; 2017 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>

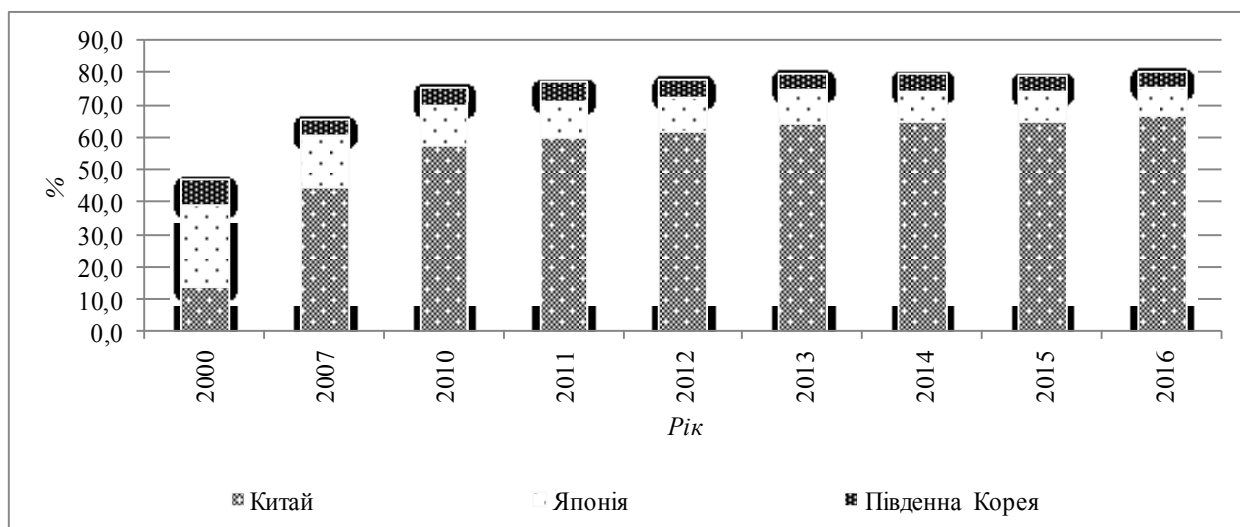
Водночас, як видно з рис. 5.3, частка експорту залізної руди з Австралії постійно зростала: з 31,5% у 2000 р. до 54,0% у 2016 р. Таке зростання відбулося в основному за рахунок суттєвого скорочення експорту з Індії (з 7,0% у 2000 р. до 1,4% у 2016 р.) і частково з Бразилії, яка за період, що аналізується, скоротила обсяги експорту на 8,5 в.п.

Суттєве скорочення обсягів експорту залізної руди Індією обумовлено насамперед значним збільшенням (у понад 3,5 рази) у цій країні обсягів виробництва сталі – з 26,9 млн т у 2000 р. до 95,5 млн т у 2016 р. Скорочення

ж обсягів експорту Бразилією викликане у першу чергу жорсткою конкуренцією на світовому ринку залізної руди.

Попри зростання фізичних обсягів експорту залізної руди з України, її частка у загальносвітовій структурі протягом періоду, що аналізується, скоротилася на 1,4 в.п. – з 3,9% у 2000 р. до 2,5% у 2016 р.

У регіональному розрізі основними імпортерами залізної руди є країни Азії та Європи. Серед країн азійського регіону найбільшими імпортерами залізної руди є Китай, Японія та Південна Корея. Їх сумарна частка у загальносвітовій фізичній структурі імпорту в 2016 р. зросла порівняно з 2000 р. на 33,3 в.п. (з 47,1% у 2000 р. до 80,4% у 2016 р.). Особливо помітним є зростання імпорту залізної руди до Китаю (рис. 5.4).



**Рис. 5.4. Частка найбільших країн азійського регіону у загальносвітовому імпорті залізної руди у 2000–2016 рр., %**

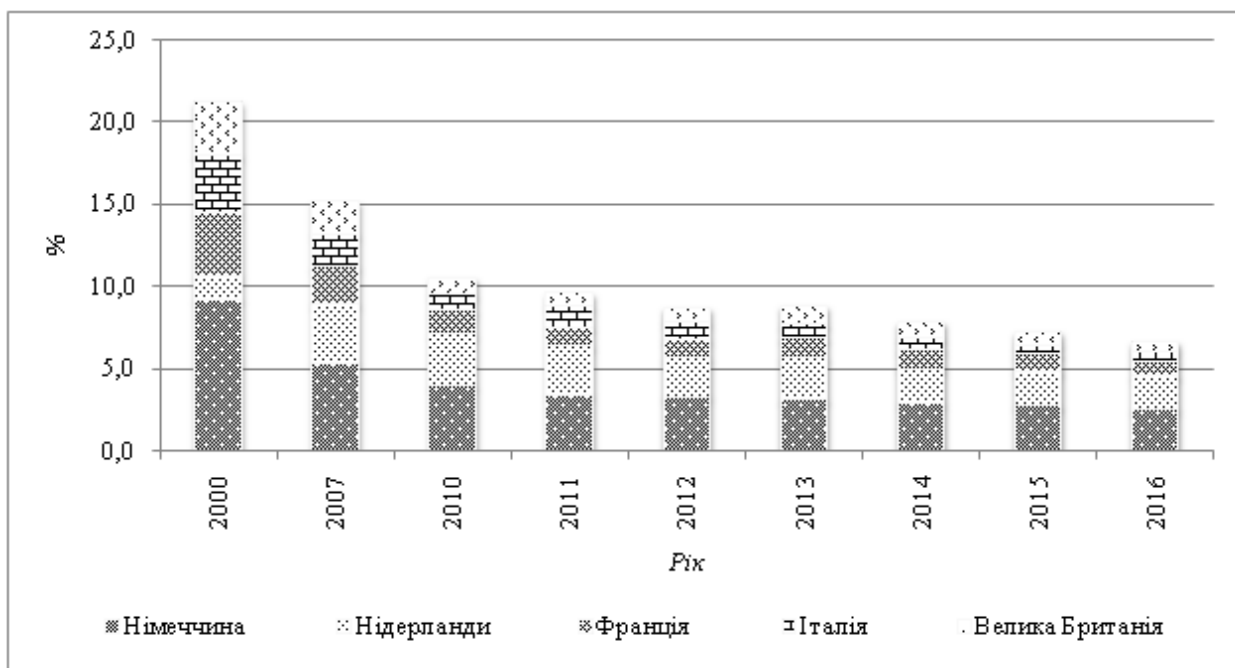
Джерело: розраховано за даними: Steel Statistical Yearbook 2010; 2017 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>

Так, якщо у 2000 р. частка Китаю у загальносвітовому імпорті залізної руди становила 13,7%, то у 2016 р. цей показник зріс на 53,5 в.п. до 67,2%. Водночас частка Японії та Південної Кореї за період, що аналізується, скоротилися на 17,3 в.п. та 2,9 в.п. відповідно.

Серед країн європейського регіону до найбільших імпортерів залізної руди належать Німеччина, Нідерланди, Франція, Італія та Велика Британія. Їх сумарна частка у загальносвітовій структурі імпорту залізничної сировини



значно поступається аналогічному показнику країн азійського регіону. Так, зокрема, у 2016 р. частка країн ЄС-27 у загальносвітовій структурі імпорту залізорудної сировини становила 6,7%, що на 14,6 в.п. менше, порівняно з 2000 р. (рис. 5.5).



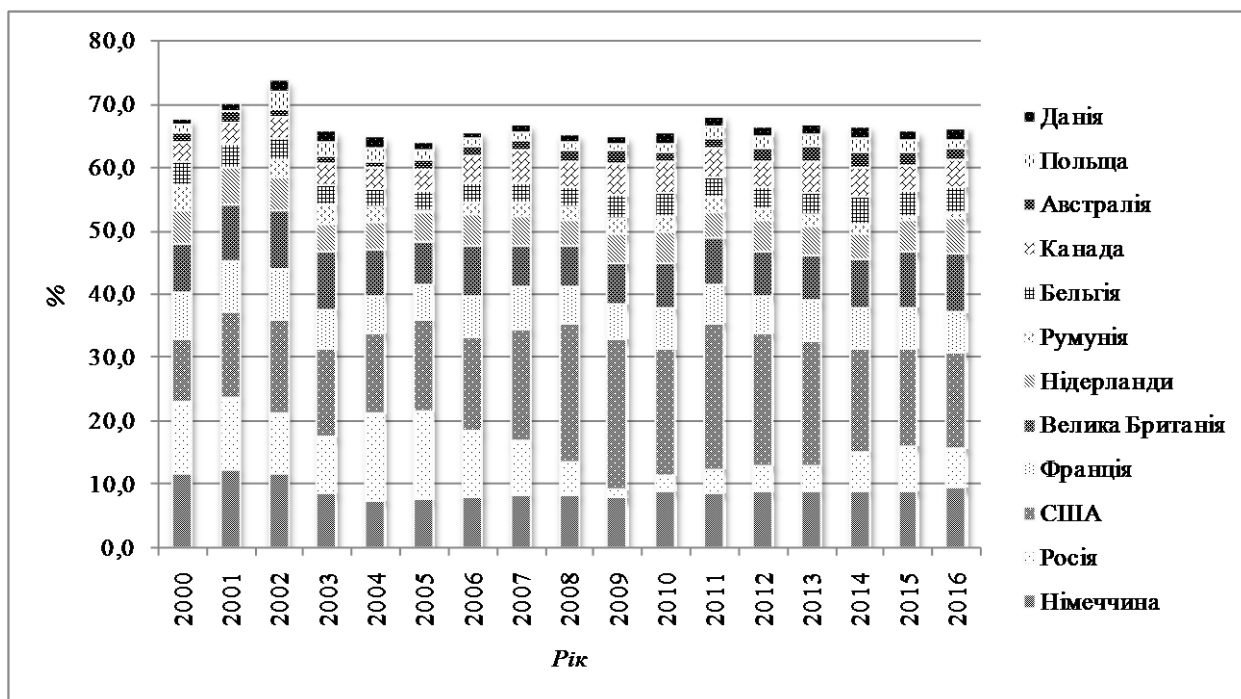
**Рис. 5.5. Частка найбільших країн європейського регіону у загальносвітовому імпорті залізної руди у 2000–2016 рр., %**

Джерело: розраховано за даними: Steel Statistical Yearbook 2010; 2017 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>

Серед найбільших європейських країн-імпортерів зростання частки у загальносвітовому імпорті залізорудної сировини спостерігається лише у Нідерландів (з 1,4% у 2000 р. до 2,0% у 2016 р.). Водночас частка інших європейських країн у загальносвітовій структурі імпорту залізної руди за період, що аналізується, має низхідну динаміку. Зокрема, частка Німеччини протягом 2000–2016 рр. скоротилася на 6,7 в.п., Франції – на 2,9 в.п., Італії – 2,8 в.п., Великої Британії – 2,7 в.п. Україна у загальносвітовій структурі імпорту залізорудної сировини скоротила свою частку з 1,4% у 2000 р. до 0,1 % у 2016 р.

Світовими лідерами серед країн – експортерів металобрухту є: США, Німеччина, Велика Британія, Росія, Франція, Нідерланди, Канада, Бельгія, Австралія, Данія, Польща, Румунія. Їх сумарна частка у загальносвітовій

структурі експорту в період з 2000 р. по 2016 р. коливалася від 64,0 до 73,6% (рис. 5.6).



**Рис. 5.6. Частка найбільших країн у загальносвітовій структурі експорту металобрухту у 2000–2016 рр., %**

Джерело: розраховано за даними: Steel Statistical Yearbook 2010; 2017 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>

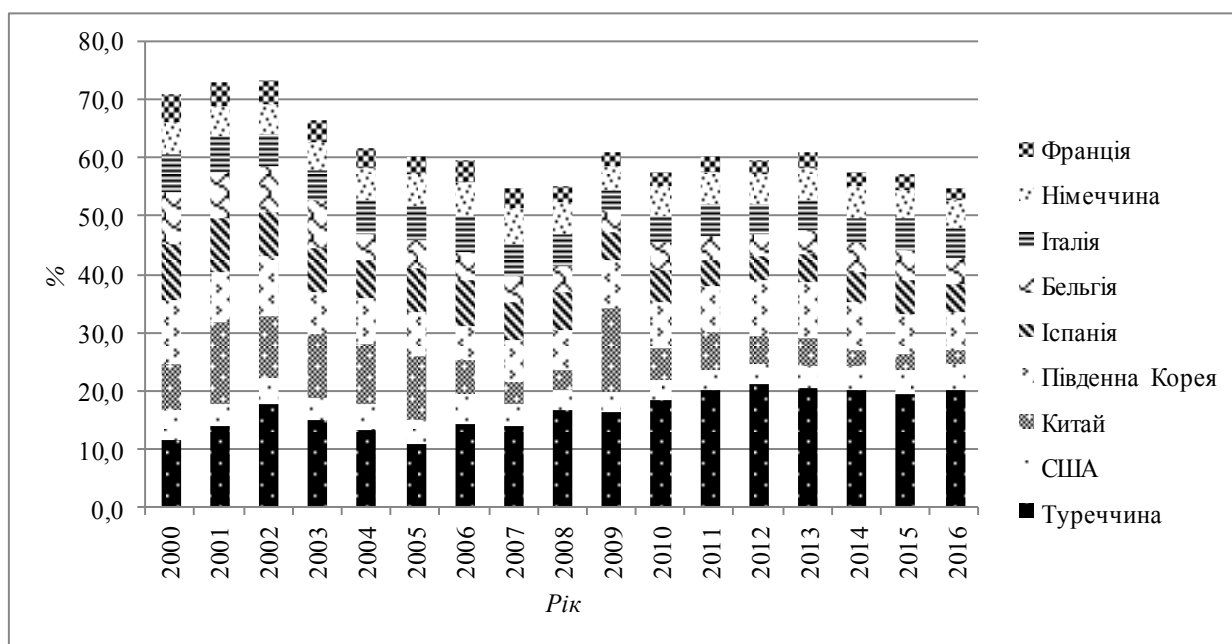
Найбільший приріст у загальносвітовій структурі експорту металобрухту протягом періоду, що аналізується, спостерігався у США – 5,5 в.п. Формувався він переважно за рахунок збільшення фізичних обсягів експорту металобрухту (з 5,7 млн т у 2000 р. до 13,2 млн т у 2016 р.), а також за рахунок скорочення частки у загальносвітовому експорті таких країн, як Німеччина (-2,1 в.п.), Росія (-5,3 в.п.), Франція (-1,4 в.п.) та Румунія (-3,1 в.п.).

Частка України у загальносвітовій структурі експорту металобрухту протягом 2000–2016 рр. скоротилася на 8,2 в.п. – з 8,5% у 2000 р. до 0,3% у 2016 р., що пов’язано насамперед з адміністративними обмеженнями на вивіз сировини, які діють у країні.

Основними імпортерами металобрухту протягом 2000–2016 рр. були такі країни, як Туреччина, США, Китай, Південна Корея, Іспанія, Бельгія, Італія, Німеччина та Франція. Це й не дивно, адже металургійні виробництва

цих країн побудовані переважно на новій технологічній основі та мають прогресивну структуру виробництва. Зокрема, у Туреччині близько 66% сталі виробляється електродуговим способом, який дозволяє завантажити в електродугову піч до 100% металобрухту, решта – киснево-конвертерним способом, коли можна завантажити до 30% вторинної сировини. Аналогічна структура виробництва у США, де електродуговим способом виробляється 67% сталі; Італії – 76%; Бельгії – 100%. Частка електродугового виробництва сталі у Франції становить 34%, у Південній Кореї – 30,7%, у Німеччині – 30% та в Китаї – 6,4%.

Варто зазначити, що протягом 2000–2016 рр. сумарна частка імпорту зазначених країн у загальносвітовій структурі імпорту металобрухту скоротилася на 16,5 в.п. – з 71,2% у 2000 р. до 54,7% у 2016 р (рис. 5.7).



**Рис. 5.7. Частка найбільших країн у загальносвітовій структурі імпорту металобрухту у 2000–2016 рр., %**

Джерело: розраховано за даними: Steel Statistical Yearbook 2010; 2017 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>

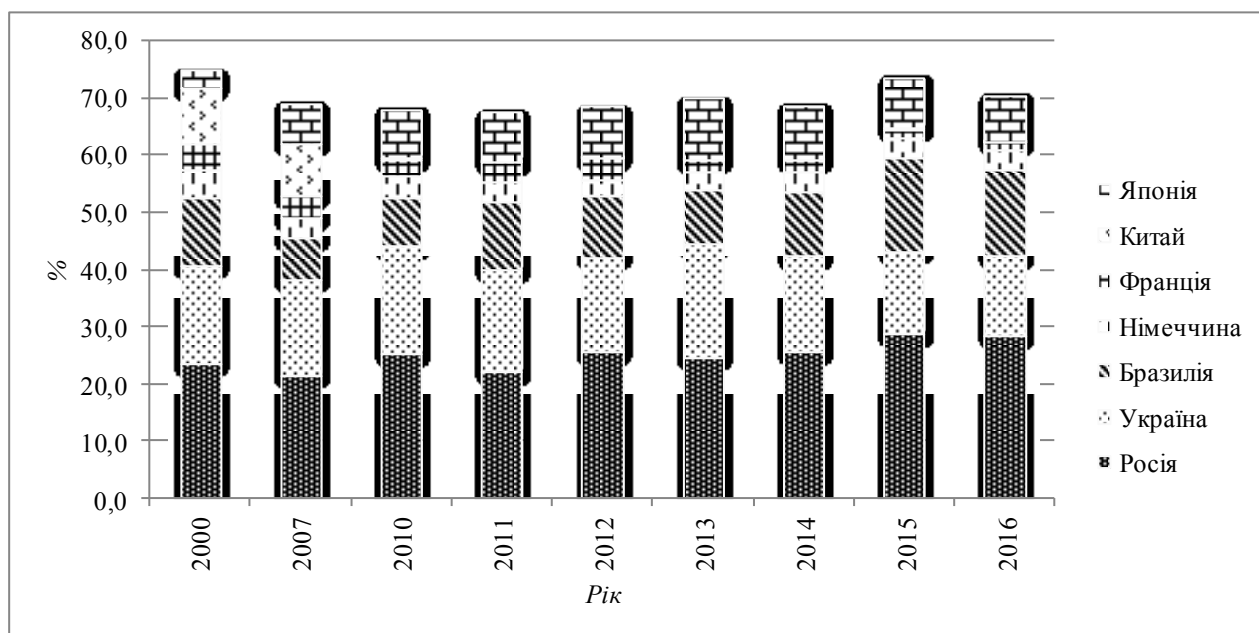
Поряд із сумарним скороченням, частка Туреччини у загальній структурі імпорту металобрухту зросла на 8,6 в.п. – з 11,6% у 2000 р. до 20,2% у 2016 р.

Частка України у загальносвітовій структурі імпорту металобрухту оцінюється на рівні 0,3% та не чинить на неї помітного впливу.

Частка чавуну в товарній структурі світового експорту металопродукції протягом останніх сімнадцяти років коливалася в межах 0,5–1,5% і порівняно з іншими товарними групами є досить низькою, а тому ми її не аналізуватимемо.

Водночас досить високою у загальносвітовій структурі експорту є частка напівфабрикатів та готового прокату. Найбільшими експортерами напівфабрикатів є країни СНД, Європи та Азії. Причому експорт напівфабрикатів з СНД займає майже половину всього світового експорту.

До країн, які у 2016 р. відвантажили найбільші обсяги напівфабрикатів на регіональні ринки металопродукції, належать: Росія (28,4%), Бразилія (15,1%), Україна (14,0) та Японія (8,1%). Їх сумарна частка у загальносвітовій структурі експорту напівфабрикатів у 2016 р. становила понад 65% (рис. 5.8).



**Рис. 5.8. Частка найбільших країн у загальносвітовій структурі експорту напівфабрикатів у 2000–2016 рр., %**

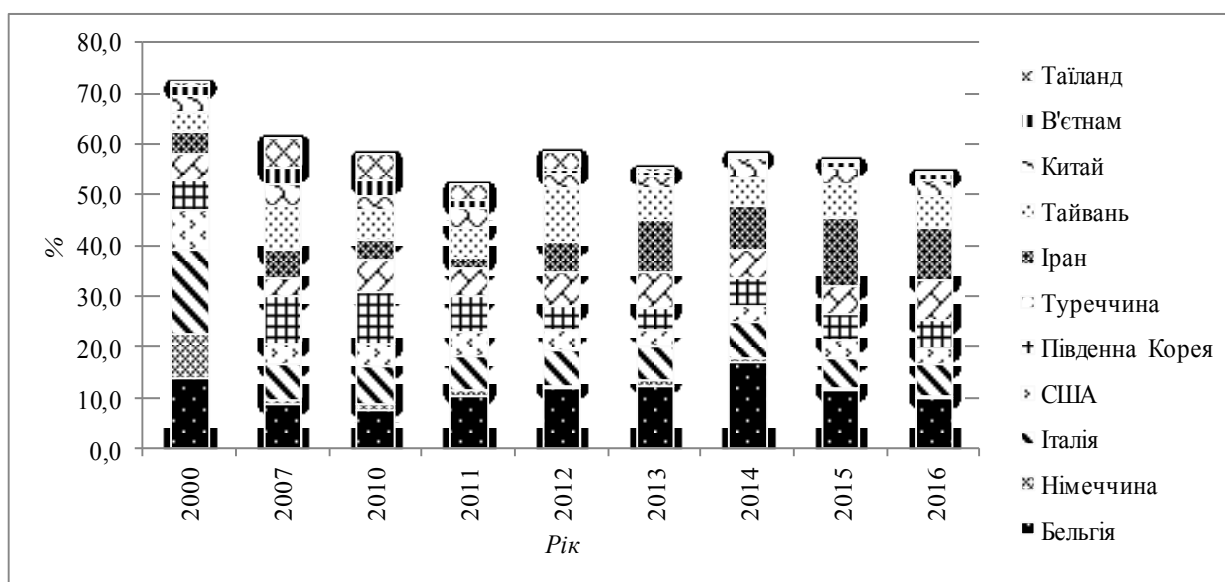
Джерело: розраховано за даними: Steel Statistical Yearbook 2010; 2017 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>

З рис. 5.8, видно, що протягом 2000–2016 рр. частка Росії у загальносвітовій структурі експорту напівфабрикатів зросла на 4,9 в.п.;

Бразилії – на 3,2 в.п.; Японії – на 5,2 в.п. Водночас частка України протягом зазначеного періоду в загальносвітовій структурі експорту напівфабрикатів скоротилася на 3,1 в.п. – з 17,1% у 2000 р. до 14,0% у 2016 р.

Також протягом періоду, що аналізується, спостерігається скорочення часток експорту напівфабрикатів у загальносвітовій структурі таких країн, як Німеччина (-1,4 в.п.) та Франція (-3,2 в.п.). Частка Китаю у загальносвітовій структурі експорту напівфабрикатів ще у 2007 р. розпочала низхідну тенденцію і в 2011 р. скоротилася до нуля.

Основними імпортерами напівфабрикатів протягом 2000–2016 рр. були такі країни, як: Бельгія, Німеччина, Італія, США, Південна Корея, Туреччина, Іран, Тайвань, Китай, В'єтнам та Таїланд (рис. 5.9).



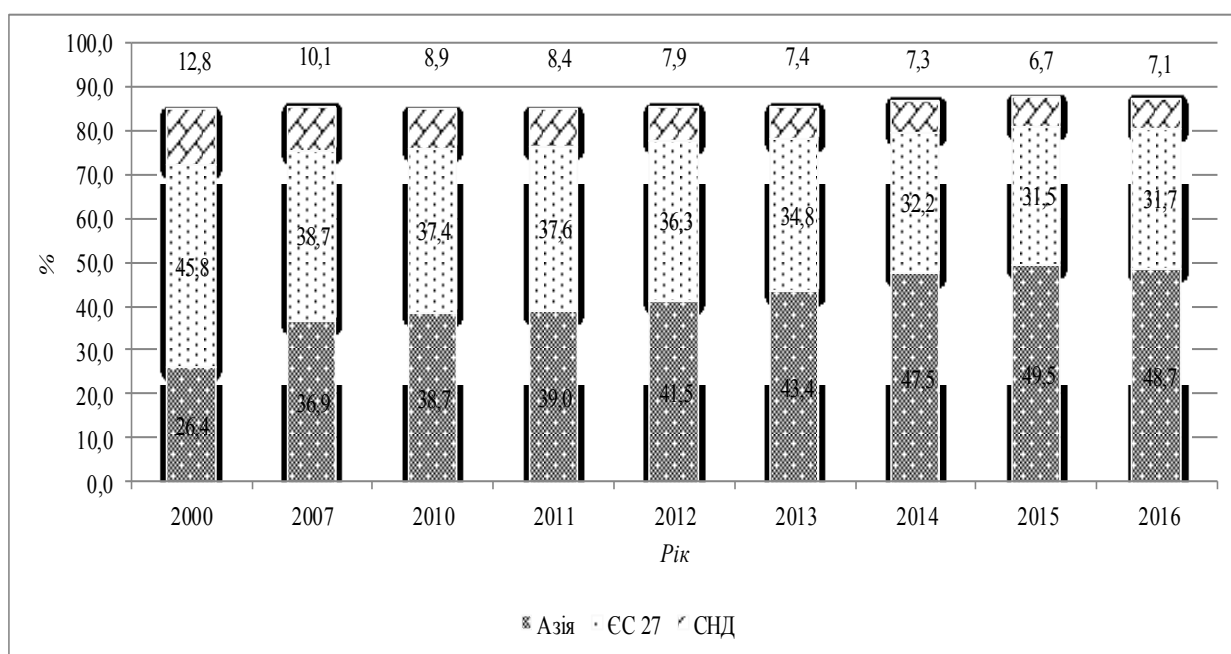
**Рис. 5.9. Частка найбільших країн у загальносвітовій структурі імпорту напівфабрикатів у 2000–2016 рр., %**

Джерело: розраховано за даними: Steel Statistical Yearbook 2010; 2017 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>

Як свідчать дані рис. 5.9, частка цих країн у загальносвітовій структурі імпорту напівфабрикатів протягом 2000–2016 р. скоротилася на 17,5 в.п. Попри сумарне скорочення частки найбільших країн-імпортерів у загальносвітовій структурі імпорту напівфабрикатів протягом 2000–2016 р., необхідно виділити країни, які збільшили індивідуальні позиції. До таких країн належать: Іран (+5,6 в.п.), Туреччина (+3,2 в.п.) та Тайвань (+2,7 в.п.).

Найбільшими експортерами готового прокату є країни ЄС 27 та Азії. Їх сумарна частка у загальносвітовій структурі експорту готового прокату у 2016 р. становила 87,5%, що на 2,5 в.п більше, ніж у 2000 р. (рис. 5.10).

Звертає на себе увагу зростання частки у загальносвітовій структурі експорту готового прокату країн азійського регіону, яка протягом 2000–2016 рр. збільшилася на 22,3 в.п. Таке зростання відбулося в основному за рахунок Китаю, який збільшив свою частку в загальносвітовому експорті готового прокату за період, що аналізується на 23,4 в.п – з 2,4% у 2000 р. до 25,8% у 2016 р. Поряд з Китаєм дещо збільшила свою частку й Південна Корея, з 5,4% у 2000 р. до 7,2% у 2016 р.



**Рис. 5.10. Частка найбільших регіонів у загальносвітовій структурі експорту готового прокату у 2000–2016 рр., %**

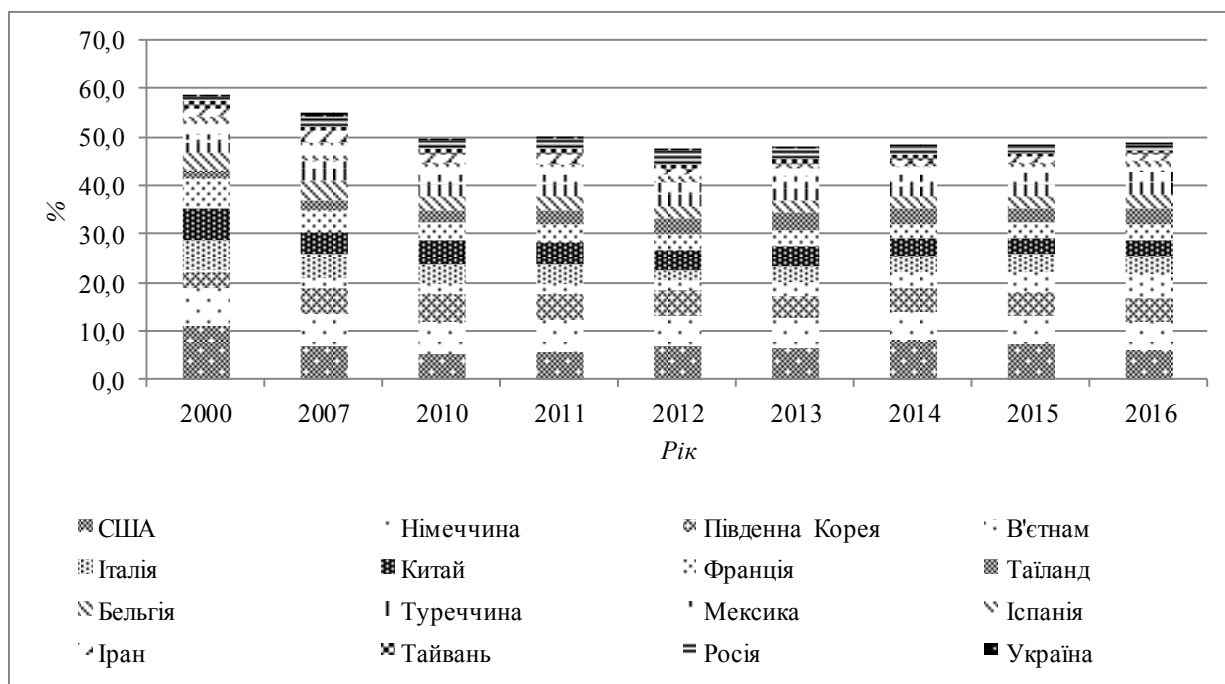
Джерело: розраховано за даними: Steel Statistical Yearbook 2010; 2017 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>

Водночас частка Японії у загальносвітовій структурі експорту готового прокату, незважаючи на збільшення фізичних обсягів, скоротилася на 2,0 в.п. – з 10,6% у 2000 р. до 8,6 % у 2016 р.

Частка України у загальносвітовій структурі експорту готового прокату протягом 2000–2016 рр. скоротилася на 2,8 в.п.

Найбільшими світовими імпортерами готового прокату є фактично ті ж самі країни, які імпортують напівфабрикати, а також Франція, Мексика, Іспанія та Росія. Їх сумарна частка у загальносвітовій структурі імпорту готового прокату у 2016 р. скоротилася порівняно з 2000 р. на 9,9 в.п. (з 58,8 до 48,9%) (рис. 5.11).

З рис. 5.11 видно, що протягом 2000–2016 рр. імпорт готового прокату найбільше скоротився в таких країнах, як: США (-5,1 в.п.); Китай (-3,2 в.п.); Франція (-3,0 в.п.); Італія (-2,2 в.п.); Німеччина (-1,6 в.п.); Іспанія (-1,5 в.п.) та Бельгія (-1,0 в.п.). Найбільший приріст імпорту готового прокату продемонстрували такі країни, як: В'єтнам (+4,1 в.п.); Південна Корея (+1,7 в.п.) та Таїланд (+1,6 в.п.).



**Рис. 5.11. Частка найбільших країн та України у загальносвітовій структурі імпорту готового прокату у 2000–2016 рр., %**

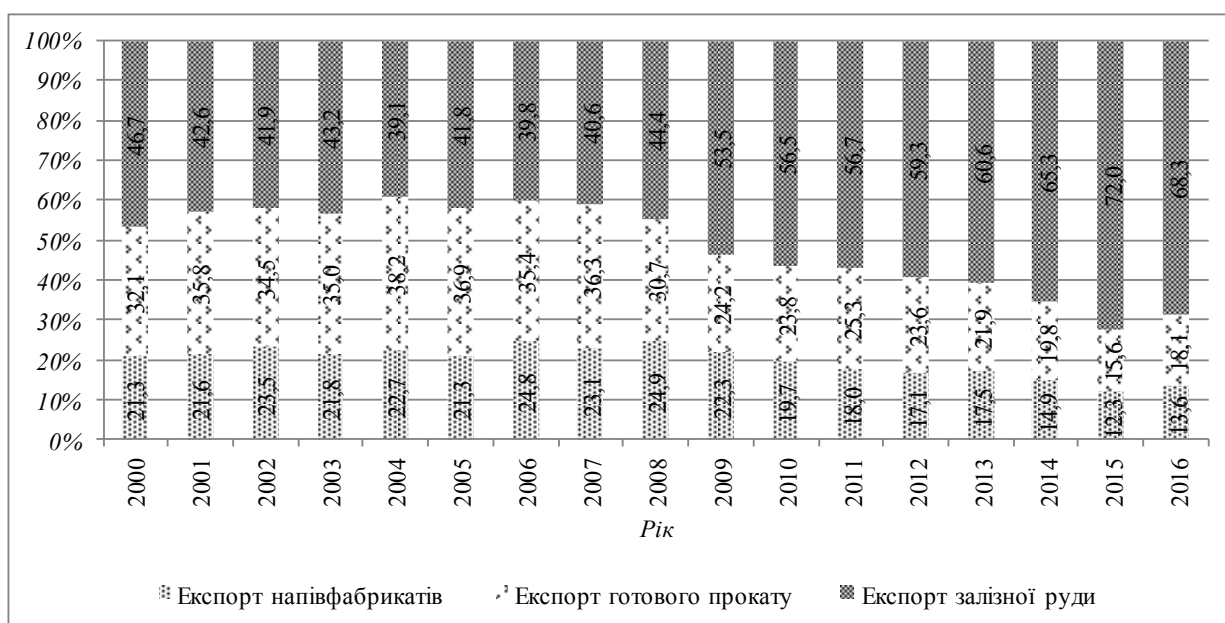
Джерело: розраховано за даними: Steel Statistical Yearbook 2010; 2017 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>

Частка України у загальносвітовій структурі імпорту готового прокату протягом періоду, що аналізується, коливалася від 0,5 до 2,9%. Незважаючи на той факт, що протягом 2000–2016 рр. у фізичному вимірі обсяги імпорту готового прокату до України зросли вдвічі, її частка у загальносвітовій

структурі імпорту готового прокату зростає лише на 0,1 в.п. (з 0,2 % у 2000 р. до 0,3% у 2016 р.).

Отже, проведений аналіз динаміки структурних змін на світовому ринку металопродукції показав, що протягом останніх сімнадцяти років спостерігається тенденція до зростання обсягів торгівлі продукції сировинного характеру, особливо залізної руди. Водночас частка товарів з вищою доданою вартістю поступово скорчується. Такі тенденції в першу чергу обумовлені наявністю у світі значної кількості надлишкових потужностей з виробництва металопродукції, які постійно зростають, особливо в країнах азійського регіону.

Через залежність вітчизняного ГМК від кон'юнктури світового ринку металопродукції його експортна структура майже повністю повторює структуру світового експорту (рис. 5.12)

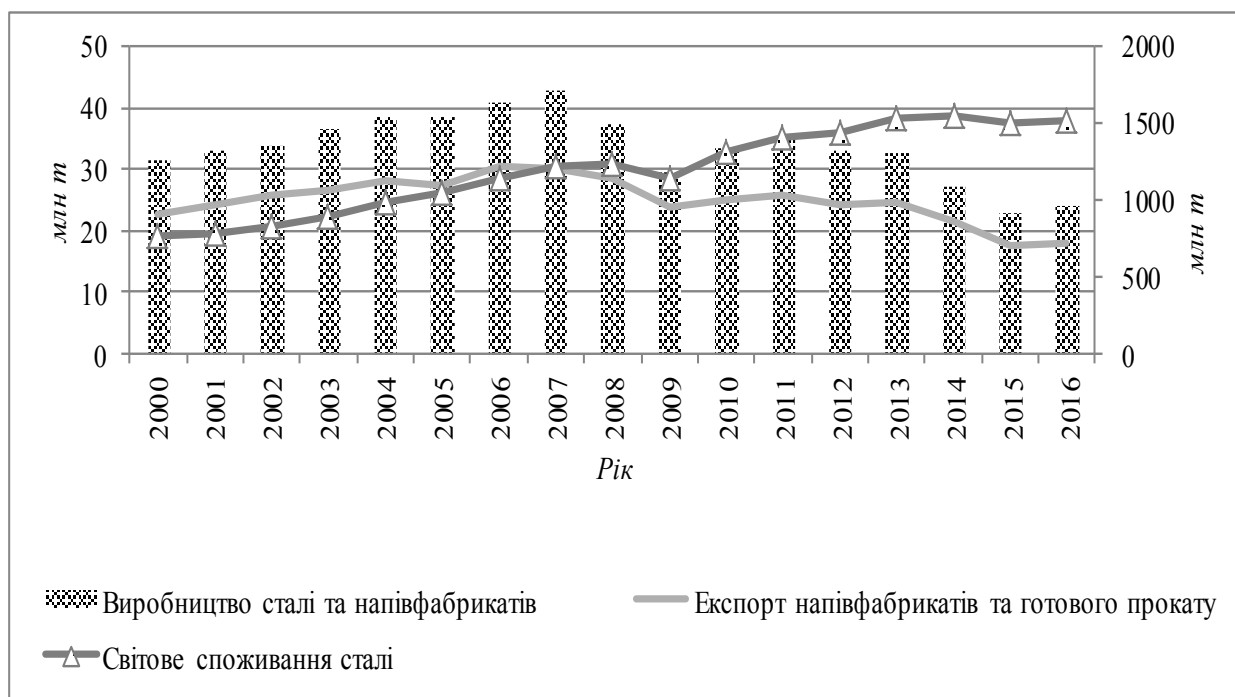


**Рис. 5.12. Динаміка товарної структури вітчизняного експорту основних видів металопродукції у 2000–2016 рр., %**

Джерело: розраховано за даними: Steel Statistical Yearbook 2010; 2017 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>

Така залежність негативно позначається на розвитку вітчизняного ГМК, про що свідчить динаміка вітчизняного виробництва та експорту металопродукції загалом (рис. 5.13).





**Рис. 5.13. Динаміка вітчизняного виробництва, експорту та світового споживання металопродукції у 2000–2016 рр., млн т**

Джерело: розраховано за даними: Steel Statistical Yearbook 2010; 2017 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>

Таким чином, аналіз динаміки структурних змін у світовій торгівлі свідчить про:

- зростання обсягів виробництва металопродукції в усьому світі;
- швидкий розвиток ринків металопродукції в країнах азійського регіону – Китаї, Індії, Південній Кореї тощо;
- наявність на світовому ринку металопродукції великої кількості виробників та надлишкових потужностей, що робить його гостроконкурентним та призводить до циклічних змін.

Оскільки ринок металопродукції є одним із найбільш глобалізованих ринків у світі, то будь-яка зміна кон'юнктури на одному континенті безпосередньо впливає на ситуацію загалом. Це означає, що Україна, експортуючи на світові ринки близько 80% виробленої металопродукції, не зможе залишитися осторонь світових тенденцій.

## 5.2. Сучасний стан та проблеми розвитку внутрішнього ринку металопродукції

Металургійна галузь України відноситься до базових галузей національної економіки, яка, поряд з іншими, визначає загальний стан соціально-економічного розвитку країни. З нею тісно пов'язані суміжні галузі, що забезпечують її продукцією проміжного споживання, а також галузі, що використовують металопродукцію як частину власного проміжного споживання. Зокрема, від неї в першу чергу залежить розвиток важкої промисловості. Без металургії як виробника конструкційних матеріалів неможливий розвиток машинобудування, а отже – і розвиток науково-технічного прогресу. Її продукція є основою розвитку будівництва, усіх видів транспорту, особливо залізничного, трубопровідного тощо.

Потенціал металургійної галузі базується на наявності у країні висококваліфікованого кадрового персоналу, власної сировинної бази (табл. 5.5) та великої кількості виробничих потужностей (табл. 5.6), спроможних повномасштабно забезпечувати не лише потреби внутрішнього ринку, а й підтримувати значні обсяги експорту. Зокрема, займаючи досить скромне місце у ВВП (5,8% у 2007 р.), металургійна галузь забезпечувала понад 42% загальноукраїнського експорту та майже 42% валютних надходжень.

Таблиця 5.5

### Запаси сировинних ресурсів, які використовуються в металургійному виробництві, млн т

Назва копалин	Кількість родовищ	Запаси	Щорічний видобуток/заготівля
Залізна руда	60	≈ 19725,9	≈ 170
Вугілля кам'яне	1062	≈ 41904,7	≈ 86
Металобрухт	---	≈ 600	≈ 8

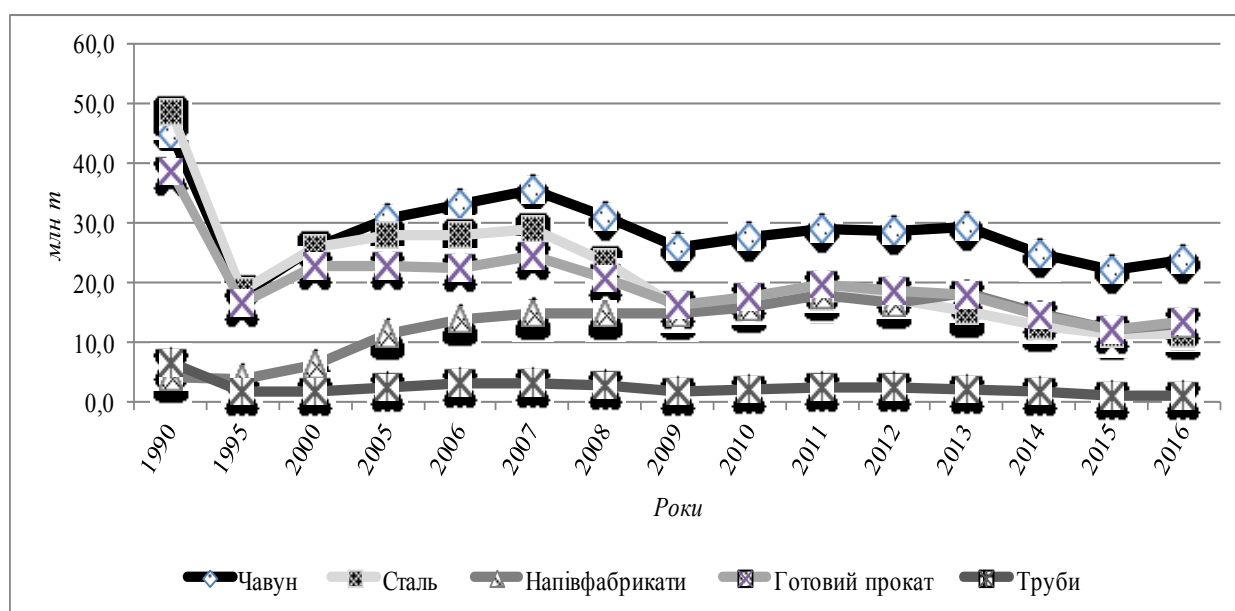
Джерело: складено за даними: Мінеральні ресурси України. Київ: Державне науково-виробниче підприємство «Державний інформаційний геологічний фонд України», 2017. 268 с.; 65% металлофонда України займає повністю изношений метал / Втормет. URL: <http://vtormet.dp.ua>

**Кількісна оцінка основних виробничих потужностей з випуску  
металопродукції в Україні, млн т**

Чавун	Сталь без напівфабрикатів, отриманих безперервним литтям	Напівфабрикати, отримані безперервним литтям	Прокат готовий	Труби та трубки, профілі порожнисті, зі сталі
≈ 35–40	≈ 45–50	≈ 18–20	≈ 25–30	≈ 6–7

Джерело: складено та розраховано за даними: Виробництво основних видів промислової продукції / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

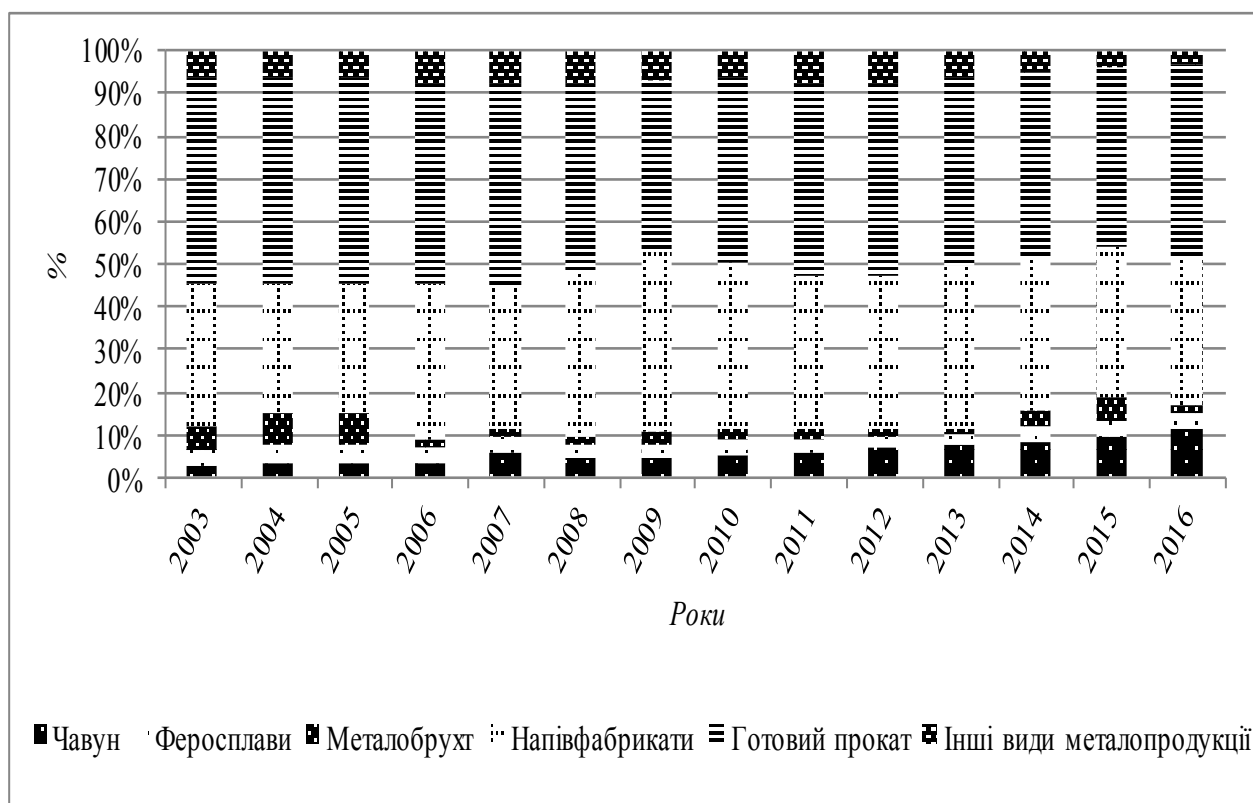
Завдяки експортній орієнтації підприємствами металургійної галузі у 2007 р. було досягнуто найбільших (після 1990 р.) обсягів виробництва (рис. 5.14): чавуну – 35,6 млн т; сталі – 29,0 млн т; готового прокату – 24,5 млн т; труб – 2,8 млн т. Найбільші обсяги виробництва напівфабрикатів зафіксовано у 2013 р. – 18,1 млн т, що у 4,4 раза більше, порівняно з аналогічним періодом 1990 р.



**Рис. 5.14. Виробництво основних видів металопродукції у 1990–2016 рр.,  
млн т**

Джерело: складено та розраховано за даними: Виробництво основних видів промислової продукції / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

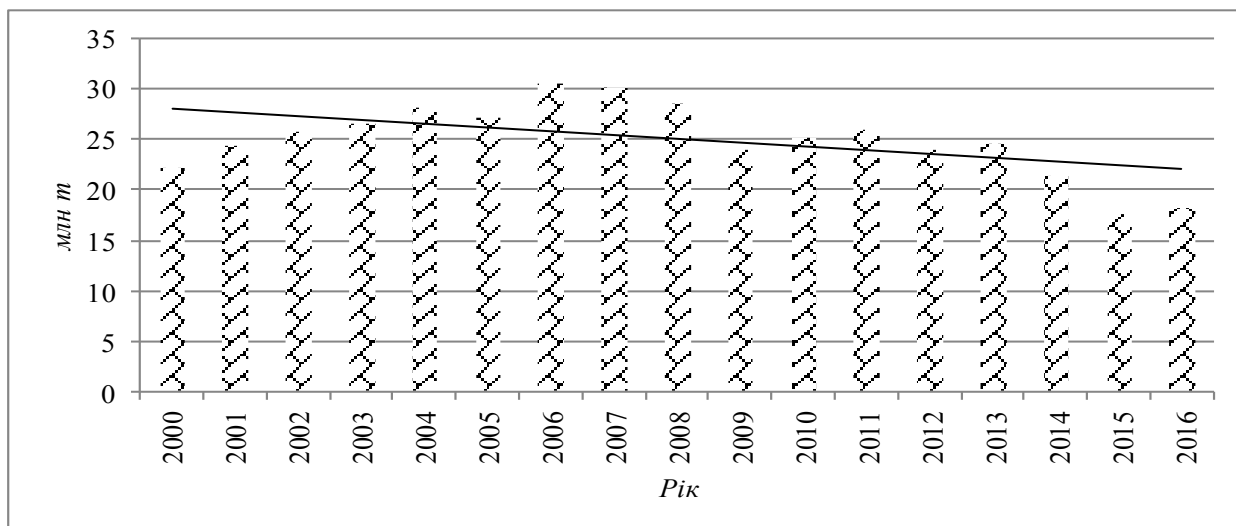
Зорієнтувавшись на експорті металопродукції, вітчизняні виробники значно скоротили марочний та розмірний сортаментний ряд, суттєво зменшивши при цьому виробництво високотехнологічної продукції. Відповідно нині основними продуктовими групами у структурі експорту вітчизняної металопродукції є напівфабрикати та готовий прокат (рис. 5.15).



**Рис. 5.15. Фізична структура експорту вітчизняної металопродукції у 2003–2016 рр., %**

*Джерело:* складено та розраховано за даними: Недорогоцінні метали та вироби з них. Експорт-імпорт товарів за країнами світу у 2003–2016 рр. / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Крім того, орієнтація металургійної галузі на пріоритетне задоволення зовнішнього попиту зробила її залежною від кон'юнктури на світовому ринку металопродукції, який сьогодні характеризується жорсткою конкуренцією через постійне зростання нових виробничих потужностей [3, с. 69]. Про жорстку конкуренцію на світовому ринку металопродукції свідчить і щорічне скорочення обсягів вітчизняного експорту металопродукції (рис. 5.16).



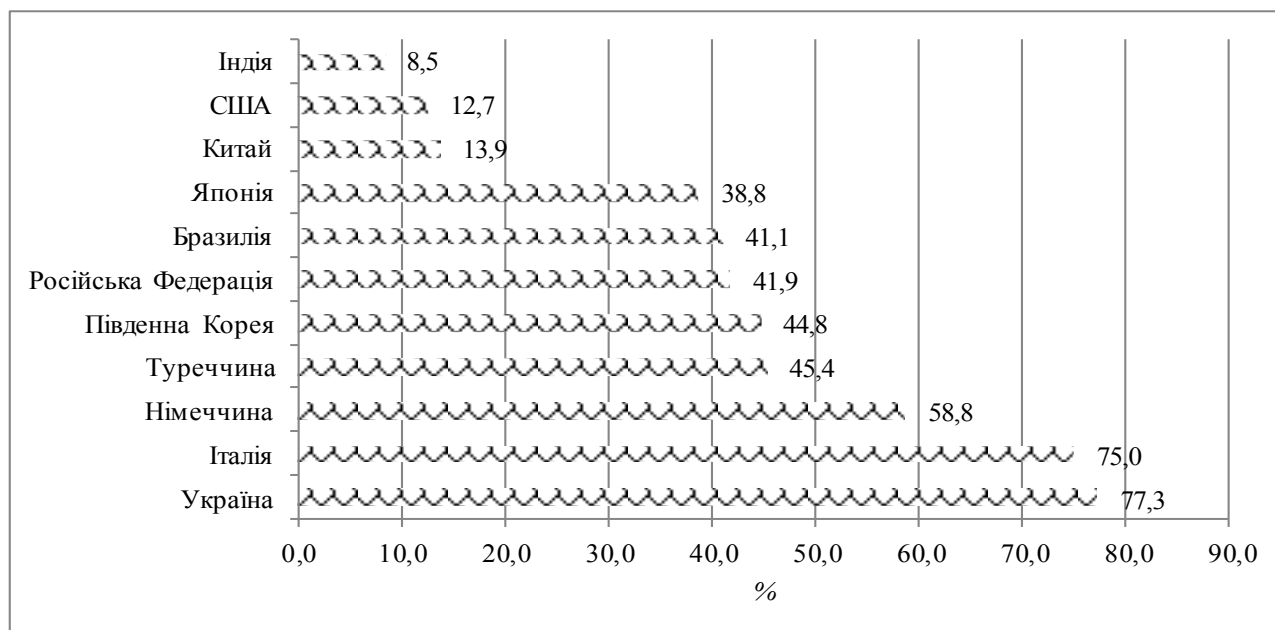
**Рис. 5.16. Експорт напівфабрикатів та готового прокату у 2000-2016 рр.,  
млн т**

Джерело: складено за даними: Steel Statistical Yearbook 2010; 2017 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>

Через скорочення обсягів експорту напівфабрикатів, готового прокату та виробництва вітчизняної металопродукції неодноразово загострювалося питання про необхідність переорієнтації металургійної галузі на *першочергове задоволення внутрішнього попиту шляхом інтенсивного розвитку металоспоживання всередині країни*. Головними аргументами у цій дискусії виступають: 1) вразливість металургійної галузі у випадку погіршення зовнішньоторговельної кон'юнктури; 2) забезпечення певного базису стабільності українським виробникам унаслідок збільшення обсягів споживання вітчизняної металопродукції всередині країни [4, с. 71]. *Чи насправді це так?*

На підтвердження першого аргументу – *залежності вітчизняних виробників металопродукції від зовнішньоекономічної кон'юнктури* наведемо такі дані. Так, серед одинадцяти найбільших країн – виробників сталі – Україна чи не єдина держава у світі, підприємства якої майже 80% виробленої металопродукції експортують і лише трохи більше 20% реалізують на внутрішньому ринку (рис. 5.17). Водночас, як свідчать дані рис. 5.17, у 2015 р. частка експорту металопродукції у загальних обсягах

виробництва більшості розвинених країн (за винятком Німеччини та Італії) не перевищувала 45%.



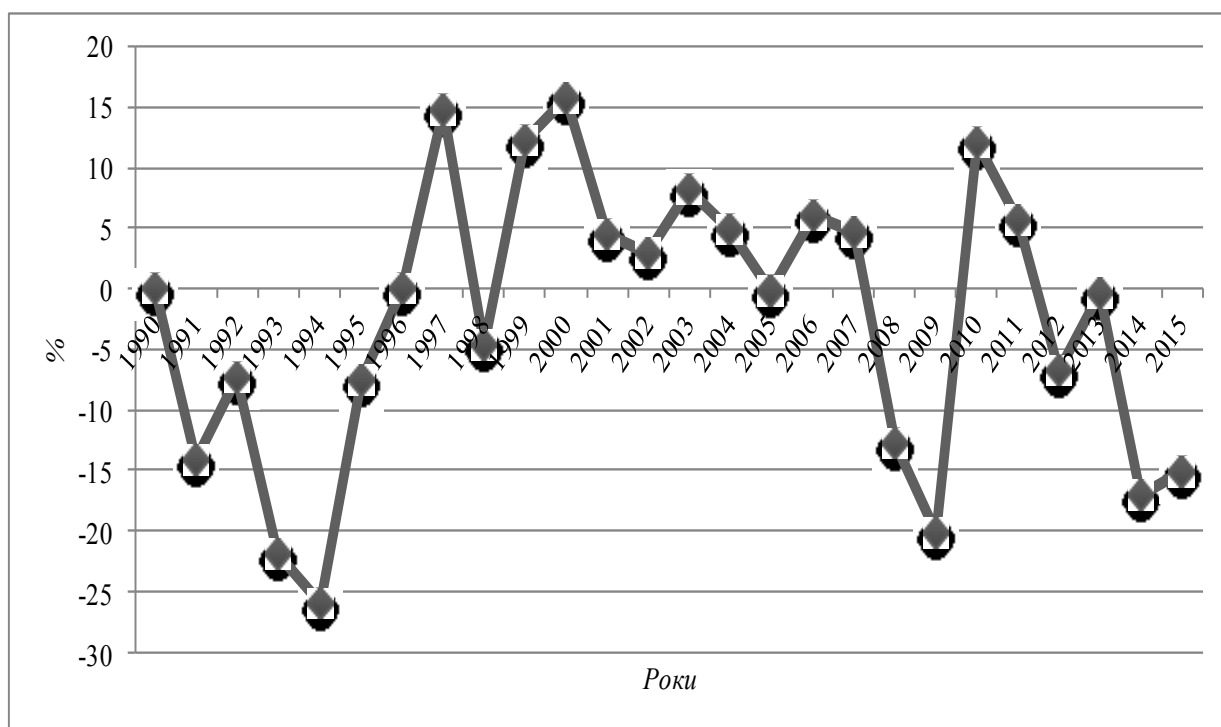
**Рис. 5.17. Частка експорту металопродукції у загальних обсягах виробництва сталі найбільших країн – виробників у 2015 р., %**

*Джерело:* складено та розраховано за даними: Steel Statistical Yearbooks 2016 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>

Саме наявність надмірного виробничого потенціалу, який значно перевищував внутрішні потреби країни, та глибока економічна криза (1991–1995 рр.), яка характеризувалася розривом господарських зв'язків металургійних підприємств зі споживачами та постачальниками; дефіцитом оборотних коштів унаслідок інфляції та неплатежів; згортанням бюджетного фінансування; дефіцитом керованості розриву технологічно пов'язаних підприємств, сприяли концентрації основної уваги українських виробників металопродукції на експортній діяльності [5, с. 271].

Вихід підприємств металургійної галузі на зовнішній ринок стимулював із 1996 р. зростання обсягів металургійного виробництва. Проте, як свідчить практика, розвиток галузі відбувався вкрай нерівномірно. Темпи її розвитку протягом 1990–2015 рр. постійно змінювалися – періоди прискореного зростання чергувалися з періодами уповільнення та навіть абсолютного падіння обсягів виробництва (рис. 5.18). В основі цих коливань

лежали як зміни зовнішньої кон'юнктури, так і внутрішні фактори. Як крайні прояви негативних умов виступали також кризи – фінансові, товарні, системні тощо.

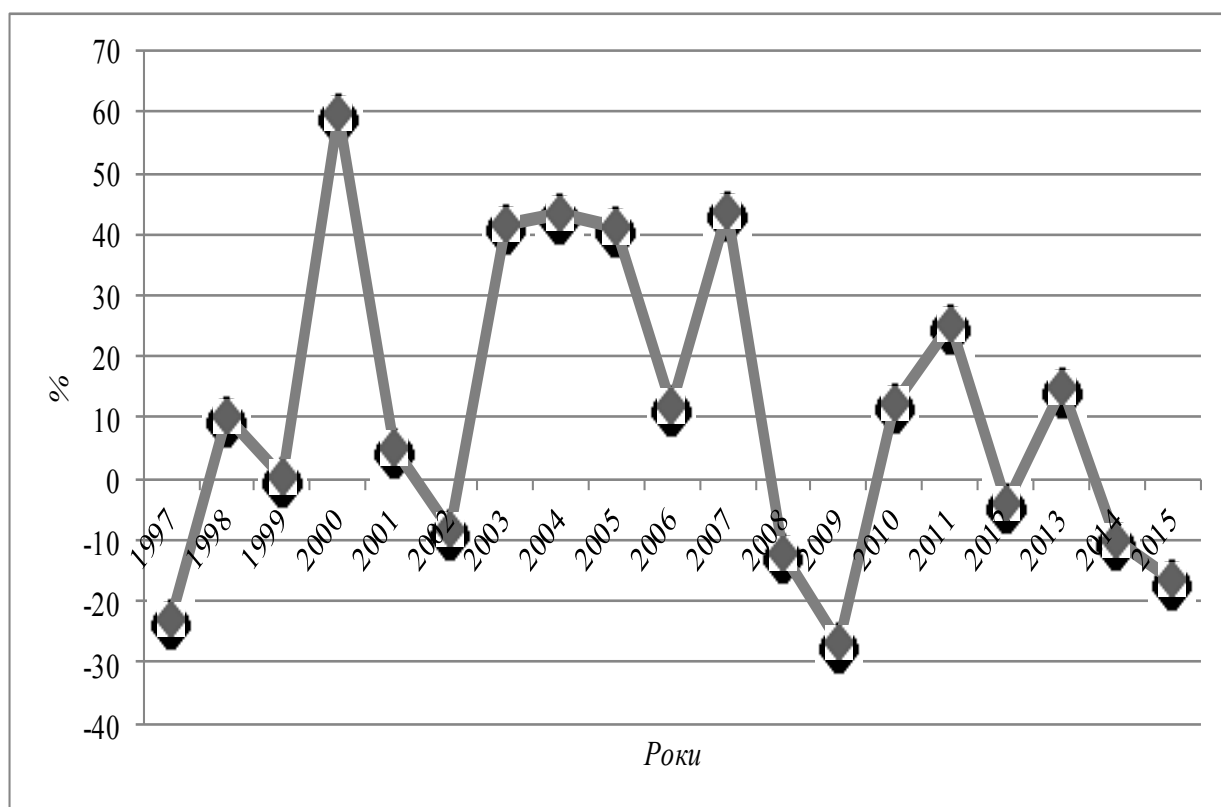


**Рис. 5.18. Динаміка індексу обсягів продукції металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів у 1991–2015 рр., %**

*Джерело:* складено та розраховано за даними: Виробництво основних видів промислової продукції у 1990–2015 рр. / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Зокрема, розпочате в 1996 р. економічне зростання вітчизняної металургійної галузі було зупинене світовою економічною кризою 1997 р., що розпочалася з Південно-Східної Азії. Наслідками зазначеної кризи стали: кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги; заборгованість перед бюджетом та позабюджетними фондами; дефіцит обігових коштів; заборгованість із заробітної плати тощо [6, с. 117].

Розпочатий у 1999 р. економічний експеримент [7] та поліпшення кон'юнктури на світовому ринку металопродукції вивели металургійні підприємства з фінансової кризи і забезпечили додатковий приплив фінансових ресурсів у галузь, активізувавши тим самим їх інвестиційну діяльність (рис. 5.19).



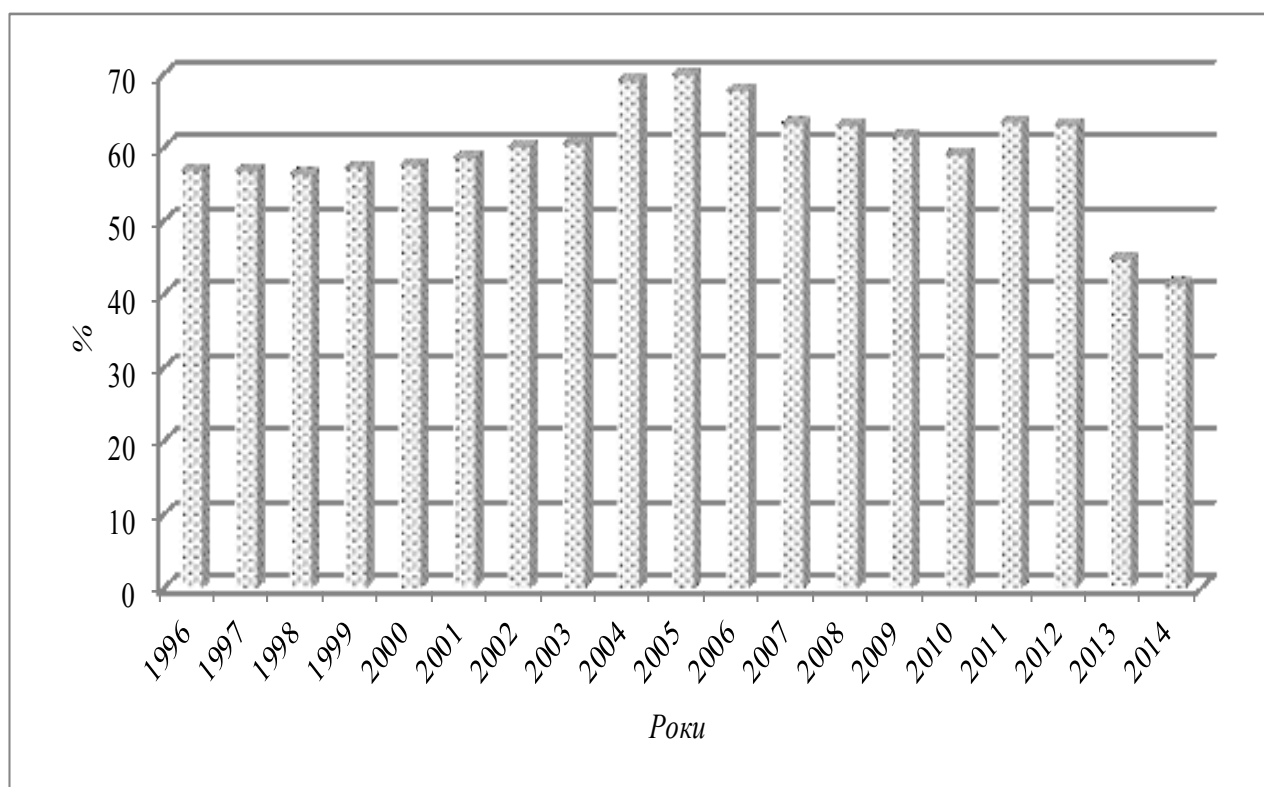
**Рис. 5.19. Динаміка індексу обсягів інвестицій в основний капітал підприємств металургійної галузі України у 1997–2015 рр., %**

*Джерело:* складено та розраховано за даними: Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності у 1996–2015 рр. / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Проте, як свідчить досвід, цих інвестиційних ресурсів було недостатньо для проведення глибокої реструктуризації галузі і модернізації її застарілих виробничих потужностей (рис. 5.20). Так, за даними Державної служби статистики України, якщо зношування основних виробничих фондів підприємств металургійної галузі у 1996 р. становив 56,8%, то у 2005 р. цей показник становив уже 69,8%.

Через небажання вітчизняних власників та несприятливий інвестиційний клімат також не вдалося залучити до процесу модернізації підприємств металургійної галузі й іноземних інвесторів (табл. 5.7). Тому інвестиційна активність металургійних підприємств виявилася залежною, насамперед від їхньої прибутковості, яка, у свою чергу, значною мірою залежить від попиту на світовому ринку металопродукції.





**Рис. 5.20. Ступінь зношування основних засобів підприємств металургійної галузі України у 1996–2014 рр., %**

*Джерело:* складено за даними: Ступінь зносу основних засобів промисловості за видами діяльності у 1996–2014 рр. / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Сприятлива кон'юнктура на світовому ринку металопродукції протягом 2001–2007 рр. забезпечила зростання обсягів виробництва та експорту вітчизняної металопродукції. Однак через світову фінансово-економічну кризу 2008–2009 рр. у 2009 р. на світовому ринку металопродукції спостерігалось скорочення попиту на 7,5% порівняно з 2008 р. Від такого скорочення постраждали більшість металургійних країн, проте найбільше з них – Україна. Зокрема, якщо темпи приросту виробництва сталі у світі в 2008 р. порівняно з 2007 р. знизилися на 0,3%, а в 2009 р. – ще на 7,8%, то в Україні у 2008 р. – на 12,9%, а в 2009 р. – іще на 19,8% (рис. 5.21).

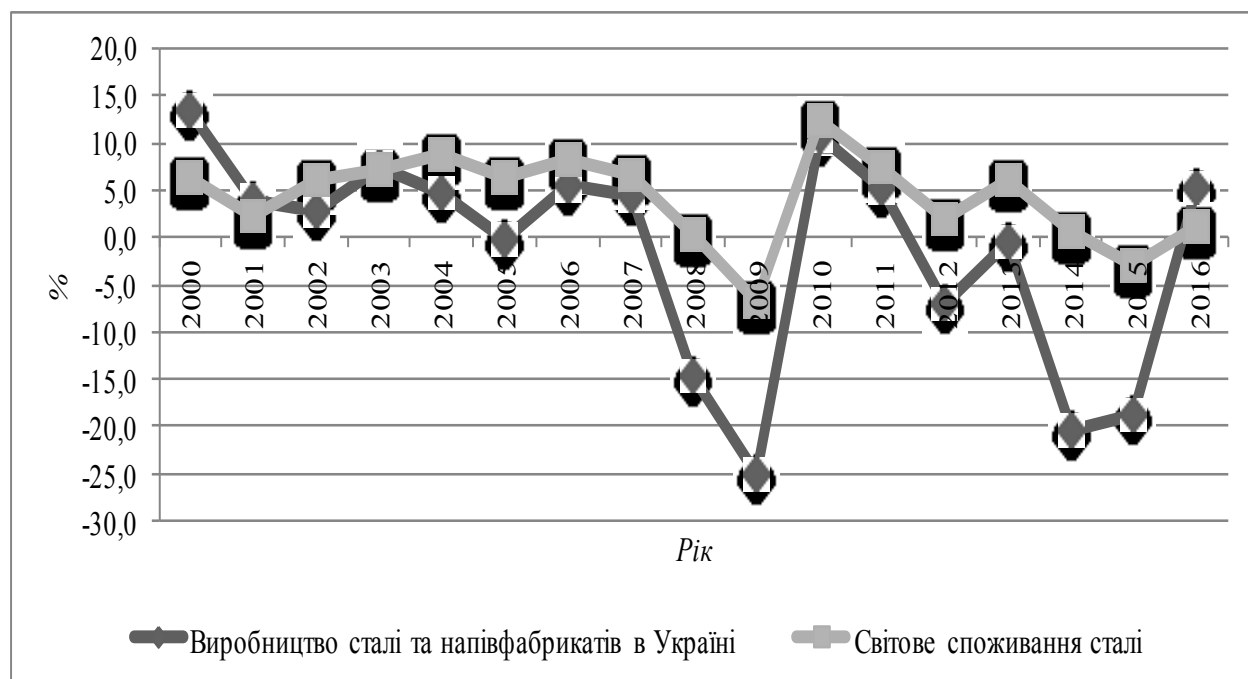
Наслідком скорочення обсягів виробництва металопродукції в Україні стало зниження рівня рентабельності металургійних підприємств з 8,3% у 2007 р. до -2,3% у 2009 р. (рис. 5.22) та зменшення чисельності виробничого персоналу з 420 тис. осіб у 2007 р. до 355 тис. осіб у 2009 р. та його подальшим скороченням (рис. 5.23).

Таблиця 5.7

**Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств  
металургійної галузі України у 1998–2014 рр., млн грн**

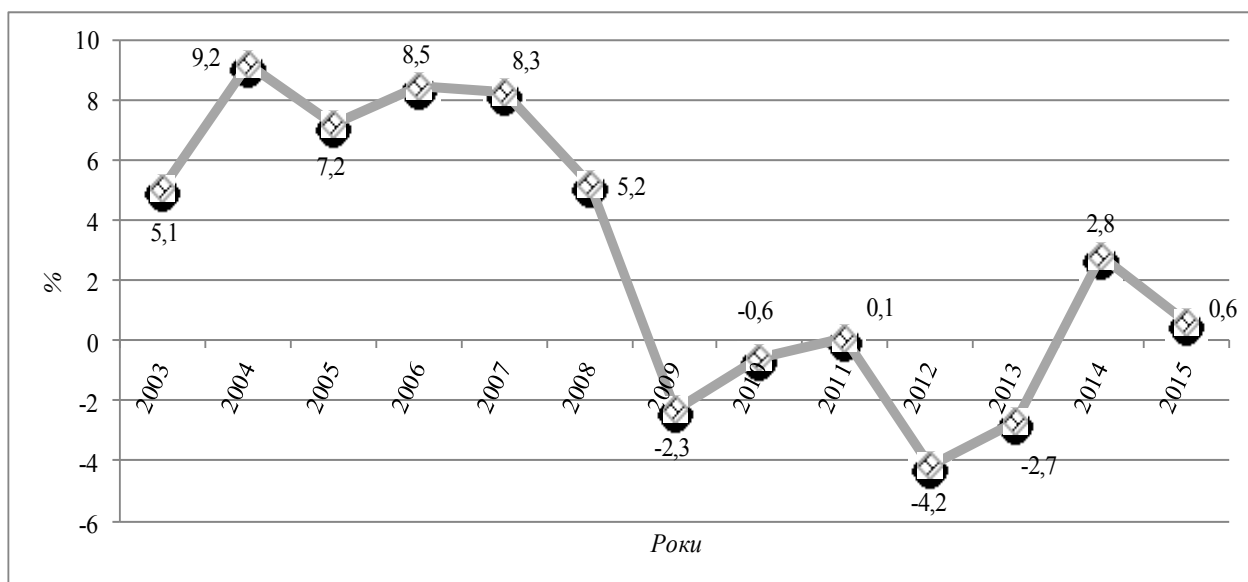
Роки	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок				
		власних	державного та місцевих бюджетів	вітчизняних інвесторів	іноземних інвесторів	інших джерел
1998	587,7	475,7	0,5	2,5	101,7	7,3
1999	317,8	157,2	82,8	5,4	71,4	1,0
2000	394,8	377,8	–	–	16,6	0,4
2001	278,9	256,7	21,9	–	–	0,3
2003	487,5	467,1	0,03	6,0	–	14,4
2004	745,1	720,9	0,03	0,6	11,6	12,0
2005	1577,8	1571,7	0,15	2,2	3,2	0,55
2006	1262,7	1225,6	5,8	–	23,2	8,1
2007	2762,6	1955,4	5,7	–	28,7	772,8
2008	3292,0	1549,3	6,9	–	0,2	1735,6
2009	892,1	834,0	10,6	0,04	0,2	47,3
2010	298,3	293,4	2,7	0,1	0,2	1,9
2011	1334,8	1306,0	0,4	5,3	0,03	23,1
2012	1076,3	1056,5	2,2	0,01	0,02	17,6
2013	1091,2	962,8	0,4	0,2	42,5	85,1
2014	466,6	436,5	4,0	0,04	14,2	11,9

Джерело: складено за даними: Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 1999–2015 рр. / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>



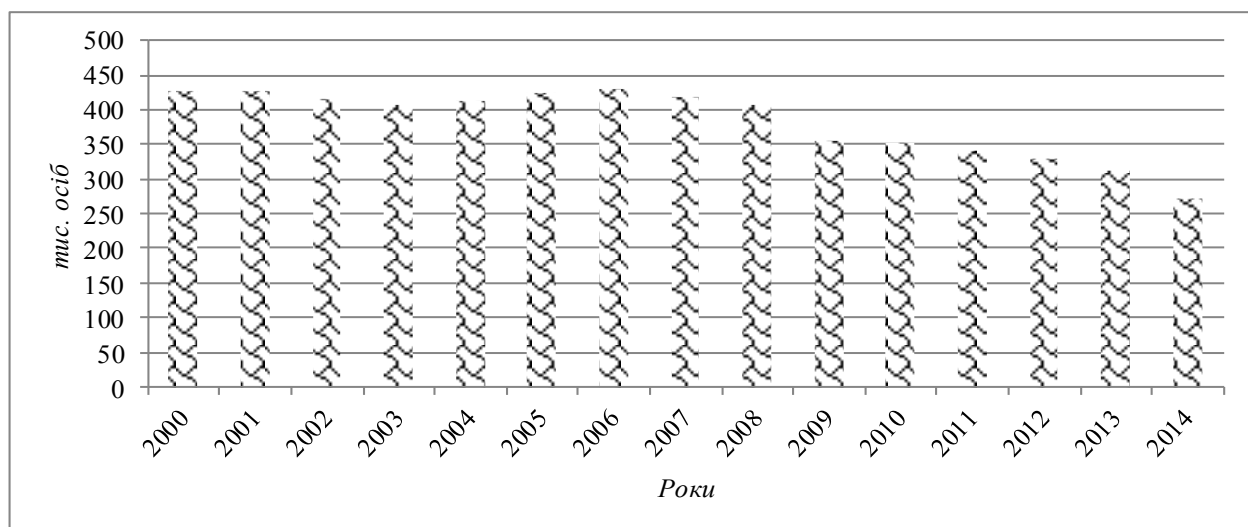
**Рис. 5.21. Темпи приросту виробництва сталі в Україні та світі у 2000–2016 рр., %**

Джерело: розраховано за даними: Steel Statistical Yearbook 2010; 2017 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>



**Рис. 5.22. Рівень рентабельності у сфері металургійного виробництва у 2003–2015 рр., %**

Джерело: Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами промислової діяльності за 2003–2015 рр. / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>



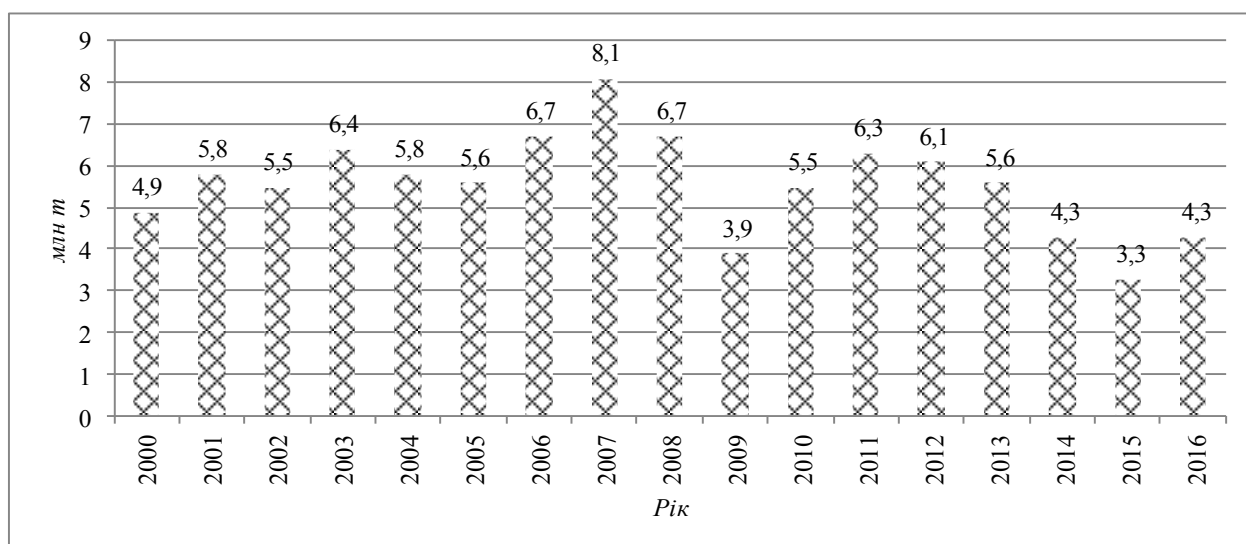
**Рис. 5.23. Динаміка чисельності працівників металургійної галузі України 2000–2014 рр.**

Джерело: Промисловість України у 2001–2007 роках. Стат. зб. / Держстат України. Київ, 2008. 304 с.; Промисловість України у 2007–2010 роках. Стат. зб. / Держстат України. Київ, 2011. 306 с.; Статистичний щорічник України за 2014 рік / Держстат України. Київ, 2015. 585 с.

Звичайно, це не весь перелік негативних наслідків, до яких призвела світова фінансово-економічна криза. Проте навіть їх достатньо для підтвердження тези *про високу залежність вітчизняних виробників від зовнішньоекономічної кон'юнктури*, що в кризові періоди негативно впливає на розвиток не лише металургійної галузі, а й економіки країни загалом.

Чи може збільшення обсягів вітчизняної металопродукції всередині країни знизити залежність українських виробників від коливань зовнішньоекономічної кон'юнктури та забезпечити їм певний базис стабільності? На наш погляд, так. Проте тут існує ряд умов, без вирішення яких досягти бажаних результатів буде досить важко.

По-перше, внутрішній ринок металопродукції значно вужчий за існуючі можливості металургійної галузі. Зокрема, якщо найбільші обсяги споживання металопродукції на внутрішньому ринку було зафіксовано у 2007 р. на рівні 8,1 млн т, то обсяги виробництва сталі у цей період становили 42,8 млн т, а це майже в 5,3 рази більше, ніж може спожити внутрішній ринок (рис. 5.24).



**Рис. 5.24. Динаміка внутрішнього споживання металопродукції у 2000–2016 рр., млн т**

Джерело: розраховано за даними: Steel Statistical Yearbook 2010; 2017 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>

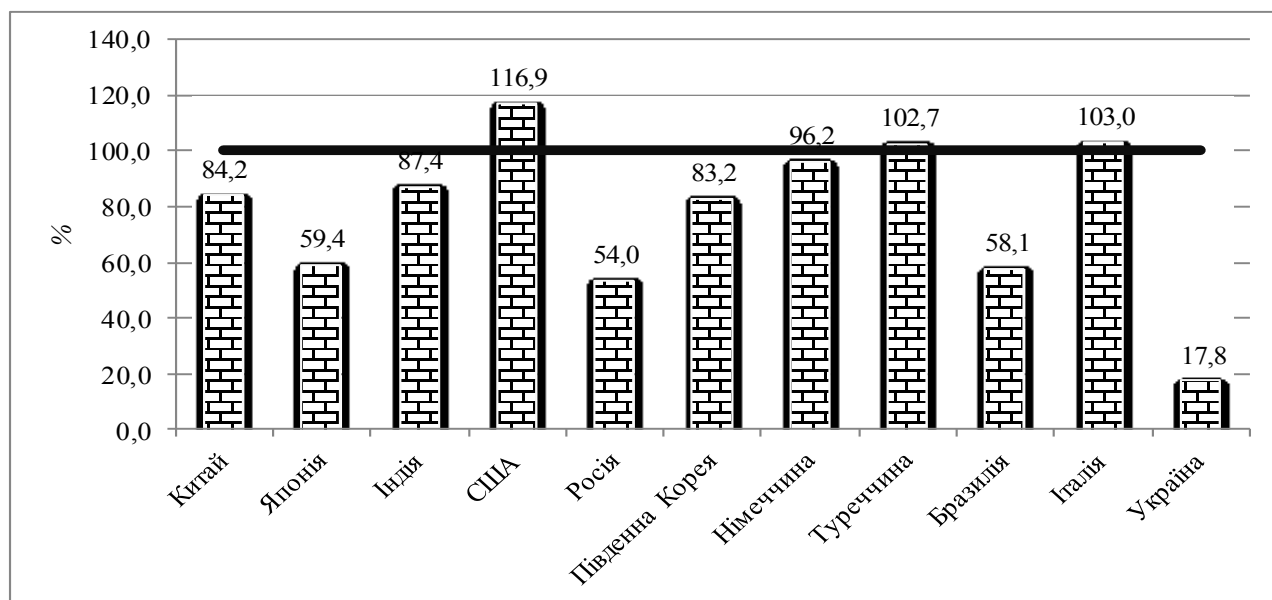
По-друге, незважаючи на суттєве перевищення обсягів металургійного виробництва над внутрішнім споживанням, на вітчизняному ринку металопродукції протягом 2000–2016 рр. спостерігалися значні обсяги імпорту (рис. 5.25). Так, частка імпорту металопродукції у загальних обсягах внутрішнього споживання у зазначений період коливалася від 10,2% у 2000 р. до 35,8% у 2008 р.



**Рис. 5.25. Частка імпорту металопродукції у загальних обсягах внутрішнього споживання у 2000–2016 рр., %**

Джерело: розраховано за даними: Steel Statistical Yearbook 2010; 2017 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>

Варто також зазначити, що ємність внутрішнього ринку металопродукції України серед одинадцяти найбільших країн – виробників сталі є найнижчою. Зокрема, з виробленої у 2016 р. понад 24,0 млн т сталі на внутрішньому ринку України було спожито лише 17,8% (рис. 5.26).



**Рис. 5.26. Частка внутрішнього споживання металопродукції найбільшими країнами – виробниками сталі у загальній структурі металургійного виробництва у 2015 р.**

Джерело: складено та розраховано за даними: Steel Statistical Yearbooks 2016 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>

Водночас у Німеччині обсяги споживання металопродукції майже дорівнюють обсягам її виробництва – 96,2%. В Індії частка внутрішнього споживання у загальній структурі виробництва становила 87,4%; у Китаї – 84,2%; в Південній Кореї – 83,2%; Бразилії – 58,1%; в Японії – 59,4%; у Росії – 54,0%. Також серед одинадцяти найбільших країн – виробників сталі у 2016 р. три країни спожили металопродукції більше, ніж виробили. До таких країн належать США (116,9%), Італія (103,0%), Туреччина (102,7%).

З огляду на світові тенденції, на наш погляд, Україна має перейняти досвід провідних виробників сталі та здійснити переорієнтацію у бік задоволення потреб внутрішніх споживачів. Звичайно, сьогодні не йдеться про співвідношення 90% – внутрішній ринок і 10% – експорт, водночас досягнення співвідношення хоча б 50:50 є цілком реальним, а, як свідчить досвід, ще й виправданим з точки зору зниження негативних наслідків зовнішньоекономічної кон'юнктури. Проте, враховуючи існуючі металургійні потужності та обмежені можливості внутрішнього ринку металопродукції, які, за оцінками фахівців, максимально становлять 13–15 млн т, виникає об'єктивне запитання – *яким чином це можна зробити?* Щоб відповісти на нього, необхідно достеменно знати, хто є основними споживачами металопродукції на внутрішньому ринку країни.

За даними таблиці «Витрати–випуск» у 2014 р. найбільшим споживачем металургійної продукції була сама металургійна галузь [8]. Зокрема, у вартісній структурі проміжного споживання її частка сумарно з виробництвом металевих виробів становила – 50,3% (42,4 та 7,9% відповідно). Частка будівельної галузі у вартісній структурі проміжного споживання становила 10,4%. У галузі з виробництва машин і устаткування споживається 7,4% металопродукції; у сфері постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 7,3%; у сфері з виробництва електричного устаткування – 5,2%; у сфері з виробництва автотранспорту – 1,4%. У цілому на перелічені галузі припадає близько 87% споживання металопродукції.

З наведеної вище структури внутрішнього споживання металопродукції можна зробити висновки про те, що частка таких галузей вітчизняної економіки, як будівництво, машинобудування, автомобілебудування та металообробна галузь, є досить низькою. Проте потенційно саме ці галузі можуть суттєво забезпечити зростання попиту на металопродукцію вітчизняного виробництва. На підтвердження цієї тези наведемо світову структуру основних споживачів металопродукції. Так, за даними World Steel Association, основними споживачами сталі у світі у 2014 р. були [9]: будівельний сектор – 50,0%; машинобудування – 16,0%; автомобілебудування – 13,0%; вироби з металу – 11,0%; інший транспорт – 5,0%; виробництво електроустаткування – 3,0%; виробництво побутової техніки – 2,0%.

Зазначимо, що розширення внутрішнього ринку металопродукції за рахунок перелічених галузей вітчизняної економіки є цілком реальним, проте без активної участі держави воно може й надалі залишитись предметом марних розмірковувань, які постійно набуватимуть актуальності в періоди погіршення кон'юнктури світового ринку металопродукції.

У свою чергу активна участь держави полягатиме насамперед у створенні передумов та активізації розвитку основних металоспоживаючих галузей, зокрема в розробленні та реалізації національних програм у промисловості, особливо в будівництві, машинобудуванні, транспорті, енергетиці та житлово-комунальному господарстві, де негайної заміни потребують понад 60,0% вітчизняних тепломереж, які працюють понад нормативний термін експлуатації [10, с.112].

Загалом, за підрахунками фахівців ДП «Укрпромзовнішекспертиза», сумарний металофонд країни оцінюється в межах 600 млн т металу, у структурі якого близько 390 млн т, або 65%, займає повністю зношений метал, який потребує негайної заміни<sup>12</sup>. Це реальна можливість забезпечити роботу вітчизняним металургам на найближчі 15 років зі щорічним попитом

---

<sup>12</sup> 65% металлофонда Украины занимает полностью изношенный металл / Втормет. URL: <http://vtormet.dp.ua>

у 25 млн т. І швидше за все така можливість буде неминучою у найближчій перспективі.

При розробленні та реалізації національних програм з розвитку металоспоживаючих галузей необхідно:

- визначити потенціал та реальну місткість внутрішнього ринку металопродукції, яка може досягати 25 млн т щорічно;

- на законодавчому рівні створити сприятливі умови для стимулювання споживання на внутрішньому ринку металопродукції вітчизняних виробників;

- удосконалити інституційну базу щодо стимулювання та підтримки українських металовиробників, яка не суперечать вимогам СОТ та Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Водночас необхідно розуміти, що виконання зазначених завдань можливе лише за умов збільшення обсягів виробництва металопродукції глибокої переробки та створення її нових видів, підвищення якості та конкурентоспроможності металопродукції, зниження її ресурсомісткості, а також інноваційного вдосконалення техніки і технології виробництва металопродукції; зниження шкідливої дії підприємств галузі на навколишнє природне середовище. Досягти зазначених цілей неможливо без проведення докорінної модернізації металургійних підприємств. Про це свідчить наявність у галузі ряду проблем, зокрема:

- висока енергоємність виробництва;

- неефективне споживання паливно-енергетичних ресурсів, що призводить до значних витрат природного газу, збільшуючи залежність галузі від імпорту енергоресурсів;

- відсутність інноваційних зрушень;

- занепад галузевої науки та недієвість механізмів залучення потенціалу академічних інститутів для виконання прикладних розробок, що призводить до поглиблення технічної і технологічної відсталості металургійної галузі;



– високий ступінь зношування основних виробничих фондів (мартенівських печей, енергоємного обладнання аглофабрик, збагачувальних підприємств, прокатних цехів, доменних печей тощо) призводить до зростання збитковості металургійного виробництва;

- скорочення іноземного інвестування галузі;
- неефективне використання виробничих потужностей;
- низький рівень продуктивності праці;
- зростаючі екологічні проблеми тощо.

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що сьогодні в Україні існує достатньо потужний потенціал для розширення внутрішнього ринку металопродукції. Проте для його масштабного за діяння необхідно насамперед розробити дієву державну політику конкурентного розвитку металургійної галузі.

### **5.3. Конкурентна політика держави: напрями підвищення конкурентоспроможності металургійних підприємств**

Структурні зміни, що відбуваються на світовому ринку металопродукції, суттєво впливають на розвиток вітчизняного гірничо-металургійного комплексу. Цей вплив проявляється насамперед у підвищенні вимог до ефективності роботи вітчизняних товаровиробників, а саме: підвищення якості продукції, зниження її собівартості, підвищення сервісного обслуговування тощо. Тобто тенденції, що спостерігаються у світовій торгівлі металопродукцією, вимагають від вітчизняних товаровиробників переходу до якісно нового етапу розвитку, який має бути спрямований на забезпечення високої конкурентоспроможності як вітчизняних виробників гірничо-металургійної продукції, так й економіки країни загалом [11, с. 34].

Інтеграція у глобальну економіку світових «гравців» на металургійному ринку передбачає також досягнення високих стандартів

технічного рівня, управління фінансовими ризиками, інформаційної прозорості, готовності виконувати завдання соціальної відповідальності бізнесу та захисту оточуючого середовища. Головний принцип глобалізації – чим менше гравців на ринку, тим більша вірогідність виграшу кожного з них. Тому найважливіший елемент глобалізації – консолідація галузі як усередині країни, так і у світовому масштабі.

Починаючи з початку 2000-х років і до сьогодні у процесах консолідації активів ГМК України спостерігалось дві основні тенденції [12]:

1) придбання вітчизняними металургійними ФПГ закордонних активів, переважно в європейських країнах та США, що було обумовлено, основним чином, найбільшою закритістю цих ринків для української металургійної продукції, особливо з високою доданою вартістю;

2) придбання іноземними, в основному російськими, ФПГ активів в Україні.

Зацікавленість вітчизняних ФПГ закордонними виробничими потужностями обумовлено насамперед близькістю до ринків збуту, нівелюванням тарифних і нетарифних бар'єрів, збільшенням обсягів експорту металургійної продукції з високою доданою вартістю, зменшенням вітчизняного ГМК від зовнішніх негативних впливів, забезпеченням доступу до дешевих фінансових ресурсів на міжнародних фінансових ринках, інтегруванням до глобальної економіки.

Інтерес російського капіталу до українських металургійних активів обумовлений їх відносно низькою вартістю через незабезпеченість власною сировиною.

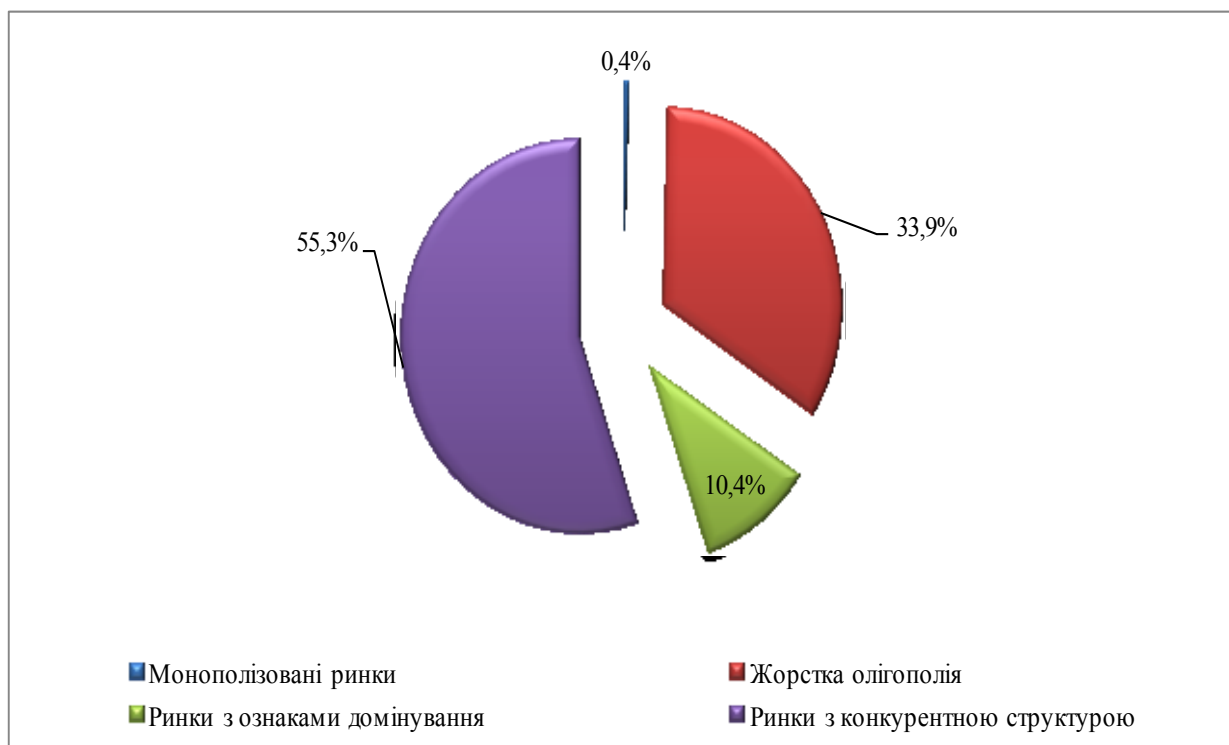
Водночас треба мати на увазі, що процес концентрації та централізації капіталу, як і будь-яке інше ринкове явище, відбувається за гострої конкурентної боротьби, надаючи їй нового розмаху і гостроти, зумовлюючи зміни у концентрації ринку. Тому глобалізація ринків веде до посилення конкуренції, що спонукає компанії розвивати й оновлювати виробництво та використовувати нові форми збуту.

Протягом останніх декількох років аналіз умов розвитку конкурентного середовища в економіці України показав їх залежність від різноспрямованих чинників. Так, з одного боку, політична стабілізація на демократичних засадах та консолідація українського суспільства на основі євроінтеграційних прагнень, дерегуляція господарського життя країни сприяли розвитку конкурентних відносин на національних товарних ринках. З іншого боку, на конкурентному середовищі негативно позначилися збройна агресія проти України, наслідком якої, зокрема, стала втрата ряду економічно важливих українських територій на сході та півдні держави, знецінення національної валюти, скорочення споживчого попиту. Крім того, на розвитку товарних ринків негативно позначилася загальносвітова тенденція до уповільнення темпів економічного зростання, пов'язана з невирішеністю проблеми усунення економічних диспропорцій, що спричинили світову фінансово-економічну кризу 2008–2009 р.

За даними Антимонопольного комітету України, у 2015 р. структурні передумови конкуренції на ринках гірничо-металургійної продукції були повністю відсутні там, де реалізується 0,4% товарів, на ринках з домінуванням однієї фірми – 10,4%, на олігопольних ринках – 33,9% продукції. Водночас понад 55% металургійної продукції реалізується суб'єктами господарювання, що діють на ринках з конкурентною структурою (рис. 5.27).

Така структура свідчить про наявність достатніх передумов для монополізації підприємств гірничо-металургійної галузі України в середині країни. Проте, незважаючи на присутність значної кількості підприємств на ринках з олігопольною структурою, з ознаками індивідуального домінування та монополізованою структурою, концентрація та централізація капіталу вітчизняних суб'єктів господарювання у глобальному вимірі залишається досить низькою. Зокрема, як свідчать дані World Steel Association, Україна з року в рік втрачає свої позиції у рейтингу як провідних виробників, так і експортерів металопродукції. Так, якщо у 2000 р. Україна у

загальносвітовому рейтингу найбільших виробників сталі посідала сьоме місце, то у 2016 р її позиція змістилася на десяте. У цьому списку за останні сімнадцять років її випередили такі країни, як Індія, Туреччина та Бразилія. При цьому протягом 2000–2016 рр. частка України у загальносвітовому виробництві сталі скоротилася майже на 3,6 в.п. – з 3,7% у 2000 р. до 0,15% у 2016 р.



**Рис. 5.27. Структурні передумови конкуренції на ринках ГМК України на початок 2015 р., %**

*Джерело:* складено автором на основі: Звіт Антимонопольного комітету України за 2015 р. URL: [www.amc.gov.ua](http://www.amc.gov.ua)

Серед країн – найбільших експортерів металопродукції Україна у 2016 р. посіла шосте місце, поступившись таким країнам, як Китай, Японія, Росія, Південна Корея та Німеччина, хоча у 2000 р. посідала четверте місце. Частка України у загальносвітовому експорті напівфабрикатів та готового прокату протягом 2000–2016 рр. скоротилася на 3,5 в.п. – з 7,3% у 2000 р. до 3,8% у 2016 р.

Серед провідних компаній у рейтингу найбільших світових виробників сталі у 2016 р. вітчизняна компанія «Метінвест», яка входить до складу

бізнес-групи «СКМ», посіла 37-ме місце (табл. 5.8), хоча у 2008 була на 34-му [13].

Таблиця 5.8

**Рейтинг найбільших світових виробників сталі у 2016 р.**

Рейтинг	Компанія	Обсяги виробництва, млн т	Рейтинг	Компанія	Обсяги виробництва, млн т
1	Arcelor Mittal	95,4	26	Rizhao Steel	13,9
2	China Baowu Group <sup>1</sup>	63,8	27	Fangda Steel	13,7
3	HBIS Group <sup>2</sup>	46,2	28	Evrax Group	13,5
4	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation	46,1	29	MMK	12,5
5	POSCO	41,6	30	Baotou Steel	12,3
6	Shagang Group	33,3	31	Severstal	11,6
7	Ansteel Group	33,2	32	Liuzhou Steel	11,1
8	JFE	30,3	33	Jinxi Steel	11,0
9	Shougang Group	30,2	34	Jingye Steel	11,0
10	Tata Steel Group	24,5	35	Anyng Steel	10,5
11	Shandong Steel Group	23,0	36	Sanming Steel	10,4
12	Nucor Corporation	21,9	37	Metinvest Holding	10,3
13	Hyundai Steel	20,1	38	Taiyuan Steel	10,3
14	Maanshan Steel	18,6	39	Zongheng Steel	10,2
15	Thyssen Krupp	17,2	40	Zenith Steel	9,2
16	NLMK	16,6	41	Erdemir Group	9,2
17	Jianlong Group	16,5	42	Nanjing Steel	9,0
18	Gerdau	15,9	43	Xinyu Steel	8,6
19	China Steel Corporation	15,5	44	CITIC Pacific Special Steel	8,4
20	Valin Group	15,4	45	SSAB	8,0
21	JSW Steel Limited	14,9	46	Techint Group	7,9
22	Benxi Steel	14,4	47	voestalpine Group	7,5
23	SAIL	14,3	48	Essar Steel Group	7,5
24	U.S. Steel	14,2	49	Shaanxi Steel	7,3
25	IMIDRO	14,0	50	Kobe Steel Ltd.	7,2

<sup>1</sup> Нова компанія утворена в результаті злиття Baosteel Group та Wuhan Group в грудні 2016 року.

<sup>2</sup> Раніше називалася Hesteel Group. Тоннаж включає сталеливарні заводи, придбані в Сербії в червні 2016 року.

Джерело: складено автором на основі: Top steel-producing companies 2016 / World Steel Association. URL: <http://www.worldsteel.org>

Погіршилися й світові позиції бізнес-групи «ІСД». Зокрема, якщо у 2008 р. «ІСД» посідала 29-те місце, то у 2016 р. вона не увійшла до списку 50 найбільших металургійних компаній світу [14]. Це свідчить про те, що вітчизняні металургійні підприємства, які входять до складу найбільших в

Україні бізнес-груп, усе ще поступаються найбільшим у світі транснаціональним металургійним компаніям.

Таким чином, зростаюча глобалізація економічних зв'язків змушує вітчизняні металургійні компанії активізувати злиття і придбання з метою більш повного використання ефекту масштабу, а також досягнення «критичної маси», необхідної для забезпечення їх конкурентоспроможності на світових ринках і перемоги у конкурентній боротьбі [15, с. 92].

У цьому контексті провідну роль має відігравати держава. Це пояснюється тим, що сьогодні у світі послідовно продовжується об'єктивна тенденція концентрації виробництва в обмеженого кола впливових економічних суб'єктів. Таке об'єднання, як правило, відбувається за двома основними напрямками. По-перше, внутрішній розвиток компаній зумовлює їх розростання за межі окремих країн, по-друге, компанії-конкуренти починають зливатися або домовлятися між собою з метою уникнення негативного тиску конкуренції.

З метою усунення негативних наслідків концентрації, забезпечення функціонування конкурентного середовища, недопущення монополізації товарних ринків, досягнення раціонального об'єднання суб'єктів господарювання в Україні, як і в багатьох інших країнах світу створено систему національного законодавства про захист економічної конкуренції. Зокрема, норми Закону України «Про захист економічної конкуренції» [16] спрямовані суто на ті дії суб'єктів господарювання, які можуть призвести до монополізації ринків.

Згідно зі статтею 22 Закону України «Про захист економічної конкуренції», основними видами концентрації в Україні є:

1) злиття суб'єктів господарювання або приєднання одного суб'єкта господарювання до іншого;

2) набуття безпосередньо або через інших осіб контролю за одним або кількома суб'єктами господарювання чи частинами суб'єктів господарювання, зокрема, шляхом:

а) безпосереднього або опосередкованого придбання, набуття у власність іншим способом активів у вигляді цілісного майнового комплексу або структурного підрозділу суб'єкта господарювання, одержання в управління, оренду, лізинг, концесію чи набуття в інший спосіб права користуватися активами у вигляді цілісного майнового комплексу або структурного підрозділу суб'єкта господарювання, в тому числі придбання активів суб'єкта господарювання, що ліквідується;

б) призначення або обрання на посаду керівника, заступника керівника спостережної ради, правління, іншого наглядового чи виконавчого органу суб'єкта господарювання особи, яка вже обіймає одну чи кілька з перелічених посад в інших суб'єктах господарювання, або створення ситуації, при якій понад половину посад членів спостережної ради, правління, інших наглядових чи виконавчих органів двох чи більше суб'єктів господарювання обіймають одні й ті самі особи;

3) створення суб'єкта господарювання двома і більше суб'єктами господарювання, що протягом тривалого періоду самостійно здійснюватиме господарську діяльність, але при цьому таке створення не зумовлює координацію конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання, що створили цей суб'єкт господарювання, або між ними та новоствореним суб'єктом господарювання;

4) безпосереднє або опосередковане придбання, набуття у власність іншим способом чи одержання в управління часток (акцій, паїв), що забезпечує досягнення чи перевищення 25 або 50% голосів у вищому органі управління відповідного суб'єкта господарювання.

Не вважається концентрацією:

– створення суб'єкта господарювання, метою чи внаслідок створення якого здійснюється координація конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання, що створили зазначений суб'єкт господарювання, або між ними та новоствореним суб'єктом господарювання. Такі дії розглядаються як узгоджені дії;

– придбання часток (акцій, паїв) суб'єкта господарювання особою, основним видом діяльності якої є проведення фінансових операцій чи операцій з цінними паперами, якщо це придбання здійснюється з метою їх наступного перепродажу за умови, що зазначена особа не бере участі в голосуванні у вищому органі чи інших органах управління суб'єкта господарювання. У такому випадку наступний перепродаж має бути здійснений протягом одного року з дня придбання часток (акцій, паїв). На клопотання зазначених осіб із обґрунтуванням про неможливість здійснення наступного перепродажу органи Антимонопольного комітету України можуть прийняти рішення про продовження цього строку;

– дії, які здійснюються між суб'єктами господарювання, пов'язаними відносинами контролю, у випадках набуття безпосередньо або через інших осіб контролю або кількома суб'єктами господарювання над одним або кількома суб'єктами господарювання чи частинами суб'єктів господарювання, крім випадків набуття такого контролю без отримання дозволу Антимонопольного комітету України, якщо необхідність отримання такого дозволу передбачена законом;

– набуття контролю над суб'єктом господарювання або його частиною, в тому числі завдяки праву управління та розпорядження його майном арбітражним керуючим, службовою чи посадовою особою органу державної влади.

Отже, як бачимо, необхідність державного контролю за економічною концентрацією спричинена потребою недопущення монополізації товарних ринків та вагомим обмеження конкуренції на всьому ринку чи в значній його частині. Проте в умовах міжнародної конкуренції ідея контролю за економічною концентрацією у межах національної держави втрачає сенс. На сучасному етапі дедалі відчутнішою стає потреба у зближенні правил конкуренції, що забезпечують формування однорідного підприємницького середовища в міжнародному масштабі. Внаслідок усіх цих обставин захист економічної конкуренції постає як одна з визначальних проблем подальшого



соціально-економічного розвитку не тільки окремих держав, а й усього міжнародного співтовариства [15, с. 273]. У цих умовах виникає об'єктивна необхідність підвищення ефективності та зміни політики наднаціональних органів щодо забезпечення міждержавного контролю над обмежувальною діловою практикою підприємств.

У свою чергу проблема наддержавного регулювання конкуренції набуває особливого значення під впливом ряду обставин. По-перше, проведення окремими державами протекціоністської зовнішньоторговельної політики, створення за її допомогою ефективних захисних механізмів підтримання свого товаровиробника через підвищення тарифних і нетарифних обмежень для запобігання викликам глобальної конкуренції. По-друге, тісна взаємодія держав і транснаціонального бізнесу з метою успішного господарювання на глобальних ринках забезпечує для компаній необхідний адміністративний ресурс. По-третє, подальша концентрація капіталу активізує формування великих міжнародних олігополістичних структур та сприяє посиленню їх позицій на світовому ринку. По-четверте, здійснення антиконкурентної практики підприємствами, які функціонують на глобальних ринках, дедалі більше набуває транскордонного виміру, зачіпаючи інтереси багатьох країн і навіть у деяких випадках інтереси світу в цілому.

З метою визначення допустимих меж тієї чи іншої поведінки господарюючого суб'єкта з точки зору її впливу на конкуренцію у світовому масштабі створюються і функціонують спеціальні міжнародні інститути.

Формально умови співробітництва у сфері координації поведінки щодо забезпечення дотримання конкурентного законодавства між антимонопольними органами різних країн закріплено, зокрема, у Рекомендаціях ОЕСР [17]. Ця організація визнає, що антиконкурентні узгоджені дії можуть створювати перешкоди для досягнення економічного зростання, розширення торгівлі, здійснення інших економічних цілей країн-членів. Водночас ефективна реалізація конкурентної політики відіграє

суттєву роль у розвитку світової торгівлі, забезпечуючи активне функціонування національних ринків і стимулюючи зниження та усунення бар'єрів для імпорту. Заборона на угоди незалежних компаній, спрямовані на обмеження конкуренції, стосується насамперед діяльності міжнародних картелів. Міжнародна практика визнає, що найнебезпечнішими є так звані «класичні картелі», тобто антиконкурентні узгоджені дії або зговори, спрямовані на фіксацію цін, договірні тренди, встановлення обмежень на випуск продукції, розподіл ринку за територіальною або збутовою ознаками тощо.

У зв'язку з підписанням угоди про асоціацію з ЄС особливої актуальності набуває досвід реалізації його конкурентної політики. Так, антимонопольне законодавство Європейського Союзу складається з двох рівнів: основою є національні законодавства, а інший рівень – це конкурентне право ЄС [18, с. 167]. Національний рівень передбачає систему державного захисту та конкурентну політику кожного національного ринку з урахуванням тенденцій розвитку конкуренції в різних країнах. Політика ЄС щодо конкуренції базується на статтях Договору про заснування Європейської Спільноти [19]. Ст. 81 цього Договору заборонено як несумісні з внутрішнім ринком угоди між суб'єктами господарювання, рішення об'єднань суб'єктів господарювання та узгоджені практики, що можуть вплинути на торгівлю між державами-членами і метою чи наслідком яких є запобігання, обмеження чи спотворення конкуренції на внутрішньому ринку, зокрема ті, що:

- прямо чи опосередковано встановлюють ціни на купівлю чи продаж, чи будь-які інші торговельні умови;
- обмежують чи контролюють виробництво, ринки, технічний розвиток чи інвестиції;
- розподіляють ринки чи джерела постачання;

– застосовують неоднакові умови в еквівалентних правочинах з іншими торговельними сторонами, створюючи цим невігідні для них умови конкуренції;

– обумовлюють укладання договорів прийняттям додаткових зобов'язань інших сторін, які, за своєю суттю чи згідно з торговельними звичаями, не пов'язані з предметом цих договорів.

Зазначимо, що ці положення мають доволі загальний характер, тому правила їх застосування та процедурні питання регулює вторинне законодавство, а саме регламенти та директиви Європейського економічного співтовариства; акти, рекомендації Європейської Комісії [20].

Усе викладене свідчить про те, що існуючий розвиток вітчизняної металургії не відповідає основним вимогам, які спостерігаються у світовій металургійній галузі. Наслідками такої невідповідності стало щорічне скорочення обсягів виробництва, експорту та внутрішнього споживання вітчизняної металопродукції. Більше того, такі тенденції сприяють зростанню імпорту металопродукції, яка в принципі виробляється в країні.

До основних проблем, які стримують конкурентоспроможний розвиток металургійної галузі України, необхідно віднести не лише технологічне відставання виробничих потужностей від світових зразків, а – що головне – відсутність будь-якого стратегічного бачення держави щодо майбутніх перспектив її існування. Через це виникає об'єктивна необхідність щодо розроблення чіткої, зрозумілої та дієвої державної політики конкурентного розвитку металургійної галузі, яка, на наш погляд, повинна будуватися з урахуванням двох основних напрямів: *розширення внутрішнього ринку та розширення експортних позицій*. Для цього пропонуємо розробити **«Державну програму модернізації та розвитку металургійної галузі України до 2028 року»**.

Зазначимо, що першочерговим завданням державної політики конкурентного розвитку галузі має стати якісно нова взаємодія органів державної влади з керівниками (власниками) металургійних підприємств та

провідними науковими організаціями щодо розроблення комплексної програми розвитку та модернізації кожного окремого гірничо-металургійного підприємства. Ця програма не повинна суперечити вимогам СОТ та Угоди про асоціацію з ЄС і передбачати виведення з експлуатації зайвих виробничих потужностей, вирішення у зв'язку з цим соціальних проблем регіонів. Такого можна досягти завдяки:

- 1) проведенню ефективної галузевої політики, націленої на створення сприятливих умов для концентрації гірничо-металургійних підприємств;
- 2) проведенню масштабної модернізації й оновленню виробництва, випуску продукції з високою доданою вартістю;
- 3) зниженню шкідливих викидів;
- 4) створенню потужних конкурентоспроможних вертикально інтегрованих компаній – національних лідерів у металургійній сфері [21, с. 113].

Тож *метою* Державної програми модернізації та розвитку металургійної галузі України до 2027 року має стати: модернізація виробничих потужностей на основі визначення пріоритетних напрямів структурної перебудови галузі, орієнтованих на виробництво екологічно чистої та конкурентоспроможної металопродукції.

Основними завданнями Державної програми модернізації та розвитку металургійної галузі мають стати такі.

**1. Оптимізація металургійних потужностей** до оптимально прийнятних меж з урахуванням максимально можливого розширення внутрішнього ринку. Реалізація цього завдання має відбуватися насамперед на основі виведення з експлуатації застарілих мартенівських<sup>13</sup> та інших надлишкових потужностей, з урахуванням тенденцій та сучасної структури металургійного виробництва у провідних країнах-виробниках, де зазначені потужності взагалі не використовуються. Натомість пропонується збільшити

---

<sup>13</sup> За даними Світової асоціації сталі (World Steel Association), у 2016 р. в Україні вироблено 24,2 млн т сталі, з яких 5,2 млн т (21,4%) вироблено в мартенах.

виробництво електросталі<sup>14</sup>. Це у свою чергу призведе до збільшення обсягів споживання металобрухту<sup>15</sup>, адже у процесі виготовлення однієї тонни сталі електродуговим способом використовується в першу чергу вторинна сталь (або гаряче брикетоване залізо) – 0,88 т. Тобто, гіпотетично, якщо припустити повне виведення застарілих потужностей і будівництво нових електрометалургійних заводів, вітчизняні металурги додатково щорічно потребуватимуть близько 5 млн т металобрухту<sup>16</sup>. Також це призведе до скорочення обсягів споживання залізорудної сировини (близько 7 млн т/рік). Проте таке скорочення не є критичним для залізорудної галузі, оскільки залізна руда, що видобувається в Україні, може використовуватися як у процесі виробництва електросталі (звичайно в меншій кількості), так і у процесі виробництва сталі киснево-конверторним способом, який в Україні становить близько 72%, або 17,4 млн т сталі за підсумками 2016 р.

У контексті безпосередньої комплексної взаємодії значну частину фінансових витрат на реалізацію цього заходу (в т.ч. заходів щодо соціального захисту та працевлаштування працівників, які вивільняються) може взяти на себе держава. Тут може бути досягнуто компроміс у частині переорієнтації металургійних підприємств на потреби внутрішнього ринку, що відповідно знизить залежність металургійної галузі від зовнішньої кон'юнктури, імпорتنих енергоресурсів, а відтак – створить суттєвий захист

---

<sup>14</sup> Прикладом може слугувати ІНТЕРПАЙП СТАЛЬ – найбільший електрометалургійний завод України зі щорічного виробництва 1,32 млн т круглої сталльної заготовки, побудований за останні півстоліття із загальним обсягом інвестицій 700 млн дол. США. Для безперебійного функціонування заводу було споруджено та уведено в експлуатацію найсучаснішу в країні електричну підстанцію «Пічна» та кабельну лінію потужністю 330 кВт. Економічні й соціальні аспекти експлуатації заводу включають: річний приріст платежів до бюджету і позабюджетних фондів – близько 150 млн грн; скорочення споживання природного газу в області на 60 млн куб. м /рік; скорочення валових викидів шкідливих речовин в атмосферу порівняно з мартенівським виробництвом більше, ніж у 2,5 рази; створення понад 700 нових робочих місць (жоден працівник, який обслуговував мартенівське виробництво, не був звільнений). Незважаючи на те, що собівартість електросталі на 20% вища, ніж виготовлена мартенівським способом, проте електропечі дають можливість виплавляти леговані високоякісні конструкційні сталі, більшість інструментальних сталей і сплави спеціального призначення.

<sup>15</sup> У 2000 р. в Україні компаніями зі збору металобрухту було заготовлено 11 млн т. Проте через жорстку політику державного регулювання значна частина цих підприємств закрилася, що призвело до зниження обсягів заготівлі (3,5 млн т у 2016 р.) і, як наслідок, до зниження обсягів постачання металобрухту вітчизняним виробникам та зменшенням надходжень до бюджету у вигляді податку на прибуток та інших податків та зборів.

<sup>16</sup> За оцінками експертів, в Україні частка металофонду (весь чорний метал на території України: в обладнанні, будівлях, комунікаціях, трубопроводах, транспортних засобах тощо), що відпрацював свій ресурс, становить близько 70% (або майже 400 млн т).

від перманентних світових економічних криз та нівелює їх негативний вплив на економіку країни.

**2. Розробка та реалізація інноваційної моделі розвитку галузі** шляхом створення та впровадження у виробництво принципово нових наукоємних та ефективних технологій, а також ресурсозберігаючих екологічно чистих технологій світового рівня, зокрема:

- переоснащення конверторного виробництва, яке сьогодні є основним у структурі загального виробництва металопродукції, а його потенціал до кінця не вичерпано (з огляду на можливості власного ресурсного забезпечення та вже реалізовані модернізаційні проекти);

- гармонізації окремих технологічних циклів (агломераційного, доменного, сталеплавильного), що стане провідним чинником у забезпеченні додаткових енерго- та ресурсозаощаджувального ефектів;

- прискорення модернізації прокатних потужностей підприємств для суттєвого поліпшення якісних і витратних характеристик продукції;

- удосконалення технологічної структури виробництва шляхом реалізації стратегій спеціалізації на окремих видах якісних сталей та зниження матеріально-енергетичних витрат (брухт, електроенергія) в електроплавильному виробництві;

- освоєння виробництва нових конструкційних і функціональних матеріалів;

- підвищення якості сировини та конкурентоспроможності металургійної продукції;

- упровадження установок вдування пиловугільного палива (ПВП) у доменному виробництві. Це частково допоможе розв'язати одну з основних проблем вітчизняної металургії – високої енерго- та ресурсоемності. Зазначимо, що сьогодні перехід на ПВП-технологію є безальтернативним варіантом для подолання критичної залежності від імпортного газу та скорочення споживання коксу. Крім того, перехід на використання ПВП певною мірою підтримуватиме й розвиток вуглевидобутку.

**3. Розвиток ринків збуту металопродукції.** На наш погляд, пріоритетним ринком збуту вітчизняної металопродукції має стати **внутрішній ринок**. Це пояснюється тим, що в умовах погіршення кон'юнктури та посилення конкуренції на зовнішньому ринку внутрішній ринок є ключовим важелем для стабілізації й розвитку металургійної галузі України. Реалізації цього завдання сприятиме: об'єктивна необхідність масштабного оновлення наявного металофонду країни (понад 70% його потребу заміни; лише на заміну інфраструктурних мереж необхідно близько 250–300 млн т прокату); виконання завдань пріоритетного розвитку машинобудування, сільського господарства, транспортної інфраструктури та житлово-комунального господарства; значний попит на металопродукцію будівельної та енергетичної галузей вітчизняної економіки.

Наступним пріоритетом у напрямі **розвитку ринків збуту** має стати **освоєння на зовнішніх ринках нових продуктивних ніш, з високою доданою вартістю**. Основним завданням має бути: розширення присутності на ринку країн ЄС, насамперед на основі дотримання вимог Кіотського протоколу та Паризької угоди; розширення присутності на ринку країн Північної Америки; розширення присутності на ринку країн СНД. Таке розширення має відбуватися перш за все за рахунок зміни сортаменту й підвищення якості експортованої продукції.

З цією метою необхідно проводити ефективну конкурентну політику, спрямовану на консолідацію вітчизняної металургійної галузі шляхом: концентрації гірничо-металургійної галузі; розвитку регіонального сервісу та пропозицій додаткових послуг; розвитку глобальної присутності, включаючи експансію в перспективні регіони за кордоном для використання глобальних конкурентних переваг [11, с. 40–41].

Для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних металовиробників на внутрішньому та зовнішньому ринках, подолання існуючої тенденції зростання імпорту необхідно здійснити **диверсифікацію виробництва у бік освоєння випуску нових, високотехнологічних видів**

**продукції** (прокат із покриттям, у тому числі холодної прокатки, вироби з легованої сталі, продукти прямого відновлення залізних руд, калібрований прокат, гнуті профілі). Це обумовлено насамперед тим, що у країнах з ринковою економікою процес розширення виробництва відбувається у формі заміщення традиційних видів продукції інноваційними та якіснішими. Останні мають кращі споживчі властивості, вищу ринкову вартість, тому збільшення їх випуску неодмінно спричиняє зростання ефективності виробництва [22, с. 338]. Саме вона, а не додаткові обсяги переробки природних ресурсів, стає основним джерелом збільшення заробітної плати найманих працівників, прибутків власників бізнесу, їх інвестицій у розширення випуску продукції та технологічне оновлення металургійних підприємств.

**4. Удосконалення державної політики щодо розвитку металургійної галузі.** Першочерговим завданням має стати **переорієнтація державної промислової політики у галузі на заходи стратегічного значення.** Реалізація цього напряму Державної програми дасть змогу поступово відійти від домінуючих на сьогодні оперативних-тактичних антикризових заходів, що мають, як правило, короткострокові стабілізаційно-компенсаційні ефекти. Більше того, саме стратегічна орієнтація державної підтримки дасть змогу забезпечити необхідний баланс інтересів держави, металургійної галузі та бізнесу інших галузей.

Нова стратегія розвитку галузі повинна формуватися на пріоритетах концепції неоіндустріалізації національної економіки. В основі цієї концепції лежать: *власні ресурси; нові технології; активний внутрішній попит.* Саме вони є тими вирішальними факторами, які зможуть вивести металургійну галузь на шлях економічного зростання та глобальної конкурентоспроможності.

Металургійна галузь України має стати основою з реалізації нових моделей державної промислової політики. Основний акцент у державній підтримці зміщується у бік формування стимулюючих заходів загальноекономічного характеру й удосконалення інституційного



середовища, що максимізує загальні ефекти і звужує можливості суспільно неефективного «ручного» управління, поєднаного з корупційно-тіньовими схемами.

Зважаючи на безальтернативність інноваційного шляху розвитку металургійної галузі, зусилля держави необхідно зосередити на підтримці інновацій, зокрема, на формуванні умов для тісної й ефективної співпраці освіти та науки з бізнесом на взаємовигідній основі за такими напрямками, як фінансування, інформаційна підтримка, пріоритетне впровадження вітчизняних розробок.

Для ефективної реалізації зазначених заходів доцільно було би забезпечити на державному рівні послідовне здійснення в металургійній галузі державної науково-технічної політики модернізації й розвитку шляхом:

- законодавчого та організаційного забезпечення залучення профільних установ НАН України, МОН України, інших державних інституцій науково-інноваційного сектора до науково-технічної експертизи проектів будівництва і реконструкції галузевих підприємств;

- державної фінансової підтримки наукових досліджень і проектно-конструкторських розробок інноваційних технологій і техніки, зокрема, і через відновлення діяльності інноваційного фонду як фінансового джерела перспективних розробок;

- утворення за участі галузевих підприємств базового полігону для промислових випробувань і впровадження результатів вітчизняних науково-технологічних розробок;

- надання законодавчих гарантій щодо проходження студентами вищих навчальних закладів, насамперед інженерно-технічного профілю, виробничої практики на металургійних підприємствах, у тому числі на робочих місцях з відповідними організаційними, фінансовими і технічними умовами.

Не менш важливим є **поліпшення заходів економічного стимулювання розвитку і міжгалузевої координації**. Зокрема, необхідно удосконалити процедуру одержання суб'єктами господарювання державних

кредитних гарантій, які мають надаватися виключно за умов майнового або іншого забезпечення цих гарантій з боку їх одержувача. Крім того, металургійні підприємства, що бажають одержати державні гарантії під кредит, повинні показати результати комплексної експертизи пропонованого проекту, яку виконано державними установами України, включаючи Національну академію наук України, Міністерство фінансів, Міністерство економічного розвитку і торгівлі та ін. Виробниками устаткування при цьому мають бути винятково українські машинобудівні підприємства.

З метою збалансування економічних інтересів держави і галузевого бізнесу у сфері збереження природно-ресурсної бази, подолання сировинної структури галузевого експорту, формування бюджету доцільно було б **забезпечити доведення ставок плати за видобуток корисних копалин до рівня світових стандартів**, тобто підвищити їх не менше, ніж до 10–15% від вартості ресурсів відповідного складу та якості на світових ринках.

Для стимулювання внутрішнього попиту машинобудівної галузі варто активніше застосовувати можливі митні інструменти для регулювання імпорту машин і обладнання, зменшуючи (або не застосовуючи) ввізне мито лише імпорт техніки, яка не має аналогів в Україні.

У процесі розв'язання поточних проблем взаємодії металургійної галузі з технологічними галузями-суміжниками (вугільна, коксівна, транспорт) необхідно послідовно застосовувати сучасні форми і методи державної координації й управління у сфері економіки на засадах консенсусу зацікавлених сторін.

*5. Фінансове забезпечення.* Основою інвестицій для модернізації металургійної галузі мають стати насамперед акумульовані кошти металургійних підприємств, одержані від реалізації продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Також у процесі фінансування розвитку галузі необхідно чітко визначити межі та можливості державної підтримки, які не суперечать вимогам СОТ та ЄС і можуть бути реалізовані в частині:

– фінансування екологічних програм;

- проведення наукових досліджень;
- навчання персоналу;
- закриття технічно/технологічно застарілих підприємств або потужностей із виробництва металопродукції тощо [23, с. 62].

Важливим чинником у забезпеченні шляхів фінансування модернізації та розвитку металургійної галузі є створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій. За нашими розрахунками, лише на реалізацію заходів з модернізації підприємств металургійної галузі необхідно витратити близько 11,5 млрд дол. США [24, с. 86].

На наш погляд, реалізація зазначених вище стратегічних пріоритетів шляхом використання унікальних потенційних можливостей металургійної галузі України, заснованих на перспективних наукових дослідженнях і розробках, створить передумови для її стійкого довгострокового економічного зростання.

## **РОЗДІЛ 6. СИСТЕМА ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

### **6.1. Міжнародний досвід використання технічних бар'єрів у торгівлі**

При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності завжди існували бар'єри, що негативно впливали на можливість проникнення національних товарів на іноземні ринки. Слід зазначити, що проведення дискримінаційних заходів урядами деяких країн сприяє підвищенню конкурентоспроможності національних виробників. Таким чином спотворюється реальний потенціал конкурентоспроможності фірм та цілих галузей певних країн. Це можна пояснити тим, що певні виробники можуть бути конкурентоспроможними лише за умов здійснення політики протекціонізму, обмежень імпорту на внутрішній ринок. Немало фактів надання субсидій від держави своїм національним виробникам призводить до викривлення ситуації на внутрішньому ринку країни [1, с. 77–92]. Однак при використанні нетарифних торговельних бар'єрів, що застосовуються до імпортованих конкурентоспроможних товарів, спостерігається ефект перетворення їх на неконкурентоспроможні для внутрішнього ринку країн, що вдалися до таких заходів. Оскільки компаніям доводиться конкурувати в нерівних умовах.

У сучасних умовах конкурентна боротьба за ринки сировини та збуту посилюється. Багато суперечностей виникає в процесі їх розподілу та перерозподілу. Це призводить до торгових воєн між державами. У такій ситуації важливого значення набувають стан і рівень конкурентоспроможності національних виробників та держави загалом. У наш час участь держави у розвитку зовнішньоекономічної діяльності набуває дедалі більшого значення. Акцентуючи увагу як на зовнішньоекономічній діяльності, так і на ефективному використанні внутрішніх заходів розвитку економіки, держава може сприяти масштабному проникненню національних товарів на зовнішні ринки та підвищенню національної

конкурентоспроможності [2]. Тому державна підтримка товаровиробників відіграє важливу роль у зниженні витрат та підвищенні конкурентоспроможності як окремих виробників, так і галузей.

Конфлікти у міжнародній торгівлі між державами, що активно підтримували своїх виробників, почалися фактично з розвитком та збільшенням обсягів торгівлі у світі. Останнім часом вони використовуються як інструмент геополітики. Основою конфліктів виступає певна суперечність між порівняно широкими можливостями виробництва окремих товарів деякими країнами та обмеженнями на їхніх внутрішніх ринках. Це пов'язано з обмеженими можливостями платоспроможного попиту на певний вид продукції та обсягами внутрішнього ринку. За таких умов її реалізацію забезпечує експорт продукції. Активна експансія виробників може спричинити посилення конкуренції на світовому ринку. Відповідно, можливі посилення застосування відповідних заходів протидії експансії у формі впровадження нових торгових бар'єрів та розвиток заходів протекціонізму.

В останнє століття у торгових конфліктах застосовуються різні тарифні та нетарифні бар'єри з метою обмеження торгівлі або повної економічної блокади. Удосконалюються засоби експансії товарів та, відповідно, удосконалюються засоби протекціонізму у вигляді технічних стандартів.

Уряди різних країн при захисті національних інтересів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках дедалі більше надають перевагу нетарифним методам, оскільки вони більш політично прийнятні та зручніші для досягнення поставлених цілей. Значно простіше встановити обмеження імпорту певного виду товару за допомогою засобів нетарифного регулювання, ніж обґрунтувати ставку імпортного мита, що дасть змогу зменшити обсяги імпорту до певної величини, і таким чином досягти мети протекціонізму.

Технічні бар'єри у торгівлі (ТБТ) відіграють значну роль в обмеженні доступу на внутрішній ринок іноземних товаровиробників та представляють прихований метод нетарифного регулювання в політиці протекціонізму.

Вони активно використовуються різними державами для побудови перешкод увезення закордонних товарів. Найбільшого розповсюдження серед технічних бар'єрів у торгівлі набули вимоги про дотримання національних стандартів та різних санітарних норм. Важливим також стає дотримання різноманітних норм та вимог пакування, маркування, екологічності товарів.

Потенційно впровадження стандартів надає можливості для полегшення виробництва та обміну товарами. Уряди країн використовують стандарти не тільки для полегшення торгівлі, а й для блокування імпорту. При застосуванні нових технічних вимог до товарів та послуг відбувається певна дискримінація, а іноді блокування іноземних учасників ринку. Часто запроваджені правила є більш жорсткими, ніж це реально необхідно для забезпечення необхідного рівня захисту національного товаровиробника. Тому виникає ситуація, коли такі заходи призводять до збільшення витрат для споживачів на внутрішньому ринку, і це є негативною стороною протекціонізму.

Міжнародні та національні стандарти можуть використовуватися як формальна перешкода для просування товарів. При цьому приведення товарів у відповідність вимогам потребує витрат як на зміну зовнішнього вигляду або структури товару, так і на зміни у технології виробництва, а також на додаткові витрати моніторингу ринків. Перед виробниками постає дилема: виготовляти товар, що відповідає усім вимогам міжнародних стандартів та пристосований до розповсюдження на ринках більшості країн, або створювати товар, що задовольняє вимоги внутрішнього ринку та має необхідні сертифікати для просування на ринку певної країни [3]. При цьому великі міжнародні корпорації мають можливості розробки та виробництва товарів, що відповідають вимогам міжнародних та національних стандартів.

Практично завжди зростання витрат експортера на адаптацію продукції до нових вимог, на проведення додаткових випробувань та сертифікації для виходу на ринок країни-імпортера може перетворювати увезений товар неконкурентоспроможним. У цьому полягає додаткова перевага технічних

бар'єрів перед іншими нетарифними заходами, якщо їх оцінювати з точки зору ефективності імпортозаміщення.

Досвід зарубіжних країн доводить, що чим жорсткіший захід технічного регулювання, тим більше потрібно витрат для його подолання та, отже, тим ефективніший захід з точки зору імпортозаміщення. Таким чином, кожен захід технічного регулювання можна охарактеризувати величиною витрат для його подолання, або адвалорним еквівалентом. Очевидно, що чим вищий адвалорний еквівалент, тим жорсткішим стає використання заходу технічного регулювання, тим складніше його подолати та отримати доступ на зарубіжний ринок.

Дослідження показали, що найбільший адвалорний еквівалент відповідає такому заходу, як маркування. Більш того, з'ясувалося, що його величина значною мірою залежить від виду продукції. Отже, уведення технічних заходів з метою зниження рівня імпортозалежності доцільно базувати в тому числі на аналізі відповідних вартісних еквівалентів для заходів технічного регулювання.

Значимість і сила заходів технічного регулювання з точки зору протекціонізму багато у чому послаблюється зобов'язаннями членів СОТ у рамках Угоди СОТ про ТБТ [4]. Зокрема, необхідність дотримання принципів недискримінації і режиму найбільшого сприяння означає, що заходи технічного регулювання повинні застосовуватися однаковою мірою, незалежно від країни походження товару.

Уведення заходів з метою імпортозаміщення найбільш ефективно тоді, коли вони більшою мірою стосуються увезених товарів, ніж продукції національного виробника, тобто є селективними. Для окремих секторів ринку за певних умов неселективний захід може бути перетворений у селективний. Це можливо у разі, якщо нормування вимог до продукції або процедури оцінки відповідності будуть враховувати технічні, технологічні, кліматичні або географічні фактори, що не суперечить Угоді СОТ про ТБТ [5].

Застосування засобів технічного регулювання можуть мати двоїстий характер. З одного боку, їх використання рівною мірою зачіпає інтереси як національних, так і зарубіжних товаровиробників, підвищуючи безпеку товарів та обмежуючи загрози сталому розвитку. З іншого боку, їх уведення для селективного, виборчого впливу на окремі групи імпортерів може сприяти імпортозаміщенню.

Підвищення результативності вжитих заходів безпосереднім чином залежить від можливості вибору з наявного різноманіття торгових заходів тих, які в умовах конкретного ринку проявляються як найбільш ефективні. Тому вирішення проблеми попереднього визначення безлічі заходів технічного регулювання, що володіють селективним потенціалом, є необхідною умовою для вирішення завдання імпортозаміщення.

Результативність впливу селективних заходів технічного регулювання на збільшення імпортозаміщення залежить від характеру конкуренції: заходи імпортозаміщення дають більший ефект на ринку цінової конкуренції по відношенню до ринку нецінової конкуренції.

У сучасних умовах розвитку міжнародної торгівлі, доцільно звернути увагу на іншу сторону цього питання. Так, понад 95% світової торгівлі піддається впливу як мінімум одного нетарифного регулювання, тому відмова від протекціонізму, усунення зайвих торгових бар'єрів та регуляторне співробітництво можуть розкрити значний потенціал для міжнародної торгівлі та сприяти досягненню цілей сталого розвитку.

Серед численних нетарифних заходів особливе місце займають технічні бар'єри у торгівлі: обов'язкові для дотримання технічні регламенти, добровільні стандарти, а також процедури оцінки відповідності. Ці заходи можуть сприяти вирішенню таких важливих законних цілей, як захист здоров'я і життя людини, тварин і рослин, охорона навколишнього середовища, підвищення ефективності виробництва та спрощення ведення міжнародної торгівлі. Однак ці заходи регулювання можуть також використовуватися для створення зайвих бар'єрів у міжнародній торгівлі.



Причому чим глибша лібералізація торгівлі та нижчі митні збори, тим більше бажання в урядів і торгових асоціацій звернутися до протекціонізму шляхом використання технічних регламентів і стандартів для захисту національної промисловості [6].

Застосування різних вимог до країн стосовно індивідуальних інтегрованих ланцюжків поставок викликає непотрібні та дублюючі дії і витрати. Відносно індивідуального ланцюжка поставок діє кожна з державних вимог, їх мета однакова, проте діють вони незалежно одна від одної.

Тенденція глобалізації ланцюжків створення вартості очевидна в усіх галузях, хоча це і відбувається з різною швидкістю та на різних рівнях еволюції.

У міру інтеграції та консолідації виробництва регулюючі органи не змогли знайти адекватну відповідь на питання, як вони можуть здійснювати свою регуляторну діяльність у співпраці з іншими країнами, щоб регулювати загальні ланцюжки поставок та спільно вироблені продукти.

США і Канада мають найбільш інтегровані економіки у світі, проте, в них надзвичайно незалежні системи регулювання, що призводить до існування широкого ряду непотрібних та дублюючих вимог у різних галузях [3, с. 5–7]. З метою вирішення спільної проблеми країнами було створено Раду із співробітництва у сфері нормативного регулювання. При цьому було визначено, що Рада стане форумом для дискусій, а остаточні рішення завжди будуть прийматися кожною країною окремо, а також що обидві країни збережуть свої системи регулювання та регулюючі органи. Важливого значення у цьому процесі набувають торговельні угоди, якщо до них включити положення про регуляторне співробітництво та проведення дискусій між регулюючими органами. Регуляторне співробітництво є наступним етапом в еволюції усунення непотрібних вимог до торгівлі після тарифів і технічних бар'єрів у торгівлі, а також санітарних та фітосанітарних заходів.

Можливість для співпраці у сфері нормативного регулювання у кожній країні є унікальною та залежить від конкретної ситуації з інтеграцією виробництва та транскордонних відносин, які в більшості випадків пов'язані з конкретною категорією продуктів. Регулюючим органам необхідно розробити стратегію регуляторного співробітництва та вирішити, з ким, з якого питання та в які строки взаємодіяти.

В ідеалі співробітництво у сфері нормативного регулювання потрібно починати після вирішення питань, пов'язаних з тарифами, санітарними та фіто-санітарними заходами і технічними бар'єрами у торгівлі, а також після формування ринків. СОТ займається вирішенням питань, які пов'язані з торгівлею, а регуляторне співробітництво може оптимізувати ефективність торгового потоку з точки зору питань регулювання. Для спрощення процедур торгівлі необхідно усунути непотрібні або дублюючі вимоги та пов'язані з ними витрати.

Розробляючи положення про регуляторне співробітництво у майбутніх торговельних угодах, слід орієнтуватись на оптимізацію існуючої торгівлі, а не на її утруднення. Вирішальними факторами мають стати не права та обов'язки сторін угоди, а їх бажання та можливості. Можливості для регуляторного співробітництва будуть найбільш очевидними в інтегрованих ланцюжках поставок та для глобальних продуктів, що входять на ринки.

Включення співпраці у сфері нормативного регулювання в торгові угоди має надати офіційний характер дискусіям про співпрацю та розробленню планів регулюючими органами. Необхідно залучити до співпраці регулюючі органи зі схожими повноваженнями, а також передбачити, що сторони, які не підписали певну угоду, можуть долучатися до розроблення та виконання робочих планів регуляторного співробітництва залежно від природи можливостей.

Регулюючим органам варто враховувати зобов'язання у галузі торгівлі та інтереси міжнародних торгових партнерів при розробленні норм. У міру розвитку регуляторного співробітництва потрібні будуть більш надійні та

конкретні політичні інструменти, здатні визначити для регулюючих органів подальші кроки.

У сучасних умовах структурних змін у торгівлі багато країн так чи інакше використовують протекціоністські заходи з метою підтримки національного виробника, не звертаючи уваги на проголошені ідеї глобалізації економік і зняття бар'єрів у торгівлі, а також формування єдиних правил світової торгівлі на рівні СОТ. Генеральний директор СОТ на прес-конференції в Женеві ще у 2013 р. відзначив, що відбувається подальший розвиток протекціоністських тенденцій. Цей процес іде повільно, але цілеспрямовано, країни прагнуть підтримувати своїх виробників. Тому важливу роль в арсеналі заходів протекціонізму відіграють заходи технічного регулювання, такі як нормування характеристик продукції в технічних регламентах і стандартах, процедури оцінки відповідності [3, с. 14].

Аналізуючи досвід розвитку використання технічних бар'єрів у торгівлі, можна стверджувати, що в країнах ЄС створена система технічного регулювання, що на сьогодні у світі розглядається як найефективніша модель для міжнародного співробітництва, позаяк визначально створювалася для формування єдиного економічного простору. Результативність європейської системи підтверджено наявністю угод про взаємне визнання результатів оцінки відповідності з такими країнами, як Австралія, Ізраїль, Канада, Нова Зеландія, США, Швейцарія, Японія. Тому було би доцільно розглянути історичну перспективу формування цієї системи.

Історично склалося так, що цілі перших гармонізованих директив країн ЄС зосереджувались на ліквідації бар'єрів та на вільному переміщенні товарів на єдиному ринку. З метою досягнення умов, коли чесні суб'єкти господарської діяльності могли б отримати вигоду за рівних умов та сприяли б ефективному захисту споживачів, професійних користувачів на єдиному конкурентному ринку ЄС, початкові заходи доповнюються комбінованою політикою, спрямованою на забезпечення надходження на ринок лише безпечної та відповідної продукції [7; 8].

У процесі розвитку єдиного ринку ЄС, протягом останніх сорока років європейської інтеграції, розвивались політика та законодавчі методи у сфері вільного руху товарів. При цьому процес сертифікації продукції пов'язаний з глибоким розглядом питань безпеки товарів для споживачів та навколишнього середовища [9].

Можна зазначити, що принципи «Нового підходу» спрямували розвиток європейської системи стандартизації на підтримку гармонізованого законодавства Європейського Союзу. Регламент (ЄС) №1025/2012 разом з відповідним гармонізованим законодавством ЄС визначає роль гармонізованих стандартів та відповідальність європейських організацій зі стандартизації.

Світова організація торгівлі в Угоді про технічні бар'єри в торгівлі сприяє використанню міжнародних стандартів та ухвалила принцип покладання на стандарти в технічних регламентах [4]. У сучасних умовах структурних змін у міжнародній торгівлі система технічного регулювання відіграє важливу роль у сприянні виробництву конкурентоспроможних товарів, захисту навколишнього середовища та збереження ресурсів.

## **6.2. Вітчизняна система технічного регулювання: аналіз стану та перспектив**

В Україні формування нової системи технічного регулювання почалося з часів вступу до СОТ. За зразок було обрано відповідну європейську модель. Ступінь гармонізації українських стандартів становить 67%, у той час, як вимога ЄС – 80% [10]. Однак залишаються проблеми формування механізмів впровадження та оцінки відповідності.

Характерним для системи технічного регулювання в Україні є те, що вона почала формуватися на основі узгоджених з ЄС вимог безпеки щодо таких продуктів, як: низьковольтне обладнання, машини та механізми, прості посудини високого тиску, електромагнітна сумісність, тобто за тими

напрямами, поза якими потенційно конкурентоспроможна продукція з ЄС буде більш легко просуватися на ринок України. Враховуючи нові вимоги до сталого розвитку та якості навколишнього середовища, це будуть насамперед енергозберігаючі технології, сучасні системи електроприводу та теплопостачання, електропобутові пристрої тощо [11; 12].

У 2011 р. почалося реформування інфраструктури системи технічного регулювання, спричинене наміром розділу функцій та повноважень у цій сфері. Тривалий час спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері захисту прав споживачів, стандартизації, метрології, підтвердження відповідності був Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики (Держспоживстандарт), який було трансформовано в Державну службу технічного регулювання. Відповідно до Указу Президента України №270/2011 від 06.04.2011 р. Державну службу технічного регулювання України було ліквідовано, а її функції (крім функцій з реалізації державної політики з питань державного контролю у сфері захисту прав споживачів) покладено на Міністерство економічного розвитку і торгівлі України та Державну ветеринарну та фітосанітарну службу України. Згідно з цим же Указом було створено нова державна структура – Державну інспекцію України з питань захисту прав споживачів (Держспоживінспекція України), яка є спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері державного контролю за дотриманням законодавства про захист прав споживачів. На базі ДП «УкрНДНЦ» створено робочу групу з питань утворення незалежного Національного органу стандартизації. У 2014 р. функції забезпечення формування та реалізації державної політики у сфері технічного регулювання (стандартизації, сертифікації, оцінки (підтвердження) відповідності, акредитації органів з оцінки відповідності, управління якістю), метрології та міжгалузевої координації у цих сферах покладені на департамент технічного регулювання Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [13].

З метою забезпечення відповідності продукції встановленим вимогам, а також недопущення реалізації продукції, що загрожує суспільним інтересам запроваджується ринковий нагляд. У липні 2011 р. набули чинності Закони України «Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції» та «Про загальну безпеку нехарчової продукції». Ці закони є втіленням європейських принципів ринкового нагляду та базуються на основних процедурах і механізмах, що відповідають практиці країн ЄС. Перелік органів ринкового нагляду та сфер їх відповідальності затверджено постановою Кабінету Міністрів України [14].

Станом на початок 2018 р. в Україні прийняті 53 технічні регламенти. Отже, на сьогоднішній день в Україні створено відповідну нормативно-правову базу, яка запроваджує нову систему технічного регулювання, що відповідає ключовим принципам системи технічного регулювання ЄС. Проте її практичне впровадження натикається на певні перешкоди. Так, зокрема, на період до введення в дію технічних регламентів, підтвердження відповідності здійснюється через процедуру обов'язкової сертифікації [10]. Таким чином, законодавчо проголошена добровільність стандартів, фактично не діє, а повільний темп впровадження технічних регламентів не дає можливості повністю відмовитись від обов'язкової сертифікації.

Важливим питанням є також забезпечення прозорості торговельної політики, що передбачає ступінь відкритості та прогнозованості торговельної політики і практики. За інформацією WTO Documents Online, найбільша кількість нотифікацій подається Україною у сферах ТБТ, санітарних та фітосанітарних заходів (СФЗ), що відповідає загальносвітовій практиці. Протягом десяти років частка нотифікацій, які стосувались сфер ТБТ та СФЗ, у загальній кількості нотифікацій становила 79% у середньому у світі та 69% в Україні. Велика кількість принагідних нотифікацій з питань ТБТ та СФЗ свідчить про активний розвиток цієї сфери нетарифних заходів у торгівлі як в Україні, так і загалом у світі [15].

Внесення змін до законодавства пов'язане з тим, що, з одного боку, відбувається гармонізація національних регулювань у сферах ТБТ та СФЗ з міжнародними стандартами, а з іншого – створюється нове законодавство, яке спрямоване на забезпечення захисту життя та здоров'я людей, тварин і рослин, захисту довкілля тощо в умовах швидкого розвитку продуктів та технологій, наприклад, у відповідь на поширення ГМО продукції.

Визначено, що наявність технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС становить суттєву перешкоду для розширення обсягів та покращання структури взаємного товарообігу. Найбільш суттєвими бар'єрами в торгівлі між Україною та ЄС українські експортери вважають процедури забезпечення якості продукції, причому на всіх стадіях виробництва, починаючи від проектування. Питання тестування і сертифікації займають друге за значимістю місце. Третім і четвертим важливими факторами є питання безпеки продукції як для людини, так і для навколишнього середовища. Отже, головним напрямом розширення обсягів товарообігу між Україною та ЄС після запровадження режиму ЗВТ є усунення технічних бар'єрів у торгівлі, зокрема гармонізація систем технічного регулювання [16].

Україна поступово має впроваджувати перелік європейських стандартів (EN) як національних стандартів, зокрема гармонізовані європейські стандарти, добровільне застосування яких вважатиметься таким, що відповідає вимогам законодавства, зазначеним у Додатку III до цієї Угоди. Одночасно Україна має скасовувати конфліктні національні стандарти, зокрема застосування міждержавних стандартів (ГОСТ), розроблених до 1992 р. Графік виконання горизонтальних та галузевих заходів визначений у Додатку III до Угоди про асоціацію [17].

При розгляді питань щодо імплементації законодавства ЄС доцільним є аналіз формування основних положень єдиних товарних ринків у країнах Європи. Слід звернути увагу на пакети нормативно-правових актів у сфері економіки та торгівлі, що є набором директив та регламентів, що

регламентують внутрішній ринок товарів і послуг у країнах ЄС. З метою підвищення ефективності базових секторів та конкурентоспроможності економіки європейських країн було прийнято ряд стратегічних пакетів розвитку різних секторів економіки. Вони слугують основою для формування відповідної стратегії розвитку та співпраці з іншими країнами у сфері торгівлі та галузевого співробітництва.

Наприклад, початком співробітництва між Україною та країнами ЄС в енергетичній сфері можна вважати Меморандум про взаєморозуміння між Україною та ЄС щодо співробітництва у сфері енергетики, що був укладений 1 грудня 2005 р. [18]. Відповідно до цього документу передбачалася реалізація дорожніх карт за такими напрямками: ядерна безпека, інтеграція ринків електроенергії та природного газу, підвищення безпеки енергопостачання і транзиту вуглеводнів, енергоефективність.

Угода про асоціацію між Україною та ЄС передбачає продовження співробітництва у сфері енергетики та енергоефективності. Цей документ слугує основою широкомасштабного наближення вітчизняного законодавства до норм і правил Європейського Союзу [17]. Такий факт свідчить про початок формування якісно нової правової основи для співпраці в енергетичному секторі.

Угода про асоціацію між Україною та ЄС виходить за рамки угод про асоціацію, які уклалися ЄС з країнами Центральної та Східної Європи. Цей документ за обсягом та тематичним охопленням є найбільшим міжнародно-правовим документом за всю історію незалежної України. Він складається з преамбули та семи розділів, містить 486 статей, 44 додатки, три протоколи і для ЄС є найбільшим міжнародним договором укладеним з третьою стороною. Укладання Угоди про асоціацію потенційно можна розглядати як один з етапів євроінтеграції та потенційної можливості укладання договору про вступ до ЄС.

Виконання взятих зобов'язань необхідно розглядати як поступову інтеграцію до країн ЄС та як передумову створення стратегії розвитку



України у широкому сенсі цього поняття. Виникає потреба в розробленні відповідних стратегій розвитку, планів імплементації законодавства та формуванні цілісної системи із впровадження реформ.

Угода про асоціацію передбачає необхідність проведення реформ у різних сферах. Ці питання визначені Розділом IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» та Розділом V «Економічне та галузеве співробітництво». Реалізація положень Розділу V «Економічне та галузеве співробітництво» передбачає поступове регуляторне зближення та гармонізацію законодавства України та ЄС [17]. Цей розділ містить положення щодо розвитку співпраці у 28 сферах. Відповідно прописані положення, де розглянуто цілі, завдання, напрями та форми співпраці. У відповідних статтях розділу є посилання на додатки, що містять перелік та терміни імплементації актів законодавства країн ЄС. Згідно з цією частиною Угоди про асоціацію необхідним є імплементація та впровадження понад 300 директив та регламентів країн Європейського Союзу, а також різних актів *acquis* ЄС. Терміни імплементації актів становлять від 2 до 7 років з моменту набуття чинності. Але більша частина актів законодавства ЄС повинна бути імplementована впродовж 2–5 років.

Кабінет Міністрів України у вересні 2014 р. видав розпорядження «Про імплементацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони», яким передбачено відповідний план заходів [19]. Цей документ передбачає ухвалення нормативно-правових актів відповідно до положень Угоди про асоціацію з урахуванням нових директив та регламентів законодавства ЄС. Кабінет Міністрів України у лютому 2016 р. прийняв розпорядження стосовно плану заходів з імплементації розділу IV «Торгівля і питання пов'язані з торгівлею» на 2016–2019 роки.

З метою наближення законодавства України до вимог ЄС різними гілками влади були розроблені плани впровадження реформ. Так, Верховною Радою України було затверджено Постанову «Про план законодавчого

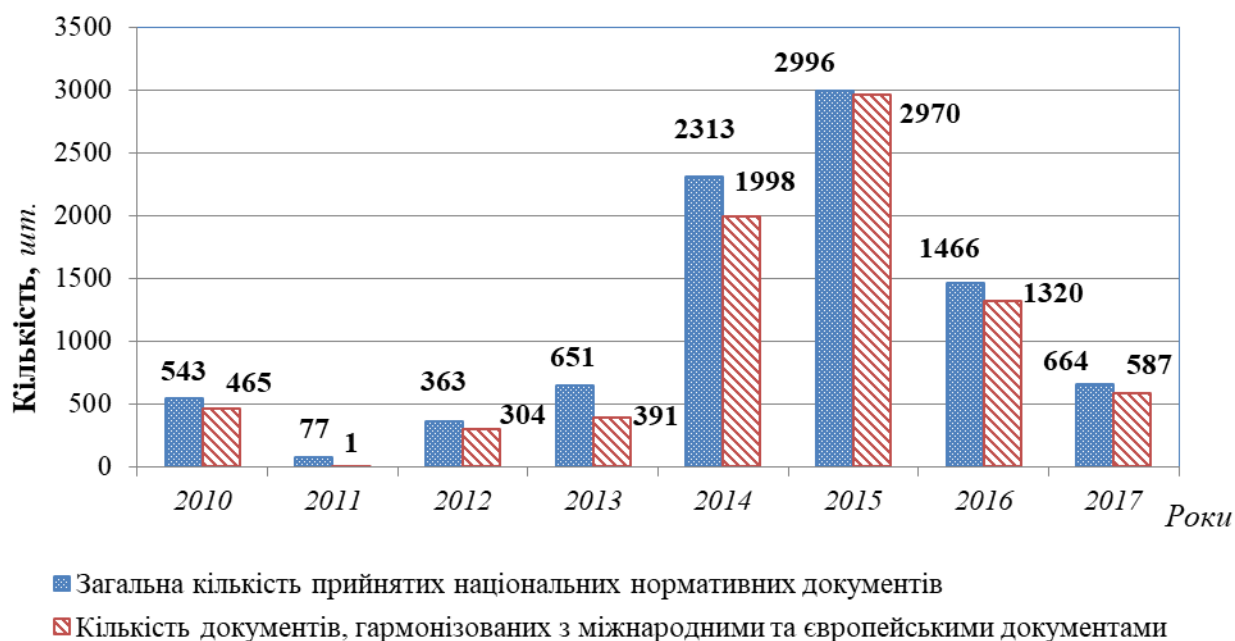
забезпечення реформ в Україні» від 04 червня 2015 р., де визначено реформи для різних галузей економіки. План визначає перелік необхідних законопроектів, їх концептуальні засади з урахуванням міжнародних вимог, відповідальні комітети Верховної Ради України, а також терміни підготовки та ухвалення законопроектів. У розділі IV «Стабілізація макроекономічної ситуації та реформування економіки» цього документу передбачається проведення як міжгалузевих, так і галузевих реформ з урахуванням стратегічних документів.

У сфері технічного регулювання України завершується процес формування базового законодавства. У 2014 р. було ухвалено Закони України «Про метрологію та метрологічну діяльність» та «Про стандартизацію». Третім базовим документом став Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» ухвалений на початку 2015 р. У контексті лібералізації регуляторної політики, визначеної Законом України «Про скорочення кількості дозволів», в Україні запроваджено принцип добровільності застосування стандартів.

Питання застарілих стандартів активно почало вирішувати після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. У 2015 р. скасовано 14475 застарілих ГОСТів. Також з 2014 р. почався активний процес затвердження нових нормативних документів. Упродовж 2014–2016 рр. було затверджено 7817 національних стандартів, з яких 6288 гармонізованих з міжнародними та європейськими, а у 2017 р. – 664 національні стандарти, з яких 587 гармонізованих з міжнародними та європейськими (160 – з міжнародними, 427 – з європейськими) [10].

Станом на IV кв. 2017 р. фонд національних стандартів становить 22636 національних стандартів, з яких 12988 – міжнародні та європейські стандарти, прийняті як національні, що становить 57,4% їх загальної кількості, з них: 7277 – на основі міжнародних стандартів; 5711 – на основі європейських стандартів. Процес прийняття стандартів досить активно пожвавився за останні три роки, проте з 2016 р. темпи прийняття нормативних документів зменшилися (рис.

6.1). Співвідношення національних та гармонізованих стандартів відображено на рис. 6.2.



**Рис. 6.1. Динаміка прийняття стандартів з 2010 р. по 2017 р.**

Джерело: Міністерство економічного розвитку та торгівлі України. URL: <http://me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&tag=TekhnichneReguliuвання>



**Рис. 6.2. Національні нормативні документи України в сфері стандартизації**

Джерело: Міністерство економічного розвитку та торгівлі України. URL: <http://me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&tag=TekhnichneReguliuвання>

Разом із тим на горизонтальному рівні не прийнято низку важливих технічних регламентів, що передбачені Угодою про асоціацію між Україною та ЄС. Особливості формування та розвитку систем технічного регулювання у країнах ЄС та в Україні, оцінка впливу технічних бар'єрів на обсяги та структуру взаємної торгівлі, а також дорожня карта гармонізації систем технічного регулювання наведені у науковій доповіді, підготовленій ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» [20].

Головним напрямом подальших реформ є завершення формування системи інституційного забезпечення та остаточний перехід від механізму обов'язкової сертифікації до оцінки відповідності продукції вимогам технічних регламентів.

Водночас разом із суттєвим прогресом щодо європейської гармонізації системи технічного регулювання, що досягнута насамперед завдяки фінансово-технічній допомозі ЄС, існують проблеми і ризики щодо уповільнення темпів досягнення цільових параметрів розвитку самої системи технічного регулювання, а також невідповідності встановлених пріоритетів новим умовам торгівлі у рамках ЗВТ з ЄС, що у свою чергу може призвести до зростання асиметричних ефектів, які спостерігаються наразі у взаємній торгівлі України та ЄС.

### **6.3. Шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників у контексті розвитку системи технічного регулювання**

З метою підвищення економічної конкурентоспроможності України в умовах глобалізації доцільним є аналіз можливостей розвитку експортного потенціалу та формування нових механізмів впровадження інновацій [21]. Першочерговим кроком підвищення експортного потенціалу може стати вирішення питання підписання Угоди про оцінку відповідності та прийнятності промислової продукції між Україною та ЄС, а також розгляд подальшого визначення переліку продукції.

Для підвищення національної конкурентоспроможності на міжнародних ринках в Україні доцільно розробити та впровадити організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку як високотехнологічних, так і базових галузей економіки на основі досвіду країн ЄС.

*Розширення сфери дії Угоди про оцінку відповідності та прийнятності як чинник зростання експорту промислової продукції*

Тенденції формування структури зовнішньоторговельних відносин України та ЄС, пов'язані з експортом переважно сировинних товарів та імпортом технологічно складної продукції з високою часткою доданої вартості, зберігаються. Упродовж останнього року зі зняттям тарифних бар'єрів з боку ЄС доступ інших видів української продукції на європейський ринок залишається утрудненим через наявність технічних (нетарифних) бар'єрів та повністю несформовану систему технічного регулювання України. Ефективним інструментом усунення технічних бар'єрів у торгівлі України та ЄС повинна стати Угода про оцінку відповідності та прийнятність промислової продукції (Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Goods, АСАА).

Серед причин повільних змін у сфері технічного регулювання в Україні можна виділити такі:

- 1) відсутність системного підходу до внесення змін у законодавство з технічного регулювання;
- 2) слабка поінформованість окремих товаровиробників і галузевих асоціацій щодо правил і процедур системи технічного регулювання ЄС;
- 3) відсутність постійного діалогу зацікавлених інституцій з української сторони з відповідними європейськими та міжнародними інституціями, такими як Європейський комітет зі стандартизації (СЕН), Європейський комітет електротехнічної стандартизації (СЕНЕЛЕС), Європейський інститут зі стандартизації у сфері телекомунікацій (ЕТСИ);
- 4) практика акцентування уваги на рівні безпеки, а не на якості товарів;

- 5) недосконале організаційне та інституційне забезпечення процесу розроблення та гармонізації національних стандартів і технічних регламентів, що уповільнює темпи гармонізації (слабка активність технічних комітетів);
- 6) неузгодженість норм щодо відповідальності за порушення законодавства про технічне регулювання;
- 7) необґрунтовані витрати на акредитацію органів оцінки відповідності;
- 8) відсутність чітких правил і процедур ринкового нагляду.

У міжнародній практиці до технічних бар'єрів у торгівлі відносять як технічні регламенти та стандарти, так і оцінку відповідності. В загальному випадку до процедур оцінки відповідності відносять: реєстрацію товару, тестування, сертифікацію, інспекцію, реалізацію вимог щодо розкриття інформації.

Міжнародна практика свідчить, що технічні бар'єри в торгівлі можуть встановлюватися державою та приватними організаціями, що є незвичним для вітчизняної практики технічного регулювання. Оскільки державні органи європейських країн можуть встановлювати вимоги, то функцією держави є прийняття технічних регламентів. За приватними організаціями залишається право приймати стандарти. Відповідно до Угоди про технічні бар'єри у торгівлі [4], до таких організацій встановлено ряд певних вимог. Згідно з практикою європейських країн, розробляти та приймати стандарти може організація, діяльність якої у цій сфері є загальновизнаною та відповідає вимогам до органів стандартизації. Тому в країнах ЄС стандарти переважно є приватними. Але на практиці – при підписанні міжнародних та регіональних угод – директивам та регламентам приділяється більше уваги, ніж стандартам.

Для ефективної взаємодії України та ЄС у подоланні технічних бар'єрів у торгівлі доцільними є комплексні системні дії за такими напрямками: 1) гармонізація вітчизняного законодавства з європейським; 2) участь вітчизняних організацій у роботі міжнародних та європейських організацій у

сфері метрології, стандартизації, тестування, сертифікації, акредитації та ринкового нагляду.

Економічна доцільність та ефективність заходів щодо приведення української промислової продукції у відповідність з технічними стандартами ЄС є незаперечною.

Оскільки умовами Угоди АСАА передбачено, що торгівля товарами між Україною та ЄС в охоплених цією угодою секторах буде здійснюватися на тих самих умовах, що застосовуються в торгівлі товарами між країнами – членами ЄС, доцільно залучити до неї широке коло товарів українського експорту. Це стимулюватиме модернізацію промислових потужностей, застосування новітніх стандартів, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності промислової продукції.

Окрім зазначеного в Угоді АСАА переліку з 27 сфер, які потребують першочергової гармонізації вітчизняного законодавства з європейським (згідно із зазначеними термінами перехідного періоду), під дію Угоди згодом можуть потрапити й інші сектори промисловості, зокрема ті, що стосуються виробництва хімічної продукції. У майбутньому, за умови наближення українського законодавства до європейського, гармонізації стандартів та створення інфраструктури якості, АСАА *може бути поширена також на такі сфери, як органічні хімічні речовини, добрива, лікарські препарати, косметичні засоби, будівельні матеріали з деревини*. Включення зазначених секторів промислової продукції до Угоди АССА сприятиме підвищенню конкурентоспроможності та розширенню експортної спроможності вітчизняної продукції.

Слід звернути увагу на те, що Угода АСАА стосується як старого, так і нового підходу ЄС у сфері технічного регулювання. А це означає, що в Україні повинна бути створена відповідна інфраструктура.

Реформування вітчизняної системи технічного регулювання розбито на етапи та прийнята відповідна стратегія. Першочерговим завданням було законодавче забезпечення переходу на стандарти та процедури ЄС. З метою

завершення першого етапу реформування системи технічного регулювання Кабінет Міністрів України 13 січня 2016 р. ухвалив фінальний пакет документів. Значну увагу було приділено розробленню та затвердженню плану заходів з оптимізації мережі державних лабораторій та технічним регламентам. У сфері стандартизації основні завдання цього етапу були виконані [10].

Новий етап передбачає підписання Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів, продовження розробки та затвердження технічних регламентів. Реалізація Стратегії розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року є головним завданням цього етапу. З метою реалізації основних завдань наступного етапу доцільно усунути неточності та розбіжності при підготовці відповідного пакета документів для підписання Угоди АСАА за вже визначеними секторами, запровадження відповідного ринкового нагляду. Важливе питання про поінформованість вітчизняних виробників щодо сфери технічного регулювання та можливостей розширення експорту у країни ЄС.

Відповідно до зазначеного варто зауважити, що у сфері технічного регулювання Україна зробила суттєвий крок уперед у горизонтальному нормуванні (рамкові технічні регламенти та інституційне забезпечення), де ініціатива належить державі, у тому числі й за рахунок надання ЄС фінансової технічної допомоги. На вертикальному (галузевому) рівні ініціатива має виходити від підприємців. Проте поки що диверсифікація торгівлі здійснюється переважно за рахунок збільшення обсягів експорту в треті країни замість вкладання коштів у розробку технічних регламентів та інвестицій у якість, оскільки потенціал торгівлі там достатньо великий для існуючих виробничих потужностей України. Крім того, вітчизняні підприємства не мають менеджерів-маркетологів, які були б ознайомлені з практикою правил торгівлі у ЄС, але такий шанс можна реалізувати лише в рамках тісної кооперації між українськими та європейськими асоціаціями товаровиробників, а не між компаніями, які часто є конкурентами.



## **РОЗДІЛ 7. РИНОК ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ УКРАЇНИ В УМОВАХ СТРУКТУРНИХ ЗМІН У СВІТОВІЙ ТОРГІВЛІ**

### **7.1. Державні закупівлі в системі ринкових відносин: теоретичні засади, зміст та інструменти реалізації**

Виконуючи свої функції, держава застосовує різні інструменти здійснення економічної політики – від використання різноманітних активів до встановлення єдиних для всіх правил поведінки на ринку. При цьому пошук оптимальної ролі і функцій держави стосовно регулювання ринкових відносин завжди був і залишається чи не головним питанням економічного розвитку будь-якої країни і завжди актуальною темою наукових і прикладних досліджень [1].

Окрім функції правового регулювання ринкових відносин, що стосується необмеженого кола учасників і спрямоване на скорочення їх транзакційних витрат, держава має виконувати ряд функцій, які пов'язані з реалізацією її конституційної, соціальної і господарської компетенції, що потребують значних матеріальних ресурсів. Як наслідок, спостерігається тенденція істотного зростання державних витрат, частка яких у ВВП індустриальних країн за минуле століття зростає в середньому у 3–5 разів і на кінець 90-х років досягла понад 40% [2, с. 139]. Значну частину таких витрат становлять певні адресні виплати, що забезпечують відповідні державні гарантії соціального захисту і рівня життя громадян (соціальне та медичне страхування, пенсії, субсидії, підтримка цільових груп населення тощо) і свідчать про важливу патерналістську роль держави в економіці. Водночас не менш важливими є значні за обсягом витрати на потреби держави в частині оборони, безпеки і правопорядку країни, утримання органів влади та органів місцевого самоврядування, вирішення важливих публічних функцій і належного надання публічних послуг, здійснення заходів промислової, інноваційної та інвестиційної політики, стимулювання розвитку малого і

середнього підприємництва, впровадження зелених технологій, захисту прав, включаючи право власності, та законних інтересів юридичних і фізичних осіб тощо. Для задоволення таких потреб і їхнього майнового забезпечення у вигляді товарів, робіт чи послуг держава, в особі відповідних суб'єктів публічного права та інших замовників, вступає у господарські, цивільно-правові відносини з суб'єктами господарювання, використовуючи різні договірні механізми, найбільш поширеним з яких є закупівля необхідних для державних потреб товарів, робіт і послуг за державні кошти. При цьому слід зауважити, що на боці замовників можуть виступати й інші особи – суб'єкти приватного права (наприклад, господарські товариства з часткою держави у статутному капіталі) та їх об'єднання, що забезпечують потреби держави або територіальної громади, якщо така діяльність не здійснюється на промисловій чи комерційній основі, за наявності певних ознак таких осіб, встановлених законом, зокрема, у разі наділення їх повноваженнями виконувати певні публічні функції та розпоряджатися через це державними коштами винятково для здійснення таких повноважень.

Закупівлі товарів, робіт та послуг за державні кошти реалізуються в Україні у формі державного **замовлення** та державних (публічних)<sup>17</sup> **закупівель**. Чинне законодавство України не містить чіткого визначення відмінностей цих правових інститутів, проте їх можна ідентифікувати шляхом тлумачення суті відносин у контексті відповідних норм законів та систематизувати таким чином:

– публічні закупівлі переважно є ринковим механізмом, тоді як державне замовлення поєднує ринкові та адміністративні важелі впливу держави на ринок;

– обсяг і номенклатура державного замовлення та перелік державних замовників і навіть виконавців, у т.ч. іноземних, визначаються і затверджуються відповідним рішенням уряду, в той час як обсяг публічних

---

<sup>17</sup> Тут і далі по тексту терміни «державні закупівлі» та «публічні закупівлі» вживаються як рівнозначні.

закупівель визначається замовником на власний розсуд, а постачальники, як правило, – на конкурентних засадах;

– державне замовлення виконується на підставі державного контракту, що має публічно-правовий характер і гарантією виконання якого з боку замовника виступає держава відповідно до спеціального законодавства, тоді як публічні закупівлі здійснюються на підставі цивільно-правового договору на закупівлю, відносини сторін за яким регулюються цивільним і господарським законодавством на засадах рівності прав сторін;

– фінансування державного замовлення здійснюється за рахунок коштів державного бюджету і прирівнених до нього джерел, тоді як публічні закупівлі можуть здійснюватися також за кошти замовників, що віднесені законом до категорії державних коштів.

На сьогодні інститут публічних закупівель існує в Україні паралельно з інститутом державного замовлення, що застосовується для вирішення найважливіших проблем оборонного характеру і безпеки держави; науково-технічного, інноваційного та технологічного розвитку; підготовки фахівців, наукових, науково-педагогічних і робітничих кадрів, підвищення кваліфікації і перепідготовки кадрів. При цьому регулювання відносин щодо державного замовлення є виключним суверенним правом держави і прямо не підпадає під дію жодних із міжнародних угод, в яких бере участь Україна, у тому числі й директив ЄС у сфері держзакупівель.

Слід зауважити, що у багатьох країнах світу теж застосовується державне замовлення (State order) і державні контракти, але вони, як правило, є предметом аукціонів, на яких державні та недержавні підприємства купують право на отримання державного замовлення, що гарантує їм не лише стабільну оплату й пріоритетний доступ до державних ресурсів, а й престиж виконавця.

Світова практика закупівель за державні кошти свідчить, що саме публічні закупівлі є тим інститутом, що не лише істотно впливає на внутрішній ринок, а й виступає сферою відносин, відкритою для конкуренції

постачальників, у тому числі іноземних. Тому є актуальним дослідження відносин у сфері державних (публічних) закупівель, на які в пріоритетному порядку, згідно зі статтею 9 Конституції України та статтею 10 Цивільного кодексу України, поширюються чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, та які, через це, є частиною національного законодавства України. Насамперед маються на увазі Угода про асоціацію з ЄС і визначені нею відповідні директиви ЄС у сфері державних закупівель та Угода про державні закупівлі СОТ.

Процедури здійснення державних закупівель вважаються необхідними, оскільки в державному секторі замовники не можуть діяти як звичайний споживач, який намагається отримати товар або послугу за найнижчою ціною і з найвищою якістю. У державних замовників може бути й інша мотивація, крім якості та ціни, наприклад, зважаючи на інтереси територіальної громади місцевий орган влади може надати перевагу укладанню контракту на закупівлю з місцевим підприємцем, попри більш дешевий та кращий контракт з учасником «іззовні». Тому для виправлення такої поведінки державних замовників необхідні саме правила державних закупівель, встановлені законодавством [3, с. 15].

Нинішнє законодавство у сфері державних закупівель має свою передісторію, що бере початок із ухвалення Закону України «Про закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти» від 22 лютого 2000 р. № 1490-III. З того часу воно постійно еволюціонувало під гаслами посилення прозорості, антикорупційності, ефективного використання державних коштів, сприяння конкуренції між виконавцями договорів тощо. Однак навіть у останній, чинній нині редакції, ухваленій у квітні 2014 р. Закон України «Про публічні закупівлі», що отримав схвальну оцінку ряду міжнародних організацій, не забезпечив помітне зниження рівня корумпованості закупівель, підвищення їх ефективності та рівня конкуренції учасників торгів.

Про роль сфери публічних закупівель в економіці, насамперед з точки зору формування ліквідного попиту на товари, що закуповуються за рахунок державних коштів (попри питання ефективності та повноти задоволення відповідних публічних потреб у цих товарах), свідчать кількісні показники таких закупівель, як в Україні, так і у більшості країн світу, де вони становлять значну частину ВВП. Наприклад, у країнах ОЕСР цей показник становить 10–15%, у країнах, що розвиваються, може досягати 25%, а в перехідних економіках – навіть більше третини ВВП [4, с. 2]. Для України обсяг держзакупівель у 2010–2013 рр. у середньому становив близько 13% ВВП [5], або 178 млрд грн щороку, проте у 2014 р. він скоротився до 78,7 млрд грн, або до 5,0% ВВП, але вже у 2015 р. знову зріс до 112,1 млрд грн. Тенденція істотного зростання цього показника збереглася й на наступні роки. Так, обсяг завершених закупівель (за конкурентними і неконкурентними процедурами), що підпадають під дію Закону України «Про публічні закупівлі», протягом 2016 р. становив 232,1 млрд грн (у звіті Мінекономіки України за 2016 р. [6] – 274,97 млрд грн), а у 2017 р. досяг рекордної позначки у 380,8 млрд грн, при тому що за 2017 р., за даними електронної системи закупівель, було оголошено понад 1 млн закупівель з очікуваною вартістю 777,7 млрд гривень [7, с. 19, 22]. На іноземних постачальників у 2017 р. припадає 0,16% укладених договорів, проти 0,4% у 2016 р., і цей показник ніколи досі не перевищував 0,5%.

Зважаючи на значний обсяг державних коштів, що використовуються на закупівлі, можна стверджувати, що вони є вагомим фактором формування попиту як на внутрішньому, так і (після приєднання України до міжнародних угод про закупівлі) на зовнішньому ринках.

Публічні закупівлі можна розглядати як певну систему дій, процедур, намірів та механізмів, які переслідують мету задоволення публічних потреб у товарах (роботах, послугах) і формуються під дією факторів як *екзогенного* стосовно замовника (законодавство, у т. ч. міжнародні угоди, кон'юнктура ринку, процедури оскарження рішень замовників та перегляду результатів торгів,

заходи відповідальності замовника та учасників торгів, включаючи переможця, за виконання своїх зобов'язань у зв'язку з участю в торгах і за виконання контракту), так і *ендогенного* (визначення предмета закупівлі, складу, повноважень і правил роботи конкурсних комісій замовника, можливих обсягів фінансування, критеріїв та правил торгів, умов допуску до торгів та формування пропозицій, правил проведення торгів, відкритості прийнятих замовником рішень, і, безумовно, ризиків схильності замовника до корупційних діянь, шахрайства та зловживань з метою використання державних коштів у власних інтересах) характеру.

Практика проведення публічних закупівель в Україні за останній час, особливо із започаткуванням системи електронних закупівель згідно з новим законодавством<sup>18</sup>, у якому знайшли відображення тенденції лібералізації та відкритості ринку закупівель, зважаючи на міжнародні угоди України, дає підстави стверджувати про посилення ролі ендогенних факторів, які досить часто використовуються посадовими особами замовників в інтересах власного збагачення, зокрема шляхом змови з неявно афілійованими учасниками торгів, удаваної конкуренції та інших корупційних діянь.

Про це свідчать, зокрема, дані звіту Рахункової палати України, де зазначено, що у 2015–2016 рр. система публічних закупівель була неефективною, тобто такою, що не забезпечує конкурентності на ринках товарів, робіт і послуг та не сприяє законності, ефективності використання державних коштів [8, с. 122]. При цьому акцентується увага на тому, що запровадження у 2016 р. електронної системи закупівель не стало вирішальним чинником у запобіганні незаконному та неефективному використанню державних коштів.

Погоджуючись із таким висновком, слід зауважити, що електронна система є лише інструментом прозорого та відкритого супроводу закупівель під час проведення замовниками тендерних процедур. Проте вона об'єктивно

---

<sup>18</sup> Закон України «Про публічні закупівлі» з 1 квітня 2016 р. поширюється на закупівлі центральних органів виконавчої влади та замовників, які здійснюють діяльність в окремих сферах господарювання; з 6 травня 2016 р. – на закупівлі місцевих державних адміністрацій, органів місцевого самоврядування та військово-цивільних адміністрацій Донецької області; з 1 серпня 2016 р. – на закупівлі всіма замовниками.

не в змозі запобігти укладенню фіктивних договорів на закупівлі при зовнішній видимості дотримання сторонами закону, зокрема не може запобігти укладанню договорів із пов'язаними та/або фіктивними фірмами-виконавцями, внесенню на формально законних підставах змін до договорів тощо<sup>19</sup>.

Лише частково такі порушення, за умови їх виявлення й оскарження учасниками торгів, «виловлюються» Антимонопольним комітетом України (АМК), який досі залишається органом оскарження у сфері публічних закупівель, хоча Угодою про асоціацію передбачено, що це має бути окремий спеціальний орган, який би опікувався виключно спорами у цій сфері. Відповідно до статті 8 Закону України «Про публічні закупівлі» ці функції АМК здійснює через повноваження Постійно діючої адміністративної колегії АМК (далі – Колегія) з розгляду скарг про порушення замовниками законодавства, зокрема порядку проведення процедур закупівель. При цьому повноваження Колегії стосуються не більше як видання розпоряджень щодо зобов'язання замовника: внести зміни до тендерної документації; скасувати рішення про недопущення учасника до торгів чи відхилення його пропозиції; скасувати рішення про визначення переможця торгів; відмінити процедуру закупівлі.

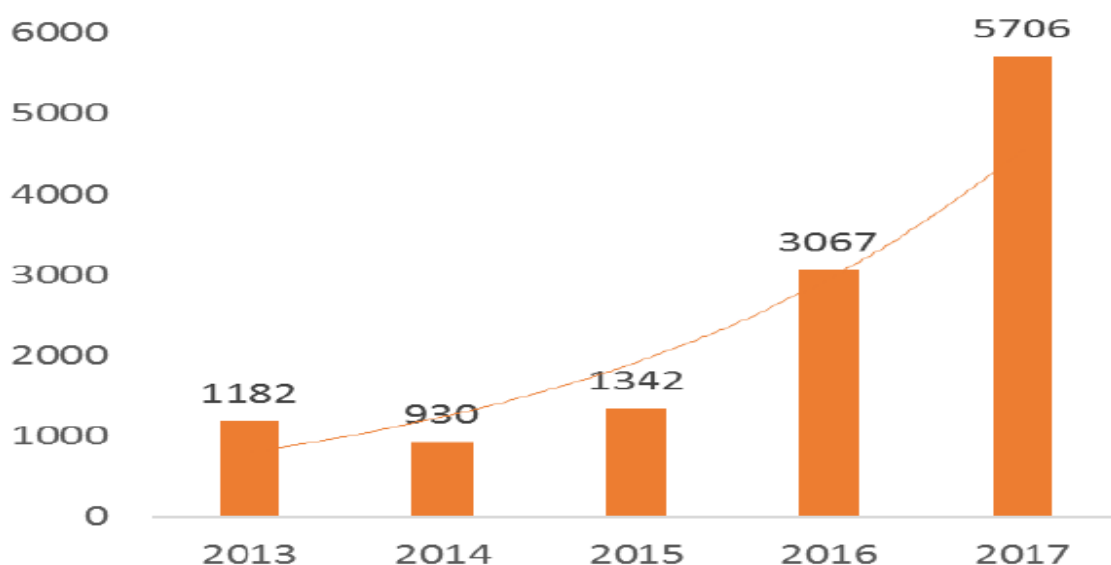
При цьому Колегія не має повноважень і реальних можливостей встановлювати факт підробки документів; визначати переможця торгів; зобов'язувати замовника укласти контракт на закупівлю; встановлювати вимоги до предмета чи умов закупівлі у тендерній документації, включаючи очікувану вартість закупівлі; перевіряти весь процес закупівлі – від планування закупівлі до виконання контракту; встановлювати факт антиконкурентних дій учасників закупівлі або факт домовленостей між учасником та замовником.

---

<sup>19</sup> Щоденно на сайті «Наші гроші» публікується інформація про такі договори на закупівлю, які формально відповідають закону, а фактично є угодами, що мають на меті, крім, як правило, отримання замовником закупаюваного товару, також і отримання так званих «відкатів» у будь-якій формі. URL: <http://nashigroshi.org/>

Про динаміку порушень у сфері публічних закупівель<sup>20</sup> свідчать дані АМК (рис. 7.1).

Як слідує з наведеної діаграми, 2017 р. був рекордним за кількістю скарг у сфері державних закупівель, що розглядалися Колегією: порівняно з 2014 р. кількість скарг у розрахунку на рік зросла більш як у 6 разів. Протягом 2017 р. у середньому Колегія щодня розглядала по 23 скарги, більшість з яких стосувалися медичного обладнання, нафтопродуктів та будівельних робіт, при цьому 50% усіх розглянутих скарг були задоволені.



**Рис. 7.1. Статистика надходження до АМК України скарг з питань публічних закупівель**

Джерело: Звіт АМКУ за 2017 рік [9, с.256]. URL:

<http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=140483&schema=main>

За результатами розгляду скарг АМК виділяє такі типові помилки замовників, що призвели до задоволення скарг [9, с. 258]: 1) дискримінаційні вимоги у тендерній документації; 2) дискримінація щодо учасників, вибірковий підхід до відхилення їхніх пропозицій та/або допуску до торгів, причому навіть щодо тих учасників, які допустили однакові порушення умов торгів; 3) допущення до торгів або визначення переможцем учасника,

<sup>20</sup> Слід зазначити, що завдяки електронній системі ProZorro і відкритості інформації про процес закупівель учасники закупівель отримали значно розширені можливості для оскарження рішень замовників, що, тим не менше, не сприяло скороченню числа зловживань останніх із державними коштами.



пропозиція якого не відповідає умовам тендерної документації; 4) невідповідність підстави відхилення пропозиції умовам тендерної документації; 5) відхилення пропозиції учасника на підставі невідповідності пропозиції технічним вимогам та кваліфікаційним критеріям після проведення торгів; 6) відміна замовником торгів навіть тоді, коли в них брали участь кілька учасників, і Колегія зобов'язала його лише скасувати рішення про визначення переможця, що дає замовникові право (але не зобов'язує його) розглянути й оцінити пропозицію наступного учасника. Загалом АМК розглядає, як правило, такі звернення, що оскаржують дії замовників чи учасників закупівель, які не мають ознак кримінальних чи адміністративних правопорушень.

Водночас розслідування справ про антиконкурентні змови між замовниками і учасниками під час проведення закупівель мають характер оперативно-розшукової діяльності, що вимагає – і АМК вимушений до цього вдаватися – звертатися по допомогу до правоохоронних органів – Генеральної прокуратури, НАБУ, СБУ, Національної поліції. Як правило, такі справи підпадають під дію Закону України «Про захист економічної конкуренції» щодо адміністративної відповідальності за антиконкурентні узгоджені дії, які стосуються спотворення результатів торгів на закупівлю і закінчуються, у разі виявлення порушень закону, накладенням адміністративних стягнень (штрафів) на учасників торгів – юридичних осіб (а не їхніх керівників) або фізичних осіб-підприємців.

Практика багатьох країн підтверджує, що визначальною умовою ефективного використання державних коштів є забезпечення реальної конкуренції під час здійснення закупівель шляхом застосування передбачених законом конкурентних процедур. Нині в Україні склалася думка, яка в основному побутує серед представників влади та авторів електронної системи закупівель «ProZorro», що ця система нарешті забезпечила прозорість закупівель, конкурентні умови участі в торгах і значну економію державних коштів, що зумовило істотне зменшення

корупції при закупівлях. Проте результати проведених досліджень і аналіз статистики у сфері закупівель дають, на нашу думку, підстави висунути гіпотезу про те, що запроваджений в Україні інститут забезпечення прозорості публічних закупівель має ознаки інституційної пастки [10], внаслідок чого не може ефективно протидіяти корупції. Він створює лише ілюзію такої протидії, оскільки прозорість процедури закупівлі, що дає змогу виявити зловживання у цій сфері, не зумовлює жодних наслідків відповідальності учасників корупційних діянь. Залишається поза увагою – віддане на розсуд (дискрецію) замовників – головне призначення закупівлі – її мета та наслідки для суспільства в частині належного виконання замовником його публічних функцій, насамперед щодо обґрунтованості потреби у предметі закупівлі, змісту умов тендерів і правил визначення переможців, контролю за виконанням контрактів і відповідальності за допущені зловживання. Саме в такому «урізаному» вигляді інститут прозорості неспроможний запобігати корупції, більше того, він надалі зберігатиме самопідтримуючий статус, оскільки задовольняє інтереси замовників. До речі, такі інтереси замовників полягають, зокрема, у формуванні та підтриманні суспільної думки про інститут прозорості як панацеї від корупційних обмудок у сфері публічних закупівель, відволікаючи цим увагу від того, що залишаються безкарними виявлені *завдяки прозорості* масові випадки розкрадання державних коштів. Останнє можна вважати парадоксом, характерним саме для України (до речі, як і горезвісна боротьба з корупцією у владі) – прозорість для прозорості як психологічний засіб керування суспільною думкою за принципом «якщо прозоро – то під контролем». Тому факти відвертого розкрадання мільярдних сум державних коштів під час закупівель з особливим цинізмом (наприклад, на тлі популістського підвищення на кілька гривень нелюдської за жалюгідним рівнем пенсії, бо в державі бракує коштів) вільно висвітлюються в засобах масової інформації, що відіграє роль «дзеркала всенародного обурення» і не має реальних наслідків, оскільки не зумовлює

невідворотне покарання казнокрадів, як це має місце в цивілізованих країнах. Більше того, оприлюднення таких фактів корупції та крадіжок державних коштів при закупівлях надає їм ознак відкритих і неприхованих діянь, за які кримінальне покарання не передбачено, тож «де юре» вони не можуть вважатися злочинами, що певною мірою їх *легітимізує*. У підсумку така політика матиме небезпечні соціальні наслідки, бо формує менталітет пересічного замовника як «злодія в законі», – адже його дії відкриті для публічного контролю, фактично мають наслідком привласнення державних коштів, але законом не відносяться до злочинних. Таким чином інститут прозорості в нинішній «українській версії» є неефективним (саме прозорість у її дійсному сенсі дає іншим державам можливість не лише виявляти зловживання із державними коштами, але й, – що є головним, – викорінювати їх жорсткими заходами, такими, наприклад, як цивільна конфіскація і кримінальне переслідування, про які йдеться далі) й очікувати на набуття ним ролі активного фактора попередження корупції у сфері закупівель не варто, допоки це завдання не стане реальною, а не «показушною», державною справою.

Крім викладених аргументів, певним підтвердженням наявності згаданої інституційної пастки є також те, що органи влади постійно акцентують увагу громадськості на так званому показнику «економія державних коштів», що обчислюється, порівняно з оголошеними замовниками ціновими запитами (які часто зумисне завищують саме з метою «красивого» показника економії), або на нещодавно запровадженому моніторингу закупівель на основі автоматичних індикаторів ризиків, який, завдяки прозорості торгів, напевне, дозволить виявляти окремі порушення, але ці виявлені факти не матимуть реальних позитивних для суспільства наслідків без запровадження адекватних засобів юридичної відповідальності не лише замовників як юридичних осіб (що нині передбачена чинним законодавством у виді штрафів), а, насамперед, посадових осіб замовників, учасників і членів тендерних комітетів за порушення законодавства на будь-

якому з елементів (етапів) системи закупівель. Таким чином, урегульовані законом заходи відповідальності є необхідною структурною ланкою інституту прозорості<sup>21</sup>, без якої він не може здійснювати функцію запобіжника корупції під час закупівель.

Як один із можливих шляхів подолання такої пастки пропонується розглядати публічні закупівлі як цілісну систему відносин, що ґрунтується на категорії «життєвого циклу предмета закупівлі» (ЖЦЗ) та формується під контролем інститутів громадянського суспільства на засадах сучасних методів управління проектами, де прозорість закупівель буде лише *одним із ряду обов'язкових* елементів. При цьому ЖЦЗ тлумачиться і пропонується до застосування у регуляторній діяльності держави як період – починаючи з ідентифікації тієї чи іншої функції замовника, – що відповідає його публічному статусу і спрямована на реалізацію відповідних, делегованих йому державою, повноважень та, з огляду на які, визначатиметься потреба у предметі й сам предмет закупівлі, та закінчуючи фактом повного виконання договору на закупівлю чи остаточного врегулювання всіх відносин сторін такого договору в разі спору.

Обґрунтовуючи таке системне бачення закупівель, слід зазначити, що згідно із традицією, що веде свій початок із часів античності, систему як цілісне явище варто розуміти двояко: цілісне як щось єдине, і цілісне як сукупність частин. Яким чином сукупність частин стане цілісним явищем (системою), залежить від упорядкування цих частин (елементів) за певними правилами, у певному порядку та їх взаємовідносинах, тобто за певним способом побудови системи й особливостями зв'язків між елементами, що називаються структурою [11, с. 85]. При цьому важливо те, що відносини щодо закупівлі за своїм змістом мають ознаки колективної поведінки групи осіб, але з тією особливістю, що деякі особи цієї групи (замовник і афілійовані будь-яким чином з ним особи – учасники закупівель) за певних

---

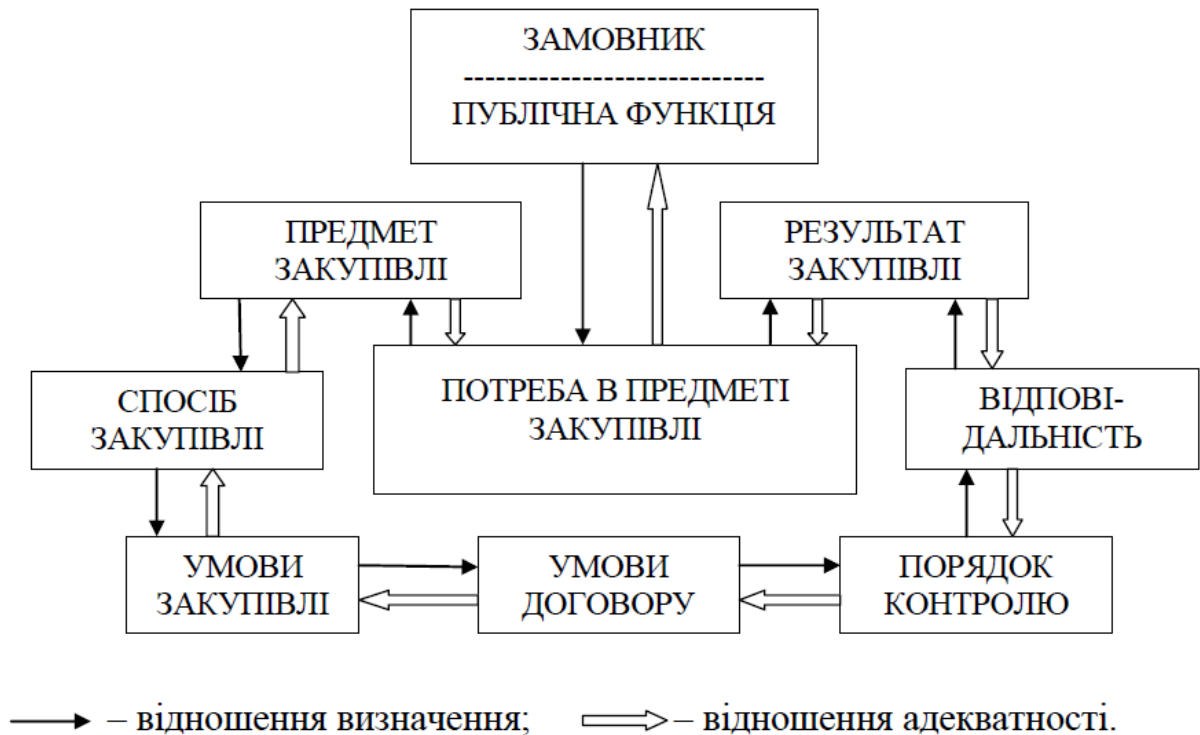
<sup>21</sup> Інститути як певні правила, поведінка тощо, які застосовуються на постійній основі, мають власну структуру, що є визначальним фактором дієвості інституту.

умов, сприятливих для досягнення особистої вигоди, перестають діяти незалежно, вступаючи в певну узгоджену сферу відносин. У підсумку їхні інтереси зосереджуються, як правило, в межах таких елементів згаданої системи відносин у сфері публічних закупівель, як «підготовка запиту і подання пропозиції» та «визначення переможця й укладання договору». За таких умов увага зазвичай не приділяється ані визначенню потреби в предметі закупівлі та вибору ефективного механізму торгів, ані контролю за належним виконанням договору і діями виконавця, у т.ч. за цільовим витрачанням державних коштів.

Таким чином, на нашу думку, лише концепт ЖЦЗ може поєднати весь ланцюжок дій усіх суб'єктів, причетних до процесу задоволення обґрунтованої потреби замовника в предметі закупівлі, у форматі цілісної відкритої системи (що може бути відображена або опроектована у вигляді певного проекту на закупівлю), до того ж поєднати не в простому відношенні на кшталт: з А слідує Б ( $A \rightarrow B$ ), а на основі запропонованого нами принципу взаємної адекватності елементів такої системи на всіх етапах ЖЦЗ, який є, по суті, структуроутворюючим принципом, що визначає закономірності формування і розвитку системи закупівель в її архітектонічному відображенні [12], консолідує закупівлі як логічно взаємопов'язану систему організаційних дій.

Водночас структура такої системи має формуватися на основі регуляторних правил встановлення взаємовідносин між елементами системи та визначення їх змісту, що відповідають «відношенню визначення» та «відношенню адекватності», тобто структура складається під впливом екзогенних факторів. Так, визначена потреба в закупівлі має бути адекватною (відповідати) публічній функції замовника, предмет закупівлі, у свою чергу, – потребі в закупівлі, спосіб (процедура) закупівлі – предмету, умови закупівлі – способу (процедурі) закупівлі, умови договору – умовам закупівлі, порядок контролю – умовам договору, відповідальність за

виконання договору – порядку контролю і, насамкінець, результат закупівлі – умовам відповідальності та потребі у предметі закупівлі (рис. 7.2).



**Рис. 7.2. Система публічних закупівель, що побудована на основі принципу адекватності**

Джерело: розроблено автором.

Якщо позначити множину *можливих* виборів (дій) замовника у межах будь-якого елемента (ланки) такої системи через  $W$ , а множину його виборів (дій) у цьому ж елементі системи, *допустимих* з урахуванням принципу адекватності, через  $V$ , то ці множини перебуватимуть у співвідношенні  $W \square V$ , а процес вибору замовником оптимальних дій ( $P$ ) із множини  $V$  можна проілюструвати функцією ( $F$ ) у виді  $P = F(V, Q_i)$ , де  $Q_i$  – сукупність  $n$  критеріїв

( $i = \overline{1, n}$ ) оцінки відповідності вибраних допустимих дій на основі принципу адекватності. Такі критерії та порядок їх застосування можуть бути визначені підзаконним актом уряду, а повноваження на це він має отримати на підставі

закону шляхом внесення відповідної норми до Закону України «Про публічні закупівлі».

Завершальною ланкою системного підходу до закупівель стає міра відповідності результату (фактично отриманого предмету) закупівлі потребі у предметі закупівлі, що може бути ідентифікована у виді певного інтегрального показника (з урахуванням якісних, споживчих, експлуатаційних чи інших властивостей предмета закупівлі). Цей показник певною мірою відобразить синергетичний ефект від реалізації відносин закупівлі у форматі такої відкритої системи, що оцінюватиметься з точки зору саме державних, тобто суспільних (якщо держава дійсно переслідує суспільні, а не олігархічно-кланові) інтересів.

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що публічні закупівлі в Україні, незважаючи на відомі реформи законодавства і запровадження системи електронних торгів, залишаються в зоні корупційного ризику<sup>22</sup>, не забезпечують ефективне використання державних коштів саме з точки зору призначення закупівель – задоволення публічної потреби замовника, що визначається виключно необхідністю належного виконання ним власних чи делегованих йому повноважень на здійснення функцій держави чи місцевих громад в інтересах суспільства та громадян.

Відомо, що добробут суспільства фактично знижується внаслідок того, що, наприклад, замовники витрачають державні кошти на неефективні (в сенсі задоволення обґрунтованої потреби замовника, що відповідає його публічним функціям) закупівлі та/або незаконно привласнюють значну частину цих коштів. Така публічна поведінка замовників призводить до негативних екстерналій на суспільство в цілому, породжуючи, крім макроекономічних, гострі політичні та соціальні проблеми, перетворюючи інститут задоволення потреб держави та місцевих громад в інститут

---

<sup>22</sup> Як заявив нещодавно голова НАБУ А. Ситник, «масштаб корупції на українських державних підприємствах «не описати жодними словами» і він є основним джерелом політичної корупції – фінансування фракцій і партій парламенту, які лобіюють свої інтереси». Він також підкреслив, що це призводить до ухвалення законів, які не дають чесному бізнесу змогу конкурувати. Див: Глава НАБУ: Масштаб корупції на госпредприємствах «не описать словами». URL: <https://focus.ua/country/390171/>

задоволення інтересів олігархічно-кланових груп. Звернувшись до ідей класичної праці Р. Коуза «Проблема соціальних витрат» [13], можна сформулювати, на жаль, актуальну для України тезу про те, що нині держава не здійснює свою конституційну функцію захисту прав людини, зокрема права власності, оскільки «право власності кожного включає також право на відсутність крадіїв публічних коштів при закупівлях у країні, де він проживає».

## **7.2. Регулювання відносин у сфері державних закупівель в Україні відповідно до чинних міжнародних угод**

Проведені за останні кілька років заходи щодо вдосконалення законодавства України у сфері публічних закупівель пов'язані переважно з імплементацією норм міжнародних угод, до яких приєдналася Україна, зокрема Угоди про асоціацію з ЄС та Угоди про державні закупівлі СОТ (GPA). Починаючи з 1 січня 2016 р. тимчасово застосовується Розділ IV Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в частині поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВ ЗВТ). Одночасно завершив свою дію режим автономних торговельних преференцій ЄС для України, започаткований 3 квітня 2014 р., у рамках якого в односторонньому порядку українському експорту надавався доступ до ринку ЄС на умовах ПВ ЗВТ. Крім того, з 1 вересня 2017 р. Угода про асоціацію між Україною та ЄС набрала чинності в повному обсязі.

Однією із засад формування європейського законодавства у сфері публічних закупівель є створення умов для реальної конкуренції постачальників, завдяки чому досягатиметься краща якість за найнижчою ціною, і таким чином буде забезпечена ефективність у державному секторі. При цьому в директивах ЄС робиться наголос на те, що через фіскальні обмеження в багатьох країнах дедалі важливішим фактором стає ефективність органів влади в наданні суспільних послуг населенню. Тому використання належних правил закупівель вбачається гарантією того, що буде досягнуто фінансового контролю за



використанням державних коштів, а застосування прозорих і конкурентних процедур визначення переможця стане запорукою попередження корупції, шахрайства та зловживання службовим становищем представників замовника. При цьому стрижневою ідеєю директив, як і інших міжнародних актів, що регулюють відносини у сфері державних закупівель (наприклад, GPA, Типового закону ЮНСІТРАЛ про держзакупівлі тощо), є аксіома: замовник зацікавлений у економному використанні державних коштів та ефективній протидії корупції і шахрайству на всіх етапах проведення торгів – від їх оголошення до визначення переможця і належного виконання контракту.

Проте, як не прикро, практика державних закупівель в Україні свідчить про протилежне: а саме: аксіомою є переважне і повсюдне прагнення посадових осіб замовника та їх афілійованих осіб до використання механізму закупівель (як правило з формальним дотриманням чи з незначними порушеннями закону<sup>23</sup>) для реалізації перш за все власного, а не суспільного інтересу. За час існування в Україні інституту державних закупівель ця практика набула ознак звичаю і стала самостійним неформальним інститутом, що потребує окремого дослідження. Маються на увазі діяння, що зводять нанівець формально дотриманий замовником принцип конкуренції і відкритості, зокрема: удавана конкуренція та узгоджені дії учасників, шахрайство з пропозиціями учасників та умовами торгів, участь у торгах фіктивних фірм, у т.ч. офшорів, завищення ціни лоту або контракту, закупівля предмету неналежної якості чи взагалі неактуального для замовника, відсутність контролю за використанням коштів і виконанням контракту, наслідки конфлікту інтересів тощо.

З огляду на викладене та беручи до уваги масив норм міжнародного права у сфері публічних закупівель, які поки що не імplementовані у вітчизняне законодавство, та зважаючи на допустиму свободу дій національного законодавця в межах таких міжнародних актів, можна

---

<sup>23</sup> Триваюча практика посадових осіб замовників у царині корупційної складової держзакупівель відкрито стимулюється вкрай ліберальними і неадекватними засобами правового контролю та примусу, які обмежуються, як правило, визнанням торгів чи договору недійсними або притягненням замовників (юридичних осіб, а не їх посадових осіб, які безпосередньо вчиняють корупційні діяння) лише до адміністративної відповідальності.

визначити деякі напрями вдосконалення регуляторної політики держави щодо державних закупівель.

Базовим елементом, що визначає всю систему закупівель, є визначення потреби в предметі закупівлі. У наукових працях та аналітичних дослідженнях ринку питання визначення предметів закупівель і обґрунтованого планування їх закупівлі досі не знайшли свого належного відображення.

Питання державних закупівель, що висвітлюються у наукових публікаціях, традиційно обмежуються колом тих, що стосуються організації і проведення тендерів, визначення переможця торгів і можливостей оскарження їх результатів, тобто колом проблем конкурентної складової закупівель. У роботах окремих вітчизняних вчених В.В. Смиричинського [14], Н.Б. Ткаченко [15], О.П. Шатковського, М.В. Романіва, І.О. Школьник питання визначення предмету закупівель певною мірою окреслене, але виключно у формально-постановочному аспекті, без належного наукового та методичного розвитку.

Варто звернути увагу і на роботи ряду іноземних вчених, де знайшли висвітлення окремі аспекти проблеми визначення предмета закупівлі. Так, М.В. Нестерович та В.І. Смирнов зазначають, що «саме по собі визначення предмета закупівлі далеко не завжди є простим питанням, особливо у тих випадках, коли потреби замовника можна задовольнити різними способами» [16, с. 47]. Але цю тезу вони надалі звужують до необхідності поглибленого кон'юнктурного дослідження ринку, щоби всебічно з'ясувати різні способи задоволення потреби у закупівлі, що, безумовно, за певних умов може навіть викликати заміну одного потенційного предмета закупівлі на інший. Проте визначення власне потреби у тому чи іншому предметі закупівлі, стосовно якого провадитиметься дослідження ринку, залишається поза їхньою увагою.

Одна із найбільш відомих у сфері закупівель праць Н. Димитрі, Г. Піга і Дж. Спаньоло [17], або посібник Л. Гарольда [18], теж присвячені лише детальному науковому обґрунтуванню теорії та висвітленню практики

застосування різних процедур закупівлі, стратегії торгів, попередження змови і корупції під час закупівель. Аналогічного змісту інші публікації, у тому числі й матеріали науково-практичних конференцій та семінарів [наприклад, 19, 20, 21], у яких висвітлюються лише питання завчасного складання й оприлюднення річного плану закупівель, проте зовсім не обговорюються проблеми визначення потреби у предметах закупівлі, яка була би підставою для формування переліку товарів, робіт, послуг відповідної якості та споживчих властивостей у складі таких планів.

Таким чином, більшість публікацій вітчизняних і зарубіжних вчених відображають результати досліджень, які як у теоретичному, так і у прикладному аспекті зосереджені переважно на процедурах торгів і процесі виконання контрактів, не зауважуючи проблему визначення предмета закупівель.

Це може частково пояснюватися тим, що зазначена проблема не є актуальною для розвинених країн, оскільки там діють чітко прописані правила для замовників щодо підстав витрачання коштів на закупівлі, а потенційно можливі спроби окремих замовників отримати особистий зиск від закупівель швидко й ефективно «гасяться» прозорістю і доступністю контролю з боку громадськості щодо інформації на всіх етапах процесу закупівлі, у тому числі, а подекуди – насамперед, на етапі визначення предмета закупівлі, та жорсткими заходами юридичної відповідальності за порушення таких правил, а також ризиком втрати ділової репутації, що є вкрай небажаним для кожного суб'єкта господарювання в умовах справжньої конкуренції.

В Україні окремі спрямовані на врегулювання сфери планування закупівель нормативно-правові акти, які могли би вважатися такими за своєю назвою, по суті стосуються лише уніфікації документації щодо представлення предмета закупівлі, зокрема у формі планових документів, і жодним чином не вирішують проблему, що нами розглядається. Так, Порядок визначення предмета закупівлі, затверджений наказом Міністерства

економічного розвитку і торгівлі України від 17.03.2016 р. № 454 (zareestrovaniy u Minyosti Ukraini 25.03.2016 p. za № 448/28578), є суто технічним документом, що визначає порядок номенклатурної ідентифікації предметів закупівель відповідно до ряду державних класифікаторів продукції, послуг, будівель і споруд України, включаючи визначення вартості таких предметів закупівель. Проте цей Порядок не містить жодних методичних положень чи правил стосовно власне порядку визначення потреби замовника у закупівлі та обґрунтування необхідності закупівлі того чи іншого предмету для задоволення такої потреби.

Існуюча в чинному законодавстві вимога щодо складання замовниками річного плану закупівель та його оприлюднення стосується лише формального відображення намірів замовника стосовно закупівель певних предметів (товарів, робіт, послуг), у той час як засади обґрунтування і визначення таких предметів з певними експлуатаційними чи споживчими характеристиками, які б відповідали виключно суспільним інтересам та потребам замовника для реалізації його публічних функцій, досі залишаються поза увагою законодавця. Це сприяє поширеній практиці закупівель товарів та послуг за державні кошти, що не є актуальними і конче необхідними для замовника, з надлишковими споживчими властивостями, предметів розкоші або товарів низької якості чи з неналежними експлуатаційними характеристиками, або навіть удаваних робіт чи послуг, яких виконавець за домовленістю з замовником не має наміру виконувати чи надавати, хоча документально «факт» виконаних робіт (наданих послуг) буде «підтверджений»<sup>24</sup>.

---

<sup>24</sup> Регіональна філія «Донецька залізниця» ПАТ «Українська залізниця» 23 травня 2018 р. за результатами тендера повідомила у системі ProZorro про намір укласти угоду з ТОВ «Автомобільний дом «Соллі-Плюс» про закупівлю повнопривідного мікроавтобусу Mercedes-Benz V-Class V 250 d AVG/L 4MATIC Євро 6 (2018 року випуску) за 2,53 млн грн, що еквівалентно 97 тис. доларів США. Ціна угоди на 0,06%, або 1 600 грн, нижча від очікуваної вартості закупівлі. Зауважимо, що міністр інфраструктури Володимир Омелян ще 15 травня 2018 р. звернувся із приводу недоцільності закупівлі автомобіля такої вартості до в.о. голови правління «Укрзалізниці» Євгена Кравцова, але безрезультатно. Це один зі щоденних масових прикладів закупівлі товарів з надмірними споживчими якостями чи предметів розкоші, що не адекватні потребам замовника, коли б вони визначалися виключно з точки зору необхідності і достатності для забезпечення виконання замовником власних чи делегованих йому публічних функцій. Див.: Донецька залізниця купила

Тому надзвичайно актуальним є питання чіткого врегулювання процедури визначення потреби замовника в предметі закупівлі, що виходитиме виключно з необхідності забезпечення поточної діяльності замовника та виконання ним власних чи делегованих публічних функцій, забезпечених державними коштами. Чинним законом не визначено принципи, методичні засади і правила обґрунтування необхідності закупівлі тих чи інших товарів, робіт чи послуг<sup>25</sup> (у частині номенклатури, специфікацій чи видів товарів (особливо за наявності на ринку аналогів), робіт і послуг, їх споживчих властивостей та способів використання, технічного супроводу та гарантій виконавця тощо).

Ці питання не відображено у директивах ЄС та інших міжнародних угодах з питань публічних закупівель, оскільки вони не можуть створити бар'єрів у торгівлі. Проте правила планування (визначення) предметів закупівель є «необхідним елементом регулювання державних закупівель та повноцінно функціонуючої системи здійснення державних закупівель. Коли в Директивах не врегульовано зазначені питання, це дає більшу свободу встановити спеціальні (й навіть інноваційні) національні правила з цих питань» [3, с. 24].

На підтвердження актуальності питання визначення потреби в предметі закупівлі можна навести те, що, наприклад, у 2017 р. 53 тис., або 30,3%, закупівель загальною очікуваною вартістю 121,9 млрд грн не відбулося. Водночас було скасовано 6,8%, або майже 12 тис. процедур закупівель, загальною очікуваною вартістю 89,3 млрд грн. Органи влади пояснюють це недостатнім рівнем професійності та обізнаності замовників щодо норм чинного законодавства та незацікавленістю бізнесу в участі у торгах. Проте, на нашу думку, значною мірою це обумовлено тим, що замовлялися предмети закупівлі без належного обґрунтування потреби в них, без яких

---

люксовий Mercedes за 2,5 мільйони поперек заперечень Омеляна. URL: <http://nashigroshi.org/2018/05/30/donetska-zaliznytsya-kupyla-lyuksovyj-mercedes-za-25-miljony-poperek-zaperechen-omelyana/>

<sup>25</sup> Наприклад, у Китаї згідно із Законом про державні закупівлі (у новій редакції набрав чинності на початку 2015 р.) ця проблема частково вирішується шляхом використання органами влади, інститутами, громадськими організаціями під час визначення предмета закупівлі централізованого каталогу закупівель (див.: Рынок Китая: вопросы доступа. Москва: ИТИ, 2017. 168 с.)

замовники могли би обійтися, і, фактично, обійшлися, оскільки торги не відбулися чи були скасовані. Вражає обсяг державних коштів, що мали бути витрачені на такі закупівлі, – 211,2 млрд грн, що становить 27,2% від загальної суми оголошених торгів, або 55,5% від суми завершених закупівель у 2017 р. [22, с. 24].

Слід також звернути увагу на щорічну досить високу частку укладених договорів, до яких вносилися істотні зміни у процесі їх виконання. Наприклад, у 2017 р. таких договорів було 64 123, або 47% від загального числа укладених. Як зазначається в офіційних даних органів влади, найчастіше зміни в договорах стосувалися зменшення обсягів закупівлі, продовження строку дії договору на наступний рік, покращення якості предмета закупівлі (дивно, що договір було укладено на закупівлю предмета низької якості) та змін ціни за одиницю товару [22, с. 26].

Неврегульованість порядку визначення потреби у предметі закупівлі призводить до того, що замовник – як розпорядник державних, а не власних коштів – самостійно визначає, що йому закуповувати за відсутності критеріїв відповідності таких закупівель реальним потребам і публічним функціям замовника, які мають узгоджуватися з державними (суспільними) інтересами чи інтересами місцевих громад. Тому відсутні і підстави для відповідальності замовника у разі закупівель предметів, що не є актуальними в контексті зазначених критеріїв. У підсумку має місце спотворення базового принципу розпорядження власністю, адже в цьому випадку кошти державні, але витрачаються вони безконтрольно посадовими особами замовника на закупівлі, порядок обґрунтування необхідності в яких згідно з інтересами суспільства та публічними функціями замовника держава не визначила.

У зв'язку з викладеним актуалізується врегулювання правил (процедури) визначення потреби в закупівлі та, власне, самого предмета закупівель, адекватного такій потребі, в розумінні таких правил як вихідного базового елементу інституту публічних закупівель, що розглядається як цілісна система. Ухвалення відповідного законодавчого акта гарантувало би

здійснення закупівель за державні кошти лише предметів (товарів, робіт, послуг), які є необхідними й достатніми за своїми споживчими чи експлуатаційними властивостями для забезпечення потреб держави чи територіальної громади та виконання замовниками власних чи делегованих публічних функцій.

Крім того, інститут публічних закупівель може істотно впливати на формування конкурентного середовища на ринку закупівель шляхом залучення кількох постачальників товарів чи виконавців робіт (послуг) для державних потреб як прямих виконавців (не субвиконавців) договору на закупівлю. Адже закупівлі, предметами яких є вироби складні чи такі, що потребують спеціального технічного супроводу, а також комплексні багатофункціональні послуги, часто вимагають для належного виконання договору про закупівлю скоординованих дій кількох виконавців зі своїми сферами відповідальності (що не може бути забезпечено при субпідрядних відносинах, де лише основний виконавець контракту (генпідрядник) несе відповідальність за підрядників). Подане у Законі України «Про публічні закупівлі» визначення «договору про закупівлю» цієї проблеми не вирішує, оскільки воно не передбачає множинності учасників договору. Водночас, згідно з директивами ЄС, «державні контракти» означають контракти, укладені в письмовій формі з метою отримання фінансової вигоди між одним або декількома суб'єктами господарювання і одним або більшою кількістю державних замовників з метою виконання робіт, поставок продукції або надання послуг» (пункт 5 статті 2 Директиви 2014/24/ЄС) [3, с. 75]. Як слідує з викладеного, європейське законодавство передбачає множинність учасників державного контракту як на стороні замовника, так і з боку виконавців, що є актуальним і для України та потребує імплементації у вітчизняне законодавство.

Іншим аспектом проблеми розширення суб'єктного кола учасників закупівель, зокрема стосовно вітчизняних суб'єктів господарювання, є встановлення законодавчих гарантій щодо недискримінації учасників. Для

цього пропонується статтю 5 Закону України «Про публічні закупівлі» доповнити положенням статті 20 Директиви 2014/24/ЄС і Директиви 2014/25/ЄС про те, що не вважається дискримінацією зарезервоване державою право брати участь у процедурах державних закупівель для спеціальних підприємств, які наймають людей з обмеженими можливостями, та суб'єктів господарювання, головною метою яких є соціальна і професійна інтеграція інвалідів та малозабезпечених осіб, або коли вони можуть забезпечувати виконання таких контрактів у контексті захищених програм зайнятості, за умови, що принаймні 30% працівників цих підприємств, суб'єктів господарювання або програм становлять люди з обмеженими можливостями або робітники з малозабезпечених верств населення.

Важливим засобом попередження корупційних діянь під час публічних закупівель, що використовується у законодавстві багатьох країн і нині активно обговорюється в контексті внесення *нових змін* до законодавства ЄС, є вимога щодо відмови в участі в тендері учасникам, які є компаніями, зареєстрованим в офшорних юрисдикціях, чи коли учасники торгів контролюються такими компаніями (або іншим чином афілійовані з ними). До речі, подібна норма містилася у статті 17 колишнього Закону України «Про здійснення державних закупівель», що втратив чинність з 1 серпня 2016 р., але вона відсутня у новому Законі України «Про публічні закупівлі»<sup>26</sup>.

Тому на часі є актуальним доповнити частину першу статті 17 Закону України «Про публічні закупівлі», що визначає підстави прийняття замовником рішення про відмову учаснику в участі у процедурі закупівлі та його обов'язок відхилити тендерну пропозицію, додатковою підставою, яка дасть можливість істотно знизити корупційні ризики закупівель та

---

<sup>26</sup> Ряд таких, як і інших «новацій» у новому Законі України «Про публічні закупівлі», лобіювалися певними колами великого бізнесу. Поновлення участі офшорних фірм у закупівлях, за оцінками деяких експертів, дасть змогу вивести в безподаткові юрисдикції від 20 до 45% (залежно від галузі та предмета закупівлі) державних коштів, що будуть спрямовані на закупівлі. Таким чином, для держави має місце подвійний негативний ефект – окрім того, що державні кошти будуть сплачені фіктивному виконавцю – офшорній компанії на її закордонний рахунок, ці кошти як доходи такої компанії не підлягатимуть (на відміну від випадку, коли б їх отримала вітчизняна фірма) оподаткуванню в Україні. До того ж захист замовником власних інтересів у відносинах з офшорною компанією, зокрема в частині контролю належного виконання договору на закупівлю, є досить проблематичним.



розкрадання державних коштів, а саме: «коли учасник або особа, що здійснює будь-яким чином контроль за діяльністю учасника, чи його кінцевий вигодонабувач (бенефіціар) зареєстровані в офшорних зонах, перелік яких встановлюється Кабінетом Міністрів України». Слід зауважити, що інформація про кінцевого вигодонабувача нині є доступною у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань, більше того, відсутність такої інформації у згаданому реєстрі стосовно учасника – юридичної особи - резидента України є підставою (згідно з пунктом 9 частини першої цієї ж статті 17) для відхилення його тендерної пропозиції.

Водночас заборона участі в закупівлях учасникам з офшорних юрисдикцій не повинно розглядатися як таке, що створює бар'єр у доступі до закупівель чи обмежує конкуренцію або тягне за собою дискримінацію учасників, оскільки проблема встановлення різних обмежень щодо діяльності офшорних компаній, які є фактично фіктивними утвореннями, призначеними виключно для мінімізації чи ухилення від податків на формально законних підставах, є сьогодні актуальною для багатьох країн світу і не лише Європи. Тому інтереси держави як власника державних коштів, що спрямовуються на закупівлі, безумовно, повинні бути пріоритетними і держава має правовими засобами попереджати ризики їх потенційно можливого нецільового витрачання через корупційні тіньові договірні схеми з офшорними компаніями. До речі, такий національно орієнтований підхід у формуванні політики державних закупівель визнаний на глобальному рівні ООН у складі Цілей Сталого Розвитку.

На ринках державних закупівель ЄС спостерігається стала тенденція до об'єднання попиту з боку державних замовників з метою отримання економії від масштабу, включаючи більш низькі ціни і трансакційні витрати, а також поліпшення та професіоналізації управління закупівлями. Цього можна досягти шляхом об'єднання закупівель декількома замовниками, або на основі обсягів і вартості закупівель протягом періоду часу. Однак об'єднання

і централізацію закупівель слід ретельно контролювати, щоб уникнути надмірної концентрації купівельної спроможності та змови і зберегти прозорість і конкуренцію, а також можливості доступу на ринки для малого та середнього бізнесу [3, с.41].

У цьому контексті слід позитивно оцінювати розпочатий в Україні експеримент щодо запровадження інституту централізованих закупівельних організацій, особливості створення та діяльності яких, згідно з законом, установлюються підзаконним актом Кабінету Міністрів України. Дійсно, інститут централізованих закупівельних організацій, який існує в окремих країнах Євросоюзу, та можливі способи їх функціонування передбачені згаданими вище директивами ЄС у сфері держзакупівель. Спроба запровадити закупівлі через такі організації мала місце в Україні ще у 2015 р., зокрема, у зв'язку з відомими проявами корупційних діянь під час закупівель Міністерством охорони здоров'я. Мотивувалося це тим, що таким організаціям переважно не властива корупційна поведінка і закуповувані ними лікарські засоби є значно дешевшими ніж ті, що закуповуються вітчизняним замовниками.

На сьогодні Кабінетом Міністрів запроваджено два пілотні проекти застосування таких організацій для закупівлі неспеціалізованих товарів, які присутні на ринку, що реалізовувалися протягом 2017 р. – постановою від 23.11.2016 р. № 928, якою затверджений Порядок реалізації пілотного проекту з організації діяльності централізованої закупівельної організації, що визначає особливості діяльності такої організації в інтересах Секретаріату Кабінету Міністрів України та центральних органів виконавчої влади (постановою уряду від 16.05.2018 р. № 377 реалізація пілотного проекту продовжена на 2018 р.), та постановою від 14.06.2017 р. № 481, якою затверджено Порядок проведення експерименту з організації діяльності централізованої закупівельної організації, що визначає особливості діяльності такої організації в інтересах замовників, які розташовані на території Донецької області.

Наказом Мінекономрозвитку України від 12.01.2017 р. № 20 функції централізованої закупівельної організації (стосовно першого пілотного проекту) покладені на новостворену державну установу «Професійні закупівлі» та затверджено перелік товарів і послуг, закупівлю яких вона може здійснювати. Згідно з даними сайту ProZorro та Мінекономрозвитку України [23, 24], за 2017 р. державною установою «Професійні закупівлі» було проведено 13 процедур відкритих торгів за 35 лотами в інтересах 20 замовників, в результаті чого установою укладено 22 контракти на суму 6 825,9 тис. грн для 13 замовників, у т.ч. для Господарсько-фінансового департаменту Секретаріату Кабінету Міністрів України, Міністерства закордонних справ України, Міністерства охорони здоров'я, Міністерства молоді та спорту, Міністерства культури, Міністерства юстиції, Фонду державного майна України та інших центральних органів виконавчої влади. На кінець 2017 р. усі укладені контракти були виконані.

Залучення централізованих закупівельних організацій до публічних закупівель надає ряд переваг, а саме: розвантажує тендерні комітети; підвищує професійність закупівель; мінімізує ризики оскаржень щодо закупівель та зриву постачання і можливих претензій з боку контролюючих органів; забезпечує економію бюджету за рахунок об'єднання однотипних товарів та послуг у великі лоти; збільшує кількість сумлінних постачальників.

З огляду на практику розвинених країн потребує більш чіткого врегулювання питання застосування інституту закупівельних організацій. Зокрема, доцільно встановити законом (доповненнями до Закону України «Про публічні закупівлі») випадки та/або класи товарів (товарних груп), широко представлених на ринку, закупівля яких в обов'язковому порядку мала би здійснюватися через такі організації, що сприяло б поширенню подібної практики в імперативному порядку та обмежило б сферу корупційних ризиків закупівель. Це відповідає і нормі статті 2 Закону України «Про публічні закупівлі», якою встановлено, що умови, порядок та процедури

закупівель товарів, робіт і послуг можуть установлюватися або змінюватися **виключно** цим Законом, крім передбачених ним випадків. Однак випадки, при яких закупівлі здійснюватимуться централізовано, Законом не визначені, як не визначено і власне саме поняття «централізованих закупівель», що, безумовно, не сприятиме поширенню такого інституту закупівель в Україні.

Залишається актуальною проблема зниження корупціогенних ризиків такого способу закупівель, як конкурентний діалог. Певною мірою вона могла би бути вирішена шляхом доповнення абзацу восьмою частини другої статті 34 Закону України «Про публічні закупівлі» після останнього речення цього абзацу, що викладено у такій редакції: «Замовник під час переговорів не має права застосовувати дискримінаційний підхід до різних учасників та розкривати іншим учасникам запропоновані рішення або іншу конфіденційну інформацію, отриману від учасника, що бере участь у переговорах, без його згоди», новим реченням у такій редакції: «Така згода не повинна бути висловлена у загальній формі, натомість вона повинна надаватися письмово із посиланням на очікувану передачу конкретної інформації», що відповідає положенням абзацу третього частини третьої статті 30 Директиви 2014/24/ЄС.

Практика публічних закупівель в Україні, зокрема в частині розгляду АМК численних скарг учасників процедур закупівлі, про що йшлося у попередньому параграфі, свідчить про недостатню ефективність існуючого механізму оскарження рішень замовників. В Україні досі не створено спеціального незалежного органу оскарження (органом оскарження нині є, як зазначалося вище, постійно діюча адміністративна колегія при АМК) як це передбачено Угодою про асоціацію між Україною та ЄС (ст.150, частина 2-б) та визначено для України завданням, яке необхідно було виконати одним із найперших – протягом 6 місяців з дати набрання чинності Угодою згідно з Додатком XXI-A1. Натомість мають місце окремі спроби фрагментарного

вирішення цієї проблеми, навіть певного тиску на АМК<sup>27</sup>, що не відповідає міжнародним зобов'язанням України та не усуває відповідні ризики під час прийняття замовником рішення про укладення контракту. Крім того, слід зауважити, що Законом України «Про публічні закупівлі» АМК – як орган оскарження – позбавлений права складати протоколи про адміністративні правопорушення, визначені статтею 164-14 «Порушення законодавства про закупівлі» Кодексу України про адміністративні правопорушення (КпАП України). Таке право передано органам державного фінансового контролю, що суперечить вимогам директив ЄС у сфері державних закупівель та спотворює саму правову процедуру як адміністративного, так і судового оскарження такого протоколу, оскільки підстави для складення протоколу про адміністративне порушення визначаються і встановлюються одним органом – АМК, а протокол про такі правопорушення складається іншим органом – Державною аудиторською службою України, хоча остання також може самостійно здійснювати аудит використання державних коштів і дотримання законодавства під час публічних закупівель.

У контексті викладеного слід звернути увагу і на нову редакцію зазначеної статті 164-14 КпАП України, що викладена на підставі Закону України «Про публічні закупівлі» і значно послаблює юридичну силу адміністративного примусу, яку мала ця стаття у попередній редакції. Очевидно, що частина диспозиції цієї статті 164-14 у попередній редакції, що збережена у новій редакції цієї статті і стосується відповідальності за *«здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти без*

---

<sup>27</sup> Наприклад, уряд у червні 2018 р. доручив Державній аудиторській службі України провести аудит і перевірку Антимонопольного комітету України, хоча підстав і законних повноважень для такої перевірки у Державній аудиторській службі немає, на що, зокрема, звернула увагу Transparency International Україна, зазначивши, що таке доручення є проявом тиску на Колегію АМК з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері публічних закупівель – див. сайт видання «Українська правда». URL: <https://www.pravda.com.ua/news/2018/06/15/7183508/>; крім того, прем'єр-міністр України В. Гройсман закликав депутатів підтримати законопроект, внесений Президентом України, який нібито сприятиме системній ліквідації проблем у роботі АМК з держзакупівлями. URL: [https://www.citrus.ua/smartfony/iphone-se-32gb-gray-apple-612937.html?gclid=EAIaIQobChMI8M2NrZzE2wIVApmyCh2P9AL8EAEYASAAEgIBu\\_D\\_BwE](https://www.citrus.ua/smartfony/iphone-se-32gb-gray-apple-612937.html?gclid=EAIaIQobChMI8M2NrZzE2wIVApmyCh2P9AL8EAEYASAAEgIBu_D_BwE)

застосування визначених законом процедур», не поглинає вилучену іншу частину, що була присутня у попередній редакції цієї статті, стосовно відповідальності за «застосування процедур закупівлі з порушенням законодавства про здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти, в тому числі оформлення документації конкурсних торгів ...». Це створює умови для уникнення відповідальності посадовими особами замовника у разі (і це переважна частина випадків порушень) застосування ними з **порушенням** законодавства **визначених законом** процедур закупівлі.

Крім того, згідно з частиною третьою статті 150 Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, сторони мають забезпечувати, щоб рішення органу оскарження ефективно виконувалися. Проте у чинному законодавстві про адміністративну відповідальність немає жодної норми, що стала б підставою для притягнення до відповідальності за невиконання рішення органу оскарження.

Необхідним елементом ефективної системи публічних закупівель, про яку йшлося в попередньому параграфі цієї глави, є визначені законом підстави і порядок притягнення до відповідальності за зловживання з державними коштами під час закупівель і виконання договорів. За винятком викладених вище чинних і, на жаль, недосконалих норм законодавства про адміністративні правопорушення у сфері публічних закупівель, досі залишаються поза увагою правопорушення у цій сфері кримінального «гатунку», насамперед «відкати», розкрадання державних коштів через фіктивні фірми, шляхом укладення фіктивних угод за попередньою змовою<sup>28</sup> тощо [25, с. 41], які б мали підпадати під дію кримінального законодавства. При цьому, зважаючи на обтяжливі ознаки таких дій (використання посадовими особами замовників службового становища) та їх особливу

---

<sup>28</sup> Згідно з даними Держфінмоніторингу України до типових методів розкрадання бюджетних коштів можна віднести «транзитне» перерахування державних коштів через рахунки пов'язаних компаній з ознаками фіктивності; «транзитне» перерахування державних коштів через рахунки інших юридичних осіб та подальшого перерахування на користь компаній з ознаками фіктивності; закупівля продукції за завищеними цінами, із залученням компаній-нерезидентів; привласнення державних коштів групою пов'язаних осіб; перерахування бюджетних коштів на рахунки фізичних осіб-підприємців з подальшим переведенням у готівку; зловживання службовим становищем.

суспільну небезпеку і шкоду (розкрадання коштів платників податків), притягнення до відповідальності за такі дії і поновлення порушених майнових прав держави і органів місцевого самоврядування як власників державних коштів, повинно відбуватися за спрощеними процедурами по факту вчинених таких дій та їх наслідків.

З огляду на викладене пропонується використати досвід розвинених країн, запровадивши, **по-перше**, такий правовий механізм, як цивільна конфіскація майна (поза процедурами кримінального судочинства), отриманого в результаті здійснення корупційних діянь та інших неправомірних дій з державними коштами під час закупівель та виконання договорів. Нині використовуються різні види конфіскації для позбавлення зловмисників не лише доходів і пільг, пов'язаних із хабаром, але й будь-яких інших вторинних доходів, отриманих внаслідок корупції, навіть після спливу значного часу після вчинення такого протиправного діяння. При цьому конфіскація в кримінальному судочинстві – це рішення «*in personam*», тобто спрямоване проти конкретної особи. Воно вимагає кримінального судочинства і обвинувального вироку і, як правило, є частиною покарання.

Водночас конфіскація поза процедурами кримінального судочинства, або так звана цивільна конфіскація, чи конфіскація «*in rem*», або речова конфіскація, – це судове переслідування майна, а не особи, коли для конфіскації майна необхідно довести, що воно має відношення до злочинної діяльності (отримане внаслідок злочину чи стало засобом його вчинення). При цьому більш низький поріг критерію доведеності полегшує завдання держави і свідчить про те, що досягти конфіскації майна можна навіть при відсутності достатніх доказів для засудження особи у кримінальному судочинстві. Оскільки вимога про судове переслідування висувається не проти фізичної особи, а проти певного майна, власник цього майна є третьою стороною у процесі і має право захищати свою власність. Тим самим обтяження **доказування** покладається на такого власника і **презумпція**

**невинуватості**, властива для кримінального процесу, в цьому випадку **не застосовується**.

Така конфіскація (цивільна конфіскація), як показує практика інших країн, є ефективним засобом повернення активів у різних ситуаціях, особливо коли конфіскація в кримінальному порядку неможлива, або її не можна застосувати, чи є труднощі в її застосуванні (наприклад, особа перебуває в розшуку, померла чи користується імунітетом від кримінального переслідування тощо).

Отже, правовий засіб цивільної конфіскації «*in rem*» дозволяє поза межами кримінального переслідування і судочинства вилучати незаконно отримані активи, у тому числі приховані у третіх осіб – родичів, спадкоємців чи партнерів по бізнесу тощо. Ухвалення рішення про конфіскації в межах цивільного процесуального судочинства дозволяє покласти на відповідача тягар доказування законності набуття майна, що є головною перевагою цивільної конфіскації порівняно з традиційною кримінальною конфіскацією, хоча й вона не може повністю замінити собою більш повну конфіскацію в порядку кримінального процесуального судочинства. Разом із тим, за нинішньої олігархічно-кланової системи законотворення, що практично зруйнувала в Україні основи конституційного ладу і правовий порядок та має ознаки стійкого деструктивно-соціального інституту, очікувати на реалізацію таких заходів протидії корупції вкрай проблематично.

Слід зауважити, що правовий інститут покладення на звинувачуваного у злочині обов'язку доказування законності походження майна і доходів на міжнародному рівні вперше було зафіксовано у Конвенції Організації Об'єднаних Націй про боротьбу проти незаконного обігу наркотичних засобів і психотропних речовин від 20 грудня 1988 р., що підписана Українською РСР 16 березня 1989 р. і ратифікована постановою Верховної Ради Української РСР від 25 квітня 1991 р. № 1000-XII. Цей документ (пункт 7 статті 5) встановлює, що «Кожна Сторона може розглянути можливість забезпечення перенесення тягара доказування законного походження



передбачуваних доходів або іншої власності, що підлягають конфіскації, тією мірою, якою такий захід відповідає принципам її національного законодавства і характеру судового та іншого розгляду».

**По-друге**, запропонований нами і викладений у попередньому параграфі системний підхід до процесу закупівель передбачає запровадження як його необхідного елементу, що зробить доцільним і дійовим (а не порожнім – для звіту) державний контроль і моніторинг у сфері публічних закупівель, кримінальної відповідальності посадових осіб замовників і учасників процедури закупівель за порушення законодавства у сфері публічних закупівель. Це має бути відображено окремою статтею Кримінального кодексу України. При цьому необхідно встановити таку структуру (диспозицію і санкцію) відповідної норми кримінального закону, яка могла б чітко і беззастережно застосовуватися під час виконання процесуальних дій і притягнення винних осіб до відповідальності за самим лише фактом допущених зловживань, без необхідності з'ясування мотивів дій таких осіб.

### **7.3. Розвиток ринку державних закупівель в Україні в умовах структурних змін у світовій торгівлі**

Світова торгівля нині перебуває в стані перезавантаження, і бифуркації її інституційних засад як ніколи раніше істотно можуть позначитися на динаміці світового розвитку вже в найближчому майбутньому. Така думка має підстави, навіть попри те, що, за даним МВФ, зростання світових інвестицій і торгівлі, що намітилось після істотного спаду (до 1,9% у 2015 р.) продовжилося у 2017 р. – світова економіка зросла у ньому на 3,8%. При цьому очікується, що темпи такого зростання у 2018–2019 рр. становитимуть близько 3,9% [26, с. 254].

Проте, за оцінкою експертів МВФ, ця позитивна динаміка в середньостроковому вимірі може погіршитися. Прогнозується, що надто

широка податково-бюджетна політика в США – у той час, як дефіцит рахунку поточних операцій уже перевищив обґрунтований рівень з урахуванням основних економічних показників, у сполученні зі стійкими надмірними профіцитами рахунку поточних операцій в інших країнах, – призведе до збільшення світових дисбалансів. Тривожні очікування з приводу технологічних змін і глобалізації посилюються та, у сполученні зі збільшенням дисбалансів у торгівлі, можуть призвести до вибору на користь ізоляціоністської економічної політики, яка створить перепони для торгівлі й інвестицій [26, с. 2], що вже спостерігається у різних регіонах планети. Обмеження на імпорт, нещодавно уведені США, та оголошені відповідні заходи Китаєм та ЄС несуть ризики погіршення показників світової і внутрішньої ділової активності та настроїв на ринках. Зміни клімату, геополітична напруженість і проблеми кібербезпеки створюють додаткові загрози для досить слабких середньострокових перспектив світової економіки і торгівлі.

Аналіз тенденцій світової торгівлі, висновки ряду відомих вчених з проблем світових торговельних відносин і розвитку внутрішнього ринку<sup>29</sup>, дискусії на різних міжнародних форумах, зокрема на зустрічі країн «Великої сімки» (G7) 8 червня 2018 р. (м. Ла-Мальбе, Канада), яка відбулася на тлі серйозних розбіжностей між США та іншими учасниками групи з багатьох питань, зокрема торгівлі, кліматичних змін та ядерної угоди з Іраном, та

---

<sup>29</sup> Насамперед, слід згадати монографічні дослідження вітчизняних вчених під керівництвом д.е.н., проф. А.І. Ковальова «Проблеми кон'юнктурних досліджень ринків товарів та послуг в Україні» (Одеса: Атлант, 2010); працю групи вчених Львівської комерційної академії «Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку» (Львів: вид-во ЛКА, 2015); дослідження колективу авторів під керівництвом Т.М. Циганкової на тему «Глобальна торгова система: розвиток інститутів. Правил, інструментів СОТ» (К.: КНЕУ, 2003); дослідження А. Єрмолаєва, Б. Парахонського, О.Резнікової та інших «Європейський проєкт та Україна» (К.: НІСД, 2012); статтю В.Г. Прушківського, О.В.Прушківської «Вплив глобалізації на формування споживчого ринку в країнах із трансформаційною економікою» («Проблеми економіки», №3, 2014, с.32–37); статтю П. Кадочникова і Т. Алієва «К вопросу о наличии деглобализации в мировой торговле» («Экономическая политика», №5, 2014, с.127–149); класичну роботу Ф.Шерера та В.Д.Росса «Структура отраслевых рынков» (М.: ИНФРА-М, 1997); працю американського вченого М. Кабралю Луїса «Организация отраслевых рынков» (Минск: Новое знание, 2003); статтю Віто Танці «Правительство и рынки: меняющаяся экономическая роль государства» (Vito Tanzi. Government versus Markets: The Changing Economic Role of the State. N. Y.: Cambridge University Press, 2011) та ряд інших фундаментальних досліджень щодо структури ринків, їхнього взаємозв'язку у глобальній економіці, засобів регулювання ринку та їх впливу на розвиток країн світу.

обставини теперішнього кризового стану економіки України свідчать про те, що нині надзвичайно актуалізується стратегічно виважена, національно орієнтована економічна політика, зокрема у сфері публічних закупівель, де задіяні значні фінансові ресурси держави.

Розглядаючи публічні закупівлі в контексті міжнародної торгівлі, слід зауважити, що регулювання цієї сфери суспільних відносин є важливим елементом торговельної політики, в якій тісно переплітаються економічні, політичні, адміністративні, правові та інші напрями регулювання. Зважаючи на те, що основними інструментами державного регулювання міжнародної торгівлі є тарифні та нетарифні методи, саме ознаки останніх властиві сфері публічних закупівель і можуть виражатися як у прямих обмеженнях доступу на ринок, так і у різних формах прихованого протекціонізму.

Основне завдання держави в аспекті міжнародної торгівлі полягає у сприянні експортерам у поставках їхньої продукції на експорт і підвищенні конкурентоспроможності такої продукції, а також у обмеженні імпорту та застосуванні заходів, що призводять до зниження конкурентоспроможності іноземних товарів на внутрішньому ринку. З початку нинішнього століття спостерігається скорочення сфери можливостей національно орієнтованої торговельної політики, особливо в контексті сформованого високорозвиненими державами ліберального «бачення» відкритого ринку як «головної передумови» для економічного зростання і подолання бідності за одночасної критики спроб відстоювання національних інтересів шляхом встановлення певних захисних бар'єрів експансії на внутрішні ринки іноземних товарів. Разом із тим дані міжнародних організацій свідчать про те, що за останні роки процес лібералізації міжнародної торгівлі не досяг очікуваного прогресу, особливо в лібералізації тарифів. При цьому міжнародна торгівля дедалі більше регулюється широким спектром нетарифних заходів (наприклад, санітарними і фітосанітарними нормами, технічними бар'єрами, що стримують торгівлю, квотами і надзвичайними заходами, що вживаються в інтересах безпеки тощо). У контексті нашого

дослідження важливим наслідком таких змін є те, що поширення нетарифних заходів стало одним із факторів, які перешкоджають диверсифікації активності багатьох малих і середніх підприємств за межі внутрішнього ринку і вивченню їх можливостей для експорту, у тому числі й виходу на ринки державних закупівель інших країн. Ця обставина найбільш чутлива для країн, що розвиваються, компанії яких невеликі за міжнародними мірками і не можуть реалізувати свої цілі диверсифікації експорту [27, с. 13].

Якщо зважити на відсталість національної економіки, занепад промисловості, інфраструктури, зубожіння переважної більшості населення в Україні, то дедалі більша відкритість внутрішнього ринку, що є наслідком політики нинішньої влади, без попереднього здійснення і підтримки структурних реформ і залучення реальних інвестицій промислово-технологічного спрямування, вже реально чинить свій деструктивний вплив на економіку (втрачаються можливості та стимули інновацій, скорочуються потужності у промисловості, занепадають підприємства і цілі галузі, що виробляли продукцію з високою часткою доданої вартості, як це має місце в машинобудуванні, легкій промисловості, деревообробці, переробці нафти, металургії) і матиме подальші згубні наслідки на майбутнє. Безумовно, що ці негативні тенденції посилюються внутріполітичними і зовнішніми позаекономічними чинниками, що виникли за останні роки. Серед таких зовнішніх чинників слід зазначити ряд поширених у розвинених країнах нетарифних «фільтрів» виходу на ринок, що практикуються у складі заходів торговельної політики, зокрема: стрімке зростання приватних добровільних стандартів на продукцію і систем сертифікації, що містять вимоги щодо відслідковування походження товарів у відповідь на занепокоєння споживачів, а також жорсткі національні умови корпоративної, соціальної й екологічної відповідальності, що загалом призводять до зростання трансакційних витрат при здійсненні торговельних операцій. Такі витрати, як

правило, є асиметричними [27, с. 14], коли країни, що розвиваються, несуть більш високі витрати, пов'язані з дотриманням встановлених стандартів<sup>30</sup>.

Маючи на увазі нинішні тенденції структурних змін у зовнішній торгівлі, викликані насамперед новою торговельною політикою США, можна стверджувати, що намагання влади реалізувати концепт відкритого внутрішнього ринку товарів і послуг на засадах регіональних та двосторонніх угод з постіндустріальними країнами за відсутності дієвої промислової політики і неспроможності переважної кількості вітчизняних підприємств конкурувати на такому ринку, є, на нашу думку, хибною стратегією. Пріоритет і стимули мають бути надані залученню реальних інвестицій для створення в Україні нових чи модернізації під інноваційні технології існуючих потужностей для виробництва товарів і надання послуг. Тому саме в цьому аспекті надзвичайної ваги набувають ефективні інститути регулювання ринку інвестицій, насамперед щодо його доступності, безпечності, гарантованості прав і законних майнових інтересів інвесторів, мінімізації трансакційних витрат учасників тощо. Водночас режими вільної торгівлі, що запроваджуються з індустріально розвиненими країнами, мали би передбачати не лише преференційні тарифні механізми, а й відповідні гарантії від можливих інших торговельних витрат (незастосування нетарифних обмежень), хоча, на нашу думку, такі «глибокі» торговельні угоди варто було б насамперед укладати з країнами, що є потенційними ринками збуту українських товарів, особливо з високою часткою доданої вартості (машини, устаткування, транспортні засоби тощо), доступ яких на ринки високорозвинених постіндустріальних країн досить утруднений.

Відкритість внутрішнього ринку і лібералізація умов зовнішньої торгівлі як на регіональному рівні (з країнами Європейського Союзу і СНД), так і на рівні двосторонніх угод про вільну торгівлю з окремими країнами за

---

<sup>30</sup> Вирішенню проблеми доступу на ринки певною мірою має сприяти Угода про спрощення процедур торгівлі (Trade Facilitation Agreement - TFA), що вступила в силу з 22 лютого 2017 р. після ратифікації двома третинами країн – членів СОТ. Цією угодою передбачено, зокрема, що члени СОТ мають створити спеціальний орган, який опікуватиметься би спрощенням процедур торгівлі, або вдосконалити існуючий національний механізм для впровадження положень цієї Угоди (TFA) [28].

останні роки зумовило позбавлення експорту, проте на цьому тлі значно зріс дефіцит зовнішньої торгівлі. Така різноспрямована тенденція характерна для України перш за все тому, що переважна частина нашого експорту – це товари з низькою часткою доданої вартості: сільськогосподарська продукція (зернові культури, соя, олія), продукти харчування та чорні метали і вироби з них, руди, шлак і зола, мінеральні палива. Водночас для їх виробництва використовуються продукти паливно-енергетичного комплексу (газ, вугілля, кокс, перероблена нафта), мінеральні добрива, дизельне паливо, що закупаються за кордоном за світовими цінами і, переважно, за корупційними схемами (через офшори чи ланцюжки посередників), або згідно з економічно не вигідним принципом «політичної доцільності», наприклад, втридорога закупається вугілля у США чи в Росії, тоді як власна вугільна промисловість ледь жевріє. За підрахунками експертів, наприклад у 2014 р., імпортна складова експорту України становила 34% [29].

Така політика, що стала звичною практикою влади, не дає жодних надій на поліпшення ситуації у майбутньому. Україні потрібно або істотно диверсифікувати за критерієм економічної ефективності і відповідності суспільним інтересам зовнішні джерела імпорту згаданих вище енергетичних ресурсів та/чи налагодити власне їхнє виробництво в аспекті імпортозаміщення, або створити умови для залучення реальних інвестицій і нових технологій у налагодження випуску конкурентоспроможних товарів з високою часткою доданої вартості, мінеральних добрив, машинобудівної продукції, пально-мастильних матеріалів та реконструкцію діючих виробництв і об'єктів інфраструктури з метою істотного зниження енергоспоживання.

При цьому слід зважати на те, що на нинішньому етапі глобалізації світова торгівля перебуває у стані кардинальної трансформації, а прихований або навіть прямий протекціонізм постійно практикується розвиненими країнами стосовно національного виробництва. З огляду на викладене

політика державних закупівель має орієнтуватися насамперед на закупівлі у вітчизняного виробника, за винятком продукції, що в Україні не виробляється, зокрема високотехнологічної, призначеної для модернізації потужностей українських підприємств, перш за все з точки зору енергоефективності, освоєння «зелених» технологій і випуску конкурентоспроможних товарів. Саме така політика перебуває в тренді економічної політики розвинених держав, відповідає національним інтересам України та сучасним трансформаційним зрушенням у світовій торгівлі, а тому є актуальною.

Державні закупівлі у міжнародній торгівлі переважно розглядаються як один із заходів нетарифного регулювання та відносяться до методів прихованого протекціонізму. У держави є значні можливості через інститут держзакупівель стимулювати закупівлю товарів, робіт і послуг у національних виробників і постачальників. При цьому застосовуються різні механізми, насамперед розвиненими країнами, зокрема встановлення дискримінаційного режиму в частині ціни для іноземних виробників (наприклад, у США застосовується спеціальна дискримінаційна ставка для іноземних компаній, що беруть участь в тендерах, яка може становити від 6 до 12%, а подекуди навіть 50% – для товарів оборонного призначення [30]) та жорстких вимог щодо ліцензування і сертифікації для іноземних компаній, які беруть участь у державних закупівлях.

У більшості розвинених країн законодавством передбачені так звані квоти на участь у закупівлях підприємств малого і середнього бізнесу. Така можливість допускається також відповідними директивами ЄС (що, безумовно, має бути імплементована у вітчизняне законодавство), насамперед за рахунок розширення сфери застосування зобов'язань замовників щодо розділення закупівлі на лоти для невеликих контрактів та обов'язку замовників обґрунтовувати рішення не розділяти контракти на лоти, або вимоги обов'язкового поділу на лоти за певних умов. З цією ж метою національним законодавством може бути передбачена можливість

визначити механізми для прямих виплат субпідрядникам державних контрактів, коли ними виступають суб'єкти малого і середнього підприємництва (МСП).

Наприклад, у Великій Британії у 2011–2012 рр. частка державних контрактів, що виділяються малим і середнім підприємствам, була підвищена з 6,5 до 13,7%, хоча практика свідчить, що навіть за умови відкритих тендерів МСП країни виграють близько чверті контрактів на закупівлю завдяки традиційно високій конкурентоспроможності їх товарів і послуг [31].

Ухвалений у 2015 р. у Франції Закон про модернізацію економіки (*la loi de modernisation de l'économie*) запровадив експериментальну норму, згідно з якою інноваційним малим і середнім підприємствам надається переважний доступ до державних закупівель. Це закон дає державним установам також можливість розподіляти серед інноваційних МСП до 15% своїх бюджетів на НДДКР та інші роботи, поставки і послуги, що відповідають відповідним критеріям за рівнем інноваційності [32, с.70].

У США Правилами про федеральні закупівлі (*Federal Acquisition Regulation*) гарантовано виділення 23% контрактів малим підприємствам, а також додаткова кількість контрактів і субконтрактів може бути виділена малим підприємствам, понад половину працівників яких належать до національних меншин, або тим підприємцям, хто веде бізнес у недостатньо розвинених регіонах країни (Алясці, важкодоступних районах тощо).

У Китаї законодавством передбачено виділяти малим підприємствам 30% контрактів на держзакупівлі. При цьому не гарантується, що решта 70% контрактів отримають великі компанії, адже їм, щоб стати переможцем торгів, потрібно запропонувати ціну, на 6–10% нижчу, ніж іншим учасникам торгів [33, с. 117]. Такого виду дискримінація великих постачальників, на думку фінансового відомства Китаю, зумовлює більш економне і розумне використання коштів державного бюджету (платників податків). Важливо, що 60% контрактів, які виділяються малим підприємствам, мають розподілятися серед мікропідприємств (зі штатом до 10 працівників), яким



важко витримувати конкуренцію, порівняно з більш крупними фірмами. Досвід Китаю свідчить також про ефективне використання інституту державних закупівель як для зменшення залежності національних виробників від кон'юнктури світових фінансових ринків, так і для підтримки внутрішнього виробництва, насамперед орієнтованого на експорт [34, с. 4–5].

Політика ЄС у сфері державних закупівель робить акцент на вирішальному значенні закупівель для просування інновацій, що має велике значення для майбутнього зростання в Європі. Однак, зважаючи на важливі відмінності між окремими галузями і ринками, визнано доцільним встановлювати загальні обов'язкові вимоги до екологічних, соціальних та інноваційних закупівель, що дає певну свободу у визначенні таких вимог національним законодавством і має бути враховано Україною.

У практиці державних закупівель Канади застосовується концепція «оптимальної вартості» (value for money), що розглядається в системному тлумаченні як поєднання ціни, технічної вигоди і якості. Така сукупність ознак предмета закупівлі визначається замовником під час запиту пропозицій і міститься у критеріях оцінки пропозицій. При цьому уряд Канади здійснює постійний моніторинг закупівель з метою підвищення їх ролі у промисловому і регіональному розвитку, а реалізація національних цілей і завдань розвитку здійснюється через «Канадську щорічну стратегію закупівель» [34, с. 4].

Таким чином, поширеною практикою розвинених країн є використання допустимих протекціоністських механізмів публічних закупівель для захисту національних інтересів. Більше того, навіть сам принцип вільної торгівлі наразі переглядається в контексті політики найбільш сильних країн, зокрема США, де поширені заходи прямого протекціонізму. Зокрема, політика «Buy American and Hire American» («купуй американське, наймай американця»), прямо передбачає, що у разі вибору між іноземним і американським постачальником перевага надається національному виробнику. У квітні 2017 р. президент США Д. Трамп видав указ, що передбачає аналіз такої політики

з точки зору впливу на неї укладених угод про вільну торгівлю. Очікується, що висновки аналізу будуть на користь посилення такої політики, через що 10 країн – членів СОТ (включаючи Канаду, ЄС) зі свого боку висловили готовність у власних національних інтересах зробити жорсткішими правила державних закупівель стосовно американських компаній. Тобто новий курс торговельної політики США ставить під сумнів ефективність СОТ і багатосторонньої торговельної системи (БТС) як механізмів, здатних сформувати умови, що забезпечували б вигідну торговельну взаємодію з третіми країнами. Більше того, нині США беззастережно відмовляються від підтримки СОТ і БТС у їхній нинішній формі, зазначаючи про необхідність їх глибокого реформування [35, с. 6]. Згідно з новою концепцією торговельної політики США багатостороння торговельна система і СОТ нездатні забезпечити досягнення цілей по-справжньому вільної і справедливої торгівлі (truly free and fair trade) [35, с. 8].

Нині в арсеналі розвинених країн превалюють інструменти прихованого протекціонізму, які реалізуються переважно методами внутрішньої економічної політики. Економічна основа такого прихованого протекціонізму, на відміну від традиційного, насправді вже стосується не лише митних тарифів, хоча й вони досить ефективно використовуються країнами G-20, а переважно внутрішніх податків і зборів, державних закупівель, вимог використовувати місцеві компоненти при виготовленні кінцевих продуктів, вимог про дотримання національних (місцевих) стандартів, визначених певних санітарно-гігієнічних та екологічних норм тощо, тобто різних методів нетарифного протекціонізму.

У дослідженні «Global Trade Plateaus» і «The Tide Turns? Trade, Protectionism, and Slowing Global Growth», підготовленому Global Trade Alert наведено вражаючі цифри: число дискримінаційних заходів, уведених протягом 2015 р., на 50% вище відповідного показника за 2014 р., хоча світові лідери постійно озвучують тезу, що протекціонізм є загрозою системі глобальної торгівлі [36]. У дослідженні зазначено, що, хоча у 2015 р. загальне

число заходів щодо лібералізації торгівлі теж зросло, проте дискримінаційних заходів було зафіксовано майже втричі більше.

За підсумками 2015 р., перелік країн, які частіше за інших вдаються до протекціонізму, очолюють США і Росія. В цілому країни G20 відповідальні за левову частку глобального протекціонізму. Якщо у 2015 р. загалом у світі було запроваджено 736 нових дискримінаційних заходів, то на країни G20 припадає 599, або 81%, зафіксованих випадків дискримінації комерційних і торговельних інтересів країн-партнерів.

За останні роки така політика дедалі більше набуває ознак торговельних конфліктів. Досить навести приклад, що Єврокомісія 6 червня 2018 р. ухвалила рішення щодо запровадження з липня 2018 р. додаткових мит на низку товарів США як співмірну відповідь на одностороннє рішення США про запровадження мита на продукцію з алюмінію і сталі [37].

З огляду на викладене Україні вкрай необхідна стратегія «економічного націоналізму» – коли держава є основним агентом нації, а також носієм її інтересів та джерелом способів їх реалізації [38, с. 7], задля розвитку власної економіки та виконання державою конституційних приписів щодо збереження суверенітету і забезпечення національної безпеки (ця стратегія певною мірою схожа з «національним егоїзмом» [39] або «економічним патріотизмом» [40], що отримали поширення у сучасному дискурсі майбутнього України). Безумовно, економічна політика держави обов'язково має передбачати і застосовувати різноманітні важелі та інститути, зокрема й пристосовані до умов глобалізації економічних відносин, з метою розвитку національного виробництва, зростання зайнятості, рівня життя громадян та широкого залучення інновацій.

Водночас, слід мати на увазі досвід багатьох країн, який свідчить, що держава, використовуючи інститут державних закупівель, може за певних умов успішно впливати на розвиток національної економіки, незалежно від постачальника закупаваних товарів. По-перше, у разі закупівлі товарів у іноземного постачальника, які не випускаються в країні, такий вплив

виявляється у ефективності використання (споживання) предмета закупівлі всередині країни, особливо коли це високотехнологічна продукція, технології, сучасні машини і устаткування для вітчизняних виробників тощо. По-друге, коли закупівлі здійснюються у вітчизняних постачальників – ефект розвитку виявляється через фактичне субсидіювання (фінансування) замовником постачальника об'єкта закупівлі, що дає останньому змогу отримувати певний дохід від реалізації об'єкта закупівлі та поповнювати свої обігові кошти, а також забезпечувати новий цикл виробництва товарів (робіт, послуг), стабільність зайнятості та прибутковість роботи.

При цьому, враховуючи нинішні, не досить міцні позиції України у світовій економіці, вбачається недоцільним запроваджувати прямі дискримінаційні норми у сфері публічних закупівель для підтримки вітчизняного виробника, що негативно сприйматимуться Європейським Союзом та країнами – учасниками Угоди про державні закупівлі СОТ. Адже, на нашу думку, Україна досі не використала всі доступні правові інструменти для законодавчого стимулювання участі національного виробника у публічних закупівлях, що відповідають засадничим принципам та вимогам директив ЄС<sup>31</sup> та максимально реалізують викладені в них можливості, не вдаючись до застосування прямих протекціоністських засобів.

На сьогодні в Україні існує декілька основних проблем, пов'язаних з відсутністю належного захисту національних інтересів при здійсненні публічних закупівель. Насамперед слід зауважити, що в Україні, порівняно з іншими розвиненими країнами, спостерігається надмірне застосування оцінки пропозицій під час публічних закупівель виключно за ціновим критерієм. Нині, за даними ряду експертів, ціновий критерій при державних закупівлях в Україні застосовується у 99% укладених контрактів, у той час як у Франції за ціновим критерієм здійснюється лише 4% публічних закупівель,

---

<sup>31</sup> За деякими оцінками, нині у законодавство України імплементовано не більше 10% норм директив ЄС у сфері закупівель, які могли б сприяти розвитку внутрішнього (національного) ринку.

у Великій Британії – 7%, у Нідерландах – 10%, в Іспанії – 24% [41, 42]. При цьому, як зазначалося вище, практично не використані можливості для захисту національної економіки шляхом застосування інших, допустимих міжнародними угодами, критеріїв (кваліфікаційних, соціальних, екологічних, інноваційних тощо).

Цьому сприяла б, зокрема, системна імплементація у вітчизняне законодавство у повному обсязі (а не частково, як на сьогодні) норм Угоди про державні закупівлі СОТ і директив ЄС щодо застосування та змісту кваліфікаційних критеріїв відбору учасників закупівель. Так, статтею VIII («Умови участі») переглянутої Угоди про державні закупівлі СОТ (протокол про внесення змін до Угоди про державні закупівлі від 30 березня 2012 р.) передбачено, що «замовник обмежує будь-які умови участі у закупівлі тими, які є необхідними для забезпечення того, щоб постачальник був право- і дієздатним та мав фінансовий потенціал, а також комерційні та технічні можливості здійснити відповідну закупівлю».

Крім того, наприклад, Директивою 2014/24/EU Європейського парламенту і Ради ЄС від 26 лютого 2014 р. про державні закупівлі (стаття 58) передбачено можливість застосування критеріїв відбору учасників, які можуть бути пов'язані з: «(а) придатністю здійснювати професійну діяльність; (б) економічним та фінансовим становищем; (с) технічним і професійним вмінням», а також бути співрозмірними предмету договору. Це необхідно для того, щоб кандидат або учасник торгів мав правові і фінансові можливості та технічні і професійні здібності виконати запропонований контракт, а не був формальним посередником (фіктивною ланкою) між замовником і виконавцем.

При цьому, відповідно до Директиви 2014/24/EU, як умови для участі суб'єктів господарювання в закупівлях замовники можуть встановлювати такі критерії (незалежно від процедури закупівлі):

– належність учасника до одного з професійних або торгових реєстрів, які ведуть установи в їх державі-члені згідно з додатком XI до Директиви,

або відповідність учасника будь-яким іншим вимогам, викладеним в цьому додатку;

– наявність необхідних економічних та фінансових можливостей виконати контракт (наявність певного мінімального річного обороту, зокрема певного мінімального обороту у сфері діяльності за контрактом, підтвердження достатнього рівня ліквідності зобов'язань згідно з річними звітами або відповідного рівня страхування ризиків професійної відповідальності тощо);

– наявність необхідних людських та технічних ресурсів і досвіду для виконання контракту з відповідним рівнем якості, зокрема з посиланнями на контракти, виконані в минулому, підтвердженням відсутності конфліктних інтересів, які можуть негативно вплинути на виконання контракту, а у процедурах закупівель матеріалів, які потребують розміщення або монтажу, послуг або робіт, професійна здатність учасників належним чином виконати контракт може оцінюватись з точки зору їхніх навичок, ефективності, досвіду і надійності.

Водночас у чинному Законі України «Про публічні закупівлі» (стаття 16, «Кваліфікаційні критерії») передбачено, що замовник вимагає від учасників подання ними документально підтвердженої інформації про їх відповідність кваліфікаційним критеріям. При цьому цей Закон передбачає, що замовник установлює один або декілька з таких кваліфікаційних критеріїв: 1) наявність обладнання та матеріально-технічної бази; 2) наявність працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід; 3) наявність документально підтвердженого досвіду виконання аналогічного договору.

Як видно з наведеного, кваліфікаційні критерії викладені у досить загальній редакції, що допускає широке поле розсуду замовника і навіть не зобов'язує його застосовувати такі критерії належним чином.

Привертає увагу й те, що серед визначеного статтею 17 Закону виключного переліку підстав відмови в участі у будь-якій з процедур

закупівлі відсутня така підстава, як невідповідність кваліфікаційним критеріям. Тобто, на нашу думку, вітчизняне законодавство нівелювало та фактично перетворило у фікцію принципово важливі та ключові з точки зору міжнародних угод і стандартів кваліфікаційні критерії учасників закупівель.

Крім того, Закон не передбачає наслідків неналежного застосування кваліфікаційних критеріїв та відповідальності замовника за обґрунтованість установленого критерію замість іншого чи кількох інших критеріїв, істотних для певної конкретної закупівлі, що призводить до формального та дискреційного, на розсуд замовника, застосування таких критеріїв з метою присудження контрактів пов'язаним учасникам та уникнення конкуренції.

Таким чином розширення сфери дискреції замовника у визначенні переможця торгів за рахунок застосування широкого спектра нецінових критеріїв, передбачає, як мінімум:

- належний рівень підготовки фахівців замовника в частині знання ними товарного ринку і їх здатності визначити властивості, насамперед якісні, предмета закупівлі та сформулювати відповідні нецінові критерії конкурсу;

- зобов'язання замовника встановлювати чіткі коефіцієнти (питому вагу) участі (вкладу) кожного з критеріїв у підсумкову оцінку пропозиції, які мають бути оприлюднені заздалегідь разом із запрошенням на торги;

- запровадження викладених вище (параграф 7.2.) заходів майнової та кримінальної відповідальності посадових осіб замовників та осіб, які беруть участь у закупівлях, за зловживання з такими дискреційними правами, тобто надання права має врівноважуватися посиленням відповідальності за його порушення, що сприятиме формуванню у вітчизняних учасників закупівель ментальності «ефективного менеджера», замість «крадія в законі».

Іншою важливою проблемою публічних закупівель в Україні є низький рівень локалізації ресурсної складової предметів закупівель. Незважаючи на те, що частка нерезидентів серед учасників державних закупівель в Україні за останні роки в середньому становить не більше 0,5%, імпортна складова у

загальному обсязі публічних закупівель досягає 40%. В інших країнах, зокрема, США, імпортна складова у структурі публічних закупівель становить 4,6%, у Японії – 4,7%, в країнах Євросоюзу – 7,9%.

Звичайно, закупівлі іноземних товарів за наявності аналогічних, але дещо дорожчих (унаслідок застарілих технологій, вартості сировинних ресурсів, витрат на сертифікацію тощо) вітчизняних товарів, не відповідають інтересам зазначеної вище політики «економічного націоналізму». Але вирішити це питання шляхом уведення будь-яких інтегрованих формул або методик розрахунку вітчизняної складової на основі врахування різних, у т.ч. якісних, факторів у предметі закупівлі під час оцінки пропозицій учасників торгів, як це пропонується авторами відомого законопроекту «Купуй українське, плати українцям»<sup>32</sup> (ухваленого в першому читанні Верховною Радою України ще у грудні 2017 р.), не уявляється можливим з огляду хоча б на те, що інформаційної бази для контролю достовірності розрахунку зазначених первинних показників та інтегрального показника (у запропонованому форматі) вітчизняної складової у предметі закупівлі нині не існує. Система обліку витрат на виробництво продукції, у тому числі за міжнародними стандартами, не передбачає врахування зазначеного вище переліку факторів, окрім вітчизняної або імпоротної складової у її загальноприйнятому обчисленні<sup>33</sup> як проміжного споживання, що використовується у методиці складання агрегованих статистичних даних

---

<sup>32</sup> Законопроект передбачає вісім складових оцінки – врахування не лише обсягу проміжного споживання вітчизняної продукції при виготовленні кінцевого товару для закупівлі, а й наявності сервісних центрів в Україні, країни походження основних засобів, що використані під час виготовлення товару, розташування потужностей, приміщень і земельних ділянок виробника товару тощо).

<sup>33</sup> Наприклад, з 1 лютого 2018 р. Україна набула повноправного членства в Регіональній конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження (Пан-Євро-Мед), країни-учасниці якої можуть використовувати матеріали і сировину одна одної без втрати преференційного статусу походження. Таким чином, при виробництві товарів в Україні можна закуповувати сировину та комплектуючі у країнах – учасницях Конвенції, з якими Україна уклала угоди про вільну торгівлю, а вже готову продукцію експортувати до інших членів Конвенції, використовуючи ефект діагонального накопичення при встановленні преференційного статусу товару. Відповідно, також і українські матеріали та комплектуючі можуть використовуватись у виробництві у країнах – учасницях Конвенції для подальшого експорту у вигляді складових готової продукції [43].



таблиці витрати-випуск [44], або при формуванні цін на товари, у структурі собівартості яких присутня імпортерна складова<sup>34</sup>.

Слід зауважити, що приклади застосування подібних методик в інших країнах, що враховували б викладений набір факторів при розрахунку структури вартості (ціни) предмета закупівлі, на сьогодні нам не відомі. Тому такий підхід до використання механізму публічних закупівель з метою розвитку внутрішнього ринку, тим більше що він стосується товарів, які є специфічними або унікальними (дрібносерійними, технічно складними чи високотехнологічними) і не пропонуються у вільному обігу на ринку, не є актуальним, адже для стимулювання вітчизняного виробника брати участь у закупівлях можуть бути застосовані інші засоби і стимули, викладені вище.

Крім того, серед стимулів щодо закупівлі замовниками вітчизняних товарів, які не присутні на вільному ринку та/або є високотехнологічними, могло би бути законодавче запровадження згаданої вище (параграф 7.1. цього розділу) концепції витрат протягом «життєвого циклу предмета закупівлі», передбаченого відповідними директивами ЄС (наприклад, статтею 68 Директиви 2014/24/EU). У цьому випадку вітчизняний виконавець отримає приховану (і допустиму згідно з директивами ЄС) перевагу перед іноземним конкурентом стосовно аналогічного за якістю, призначенням і споживчими характеристиками предмета закупівлі внаслідок, як правило, відносно менших витрат на монтаж, налаштування, технічне обслуговування, гарантійну підтримку, страхування, навчання персоналу, інших витрат, віднесених до екологічних чинників, пов'язаних з предметом закупівлі (якщо ж, навіть з урахуванням витрат життєвого циклу, дешевшим виявиться продукт іноземного постачальника, то в цьому випадку, звичайно, він і стане переможцем торгів).

Підтримка вітчизняного виробника може здійснюватися і шляхом державного сприяння йому в участі у публічних тендерах інших країн. Це

---

<sup>34</sup> Постанова Кабінету Міністрів України «Про удосконалення порядку формування цін» від 18 грудня 1998 р. № 1998, яка донедавна була чинною (втратила чинність з 05.04.2019 р.) та застосовувалася в частині встановлення цін на території України виключно у національній грошовій одиниці та врахування витрат у доларовому еквіваленті лише в частині імпоротної складової структури ціни.

нині стало можливим унаслідок відкритого доступу вітчизняних виробників на ринки державних закупівель країн ЄС та інших країн, що є учасниками Угоди про державні закупівлі СОТ. Тому має сенс розширити статутні повноваження і можливості приватного акціонерного товариства «Експортно-кредитне агентство», утвореного постановою Кабінету Міністрів України від 7.02.2018 р. № 65, в частині надання не лише тендерних гарантій (гарантій виконання зобов'язань українськими експортерами під час участі в міжнародних тендерах), як це передбачено підпунктом 2 пункту 9 статуту цього агентства, але й, наприклад, страхування за пільговими ставками товарів вітчизняних підприємств, які експортуються ними згідно з контрактами (у разі, коли умови закупівлі (поставки) передбачають страхування товару продавцем), укладеними за результатами участі у державних закупівлях інших країн. Взагалі дивно, що сфера діяльності агентства, крім згаданого підпункту статуту, більше не містить жодних статутних положень, які б передбачали заходи підтримки підприємств України, що виходять на зовнішні ринки державних закупівель, або вітчизняних підприємств-експортерів, які беруть участь у закупівлях в Україні (тим самим опосередковано підвищуючи їх експортний потенціал).

Насамкінець слід звернути увагу на можливість законодавчого регулювання винятків з Закону України «Про публічні закупівлі» для забезпечення національного інтересу в окремих сферах діяльності держави, зокрема, суспільного порядку, безпеки, охорони здоров'я, захисту інтелектуальної власності тощо, які передбачені Угодою про державні закупівлі СОТ та відповідними директивами ЄС. За умови встановлення чітких механізмів належного контролю з боку держави (не замовників) за здійсненням контрактів на закупівлі, публічності використання виділених для цього державних коштів та громадського нагляду за визначенням виконавців і виконанням контрактів доцільно було б внести доповнення (окремим абзацом) до частини третьої статті 2 Закону України «Про публічні закупівлі», якою встановлені винятки зі сфери дії цього Закону, наприклад,

такого змісту: «товари, роботи і послуги, закупівля яких здійснюється в межах асигнувань та на виконання заходів державних цільових програм і регіональних програм розвитку у сферах забезпечення суспільного порядку, національної безпеки, охорони здоров'я, захисту інтелектуальної власності, затверджених в установленому законом порядку». Це дало б змогу, не порушуючи принципів директив ЄС у сфері держзакупівель та відповідної Угоди СОТ, використовувати державні кошти на розвиток вітчизняної сфери соціальних послуг, інновації та інші заходи загальнодержавного і регіонального значення, відображені у відповідних програмах.

## ВИСНОВКИ

### *Розділ 1*

1. Дослідження загальних закономірностей розвитку світової торгівлі виявило особливості їх прояву впродовж періоду – 2006–2017 рр., які мали вплив на зовнішню торгівлю й економіку України.

#### *1.1. Швидке зростання міжнародної торгівлі товарами та послугами.*

Особливостями прояву цієї закономірності протягом десятиріччя (2006–2016 рр.) були такі: (1) темпи зростання світового експорту сільськогосподарських товарів удвічі перевищували темпи зростання експорту промислових товарів (відповідно 70% зростання сільськогосподарських товарів проти 37% зростання промислових товарів за десятиріччя); (2) швидке зростання експорту комерційних послуг (на 66% упродовж десятиріччя). Ці особливості розвитку світової торгівлі сприяли зростанню експорту сільськогосподарських товарів та експорту послуг з України та розвитку відповідних галузей.

#### *1.2. Нерівномірність темпів зростання міжнародної торгівлі.*

Особливостями прояву цієї закономірності протягом десятиріччя (2006–2016 рр.) стали: (1) зменшення вартості світового експорту товарів у 2009 р. на 22% порівняно із попереднім роком унаслідок економічної кризи 2008 р.; (2) зменшення вартості світового товарного експорту в 2015–2016 рр. відповідно на 13,5 і 3,3% відносно рівня попередніх років унаслідок падіння цін на нафту. Ці чинники також зумовили зміни у ВВП України та у її торговельному балансі.

1.3. У 2009 р. і 2015 р. була порушена закономірність *синхронного зростання світової торгівлі та світового ВВП*: у 2009 р. світовий товарний експорт зменшився на 12%, а світовий ВВП – на 2%; у 2015 р. темпи зниження вартості світового товарного експорту становили

14%, а темпи зростання світового ВВП – 2,4%. Середньосвітовий показник відношення зовнішньої торгівлі до ВВП протягом 2012–2016 рр. знизився з 60,6 до 56,4%. Показник відношення зовнішньої торгівлі до ВВП в Україні протягом 2012–2015 рр. збільшився з 91,1 до 107,1%, зростання було значнішим, ніж у більшості основних торговельних партнерів. У 2016 р. цей показник зменшився до рівня 104,8%.

1.4. *Волатильність світових цін на товари.* Всього упродовж 2012–2016 рр. світові ціни на енергоносії зменшилися на 60%, а на сільськогосподарські товари – на 14%. Ці чинники, а також зниження світових цін на продукцію металургійної промисловості негативно впливають на торговельний баланс і на ВВП України.

1.5. *Концентрація потоків світової торгівлі.* Частка трьох найбільших країн у світовому експорті товарів (Китаю, США, Німеччини) у 2016 р. становила 30,5%, при цьому в 2012 р. – 27,0%. Частка України в світовому експорті товарів в 2016 р. становила 0,23%, а частка у світовому імпорті – 0,25%. Частка України в світовому обсязі експорту послуг зменшилась з 0,45% у 2012 р. до 0,25% у 2016 р. Скорочення експорту послуг у цей період відбулось в основному за рахунок зменшення експорту до Російської Федерації, Кіпру та Великої Британії. Натомість збільшується експорт до країн, які не входили до основних напрямів експорту послуг у 2012 р.: так, експорт до Польщі з 2012 р. до 2016 р. зріс на 55%.

1.6. *Динамічна зміна продуктової структури світової торгівлі.* До десятки лідерів світового товарного експорту у 2015 р. увійшли (1) сира нафта; (2) автомобілі; (3) нафтопродукти; (4) телефонні апарати; (5) електронні інтегровані схеми (6) запчастини до автомобілів; (7) лікарські засоби у дозованому вигляді; (8) комп'ютери, оптичні зчитувальні пристрої; (9) золото (необроблене); (10) гази нафтові. Серед швидкозростаючих світових товарних ринків, які входять до двадцятки лідерів світового експорту, також ринок фракцій крові, який

протягом 2011–2015 рр. зріс на 41,9%; ринок літаків та космічних апаратів (зростання на 27,5% протягом п'яти років – з 2011 р. до 2015 р.), ринки ювелірних виробів та електромедичного обладнання (зростання відповідно на 18,4 та 12,5% протягом п'ятиріччя (2011–2015 рр.)).

2. Порівняльний аналіз динаміки структури експорту товарів та послуг у світі й в Україні виявив такі тенденції.

2.1. У 2016 р. частка промислового експорту у світовому експорті товарів становила 76%, що на 9 в.п. більше, ніж у 2012 р., відповідно, частка експорту енергоносіїв та промислової сировини знизилась з 23 до 13%, частка агропродовольчого експорту залишилась майже без змін. У країнах ЄС також відбулось зменшення частки енергоносіїв та промислової сировини в товарному експорті та відповідне зростання експорту товарів промисловості. Натомість в Україні відбулось стрімке збільшення частки агропродовольчого експорту до 44% у 2016 р. (у 2012 р. – 27%).

2.2. Частка експорту високотехнологічних товарів у загальному обсязі товарного експорту в світі протягом 2012–2015 рр. була стабільною на рівні 19,0–19,2%. За абсолютним показником частки високотехнологічного експорту Україна перебуває нижче, ніж її основні торговельні партнери, однак має місце позитивна динаміка – показник збільшився з 6,3% у 2012 р. до 7,2% у 2015 р.

2.3. Експорт інформаційно-комп'ютерних технологій та телекомунікаційних послуг в Україні стрімко розвивався протягом 2012–2016 рр. За цей час частка ІКТ у загальному обсязі експорту послуг збільшилась з 6,2 до 19,1%. У 2016 р. цей показник в Україні був більшим, ніж у основних торговельних партнерів України, та більшим, ніж загальносвітовий показник (10,3%).

3. Важливим чинником, який впливає на зміну структури світової торгівлі, є торговельна політика, що формується переважно в інституційному

середовищі СОТ. У останні роки СОТ зіштовхнулася із багатьма викликами, що впливають як на її діяльність, так і на світову торгівлю:

- 3.1. Найбільш очевидним викликом є повільний перебіг нинішнього Дохійського раунду багатосторонніх торговельних переговорів щодо подальшої лібералізації торгівлі та реформування СОТ, який триває з 2001 р.
- 3.2. Суттєві виклики для СОТ створює економічна експансія великих країн, що швидко розвиваються, насамперед Китаю. Розвинені країни, зокрема ЄС та США, змушені захищати своїх виробників від китайського демпінгу та державних субсидій. Від часу вступу Китаю до СОТ у 2001 р. проти Китаю було розпочато 1269 антидемпінгових розслідувань, що становить 32% від усієї кількості розпочатих членами СОТ антидемпінгових розслідувань<sup>35</sup>. Через довготривалість процедури розгляду відповідних нотифікацій у СОТ станом на 31.12.2017 р. тільки 775 розслідувань (61%) завершені уведенням антидемпінгових заходів проти китайських товарів.
- 3.3. Регіоналізація світової торгівлі також створює суттєві виклики для СОТ. Упродовж останніх двох десятиліть відбувається стрімке розростання мережі регіональних торговельних угод. Шанси на успішне завершення раунду переговорів країн – членів СОТ «Доха-Розвиток» зменшуються, оскільки потужні центри інтеграції, такі як країни США та ЄС, не зацікавлені у розвитку багатосторонньої торгівлі одночасно з розвитком багатосторонніх угод.
4. Особливістю сучасного етапу розвитку торговельної політики є тенденція до створення бар'єрів на шляху торгівлі, тобто поширення заходів протекціоністської політики. Початок кризи 2008–2009 рр. можна вважати початком періоду пожвавлення політики торговельного протекціонізму. Черговий сплеск політики протекціонізму у торгівлі очікується у зв'язку із розворотом до протекціонізму торговельної політики США. Останнім

---

<sup>35</sup> WTO statistics on anti-dumping: URL:[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/adp\\_e/adp\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm)

часом набули поширення засоби неопротекціонізму – обмеження на міжнародну торгівлю, що вводяться країнами на додаток до традиційних форм обмеження небажаного імпорту/експорту товарів. Обсяг і методи застосування засобів неопротекціонізму значною мірою регулюються національними правилами, що серйозно ускладнює протидію їм з боку експортера. Найбільш поширені заходи неопротекціонізму – «добровільні» обмеження експорту, участь держави у зовнішньоторговельних заходах, преференційна політика у сфері державних закупівель, вимоги щодо місцевих компонентів, експортне кредитування та страхування.

## ***Розділ 2***

У 2012–2016 рр. українська економіка залишалась несприйнятливою не лише до структурних змін у світовій торгівлі, а й щодо попиту споживачів внутрішнього ринку. Свідченням тому є майже незмінна структура вітчизняного експорту та зменшення частки продажу вітчизняної продукції на внутрішньому ринку. Ці економічні тенденції є ознакою зупинки розвитку внутрішнього ринку, втрати ним здатності стимулювати випуск нової продукції та слугувати платформою для її подальшої експансії у світовому господарстві.

Встановлено, що падіння відносної вартості під впливом економічної кризи 2014–2015 рр. основних факторів виробництва є недостатньою умовою для початку процесу структурних змін у випуску продукції на користь нових її видів. Для цього на внутрішньому ринку має бути створений мотиваційний механізм, який зацікавить бізнес переходити від експорту сировини до її поглибленої переробки в нові товари і послуги з інноваційними та якісно кращими властивостями.

Для створення мотиваційного механізму розширення випуску нової продукції доцільно здійснити інституційні реформи на внутрішньому ринку, які забезпечать вирішення трьох ключових завдань: перерозподілять доходи



бізнесу та держави на користь домогосподарств для збільшення їхнього попиту на інноваційну чи якіснішу продукцію; підвищать рівень нецінової конкуренції між її виробниками; створять для них довготривалі стимули щодо інвестування у випуск нових видів товарів і послуг.

### ***Розділ 3***

1. Упродовж останнього десятиріччя, попри економічні кризи, протекціоністські заходи окремих провідних гравців світового ринку, політику імпортозаміщення, створення регіональних торговельних блоків, світова торгівля споживчими товарами зростала. Простежувалася тенденція до концентрації виробництва у країнах із найкращими умовами виробництва із подальшим поширенням по всьому світу. Сучасні технології виробництва, транспортування, зберігання товарів, наявність широкого асортименту товарів-замінників практично звели до мінімуму ймовірність дефіциту. Структурні зміни у світовій торгівлі були пов'язані переважно із перерозподілом сфер впливу між основними світовими виробниками, закриттям або відкриттям для світової торгівлі окремих внутрішніх ринків, змінами у товарній структурі, які були спричинені науково-технічним прогресом.

2. Упродовж періоду, що досліджувався, імпортозалежність внутрішнього ринку споживчих товарів України збільшувалась під час фаз економічного зростання і зменшувалась у періоди спаду ділової активності. Купівельна спроможність населення залишалась основним фактором, який стримував експансію імпорту. Знецінення гривні впродовж 2014–2015 рр. не посприяло розвитку внутрішнього виробництва споживчих товарів. Після відновлення економічного зростання України у 2016 р. частка імпорту у внутрішньому споживанні знову почала збільшуватись.

3. Незважаючи на певне послаблення, фактор купівельної спроможності населення продовжує стримувати експансію імпорту на внутрішньому ринку. Про це свідчить вивчення наслідків формування зони

вільної торгівлі України з ЄС, яке почалось у січні 2016 р. Суттєвої експансії імпорту на ринку споживчих товарів після цього зафіксовано не було. Виняток становили тільки дві товарні групи: «Автомобілі легкові та інші моторні транспортні засоби ...» (код за УКТЗЕД – 8703) і «Одяг та інші вироби, що використовувалися» (6309). Легальний і нелегальний імпорт автомобілів з ЄС є суттєвою перешкодою для відродження вітчизняного автомобілебудування після кризи 2013–2016 рр.

#### ***Розділ 4***

Головними структурними змінами у світовій торгівлі енергоресурсами можна вважати зміну географічної структури попиту з перенесенням акцентів та напрямів енергетичних потоків (вуглеводних видів палива) до країн Азії, щодо яких очікуються більш високі темпи економічного зростання. Разом із тим спостерігається зміна видової структури енергогенерації у напрямі збільшення частки нетрадиційних та альтернативних джерел енергії у структурі енергетичних балансів розвинених країн ОЕСР. Унаслідок цих змін виникають відповідні тенденції зміни конфігурації глобальної енергетичної інфраструктури, які поряд із новою геополітичною композицією створюють сучасні виклики та загрози для національної енергетичної безпеки.

Для країн ЄС характерні структурні зміни полягають в уповільненні зростання попиту на природний газ. При цьому відбуваються секторальні структурні зміни, зокрема заміщення природного газу на електроенергію в енергоспоживанні домогосподарств. Зростання темпів споживання електроенергії у ЄС буде забезпечуватися переважно альтернативними джерелами сонячної та вітрової енергетики. Навіть за наявності надлишкової енергетичної інфраструктури, зазначені зміни, відповідно до вимог Третього енергетичного пакета ЄС, створюють потребу в більшій розгалуженості розподільчих газопроводів та електромереж. Можливості європейських країн щодо диверсифікації поставок газу і зниження залежності від імпорту з Росії поступово розширюються, але варіанти цієї диверсифікації все одно обмежені

та можуть призводити до збільшення ціни газу. У будь-якому випадку в середньостроковій перспективі Росія залишиться серед ключових постачальників на ринку ЄС.

Отже, попит на газ у Європі не виправдовує колишні очікування, закладені у стратегічних сценаріях, що може призвести до надлишкових потужностей газотранспортної інфраструктури і поставити під сумнів доцільність реалізації проектів будівництва нових магістральних газопроводів. Винятком є Німеччина, що після відмови від атомної енергетики має обмежені можливості маневрування при диверсифікації енергетичного балансу, особливо в секторі теплопостачання домогосподарств. Використовуючи політичне лідерство в регіоні, Німеччина дозволяє собі відхилення від єдиного зовнішньоекономічного курсу ЄС, що яскраво демонструє позиція цієї країни відносно «Північного потоку-2». Блокування цього проекту не було включено до санкційного списку ЄС. Так само, як і США не завжди буквально виконують міжнародні норми. Тим не менше підтримуючі санкції проти Росії Сполучені Штати не заблокували російсько-американське співробітництво щодо розробки покладів газу на російському арктичному шельфі. Звісно, що для урядів розвинених країн світу нормою є проведення політики сприяння вітчизняному бізнесу. Випустивши «джина» лібералізації енергетичних ринків, уряди провідних країн стали заручниками власних політичних проектів, опинившись у глобальній геополітичній пастці.

Складний вибір між безпекою поставок та вартістю природного газу формує основну дилему порядку денного для європейської енергетичної політики. Вектор такої політики так чи інакше буде спрямовано на пошуки компромісу, досягти якого без участі України буде надто складно. Попри зміну геополітичної композиції, зменшення ціни на природний газ є ключовим чинником конкурентоспроможності між компаніями Європи, США та Азії. Така ситуація створює новий виклик для енергетичної політики України, що має віднайти нову візію щодо використання ГТС України у євразійській газотранспортній інфраструктурі. Така візія має бути сформована в рамках

пошуку нових можливостей диверсифікації постачання природного газу на внутрішній ринок та здійснення модернізації ГТС у форматі міжнародного інвестиційного консорціуму за участі усіх зацікавлених сторін.

Україна поділяє цінності та принципи європейської енергетичної політики, але далеко не завжди застосовує європейські механізми досягнення поставлених цілей, у тому числі й щодо економічних рішень забезпечення національних інтересів. Проведений розширений PESTLE-аналіз ризиків та загроз для національної енергетичної безпеки свідчить про необхідність розширення цілей та проведення у відповідь більш конструктивної прагматичної енергетичної політики на внутрішньому ринку. Так, загальновизнані імперативи енергетичної безпеки, екологічності та доступності енергії мають бути доповнені імперативами економічної ефективності та розвитку енергетичних технологій. У цілісній системі імперативів мають бути встановлені пріоритети, що потребуватиме відповідної корекції прийнятих стратегічних цільових індикаторів енергетичної стратегії держави та розроблення плану заходів щодо їх досягнення.

## ***Розділ 5***

На основі проведеного аналізу динаміки структурних змін на світовому ринку металопродукції виявлено тенденцію до зростання обсягів споживання продукції сировинного характеру, особливо залізної руди. Водночас встановлено, що частка товарів з вищою доданою вартістю поступово скорочується. Такі тенденції обумовлені в першу чергу наявністю у світі значної кількості надлишкових потужностей з виробництва металопродукції, які постійно зростають, особливо в країнах азійського регіону.

Доведено, що через залежність вітчизняного ГМК від кон'юнктури світового ринку металопродукції його експортна структура майже повністю повторює структуру світового експорту, що негативно позначається на розвитку підприємств металургійної галузі України.

На основі аналізу світового досвіду розвитку металургійних підприємств доведено, що збільшення обсягів споживання вітчизняної металопродукції всередині країни здатне знизити залежність українських виробників від коливань зовнішньоекономічної кон'юнктури та забезпечити їм певний базис стабільності.

## ***Розділ 6***

Нова система технічного регулювання в Україні фактично почала формуватися з 2008 р. після вступу країни до СОТ. Як орієнтир було обрано європейську модель технічного регулювання, що вважається найефективнішою у світі. Європейська модель технічного регулювання відзначається принципом встановлення загальних вимог щодо безпеки та якості готової продукції, які застосовуються учасниками ринку добровільно, а також модульним принципом оцінки відповідності встановленим вимогам безпеки.

Тенденції формування структури зовнішньоторговельних відносин України та ЄС, пов'язані з експортом переважно сировинних товарів та імпортом технологічно складної продукції з високою часткою доданої вартості, зберігаються. Упродовж останніх років зі зняттям тарифних бар'єрів з боку ЄС доступ інших видів української продукції на європейський ринок залишається утрудненим через наявність технічних (нетарифних) бар'єрів. Угода про оцінку відповідності та прийнятність промислової продукції (АСАА) має стати інструментом усунення технічних бар'єрів у торгівлі України та ЄС.

## ***Розділ 7***

На підставі результатів проведених теоретичних і прикладних досліджень відносин та законодавства у сфері державних закупівель в Україні та ряді інших країн встановлено, що нинішній стан правового регулювання вітчизняного ринку публічних закупівель не відповідає

існуючим викликам глобального характеру, зокрема структурним змінам у світовій торгівлі, оскільки не враховує широкий спектр правових і процедурних можливостей для підвищення рівня контролю і реальної ефективності використання державних коштів під час здійснення закупівель, а також можливостей спрямування державних коштів на розвиток внутрішнього ринку, поліпшення якості робіт та послуг у сферах відповідальності держави і територіальних громад. Крім того, встановлено підтверджений вітчизняною практикою публічних закупівель факт, що так звана прозорість цих закупівель в умовах існуючого законодавства України має ознаки інституціональної пастки, внаслідок чого не може ефективно протидіяти корупції.

Результати аналітичного опрацювання відповідного наднаціонального законодавства (директиви ЄС, Угода GPA тощо) та практики регулювання держзакупівель у ряді країн дають змогу зробити висновок про те, що вдосконалення механізмів закупівель в Україні має здійснюватися насамперед на основі концепції «життєвого циклу предмета закупівлі» та створення відповідних правових і процедурних інститутів, які протидіятимуть корупціогенній поведінці посадових осіб замовників та членів тендерних комітетів. Це є необхідною умовою істотного скорочення рівня корупції у сфері публічних закупівель та забезпечення реального контролю виконання контрактів і високої питомої ефективності (відношення витрат на закупівлю до зваженої грошової оцінки ступеня задоволення потреби у закупівлі) використання державних коштів. Поняття «життєвий цикл предмета закупівлі» пропонується нами до застосування у регуляторній діяльності держави у такому трактуванні: період, починаючи з ідентифікації тієї чи іншої функції замовника, що відповідає його статусу і спрямована на реалізацію відповідних, делегованих йому державою повноважень та з огляду на яку визначатиметься потреба у предметі та сам предмет закупівлі, і закінчуючи фактом повного виконання договору на закупівлю чи остаточного врегулювання всіх відносин сторін такого договору в разі спору.

Проведені дослідження дають підстави зробити висновок про необхідність удосконалення існуючого в Україні інституту публічних закупівель з урахуванням можливостей використання монетарного ресурсу закупівель для розвитку національної економіки і створення противаг загрозам, які несуть нинішні зміни світової торгівлі. При цьому слід відштовхуватися від нового бачення таких закупівель як цілісної системи відносин, що мають місце протягом «життєвого циклу предмета закупівлі». Зважаючи на це, висунуто гіпотезу про те, що реалізація на практиці запропонованого системного підходу до публічних закупівель можлива на основі застосування запропонованого принципу взаємної адекватності всіх елементів такої системи. Він, по суті, становить структуроутворюючий принцип, що визначає закономірності формування і розвитку системи закупівель в її архітектонічному відображенні, консолідує закупівлі як логічно взаємопов'язану систему організаційних дій.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

### *Розділ 1*

1. World Trade Statistical Review 2017. P. 10. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2017\\_e/WTO\\_Chapter\\_02\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/WTO_Chapter_02_e.pdf)
2. Розрахунки на основі бази даних СОТ. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm)
3. 80% of trade takes place in ‘value chains’ linked to transnational corporations, UNCTAD report says/ United National Conference on Trade and Development. URL: <http://unctad.org/en/pages/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=113>
4. International Trade Statistics 2015. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2015\\_e/its2015\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf)
5. World Trade Statistical Review 2016. P. 14, 44. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2016\\_e/wts2016\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts2016_e.pdf)
6. База даних конференції з торгівлі та розвитку ООН. URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>
7. Ya Qin Julia. “WTO-Plus” Obligations and Their Implications for the World Trade Organization Legal System. *Journal of World Trade*. 2003. № 37(3). P. 483–522. URL: <http://www.worldtradelaw.net/articles/qinwtoplus.pdf>
8. Trade Policy Review Body: Annual overview of developments in the international trading environment. URL: [https://www.wto.org/english/news\\_e/news16\\_e/trdev\\_09dec16\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news16_e/trdev_09dec16_e.htm)
9. Trump executive order pulls out of TPP trade deal. *BBC News*. 24 January 2017. URL: <http://www.bbc.com/news/world-us-canada-38721056>
10. Immediate Notification under Article 12.5 of the Agreement on Safeguards to the Council for Trade in Goods of Proposed Suspension of Concessions and other Obligations Referred to in Article 8.2 of the Agreement on Safeguards. China. G/L/1218. 3 April 2018. P. 1–5. URL: <https://docs.wto.org>



11. Gillespie Patrick, Horowitz Julia. US proposes tariffs on 1,300 Chinese goods. *CNNMoney*. April 3, 2018. URL: <http://money.cnn.com/2018/04/03/news/economy/us-tariffs-china/index.html?iid=EL>
12. Chinese animal feed industry can absorb impact of US soybean tariff, says New Hope chief. *South China Morning Post*. 09 April, 2018. URL: <http://www.scmp.com/business/global-economy/article/2140951/chinese-animal-feed-industry-can-absorb-impact-us-soybean>
13. Faux Jeff. U.S. Trade Policy – Time to Start Over / Economic Policy Institute. Washington. 2016, November 30. URL: <http://www.epi.org/publication/u-s-trade-policy-time-to-start-over>
14. Allee Todd, Lugg Andrew. Who wrote the rules for the Trans-Pacific Partnership? / Department of Government and Politics, University of Maryland. College Park, MD, USA. URL: <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/2053168016658919>
15. Tucker Todd. Inside the Black Box: Collegial Patterns on Investment Tribunals. *J Int. Disp. Settlement* 2016. Vol. 7. No. 1. P. 183–204. URL: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2666598](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2666598)
16. Fact Sheet: Investor-State Dispute Settlement (ISDS) / Office of the United States Trade Representative. URL: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/fact-sheets/2015/march/investor-state-dispute-settlement-isds>
17. Investor-State Dispute Settlement: Review of Developments in 2014. Periodic Report by the UNCTAD Secretariat. *IIA Issues Note*. May 2015. № 2. URL: [http://investmentpolicyhub.unctad.org/Upload/Documents/UNCTAD\\_WEB\\_DIAE\\_PCB\\_2015\\_%202%20IIA%20ISSUES%20NOTES%2013MAY%20.pdf](http://investmentpolicyhub.unctad.org/Upload/Documents/UNCTAD_WEB_DIAE_PCB_2015_%202%20IIA%20ISSUES%20NOTES%2013MAY%20.pdf)
18. Still not Loving ISDS: 10 Reasons to Oppose Investors' Super-Rights in EU Trade Deals / Corporate Europe Observatory. April 16, 2014. URL: <https://corporateeurope.org/international-trade/2014/04/still-not-loving-isds-10-reasons-oppose-investors-super-rights-eu-trade>
19. Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою. URL: <http://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=ef6daba6-e8ff-4c70-8743-1d92adcbe086&tag=UгодаProVilnuTorgivliuMizhUkrainoiuTaKanadoiu>

20. Tucker Todd. Investment Agreements versus the Rule of Law? *UNCTAD-IPFSD-Forum Discussion Paper*. 2013. October 9. URL: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2379283](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2379283)
21. Malcolm Jeremy. Does Trump's Withdrawal From TPP Signal a New Approach to Trade Agreements? URL: <https://www.eff.org/deeplinks/2017/01/does-trumps-withdrawal-tpp-signal-new-approach-trade-agreements>seremy Malcolm
22. Malcolm Jeremy. Consumers Press the USTR Nominee on Trade Transparency. URL: <https://www.eff.org/deeplinks/2017/03/consumers-press-ustr-nominee-trade-transparency>
23. Investment and Value Added Trade in the Global Economy. Global Value Chains and Development. United Nations Publication UNCTAD/DIAE/2013. P. 16. URL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diae2013d1\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diae2013d1_en.pdf)
24. Bhagwati Jagdish. Termites in the Trade System. *The New York Sun*. 2008, July 2. URL : <http://www.nysun.com/opinion/termites-in-the-trade-system/81080>
25. Baldwin Richard. Multilaterilising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs On The Path To Global Free Trade. *National Bureau of Economic Research Working Paper* 12545. September 2006. URL: <http://www.nber.org/papers/w12545>
26. Bhagwati Jagdish. Why the TPP is Undermining the Doha Round / East Asia Forum: Economics, Politics and Public Policy in East Asia and the Pacific. URL: <http://www.easiaforum.org/2013/01/14/why-the-tpp-is-undermining-the-doha-round/>
27. Wall Dia. Local farmer wants Trump to keep trade agreements in place, says they are good for agriculture / 41 KSHB. Kansas city. URL: <http://www.kshb.com/news/local-news/local-farmer-wants-trump-to-keep-trade-agreements-in-place-says-they-are-good-for-agriculture>
28. Gertz Geoffrey. What will Trump's embrace of bilateralism mean for America's trade partners? / The Brookings Institution. Washington. 2017, February 8. URL: [https://www.brookings.edu/blog/future-development/2017/02/08/what-will-trumps-embrace-of-bilateralism-mean-for-americas-trade-partners/?utm\\_campaign=Brookings+Brief&utm\\_source=](https://www.brookings.edu/blog/future-development/2017/02/08/what-will-trumps-embrace-of-bilateralism-mean-for-americas-trade-partners/?utm_campaign=Brookings+Brief&utm_source=)

- hs\_email&utm\_medium=email&utm\_content=42428351What will Trump's embrace of bilateralism mean for America's trade partners?
29. Можливості і застереження щодо наслідків уведення в дію положень Угоди про асоціацію між ЄС та Україною: наукова доповідь / за ред. акад. НАН України В.М.Гейця, чл.-кор. НААН України Т.О.Осташко, д.е.н. В.О.Точиліна; НАН України, Інститут економіки та прогнозування. Київ, 2013. 98 с.
  30. Felbermayr G. et al. Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA / Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Munich, Germany, 2013. URL: <http://www.bmwi.de/DE/Mediathek/publikationen.html?>
  31. Geewax Marilyn. 3 Ways President-Elect Trump May Shake Up Trade Policy / NPR (National Public Radio, U.S). 2016, November 9. URL: <http://www.npr.org/sections/thetwo-way/2016/11/09/501464785/three-ways-president-elect-trump-may-shake-up-trade-policy>
  32. Trump election victory to alter landscape in trade, healthcare, financial regulation / Moody's Investors Service, Inc. Global Credit Research. 2016, November 9. URL: [https://www.moody's.com/research/Moodys-Trump-election-victory-to-alter-landscape-in-trade-healthcare--PR\\_357844](https://www.moody's.com/research/Moodys-Trump-election-victory-to-alter-landscape-in-trade-healthcare--PR_357844)
  33. Overview of Developments in the International Trading Environment. Annual Report by the Director-General. WTO Trade Policy Review Body. 2016, November 21. P. 3. URL: [https://www.wto.org/english/news\\_e/news16\\_e/trdev\\_09dec16\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news16_e/trdev_09dec16_e.htm)
  34. Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on the introduction of temporary autonomous trade measures for Ukraine supplementing the trade concessions available under the Association Agreement. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52016PC0631>
  35. EUR-Lex: Access to European Union law. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32017R1566>
  36. Збільшення квот ЄС на експорт агропродукції дозволить Україні отримати додатково \$200 мільйонів / УНІАН. URL: <http://www.unian.ua/eurobusiness/1549072-zbilshennya-kvot-es-na-eksport->

- agroproduksiji-dozvolit-ukrajini-otrimati-dodatkov-200-milyoniv-vitse-premer.html
37. Україна вже вичерпала ряд квот на експорт в ЄС з початку року. URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/ukraina-uzhe-ischerpala-ryad-kvot-na-eksport-v-es-s-nachala-goda-1105205.html>
38. REPORT on the proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council on the introduction of temporary autonomous trade measures for Ukraine supplementing the trade concessions available under the Association Agreement / European Parliament 2014-2019. Plenary sitting 10.5.2017. Committee on International Trade. URL: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=REPORT&mode=XML&reference=A8-2017-0193&language=EN#title1>
39. REGULATION (EU) 2017/1566 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 13 September 2017 «On the introduction of temporary autonomous trade measures for Ukraine supplementing the trade concessions available under the Association Agreement». *Official Journal of the European Union*. 30.9.2017. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32017R1566&from=EN>
40. Hallie Gu, Dominique Patton. China forecasts corn imports at decade low, spooking exporters. URL: <http://www.reuters.com/article/us-china-crops-corn-imports-idUSKBN15O0ZO>
41. Как Украина осваивает миллиардные китайские кредиты: энергетика, АПК и строительство. URL: <http://www.segodnya.ua/economics/enews/kak-ukraina-osvaivaet-kitayskie-kredity-energetika-apk-i-stroitelstvo-695114.html>
42. Крупнейший государственный зернотрейдер объяснил, куда делись "китайские деньги". URL: <https://delo.ua/business/krupnejshij-gostrejder-zerna-objasnil-kuda-delis-kitajskie-den-323136/>
43. Кукурузный коллапс. Грозит ли Украине китайское эмбарго URL: <http://biz.liga.net/all/prodovolstvie/stati/3467811-kukuruznyy-oblom-grozit-li-ukraine-kitayskoe-embargo-.htm>
44. Россия и Китай заключили первый контракт в рамках «зернового коридора». URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/58db91309a7947cc4d55fc3d>

## ***Розділ 2***

1. Statistical Yearbook 2017 edition / United Nations. New York, 2017. 500 p.  
URL : <https://unstats.un.org/unsd/publications/statistical-yearbook/files/syb60/syb60.pdf>
2. World Trade Statistical Review 2017 / World Trade Organization. Geneva, 2017. 177 p. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2015\\_e/its2015\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf)
3. Доклад о торговле и развитии, 2015 год / Организация Объединенных Наций. Нью-Йорк, Женева, 2015. 229 с. URL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2015\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2015_ru.pdf)
4. Workman D. World's Top Exports Report Card for Products and Countries. *World's Top Exports*. 2018. January 5. URL: <http://www.worldstopexports.com/worlds-top-exports-products-countries/>
5. International Trade Statistics 2013 / World Trade Organization. Geneva, 2013. 208 p. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2013\\_e/its2013\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its2013_e.pdf)
6. Україна в 2017 р. розпочала експорт 357 нових товарів до ЄС / Interfax-Україна. 2018. 23 березня. URL: <http://ua.interfax.com.ua/news/economic/487458.html>
7. Мовчан В. Експорт спростовує міфи: що показала торгівля України з ЄС у 2017 році . *Європейська правда*. 2018. 29 березня. URL: [https://www.eurointegration.com.ua/articles/2018/03/13/7078607/?fb\\_comment\\_id=1940304289315842\\_1941438919202379#f2d8eb516a426a8](https://www.eurointegration.com.ua/articles/2018/03/13/7078607/?fb_comment_id=1940304289315842_1941438919202379#f2d8eb516a426a8)
8. Пустовойт О. Інституційна природа економічних циклів. Досвід України: монографія / НАН України, ДУ „Ін-т екон. та прогнозув. НАН України”. Київ, 2016. 388 с.
9. Вахненко Т.П. Зовнішні боргові зобов'язання у системі світових фінансово-економічних відносин. Київ: Фенікс, 2006. 536 с.
10. Dobbs R., Lund S., Woetzel J., Mutafchieva M. Debt and (not much) deleveraging / McKinsey Global Institute. 2015. February. 123 p. URL: [Debt%20and%20not%20much% 20deleveraging/MGI%20Debt%](https://www.mckinsey.com/~/media/mckinsey/industries/private-and-public-equity-investments/our-insights/Debt%20and%20not%20much%20deleveraging/MGI%20Debt%20and%20not%20much%20deleveraging/MGI%20Debt%20and%20not%20much%20deleveraging.pdf)

11. Gross domestic expenditure on R&D (GERD) - % of GDP / Eurostat. 2017. URL: [http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&rcode=t2020\\_20](http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&rcode=t2020_20) (дата звернення: 20.06.2017).
12. Одосій О. Девальвація гривні – результат некомпетентності влади чи об’єктивна реальність? *Спільне*. 2015. 2 квітня. URL: <http://commons.com.ua/devalvatsiya-grivni/>
13. Валовий внутрішній продукт виробничим методом та валова додана вартість за видами економічної діяльності / Державна служба статистики України. 2018. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
14. Інфляційний звіт / Національний банк України. 2017. Липень. 62 с. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=51889286>
15. Медведев А. Не мелочи жизни. *Новое время*. 2017. № 19 (148). С. 22–25.
16. Ілларіонов А. Керівництво Нацбанку обвалило гривню, збільшило частку російських банків, збільшило держборг і дозволило Януковичу приховати активи. *Гордон*. 2017. 22 травня. URL: <http://gordonua.com>
17. Статистика зовнішнього сектору / Національний банк України. 2017. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=65613](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65613)
18. Макроекономічний та монетарний огляд / Національний банк України. 2016. Січень. 15 с. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=26799942>
19. Інфляційний звіт / Національний банк України. 2015. Вересень. 54 с. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=22249640>
20. Звіт про фінансову стабільність / Національний банк України. 2016. Грудень. Вип. 2. 59 с. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50604896>
21. Індeksi споживчих цін на товари та послуги (до грудня попереднього року) / Державна служба статистики України. 2016. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
22. Інформація Міністерства фінансів України щодо виконання Державного бюджету України за 2014 рік. *Урядовий кур’єр*. 2015. 28 лютого. URL: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/informaciya-ministerstva-finansiv-2014/>
23. Річний звіт 2014 / Національний банк України. 2015. 11 квітня. 212 с. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17568764>

24. За рік українці забрали з банків майже третину депозитів / УНІАН. 2014. 30 грудня. URL: [http:// economics.unian.ua/finance/1028036-za-rik-ukrajintsi-zabrali-z-bankiv-mayje-tretinu-depozitiv.html](http://economics.unian.ua/finance/1028036-za-rik-ukrajintsi-zabrali-z-bankiv-mayje-tretinu-depozitiv.html)
25. Національний банк оприлюднюватиме інформацію про надані банкам кредити рефінансування на строк більше 30 днів / Національний банк України. 2015. 27 січня. URL: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=14075359](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=14075359)
26. Інформація Міністерства фінансів України щодо виконання Державного бюджету України за 2015 рік. *Урядовий кур'єр*. 2016. 2 березня. URL: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/informaciya-ministerstva-finansiv-ukrayini-08/>
27. Обсяг обороту роздрібною торгівлі (щомісячна інформація) / Державна служба статистики України. 2016. URL: [http:// www. ukrstat. gov. ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
28. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності / Державна служба статистики України. 2016. URL: [http:// www. ukrstat. gov. ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
29. Індекси промислової продукції в Україні у 2010–2017 роках / Державна служба статистики України. 2016. URL: [http:// www. ukrstat. gov. ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
30. Ряполов К. Українцям вигідніше купувати землю під забудову, ніж готові будинки. *Сьогодні*. 2015. 19 березня. URL: <http://ukr.segodnya.ua/economics/realty/ukraincam-vygodnee-pokupat-zemlyu-pod-zastrojku-chem-gotovye-doma-600963.html>
31. Короткостроковий зовнішній борг України за залишковим терміном погашення / Національний банк України. 2016. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36693548>
32. Інфляційний звіт [Електронний ресурс] / Національний банк України. 2017. Жовтень. 64 с. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=58138836>
33. Динаміка платіжного балансу України: аналітична форма представлення / Національний банк України. 2016. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208301>
34. Богдан Т. Зовнішнє боргове навантаження та виклики для валютно-фінансової політики України. *Економіка України*. 2016. № 7. С. 21–32.

35. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток: наукова доповідь / Шинкарук Л.В., Барановська І.В., Бобух І.М., Іллюша С.Н., Кіндзерський Ю.В. та ін.; за ред. чл.-кор. НАН України Л.В. Шинкарук; НАН України, ДУ „Ін-т екон. та прогнозув. НАН України”. Київ, 2015. 304 с.
36. Labour cost levels by NACE Rev. 2 activity / Eurostat. 2017. URL: [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lc\\_lci\\_lev&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lc_lci_lev&lang=en)
37. Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року, затверджений розпорядженням Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2017 р. № 275-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/275-2017-%D1%80#n10>
38. Глуха Г. Тіньова економіка: гальмування економічного зростання чи викривлення реальних результатів. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2013. № 2 (15). С. 82–91.
39. Єжель О. Стоп-контроль. Про масштаби контрабанди в Україні. *фін.новини*. 2017. 26 липня. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/407156/stop-kontrol-pro-masshtaby-kontrabandy-v-ukrayini>
40. Глава НАБУ оцінив корупційний ринок України в 85 млрд грн / LIGA.net. 2017. 24 квітня. URL: <http://biz.liga.net/ekonomika/all/novosti/3653361-glava-nabu-otsenil-korruptsionnyu-rynok-ukrainy-v-85-mlrd-grn.htm>
41. Тохтарова В. Дифференціація населення по доходам с учетом теневого сектора. *Економічний аналіз*. 2010. Вип. 7. С. 166–175.
42. Фаріон М. Дифференціація доходів населення України: сучасні реалії. *Наука й економіка*. 2014. Вип. 3. С. 255–261. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nie\\_2014\\_3\\_39](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nie_2014_3_39)
43. OECD Factbook 2015–2017 Economic, Environmental and Social Statistics / OECD. 2016. 227 p. URL: [BbcQ6AEIZDAI#v=onepage&q=data on the ratio between income of 10%25 of the richest and 10%25 of the poorest&f=false](https://data.oecd.org/income/bbcq6aeizdai#v=onepage&q=data%20on%20the%20ratio%20between%20income%20of%2010%25%20of%20the%20richest%20and%2010%25%20of%20the%20poorest&f=false)
44. Фальш-старт: в Україні з 3 тонн молока «навчилися» виробляти тонну сиру. *Agroday*. 2018. 2 березня. URL: <https://agroday.com.ua/2018/03/01/fals-start-v-ukrayini-navchylysya-z-3-tonn-moloka-vyroblyaty-tonnu-syru/>



45. Крупный производитель лекарств нарастил прибыль в 2 раза / delo.ua. 2017. 10 травня. URL: <https://delo.ua/business/krupnyj-proizvoditel-lekarstv-narastil-pribyl-v-2-raza-330755/>
46. Поважнюк С. Аграрна супер-країна чи ілюзія зростання. *Економічна правда*. 2017. 31 липня. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/07/31/627430/>

### **Розділ 3**

1. World trade statistical review / WTO. 2017. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2017\\_e/wts2017\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts2017_e.pdf)
2. Секреты экономического чуда турецкого автопрома. URL: <http://www.autoconsulting.com.ua/article.php?sid=24165>
3. Статистичний щорічник України за 2016 рік / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Shifting Commodity Markets in a Globalized World / IMF. 2017. URL: [https://www.elibrary.imf.org/doc/IMF071/24466-9781484310328/24466-9781484310328/Other\\_formats/Source\\_PDF/24466-9781484330814.pdf?redirect=true](https://www.elibrary.imf.org/doc/IMF071/24466-9781484310328/24466-9781484310328/Other_formats/Source_PDF/24466-9781484330814.pdf?redirect=true)
5. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Citrus: World Markets and Trade / United States Department of Agricultural. 2018. URL: <https://downloads.usda.library.cornell.edu/usda-esmis/files/w66343603/3j333266z/j098zb51z/citruswm-07-26-2018.pdf>
7. Food Outlook, biannual report on global food markets / FAO. November 2017. URL: <http://www.fao.org/3/a-I8080e.pdf>
8. Продаж і запаси товарів у торговій мережі підприємств у 2016 році: стат. бюл. / Держстат України. II т. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Coffee: World Markets and Trade / United States Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service. December, 2017. URL: <https://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/coffee.pdf>
10. Eastern Europe Consensus Forecasts. *Digest of Economic Forecasts*. 2018, August 20.

#### **Розділ 4**

1. Бжезинский З. Великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы. Москва: АСТ, 2017. 256 с.
2. Абатуров В. Войны интеграций. *Экономическое обозрение*. 2014. № 7. URL: [www.review.uz/index.php/statji-main-menu/176-vojny-integratsij](http://www.review.uz/index.php/statji-main-menu/176-vojny-integratsij)
3. Robertson R., Knondker H. Discourses of globalization: Preliminary conciderations. *International sociology*. 1999. Vol. 13. № 1. P. 25–40. URL: <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/026858098013001004>
4. Сиденко В.Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель: в 2-х т. Киев: Феникс, 2008. Т. 1: Глобализация и экономическое развитие. Киев: Феникс, 2008. 376 с. С. 316.
5. Макаров А.А. Мировая энергетика и Евразийское пространство. Москва: Энергоатомиздат, 1998. 280 с.
6. Мазурова О.В. Зависимость неопределенности динамики цен и спроса на энергоресурсы от горизонта прогнозирования. *Проблемы прогнозирования*. 2018. № 2(167). С. 72–78.
7. EUROPEAN COMMISSION. COMMUNICATION FROM THE COMMISSION. Clean Energy For All Europeans COM (2016) 860 final Brussels, 30.11.2016. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent>
8. Билоус Андрей. Четвертый энергопакет: к чему стоит готовиться ЕС и Украине / DiXi Group. URL: <http://www.eurointegration.com.ua/rus/articles/2017/01/23/7060444/>
9. Анализ ситуации на мировых энергетических рынках и ее влияние на энергетическую безопасность Украины. URL: <http://bintel.com.ua/ru/article/print/tek/>

#### **Розділ 5**

1. Шевелев Л.Н. Мировая черная металлургия 1950–2000 гг. (реструктуризация, качество, приватизация). Москва: Издательство «Машиностроение», 1999. 214 с. С. 35.

2. Венгер В.В., Точилін В.О. Конкуренція та конкуренти на регіональних ринках чорних металів. *Економіка і прогнозування*. 2013. № 1. С. 81–96. С. 84.
3. Осташко Т.О., Лір В.Е., Венгер В.В., Олефір В.К., Биконя О.С. Зміна традиційних позицій українського експорту. *Економіка і прогнозування*. 2017. № 2. С. 57–74. С. 69.
4. Венгер В.В., Осипов В.М. Внутрішній ринок як фактор розвитку металургійної галузі України. *Економіка і прогнозування*. 2017. № 3. С. 69–84. С. 71.
5. Кирій В.В., Чічкань О.В. Засади формування фінансово-промислових груп в Україні. *Інноваційна економіка*. 2012. № 2. С. 269–272. С. 271.
6. Венгер В.В., Точилін В.О. Особливості взаємодії держави та бізнесу у сфері гірничо-металургійного комплексу України: від підтримки до партнерства. *Економіка і прогнозування*. 2010. № 2. С. 114–128. С. 117.
7. Закон України «Про проведення економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України» від 17.07.1999 р. № 934-XIV (втратив чинність). URL: [zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=934-14](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=934-14)
8. Таблиця «витрати–випуск» за 2014 р. / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Steel – The Permanent Material in The Circular Economy / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>
10. Проблеми, напрями та чинники сприяння розвитку внутрішнього ринку України (реальний сектор економіки): кол. монограф. / Дейнеко Л.В., Осташко Т.О., Точилін В.О. та ін.; за ред. чл.-кор. НАНУ А.І.Даниленка; д-ра екон. наук, проф. Л.В.Дейнеко; д-ра екон. наук, проф. В.О.Точиліна; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАНУ. Київ, 2013. 292 с. С. 112.
11. Бараш М.Я., Венгер В.В. Напрями забезпечення стабільного розвитку конкуренції на ринку гірничо-металургійного комплексу. *Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України*. 2007. № 4. С. 34–43. С. 34.
12. Сделки по слияниям и поглощениям в ГМК. URL: <http://www.investkz.com/journals/91/1115.html>

13. World Steel in Figures 2009 / World Steel Association. URL: [http://cdn.steelonthenet.com/kb/files/World\\_Steel\\_in\\_Figures\\_2009.pdf](http://cdn.steelonthenet.com/kb/files/World_Steel_in_Figures_2009.pdf)
14. Top steel-producing companies 2016 / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org>
15. Філюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: монографія. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І.Франка, 2009. 404 с. С. 92.
16. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. № 2210-III. URL: <http://www.amc.gov.ua>
17. Revised Recommendation of the OECD Council Concerning Between member Countries on Anticompetitive Practices Affecting International Trade. OECD Document № 130/Final. 1995. Sept. 21.
18. Венгер В.В. Ринкова влада та картельні змови на олігопольних ринках. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економіка*. 2014. Вип. 6. Ч. 1. С. 165–168. С. 167.
19. Договір про заснування Європейської Спільноти. Міжнародний документ від 25.03.1957 р. URL: [http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994\\_017/page](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_017/page)
20. Зелінська О.М. Державне регулювання розвитку конкурентного середовища на основі вивчення зарубіжного досвіду. URL: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_etei/2011\\_8/11.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_etei/2011_8/11.pdf)
21. Точилін В.О., Венгер В.В. Ринок металопродукції: сучасний стан і перспективи розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 3. С. 105–114. С. 113.
22. Пустовойт О.В. Інституційна природа економічних циклів. Досвід України: монографія / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2016. 388 с. С. 338.
23. Структурні зміни та регулювання ринків в умовах лібералізації зовнішньої торгівлі України: наук. доповідь / за ред. чл.-кор. НААН України Т.О. Осташко; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2015. 94 с. С. 62.
24. Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: рекомендації на основі досвіду країн Східної Європи: наукова доповідь / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка, чл.-кор.

НААН України, д-ра екон. наук Т.О. Осташко; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2015. 104 с. С. 86.

## **Розділ 6**

1. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації. Київ: Наук. думка, 2003. 334 с.
2. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / КНЕУ. Київ, 2004. 275 с.
3. Карберри Р. Создание возможностей сотрудничества по вопросам нормативного регулирования. *Мосты*. 2017. Вып. 6. С. 4–7.
4. Угода про технічні бар'єри у торгівлі / офіц. сайт Верховної Ради України. URL: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/981\\_008](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/981_008)
5. Аронов И., Рыбакова А., Саламатов В. Техническое регулирование и политика импортозамещения. *Мосты*. 2017. Вып. 6. С. 14–19.
6. Иванов Л., Янушкевич Д. Технічні бар'єри у міжнародній торгівлі. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. № 2. С. 15–30.
7. Віткін Л. Сучасна система технічного регулювання : теорія і практика: монографія. Київ: Ун-т екон. та права «КРОК», 2011. 494 с.
8. Віткін Л. Світовий досвід та стратегія розвитку систем технічного регулювання. *Стандартизація, сертифікація, якість*. 2013. № 4. С. 3–11.
9. «Блакитна настанова» із впровадження правил Європейського Союзу щодо продукції (2014 рік) / офіц. сайт ДП «Укрметртестстандарт». [http://www.csm.kiev.ua/images/stories/2015/bl\\_nastanova.pdf](http://www.csm.kiev.ua/images/stories/2015/bl_nastanova.pdf)
10. Технічне регулювання / Міністерство економічного розвитку та торгівлі України. URL: <http://me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&tag=TekhnichneReguliuvannia>
11. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Стратегія розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року» від 19 серп. 2015 р. № 844 / офіц. сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show>
12. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» / офіц. сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

13. Гарасим Ю. Аналіз національної системи стандартизації і сертифікації у контексті Угоди про асоціацію України та ЄС. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 3 (80). С. 58–66.
14. Віткін Л., Луценко Д. Удосконалення державного ринкового нагляду за безпечністю нехарчової продукції відповідно до європейських підходів. *Стандартизація, сертифікація, якість*. 2012. № 5. С. 18–25.
15. Jakubiak M., Maliszewska M., Orlova I., Rokicka M., Vavryschuk V. Non-tariff barriers in Ukrainian export to the EU. *CASE Reports / Center for Social and Economic Research (Warsaw)*. 2006. No. 68/2006. P. 68.
16. Шнипко О.С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації / НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. Київ, 2009. 456 с.
17. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони / офіц. сайт Кабінету Міністрів України. URL: [http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00\\_Ukraine-EU\\_Association\\_Agreement\\_\(body\).pdf](http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_(body).pdf)
18. Меморандум між Україною та Європейським Союзом про порозуміння щодо співробітництва в енергетичній галузі / офіц. сайт Верховної Ради України. URL: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994\\_694](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_694)
19. Розпорядження КМУ «Про імплементацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» від 17 вересня 2014 року № 847-р. / офіц. сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/847-2014-p>
20. Імплементація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: рекомендації на основі досвіду країн Східної Європи: наукова доповідь / за ред. акад. НАН України В.М.Гейця, чл.-кор. НАН України А.І.Даниленка, чл.-кор. НААН України, д-ра екон. наук Т.О.Осташко; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2015. 104 с.
21. Конкурентоспроможність національної економіки / за ред. д-ра екон. наук Б.Є. Кваснюка. Київ: Фенікс, 2005. 582 с.

1. Tanzi Vito. Government versus Markets: The Changing Economic Role of the State. New York: Cambridge University Press, 2011.
2. Танци В. Правительство и рынки: меняющаяся экономическая роль государства. *Экономическая политика*. 2017. Т. 12. № 1. С. 134–165.
3. Збірник директив ЄС з питань державних закупівель / Проект «Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС». Січень 2015 р. 637 с.
4. Arrowsmith S., Treumer S., Fej J., Jiang L. Public Procurement Regulation: an Introduction / Ed. by Arrowsmith S. The EU Asia Inter University Network for Teaching and Research in Public Procurement Regulation, 2010. 204 p.
5. Реформа державних закупівель / сайт Мінекономрозвитку України. URL: <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=38c083f3-2571-466a-9583-3b43c2804ad9&title=ReformaDerzhavnikhZakupivel>
6. Сфера публічних закупівель. 2016 рік / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. С. 12. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=be26f306-9f52-4e13-a103-8b580a593cf3&title=ZvitSferiPublichnikhZakupivelZa2016-Rik>
7. Аналіз функціонування системи публічних закупівель, 2017 / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. 34 с. URL: <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=86f9b4de-bb4c-4004-a563-cd4fe4fa4773&title=ZvitSferiPublichnikhZakupivelZa2017-Rik>
8. Звіт Рахункової палати за 2017 рік. Київ, 2018. 316 с. URL: [http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16755497/Zvit\\_RP\\_2017.pdf?subportal=main](http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16755497/Zvit_RP_2017.pdf?subportal=main)
9. Звіт Антимонопольного комітету України за 2017 рік, затверджений розпорядженням АМК України від 28.02.2018 р. №5-рп. 294 с. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=140483&schema=main>
10. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы / ЦЭМИ РАН и РЭШ. Лаборатория математической экономики. URL: [http://mathecon.cemi.rssi.ru/vm\\_polterovich/files/ep99001.pdf](http://mathecon.cemi.rssi.ru/vm_polterovich/files/ep99001.pdf)
11. Малиновский А.А. Тектология. Теория систем. Теоретическая биология. Москва: Эдиториал УРСС, 2000. 448 с.

12. Гриценко А.А. Архітектура економічної безпеки: монографія / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2017. 224 с.
13. Coase R. The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*. 1960. Vol. 3, No.1. P. 1–44. (Коуз Р. Проблема социальных издержек. *Фирма, рынок и право*. Москва: Новое издательство, 2007. С. 92–150).
14. Смиричинський, В.В. Логістичний менеджмент державних закупівель. Теоретично-правовий та методологічний аспект: монографія. Тернопіль: Карт-бланш, 2004. 390 с.
15. Ткаченко Н.Б. Управління державними закупівлями: монографія. Київ: Вид-во «Книга», 2007. 296 с.
16. Нестерович Н.В., Смирнов В.И. Конкурсные торги на закупку продукции для государственных нужд / под ред.. А.Г.Свинаренко. Москва: ИНФРА-М, 2000. 360 с.
17. Руководство по закупкам: учеб. пос. / под ред. Н. Димитри, Г. Пига, Дж. Спаньоло. Москва: Изд. Дом ВШЭ, 2013. 695 с.
18. Гарольд Л. Конкурси, тендери та пропозиції: Вигравайте, використовуючи кращий досвід / за наук. ред. Г.В.Григораш. Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. 304 с.
19. Шатковський О. Звіт за результатами IV Міжнародної конференції «Реформа публічних закупівель в Україні – продовження розвитку». Жовтень 2017 р. Київ: Проект «Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС». 141 с.
20. Рогінська Я. Звіт щодо третьої Міжнародної конференції «Реформування публічних закупівель в Україні – нові досягнення, перешкоди та виклики». Грудень 2016 р. Київ: Проект «Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС». 109 с.
21. Материалы IV Всероссийской практической конференции-семинара «Корпоративные закупки – 2016: практика применения Федерального Закона № 223-ФЗ». URL: [http://roszakupki.ru/conference\\_fz\\_223/detail.php?ID=3905](http://roszakupki.ru/conference_fz_223/detail.php?ID=3905)
22. Аналіз функціонування системи публічних закупівель, 2017 // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: [file:///C:/Users/W/Downloads/Звіт\\_2017\\_публічні%20закупівлі%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/W/Downloads/Звіт_2017_публічні%20закупівлі%20(1).pdf)



23. Діяльність централізованої закупівельної організації. URL: <https://prozorro.gov.ua/centralizovana-zakupivelnna-organizaciya>;
24. Звіт Державної установи «Професійні закупівлі» за результатами пілотного проекту зі створення та організації діяльності централізованої закупівельної організації / Мінекономрозвитку України. URL: [https://drive.google.com/file/d/1e\\_Vh\\_xiVCYYriF4z\\_dVCYpRfVuBIKGwa/view](https://drive.google.com/file/d/1e_Vh_xiVCYYriF4z_dVCYpRfVuBIKGwa/view)
25. Звіт Державної служби фінансового моніторингу України за 2017 рік. Київ: 2018. 90 с.
26. Перспективы развития мировой экономики. Циклический подъем, структурные изменения, апрель 2018 г. / МВФ, 2018. 320 с. URL: <https://www.imf.org/ru/Publications/WEO/Issues/2018/03/20/world-economic-outlook-april-2018>
27. Эволюция международной торговой системы и тенденции в ней с точки зрения развития / Конференция ООН по торговле и развитию. 3 июля 2017 г. 25 с.
28. National Committees on Trade Facilitation: current practices and challenges. / World Trade Organization. Geneva WTO Publications, 2017. 38 p.
29. Зубрицький А. Імпортна складова експорту як фактор реалізації експортного потенціалу України. URL: <http://ngoipr.org.ua/blog/importna-skladova-eksportu/>
30. Балацкий Е.В., Гусев А.Б., Екимова Н.А.. Протекционистская политика на рынке государственных закупок в России и за рубежом. URL: <http://goo.gl/3iAzLc>
31. Носырев И. Россия: госзакупки и малый бизнес. URL: <http://dasreda.ru/club/power/1514/>
32. Годовой обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Франции за 2016 год / Торгпредство Российской Федерации во Франции. Париж, апрель 2017 г. 133 с.
33. Рынок Китая: вопросы доступа. Москва: ITI, 2017. 168 с.
34. Дёгтев Г.В. Международный опыт государственных закупок. *Современные проблемы науки и образования*. 2013. № 6. URL: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=10849>

35. Мониторинг ситуации в мировой экономике и международной торговле № 1 от 15.11.2017. URL: [http://www.vavt.ru/imef/site/mon\\_me\\_mt](http://www.vavt.ru/imef/site/mon_me_mt)
36. Панченко В., Резнікова Н. Економічний націоналізм визначає порядок денний у міжнародній торгівлі. Що це означає для економіки України? *День*. 2017. 9 лютого. № 22. URL: <https://day.kyiv.ua/ru/article/ekonomika/ekonomicheskiiy-nacionalizm-opredelyaet-povestku-dnya-v-mezhdunarodnoy-torgovle>
37. Торговельний конфлікт між США та ЄС набирає обертів. URL: <http://www.dw.com/uk/ес-запровадить-мита-на-низку-американських-товарів-з-липня/a-44096367?maca=ukr-rss-ukrnet-ukr-all-3816-xml>
38. Резнікова Н.В., Панченко В.Г. Методологічні засади економічного націоналізму. *Економіка та держава*. 2017. № 7. С. 4–8.
39. Горбулін В. Вулканічний синдром. *Дзеркало тижня. Україна*. 2018. 15 червня. URL: [https://dt.ua/internal/vulkanichniy-sindrom-280772\\_.html](https://dt.ua/internal/vulkanichniy-sindrom-280772_.html)
40. Платформа економічного патріотизму: невідкладні заходи / Український союз промисловців і підприємців. URL: <http://uspp.ua/«platformu-ekonomichnogo-patriotizmu».html>
41. Данилишин Б. В підтримку національного виробника. URL: <http://www.capital.ua/ru/publication/104537-v-podderzhku-natsionalnogo-proizvoditelya#ixzz52IHmKvaL>
42. Взялися за своє. Чому треба підтримати українського виробника. URL: [https://24tv.ua/vzialisya\\_za\\_svoye\\_chomu\\_treba\\_pidtrimati\\_ukrayinskogo\\_virobnika\\_n900867](https://24tv.ua/vzialisya_za_svoye_chomu_treba_pidtrimati_ukrayinskogo_virobnika_n900867)
43. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС / Представництво України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/Ukraine+-+EU+export-import+helpdesk+/trade+arrangements/atm>
44. Таблиця «витрати-випуск» України за 2015 рік в основних цінах. Статистичний збірник / Держстат України. Київ, 2017. 101 с.

## ДОДАТОК

### Матриця результатів державної політики в Україні щодо прискорення зростання економіки за рахунок збільшення ефективності виробництва

#### *Завдання 1. Перерозподіл доходів бізнесу та держави на користь домогосподарств*

Напрями економічної політики	Показники реалізації напрямів економічної політики	
	Основні	Похідні
<p>1. Для перерозподілу доходів власників бізнесу держава має використати набір інструментів, які звуться їхні можливості ухилитися від сплати податків, а саме: скорочення «тіньового» сектора економіки, прогресивне оподаткування підприємницьких надходів, унеможливлення їх виведення без оподаткування в інші країни (офшорні зони), припинення зловживань на митниці (заниження вартості імпорту, контрабанда) та діяльності конвертаційних центрів тощо.</p> <p>2. Для перерозподілу на користь домогосподарств власних доходів держава має поетапно зменшувати кфазіфіскальні субсидії для державного сектора економіки та відновити практику відшкодування населенню інфляційних втрат шляхом індексації його доходів. Крім того, органам державної влади варто і надалі підвищувати соціальні стандарти, збільшуючи мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги інших видів соціальних виплат, які забезпечують рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму.</p> <p>3. Зниження рівня перерозподільчої корупційної активності в економіці</p>	<p>Зменшення рівня диференціації доходів (у т.ч. «тіньових») 10% найзабезпеченіших громадян та 10% найменш забезпечених з 15 до 8–10 разів</p>	<p>1. Зменшення рівня інфляції.</p> <p>2. Стабільний обмінний курс гривні (грн/дол. США).</p> <p>3. Скорочення «тіньового» сектора економіки.</p> <p>4. Зростання до рівня постсоціалістичних країни, які є членами ЄС: – середньої погодинної вартості робочої сили; – прожиткового мінімуму.</p> <p>5. Довготривала висока динаміка реальних наявних доходів населення.</p> <p>6. Скорочення у загальній структурі частки витрат, пов'язаних із придбанням продовольчих товарів та оплатою комунальних послуг.</p> <p>7. Зростання у світовому рейтингу країн за індексом сприйняття корупції (CPI)</p>

**Завдання 2. Підвищення рівня нецінової конкуренції на внутрішньому ринку**

Напрями економічної політики	Показники реалізації напрямів економічної політики	
	Основні	Похідні
<p>1. Систему державних закупівель переорієнтувати на придбання найнижчих за ціною, але найбільш якісних товарів і послуг, а систему державної допомоги – на підтримку тільки тих підприємств, які мають наміри вивести на ринок зразки виключно інноваційної та якіснішої продукції, митну службу – на захист внутрішніх ринків від імпорту низькоякісної дешевої продукції, що не відповідає вимогам вітчизняного законодавства у сфері технічного регулювання, гармонізованого з законодавством ЄС.</p> <p>2. Створити систему податкових стимулів щодо здійснення науково-технічної та інноваційної діяльності, в запровадити практику господарської діяльності запровадити порівняльну рекламу, що дає інформацію про споживчі властивості певної продукції порівняно з конкурентними аналогами, та суттєво розширити в межах системи ринкового нагляду контроль за рівнем безпечності продукції, що перебуває в ринковому обігу</p>	<p>Зростання обсягів товарного виробництва на одиницю перероблених природних ресурсів</p>	<p>1. Збільшення частки кінцевої продукції у структурі всієї виробленої продукції (відношення ВВП до випуску товарів і послуг).</p> <p>2. Випереджальні темпи приросту ВВП порівняно з приростом товарів проміжного споживання (ресурсів).</p> <p>3. Стабільний приріст випуску нових видів продукції на вітчизняних підприємствах.</p> <p>4. Зменшення частки споживчих товарів у загальній структурі імпорту</p>

*Завдання 3. Створення довготривалих стимулів для бізнесу щодо інвестування у випуск нової продукції*

Напрями економічної політики	Показники реалізації напрямів економічної політики	
	Основні	Похідні
<p>Розпочати державно-приватне партнерство з питань збільшення випуску нової продукції. Спільні проекти сконцентрувати за такими пріоритетними напрямами:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– імпортозаміщення;</li> <li>– розширення асортименту та обсягу випуску товарів і послуг за рахунок глибшого перероблення природних ресурсів;</li> <li>– збільшення випуску високотехнологічної продукції з інноваційними властивостями</li> </ul>	<p>Урівноваження високої динаміки споживання з виробництвом товарної продукції на внутрішньому ринку України</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Збільшення обсягів іноземних інвестицій у переробну промисловість.</li> <li>2. Збільшення частки: <ul style="list-style-type: none"> <li>– вітчизняних споживчих товарів у структурі роздрібного товарообороту;</li> <li>– засобів виробництва у загальній структурі імпорту;</li> <li>– кінцевої (у т.ч. високотехнологічної) продукції в структурі експорту.</li> </ul> </li> <li>3. Високі темпи приросту виробництва інвестиційної та споживчої продукції тривалого і короткострокового використання</li> </ol>

**Наукове видання**

**СТРУКТУРНІ ЗМІНИ У СВІТОВІЙ ТОРГІВЛІ ЯК ЧИННИК  
РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

**Колективна монографія**

**За редакцією  
доктора економічних наук,  
члена-кореспондента НААН України  
Т.О. Осташко**

Редактори *І.І. Бажал, А.К. Кокошко*  
Оригінал-макет *С.В. Чимбай*

Підписано у світ 19.07.2019 р.  
Об'єм даних 15,2 Мб

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,  
вул. Панаса Мирного, 26, м. Київ, 01011  
тел. (044) 254-20-36, факс (044) 280-88-69  
e-mail: eip@ief.org.ua