

Київський національний торговельно - економічний університет

Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему: Стратегічне партнерство між Україною та ЄС у торговельно-
економічній сфері

(на матеріалах Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, м.
Київ)

Студента 2 курсу, 1 групи,
спеціальності 051 «Економіка»
спеціалізації «Міжнародна
економіка»

Голоднюк Тетяна
Сергіївна

*підпис
студента*

Науковий керівник
канд. екон. наук, доцент

Ладиченко Катерина
Іллівна

*підпис
керівника*

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук,
професор

Кудирко Людмила
Петрівна

*підпис
керівника*

Київ 2018

АНОТАЦІЯ

Голоднюк Тетяна Сергіївна, Стратегічне партнерство між Україною та ЄС у торговельно – економічній сфері.

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 8.051 «Міжнародна економіка». Київський національний торговельно-економічний університет, 2018.

У випускній кваліфікаційній роботі проаналізовано особливості стратегічного партнерства між країнами в рамках світового господарства. Досліджено динаміку співпраці між Україною та ЄС у зовнішньоекономічній сфері, розраховано основні показники міжнародної торгівлі та проведено їх аналіз. Виявлено основні проблеми, які є перепорою щодо поглиблення стратегічного партнерства між Україною та ЄС. Надано пропозиції щодо активізації торговельно – економічного співробітництва між Україною та ЄС.

Ключові слова: стратегічне партнерство, зовнішньоекономічна діяльність, індикатори, інтеграція, експорт, імпорт, інвестиції.

SUMMARY

Holodniuk Tetiana, Strategic partnership in trade and economic sphere between Ukraine and EU.

Final qualifying paper for a master's degree in the specialty 8.051 «International economics». Kyiv National University of Trade and Economics, 2018.

In the final qualifying paper the features of strategic partnership between countries are analysed within the framework of world economy. Dynamics of collaboration between Ukraine and EU in an external economic sphere are investigated, the basic indexes of international trade and their analysis is conducted. Basic problems are a barrier in relation to deepening of strategic partnership between Ukraine and found out EU. Suggestions are given in relation to activation trade and economic collaboration between Ukraine and EU.

Keywords: strategic partnership, foreign economic activity, indicators, integration, export, import, investments

РЕФЕРАТ

«Стратегічне партнерство між Україною та ЄС у торговельно – економічній сфері»

**Кваліфікаційна випускна робота: 123 с., 17 рис.,
61 табл., 8 додатків, 100 джерел.**

Об’єкт дослідження – процес розвитку стратегічного партнерства між Україною та Європейським Союзом.

Предмет дослідження – теоретико – методичні та практичні засади стратегічного партнерства між Україною та ЄС у торговельно – економічній сфері.

Мета роботи – визначення теоретико – методичних засад та практичних аспектів формування та розвитку стратегічного партнерства між Україною та ЄС у торговельно – економічній сфері.

Методи дослідження – метод теоретичного пізнання, метод економічного аналізу, діалектичний та абстрактно-логічний методи, метод узагальнення, метод індукції та дедукції, емпіричного метод, метод логічного та формально – логічного, метод аналізу та синтезу метод абсолютних та відносних величин, метод аналізу динамічних рядів, метод табуляції, графічний метод, математичне моделювання.

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми, виявлено ступінь її розкриття в економічній літературі вітчизняними і зарубіжними науковцями; сформульовано мету, завдання, об’єкт, предмет дослідження та окреслено практичну значущість роботи.

У **першому розділі** «Теоретичні засади дослідження стратегічного партнерства між країнами» визначено сутність та види стратегічного партнерства в системі світового господарства, виокремлено детермінанти його розвитку у торговельно – економічній сфері, розглянуто методичні підходи до

аналізу індикаторів розвитку стратегічного партнерства у торговельно – економічній сфері.

У другому розділі «Сучасний стан та тенденції розвитку стратегічного партнерства між Україною та ЄС у торговельно – економічній сфері» здійснено аналіз зовнішньоторговельних зв'язків та інвестиційного співробітництва між Україною та ЄС, проведена оцінка впливу Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі на розвиток стратегічного партнерства у торговельно – економічній сфері між Україною та ЄС.

У третьому розділі «Проблеми та перспективи розвитку стратегічного партнерства у торговельно – економічній сфері між Україною та країнами ЄС» розроблено напрями активізації торговельно – економічного партнерства України з країнами ЄС, обґрунтовано заходи щодо підвищення ефективності торговельно – економічного партнерства між Україною та ЄС, здійснено прогнозування основних показників стратегічного партнерства між Україною та ЄС у торговельно – економічній сфері на середньострокову перспективу 2018-2022 рр.

Висновки та пропозиції окреслюють теоретичне узагальнення і вирішення наукової проблеми, сутність якої полягає у комплексному дослідженні, оцінці та розробці пропозицій щодо активізації стратегічного партнерства між Україною та ЄС.

Практична реалізація наданих пропозицій у стратегічному партнерстві між Україною та ЄС полягає у проходженні поглибленого процесу сертифікації та стандартизації вітчизняної продукції відповідно до вимог країн – ЄС, розширенні квот на експорт зернових культур та інших видів продукції на які вони діють, зменшенні ставок ввізного мита, участь України в ярмарках, виставках, тендерах, що дозволить в подальшому розширенні міжнародних економічних відносин України з країнами ЄС.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА МІЖ КРАЇНАМИ.....	9
1.1. Сутність та види стратегічного партнерства в системі світового господарства.....	9
1.2. Детермінанти розвитку стратегічного партнерства у торговельно-економічній сфері.....	20
1.3. Методичні підходи до аналізу індикаторів розвитку стратегічного партнерства у торговельно-економічній сфері.....	31
Висновки до розділу 1.....	39
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС У ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ	40
2.1. Аналіз зовнішньоторговельних зв'язків між Україною та Європейським Союзом.....	40
2.2. Дослідження інвестиційного співробітництва між Україною та Європейським Союзом.....	55
2.3. Оцінка впливу Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі на розвиток стратегічного партнерства у торговельно-економічній сфері між Україною та країнами Європейського Союзу.....	66
Висновки до розділу 2	74
РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА У ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КРАЇНАМИ ЄС.....	77
3.1. Напрями активізації торговельно – економічного партнерства України з країнами ЄС.....	77
3.2. Обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності торговельно – економічної співпраці України з країнами ЄС.....	84
3.3. Прогноз розвитку торговельно – економічного партнерства між Україною та ЄС на середньострокову перспективу.....	94
Висновки до розділу 3.....	98
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	100
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	104
ДОДАТКИ.....	115

ВСТУП

На сучасному етапі розбудови української держави питання стосунків між Україною та Європейським Союзом стає все більш актуальним. Входження України до світової економічної спільноти являється досить вагомим пріоритетом розбудови вітчизняної економіки. Не зважаючи на всі складності і суперечності нинішнього розвитку нашої держави, європейська ідея є консолідуючим чинником, який об'єднує і політичні еліти, і українське суспільство загалом.

Відносини з Європейським Союзом набувають для України особливого значення при визначенні власних перспектив і резервів для підвищення рівня міжнародних торговельних контактів та рівня конкурентоспроможності національної економіки на світовому ринку.

Співпраця з Європейським Союзом має високий результат, що проявляється у доступі до світових ринків, інформаційних технологій, і розширення участі у міжнародних інвестиційних проектах, в освітніх програмах допомоги, отримання фінансової допомоги, вдосконалення транспортних та телекомунікаційних систем.

Метою роботи є визначення на основі теоретико – методичних засад та практичних аспектів формування та розвитку стратегічного партнерства між Україною та ЄС в торговельно – економічній сфері та розробка заходів щодо підвищення

Для реалізації поставленої мети пропонується вирішення наступних завдань:

- дослідження сутності стратегічного партнерства між країнами;
- визначення детермінант, що впливають на розвиток стратегічного партнерства у торговельно – економічній сфері;
- класифікація індикаторів розвитку стратегічного партнерства у торговельно – економічній сфері;
- аналіз зовнішньоторговельних та інвестиційних зв'язків між Україною та ЄС;

- оцінка впливу Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі на розвиток стратегічного партнерства у торговельно – економічній сфері між Україною та країнами ЄС;
- розробка напрямів активізації торговельно – економічного партнерства України з країнами ЄС;
- обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності торговельно – економічної співпраці України з країнами ЄС;
- прогнозування розвитку торговельно – економічного партнерства між Україною та ЄС на середньострокову перспективу.

Проблеми європейської економічної інтеграції та перспектив стратегічного партнерства України та ЄС досліджуються в роботах вітчизняних вчених: О.Білоруса, С.Боринця, В.Будкіна, І.Бураковського, П.Єщенка, А.Гальчинського, Л.Кістерського, Г.Климка, Н.Кузнецової, В.Литвицького, П.Леоненка, Д.Лук'яненка, І.Луніної, З.Луцишин, І.Лютото, В.Міщенко, В.Новицького, О.Плотнікова, І.Пузанова, О.Рогача, А.Румянцева, В.Сіденка, О.Сльозко та ін.

Об'єктом дослідження виступає процес розвитку стратегічного партнерства між Україною та Європейським Союзом.

Предметом дослідження є теоретико – методичні та практичні засади стратегічного партнерства між Україною та ЄС у торговельно – економічній сфері.

Для України європейська інтеграція – шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС.

На сьогодні Європейський Союз – найважливіше джерело інвестицій, що приносить в економіку не лише фінансові ресурси, а й міжнародний досвід корпоративного управління, спонукаючи компанії до впровадження міжнародних стандартів якості, обліку тощо.

До обмежень, які стримують розвиток торгівлі України з ЄС за ключовими експортоорієнтованими галузями, належать: невідповідність продукції та технологічних процесів європейським стандартам, застаріла виробнича база і технології виробництва, брак коштів на модернізацію та впровадження європейських стандартів, надзвичайно висока конкуренція на ринках ЄС, слабка інформаційна підтримка співробітництва українських підприємств з європейськими компаніями.

Ситуація ускладнюється проблемами на макrorівні, вплив яких посилюється фінансово – економічної кризою та зовнішньою військовою агресією. Утім, є і певні позитивні зміни, серед яких поступова адаптація вітчизняної законодавчої бази до Європейських стандартів та стійкі наміри українського бізнесу щодо виходу на ринки країн ЄС.

Розширення доступу до зовнішніх ринків ЄС компенсує для товаровиробників негативні наслідки різкого спаду купівельної спроможності всередині країни, а в майбутньому розширення експорту українських товарів на західноєвропейський ринок може стати одним із головних факторів прискореного росту валового внутрішнього продукту в Україні.

На сучасному етапі розвитку відносини між Україною та ЄС трансформуються в новий формат, який спрямований на створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ЗВТ) Україна – ЄС і поступову інтеграцію України до внутрішнього ринку Євросоюзу. Угода про ЗВТ між Україною та ЄС охоплює широке коло комплексних питань: доступ до ринку (тарифи), правила визначення походження товарів, технічні регламенти, санітарні та фітосанітарні заходи, торгівля послугами, державні закупівлі, спрощення митних процедур.

Крім позитивних сторін угоди про ЗВТ між Україною та ЄС існують і потенційні ризики: посилення тиску зі сторони іноземних компаній на внутрішньому ринку металопродукції, необхідність переоснащення і зміни технологій виробництва; витіснення національного виробника з внутрішнього ринку та інші.

Дослідження базується на використанні різних методів. Для визначення сутності стратегічного партнерства між країнами було використано метод пізнання та узагальнення.

Аналіз торговельно - економічного співробітництва було здійснено за допомогою методу абстрагування, метод аналізу та синтезу.

У процесі проведення дослідження та написання роботи були опрацьовані та використані наступні джерела: закони України та інші нормативно – правові акти, наукові положення вітчизняних та зарубіжних вчених, викладених у публікаціях, присвячених дослідженню та аналізу сучасних двосторонніх економічних відносин України і ЄС, статистичні збірки, збірники наукових робіт, Інтернет – джерела.

Значимість випускної кваліфікаційної роботи заключається у високій практичній реалізації, оскільки проведений детальний аналіз стратегічного партнерства між Україною та ЄС дозволяє виявити проблемні аспекти та нівелювати їх, а отже сприяти тіснішому та більш диверсифікованому співробітництву, що матиме позитивний вплив на економічний розвиток обох країн. Пропозиції надані у роботі можуть бути використані Міністерством економічного розвитку та торгівлі України, іншими органами державної влади для розробки ефективних програм співпраці України з ЄС.

За структурою випускна кваліфікаційна робота складається з 3-х розділів, розміром 123 ст., 17 рисунків, 61 таблиця, 8 додатків та 100 джерел.

Результати випускної кваліфікаційної роботи були використані для написання і публікації тез доповіді, участі в конференціях: Всеукраїнська науково – практична конференція «Національна економіка України в умовах європейської інтеграції» з публікацією тез доповіді «Торговельно – економічне співробітництво між Україною та ЄС»; Геоелекономічні та політико – правові виклики структурній перебудові міжнародних зв'язків України з публікацією тез доповіді «Експорт продукції АПК в умовах євроінтеграції».

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА МІЖ КРАЇНАМИ

1.1. Сутність та види стратегічного партнерства в системі світового господарства

Країни світу не існують ізольовано, навіть найбільш розвинені не спроможні абсолютно самостійно забезпечити умови для ефективного виробництва всіх видів товарів і послуг. Ці завдання вирішуються за допомогою міжнародного співробітництва, яке базується на міжнародному поділі праці, що послужило фундаментом для міжнародних економічних відносин.

Сучасним міжнародним відносинам притаманний стрімкий динамізм та тенденція до подальшого ускладнення системи міжнародних зв'язків, які набувають багатовимірного характеру по всіх напрямках – від економіки і фінансів до сфери безпеки.

Взаємна залежність міжнародних суб'єктів постійно зростає, що вимагає пошуку нових форм для їх координованої та узгодженої взаємодії.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) мають яскраво виражений системний характер, що виникають з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання, що вийшли за межі національних кордонів.

Міжнародні економічні відносини являють собою комплекс економічних зв'язків, яким притаманний: вихід за межі національних господарств; взаємодія фізичних та юридичних осіб, держав і міжнародних організацій; різні рівні глибини існування, функціонування та здійснення [16].

Рівні МЕВ можна традиційно розбити на макро-, мета- і макрорівні. Макрорівень являє собою ступінь державних і міждержавних міжнародних процесів; метарівень – це міжнародні зв'язки галузевого та регіонального значення; до макрорівня належать взаємовідносини, які виникають між фірмами різних країн [1, с.25].

Рівні МЕВ розглядають за ступенем розвитку стосунків між суб'єктами МЕВ, починаючи від найпростіших зв'язків та закінчуючи вищим рівнем

взаємодії (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Рівні МЕВ за ступенем розвитку стосунків між його суб'єктами

Вид	Сутність
Міжнародні економічні контакти	Найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами. Зв'язки даного рівня більше притаманні юридичним та фізичним особам.
Міжнародна економічна взаємодія	Добре відпрацьовані стійкі економічні зв'язки між суб'єктами МЕВ, які базуються на міжнародних економічних угодах і договорах, заключених на доволі тривалий період часу.
Міжнародне економічне співробітництво	Міцні й тривалі зв'язки кооперативного типу, які в своїй основі мають спільні, насамперед вироблені й узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах. Даному рівню притаманне партнерство суб'єктів МЕВ.
Міжнародна економічна інтеграція	Вищий рівень розвитку МЕВ, який характеризується взаємним сплетінням економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами.

Джерело: Складено автором на основі [2]

Відносини стратегічного партнерства є одним з важливих інструментів зовнішньої політики, який дедалі ширше використовується провідними країнами та інтеграційними об'єднаннями, оскільки дозволяє підвищити результативність їх дій на міжнародній арені. Довгострокове, випробуване часом партнерство стає гнучким механізмом взаємодії країн, об'єднаних навколо вирішення стратегічних завдань для реалізації власних національних інтересів і підвищення рівня стабільності у світі [2].

Випробування міцності стратегічних відносин відбувається в умовах поглиблення глобальної й регіональної конкуренції, загострення боротьби за ринки збуту та природні ресурси на тлі наростання негативних тенденцій у глобальній економіці.

Стратегічне партнерство, є вищою сходинкою співробітництва порівняно зі звичайними відносинами. Зумовлена конкретними інтересами

сторін, така співпраця стає можливою між тими партнерами, які не мають взаємних територіальних претензій, натомість наявна взаємна прихильність принципам територіальної недоторканості і непорушності кордонів.

Це відносини партнерів, які мають схожі цінності і спільне коріння, національні інтереси, які визнають очевидність і необхідність тенденції динамічного зростання двостороннього товарообороту, поглиблення співпраці [3, с. 128].

Щоб надати співробітництву характеру стратегічності, створюється політичне, економічне й соціальне міжнародне середовище, яке сприяє розвитку конкуренції, взаємному доповненню, динаміці різних соціальних форм господарювання та укладів як усередині країни, так і у співпраці з партнером, що покликала стати стратегічним спрямуванням трансформації економіки.

Тобто стратегічне партнерство використовується для досягнення внутрішніх трансформацій вищого порядку з метою виведення вітчизняної економіки на наступний, вищий рівень світового розвитку. Такий напрям сприяє мобілізації максимуму наявних ресурсів, використанню різних виробничих можливостей – від індустріальних до постіндустріальних, розширенню всіх форм підприємництва – від малого бізнесу до великого капіталу [3, с. 132].

Водночас стратегічні партнери мають враховувати низку обставин, пов'язаних із геополітичними й гео економічними інтересами інших країн – партнерів.

Стратегічне партнерство на двосторонньому рівні є основою для розвитку такого ж партнерства на багатосторонньому, що в результаті сприяє процесу формування стабільних союзів стратегічних партнерів, тобто союзів держав. Одним із прикладів такого партнерства можна розглядати НАТО і ЄС.

Як свідчить практика, на союзах держав вибудовується система регіональної і врешті – решт глобальної безпеки.

Основні складники, що визначають суть стратегічного партнерства представлені в табл. 1.2.

Складники стратегічного партнерства

Складник	Сутність
Високий ступінь співробітництва і довіри	Первинний фактор для довготривалого взаємозв'язку. Суб'єкти МЄВ, які довіряють іншим, через деякий час показують більш високий ступінь співробітництва,
Прозорість відносин	Широка взаємодія у міжнародних справах та не спрямованість проти третіх країн.
Широта партнерства	Партнерство не тільки в економічній сфері, а й у політичній (наприклад, зміцнення регіональної безпеки тощо).
Тісна координація зовнішньополітичних кроків у всіх ключових напрямках світових і двосторонніх проблем розвитку	Комплексна взаємодія між партнерами, що сприяє ефективному розв'язку проблем, що виникають.
Характер відносин з країною – партнером	Самодостатня величина, що не піддається кон'юнктурним впливам.
Обов'язкова довго тривалість відносин	Оскільки вона містить комплекс політичних і військових гарантій.

Джерело: Складено автором на основі [3,с. 133]

При цьому наявність довгострокової програми стратегічного економічного співробітництва (партнерства) з основних напрямів має стати додатком до базового міждержавного договору.

Держава, яка здійснює стратегічне партнерство з іншими суб'єктами міжнародного права, передбачає реалізацію своїх намірів, спираючись на широку підтримку партнера як у зовнішній, так і у внутрішньополітичній площині. Отже, стратегічне партнерство означає жорстку реалізацію взятих на себе зобов'язань, відповідальність за партнера.

Під стратегічним партнерством розуміється такий рівень співробітництва між державами, який передбачає спільне здійснення ними своїх ключових національних інтересів. Таке партнерство повинне бути довготривалим, максимально ефективним та взаємовигідним, виключаючи будь – які несправедливі (дискримінаційні) дії однієї держави по відношенню до іншої [4].

Стратегічне партнерство як науковий термін трактується вченими по – різному (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Підходи різних авторів щодо визначення сутності категорії «стратегічне партнерство»

Автор	Трактування
Богатирьова О.В. [4]	Підтримка та допомога іншим «гравцям» на світовій арені.
Сендляр Ю.О. [4, с. 2]	Вищий рівень торговельно – економічної співпраці, різноспрямованість неополітичних інтересів, зовнішньополітична взаємодтримка, позитивна динаміка та ефективність контрактів державно – політичних, фінансово – промислових, військових, наукових та культурних еліт
Лисицин Е.Г. [7, с. 32]	Спеціальна форма відносин, яка припускає співучасть держав, єдину мету і оформлюється спеціальною угодою.
Зленка А. М. [4, с. 5]	Вища форма співробітництва, яка передбачає високий рівень взаємодії партнерів у досягненні конкретних цілей як у двосторонніх відносинах так і на міжнародній арені.
Білоус О.М. [4, с. 6]	Основний принцип стратегічного партнерства вбачає в ефективному захисті власних національних інтересів. Стратегічним завданням зовнішньополітичного курсу, на його думку, є досягнення високого рівня конкурентоспроможності держави і суспільства. Принципами побудови стратегічного партнерства є ефективність, результативність та рентабельність зовнішньої політикою.
Богословська І.Г [7, с. 33]	Відносини з тими країнами, з якими воно є найбільш вигідним. Таким чином, основними принципами мають бути реальна та рівна зацікавленість сторін у співробітництві.

Згідно концепції зовнішньої політики України стратегічне партнерство визначається як особливий інструмент зовнішньої політики, використовуючи який вона узгоджує свої дії на міжнародній арені з іншими державами.

Стратегічне партнерство є довготривалим явищем і потребує визначення дій на перспективу, зокрема: визначення його місця у структурі зовнішніх зв'язків обох країн з урахуванням національних, стратегічних і поточних інтересів, які можуть бути реалізовані через наявні зв'язки; виявлення можливостей послаблення або подолання впливу на них негативних чинників і посилення тих чинників, що стимулюють розширення цих зв'язків.

Відносини стратегічного партнерства будуються на ключових принципах, які відображені на рис. 1.1.



Рис. 1.1 Ключові принципи стратегічного партнерства [5]

До бажаних умов для сприятливого стратегічного партнерства можна віднести: спільний кордон, збіг засадничих рис розвитку, доповнюваність економік обох країн, перспектива розв'язання ресурсних (стратегічних) проблем країни, розширення ринку збуту товарів тощо [10, с.8].

Аналізуючи суть стратегічного партнерства на багатьох прикладах міждержавного спілкування, його зміст, напрями та прояви, можна виокремити засади цього явища, прикметні для України: непорушність поваги суверенітету і територіальної цілісності партнера, що є беззастережною вимогою стратегічного партнерства; збіг або наближення цінностей та цілей; збіг обраних для здійснення наміченого шляхів; наявність стратегічних сфер співробітництва; координація зовнішньополітичних дій; надання допомоги в певних ситуаціях, у

тому числі й військової; збіг перспектив бачення майбутнього розвитку світу й регіону; співробітництво без заподіяння шкоди взаємозв'язкам з іншими державами [2, с.135].

Інтерес держав до розвитку стосунків зі стратегічними партнерами відображається у таких сферах: безпеки (національної, міжнародної); економіки (торговельно – економічні, науково – технічні зв'язки, фінанси, технології, енергетика, транспорт та інші); культурно – гуманітарній (наявність історичних, культурних зв'язків, діаспори, інтенсивність контактів між людьми, неурядовими організаціями) [2].

Серед ключових сфер стратегічного партнерства України можна виокремити такі – економічна, енергетична, сфера політики та сфера безпеки (військова).

Ознаками важливості партнерства в економічній сфері можуть бути: значна частка країни – партнера в експорті або імпорті товарів та послуг, обсяг інвестицій, наявність великих спільних проектів у пріоритетних для України галузях.

Значимість стратегічного партнерства в енергетичній сфері визначається: істотною часткою країни партнера в експорті або імпорті енергоносіїв і послуг, обсяги інвестицій і кредитів, що спрямовані на розвиток українського ПЕКУ, участь у великих міжнародних енергетичних проектах, можливість одержання нових технологій. При цьому враховується й необхідність диверсифікації джерел поставок енергоносіїв в Україну.

Рівень важливості контактів у політичній сфері визначається зокрема: можливостями держави – партнера істотно сприяти просуванню інтересів України на міжнародній арені, ставленням до України як до стратегічного партнера, рівнем розвитку співробітництва в контексті регіональної інтеграції.

Стратегічне економічне партнерство не означає, що країни – партнери мають спільні економічні інтереси. Різні країни мають різний рівень розвитку секторів економіки, різні економічні проблеми, свої переваги та недоліки, а отже різні національні економічні інтереси в довгостроковій перспективі [15].

Перехід від зовнішньоторговельних відносин до стратегічного партнерства між країнами відбувається у декілька етапів (рис. 1.2).

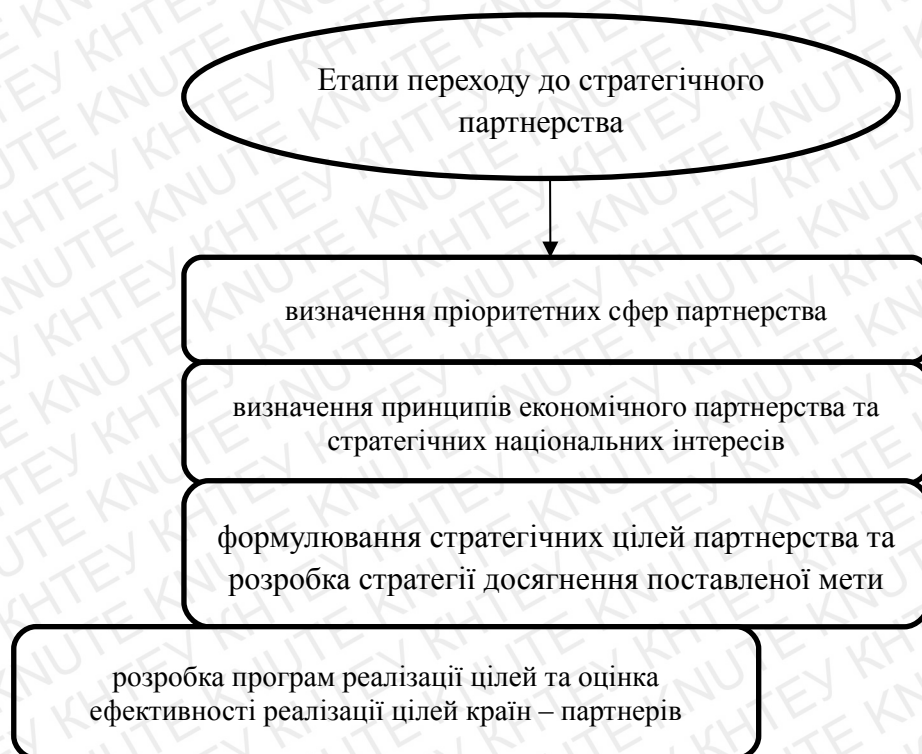


Рис. 1.2 Етапи переходу від зовнішньоторговельних відносин до стратегічного партнерства [11]

Найважливішим для практичної реалізації стратегічного партнерства є правильне визначення стратегічних економічних інтересів держав – партнерів і формулювання на цій основі пріоритетних сфер та цілей.

Засади здійснення стратегічного партнерства в торговельно – економічній сфері законодавчо регламентовані, як і перспективи і напрями зовнішньоекономічної політики.

Правову основу впровадження зовнішньоекономічної політики становлять Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (квітень 1991 р.), «Про вільні економічні зони» (жовтень 1992 р.), «Про іноземні інвестиції» (березень 1993 р.).

Зокрема, Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначає основні принципи провадження зовнішньоекономічної діяльності: суверенітет народу України; свобода зовнішньоекономічного підприємництва; юридична рівність і недискримінація; верховенство закону; захист інтересів

суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; еквівалентність обміну, недопустимість демпінгу, дотримання вимог антидемпінгового законодавства [13].

Стратегічне партнерство можливе виключно за умов жорсткої реалізації взятих на себе зобов'язань, тобто реальне виконання умов контракту або іншого нормативно – правового акту, що засвідчує відносини між суб'єктами світового господарства.

В реальності стратегічне партнерство – формат відносин, в рамках якого держави концентрують свої основні ресурси для досягнення спільної мети, а задля її досягнення обов'язковими є компроміси з обох сторін [5].

Аналізуючи стратегічне партнерство держав на практиці, можна виділити такі основні його види: фактичне, декларативне, прагматичне, представницьке, асиметричне стратегічне партнерство, а за ознакою фактичної побудови відносин стратегічного партнерства також розрізняють формальне стратегічне партнерство та реальне стратегічне партнерство (табл. 1.5).

Ці моделі є доволі схематичними і можуть використовуватись виключно для цілісного розуміння цього поняття.

Для одного партнера можуть використовуватись декілька моделей стратегічного партнерства одночасно, вони можуть також чергуватись, змінюючи одна одну.

Політика України щодо розбудови відносин з Європейським Союзом впроваджується на основі закону України від 1 липня 2010 року «Про засади внутрішньої та зовнішньої політики». Відповідно до статті 11 Закону однією з основоположних засад зовнішньої політики України є «забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в ЄС» [14].

Таблиця 1.5

Основні моделі стратегічного партнерства в системі світового господарства

Вид стратегічного партнерства	Сутність
-------------------------------	----------

Фактичне	Держави встановлюють відносини і на протязі певного періоду часу активно розвивають його на усіх рівнях, намагаючись досягнути спільності цілей та інтересів, маючи зобов'язання один перед одним і готовність йти на взаємні поступки.
Декларативне	Держави підписують договір про стратегічне партнерство, але цей договір не реалізується на зазначених в ньому напрямках чи проводяться лише формальні зустрічі, які в подальшому не мають практичного застосування.
Прагматичне	Держави встановлюють відносини виключно з метою їх розвитку в конкретній галузі.
Представницьке	Держави встановлюють партнерство в конкретних регіонах, чи організаціях, з метою реалізації власних інтересів в цих регіонах та просування своїх проєктів.
Асиметричне	Держави встановлюють партнерство, проте одна з них виступає домінуючою в цих відносинах.
За ознакою фактичної побудови відносин стратегічного партнерства	
Формальне	Партнерство, що декларується, але фактично не реалізується. Це означає, що країни підписали договір про меморандум, у якому закріплені умови та сфери стратегічного партнерства, але фактично цей договір не виконується або проводяться виключно формальні зустрічі.
Реальне	Партнерство, що задекларовано угодою і яке виконується в реальних умовах.

Джерело: Складено автором на основі [14]

Економічний вимір стратегічного партнерства полягає у виокремленні тих держав, які мають значні експортно - імпорتنі потоки з Україною (табл. 1.6).

Ключовими стратегічними партнерами є саме країни ЄС. Стратегічне партнерство між ЄС та Україною, яке ґрунтується на спільних цінностях та інтересах, є життєвим фактором зміцнення миру, стабільності та процвітання в Європі.

Таблиця 1.6

Економічний вимір стратегічного партнерства для України

Група	Країна	Характеристика
-------	--------	----------------

1.	Країни ЄС: Німеччина, Білорусь, Польща, Болгарія, Угорщина	Важливі торговельні партнери, які імпортують не менше 2% українських товарів. Німеччина (4,84%), Білорусь (2,98%), Польща (2,6%), Болгарія (2,54%), Угорщина (2,4%).
2.	Китай, Туреччина, США	Ключові торговельні партнери, імпорт яких становить не менше 5% вітчизняних товарів. Китай (6,43%), Туреччина (5,81%), США (3,76%)
3.	Азербайджан, Аргентина	Країни, частка яких в українському товарному експорті незначна, в Азербайджан надходить 0,25% українських товарів, в Аргентину – 0,12%.

Джерело: Складено автором на основі [14]

Стратегічне партнерство між ЄС та Україною невпинно зміцнювалося з часу набуття Україною незалежності. Шляхом макрофінансової допомоги через двосторонні програми ЄС надає Україні підтримку в процесі здійснення перетворень та реформ.

Європейський Союз має такі стратегічні цілі стосовно України:

- робити внесок у виникнення стабільної, відкритої, плюралістичної та правової демократії в Україні та укріплення стабільно функціонуючої ринкової економіки на користь усього народові України;
- співробітничати з Україною у царині збереження стабільності та безпеки в Європі й усьому світі, знаходячи ефективні відповіді на спільні проблеми, з якими стикається континент;
- розширювати економічне, політичне та культурне співробітництво з Україною, а також співпрацю в галузі юстиції та внутрішніх справ.

Система стратегічного партнерства України формується згідно з обраним нею стратегічним курсом на модернізацію країни у відповідності до сучасних викликів глобального світу.

Україна визначає свої зовнішньоекономічні пріоритети і вибудовує систему відносин стратегічного партнерства у трьох головних вимірах – на рівні інтеграційних процесів з Європейським Союзом, на рівні країн – глобальних гравців (США, РФ, КНР) та на регіональному рівні (Польща, Туреччина та інші). Усі ці магістральні напрями української зовнішньої політики є самодостатніми та водночас взаємодоповнювальними.

Головною об'єднувальною метою стратегічних відносин з глобальними державами є посилення міжнародних гарантій безпеки України для збереження її суверенітету, територіальної цілісності, демократичного поступу і економічного розвитку.

1.2. Детермінанти розвитку стратегічного партнерства у торговельно-економічній сфері

Розвиток торговельно – економічної сфери і зокрема міжнародної торгівлі перебуває під значним впливом чинників економічного, науково – технічного, політичного характеру, що поступово трансформує її структуру як географічну, так і товарну.

Стратегічне партнерство у торговельно – економічній сфері виникає з метою ефективнішого використання наявного економічного потенціалу і створення сприятливих умов для поглиблення міжнародних економічних відносин між країнами світу [4].

Сторони розвивають торговельно – економічні відносини на основі рівноправного партнерства і взаємної вигоди і згідно із законодавством обох країн – учасниць, неухильно дотримуючись прийнятих зобов'язань. Сторони також сприяють у межах своєї компетенції торговельно – економічному співробітництву, що здійснюється на основі договорів, угод або інших нормативно – правових актів [1, с. 45].

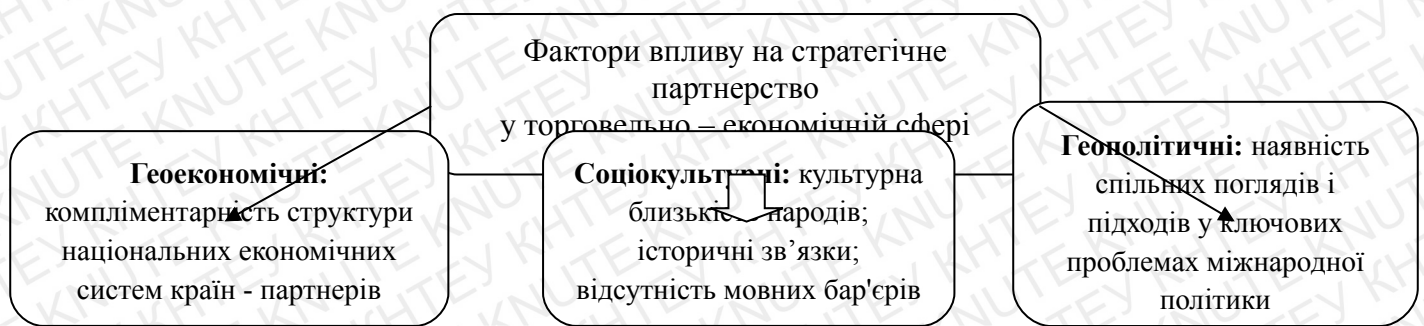
Концептуальна складність дослідження стратегічного партнерства для України криється в таких моментах:

- відсутністю остаточного визначення статусу України;
- специфікою співвідношення внутрішньої і зовнішньої політики, що проявляється в гіпертрофованому домінуванні політики внутрішньої;
- відсутністю консенсусу в українському суспільстві, що становить під сумнів вироблення чіткого стратегічного зовнішньополітичного курсу для України;
- невизначеність національних інтересів України, які мають яскраво виражений внутрішній характер з певним ступенем регіоналізму.

Сторони у рамках стратегічного партнерства мають сприяти розвитку ефективних форм спільної, виробничої, науково – технічної, інвестиційної та комерційної діяльності, створенню та функціонуванню комерційних організацій з іноземними інвестиціями, у тому числі за участю третіх сторін, а також створенню сприятливих умов для всебічних контактів організацій, що здійснюють свою діяльність [5].

Сучасними характерними рисами стратегічного партнерства у торговельно – економічній сфері є: загострення конкурентних відносин серед ключових гравців євразійського простору та посилення боротьби за стратегічні місця в економічній та політичній архітектурі регіону; до стратегічного партнерства у торговельно – економічній сфері все більшою мірою вдаються країни, що розвиваються разом із інтеграційними об'єднаннями, наприклад з Європейським Союзом, що спрощує їх вихід на інші ринки, які є перспективними для них.

Виділяють такі фактори впливу на стратегічне партнерство у торговельно – економічній сфері, що у свою чергу діляться на геоекономічні, соціокультурні, геополітичні (рис. 1.3). Всі ці фактори необхідно враховувати при будь – якій співпраці між країнами та іншими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності



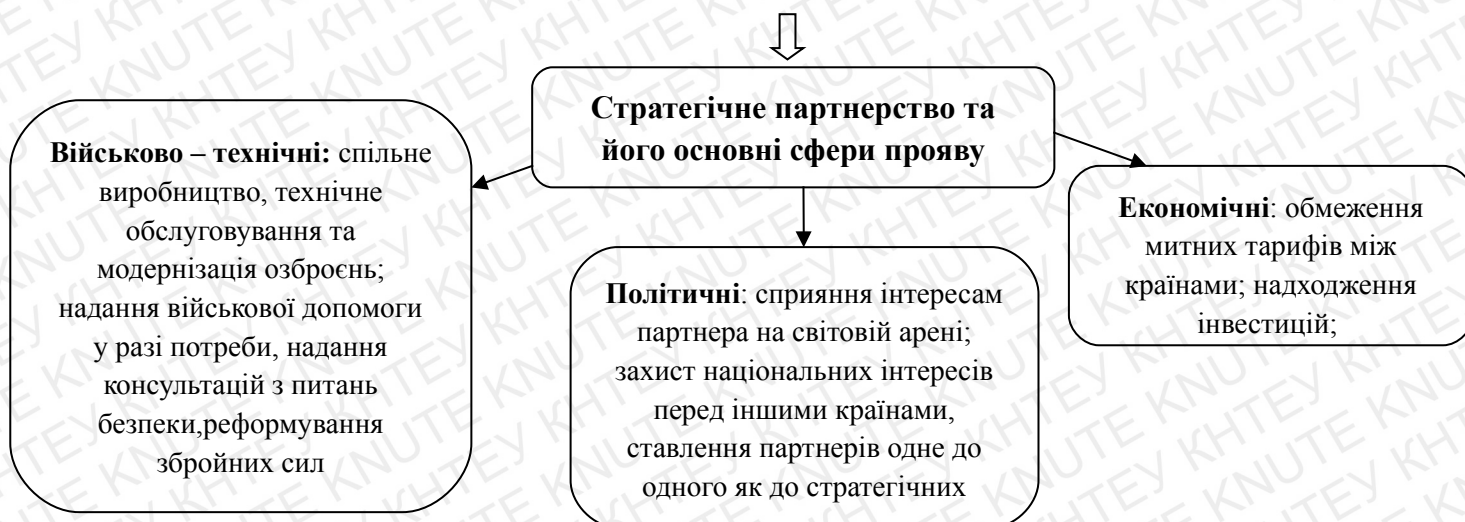


Рис. 1.3 Фактори впливу на стратегічне партнерство у торговельно – економічній сфері [5]

Найбільш ключовою для України є співпраця з ЄС у торговельно – економічній сфері. Після набуття чинності Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС головним завданням став розвиток вільної торгівлі між Україною та Євросоюзом.

Розширення доступу до зовнішніх ринків ЄС компенсує для товаровиробників негативні наслідки різкого спаду купівельної спроможності всередині країни, а в майбутньому розширення експорту українських товарів на західноєвропейський ринок може стати одним із головних чинників прискореного зростання валового внутрішнього продукту (ВВП) у нашій державі [1, с.50].

Географічне наближення ЄС до кордонів України збільшує його вплив на неї. У довгостроковому плані цей процес розглядається позитивним.

Торговельно – економічні відносини України і ЄС засвідчують недостатнє використання у них наявного потенціалу й існування низки серйозних проблем, котрі гальмують розвиток цих відносин. Вони набули актуальності після розширення членства в ЄС, який поширив єдиний торговельний режим на його нових членів, що висуває на порядок денний

додаткові питання стосовно підняття торговельно – економічних відносин України і ЄС на вищий рівень, надання їм реальної спрямованості [15].

Ключові детермінанти, що сприяють розвитку торговельно – економічного співробітництва між країнами представлені на рис. 1.4.

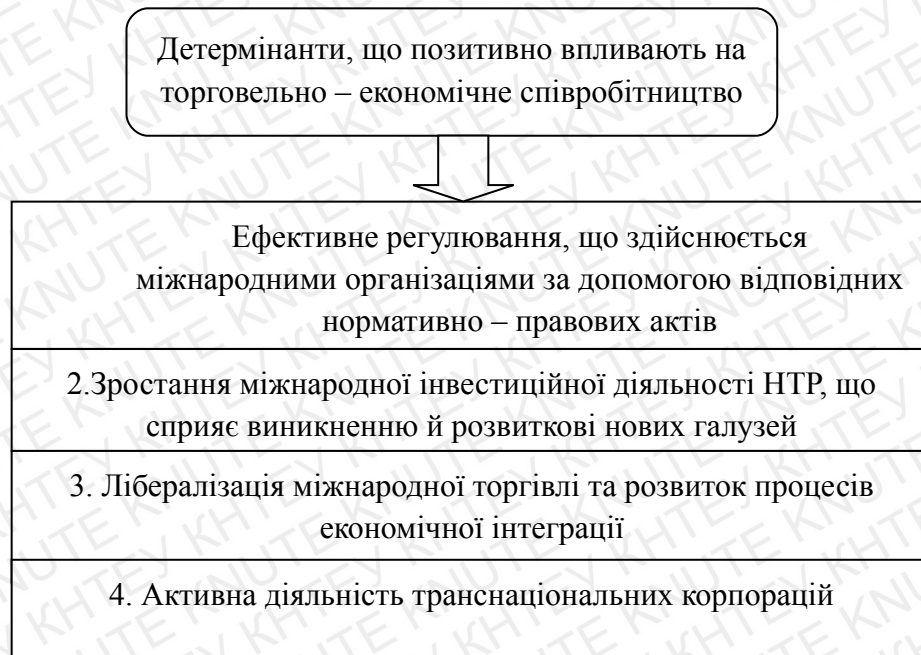


Рис. 1.4. Ключові детермінанти розвитку торговельно – економічного співробітництва між країнами світу [15]

Багатостороннє регулювання сприяє повнішому використанню переваг сучасного міжнародного поділу праці, здійснює вплив на гармонізацію урядових рішень з питань міжнародних торговельно – економічних відносин, не торкаючись національного суверенітету його учасників, але спрямовуючи їх дії на динамічний і справедливий розвиток міжнародної торгівлі.

Основні цілі регулювання у міжнародній торгівлі представлені на рис. 1.5.

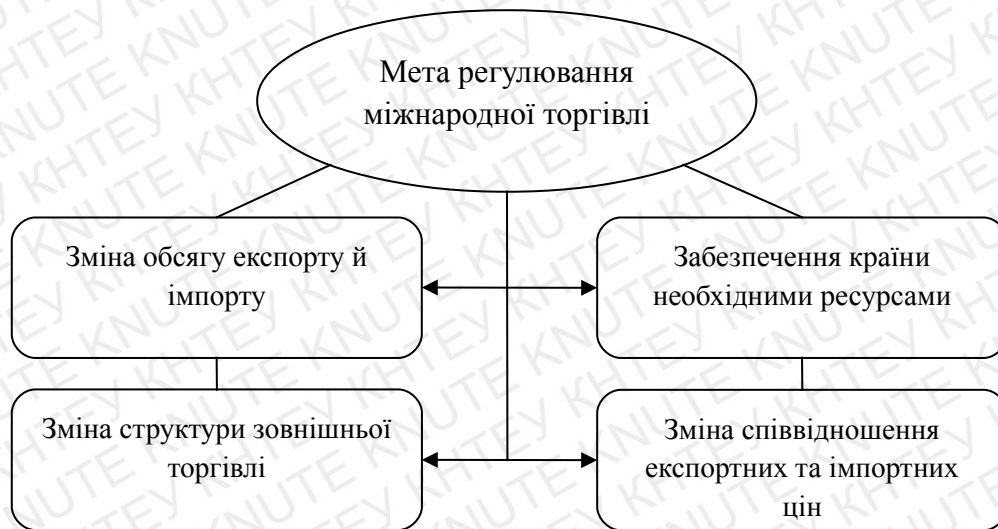


Рис. 1.5. Цілі регулювання міжнародної торгівлі [36]

Основними напрямками багатобічного регулювання світової торгівлі в сучасних умовах є наступні:

- 1) створення зацікавленими державами договірно – правової основи торгово – економічних відносин, у тому числі найважливіші принципи і норми;
- 2) вироблення домовленостей щодо застосування на національному рівні комплексу торговельних – політичних засобів впливу на світо господарські зв'язки, визначення меж і можливостей використання окремих інструментів торговельної політики;
- 3) формування та подальший розвиток міжнародних інститутів, що сприяють досягненню домовленостей і розв'язанню суперечних проблем, які виникають між країнами – учасницями, їхніми об'єднаннями й угрупованнями;
- 4) обмін інформацією і досвідом організації торговельно – економічних зв'язків.

На глобальному рівні ключовою організацією, що здійснює регулювання міжнародної торгівлі є Світова організація торгівлі (СОТ), метою створення якої є здійснення міжнародних торговельних зв'язків через розроблення системи правових норм міжнародної торгівлі, контроль за їх дотриманням, а також забезпечення умов проведення багатосторонніх переговорів, спрямованих на глобальну лібералізацію торгівлі.

COT діє в напрямі забезпечення тривалого і стабільного функціонування системи міжнародних торговельних зв'язків, лібералізації міжнародної торгівлі, досягнення рівноправності в торгівлі для всіх держав (із застосуванням норм про режим найбільшого сприяння, національний режим, заборону будь – яких форм дискримінації), поступового скасування митних і торговельних обмежень та вирішення інших завдань [36].

Правовою базою COT є ряд багатосторонніх торговельних угод, яких було досягнуто під час так званого «Уругвайського раунду».

Недискримінаційний підхід COT, передбачуваність та прозорість приваблюють партнерів і підвищують товарообіг, сприяють оптимізації діяльності і зниженню витрат компаній, створенню сприятливого клімату для торгівлі та інвестицій, припливу капіталу у країну.

COT підтримує створення ефективної економіки і рівні права у торгівлі з урахуванням національних інтересів при збереженні здорової конкуренції, збалансований (сталий) розвиток. Зазначені обставини сприяють розвитку міжнародної торгівлі, торговельно – економічному співробітництву між країнами світу, оскільки вони вбачають в COT не стільки механізм глобалізації економіки, скільки «поле» корпоративної, взаємовигідної, але регламентованої, взаємодії в умовах становлення ліберального світового ринку.

Найбільш значущим міжнародним документом, що поєднує в собі норми рекомендаційного характеру, що також сприяє спрощенню процедур торгівлі і водночас забезпечує високий рівня безпеки міжнародних торговельних операцій, є Рамкові стандарти безпеки і спрощення міжнародної торгівлі, розроблені Всесвітньою митною організацією (ВМО) [37].

Рамкові стандарти – це один із найбільших глобальних і універсальних документів у галузі митної справи, що виходить за рамки митних процедур. Їх цілі, що відповідають принципам оновленої Кіотської конвенції, представляються програмними цілями розвитку митної справи в цілому світі, а їх реалізація – одним із найактуальніших і найважливіших завдань міжнародного співробітництва і галузі митної справи [37].

Головні елементи Рамкових стандартів безпеки і спрощення міжнародної торгівлі відображені на рис. 1.6.

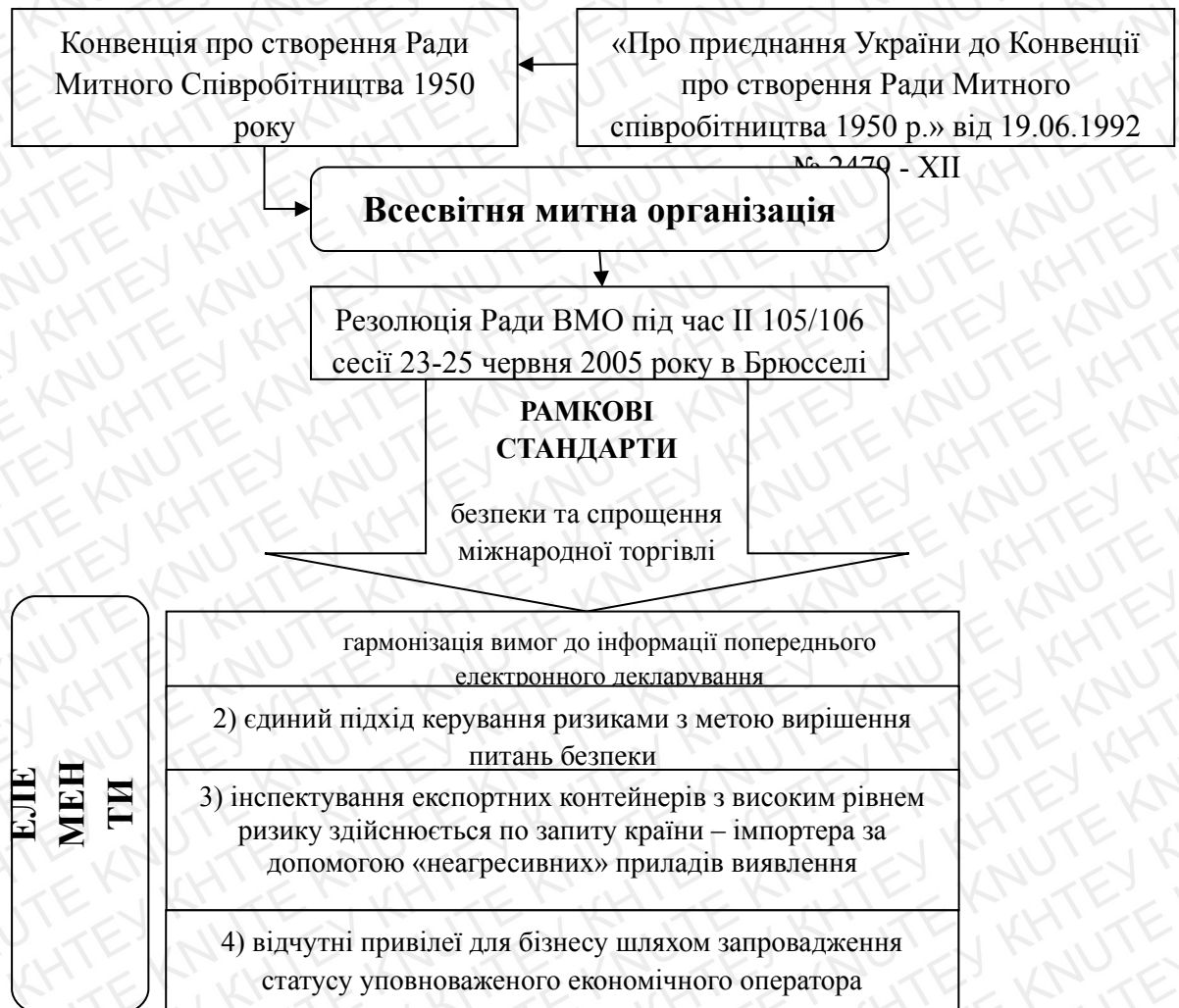


Рис. 1.6. Ключові елементи Рамкових стандартів безпеки і спрощення міжнародної торгівлі [17, с. 232]

Головною метою Рамкових стандартів є встановлення норм, які забезпечують безпеку ланцюга поставок і на глобальному рівні сприяють забезпеченню його визначеності та передбачуваності.

Що стосується партнерства митних органів та бізнесу, Рамкові стандарти вводять поняття уповноваженого економічного оператора (УЕО).

УЕО – це установи, які беруть участь у міжнародному ланцюжку поставок. Метою введення такого поняття є надання своєї допомоги учасникам зовнішньоторговельної діяльності за сприяння в митному адмініструванні [37].

Опори співробітництва Рамкових стандартів безпеки і спрощення торговельно – економічного співробітництва відображені на рис. 1.7.



Рис. 1.7. Опори співробітництва Рамкових стандартів безпеки і спрощення торговельно – економічного співробітництва [17, с. 232]

Також необхідно зазначити, що застосування Рамкових стандартів дасть змогу митним службам світу отримувати більш широкую і повну картину міжнародного ланцюга поставок товарів і створює можливості для усунення дублювання і численних вимог щодо звітності.

В інтересах забезпечення безпеки ланцюгів поставок товарів і ланцюгів комплексного митного контролю, а саме для забезпечення повністю безпечного переміщення вантажів із моменту завантаження в контейнер до випуску з митного

контролю в пункті призначення, митним органам слід застосовувати програму забезпечення цілісності пломб, яка докладно викладена у Главі 6 Загального додатка до Кіотської конвенції. Для цього під час експорту або імпорту до того, як вантаж повантажений на транспортний засіб або в контейнер, який використовується в зовнішньоторговельних операціях, необхідно пред'явити митним службам попередню електронну вантажну експортну та імпорتنу декларації [37].

Із метою підтримки оцінки ризиків і полегшення випуску, будучи складовими частинами комплексного ланцюга митного контролю, митні адміністрації, по території яких проходить ланцюг поставок товарів, зобов'язані розглядати можливість обміну даними між митними службами, а саме щодо вантажних партій підвищеного ризику.

Необхідність якнайшвидшого втілення в системі експортного контролю України низки принципів Рамкових стандартів обумовлюється наявністю в неї значних недоліків у сфері оптимізації та спрощення процедур торгівлі. Україна має низку невирішених проблем у сфері експортного контролю, пов'язаних з ідентифікацією товарів, технологій та послуг як обов'язковою частиною діяльності вітчизняних експортерів.

Нормативне, організаційно – технічне та інформаційне розв'язання цієї проблеми дасть змогу значно підвищити рівень ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів, що здійснюють зовнішню торгівлю товарами, послугами та технологіями подвійного використання, а також експортного контролю в цілому.

Важливим детермінантом, що впливає на торговельно – економічне співробітництво між країнами є транснаціональні корпорації (ТНК).

Під контролем ТНК знаходиться більше половини світової торгівлі товарами і близько 80% патентів на нову техніку і технологію. Практично вся торгівля сировиною на світових ринках контролюється ТНК, у тому числі 90% світової торгівлі пшеницею, кавою, кукурудзою, лісоматеріалами, тютюном,

залізною рудою; 85% - міддю, бокситами; 80% - оловом, чаєм; 75% - натуральним каучуком, сировою нафтою [38].

Вплив ТНК на торговельно – економічне співробітництво у світовому господарстві відображено на рис. 1.8.



Рис. 1.8. ТНК як детермінант розвитку торговельно – економічного співробітництва між країнами світу [38]

Важливим детермінантом, який також впливає на торговельно – економічне співробітництво між країнами є процес лібералізації міжнародної торгівлі та розвиток економічної інтеграції.

Лібералізація міжнародної торгівлі відбувається в основну завдяки скороченню торгових бар'єрів і логістичних витрат (транспортних, фінансових, телекомунікаційних), зниженню витрат на управління виробничим процесом, поліпшенню умов для припливу прямих іноземних інвестицій в країни, що сприяє створенню глобальних ланцюгів доданої вартості.

Розвиток ланцюгів доданої вартості має безпосередній вплив на міжнародний розподіл праці та на торговельно – економічне співробітництво проміжними товарами і послугами. Справа в тому, що кінцевий

продукт може включати в себе декілька доданих вартостей, створених та добавлених в різних країнах, різними компаніями [39].

На рис. 1.9. наведено послідовний ланцюг доданої вартості в міжнародній торгівлі на прикладі трьох країн.

Припустимо, що, виходячи з умовних даних, країна А експортує товари та послуги у країну Б на суму 100 доларів. Країна Б використовує ці товари і послуги для виробництва експорту в країну В на суму 110 доларів. Таким чином, 10 долів – додана вартість країни Б, 100 доларів – відповідно країни А.



Рис. 1.9. Рух доданої вартості в міжнародній торгівлі [16]

Сукупний експорт в цій системі, що складається з трьох країн, становить 210 доларів, у той час як додана вартість, створена в процесі виробництва експортованих товарів і послуг, - 110 доларів. При цьому показники бруто торговельних потоків не є випуском для внутрішньої економіки країни. Вони необхідні тоді, коли концентрується увага на збільшенні взаємозалежності економік або вивченні ланцюгів доданої вартості і глобальних виробничих мереж. Наприклад, експортований товар може вимагати значних проміжних ресурсів від вітчизняних виробників, які, у свою чергу, вимагають значного проміжного імпорту.

Створення ланцюгів доданої вартості сприяє розвитку торговельно – економічного співробітництва, оскільки: підприємства різних країн діють як скоординована мережа всіх стадій, починаючи від проектування виробництва,

маркетингу, дистрибуції до після продажного обслуговування. Глобальні ланцюги доданої вартості сприяють доступу до глобальних ринків та розширення збуту, модернізації технологій.

Глобальні ланцюги доданої вартості стають популярним об'єктом досліджень економічної статистики, оскільки виникає потреба в нових показниках, які дозволяють адекватно характеризувати участь окремих країн у системі виробничих і торговельних відносин.

1.3. Методичні підходи до аналізу індикаторів розвитку стратегічного партнерства у торговельно - економічній сфері

В основі стратегічного партнерства лежить геополітична взаємозалежність, іноді - географічна, культурно – історична близькість двох держав. В окремих випадках пошук стратегічних партнерів зумовлений бажанням держави стати регіональним або світовим лідером.

Ознаками важливості партнерства у торговельно - економічній сфері можуть бути: значна частка країни – партнера в експорті/імпорті товарів і послуг, обсяг інвестицій, наявність великих спільних проектів у пріоритетних для країни галузях [4].

Існують різні методичні підходи до аналізу стратегічного партнерства у торговельно – економічній сфері : економічний метод, який ґрунтується на детальному аналізі основних показників; рейтинговий, що заснований на оцінці основних рейтингів країн та ін.

Для більш детального аналізу стратегічного партнерства між країнами у торговельно – економічній сфері необхідно дослідити економічний підхід.

Економічний підхід аналізу стратегічного партнерства у торговельно – економічній сфері здійснюється за допомогою системи показників, які характеризують участь країн у міжнародній торгівлі (табл. 1.7).

Основними абсолютними індикаторами розвитку стратегічного партнерства у торговельно – економічній сфері за економічним підходом є:

експорт, імпорт, зовнішньоторговельний баланс, генеральна торгівля, реекспортні та реімпортні операції.

Таблиця 1.7

Основні абсолютні індикатори розвитку стратегічного партнерства у торговельно - економічній сфері за економічним підходом

Показник	Спосіб розрахунку	Сутність
Експорт	$Q = q \cdot P$ де q – кількість товару за певний період; P – середня ціна товару за певний період.	Процес вивезення товарів, робіт та послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в тому числі виключних прав на них, з митної території країни за кордон без зобов'язання їх зворотного ввезення
Імпорт	$Q = q \cdot P$	Процес ввезення товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, виключних прав на них, на митну територію країни з – за кордону без зобов'язання про зворотне вивезення.
Зовнішньоторговельний оборот	$ZTO = E + I$ де E – вартість експорту товарів; I – вартість імпорту товарів.	Є показником, що відображає вартісні обсяги експорту та імпорту країни за певний період часу
Генеральна торгівля	$GT = E + I + T$ де E – вартість експорту товарів; I – вартість імпорту товарів; T – вартість транзитних товарів, перевезених через територію країни.	Відображає зовнішньоторговельні обсяги діяльності країни, включаючи обсяги ввезення, вивезення та транзиту товарів.
Реекспорт	$Q = q \cdot P$	Вивіз раніше ввезеного товару, який не піддавався переробці
Реімпорт	$Q = q \cdot P$	Ввіз раніше вивезеного товару який не піддавався переробці.
Сальдо торговельно балансу	$S_T = E_T - I_T$ де E_T – вартість товарного експорту; I_T – вартість товарного імпорту	Являє собою різницю між вартісним обсягом експорту та імпорту товарів окремої країни

Джерело: Складено автором на основі [4]

Крім абсолютних показників, які характеризують торговельно – економічне співробітництво між країнами світу існують і відносні індикатори (індекси).

Індекс стану балансу визначається відношенням обсягів експорту товарів та послуг до обсягів імпорту та ілюструє покриття імпорту обсягами експорту товарів і послуг (формула 1).

$$C_{i/e} = E / I$$

(1)

де E – вартість експорту товарів та послуг; I – вартість імпорту товарів та послуг.

Індекс «умови торгівлі» визначається співвідношенням індексів середніх цін експорту та імпорту і залежить від товарної структури і рівня цін на товари в різних країнах (формула 2).

$$I_{\text{ум}} = \frac{I_{P_{\text{екс}}}}{I_{P_{\text{імн}}}} \quad (2)$$

де $I_{P_{\text{екс}}}$ - індекс середніх цін експорту; де $I_{P_{\text{імн}}}$ - індекс середніх цін імпорту.

Якщо індекс розраховується по відношенню до великої сукупності товарів, що він визначається як співвідношення індексів експортних та імпортних цін. Для цього розраховується індекс експортних цін [17, с. 54].

Для оцінки і розрахунку питомої ваги внутрішнього галузевої торгівлі в загальному обсязі обороту товарів в галузі та дозволяє оцінити внутрішньогалузеву торгівлю певної країни з іншою країною, групою країн або з іншими країнами світу використовується індекс Грубеля - Ллойда ($GLindex$) (формула 3).

$$GL_{\text{index}} = \frac{|(X_i + M_i) - |X_i - M_i||}{(X_i + M_i)}, \quad (3)$$

де M_i - імпорт де X_i - експорт товару i (або конкретної статті експорту); того ж товару i (або конкретної статті імпорту).

Якщо $GLindex = 0$, то в цьому випадку суб'єкт міжнародної торгівлі або тільки експортує, або тільки імпортує товар (внутрішньогалузева торгівля відсутня). Якщо $GLindex = 1$, то обсяги експорту та імпорту збігаються і внутрішньогалузева торгівля здійснюється у максимальному обсязі [20, с. 85].

Індекс диверсифікації експорту відображає відхилення товарної структури експорту країни від структури світового експорту (формула 4).

$$I_{\text{де}} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_{ij} - x_i)}{2} \quad (4)$$

де X_{ij} – частка i – го товару в загальному експорті країни j ; X_i – частка i – го товару в загальному світовому експорті.

Індекс географічної концентрації експорту (імпорту) характеризує стан світового ринку конкретного товару за такими ознаками, як кількість експортерів (імпортерів) та часткою основного експортера (імпортера) (формула 5).

$$I_{ge} = \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i^k}{x^k}\right)^2} \quad (5)$$

(1.18)

де x_i^k – обсяг експорту/ імпорту товару k країною i ; x^k – світовий експорт/ імпорт товару k ; n – кількість країн-експортерів/імпортерів.

Рейтинговий підхід до аналізу стратегічного партнерства між країнами у торговельно – економічній сфері здійснюється за допомогою рейтингів за основними показниками.

Ключовим індикатором, який є узагальнюючим та відображає сукупність всіх головних підсумкових показників – вимірників стану національної економіки у певний часовий період, зазвичай на конкретний рік є Індекс глобальної конкурентоспроможності (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

Рейтинг деяких країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності за 2012 -2018 рр.

Позиції України та деяких країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності	2012-2013 (з 144 країн)	2013-2014 (з 148 країн)	2014-2015 (з 144 країн)	2015-2016 (з 140 країн)	2016-2017 (з 138 країн)	2017-2018 (з 137 країн)
Україна	73	84	76	79	85	81
Грузія	77	72	69	66	59	67
Туреччина	43	44	45	51	55	53
Росія	67	64	53	45	43	38
Польща	41	42	43	41	36	39

Джерело: [16]

За даними табл. 1.8 можна зробити висновок, що позиції України в Індексі глобальної конкурентоспроможності протягом досліджуваного періоду були неоднозначними, що говорить про зниження продуктивності бізнесу, і як наслідок, низькі темпи економічного зростання та економічного добробуту нації.

Партнерство країн світу у торговельно – економічній сфері в тому числі і в міжнародній торгівлі оцінюється за допомогою Індексу залученості країн світу в міжнародну торгівлю (табл. 1.9).

Таблиця 1.9

Рейтинги України у сфері торговельно – економічного співробітництва
2014-2017 рр.

Назва міжнародно індексу	Рейтинг
Міжнародна торгівля (дослідження Світового Банку «Ведення бізнесу 2017»)	114 Лівія 115 Україна 116 Парагвай
Індекс залученості країн до міжнародної торгівлі Всесвітнього економічного форуму 2014	82 Ліван 83 Україна 84 Шрі – Ланка
Індикатори спрощення процедур торгівлі ОЕСР 2015	1,1 Уругвай, Бангладеш, Казахстан 1,0 Україна 0,9 Алжир, Малі, Єгипет, Узбекистан

Джерело: Складено автором на основі [16]

Математичний підхід оцінки торговельно – економічного співробітництва базується на розрахунку економічної ефективності шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту (табл. 1.10).

Таблиця 1.10

Математичний підхід до аналізу ефективності торговельно – економічного співробітництва

Показник	Формула розрахунку	Пояснення
Ефективність зовнішньоторговельного обігу	$E_o = V_i/V_e$ де E_o — ефективність зовнішньоторговельного обігу; V_i — економія витрат у результаті імпорту; V_e — національні витрати на експорт.	Для національної економіки в цілому важливо, щоб національні витрати на експорт (V_e) були меншими за розмір економії витрат у результаті імпорту (V_i).
Ефективність експорту	$E_e = V_e/V_e$ де E_e — ефективність національного експорту; V_e — валютна виручка від експорту товарів та послуг; V_e — національні витрати на експорт.	Експорт є ефективним в тому випадку, коли валютна виручка від експорту товарів та послуг є більшою за національні витрати на експорт, тобто якщо коефіцієнт ефективності є більшим за 1.

Ефективність імпорту	$E_i = B_i/V_i$ де E_i — ефективність національного імпорту; B_i — економія витрат у результаті імпорту; V_i — валютні витрати на імпорт.	Імпорт є ефективним тоді, коли коефіцієнт ефективності є більшим за 1, тобто тоді, коли економія витрат є більшою ніж валютні витрати на імпорт.
----------------------	---	--

Джерело: Складено автором на основі [2]

Математичний підхід використовується з метою розробки та обґрунтування можливих варіантів торговельно – політичних заходів, спрямованих на реалізацію державних інтересів у розвитку зовнішньоторговельної діяльності країни.

Даний підхід допомагає також вибрати більш ефективну угоду для підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність з – поміж наданих альтернатив, розрахувавши ефект та ефективність операції відповідно зіставивши їх.

Крім зазначених вище підходів, варто виділити ключові індикатори торговельно – економічної співробітництва за рівнем інтеграції (табл. 1.11).

Таблиця 1.11

Індикатори торговельно – економічного співробітництва залежно від рівня інтеграції

Рівень торговельно – економічної інтеграції		
Національний	Регіональний	Глобальний
Відношення експорту, імпорту, суми експорту та імпорту до ВВП	Відношення експорту, імпорту, суми експорту та імпорту групи країн регіону до ВВП регіону	Відношення світового експорту, світового імпорту, суми світового експорту та імпорту до глобального ВВП країни
Частка зовнішньої торгівлі країни у регіональній та світовій торгівлі	Частка внутрішньо регіональної торгівлі в сукупній зовнішній торгівлі регіону	Розподіл міжнародних товарних потоків по країнах і регіонах світу
Частка країни на регіональних та світових ринках товарів та послуг	Частка внутрішньої, зовнішньої і регіональної торгівлі у світовій торгівлі	
Індекс порівняльних переваг	Частка регіону на світових ринках товарів та послуг	
Індекс інтенсивності торгівлі між двома країнами, між країною та регіональним інтеграційним угрупованням	Географічна структура експорту й імпорту	
Інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі	Індекси інтенсивності внутрішньої та зовнішньої торгівлі регіону	

Джерело: Складено автором на основі [1]

Системний метод передбачає аналіз торговельно – економічного співробітництва як цілісного, системного утворення. Він у свою чергу

поділяється на певні види:

1. Системно – структурний підхід передбачає виділення структурних елементів в системі зовнішньоекономічної діяльності.

2. Системно – функціональний підхід передбачає аналіз функцій кожного структурного елементу системи торговельно – економічного співробітництва.

3. Системно – генетичний підхід передбачає виділення ядра в системі торговельно – економічного співробітництва, його вивчення та аналіз впливу останнього на структурні елементи системи ЗЕД.

4. Системно – інтегральний підхід передбачає вивчення взаємозв'язків між структурними елементами системи ЗЕД та виявлення загальних інтегративних тенденцій її розвитку як цілісного утворення.

Виокремлюють ще і статистичний метод, який передбачає аналіз фактологічного матеріалу, що характеризує розвиток торговельно – економічного співробітництва. Цей метод реалізовується за допомогою аналізу основних показників результативності торговельно – економічного співробітництва. За допомогою цього методу можна простежити позитивну або ж негативну тенденцію торговельно – економічного співробітництва між конкретними країнами.

Підхід до аналізу стратегічного партнерства у торговельно – економічній сфері за допомогою економічного моделювання передбачає використання електронно – обчислювальної техніки для розробки та складання програм й моделей розвитку торговельно – економічного співробітництва. Даний метод допомагає уникати ризиків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, оскільки відбувається процес прогнозування на перспективу.

На сьогодні важливо виділяти теоретико – методичні підходи до оцінки ефективності митної справи та процедур митного контролю, що є передумовою до результативного торговельно – економічного співробітництва.

Результативний підхід (ефективність як сутність досягнення відповідної мети). Даний підхід можливо застосовувати лише тоді, коли цілі визначені

однозначно і точно. Від якості та правильності їх постановки багато в чому залежить ефективність впровадження зовнішньоторговельної політики [34].

До таких цілей варто віднести: створення сприятливих умов для полегшення торгівлі, сприяння транзиту, збільшення товарообігу та пасажиропотоку через митний кордон України, здійснення разом з митними органами інших держав заходів щодо удосконалення процедури пропуску товарів, транспортних засобів через митний кордон України, їх митного оформлення та контролю; аналіз та управління ризиками з метою визначення форм та обсягів митного контролю; забезпечення справляння митних платежів, контроль правильності обчислення, своєчасності та повноти їх сплати; запобігання та протидія контрабанді, боротьба з порушеннями митних правил на всій митній території України.

Тобто під ефективністю за результативним підходом варто розуміти набір показників (в порівнянні з плановими і минулорічними показниками), кожен з яких відображає результативність виконання цих цілей, а саме:

- обсяг перерахованих до Державного бюджету митних платежів;
- сума додаткових надходжень до державного бюджету від коригування митної вартості;
- кількість оформлених вантажних митних декларацій одним працівником;
- час проведення митних процедур;
- сума недоотриманих митних платежів у зв'язку з нелегальним ввезенням товарів, тощо.

Еталонний підхід (ефективність як ступінь відповідності еталону). Даний підхід відомий в тому числі під назвою «бенчмаркінг». При використанні цього підходу ми порівнюємо показники діяльності митних органів з деяким еталоном, наприклад, з показниками діяльності митних органів ЄС [34].

Співставлення показників дозволяє оцінювати одночасно як загальний стан об'єкту дослідження, так і рівень розвитку його окремих складових, а також зрозуміти уразливі і раціональні сторони діяльності порівняно з світовими

лідерами в аналогічній області. Крім того, стає можливим проведення зіставлень окремих регіонів між собою та наліз динаміки розвитку певного митного органу, що є надзвичайно цінним для здійснення оцінки ефективності регіонального управління митними органами. Тому цей підхід є найбільш продуктивним на даний час і може бути взятий за основу для розробки інтегрального методу оцінки рівня ефективності діяльності митних органів України, що значно впливає на стратегічне партнерство у торговельно – економічній сфері.

Інтегральний підхід. Інтегрований показник ефективності митних органів можна визначити за формулою 6:

$$E_j = \sum (a_j / a_j \text{ еталон}) \quad (6)$$

де, E_i – інтегральний показник ефективності митних органів; a_j – фактичне значення j -го показника діяльності митних органів України; $a_{j\text{еталон}}$ – еталонне значення j -го показника діяльності митних органів.

Такий підхід до визначення ефективності діяльності митних органів дозволяє, по-перше, чітко визначати ступінь досяжності еталонних значень показників, що є важливим для фіксації відхилень, по-друге, отримувати часткові індекси вже на етапі стандартизації показників [34].

Головним завданням при цьому є визначення показників-еталонів обираючи в якості еталону найкращі показники діяльності митних органів України, або інших держав.

Ефективність як ступінь задоволеності процесом його учасників. При цьому задоволеність залежить від ступеня реалізації інтересів учасників у процесі.

При застосуванні цього підходу до оцінки ефективності необхідно виділити групи, що беруть участь у процесі (суб'єкти ЗЕД, керівники митних органів, службовці, суспільство та ін.).

Кожна з цих груп має свої інтереси до митних органів, на підставі яких можуть бути сформульовані цілі діяльності та критерії ефективності з точки зору групи.

Оскільки інтереси зацікавлених груп у діяльності митних органів різноспрямовані, то критерієм ефективності виступає здатність підтримувати певний баланс між такими різними цілями, як пасажиропотік, час проведення митних процедур, навантаження на одного працівника митних органів і т.п.

Необхідно відзначити, що узгодження цих інтересів призведе до підвищення якості надання послуг митними органами, скорочення витрат учасників торговельно – економічної діяльності і держави, пов'язаних з митним контролем та оформленням.

Ефективність стратегічного партнерства у торговельно – економічній сфері можна оцінювати по – різному, використовуючи комплекс показників та критеріїв.

Проте, абсолютно об'єктивної оцінки немає. Отже, потрібно враховувати слабкі місця кожного підходу або ж використовувати поєднання декількох підходів, підсилюючи таким чином загальну методика дослідження

Висновки до розділу 1

Стратегічне партнерство, є вищою сходинкою співробітництва порівняно зі звичайними відносинами. Зумовлена конкретними інтересами сторін, така співпраця стає можливою між тими партнерами, які не мають взаємних територіальних претензій, натомість наявна взаємна прихильність принципам територіальної недоторканості і непорушності кордонів.

Ключовими детермінантами, які позитивно впливають на торговельно – економічне співробітництво між країнами є: ефективне регулювання, яке здійснюється міжнародними організаціями (СОТ, Всесвітня митна організація) з використанням міжнародних угод, нормативно правових актів (наприклад, рамкові стандарти безпеки та спрощення міжнародної торгівлі); лібералізація міжнародної торгівлі та розвиток процесів економічної інтеграції.

Для аналізу ефективності торговельно – економічного співробітництва між країнами світу використовують економічний, математичний, рейтинговий підходи. Найбільш доцільним є використання математичного підходу, який

ґрунтується на розрахунку економічного ефекту та ефективності від зовнішньоторговельної операції, оскільки саме він дозволяє спів ставити витрати, які понесені та доходи, які отримані внаслідок здійснення торговельно – економічного співробітництва.

РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС У ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ

2.1. Аналіз зовнішньоторговельних зв'язків між Україною та Європейським Союзом

На сьогоднішній день торговельно – економічне співробітництво між Україною та Європейським Союзом динамічно розвивається.

Доведено, що позитивний вплив на зростання ВВП має експортно – імпортна діяльність держави, особливо в умовах високої як продуктивності, так і конкурентоспроможності національної продукції.

Вплив експортних операцій на ВВП нічим не відрізняється від впливу на нього з боку споживання, валових інвестицій і державних закупівель. Незважаючи на те, що певна частка товарів і послуг, які виробляються в країні, продаються за кордон, витрати на їхнє виробництво – це витрати іноземців на вітчизняний ВВП. Чим більший експорт, тим більше витрат несуть іноземці на виробництво національного ВВП. Тому збільшення експорту збільшує сукупні витрати і ВВП нашої країни.

З метою проведення аналізу зовнішньоекономічної діяльності України з ЄС варто провести дослідження динаміки експортно – імпорتنих операцій.

Проведення такого аналізу дозволить розробити пропозиції щодо удосконалення торговельно – економічного співробітництва між Україною та ЄС: диверсифікація асортименту товарів, визначення стратегічних зони господарювання та розробка рекомендацій щодо їх розвитку в перспективі, розробка стратегічних альтернатив розвитку партнерства та вибір найбільш оптимальних з них.

У 2017 р. Європейський Союз продовжував зміцнювати свої позиції ключового партнера України. Обсяги вітчизняного експорту до ЄС мали неоднакову тенденцію протягом 2013- 2017 рр. (табл. 2.1).

На таку динаміку впливає багато різноманітних чинників: зовнішні європейські ринки пред'являють більш високі вимоги до товарів, їх упаковки, сервісу, реклами, вимоги та особливості законодавства країни – імпортера, міжнародні правила та ін.

Таблиця 2.1

Динаміка експорту України до ЄС за 2013 – 2017 рр., млн. дол. США

2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Загальний обсяг експорту України до світу, млн. дол. США				
63 320, 5	53 913, 3	38 131, 04	37 825, 2	43 428,4
Абсолютне відхилення, млн. дол. США				
-	-9407,2	-15782,3	-305,84	5603,2
Обсяг експорту України до ЄС, млн. дол. США				
18 573,7	18 491,1	14 552, 7	14 791, 7	19 157, 9
Темп зміни, рази				
-	0,996	0,787	1,016	1,30
Питома вага ЄС в експорті України, %				
29, 33	34, 30	38,16	39, 11	44,11

Джерело: Складено автором на основі даних [40, 41]

Аналізуючи дані табл. 2.1 видно, що динаміка експорту з України до ЄС була неоднозначною. Найбільшим обсягом експорту з України до Європейського Союзу характеризується протягом досліджуваного періоду саме 2017 р. , спостерігається зростання порівняно з 2016 р. у 1, 30 рази.

Оцінюючи питому вагу ЄС в загальному експорті України, його частка становить в середньому за весь досліджуваний період 36 %. Питома вага ЄС в експорті України має позитивну тенденцію до зростання, станом на 2017 рік вона становить 44 %, що говорить про орієнтацію вітчизняного експорту на європейський ринок.

У 2017 р. економічні відносини України з Європою суттєво зміцнилися, значною мірою за рахунок експорту. Після багаторічної перерви Європа знову стала основним торговельним партнером України.

Основними товарними групами українського експорту до ЄС є недорогочінні метали та вироби з них, продукти рослинного походження,

машини, обладнання та механізми, мінеральні продукти, деревина та вироби з деревини, зернові культури та ін. (Додаток В).

Найбільшу частку серед основних товарних груп займають недорогі метали, станом на 2017 р. їх питома вага становить 22,15% від загального обсягу експорту до ЄС; продукти рослинного походження становлять менше частку 16,28% відповідно.

Найменша питома вага серед основних груп товарів припадає на готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої 5,39% станом на 2017 р.

Географічна структура експорту України до країн ЄС наведена в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Географічна структура експорту товарів з України до ЄС за 2013 – 2017 рр., у %
до загального експорту України

Країна	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Австрія	0,88	0,99	0,91	0,99	1,24
Болгарія	0,93	1,02	1,10	1,15	0,99
Велика Британія	0,86	1,09	0,97	0,87	1,11
Іспанія	1,56	2,16	2,74	2,76	2,91
Італія	3,72	4,58	5,19	5,31	5,71
Нідерланди	1,64	2,05	2,38	2,74	3,87
Польща	4,02	4,90	5,19	6,05	6,30
Португалія	0,42	0,58	0,84	0,63	0,61
Румунія	0,88	1,08	1,57	1,97	1,95
Словаччина	1,19	1,24	1,23	1,30	1,52
Угорщина	2,46	2,80	2,39	1,30	3,07
Франція	1,09	0,99	1,30	1,25	0,97
Чехія	1,30	1,43	1,42	1,54	1,65

Джерело: Складено автором на основі даних [40, 41]

Аналізуючи дані табл. 2.2 основними країнами – імпортерами української продукції з країн ЄС є Польща, Угорщина, Італія, Іспанія, Чехія, Нідерланди.

Щодо зовнішньої торгівлі послугами України з країнами ЄС, можна спостерігати позитивне зростання експорту послуг у 2017 р. (табл. 2.3).

Загальний обсяг імпорту протягом досліджуваного року скорочувався, що сприяло позитивному сальдо послуг.

У загальному обсязі українського експорту послуг до країн ЄС найбільшу частку мають транспортні (55%), різні ділові, професійні та технічні (21,4%) послуги [66].

Останніми роками в Україні зберігається тенденція до випередження темпів зростання імпорту товарів з країн ЄС над темпами зростання експорту.

Таблиця 2.3

Зовнішня торгівля послугами України до ЄС за 2013 – 2017 рр., млн. дол. США

2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Загальний обсяг експорту послуг України до ЄС, млн. дол. США				
4195,7	3991,6	2927,9	3004,9	3329,6
Абсолютне відхилення експорту послуг, млн. дол. США				
-	-204,1	-1063,7	77,0	324,7
Загальний обсяг імпорту послуг з ЄС до України, млн. дол. США				
4212,0	3148,8	2750,1	2421,6	2503,0
Темп зміни імпорту послуг, рази				
-	0,75	0,87	0,88	1,03
Сальдо послуг, млн. дол. США				
-16,3	842,8	177,8	583,3	826,6

Джерело: Складено автором на основі даних [6]

З 2016 р. спостерігається тенденція позитивного сальдо послуг, тобто розмір експорту протягом 2016-2017 рр. був більшим ніж обсяг імпорту.

За відносної стабільності структури торговельних операцій поступово формуються умови для появи від'ємного сальдо у зовнішній торгівлі товарами України та ЄС (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Динаміка імпорту товарів до України з ЄС за 2013 – 2017 рр., млн. дол. США

2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Загальний обсяг імпорту України з світу, млн. дол. США				
76 986,0	54 381,4	37 516,1	38 369,2	49 439, 2
Абсолютне відхилення, млн. дол. США				
-	-22 604,6	-16 865,3	853,1	11070
Обсяг імпорту України з ЄС, млн. дол. США				
32 188,6	22 761,6	15 718,4	18 365,9	22 813,7
Питома вага ЄС в імпорті України, %				
41,81	41,86	41,90	47,87	46,14

Джерело: Розраховано автором на основі даних [40, 41]

Аналізуючи дані табл.2.4 видно, що імпорт України з ЄС перевищує вітчизняний експорт до ЄС, що є негативною тенденцією, проте, починаючи з

2014 року спостерігається скорочення імпорту з ЄС. Питома вага ЄС в імпорту України становить майже 50%, але для вітчизняної економіки бути настільки залежним від імпорту ЄС є не досить привабливо, тому необхідно орієнтуватися на політику імпортозаміщення, що ґрунтується на заміщенні імпортованих товарів аналогічними вітчизняними товарами.

Основними товарними групами імпорту з ЄС в Україну є: машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання; продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, мінеральні продукти та ін. (Додаток Г).

За допомогою проаналізованих статичних даних проведемо оцінку компаративних переваг та показників ефективності зовнішньоторговельної співпраці України з ЄС (табл. 2.5).

Дослідження ґрунтується на розрахунку коефіцієнта виявленої компаративної переваги, розрахованого за формулою 2. 1.

$$КП_{ij} = \ln [(Ex_{ij}/Im_{ij}) / (Ex_i/Im_i)], \quad (2.1)$$

де $КП_{ij}$ — показник компаративної переваги i -ї країни за j -м товаром;

Ex_i, Im_i — експорт та імпорт i -ї країни;

Ex_{ij}, Im_{ij} — експорт та імпорт j -того товару i -ї країни.

Наявність компаративних переваг для країни або регіону визначається позитивним значенням коефіцієнта, тобто $КП_{ij} > 0$

Методологічною основою дослідження виступає теорія порівняльних переваг у зовнішній торгівлі.

Для розрахунку коефіцієнта компаративних переваг беремо такі групи товарів: недорогоцінні метали та вироби з них; машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання; мінеральні продукти; насіння і плоди олійних рослин, інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж; одяг та додаткові речі для одягу; пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них; одяг та додаткові речі для одягу, трикотажні.

Компаративні переваги являють собою позитивні сторони для країни в експорті того чи іншого виду товару.

Таблиця 2.5

Динаміка коефіцієнту компаративної переваги товарів України над ЄС за 2013 - 2017 рр.

Група товарів	Кпії				
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Недорогоцінні метали та виробів з них (групи 72 – 73)	1,79	1,93	1,98	1,62	1,63
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (групи 84 – 85)	0,42	-0,42	-1,17	-1,07	-1,26
Мінеральні продукти (групи 25-27)	-0,94	-1,29	-1,43	-2,85	-2,55
Насіння і плоди олійних рослин, інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж (група 12)	1,86	1,69	1,91	1,83	1,88
Одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, крім трикотажних (група 62)	-0,04	0,35	0,60	0,67	0,83
Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них (група 39)	-1,58	-1,84	-1,83	-1,71	-0,41
Одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні (група 61)	-0,64	-0,62	-0,52	-0,44	-0,29

Джерело: Розраховано автором на основі даних [40] та Додатку Д

Відповідно до розрахованого коефіцієнта Україна має компаративну перевагу в торгівлі станом на 2017 р. наступними групами товарів (де КПії > 0):

- 1) недорогоцінні метали та вироби з них (1,63);
- 2) насіння і плоди олійних рослин, інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж (1,88);
- 3) одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, крім трикотажних (0,83);

Враховуючи те, що дані групи товарів представлені в структурі експорту України до ЄС, можна зробити висновок, що Україна має виявлені компаративні переваги у торгівлі з даним інтеграційним об'єднанням.

Проаналізувати якість внутрішньогалузевої торгівлі між Україною та ЄС можна також за допомогою індексу Глубеля – Ллойда (табл. 2.6).

У випадку, коли експорт дорівнює імпорту, індекс Глубеля – Ллойда приймає значення 1.

Коли присутній тільки експорт або тільки імпорт, індекс дорівнює 0. Чим ближче значення індексу до 1, тим вище значення внутрішньогалузевої торгівлі відповідно до аналізованого товару і пари країн [43, с. 2- 4].

Таблиця 2.6

Динаміка індексу внутрішньогалузевої торгівлі Грубеля – Ллойда (G – Lindex) між Україною та ЄС за товарними групами 2013-2017 рр.

Групи товарів	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Недорогоцінні метали та вироби з них (групи 72-73)	0,66	0,78	-0,039	0,72	0,70
Машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання (групи 84-85)	-0,46	-0,24	-0,097	-0,22	-0,32
Мінеральні продукти (групи 25-27)	0,05	0,13	0,11	0,24	0,19
Насіння і плоди олійних рослин, інше насіння плоди та зерна, технічні або лікарські рослини, солома і фураж (група 12)	0,72	0,71	0,70	0,53	0,70
Одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, крім трикотажних (група 62)	-0,087	0,086	0,24	0,20	0,17

Джерело: Розраховано автором на основі даних [40]

Аналізуючи отримані результати табл. 2.8 можна побачити, що найкращі значення внутрішньогалузевої торгівлі мають такі товарні групи як: недорогоцінні метали та вироби з них (0,70); насіння і плоди олійних рослин, інше насіння, плоди та зерна, технічні або лікарські рослини, солома і фураж (0,70); мінеральні продукти (0,19); одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, крім трикотажних (0,17).

Для відображення ефективності торговельно – економічного співробітництва між Україною та ЄС необхідно розрахувати основні результативні показники торгівлі (табл. 2.7).

Аналізуючи основні показники торговельно – економічного співробітництва між Україною та Європейським Союзом варто сказати, що зовнішньоторговельний оборот має тенденцію до скорочення внаслідок зменшення показників імпорту товарів з Європейського Союзу, що є позитивною тенденцією для вітчизняної економіки. У 2017 р. спостерігається

тенденція до зростання зовнішньоторговельного обороту у 1,27 рази порівняно з 2016 р. за рахунок зростання обсягу імпорту в Україну з країн ЄС.

Таблиця 2.7

Основні показники торговельно – економічного співробітництва між Україною та ЄС в 2013-2017 рр.

Показник	Значення				
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Зовнішньоторговельний оборот, млн. дол. США	50 762,3	41 252,7	30 271,1	33 157,6	41 971,6
Темп росту ЗТО, рази	0,81	0,81	0,73	1,09	1,27
Сальдо торговельного балансу, млн. дол. США	-13 614,9	-4 270,5	-1 165,7	-3 574,2	-3655,8

Джерело: Розраховано автором на основі даних [40]

Сальдо торговельного балансу в усі досліджувані роки 2013-2017 рр. було від'ємним, це означає, що показники імпорту перевищують показники експорту, проте ця різниця з кожним роком зменшується, що говорить про збільшення обсягів експорту з України до ЄС.

Для аналізу розвитку експортної та імпоротної діяльності використовують також такі показники як: коефіцієнт покриття імпорту експортом (індекс стану балансу) та ін. (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Динаміка показників ефективності стратегічного партнерства України з ЄС у торговельно – економічній сфері 2013 – 2017 рр.

Показник	Значення				
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Експорт до ЄС, млн. дол. США	18 573,7	18 491,1	14 552,7	14 791,7	19 157,9
Імпорт з ЄС, млн. дол. США	32 188,6	22 761,6	15 718,4	18 365,9	22 813,7
Коефіцієнт покриття експорту імпортом (індекс стану балансу)	0,577	0,812	0,926	0,805	0,840
Коефіцієнт зв'язаності торгівлі між Україною та ЄС	0,700	0,819	0,905	0,813	0,957

Джерело: Розраховано автором на основі даних [40, 41]

Аналізуючи дані табл. 2.8 коефіцієнт покриття імпорту експортом в усіх досліджуваних роках становить менше 1. Це означає, що обсяг експортної продукції не покриває продукцію, що імпортується і безпосередньо є ознакою від'ємного сальдо платіжного балансу.

Коефіцієнт зв'язаності торгівлі в усіх досліджуваних періодах є меншим за 1, що є результатом трьох характерних випадків:

- 1) частка експорту країни m до n набагато більша за середній обсяг її експорту до країн, які є її торговельними партнерами. Тоді країна m є дуже залежною від імпортера, але зворотний зв'язок відсутній через значимий розмір ринку країни;
- 2) частка країни n в експорті країни m набагато менша за частку країни m в імпорті країни n .
- 3) експорт з країни m до країни n є меншим за середній обсяг її експорту до країн – партнерів, а імпорт з країни m до країни n менший за середній обсяг імпорту країни n з країн – торгових партнерів. Це свідчить про незалежність цих двох країн одна від одної щодо торгівлі товарами.

В нашому випадку справджується третій випадок, оскільки частка ЄС у загальному експорті України становить більше 40%, отже це говорить про високий ступінь зв'язаності торгівлі між Україною та ЄС.

Проаналізувавши основні показники стратегічного партнерства України та ЄС у торговельно – економічній сфері можна дійти висновку, що Україна нарощує обсяги експорту до європейський ринок, натомість можна спостерігати зменшення імпорту з країн ЄС, що є позитивною динамікою для економіки України.

Пріоритетним партнером з країн ЄС для України є Німеччина, це підтверджується основними торговельно – економічними показниками.

З моменту проголошення незалежності Україна почала вживати енергійні заходи по встановленню і розвитку зовнішньої торгівлі з Німеччиною. З огляду на економічний розвиток Німеччини, її потенціал, на її місце серед інших розвинутих країн Заходу торговельно – економічні відносини з нею, безумовно, мають перспективне значення.

Загалом, основним торговельним партнером Німеччини виступають країни ЄС.

Найбільшим експортером до країни є Китай (10%), Нідерланди (9%) та Франція (7%). На 8 найбільших торговельних партнерів припадає 51% імпорту [67].

Німеччина імпортує багато сировини, яка використовується для виготовлення товарів, які йдуть на експорт, але вже у вигляді готової продукції.

Основними видами продукції, що імпортуються Німеччиною з усіх країн світу у 2017 р. стали: автомобілі легкові, лікарські засоби, телефонні апарати, комунікаційне обладнання (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Основні види продукції, що імпортуються в Німеччину з усіх країн світу у 2017 р.

Код УКТЗЕД	Назва	Обсяг імпорту, тис. дол. США	Торговельний баланс, тис. Дол. США у 2017 р.
8703	Автомобілі легкові	51 274 590	100 646 251
8708	Частини та пристрої моторних транспортних засобів	37 533 562	18 846 521
3004	Лікарські засоби	25 977 780	22 625 100
8517	Телефонні апарати, комунікаційне обладнання	21 261 326	- 8 144 430
8471	Машини автоматичного оброблення інформації та їх блоки	20 754 038	- 8 588 830
3002	Кров людей, кров тварин	18 534 460	4 285 235
8802	Літальні апарати	13 884 239	21243 809
8542	Електронні інтегровані схеми	13 629 321	- 1 405 788
8411	Двигуни турбореактивні, турбогвинтові та інші газові турбіни	9 715 034	- 1 542 348
8544	Проводи ізольовані, кабелі	9 543 891	- 2 611 940

Джерело: Складено на основі даних [67]

Серед основних товарних груп, що імпортуються в Німеччину, найбільшу частину займає продукція у галузі автомобілебудування (частини для автомобілів, що виробляються в Німеччині), лікарські засоби а також електронні системи та машини для оброблення інформації.

Якщо розглядати динаміку серед товарних груп, то можна відзначити ізольовані проводи, кабелі, руди, труби і профілі, електричну апаратуру для

комутації або захисту електричних кіл, кукурудзу, соняшникову олію та лісоматеріали.

Всі ці напрями, які входять до ТОП – 10 видів продукції, імпортованої в Німеччину з України, продемонстрували зростання протягом 2013-2017 рр. У 2017 р. обсяг експорту насіння свиріпи або ріпаку виріз у більш ніж 34 рази порівняно з 2015 р. Електрична апаратура для комунікації або захисту електричних кіл у 2017 р. показала зростання у більш ніж 2,6 рази.

Топ – 5 видів продукції, імпортованої в Німеччину з України в 2017 р. наведено в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

ТОП – 5 видів продукції, імпортованої в Німеччину з України у 2017 р.

Код УКТЗЕД	Назва	Обсяг імпорту, тис. дол. США, 2017	Середньорічне зростання у 2013-2017 рр. %	Ввізне мито, що застосовується до продукції, %
8544	Ізольовані проводи, кабелі	476 910	18	0
2601	Руди та концентрати залізні	110 327	30	0
1205	Насіння свиріпи або ріпаку	82 662	-23	0
1005	Кукурудза	57 738	36	0
7304	Труби, трубки і профілі порожнисті	56 289	2	0

Джерело: Складено на основі даних [67]

Харчова промисловість України має високий попит зі сторони Німеччини про що свідчить експорт вітчизняної продукції (табл. 2.11).

Основними товарними групами, які експортуються з України до ЄС є насіння свиріпи або ріпаку, кукурудза, олії соняшникова, сафлорова або бавовняна та їх фракції, м'ясо та їстівні субпродукти свійської птиці, мед натуральний, насіння та плоди інших олійних культур.

Таблиця 2.11

Ключові види продукції харчової промисловості, що експортуються з України у Німеччину у 2017 р.

Код УКТЗЕД	Назва	Обсяг імпорту, тис. дол. США 2017 р.	Середньорічне зростання в 2013-2017 рр. %	Ввізне мито, що застосовується до продукції, %
1205	Насіння свиріпи або ріпаку	82 662	-23	0
1005	Кукурудза	57 738	36	0
1512	Олії соняшникова, сафлорова або бавовняна та їх фракції	47 296	18	0
0207	М'ясо та їстівні субпродукти свійської птиці	34 387	1 394	14
0409	Мед натуральний	26 095	21	17
1207	Насіння та плоди інших олійних культур	14 091	5	0

Джерело: Складено на основі даних [67]

З точки зору українського експорту, потечієм джерелом зростання є галузі пов'язані з важкою промисловістю – залізні руди та концентрати, виробництво сталі, провали. Також слід відмітити харчову продукцію. Повний перелік видів продукції з найбільшим потечієм обсягом експорту представлений у табл. 2.12

Таблиця 2.12

Пріоритетні види продукції з найбільшим потечієм обсягом експорту для України

Код УКТЗЕД	Назва	Експорт України в Німеччину, тис. дол. США	Імпорт в Німеччину з країн світу, тис. дол. США	Експорт з України в країни світу, тис. дол. США	Потенційний обсяг експорту, тис. дол. США
260111	Руди та концентрати залізні, включаючи випалений пірит – неагломеровні	279	1 306 508	1 288 668	1 288 389
100199	Пшениця і суміш пшениці та жита (меслин)	5 522	794 280	1 957 740	788 758
120190	Продовольства	3 212	1 274 515	690 280	684 948
1	2	3	4	5	6
240220	Сигарети, цигарки з вмістом тютюну	424	634 076	510 515	510 091
720712	Напівфабрикати з вуглецевої сталі	0	408 847	737 598	510 091

100590	Кукурудза	57 738	434 038	2 410 421	376 300
100390	Ячмінь	201	250 016	330 975	249 815

Джерело: Складено на основі даних [67]

Аналізуючи наведені дані, можна дійти висновку, що найбільш перспективною на німецькому ринку стратегічною зоною господарювання для України є харчова галузь.

Крім Німеччини за основними торговельно – економічними показниками варто виділити Австрію.

Найбільший обсяг товарів, у грошовому еквіваленті на ринок Австрії постачає Німеччина, частка якої в загальному імпорті складає 41% [67].

Основними видами продукції, що імпортуються в Австрію з усіх країн світу у 2017 р. є автомобілі легкові, телефонні апарати, лікарські засоби та ін. (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

ТОП – 5 видів продукції, імпортованої в Австрію з усіх країн світу у 2017 р.

КОД УКТЗЕД	Назва	Обсяг імпорту, тис. дол. США	Торговельний баланс, тис. дол. США	Середньорічне зростання 2013-2017 рр. %
8703	Автомобілі легкові та інші моторні транспортні засоби, призначені головним чином для перевезення людей	10 133,039	-5 230, 360	3
8517	Телефонні апарати, включаючи апарати телефонні для сотових мереж зв'язку та інших бездротових мереж зв'язку	6 617, 424	-630, 506	2
8708	Частини та пристрої моторних транспортних засобів	5 176 ,345	-51, 703	1
2937	Гормони, простагландини, тромбокساني та лейкотриєни, природні або одержані в результаті синтезу	3 760, 790	-1 831, 801	3
3004	Лікарські засоби	3 127, 687	2 147, 528	-4

Джерело: Складено на основі даних [68]

Динаміка імпорту в Австрію з України має тенденцію до зростання, однак у 2015 р. відбулося скорочення на 15%. Головним чином, зменшився імпорт лісоматеріалів, спортивного інвентаря та соків. Проте вже у 2017 р., обсяг імпорту перевищив показник 2012 року на склав 259 млн. дол. США [68].

Основними видами продукції, які експортуються Україною до Австрії є: інвентар та обладнання для занять фізкультурою, листи для облицювання, листи для клеєної фанери, феросплави та ін. (табл. 2. 14).

Таблиця 2.14

Основні види товарів, які імпортуються в Австрію з України у 2017 р.

Код УКТЗЕД	Назва	Обсяг імпорту, тис. дол. США	Середньорічне зростання у 2013 – 2017 р. %	Доля України у загальному імпорті, %
9506	Інвентар та обладнання для занять фізкультурою	43, 693	-3	8
4408	Листи для облицювання, листи для клеєної фанери або для подібної шаруватої деревини та інші лісоматеріали	42,330	21	33
7202	Феросплави	15, 784	2	5
2009	Соки з плодів або соки овочеві	10, 285	0	3
8544	Проводи ізольовані, кабелі	8, 943	38	1
9403	Інші меблі та їх частини	7, 530	52	1

Джерело: Складено на основі даних [68]

Основні види продукції, що імпортується Австрією з України, найбільший обсяг займають інвентар та обладнання для занять фізкультурою. На другому місці листи для облицювання, які в свою чергу займають майже третину у загальному імпорті Австрії з України. Найбільше зростання у період 2013-2017 рр. продемонстрували інші меблі та їх частини, проводи.

У таблиці нижче наведені ТОП – 5 товарів, які мають найбільший потенціал для експорту з України в Австрію (табл. 2.15).

Таблицю складено на основі NRCA – індексу порівняльних переваг, який використовується в міжнародній економіці для розрахунку відносної переваги або недоліку тієї чи іншої країни в певному виді товарів або послуг, про що свідчать торгові потоки.

Стратегічними товарними групами експорту з України в Австрію є: деревина і вироби з деревини, деревне вугілля, зернові культури, насіння і плоди олійних рослин, інше насіння, плоди та зерна, технічні або лікарські рослини, солома і фураж.

Таблиця 2.15

ТОП – 5 товарів з найбільшим потенціалом для експорту з України в Австрію

КОД УКТЗЕД	Назва	NRCA Україна 2016 р.	NRCA Австрія 2016 р.	Імпорт в Австрію з України у 2017 р., тис. дол. США	Загальний експорт України у 2017 р., тис. дол. США	Загальний імпорт в Австрію у 2016 тис. дол. США	Потенційний обсяг експорту у 2016 тис. дол. США
440110	Деревина паливна у вигляді колод, полін, сучків	0,94	-0,51	1,004	50,287	46,354	42,966
440130	Деревна тріска або стружка, тирса, агломеровані або неагломеровні	0,61	0,66	567	40,493	124,122	33,848
440290	Інше вугілля	0,94	-0,69	509	59,400	8,501	8,043
440500	Шерсть деревна або тонка стружка, борошно деревне	0,84	-0,75	402	2,765	2,095	1,739
440710	Лісоматеріали хвойних порід розпиляні або розколоті уздовж	0,66	0,66	1,913	318,300	551,354	309,870

Джерело: Використано дані [68]

Категорії з найбільшим потенціалом експорту:

- лісоматеріали хвойних порід розпиляні або розколоті уздовж, із загальним потенціалом експорту майже 310 млн. дол. США;
- інша кукурудза з потенціалом у 176 млн. дол. США;
- пшениця і суміш пшениці та жита (меслин), з потенціалом понад 171 млн. дол. США.

Проаналізувавши ринки Німеччини та Австрії, можна дійти висновку, що ці країни є стратегічними партнерами для України, і окрім цього наведені вище дані підтверджують той факт, що пріоритетною галуззю, яка приносить найбільший прибуток для національної економіки є сфера АПК.

Крім цього, необхідно розробити ефективні рекомендації для поглибленого виходу на ринки зазначених країн.

Відзначено, що Україна для ЄС є другим важливим партнером з країн СНД. Така ситуація виникає через географічні, економічні, військові та стратегічні відносини між ЄС та Росією. Україна є основною країною, через яку проходить транзит паливно – енергетичної сировини з Росії та країн Центральної Азії до країн ЄС. Україна є учасницею політичних ініціатив ЄС – Європейської Політики Сусідства та Східного Партнерства.

Україна є також важливим стратегічним партнером для ЄС у торговельно - економічній сфері (табл. 2. 16).

Таблиця 2.16

Значимість України для ЄС у торговельно - економічній співпраці

Галузь	Суть
Харчова	Україна є основним експортером харчової продукції в ЄС, що робить її одним з гарантів безпеки харчових продуктів Євросоюзу.
Аграрна	Україна увійшла до топ – 3 країн, які годують та постачають продукцію аграрного комплексу в Європейський Союз.
Легка	Легка промисловість – понад 80 % продукції, що постачається з України, постачається на ринки ЄС.
Паливна	Україна є стратегічною транзитною країною, яка забезпечує безпечне і стабільне постачання газу до ЄС. Транзит газу через Україну у 2017 р. склав 93 млрд. кубометрів. Більша половина якого постачається в ЄС.

Джерело: Складено автором на основі [69]

Україна має диверсифікувати свою присутність на європейському ринку, за рахунок глобального проходження процесів стандартизації та сертифікації, що є стратегічним напрямом виходу на ринок ЄС.

2.2. Аналіз інвестиційного співробітництва між Україною та Європейським Союзом

В сучасних умовах розвитку світових інтеграційних процесів Європейський Союз є впливовим партнером України. Стратегічною метою української зовнішньоекономічної політики є активне залучення країни до європейських інтеграційних процесів.

Відносини ЄС та України характеризуються широким спектром зв'язків і передбачають торговельно – інвестиційне, регіональне співробітництво, надання технічної допомоги.

На сьогодні динамічно розвиваються традиційні форми міжнародних зв'язків – торгівля та інвестиційне співробітництво.

Залучення коштів іноземних інвесторів сприяє активізації інвестиційного процесу, впровадженню нових технологій, використанню передового

зарубіжного досвіду, розвитку малого та середнього бізнесу, зростанню інвестиційного потенціалу територій та ін.

Аналіз іноземних інвестицій передбачає визначення їх динаміки, галузевої та регіональної структури. За галузями прямі іноземні інвестиції в найбільших обсягах охоплюють харчову промисловість, торгівлю, машинобудування і металообробку, фінанси, кредит і страхування, транспорт та зв'язок, паливну промисловість, будівництво та промисловість, чорну та кольорову металургію та ін.

Загалом динаміка прямих інвестицій в Україну та з України мала неоднозначну тенденцію протягом досліджуваного періоду 2013 – 2017 рр. наведена в Додатку І.

Країни ЄС є ключовими іноземними інвесторами у вітчизняну економіку, натомість Україна найбільше експортувала свого капіталу в такі країни ЄС як: Австрія, Італія, Латвія, Німеччина, Польща, Угорщина, Франція та ін. (Додаток Є).

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

У випадку припинення інвестиційної діяльності іноземному інвестору гарантується повернення його інвестиції в натуральній формі або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів від інвестицій у грошовій або товарній формі. Держава також гарантує безперешкодний і негайний переказ за кордон прибутків та інших коштів в іноземній валюті, одержаних на законних підставах унаслідок здійснення іноземних інвестицій.

Для підвищення захисту іноземних інвестицій Законом України від 16.03.2000 № 1547 ратифікована Вашингтонська Конвенція 1965 р. про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами. Підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу.

Обсяги прямих іноземних інвестицій з країн ЄС в економіці України мають тенденцію до їх поступового зростання, що є безпосередньо позитивно впливає на розвиток вітчизняної економіки, залучення її у світовий економічний простір (табл. 2.17).

Крім того, важливим результативним показником ефективності інвестиційного співробітництва між Україною та ЄС є показник інвестицій на душу населення, що показує рівень коштів, які припадають в розрахунку на одну особу.

Таблиця 2.17

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з країн ЄС в економіці України за 2013-2017 рр.

Всього з країн ЄС	Обсяги прямих інвестицій, млн. дол. США				
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
	41 132,3	41 032,8	31 046,9	26 405,6	26 203,6
Населення України, млн. чол					
-	45 553,0	45 426,2	42 928,9	42 760,5	42 584,5
Обсяг інвестицій на душу населення, млн. дол. США					
-	0,903	0,903	0,723	0,617	0,615
Питома вага найбільших країн – інвесторів з ЄС, %					
Кіпр	38,67	43,20	41,13	38,78	36,98
Нідерланди	21,22	21,95	22,50	23,42	22,70
Велика Британія	6,07	6,75	6,94	6,78	7,67
Німеччина	10,93	7,09	6,78	6,05	6,05
Франція	3,67	3,71	4,49	4,93	4,94
Австрія	6,02	5,64	5,31	5,91	4,84
Люксембург	1,36	1,35	1,28	1,38	3,68
Угорщина	1,66	1,67	1,91	2,33	2,94
1	2	3	4	5	6
Польща	2,18	2,00	2,60	2,87	2,92
Швеція	2,63	1,07	1,16	1,25	1,23
Інші країни ЄС	5,57	5,58	5,89	6,30	6,06

Джерело: Розраховано автором на основі даних [5]

Аналізуючи дані табл. 2.17 видно, що обсяг ПІІ з ЄС в економіку України зростає, найбільшу частку серед країн – інвесторів з ЄС в Україну займають

Кіпр, Велика Британія, Німеччина, Люксембург, Польща, Угорщина, Швеція та інші.

Обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіку країн світу станом на 2017 р. склав 6233,4 млн. дол. США, у т.ч. у країни ЄС – 6014,4 млн. дол. США, що становить 96,5% від загального обсягу українських інвестицій [6].

Велику частку прямих іноземних інвестицій було зосереджено на підприємствах промисловості – 17,5 млрд. дол. (31,7%), зокрема переробної – 14,3 млрд. дол. США. В установах фінансової та страхової діяльності акумульовано 14,9 млрд. дол. США (26,9% загального обсягу) прямих інвестицій, у підприємствах з оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 6,7 млрд. дол. (12,1%), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, – 4,2 млрд. дол. США (7,6%) (табл.2.18).

Таблиця 2.18

Частка прямих іноземних інвестицій з ЄС в економіці України за видами економічної діяльності за 2013-2017 рр.

Галузь	Питома вага, %				
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Промисловість	32,2	33,9	32,3	32,0	31,7
Фінансова та страхова діяльність	31,7	29,6	25,1	26,1	26,9
Операції з нерухомим майном, оренда, інше використання нерухомого майна	2,18	9,04	8,28	7,94	7,6
1	2	3	4	5	6
Оптова та роздрібна торгівля	10,2	11,65	13,1	12,6	12,1
Ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	10,10	9,85	9,6	8,15	6,7

Джерело: Складено автором на основі даних [6]

Одним з основних форматів інвестиційного співробітництва між Україною та ЄС є взаємодія з Європейським інвестиційним банком (ЕІБ).

Пріоритетними сферами кредитної діяльності ЕІБ в Україні є модернізація транспортної та енергетичної інфраструктури, підвищення рівня енергоефективності економіки України, зміцнення рівня захисту навколишнього середовища, реформування системи освіти, а також кредитна підтримка приватного ділового сектору України [44].

Україна та ЄІБ у 2017 р. підписали 4 угоди щодо фінансової допомоги на суму 600 млн. євро у сферах вищої освіти, енергозбереження, транспортної інфраструктури та малого і середнього підприємництва [45].

Крім того, Україна та ЄІБ підписали важливі міжнародні угоди, які стосуються питань оновлення енергосистеми держави та безпеки українських доріг. В числі підписаних угод – Меморандум про взаєморозуміння з Міністерством фінансів України та Європейським інвестиційним банком, Гарантійна угода між Україною та ЄІБ в рамках проекту «Програма підвищення надійності підстанцій» [46].

Проекти Європейського інвестиційного банку в Україні відображені в табл. 2.19.

Портфель кредитування ЕІБ в Україну диверсифікується з кожним роком, що ефективно впливає на розвиток галузей економіки країни.

Найбільш привабливими галузями, для кредитування ЕІБ є: аграрна, транспортна, економічна, екологічна та освітня сфери. ЕІБ запропоновано різноманітні проекти для кожної із перспективних галузей.

Що стосується активності вітчизняних інвесторів при інвестуванні за кордон, то майже 87% інвестицій здійснюється представниками Донецької області, близько 10% припадає на м. Київ, більше 1% на інші регіони [46].

Таблиця 2.19

Перспективні галузі кредитування ЕІБ в Україні

Сфера кредитування	Сума	Сутність
Аграрна галузь	400 млн. євро	Проект «Основний кредит для аграрної галузі – Україна (АПЕКС)», що має бути реалізований у 2016-2020 рр. Фінансування відбувається на первинне виробництво зернових та олійних культур,

		модернізація та сертифікація потужностей для сушки, очистки, сортування, тестування і зберігання зернових та олійних культур та ін.
Освіта	120 млн. євро	Проект «Вища освіта України» 2016 р., спрямована на підвищення енергоефективності будівель університетів та інших інвестицій, пов'язаних з освітнім процесом.
Транспортна інфраструктура	211 млн. євро	Проект «Підвищення безпеки автомобільних доріг у містах України» протягом 2018 р. (75 млн. євро). Крім того, 136 млн. євро планується вкласти в «Програму підвищення надійності підстанцій», що передбачає заміну обладнання.
Економіка	400 млн. євро	ЕІБ надав Україні кредит у 2017 р. в 400 млн. євро на розвиток малого та середнього бізнесу.
Енергозбереження	400 млн. євро	Проект «Програма розвитку муніципальної інфраструктури України» кошти будуть направлені на захист та відновлення комунальної інфраструктури (2015 р.).

Джерело: Складено автором на основі даних [46]

Найменш інвестиційно привабливими регіонами в Україні є Тернопільська, Чернівецька, Кіровоградська та Чернігівська області, іноземні інвестори практично не здійснюють інвестування в ці регіони (*Додаток Є*).

12 областей здійснюють мінімальне інвестування, а 10 областей (Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано – Франківська, Рівненська, Тернопільська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька та Чернігівська) взагалі не приймають участі в інвестуванні за кордон [47].

Проте забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежить соціально – економічна динаміка, ефективність залучення в світовий поділ праці, можливості модернізації на цій основі національної економіки.

За місцем у світових рейтингах інвестиційної сприятливості бізнес – середовища Україна знаходиться далеко не найкращому місці (табл. 2.20).

Існуючі в Україні перешкоди реалізації пріоритетів формування інвестиційного клімату мають системний характер і охоплюють правову, економічну, науково – технологічну та фінансову складові.

Таблиця 2.20

Місце України у світових рейтингах інвестиційної сприятливості бізнес – середовища у 2013- 2017 рр.

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Місце України в рейтингу «DoingBusiness»	137	112	96	83	80
Віддаленість від найкращих показників, DTF	48,9	58,1	61,8	62,8	63,9
Індекс інвестиційної привабливості (середній за рік)	2,12	2,65	2,58	2,87	2,90

Джерело: Складено на основі даних [48]

Аналізуючи дані табл. 2.17 можна побачити позитивне зрушення в індексі інвестиційної привабливості та «DoingBusiness» проте в Україні існують загрози та проблеми, які потрібно вирішувати.

До ключових проблем, які перешкоджають припливу іноземного капіталу в Україну є: високий рівень корупції, недосконалість відповідної законодавчої бази, недостатнє державне фінансування вітчизняних наукових закладів, недосконалість методичного забезпечення фахівців в управлінні проектами, відсутність практичного досвіду і слабо розвинена інфраструктура венчурних інвестицій в Україні та інші [49].

Протягом останніх років найбільш актуальним питанням є боротьба з корупцією, як з ключовим фактором, який перешкоджає припливу іноземної валюти в Україну. Основним показником, який відображає ефективність боротьби з корупцією є динаміка індексу сприяння корупції (табл. 2.21).

Таблиця 2.21

Місце України серед країн ЄС за Індексом сприяння корупції в 2013 – 2017 рр., бали

Країна	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Місце в рейтингу станом на 2017 р. (із 180 країн)
Данія	92	93	92	91	90	1
Німеччина	78	79	81	81	81	12
Австрія	69	72	76	75	75	16
Польща	60	61	62	62	60	36
Литва	57	58	61	60	59	38
Угорщина	54	54	51	50	48	57
Україна	25	26	27	29	30	130

Джерело: Складено автором на основі даних [50]

Аналізуючи дані наведені в табл. 2.18 можна побачити позитивну динаміку для України, оскільки індекс сприяння корупції з кожним роком зростає на 1-2 бали.

Крім загроз інвестування існують і потенційні можливості для нових інвесторів в Україні (рис. 2.1).

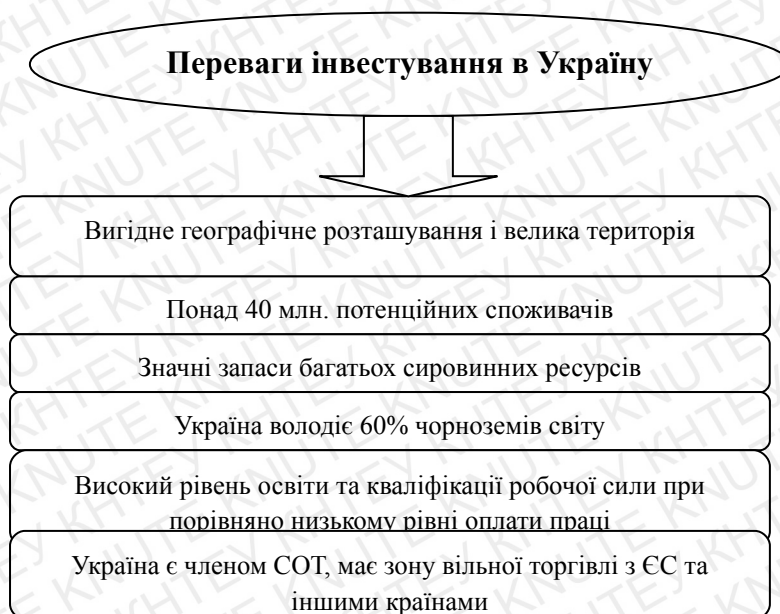


Рис. 2.1. Переваги інвестування в Україну [50]

Українська економіка потребує не тільки фінансових інвестицій. Важливим є прихід нових технологій, застосування прогресивних маркетингових стратегій та стратегій розвитку персоналу, адже зараз конкурують не продукти, а бізнес – моделі.

Головною проблемою впровадження інноваційно – орієнтованої системи розвитку економіки є проблемне фінансове забезпечення інноваційних проєктів високим ступенем ризику. Порівняно з іншими сферами економічної діяльності ступінь ризику в інноваційній сфері є надвисоким, що унеможливує участь традиційного позичкового капіталу у фінансуванні ризикових інноваційних проєктів.

Для вдосконалення фінансового забезпечення інноваційних процесів потрібні нові альтернативні джерела інвестиційних ресурсів, серед яких є венчурне фінансування.

Загальний обсяг венчурних інвестицій в українські ІТ-компанії торік досяг максимуму – \$259 млн., що втричі більше ніж у попередньому році. Незважаючи на глобальну тенденцію переорієнтації інвесторів з кількості інвестицій на їх якість, кількість угод в Україні залишається приблизно на тому ж рівні – у 2017 р. було укладено 89 інвестиційних угод[50].

Обсяги інвестицій в українські стартапи у 2017 р. представлено на рис. 2.2.

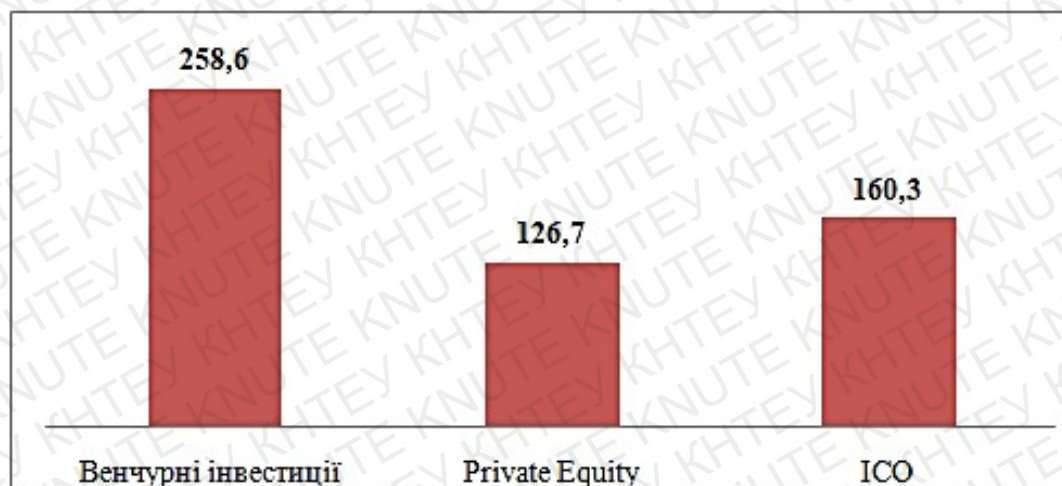


Рис. 2.2. Обсяги інвестицій в українські стартапи у 2017 р.[50]

У 2017 р. 19 стартапів змогли залучити \$160 млн. через ICO (нова тенденція залучення інвестицій для українських стартапів). Більш того, з'явилися венчурні фонди, які фокусуються винятково на проектах, пов'язаних з крипто валютою [50].

ЄС також розроблено План зовнішніх інвестицій, що схвалений у вересні 2017 р., має на меті сприяти притоку інвестицій до країн, які є сусідами країн – ЄС та в Африці.

Шляхом мобілізації та залучення інвестицій План зовнішніх інвестицій сприяє інклюзивному зростанню, створенню робочих місць та сталому розвитку. Пріоритетні напрями інвестування наведені на рис. 2.3.

Стратегічні напрями інвестування

Стала енергетика та взаємодія

Стале сільське господарство, сільське підприємництво та агробізнес

Фінансування мікро-, малих та середніх підприємств

Цифрові технології для розвитку

Рис. 2.3. Стратегічні напрями сприяння інвестиціям в країнах – сусідах ЄС [50]

План зовнішніх інвестицій підтримує країни, які є партнерами, шляхом: мобілізації фінансів – через Європейський фонд сталого розвитку; надання технічної допомоги для підготовки інвестиційних проектів; створення сприятливого інвестиційного клімату та бізнес – середовища.

План зовнішніх інвестицій ґрунтується на досвіді ЄС у сфері впровадження восьми регіональних інвестиційних фондів поза межами ЄС, зокрема Інвестиційного фонду сусідства (ІФС).

Для України розроблено «План Маршалла», який був офіційно представлений у Литовському сеймі в березні 2017 р. також була розроблена і презентована у Брюсселі дорожня карта European Plan for Ukraine – Building a story of success (EPU).

Дорожня карта EPU має на меті чіткі кроки для покращення інвестиційного клімату України, оскільки інвестиційна привабливість – це один із гарантів економічного процвітання країни, що дозволить поглибити стратегічне партнерство між Україною та ЄС не тільки у торговельно – економічній сфері, але й в інвестиційній (рис. 2.4).

Кроки EPU щодо України

Затвердження кредитного мандата Євросоюзу для інвестиційної платформи країни, включаючи відкриття кредитних ліній від європейських та міжнародних фінансових інституцій: Європейського Інвестиційного банку, європейського Банку Реконструкції і Розвитку та ін.

Закріплення інвестиційного портфеля, який був прийнятий між Україною та ЄС на 2014-2016 рр., в якості відправної точки на майбутній період;

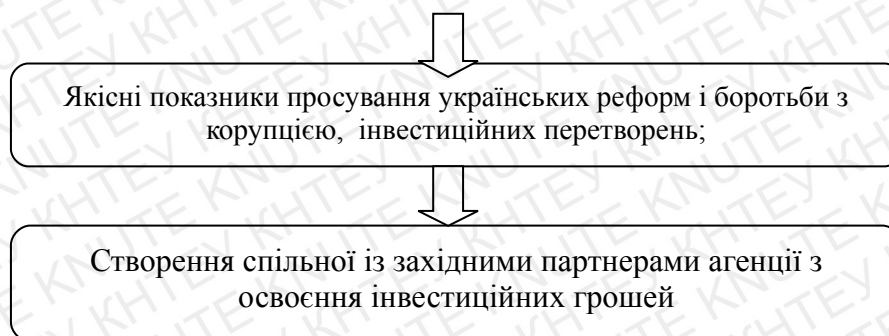


Рис. 2.4. Шляхи реалізації Дорожньої карти EPU для України [50]

Заплановано досягти високих результатів для економічного розвитку України, які представлені в табл. 2.22.

Таблиця 2.22

Заплановані результати EUP та інструменти їх досягнення для України [51]

Результати	Інструменти досягнення запланованих результатів
50 + млрд. євро інвестицій	Зняття обов'язкового е-декларування для антикорупційних активістів
6 млрд. євро в рік прибутку від підприємств держсектора, 40 млрд. євро іпотеки від продажу землі і 2 млрд. євро економії в бюджет після проведення реформи в сфері енергоефективності;	Жорсткі обмеження на горизонтальну інтеграцію великого бізнесу із заборонаю на перехресне фінансування збиткових напрямків за рахунок прибуткових
Приріст економіки на рівні 6-8% щорічно	Просування реформ у сфері енергетики, розвиток інституту бізнес – омбудсмена і боротьба з корупцією

Європейські інвестиції хочуть направити у сферу енергоефективності, різні інфраструктурні проекти, включаючи відновлення Донбасу.

Для оцінки ефективності інвестиційного співробітництва між Україною та ЄС необхідно використати економічний підхід, що ґрунтується на розрахунку основних результативних показників (табл. 2.23).

Таблиця 2.23

Результативні показники інвестиційного співробітництва між Україною та ЄС у 2013-2017 рр.

2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Чистий грошовий приплив з ЄС в Україну, млн. дол. США				
41 132,3	41 032,8	31 046,9	26 405,6	26 203,6
Чистий грошовий відтік з України в ЄС, млн. дол. США				
6 150,1	6 192,3	6 138,8	6 111,0	6 115,1
Чистий грошовий дохід від інвестицій, млн. дол. США				
34 982,2	34 840,5	24 908,1	20 294,6	20 088,5
Баланс руху інвестицій, млн. дол. США				

6,69	6,63	5,06	4,32	4,29
Чистий дисконтований дохід, млн. дол. США				
-	34 840,5	84 656,7	145 540,5	225 894,5

Джерело: Складено автором на основі [6]

Чистий грошовий дохід інвестицій становить різницю між припливом та відтоком інвестицій, як можна побачити, то країни ЄС укладають набагато більше інвестицій в Україну ніж навпаки, про це свідчить баланс руху інвестицій. Вкладення країн ЄС в економіку України є в середньому більшими від вкладень України в ЄС у 6 разів.

Для збалансованого інвестиційного співробітництва необхідно збільшувати віддачу зі сторони України від вкладених коштів ЄС.

2.3. Оцінка впливу Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі на розвиток стратегічного партнерства у торговельно-економічній сфері між Україною та країнами Європейського Союзу

Під Глибокою та всеохоплюючою зоною вільної торгівлі між Україною та ЄС варто розуміти широкомасштабну за змістом торговельну угоду, яка спрямована на зменшення та скасування тарифів. В основу домовленостей про ЗВТ лежать домовленості про двостороннє скасування більшості ввізних мит.

Окрім скасування більшості ввізних мит, комплекс з лібералізації взаємної торгівлі включає в себе також домовленості про: регулювання умов застосування тарифних квот і експортних субсидій ЄС; скасування вивізних (експортних) мит Україною (ЄС не застосовує вивізних мит); регулювання умов застосування двосторонніх захисних заходів і т.д.

Зміни тарифного захисту України та ЄС відображені в таблиці 2.24 (діючих ставок ввізного мита та з моменту набуття чинності Угоди про ЗВТ між Україною та ЄС).

Таблиця 2.24

Зміна тарифного захисту України та ЄС

	Середньоарифметична ставка ввізного мита, %
--	---

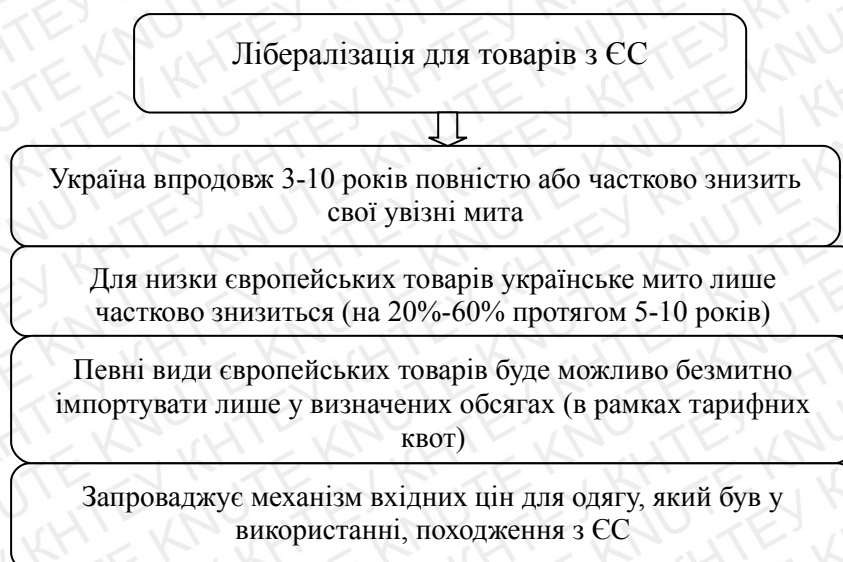
Найменування груп за УКТЗЕД	Діюча		З моменту набуття чинності Угоди (01.01.2016)		11 – й рік дії Угоди	
	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС
Всього по Митному тарифу	4,9	7,6	2,4	0,5	0,3	0,05
По товарах груп 1-24 УКТЗЕД (сільське господарство)	9,2	19,8	6,7	0,6	1,4	0,2
По товарах груп 25-97 УКТЗЕД (промислові та перероблені сільськогосподарські товари)	3,6	3,9	1,1	0,5	0	0

Джерело: Складено на основі [8 ,9]

Аналізуючи дані табл. 2.24 видно, що тарифний захист як України, так і ЄС з моменту набуття чинності Угоди зменшився по всьому Митному тарифу: в Україні у 2 рази, порівняно з діючою, а в ЄС у 15,2 рази. На 11 – рік дії Угоди передбачено скасування ввізного мита, або зменшення його показника майже до 0.

Для України відкриття європейського ринку і підписання Угоди про асоціацію та ЗВТ з ЄС є безумовно значущим і необхідним для забезпечення її подальшої інтеграції у глобальний економічний простір. Достатніми умовами успішності інтеграції економіки України у світове співтовариство виступає вирішення комплексу проблем, ключовою серед яких є забезпечення позитивних зрушень у структурі національної економіки та відповідних структурних реформ.

При цьому відповідно до Угоди про всеохоплюючу зону вільної торгівлі між Україною та ЄС відбувається лібералізація для товарів з ЄС (рис. 2.5).



По окремих товарах (насіння соняшнику, шкірсировина, окремі види брухту кольорових та чорних металів) запроваджується спеціальний захисний механізм щодо обмеження експорту

Спеціальний захисний механізм імпорту легкових автомобілів походження з ЄС

ЄС відмовляється від експортних субсидій у двосторонній торгівлі з Україною

Рис. 2.5. Лібералізація для товарів ЄС [41]

В сучасних умовах економічна інтеграція України має такі характерні риси: відсутність широких виробничо – технологічних зв'язків з країнами ЄС, через що експорт України представлено переважно продукцією з низьким ступенем обробки.

Відповідно до угоди про всеохоплюючу та поглиблену ЗВТ між Україною та ЄС 36 видів продукції Україна експортує в ЄС без мита, але в обмежених обсягах. Після вичерпання квоти, виробник - експортер повинен платити мито. Після набуття чинності Угоди про ЗВТ між Україною та ЄС обсяг квот змінився на багато товарних категорій (табл. 2.25).

Таблиця 2.25

Зміна тарифних квот на основні експортні товари з України в ЄС за 2014-2017 рр.

Категорія	Тарифна квота	% використання у 2014 р., дата	% використання у 2015 р., дата	Тарифна квота у 2016 р., відсоток використання %	Тарифна квота 2017 р., відсоток використання %
Мед	5 000 т/р зі збільшенням за 5 років до 6 000 т/р	100%, 13 серпня	100%, 4 січня	5 000 тонн, використано 100%	5 200 тонн, використано 100%
Ячмінна крупа і борошно	6 300 т/р зі збільшенням за 5 років до 7 800 т/р	100%, 23 жовтня	100%, 8 квітня	6 300 тонн, використано 100%	6 600 тонн, використано 15,6%

Оброблені томати	10 000 т/р	100%, 27 жовтня	46% на 19 травня	10 000 тонн, використано 100%	10 000 тонн, використано 0,6%
Виноградний та яблучний сік	10 000 т/р зі збільшенням за 5 років до 20 000 т/р	100%, 10 травня	99%, на 18 травня	10 000 тонн, використано 100%	12 000 тонн, використано 78,1%
Пшениця м'яка, пшеничне борошно та гранули	950 000 т/р зі збільшенням за 5 років до 1 000 000 т/р	100%, 29 серпня	-	950 000 тонн, використано 100%	960 000 тонн,
Кукурудза, кукурудзяне борошно та гранули	400 000 т/р зі збільшенням за 5 років до 650 000 т/р	100%, 25 липня	100%, 21 травня	400 000 тонн, використано 100%	400 000 тонн, використано 0%
М'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці	16 000 т/р з поступ. збільшенням за 5 років до 20 000 т/р + 20 000 т/р	77%	100% квоти за перший та другий квартал	16 000 тонн, використано 100%	16 800 тонн, використано 25%

Джерело: Складено автором на основі [56]

Як видно з даних табл. 2.25 поступово розширює експортні квоти для України відповідно до Угоди про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі, що є позитивним результатом збільшення експортних операцій з України до ЄС.

Динаміка зважених ставок ввізного мита в Україну для країн ЄС за видами економічної діяльності представлена в табл. 2.26.

Таблиця 2.26

Динаміка зважених ставок ввізного мита в Україну для країн ЄС за видами економічної діяльності за 2013-2018 рр., %

Вид діяльності	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	6,6	4,6	2,3	0,7	0,2	0,1
Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Рибальство, рибництво	2,5	1,8	0,9	0,3	0,0	0,0
Добування вугілля, лігніту і торфу; добування уранової і торієвої руд	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Добування вуглеводів та пов'язані з ним послуги	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Добування корисних	2,0	1,0	0,3	0,1	0,0	0,0

копалин, крім паливно-енергетичних						
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	9,7	4,9	1,7	0,2	0,0	0,0
Легка промисловість	9,8	1,6	0,3	0,0	0,0	0,0
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Машинобудування	3,4	2,4	1,2	0,6	0,3	0,2
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	2,0	1,4	0,7	0,2	0,1	0,0

Джерело: розраховано за даними [55]

Аналізуючи дані відображені в табл. 2.26 можна дійти висновку, що для багатьох видів економічної діяльності для країн ЄС все діє нульова ставка ввізного мита, що лібералізує торговельно – економічне співробітництво між Україною та ЄС.

Проте підписання Угоди між Україною та ЄС для кожної сфери економічної діяльності несе за собою як переваги, так і певні ризики (табл. 2.27).

Позитивним результатом впливу на економіку України має стати: спрощення доступу на ринки ЄС вітчизняних експортерів, одностороннє скорочення ЄС, а в деяких напрямках – повне скасування тарифних обмежень.

Таблиця 2.27

SWOT – аналіз «переваги – ризики» впливу поглибленої та всеохоплюючої зони на окремі галузі економіки і товарні ринки України

Галузь	Переваги	Ризики
Сільське господарство	Часткове усунення несиметричності умов торгівлі між ЄС та Україною шляхом відмови ЄС від використання експортних субсидій на сільгосппродукцію, закріплення за Україною права на використання захисних заходів і додаткових умов торгівлі.	Послаблення конкурентних переваг українських виробників сільськогосподарської продукції внаслідок збільшення імпорتنих операцій з країн ЄС.
Чорна металургія	Скасування митних платежів на продукцію вітчизняних метало виробників.	Необхідність збільшення витрат на зниження шкідливого впливу металургійного виробництва на довкілля. Можливе повне закриття металургійного ринку країн Митного союзу.
Машинобудування	Прискорення оновлення українського машинобудування завдяки використанню науково – технічних досягнень країн ЄС.	Зростання на вітчизняному ринку конкуруючого імпорту, в т.ч. легкових автомобілів, тракторів, сільськогосподарської техніки.

Харчова промисловість	Поступове скасування тарифних ставок на промислові харчові продукти.	Послаблення конкурентних позицій вітчизняних малих та середній підприємств, внаслідок збільшення імпорту з ЄС.
Ринок праці	Активізація підприємництва і створення нових робочих місць у сільськогосподарській, харчовій, легковій промисловості.	Зростання безробіття на ринку праці внаслідок закриття неконкурентних виробництв.
Фінансовий сектор	Інтенсивніша та якісніша конвергенція щодо регулювання фінансових ринків, зниження залежності грошового обігу від долара США.	Приплив спекулятивного іноземного капіталу, імпорту кризових явищ, посилення залежності від міжнародних фінансових організацій.

Джерело: Складено автором на основі [56]

Позитивним результатом впливу на економіку України має стали: спрощення доступу на ринки ЄС вітчизняних експортерів, одностороннє скорочення ЄС, а в деяких напрямках – повне скасування тарифних обмежень.

Позитивний вплив поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС помітний через основні результативні показники зовнішньої торгівлі.

Для нівелювання зазначених ризиків, які можуть виникнути в різних економічних сферах внаслідок дії ЗВТ між Україною та ЄС необхідно здійснити відповідні заходи (табл.2.28).

Таблиця 2.28

Напрями зниження ризиків ЗВТ з ЄС для економіки України

Сфера	Заходи
Економічна	Стимулювання підприємств до розроблення та реалізації інвестиційних програм для виведення на сучасний технологічний рівень.
Зовнішньоекономічна	Географічна диверсифікація експорту для підприємств, які втрачають ринки збуту в країнах СЕП.
Соціальна	Створення нових робочих місць для працівників підприємств, які вивільняються в результаті втрати ринків СЕП.
Інвестиційна	Стимулювання припливу прямих іноземних інвестицій в Україну та вдосконалення підприємницького середовища для розвитку малого і середнього бізнесу.
Законодавча	Вдосконалення інституційного середовища у сфері технічного регулювання, дотримання санітарних, фіто санітарних, екологічних вимог тощо.

Фінансова	Виділення пакету фінансової підтримки для перспективних галузей економіки України.
-----------	--

Джерело: Складено автором на основі [57]

Основною формою відображення результатів міжнародної економічної діяльності країни є платіжний баланс (*Додаток Ж*).

Платіжний баланс являє собою підсумок усіх можливих грошових угод та платежів, які здійснюються між резидентами певної країни, у тому числі між усіма фізичними особами, комерційними структурами та державними установами з відповідними агентами за кордоном, тобто із резидентами інших країн за певний період часу (рік, квартал) [57].

По даним платіжного балансу видно, що експорт товарів України протягом 2017 року з кожним кварталом має тенденцію до зростання, експорт послуг у свою чергу також має позитивну тенденцію до збільшення.

Сальдо торговельного балансу є негативним, оскільки імпортні операції переважають експортні, натомість сальдо послуг є активним, оскільки експорт є більшим ніж імпорт у 2017 р. на 762 млн. дол. США.

Якщо оцінювати окремо результативні показники між Україною та ЄС у торговельно – економічній сфері після підписання Угоди про поглиблену та всеосяжну, то матимемо такий результат (табл. 2. 29).

Таблиця 2.29

Вплив поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС на основні результативні показники 2016 – 2017 рр.

Показник	Роки		Темп приросту 2017 р., %
	2016 р.	2017 р.	
ВВП України, млрд. дол. США	93,812	116,6	24,29
Обсяг експорту України до ЄС, млн. дол. США	14 791,7	19 157,9	29,52
Обсяг імпорту України з ЄС, млн. дол. США	18 365,9	22 813,7	24,22
Сальдо, млн. дол. США	-3574,2	-3655,8	2,28

Джерело: Складено автором на основі [40, 41]

Обсяг експорту України до ЄС збільшився у 2017 р. порівняно з 2016 р. на 24,29 % це призводить до зростання ВВП країни, покращення добробуту

населення, сприяє притоку іноземної валюти. Сальдо торговельного балансу є позитивним, що говорить про збільшення експортних операцій з України до ЄС.

Найголовнішим бар'єром, який стримує розширення вітчизняного експорту є технічні бар'єри, які діють в ЄС.

У 2016 р. прийнято 1466 національних стандартів, з яких 1320 – міжнародна та європейські стандарти, прийняті як національні. Ця процедура здійснюється на основі закону України «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності».

Сертифікація та стандартизація продукції відповідно до норм ЄС дасть можливість українським виробникам розширити свій експорт та зробити свою продукцію дорожчою, але якіснішою.

Найголовнішою проблемою на сучасному етапі розвитку торговельно – економічного співробітництва України та ЄС є незнання українськими виробниками так званих «нових європейських підходів», тобто гармонізацію технічних регламентів в Європейському Союзі.

Завдяки цьому підходу регуляторна система ЄС є більш гнучкою та сприятливою для інновацій.

Висновки до розділу 2

На сьогоднішній день торговельно – економічне співробітництво між Україною та Європейським Союзом динамічно розвивається.

У 2017 р. Європейський Союз продовжував зміцнювати свої позиції ключового партнера України.

Динаміка експорту з України до ЄС була неоднозначною. Найбільшим обсягом експорту з України до Європейського Союзу характеризується протягом досліджуваного періоду саме 2017 р., спостерігається зростання порівняно з 2016 р. у 1,30 рази.

Оцінюючи питому вагу ЄС в загальному експорті України, то його частка становить в середньому за весь досліджуваний період 36%. Питома вага ЄС в експорті України має позитивну тенденцію до зростання, станом на 2017 рік

вона становить 44 %, що говорить про орієнтацію вітчизняного експорту на європейський ринок.

У 2017 р. економічні відносини України з Європою суттєво зміцнилися, значною мірою за рахунок експорту. Після багаторічної перерви Європа знову стала основним торговельним партнером України.

Імпорт України з ЄС перевищує вітчизняний експорт до ЄС, що є негативною тенденцією, проте, починаючи з 2014 року спостерігається скорочення імпорту з ЄС. Питома вага ЄС в імпорту України становить майже 50%, але для вітчизняної економіки бути настільки залежним від імпорту ЄС є не досить привабливо, тому необхідно орієнтуватися на політику імпортозаміщення, що ґрунтується на заміщенні імпортованих товарів аналогічними вітчизняними товарами.

Основними товарними групами імпорту з ЄС в Україну є: машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання; продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, мінеральні продукти та ін.

Основними товарними групами українського експорту до ЄС є недорогоцінні метали та вироби з них, продукти рослинного походження, машини, обладнання та механізми та ін.

Відповідно до розрахованого коефіцієнта Україна має компаративну перевагу в торгівлі з ЄС станом на 2017 р. наступними групами товарів (де $K_{Піj} > 0$):

- 4) недорогоцінні метали та вироби з них (1,63);
- 5) насіння і плоди олійних рослин, інше насіння ,плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж (1,88);
- 6) одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, крім трикотажних (0,83);

Враховуючи те, що дані групи товарів представлені в структурі експорту України до ЄС, можна зробити висновок, що Україна має виявлені компаративні переваги у торгівлі з даним інтеграційним об'єднанням.

Найкращі значення внутрішньогалузевої торгівлі (Індекс Глумбеля – Ллойда) мають такі товарні групи як: недорогоцінні метали та вироби з них

(0,70); насіння і плоди олійних рослин, інше насіння, плоди та зерна, технічні або лікарські рослини, солома і фураж (0,70); мінеральні продукти (0,19); одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, крім трикотажних (0,17).

Щодо інвестиційного співробітництва, то Україна є більшим реципієнтом прямих інвестицій із – за кордону аніж її донором, оскільки прямі інвестиції з України є меншими від прямих інвестицій з України в середньому у 7 разів.

Динаміка прямих інвестицій в Україну у більшості досліджуваних роках 2013-2017 рр. мала позитивну тенденцію до зростання, натомість відтік прямих інвестицій з України характеризується негативною тенденцією, що свідчить про недостатню віддачу капіталу з країни.

Країни ЄС є ключовими іноземними інвесторами у вітчизняну економіку, натомість Україна найбільше експортувала свого капіталу в такі країни ЄС як: Австрія, Італія, Латвія, Німеччина, Польща, Угорщина, Франція та ін.

Головною передумовою збільшення експортно – імпортних операцій є підписання Угоди про ЗВТ між Україною та ЄС.

Для багатьох видів економічної діяльності для країн ЄС вже діє нульова ставка ввізного мита, що лібералізує торговельно – економічне співробітництво між Україною та ЄС.

РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА У ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КРАЇНАМИ ЄС

3.1. Напрями активізації торговельно – економічного партнерства України з країнами ЄС

Поглиблена співпраця між Україною та ЄС одна з найголовніших стратегічних цілей України, тому необхідно проаналізувати напрямки в яких Україна може ще співпрацювати з ЄС.

Повномасштабні торговельні, виробничі та фінансові відносини з державами ЄС та активне співробітництво з міжнародними організаціями є важливим фактором внутрішнього економічного розвитку України та інтегрування її національної економіки у економіку ЄС.

Основні напрями співробітництва між Україною та ЄС відображені в табл. 3.1

Таблиця 3.1

Поточні напрямки співробітництва України з країнами ЄС

Напрямок	Характеристика
Законодавство	Гармонізація законодавства та нормативної бази України із законодавством, нормами та стандартами ЄС
Інфраструктура	Удосконалення управління кордонами та розвиток прикордонної інфраструктури
Соціум	Реалізація спільного плану дій України та ЄС щодо боротьби з організованою злочинністю, відмиванню грошей, незаконним обігом наркотиків, торгівлею зброєю, незаконною міграцією та торгівлею людьми шляхом співробітництва у юридичній та правоохоронній сферах

Енергетика	Структурне реформування енергопостачальних підприємств, розвиток відновлюваних джерел енергоносіїв, зокрема, ядерна безпека
Торгівля	Посилення захисту прав інтелектуальної власності шляхом ефективного застосування законодавства.
Фінанси	Управління щодо виплати зовнішнього боргу іноземним постачальникам та досягнення балансу консолідованого державного бюджету

Джерело: Складено автором на основі [13]

Всі ці напрями вони вже реалізуються в межах співробітництва між Україною та ЄС.

До перспективних напрямів активізації торговельно – економічного співробітництва між Україною та ЄС варто віднести транспортну інфраструктуру.

Транспортний сектор економіки України у цілому задовольняє лише базові потреби економіки та населення у перевезеннях.

Важливим аспектом у розвитку транспортної системи України, є високий коефіцієнт транзитності України, що є одним із найбільших у світі.

Геостратегічне положення між країнами Європи, Азії та Близького Сходу дозволяє їй бути вигідним транзитним мостом для перевезень товарів.

Пріоритетні напрями співробітництва України та ЄС у галузі транспорту відображені на рис. 3.1.

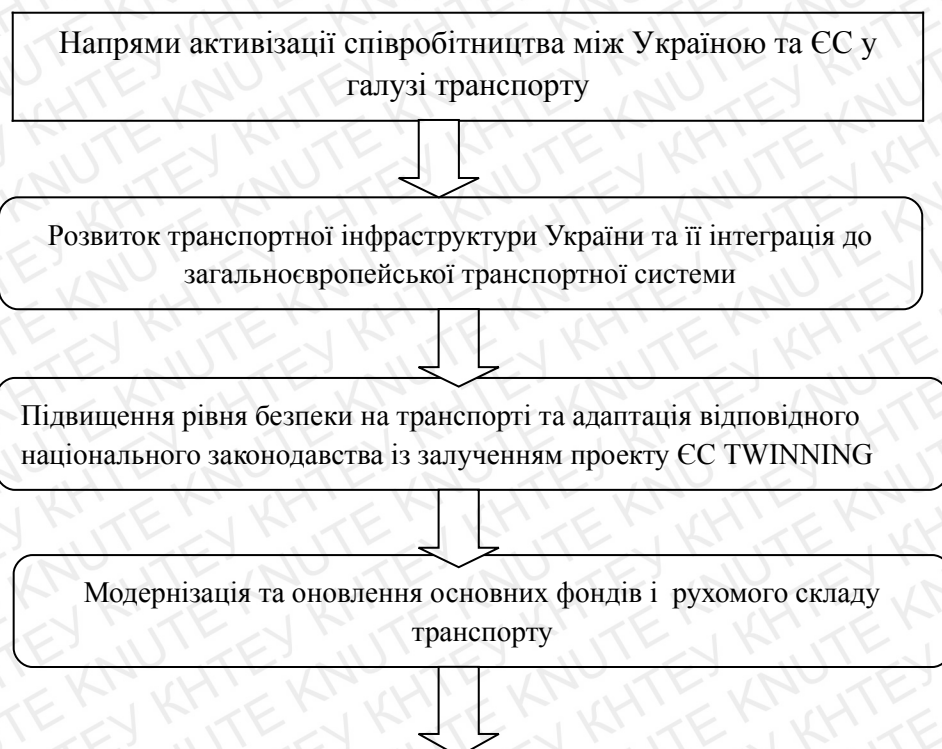


Рис. 3.1. Ключові напрями активізації стратегічного партнерства між Україною та ЄС [13]

Ефективна логістична система в країні є запорукою успішних експортно – імпорتنих операцій та підвищення їх ефективності.

Велику роль у розвитку транспорту у країнах ЄС пов’язують також із стимулюванням змішаних (інтермодальних) перевезень. Серед їх різновидів в останній час поширення одержали контрейлерні перевезення.

Переваги розвитку контрейлерних виду перевезень наведені у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Переваги контрейлерних перевезень у торговельно – економічній співпраці

Перевага	Пояснення
Швидкість	Висока швидкість доставки вантажу при дотриманні режиму праці і відпочинку водіїв автотранспортних засобів
Конкурентоспроможність	Підвищення конкурентоспроможності національних перевізників за рахунок зниження собівартості перевезень
Інтеграція	Забезпечення поступової інтеграції національної транспортної системи до європейської
Екологія	Вирішення проблеми екології та збереження навколишнього середовища
Диверсифікація	Розвиток мережі міжнародних транспортних коридорів
Погодні умови	Незалежність від погодних умов
Супровід	Транспортування без супроводу, що вже використовується в Італії та Австрії
Попит	У світі спостерігається стабільний попит на такий вид перевезень. Попит на контейнерні перевезення за останні 30 років має позитивну динаміку і досяг понад 600 млн. TEU's за рік.

Джерело: Складено автором на основі [73]

В Україні найбільші обсяги інтермодальних перевезень здійснює ПАТ «Укрзалізниця». Перевезення контейнерів здійснюються згідно :

- в межах території України – Правилами перевезення вантажів в універсальних контейнерах та Правилами перевезення вантажів у спеціальних та спеціалізованих контейнерах відправників і одержувачів;

- в міжнародному сполученні – пунктом 15 розділу III Правил перевезень вантажів (додаток 1 до СМГС).

Щодо товарів та послуг, які є перспективними в експорті з України до ЄС варто віднести: алкогольні напої, транспортні послуги, молочна продукція, деревообробні матеріали, комп'ютерні послуги (табл. 3.3).

Варто визначити країни в які Україна може експортувати згадані види товарів.

Таблиця 3.3

Вектори розвитку стратегічного партнерство між Україною та ЄС торговельно – економічній сфері

Товар/послуга	Країна – імпортер	Фірма – експортер
1. Спирт етиловий ректифікований (зерновий, мелясний)	Латвія	ДП «Укрспирт»
2. Транспортні послуги	Естонія, Польща	УкрАвто, ПАТ «Укрзалізниця»
3. Молочна продукція	Польща, Нідерланди	Група компаній «Молочний альянс», «Люстдорф», «Гадячсир»
4. Деревина та вироби з деревини	Болгарія	Металіст, Українська деревообробна компанія
5. ІТ - послуги	Франція, Польща, Болгарія, Німеччина	EPAM, DataArt, Luxoft

Джерело: Складено автором на основі [74]

Стратегічним вектором співробітництва між Україною та ЄС у торговельно – економічній сфері є також науково – технічна діяльність.

Метою співробітництва з ЄС у сфері науки і техніки є заохочення наукових досліджень та технологічного розвитку, включаючи спільну науково – дослідницьку діяльність, навчання та переміщення науковців, експорт наукомісткої продукції та ін [69, с. 2].

Україна та Європейський Союз підписали угоду про фінансування програми технічного співробітництва 2017 р.

Реалізація програми сприятиме підвищенню потенціалу органів державної влади України щодо виконання угоди про асоціацію між Україною та ЄС і зони вільної торгівлі, включаючи здатність здійснювати процес адаптації законодавства до нормативно – правових актів ЄС, а також розробляти та впроваджувати реформи [72].

Тобто для поглиблення стратегічного партнерства між Україною та ЄС Україні необхідно перейти від експорту сировини на вищий рівень, експортуючи уже наукомістку інноваційну продукцію.

Єдиною наукомісткою сферою в Україні на даний час є авіакосмічна галузь.

Авіакосмічна техніка це найвагоміша категорія високотехнологічних виробів, що експортуються з України.

Первинними обмеженнями, що стримують поглиблення торговельних зв'язків України з ЄС , є чинники, які за своїм характером стосуються передусім структурних і технологічних аспектів розвитку української економіки.

Серед іншого називаються: повільність необхідних структурних перетворень, повільне зростання рівня інноваційно – технологічної конкурентоспроможності як вітчизняних виробників, так і країни і цілому, невідповідність продукції європейським стандартам ,недоліки стратегічного управління підприємствами [73].

Основні нормативно – правові акти співробітництва України та ЄС у космічній сфері наведені в табл. 3. 4.

Таблиця 3.4

Правова основа співробітництва України та ЄС у космічній сфері

Нормативно – правовий акт	Характеристика
Угода про партнерство та співробітництво між Європейськими співтовариствами і Україною (УПС) від 14.06.94 (Закон України № 237/ 94-ВР)	Стаття 65 Угоди закріплює готовність сторін здійснювати спільне дослідження космосу в мирних цілях
Угода про співробітництво щодо цивільної глобальної навігаційної супутникової системи (ГНСС) між Україною та Європейським співтовариством, його державами-членами» (01.12.2005)	Здійснюється ратифікація країнами ЄС. Співпраця щодо розробки навігації та супутникової системи
Рамкова угода між Урядом України та Європейським космічним агентством (ЄКА) щодо співробітництва у використанні космічного простору в мирних цілях (25.01.2008)	Використання космічного простору тільки в тих цілях ,які не шкодять людству

Рамкова угода між Національним космічним агентством України та Національним центром космічних досліджень Французької Республіки (CNES) щодо співробітництва у сфері космічної діяльності (21.06.2007)	Співпраця України з Французькою Республікою щодо дослідження космосу, розробки супутникових систем
---	--

Джерело: Складено автором на основі даних [74]

Співпраця України з ЄС у сфері енергетики. Основний акцент в ЄС робиться на 10 – річному Плані розвитку трансєвропейських енергетичних мереж (Trans-European Energy Networks, TEN-E).

Так, для України може бути вигідним імпорт скрапленого газу через Польщу, із СПГ – терміналу. Інтеграція польської та української газотранспортних систем є частиною газового коридору Північ – Південь, що дає змогу транспортувати газ, використовуючи транскордонні інтерконектори.

Щодо електроенергії, то наразі Україна має надлишок генерації та невеликий експорт до країн ЄС.

Перспективним для української сторони є проект так званого енергомосту до Польщі.

В Україні вже здійснено заходи щодо сприяння тіснішій співпраці з ЄС у сфері енергетики (табл. 3.5)

Таблиця 3.5

Партнерство України з країнами ЄС у сфері енергетики

Забезпечення транспортної потужності з Угорщини до України на гарантованій основі (Firmcapacity)	У травні 2015 р. ПАТ «Укртрансгаз» та оператор газотранспортної системи Угорщини ,компанія FGSZLTD уклали Угоду про взаємодію.	Угорська сторона не розпочинає реалізацію проекту через брак фінансування.
Будівництво газопроводу – інтерконектори Польща – Україна	Спільно з фахівцями GAZ – SYSTEMS.A. розроблено технічно – економічне обґрунтування для інтерконектори Польща – Україна ,що з’єднуватиме транспортні системи обох країн	Для ухвалення остаточного інвестиційного рішення щодо проекту необхідно провести процедуру OpenSeason.
Відновлення міждержавної лінії Вельке Капушани (Словаччина) – Мукачєво	У травні 2017 р. відбулася нарада між представниками НЕК «Укренерго» та словацького системного оператора SEPS щодо подальшої експлуатації міждержавної лінії електропередач 400 кВ Вельке Капушани – Мукачєво.	Триває підготовка до підписання угоди

Джерело: Складено автором на основі [75]

Регіональне співробітництво між Україною та ЄС. В основу такої співпраці покладена Стратегія ЄС для Дунайського регіону. Стратегією передбачено співпрацю в рамках 11 пріоритетних напрямів з метою досягнення визначених цілей та показників (табл. 3. 6).

Таблиця 3.6

Пріоритетні напрями активізації регіонального співробітництва України з ЄС

Напря́м
1. Поліпшення ситуації у транспортній сфері та розвиток єдиного транспортного комплексу
2. Розвиток сталої енергетики
3.Сприяння розвитку культури та туризму, контактам між людьми
4.Відновлення та підтримка належної якості води
5.Моніторинг екологічних ризиків
6.Збереження біорозмаїття ,заповідників, якості повітря та земель
7.Розвиток інформаційного суспільства шляхом впровадження інформаційних технологій, наукових досліджень та поліпшення системи освіти
8.Підтримка конкурентоспроможності підприємств
9. Інвестиції в освіту та перепідготовку
10. Підвищення інституційної спроможності та адміністративної взаємодії
11. Взаємодія у подоланні виклику сфері безпеки та боротьби з організованою злочинністю

Джерело: Складено автором на основі [75]

Фінансування реалізації проектів в рамках Стратегії може бути здійснено за рахунок коштів в рамках наявних програм технічної допомоги ЄС та міжнародних фінансових організацій, національних бюджетів.

Співробітництво України і ЄС у митній сфері. Двостороннє співробітництво України та ЄС у сфері реалізації в Україні митних стандартів Євросоюзу закріплено відповідними угодами. Такі угоди базуються на моделі

угоди про адміністративну допомогу в митних справах, яка розроблена ВМО, а також є відповідними більшості елементів (тобто угоди є відповідними).

Угоди про співробітництво в галузі контролю митної вартості товарів, які переміщуються через митний кордон України (Протокол про митну вартість), укладаються з метою гармонізації та спрощення митних процедур.

Сторони в рамках співробітництва таких протоколів постійно обмінюються інформацією в напрямках цінової політики у вигляді рекомендацій митних органів Сторін, інформацією про обмін первинною інформацією про чинники, які впливають на формування цін на товари, які переміщуються в рамках взаємної торгівлі, та інформацією про обмін зразками рахунків – фактур фірм, які є добросовісними учасниками ЗЕД (зовнішньоекономічна діяльність) за зразками товаросупровідних транспортних та страхових документів.

Митне співробітництво має ряд переваг для стратегічного партнерства між Україною та ЄС у торговельно – економічній сфері, оскільки це унеможливує виникнення проблем з експортно – імпорними операціями.

3.2. Обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності торговельно – економічної співпраці України з країнами ЄС

В плані торговельно – економічного співробітництва України з країнами ЄС є формування таких заходів, при яких розвиток торгівлі, розширення економічного співробітництва в галузях, що становлять взаємний інтерес, здійснюється на основі рівності, взаємної вигоди і міжнародного права. Це сприятиме створенню сприятливих умов для збільшення експорту українських товарів на ринку ЄС та забезпечить можливості збалансувати сальдо двосторонньої торгівлі.

Для кожної сфери співпраці між Україною та ЄС будуть запропоновані свої заходи покращення їх діяльності.

Однією з важливих складових системної трансформації суспільства є аграрна реформа, мета якої полягає в адаптації сільського господарства до стійкого розвитку на шляху до ринку та в ринкових умовах.

У сучасних умовах АПК може стати локомотивом, який витягне країну з кризи, забезпечивши надходження валюти від експорту продукції.

Галузь АПК є стратегічним вектором підвищення ефективності партнерства між Україною та ЄС у торговельно – економічній сфері.

Заходи щодо підвищення торговельно – економічного співробітництва між Україною та ЄС у сфері АПК відображені у табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Заходи щодо підвищення ефективності торговельно – економічної співпраці України з країнами ЄС у сфері АПК

Сфера	Заходи
АПК	1.Збільшення частки державного фінансування у сферу АПК: на науково – прикладні розробки
	2.Покращення інфраструктури АПК: закуповування модернізованої с/г техніки
	3.Підвищення рівня спеціалізації функціонуючих господарств
	4. Проходження стандартизації та сертифікації відповідно до вимог ЄС
	5. Активна державна політика щодо підтримки родючості ґрунтів
	6. Випуск екологічно – чистої продукції АПК
	7. Створення інфраструктури для консалтингу, навчання та підвищення кваліфікації фермерів і сільськогосподарських спеціалістів
	8. Удосконалення транспортної інфраструктури
	9. Створення мережі недержавних лабораторій з контролю якості та безпеки сільськогосподарської продукції
	10. Створення спеціалізованих банків для кредитування сільськогосподарських підприємств на пільгових засадах, а також лізингових установ
	11. Посилення кооперації господарств населення виробників сільськогосподарської продукції
	12. Проведення інформаційної політики, спрямованої на популяризацію кооперативної форми господарювання
	13. Налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та дослідними установами через: запровадження грантових програм у ВНЗ

Джерело: Складено автором на основі [76]

Лише таким чином підприємства агропромислового комплексу України зможуть зайняти конкурентне місце на ринку ЄС.

Потенційним торговельним партнером України у сфері АПК з країн ЄС є Німеччина, оскільки за даними розділу 2 пріоритетними видами продукції з найбільшим обсягом експорту є насіння свиріпи та ріпаку, кукурудза, олія соняшникова, мед натуральний, насіння та плоди олійних культур, м'ясо та істівні субпродукти свійської птиці.

Економічне обґрунтування покращення торговельно – економічного співробітництва між Україною та Німеччиною у сфері агропромислового комплексу, як стратегічного вектору наведено в табл. 3.8. В основу покладено заходи щодо поглиблення співпраці між зазначеними країнами.

Таблиця 3.8

Економічне обґрунтування покращення торговельно – економічного співробітництва між Україною та Німеччиною за ключовими товарами

Код УКТЗЕД	Назва товару	Заходи для покращення	Значення Е до проведення заходів покращення, тис.дол.США 2017 р.	Значення Е після проведення заходів покращення, тис. дол. США
100590	Кукурудза	Розширення обсягу квоти у 1,125 рази (50 тис. тонн)	57 738	64 955,25
100199	Пшениця і суміш пшениці та жита (меслин)	Розширення обсягу квоти у 1,5 рази	47 296	70 944
100390	Ячмінь	Розширення квоти у 1,5 рази	34 387	51 580,5

Складено автором на основі [76]

Як підгалузь АПК варто виділити харчову промисловість. Харчова промисловість завжди вважалася для України пріоритетною і стратегічно важливою галуззю, яка здатна забезпечити не тільки потреби внутрішнього ринку, а й вагоме місце держави в когорті світових країн – лідерів із виробництва продуктів харчування.

Доступність харчових продуктів, їх якість та екологічність впливають на рівень продовольчої безпеки держави, виступають індикаторами її соціальної

стабільності.

Тому необхідно розробити ефективні шляхи поглиблення партнерства між Україною та ЄС у даній сфері (табл.3.15).

Таблиця 3.15

Заходи щодо підвищення ефективності торговельно – економічної співпраці України з країнами ЄС у харчовій промисловості

Сфера	Шляхи
Харчова	1. Здійснення якнайшвидшої комплексної модернізації харчових виробництв, спрямованої на інтенсифікацію відтворювальних процесів.
	2. Упровадження у виробничий процес новітніх досягнень науки і техніки
	3. Забезпечення зростання обсягів інвестицій для посилення інноваційної діяльності.
	3. Впровадження ресурсозберезувальних і маловідходних виробництв, розробка нових та вдосконалення існуючих продуктів
	4. Здійснення контролю якості і безпекою продовольчих товарів на основі методик системи HACCP, систем менеджменту якості за міжнародним стандартом серії ISO 9000, систем екологічного менеджменту харчових виробництв відповідно до міжнародного стандарту у серії ISO 140000
5. Розробка та впровадження дієвих механізмів підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках	

Джерело: Складено автором на основі [76]

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

Чорна металургія. Металургійний комплекс України лишається одним з основних елементів економіки держави. Металургія – основний постачальник валюти в країну.

Сучасний стан металургійної галузі України є важким, скорочуються ринки збуту українських металургій, зростають ціни на енергоносії і транспортні перевезення, посилюється конкуренція на зовнішніх ринках.

Для підвищення ефективності стратегічного партнерства між Україною та ЄС у торгівлі чорною металургією необхідно розробити відповідні шляхи активізації її діяльності (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Заходи щодо підвищення ефективності торговельно – економічної співпраці України з країнами ЄС у сфері чорної металургії

Галузь	Заходи
Чорна металургія	1.Підвищення матеріальної бази устаткування
	2.Покращення технологічного рівня виробництва та відповідно покращення якості
	3.Зменшення витрат на іноземні енергоносії, використовуючи власні.
	4.Стимулювання державою внутрішнього споживання серед таких галузей як суднобудування і машинобудування
	5.Підвищення виплат зі сторони держави на модернізацію
	6.Використання новітніх технологій у виробництві
	7. Проведення активного моніторингу розслідувань цінової політики імпортерів металопродукції з зарубіжних країн на предмет з'ясування випадків демпінгових цін
	8. Виконання досить великих металомістких інфраструктурних проєктів
	9. Посилення боротьби з тіньовими схемами металевої продукції
	10. Впровадження програм пільгового страхування експорту мело продукції
	11. Зниження ставки податку на прибуток на ту частину прибуток , яка буде спрямована на реінвестування виробничих фондів.
	12.Впровадження прискореної амортизації основних фондів третьої групи, що в свою чергу надасть можливість підприємствам більш оперативно оновлювати свої виробничі фонди
	13. Відкриття ліній кредитування в державних банках для вітчизняних металургійних підприємств для продовження реалізації інвестиційних планів та рефінансування зовнішніх запозичень

Джерело: Складено автором на основі [75]

Здійснення стимулюючих заходів надасть можливість країні покращити свої позиції на світовому ринку (ринку ЄС в точу числі) металів та підвищити конкурентоспроможність металевої продукції на зовнішніх ринках.

В свою чергу запропоновані заходи вплинуть на зміцнення та розширення ринків збуту продукції української металургії і скоротить відставання за технічними та технологічними рівнями виробництва від країн з розвинутою металургією .

Легкова промисловість. Важливість галузі легкої промисловості з часом зменшується, про що свідчить зменшення частки легкої промисловості і структури промислового виробництва.

В Україні існує ряд проблем, які необхідно негайно вирішувати для ефективної співпраці з ЄС (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Заходи щодо підвищення ефективності торговельно – економічної співпраці України з країнами ЄС у
легкій промисловості

Галузь	Шляхи
Легка	1. Постійний моніторинг та перевірка на ринку України нелегально ввезеного товару та товарів, які вироблені у тіншовому секторі економіки
	2. Структурне вдосконалення легкої промисловості України, створення вертикальної інтеграції виробництва із залученням іноземних інвестицій
	3. Розширення мережі оптової та фірмової торгівлі, стимулювання розвитку малого підприємництва
	4. Посилення політики зміцнення захисту прав інтелектуальної власності та боротьби з підробками
	5. Підвищення якості та спрощення законодавства щодо легкої промисловості
	6. Активне сприяння приватному бізнесу у проведенні структурних перетворень
	7. Відновлення діяльності швейних фабрик та їх модернізація

Джерело: Складено автором на основі [98]

Тож у контексті євроінтеграції України, перед нею стоїть доволі амбітне завдання щодо вирішення основних проблем у кожній стратегічній сфері співпраці з ЄС.

Машинобудування. Промисловість є однією з провідних галузей економіки, яка утворює фундамент науково – технічної трансформації, економічного зростання і соціального прогресу суспільства. Найважливішою ланкою промисловості більшості розвинутих країн є галузь машинобудування.

Рівень розвитку машинобудування є одним із основних показників економічного розвитку країни та є основним індикатором, що дозволяє оцінити її інноваційну систему.

Проте в Україні існують певні бар'єри, які не дозволяють ефективно вийти на ринок ЄС. Можливі шляхи їх подолання представлені в табл. 3.11

Таблиця 3.11

Можливі шляхи активізації стратегічного партнерства між Україною та ЄС у галузі машинобудування

Галузь	Шляхи
Машинобудування	1. Впровадження нових технологій (зміна технологій створює нові можливості для розробки товару, виробництва чи доставки та вдосконалення супутніх послуг)
	2. Орієнтація на потреби споживачів (реагування на зміну запитів споживачів, створення нового ланцюга цінностей)
	3. Диверсифікація виробництва
	4. Зміна вартості чи наявності компонентів виробництва
	5. Зміна політики держави у таких галузях, як стандарти, охорона навколишнього середовища, вимоги до нових галузей і торговельні обмеження
	6. Збільшення державного фінансування на модернізацію устаткування та відновлення старих заводів

Джерело: Складено автором на основі [75]

Перераховані вище заходи допоможуть не тільки стабілізувати й надалі розвивати машинобудівний комплекс всередині країни, але й за її межами також, що є однією з найважливіших умов виходу держави на світовий ринок.

Для покращення торговельно – економічного співробітництва України та ЄС необхідно розробити загальні заходи, які мають виконати обидві Сторони, оскільки для того, щоб дійти бажаного результату необхідна активна діяльність ЄС та України у всіх сферах взаємодії (табл.3.12).

Щодо стратегічного партнерства України і ЄС у торговельно – економічній сфері, то першій необхідно вирішити ряд проблем, які вимагає від неї ЄС, натомість ЄС має лібералізувати свій ринок для легшого входження на нього вітчизняних виробників.

Таблиця 3.12

Загальні заходи щодо підвищення ефективності торговельно – економічної співпраці України з країнами ЄС

ЄС	Україна	Можливий наслідок
Технічні бар'єри в торгівлі, стандартизація, метрологія, акредитація та оцінка відповідності.	Здійснення Україною заходів у сфері технічного регулювання, передбачених УА за підтримки ЄС.	Підвищення конкурентоспроможності української продукції, поступове зменшення технічних бар'єрів у торгівлі між сторонами, збільшення експорту української промислової продукції
Застосування захисних заходів, які не перешкоджатимуть взаємній торгівлі з Україною: розширення квот на всі види продукції	Застосування захисних заходів, які не перешкоджатимуть взаємній торгівлі з ЄС: анулювання торговельних бар'єрів	Отримання значного полегшення у торговельній діяльності за рахунок цінової політики ЄС, оскільки ціна є визначальною для українських товаровиробників через переважно виробничий характер експортної продукції.
Митне сприяння в торгівлі: спрощення процедур та автоматизація митної справи, скорочення часу митного оформлення товарів	Створення системи оперативного реагування на випадки порушень в діяльності митниць, вжиття заходів, спрямованих на недопущення та профілактику корупційних проявів серед працівників митних органів. Імплементация Україною 70-80% положень Митного кодексу ЄС.	Спрощення та скорочення часу, витрат на експортно – імпорتنі операції між Україною та ЄС.
Заснування підприємницької діяльності, торгівля послугами, електронна комерція	Транскордонне надання послуг ЄС Україні та навпаки, ліцензування, телекомунікаційних, транспортних, фінансових послуг та електронної торгівлі.	Розвиток підприємництва в Україні, отримання ліцензій на випуск новітніх товарів, транскордонний обмін науковцями,.
Поточні платежі та рух капіталу	Лібералізація руху капіталу, забезпечення ефективного пруденційного нагляду, розвиток інструментів фондового та валютного ринків, розбудова фінансової інфраструктури, покращення корпоративного управління.	Швидке отримання платежів із за кордону за здійснення експортно – імпорتنюї діяльності, спрощені розрахунки за поставлені товари, притік валюти в країну, покращення фінансового стану населення

Джерело: Складено автором на основі [4]

Зазначені вище заходи має виконати ЄС в сторону України та Україна в напрямку зближення співпраці з країнами даного євро інтеграційного об'єднання, оскільки ефективна торгівля пов'язана із взаємною вигодою для обох країн – учасниць.

Крім цих заходів, необхідно запропонувати шляхи вирішення проблем питань і в інших сферах в яких співпрацює Україна з ЄС (табл. 3.13).

Таблиця 3.13

Шляхи вирішення проблем у взаємній торгівлі України з ЄС

Напря́м	ЄС	Україна
Енергетика, пов'язана з торгівлею	Лібералізація цін на енергоносії на основі прозорої та ефективної тарифної політики	Створення прозорого та ефективного енергетичного ринку, інтегрованого в єдину європейську енергетичну систему
Транспарентність	Допомога в запровадженні електронних систем управління, проведення судової реформи та постійного проведення консультацій	Прозорість в оприлюдненні інформації, що стосується змін в економічній політиці країни
Торгівля та сталий і гармонійний розвиток	Запрошення України ЄС на міжнародні виставки та ярмарки, науково – технічне співробітництво	Масова участь України у виставках, ярмарках, аукціонах міжнародного рівня, що сприятиме просуванню вітчизняних виробників на ринки ЄС
Врегулювання суперечок	Система врегулювання суперечок у ЄС сформована на основі системи СОТ.	Проведення інформаційної діяльності, спрямованої на ознайомлення представників бізнесу з можливостями врегулювання спорів, а також проведення публічних консультацій щодо затвердження списку арбітрів за участі України.

Джерело: Складено автором на основі [13]

Проте зазначених заходів замало для того, щоб вийти на нові ринки ЄС, Україні самостійно необхідно вирішувати цілу низку проблем, які існують на даний момент, звертаючи на вимоги країн ЄС.

Спростити вихід на ринок ЄС можливо, використавши нові можливості, які будуть корисними для вітчизняних експортерів.

Одна з них – програма ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого та середнього бізнесу (COSME) 2014-2020» (табл. 3.14).

Таблиця 3.14

Нові можливості, як спростити вихід України на ринок ЄС

Можливість	Характеристика	Результат
------------	----------------	-----------

«Конкурентоспроможність підприємств малого та середнього бізнесу (COSME) 2014-2020»	Український бізнес має можливість отримувати консультації, тренінги, шукати бізнес – партнері, отримання доступу до Інтернет – бази підприємств, розміщення власної бізнес – пропозиції в мережі.	Практичним застосуванням цієї програми вже стало відкриття доступу українських виробників до проекту COSME – Європейської мережі підприємців (Enterprise Europe Network, EEN).
Випуск диверсифікованої органічної продукції	Працювати на території ЄС із диверсифікованою органічною продукцією.	Приплив іноземної валюти в країну, покращення основних економічних показників.
Стати європейською компанією	На ринок ЄС легше потрапити, будучи європейською компанією.	Найстандартніша стратегія – це відкриття торгового представництва з певними комерційними функціями. Це дозволить не тільки знизити ризики, пов'язані з транспортуванням готової продукції, але допоможе у подальшому швидше завоювати ринок, за рахунок орендування на внутрішньому ринку покупця продукції.

Джерело: Складено автором на основі [13]

Всі рекомендовані заходи допоможуть вітчизняним виробникам налагодити міцні відносини з країнами ЄС, підвищити рівень власної конкурентоспроможності та забезпечити належний рівень розвитку країни.

3.3. Прогноз розвитку торговельно – економічного партнерства між Україною та ЄС на середньострокову перспективу

Важливу роль в економіці будь-якої країни відіграє її зовнішня торгівля. Економіка України значною мірою залежить від зовнішніх енергоносіїв. Тому для збалансування її платіжного балансу важливою задачею є спрогнозувати розвиток експорту та імпорту товарів і послуг.

Для прогнозування будемо використовувати різні методики, як запропоновані різними вченими.

Так, для прогнозування значень експорту з України до ЄС була використана *методика темпу зростання/падіння* на 5 років (табл. 3.15).

Таблиця 3.15

Прогнозовані обсяги експорту України до ЄС на 2018-2022 рр. з використанням *методу темпу зростання/падіння*

Рік	Експорт України до ЄС, млн. дол. США	Темп зміни
2013	18 573,7	-
2014	18 491, 1	0,99
2015	14 552,7	0,79
2016	14 791,7	1,02
2017	17 355,2	1,17
2018	19 003,9	1,09
2019	21 474,4	1,13
2020	24 480,8	1,11
2021	27 418,5	1,12
2022	30 571,6	1,115

Джерело: Розраховано автором на основі [6]

Аналізуючи прогнозовані дані експорту України до ЄС за 2018 – 2022 рр. можна дійти висновку, що показник буде зростати протягом досліджуваного періоду з прогнозом на 5 років (2018-2022 рр). В основу даного методу покладено усереднені значення темпу зростання/падіння.

Середній темп зміни буде становити 1,113 рази протягом 2018 -2022 рр., тобто динаміка буде позитивною, оскільки значення показника є більшим за 1, що позитивно позначиться на основним макроекономічних показниках країнами в майбутньому, оскільки збільшення експортних операцій сприяє притоку іноземної валюти в країну, а отже зміцнення позицій національної валюти, розширення міжнародних економічних відносин, підвищення рівня добробуту населення.

Крім експортних операцій варто звернути увагу на імпортні операції, які Україні навпаки необхідно скорочувати, розробляючи ефективну політику імпортозаміщення, оскільки імпорт несе за собою витрати національної валюти.

Для прогнозування показників імпорту ЄС до України використовуємо метод експотенційного згладжування (табл.3.16).

Таблиця 3.16

Прогнозовані обсяги імпорту продукції з ЄС до України на 2018-2022 рр. з використанням методу експотенційного згладжування

Рік	Імпорт ЄС до України, млн. дол. США
2013	32 188,6
2014	22 761,6
2015	15 718,4
2016	18 365,9
2017	22 813,7
2018	22 825,0
2019	22 836,3
2020	22 847,6
2021	22 858,9
2022	22 870,2

Джерело: Розраховано автором на основі [6]

Аналізуючи дані табл. 3.16 можна дійти висновку, що обсяги імпорту продукції ЄС до України будуть зростати протягом досліджуваного періоду 2018-2022 рр., але не великими темпами у середньому в 1 раз кожного року, що є позитивною динамікою, оскільки темпи зростання експорту будуть випереджати темпи зростання імпорту, а отже це призведе до отримання позитивного сальдо торговельного балансу країни.

Графічне відображення прогнозованих значень експорту та імпорту можна побачити на рис. 3.2.

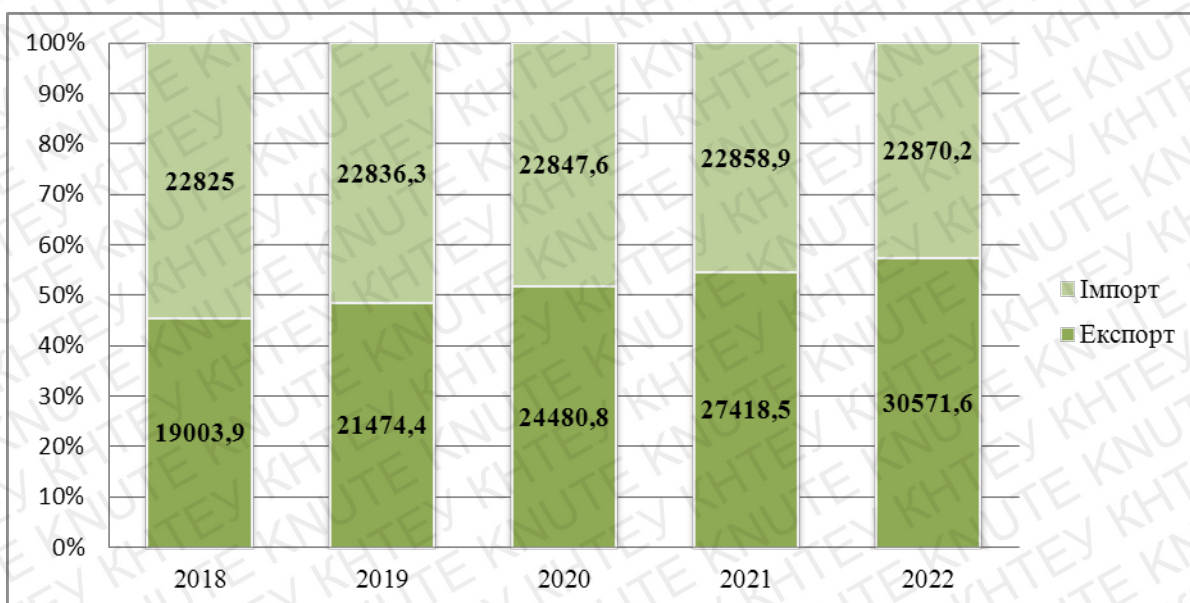


Рис. 3.2. Прогнозовані значення експортно – імпорتنих операцій між Україною та ЄС у 2018 -2022 рр. [6]

Розрахунок прогнозованих даних загального обсягу експорту України будемо здійснювати з допомогою використання методу зростання/падіння (рис. 3.3).

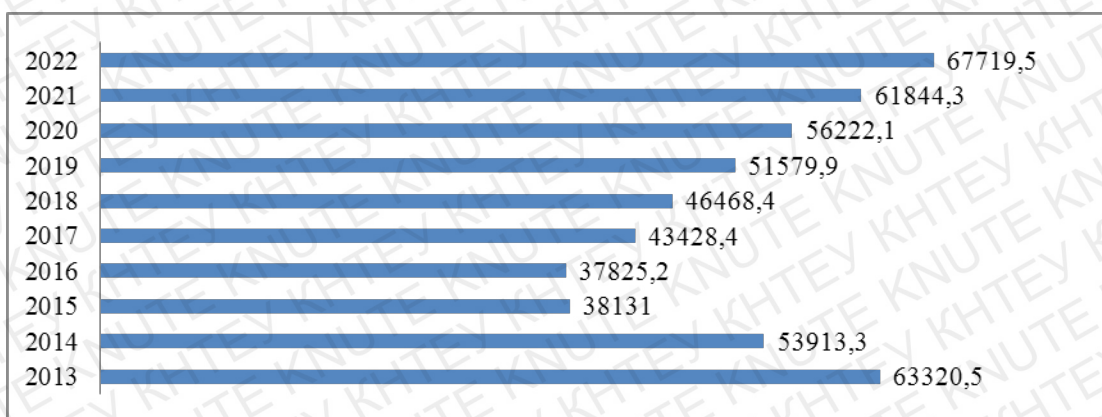


Рис. 3.3. Прогнозні значення загального обсягу експорту України 2018 – 2022 рр. млн.дол.США [6]

Аналізуючи дані рис. 3.3 можна побачити, що прогнозовані значення загального обсягу експорту України до світу у 2018-2022 рр. будуть зростати, що є позитивною тенденцією для економічного зростання України. Середній темп зростання загального обсягу експорту України протягом досліджуваного періоду буде становити 1,10 рази.

Для відображення ефективності торговельно – економічного співробітництва між Україною та ЄС необхідно розрахувати прогнозовані

основні результативні показники торгівлі (табл. 3.17).

Таблиця 3.17

Прогнозовані основні показники торговельно – економічного співробітництва України з ЄС на 2018-2022 рр.

Зовнішньоторговельний оборот України з ЄС, млн. дол. США				
2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
41 828,9	44 310,7	47 328,4	50 277,4	53 441,8
Темп зміни, рази				
-	1,059	1,068	1,062	1,063
Сальдо торговельного балансу, млн. дол. США				
-3 821,1	-1 361,9	1 633,2	4 559,6	7 701,4

Джерело: Розраховано автором на основі [6]

Аналізуючи дані табл. 3.17 можна дійти висновку, що зовнішньоторговельний оборот між Україною та ЄС матиме тенденцію до зростання у 2018 – 2022 рр., проте окрім цього, сальдо торговельного балансу матиме позитивне значення за прогнозами вже з 2020 року, що сприятиме стимулюванню до нагромадження грошей суб'єктами господарювання та населення.

Необхідно також визначити частку, яку в прогнозованому періоді 2018-2022 рр. буде займати ЄС у загальному експорті – імпорті України (табл. 3.18).

Таблиця 3.18

Місце ЄС в загальному експорті України за прогнозом на 2018-2022 рр.

Загальний обсяг експорту України, млн. дол. США				
2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
46 468,4	51 579,9	56 222,1	61 844,3	67 719,5
Експорт до ЄС, млн. дол. США				
19 003,9	21 474,4	24 480,8	27 418,5	30 571,6
Частка ЄС в загальному експорті України, %				
40,89	41,63	43,54	44,33	45,14

Джерело: Складено автором на основі даних [6]

Як видно з розрахованих даних табл.3.20 частка ЄС в загальному експорті України є значною і становитиме у 2022 рр. більше 45 %, що говорить про основний ринок збуту вітчизняної продукції.

Основним показником, який відображає рівень економічного розвитку країни є ВВП, тому доцільно проаналізувати його значення також за допомогою методики МВФ (табл. 3.20).

Таблиця 3.20

Прогнозовані значення ВВП України на 2018 – 2022 рр. згідно з методикою МВФ

Рік	ВВП України, млн. дол. США	Абсолютне відхилення, млн. дол. США
2018	93 270,0	-
2019	96 254,6	2 984,6
2020	99 334,7	3 080,1
2021	103 308,1	3 973,4
2022	108 473,5	5 165,4

Аналізуючи дані рис. 3.19 можна дійти висновку, що значення ВВП України матиме позитивну тенденцію до зростання, за рахунок збільшення експортно – імпортних операцій. Зростання ВВП несе за собою позитивні результати економічного розвитку.

Висновки до розділу 3

Поглиблена співпраця між Україною та ЄС одна з найголовніших стратегічних цілей України, тому необхідно проаналізувати напрямки в яких Україна може ще співпрацювати з ЄС.

До перспективних напрямів активізації торговельно – економічного співробітництва між Україною та ЄС варто віднести транспортну інфраструктуру.

Транспортний сектор економіки України у цілому задовольняє лише базові потреби економіки та населення у перевезеннях. Важливим аспектом у розвитку транспортної системи України, є високий коефіцієнт транзитності України, що є одним із найбільших у світі.

Стратегічним вектором співробітництва між Україною та ЄС у торговельно – економічній сфері є також науково – технічна діяльність, метою співробітництва з ЄС у сфері науки і техніки є заохочення наукових досліджень та технологічного розвитку, включаючи спільну науково – дослідницьку діяльність, навчання та переміщення науковців, експорт наукомісткої продукції та ін.

Обмеженнями, які стримують розвиток партнерства між Україною та ЄС є: повільність необхідних структурних перетворень, повільне зростання рівня інноваційно – технологічної конкурентоспроможності як вітчизняних виробників, так і країни і цілому, невідповідність продукції європейським стандартам, недоліки стратегічного управління підприємствами.

Однією з важливих складових системної трансформації суспільства є аграрна реформа, мета якої полягає в адаптації сільського господарства до стійкого розвитку на шляху до ринку та в ринкових умовах. До основних заходів покращення стратегічного партнерства між Україною та ЄС у сфері АПК є: збільшення частки державного фінансування у сфері АПК, особливо на науково – прикладні розробки, покращення інфраструктури, проходження стандартизації та сертифікації відповідно до вимог ЄС, створення інфраструктури для консалтингу, навчання та підвищення кваліфікації фермерів і сільськогосподарських працівників, створення мережі недержавних лабораторій з контролю якості та безпеки с/г продукції.

Прогнозовані показники торговельно – економічного співпраці України та ЄС показують про позитивну динаміку основних макроекономічних показників країни та покращення результативних показників стратегічного партнерства між Україною та ЄС у торговельно – економічній сфері.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Стратегічне партнерство, є вищою сходинкою співробітництва порівняно з нерегулярними двосторонніми економічними відносинами. Зумовлена раціональними інтересами сторін, така співпраця стає можливою між тими партнерами, які не мають взаємних територіальних претензій, натомість наявна взаємна прихильність принципам територіальної недоторканості і непорушності кордонів.

Стратегічне партнерство України з ЄС у торговельно – економічній сфері є ключовим пріоритетом зовнішньої політики України, оскільки

Європейський Союз залишається одним з основних торговельних партнерів України з питомою вагою торгівлі товарами та послугами 37,3% від загального обсягу торгівлі України на 2017 р.

На сьогоднішній день торговельно – економічне співробітництво між Україною та Європейським Союзом динамічно розвивається.

Оцінюючи питому вагу ЄС в загальному експорті України, його частка становить в середньому за весь досліджуваний період 2013-2017 рр. 36 %.

У 2017 р. економічні відносини України з Європою суттєво зміцнилися, значною мірою за рахунок експорту. Після багаторічної перерви Європа знову стала основним торговельним партнером України.

Основними товарними групами українського експорту до ЄС є недорогочінні метали та вироби з них, продукти рослинного походження, машини, обладнання та механізми, мінеральні продукти, деревина та вироби з деревини, зернові культури та ін.

Найбільшу частку серед основних товарних груп займають недорогочінні метали, станом на 2017 р. їх питома вага становить 22,15% від загального обсягу експорту до ЄС; продукти рослинного походження становлять менше частку 16, 28% відповідно.

Найменша питома вага серед основних груп товарів припадає на готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої 5,39% станом на 2017 р.

Основними країнами – імпортерами української продукції з країн ЄС є Польща, Угорщина, Італія, Іспанія, Чехія, Нідерланди, Австрія та Німеччина.

Основними товарними групами імпорту з ЄС в Україну є: машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання; продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, мінеральні продукти та ін.

Відповідно до коефіцієнту компаративних переваг Україна має компаративну перевагу в торгівлі станом на 2017 р. наступними групами товарів (де $K_{Pi} > 0$):

- 7) недорогочінні метали та вироби з них (1,63);

8) насіння і плоди олійних рослин, інше насіння ,плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж (1,88);

9) одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, крім трикотажних (0,83);

Враховуючи те, що дані групи товарів представлені в структурі експорту України до ЄС, можна зробити висновок, що Україна має виявлені компаративні переваги у торгівлі з даним інтеграційним об'єднанням.

Найкращі значення внутрішньогалузевої торгівлі відповідно до індексу Грубеля – Лллойда мають такі товарні групи як: недорогоцінні метали та вироби з них (0,70); насіння і плоди олійних рослин, інше насіння, плоди та зерна, технічні або лікарські рослини, солома і фураж (0,70); мінеральні продукти (0,19); одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, крім трикотажних (0,17).

Пріоритетним партнером з країн ЄС для України є Німеччина, це підтверджується основними торговельно – економічними показниками.

Німеччина імпортує багато сировини, яка використовується для виготовлення товарів, які йдуть на експорт, але вже у вигляді готової продукції.

Основними видами продукції, що імпортуються Німеччиною з усіх країн світу у 2017 р. стали: автомобілі легкові, лікарські засоби, телефонні апарати ,комунікаційне обладнання.

До топ – 5 видів продукції, які були експортовані з України до Німеччини у 2017 р. в найбільшій мірі віднесено: ізольовані проводи, кабелі, руди та концентрати залізні, насіння свиріпи або ріпаку, кукурудза, труби, трубки і профілі порожнисті.

З точки зору українського експорту, потенційним джерелом зростання є галузі пов'язані з важкою промисловістю – залізні руди та концентрати, вироби зі сталі , проводи. Також слід відмітити харчову продукцію.

Пріоритетними видами продукції з найбільшим потенційним обсягом експорту з України до Німеччини є: руди та концентрати залізні, включаючи випарений пірит, пшениця і суміш пшениці та жита, соєві боби, сигарети, цигарки з вмістом тютюну, напівфабрикати з вуглецевої сталі, кукурудза, ячмінь.

Крім Німеччини за основними торговельно – економічними показниками варто виділити Австрію.

Основними видами продукції, які експортуються Україною до Австрії є: інвентар та обладнання для занять фізкультурою, листи для облицювання, листи для клеєної фанери, феросплави та ін.

Стратегічними товарними групами експорту з України в Австрію відповідно до NRCA (індексу порівняльній переваг) є: деревина і вироби з деревини, деревне вугілля, зернові культури, насіння і плоди олійних рослин, інше насіння, плоди та зерна, технічні або лікарські рослини, солома і фураж.

Категорії з найбільшим потенціалом експорту:

- лісоматеріали хвойних порід розпиляні або розколоті уздовж, із загальним потенціалом експорту майже 310 млн. дол. США;
- інша кукурудза з потенціалом у 176 млн. дол. США;
- пшениця і суміш пшениці та жита (меслин), з потенціалом понад 171 млн. дол. США.

Проаналізувавши ринки Німеччини та Австрії, можна дійти висновку, що ці країни є стратегічними партнерами для України, і окрім цього наведені дані підтверджують той факт, що пріоритетною галуззю, яка приносить найбільший прибуток для національної економіки є сфера АПК.

До заходів щодо підвищення ефективності торговельно – економічних співпраці України з країнами ЄС у сфері АПК варто віднести: збільшення частки державного фінансування у сферу АПК: на науково – прикладні розробки, покращення інфраструктури АПК: закуповування модернізованої с/г техніки, підвищення рівня спеціалізації функціонуючих господарств, проходження стандартизації та сертифікації відповідно до вимог ЄС, активна державна політика щодо підтримки родючості ґрунтів, випуск екологічно – чистої продукції АПК, створення інфраструктури для консалтингу, навчання та підвищення кваліфікації фермерів і сільськогосподарських спеціалістів, удосконалення транспортної інфраструктури, створення мережі недержавних лабораторій з контролю якості та безпеки сільськогосподарської продукції,

створення спеціалізованих банків для кредитування підприємств АПК на пільгових засадах, а також лізингових установ, налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та дослідними установами через запровадження грантових програм у ВНЗ.

Лише таким чином підприємства агропромислового комплексу України зможуть зайняти конкурентне місце на ринку ЄС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. — 8-ме вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2011.-470 с.
2. Сутність та характеристика стратегічного партнерства. Теоретичні засади стратегічного партнерства/ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://studwood.ru/1512804/ekonomika/sutnist_harakteristiki_strategichnogo_partnerstva
3. Сутність та класифікація відносин стратегічного партнерства. [Електронний ресурс]. — Режим доступу:

http://www.niurr.gov.ua/ukr/conference/krug_stil_nov_2000/bogatyriova.htm;

4. Теоретичні засади стратегічного партнерства Сендляр Ю.О., Інститут міжнародних відносин Київського національного університету ім. Т. Шевченка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/politics/2002/25-12-28.pdf>

5. Зам'ятін В. 19 стратегічних партнерів - це забагато / В.Зам'ятін День. - 2015. - №220 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: - <http://www.day.kiev.ua>.

6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/ives/ives_u/ives0716_u.htm

7. Інвестиційне співробітництво між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-investments>

8. Офіційний сайт Комітету Верховної Ради України з питань європейської інтеграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.comeuroint.rada.gov.ua/>.

9. Угода про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu-association>.

10. Про Митний тариф України: Закон України від 19 вересня 2013 р. № 584-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 20–21. – с. 1677 – с. 740.

11. Kraemer K.L. Capturing Value in Global Networks: Apple's iPad and iPhone. / Kraemer K.L., Linden G., Dedrick J. // PCIC Working Paper. – 2011.

12. Daudin G. Who Produces for Whom in the World Economy? / Daudin G., Rifflart Ch., Schweisguth D. // OFCE Working Paper no 2009–2018, Paris: Sciences Po. – 2009. – Volume № 2009 - 2018 p.

13. Торговельно - економічне співробітництво Україна – ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade>.

14. Урядовий портал. Єдиний веб – портал органів виконавчої влади України. Україна та ЄС переглянули результати діяльності проектів технічної допомоги ЄС. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<https://www.kmu.gov.ua/ua/news/249729639>

15. Baldwin, R., Global manufacturing value chains and trade rules, in *The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy*, World Economic Forum, Geneva. – 2012 p.

16. ЮНКТАД Официальный сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?](http://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=790&Sitemap_x0020_Taxonomy=UNCTAD%20)

[OriginalVersionID=790&Sitemap_x0020_Taxonomy=UNCTAD%](http://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=790&Sitemap_x0020_Taxonomy=UNCTAD%20)

17. Міжнародна економіка та менеджмент. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Моторин Р.М., Приходько К.Р., Науковий журнал. Серія: Економічні науки. ISSN 1028-7507 №5-6 (82-83) 2015 р. [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2015/5-6%20\(82-83\)/4.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2015/5-6%20(82-83)/4.pdf)

18. Туржанський В. А. Спрощення митних процедур відповідно до Рамкових стандартів ВМО / В. А. Туржанський // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. - 2014. - Вип. 25. - С. 230-237. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2014_25_36

19. Хаустов В.В. Экспортный контроль как инструмент нетарифного регулирования і механізм забезпечення національної безпеки / В.В. Хаустов // Міжнародні економічні відносини на сучасному етапі: формування та розвиток : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (4–5 березня 2016 р.). – Дніпропетровськ : Перспектива, 2016. – Ч. 1. – с. 132

20. Petrov R. Association agreement versus partnership and cooperation agreement. What is the difference? [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://www.easternpartnership.org/community/debate/association-agreement-versus-partnership-co-operation-agreement-what-difference>.

21. Програма інтеграції України до Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// zakon1. rada.gov.ua/ cgibin/laws/](http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/)

main.cginreg=n0001100%2D00 &p=1178523642825961

22. Аналітична доповідь до щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К. : НІСД, 2015. – 684 с.

23. Вплив створення зони вільної торгівлі з ЄС на економіку України. Аналітичне дослідження / 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://icps.com.ua/assets/uploads/files/analitical_research.pdf.

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. Геэця, чл. кор. НАН України А.І. Даниленка, чл.кор. НААН України, д-ра екон. наук Т.О. Осташко ; НАН України, ДУ «Інт екон. та прогноз. НАН України». – К., 2015. – 104. с.

25. Рейтинг стран мира по уровню прямых иностранных инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/research/foreign-direct-investment-index/info>

26. Батаренко А. О. Проблеми та перспективи європейської інтеграції України [Текст] / А. О. Батаренко // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. – 2014 р. – № 1. – С. 34–37.

27. Віннік В. В. Участь України в європейських інтеграційних процесах: тенденції та перспективи. / [Електронний ресурс] / В. В. Віннік. – Ефективна економіка. – Режим доступу: <http://www.economy>.

28. Домашук Н. Україна в інтеграційних процесах: сучасний стан та перспективи розвитку / [Електронний ресурс] / Н. Домашук. – Науковий блог НаУ «Острозька академія». – Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua>

29. Міжнародна економіка та міжнародна економічна система [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kneu.dp.ua/moodle-new/mod/resource/view.php?id=8154>

30. Нова Україна. Україна – ЄС: наступні двадцять п'ять років. квітень 2016//Інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://newukraineinstitute.org/media/news/612/file/Ukraine%20EU.pdf>

31. Європейський Союз – найбільший донор України: технічна і фінансова допомога з боку Європейського Союзу та країн ЄС. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.delukr.ec.europa.eu/files/pages/4493/3.pdf>.

32.Зубрицький А. Експортний потенціал України у контексті порівняльних переваг / А. Зубрицький // Економіка і прогнозування. – 2015 р. – № 1. – С. 140–154.

33.Інтеграційні можливості України: перспективи та наслідки: [наукова доповідь] / за ред. В. Гейця, Л. Шинкарук; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – К., 2015 р. – 92 с.

34. Бережнюк І.Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти: монографія / Бережнюк І.Г. – Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2015 р. – 453 с.

35. Н.В. Архірейська/Аналіз підходів до оцінювання ефективності митної справи. Ефективна економіка № 7, 2014 р./ Н. В. Архірейська/[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3176>

36. Світова організація торгівлі як міжнародна економічна організація/[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://megalektsii.ru/s4820t5.html>

37.Рамкові стандарти безпеки і спрощення міжнародної торгівлі як механізм удосконалення експортного контролю продукції подвійного призначення в Україні/ Неботов П.Г./Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2016 р. Т.21. Вип. 6 (48)//[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2016_21_6/05.pdf

38. Одинський Т.І., Липка В.Ю., Кіцан О.С., Попович О. Д./Місце транснаціональних корпорацій у світовій економіці. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/odinskiy-ti-lipka-vyu-kitsan-os-popovich-od-mistse-transnatsionalnih-korporatsiy-u-svitoviy-ekonomitsi/>

39. Л.Б. Самойленко/ Вплив глобальних ланцюгів доданої вартості на Українську індустрію інформаційних технологій/ Ефективна економіка № 3, 2016/. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4834>

40. Trade statistics for international business development // [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://www.trademap.org/>

41. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України// [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>

42. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Навчальний посібник / Н.М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – К. : ЦУЛ, 2013. – 408 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://westudents.com.ua/knigi/127-zovnshnoekonomchna-dyalnst-pdprimstva-tyurna-nm.html>

43. Brakman S. An introduction to geographical economics / Steven Brakman, Harry Garretsen and Charles van Marrewijk.- Cambridge: Cambridge University Press, 2001.- 350 p.

44. Міністерство закордонних справ України. Інвестиційне співробітництво між Україною та ЄС // [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ukr-eu-investment>

45. Європейська правда// [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <https://www.eurointegration.com.ua/>

46. Урядовий портал. Україна та Європейський інвестиційний банк підписали важливі міжнародні угоди [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/ukrayina-ta-yevropejskij-investicijnij-bank-pidpisali-vazhlivi-mizhnarodni-ugodi>

47. Інвестиційна привабливість України. Дудчик О.Ю., Пашикян І.С., Соловійова А.Г. // [Електронний ресурс]/ Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/96.pdf

48. United nations conference on trade and development // [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>

49. Гаврилюк О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О. В. Гаврилюк. – Фінанси України. – 2013 р. – №2. – с. 68-81.

50. Аналітичний портал. Рейтинг країн світу за рівнем сприяння корупції. // [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://gtmarket.ru/ratings/corruption-perceptions-index/info>

51. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. – К. : НАН України, 2015. – 336 с

52. Відносини між Україною та Європейським Союзом на сучасному етапі: загальний огляд: Верховна Рада України Комітет з питань європейської інтеграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://comeuroint.rada.gov.ua/komevrouint/control/uk/publish/article?jsessionid?art_id=47138&cat_id=47123.

53. Копійка В.В. Європейський Союз: історія і засади функціонування : навч. посіб. / В. В. Копійка, Т. І. Шинкаренко; за ред. акад. НАН України, Надзв. і Повнов. Посла України Л. В. Губерського. – К.: Знання, 2012. – 760 с.

54. Отраслевые тренды. Рынок прямых и венчурных инвестиций // Ernst & Young. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-ksbd-trends-02-2016/\\$FILE/ey-ksbdtrends-02-2017.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-ksbd-trends-02-2016/$FILE/ey-ksbdtrends-02-2017.pdf).

55. Проект Угоди про асоціацію між Україною та Європейським союзом і його державамичленами [Електронний ресурс] / офіц. сайт Кабінету Міністрів України. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535

56. Наукова доповідь. Оцінка впливу Угоди про асоціацію (ЗВТ) між Україною та ЄС на економіку України. Т.О. Осташко, Л.В. Шинкарук. Редактори: І.І. Бажал, Т.П. Тацій. 2014. //Електронний ресурс]. – Режим доступу:<file:///C:/Users/Asus/Desktop/282.pdf>

57. Міжнародна економічна діяльність України. Опорний конспект лекцій. Мельник Т.М., Таран І.В., Редактор Головеркіна Т.І., 2015р., Київ. ЦПНМВ КНТЕУ.

58. Мінфін. Платіжний баланс України. //Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://index.minfin.com.ua/ua/economy/balance/2017>

59. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436-IV(Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144)

60. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XII (Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, N 29, ст. 377)

61. Міжнародна економіка: [підручник для студ. вищ. навч. закл.] / за ред. Ю.Г. Козака, Д.Г. Лук'яненка, Ю.В. Макогона. – К.: ЦУЛ, 2010 р. – с. 573

62. Філіпенко А.С., Бураковський І.В. та ін. Міжнародні економічні відносини: система регулювання міжнародних економічних відносин.-К.: Либідь, 2012. - с. 57

63.Георгіаді Н.Г. Основи зовнішньоекономічної діяльності.: Навч.-метод. посібник. - 2-ге вид. / Георгіаді Н.Г., Передало Х.С., Князь С.В. - Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2015. - 236 с.

64. Кузьмін О. Є. Планування, організування та мотивування зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник / О. Є. Кузьмін, А.О. Босак, Р.З. Дармиць. - Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2013. - 324 с.

65.База УКТЗЕД України [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://tamognja.com.ua/tn-ved.php>

66. Аналіз торговельно – економічної співпраці України з країнами Європейського Союзу. Побоченко Л.М., Любарцева К.Д. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/viewFile/5899/6649>

67. Аналіз торговельно – економічної співпраці України з Німеччиною, як країною ЄС// Електронний ресурс. Режим доступу http://www.compet3.1gb.ua/images/2017/Export/Germany_1

68. Аналіз торговельно – економічної співпраці між Україною та Австрією, як країною ЄС//Електронний ресурс. Режим доступу <http://www.compet3.1gb.ua/images/2017/ExportAustria1>

69.Науково-технічна та інноваційна діяльність в Україні у контексті євроінтеграційних процесів / І. Ю. Єгоров [таін.] ;Науково-технічний комплекс статистичних досліджень. – К. :НТК статистичних досліджень Держкомстату

України, 2015. – с. 223 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ief.org.ua/docs/nr/4.pdf>.

70. Кривоус В. Б. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса: международный аспект / В. Кривоус // Хоризонт 2020 пред икономическото знание и бизнеса. Юбилейна международна начнопрактическа конференція 7–8 октомври 2010. – В 2 т. – Т. II. – Свищов: «Ценов» – с. 382.

71. Кривоус В. Україна в контексті європейської інтеграції / В. Кривоус // Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених та студентів «Україна в системі міжнародної економіки» 11–12 лютого 2010 р. – Тернопіль. – с. 147.

72. ЄС профінансує програму технічного співробітництва 2017. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://ukraine.web2ua.com/es-profinsansue-programu-tehnichnogo-spivrobitnictva-2017-6846/>

73. Покришка Д. С. Торговельні відносини України з Європейським Союзом в умовах глобальної 11 невизначеності / Д. С. Покришка // Стратегічні пріоритети, №1 (22). – 2012 р. – С. 30. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sp/2012_1/018-031

74. Наука і технології, співробітництво у сфері космосу// [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/sectoral-dialogue/science>

75. Енергетичне співробітництво України з країнами ЄС. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Economics/203989>

76. Копистко О. В. Теоретичні основи конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / О. В. Копистко // Економіка АПК. — 2010. — № 1. — с. 63.

77. Герчикова І. І. Формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств в умовах глобалізації / І. І. Герчикова // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 8. — с. 17.

78. Центральный металлический портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://metallicheskiy-portal.ru/index-cen-lme>

79. World Steel Association. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.worldsteel.org/3>

80. Економіка України [Текст]: навч. посіб. / А.П. Голиков, Н.А. Казакова. – К.:Знання, 2008. – 286 с. ISBN 978-966-346-541-8

81. The World Bank [Електроннийресурс]. – Режим доступу: [http://data bank.worldbank.org/data/reports.aspx? Code=NY.GDP.MKTP.CD&id=af3ce82b&report name=Popular_indicators&populartype=series&ispopular=y/](http://data.bank.worldbank.org/data/reports.aspx?Code=NY.GDP.MKTP.CD&id=af3ce82b&report_name=Popular_indicators&populartype=series&ispopular=y/)

82. The World Factbook [Електроннийресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>

83. ТюрінаН.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Навчальний посібник / Н.М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – К. : ЦУЛ, 2013. – 408 с. [Електроннийресурс]. – Режим доступу : [http://westudents.com.ua/ knigi/127-zovnshnoekonomchna-dyalnst-pdprimstva-tyurna-nm.html](http://westudents.com.ua/knigi/127-zovnshnoekonomchna-dyalnst-pdprimstva-tyurna-nm.html)

84. Угода про асоціацію Україна – ЄС : дорого в казреформ [Текст] [Електронний ресурс] / [О. Сушко, О. Зелінськатаін.]. – К. : Фонд Конрада Аденауера : Інститут Євро-Атлантичного співробітництва, 2012. – С. 55. – Режим доступу : http://www.kas.de/wf/doc/kas_32048-1522-13-30.pdf

85. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/nk/> 6. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. Режим доступуhttp://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/association_agreement/index_en.htm

86. Литвин Я.В. Непряме оподаткування в Україні: сучасний стан та напрями вдосконалення / Я.В. Литвин // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Випуск № 11. – С. 728–733 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/153>

87. Ukraine: EU bilateral trade and trade with the World / Eurostat. - [Електронний ресурс] .– Режим доступу: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/ september/tradoc_113459.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113459.pdf).

88. Двостороння торгівля між Україною та ЄС// Портал представництва Європейського Союзу в Україні
http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/trade_relation/bilateral_trade/index_uk.htm.

89. Матеріали міжнародної конференції «АВС: Україна та партнери» та Панельній дискусії «Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі між Україною та ЄС: перспективи для бізнесу та інвестицій». – К., 13-14 червня 2013 р. с.59

90. Free trade agreements. Legal guidelines – [Електронніресурси]. – Режимдоступу: <http://investukraine.com>, <http://www.sk.ua>

91.Мазаракі А.А., Мельник Т.М. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі : [монографія] / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. – К. : КНТЕУ, 2010. – 470 с.

92. Скорнякова І.В. Експортний потенціал обробної промисловості України: управління процесом формування : [монографія] / І.В. Скорнякова. – К. : Наук.світ, 2006. – 175 с.

93. Якубовський М.М. Структурний вектор активізації промислового розвитку / М.М. Якубовський // Економіка України. – 2013. – № 12. – С. 22–39.

94. Pungulescu C. Measuring financial market integration in the European Union: EU15 vs. New Member States// Emerging Markets Review.-Volume 17, December 2013. – P. 106–124.

96. Вплив створення зони вільної торгівлі з ЄС на економіку України. Аналітичне дослідження / Міжнародний центр перспективних досліджень. – К., 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://icps.com.ua/assets/uploads/files/analitical_research.pdf

97. Ткач С.М. Управління ризиками інвестиційної діяльності в регіоні: теоретичні основи та прикладні аспекти : [монографія] / С.М. Ткач. – Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», 2015. – 234 с.

98. Україна: перспективи розвитку. Консенсус-прогноз / Міністерство економічного розвитку та торгівлі. – 2015. – Вип. 38. – 28 с

99. Микольська Н. Тарифна лібералізація торгівлі з ЄС – відповіді на три головних питання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/experts/2015/10/7/7039189/>.

100. Мірошніченко О. Базовий посібник з інтернаціоналізації бізнесу та виходу на ринки ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.irf.ua/>.

Додаток А

Таблиця А.1

Сучасні теорії міжнародної торгівлі

Назва	Сутність
Теорія абсолютних переваг А. Сміта	Міжнародна торгівля є вигідною у тому випадку, якщо дві країни торгують такими товарами, які кожна з них виготовляє з меншими витратами, ніж країна – партнер.
Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо	Країни повинні спеціалізуватися у виробництві тих товарів, альтернативна вартість яких нижча, тобто які вони можуть виготовляти з відносно низькими витратами у порівнянні з іншими країнами.
Теорема Хекшера - Оліна	Кожна країна має порівняльні переваги щодо випуску товару, виробництво якого потребує значних витрат відносно надлишкового фактора.
	Вільна торгівля, зрівнюючи факторні винагороди між

Теорема П. Самуельсона	країнами, слугує заміною зовнішньої мобільності факторів виробництва
Теорема Столпера – Самуельсона	Зростання відносних цін товарів призводить до винагороди того фактора, який ефективно використовується у виробництві товару і скорочує реальні винагороди іншого фактора.
Теорема Рибчинського	Зростання пропозиції одного з факторів виробництва у разі постійності інших змінних призводить до зростання випуску товару, який виробляється за інтенсивного використання цього фактора, і до скорочення випуску інших товарів.

Додаток Б

Додаток Б.1

Основні багатосторонні угоди СОТ з регулювання міжнародної торгівлі

Назва угоди	Основний зміст
Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) 1994 року	Визначає основи режиму торгівлі товарами, права та обов'язки членів СОТ в цій сфері
Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС) 1994 року	Встановлює мінімальні стандарти для визнання та захисту основних об'єктів інтелектуальної власності
Угода про сільське господарство 1994 року	Визначає особливості регулювання торгівлі сільськогосподарськими товарами і механізми застосування заходів державної підтримки сільськогосподарського виробництва і субсидування експорту
Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів 1994 року	Визначає умови застосування заходів санітарного та фітосанітарного контролю

Угода про технічні бар'єри в торгівлі 1994 року	Визначає умови застосування стандартів, технічних регламентів, процедур сертифікації
Угода про правила походження товарів 1994 року	Визначає принципи і порядок визначення походження товарів
Угода про процедури імпорту ліцензування 1994 року	Регламентовано правила запровадження національних процедур з видачі імпортерських ліцензій
Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи 1994 року	Містить положення, спрямовані на ліквідацію і недопущення наслідків інвестиційних заходів, що можуть спричинити обмеження або порушення торгівлі
Угода про субсидії та компенсаційні заходи 1994 року	Визначає умови і процедури застосування субсидій і заходів, спрямованих на боротьбу із субсидіюванням
Угода про захисні заходи 1994 року	Визначає умови і процедури застосування заходів щодо протидії зростаючому імпорту (у разі загрози шкоди вітчизняному виробнику)
Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС) 1995 року	Визначає основи режиму торгівлі послугами, права та обов'язки членів СОТ в даній сфері
Угода про правила і процедури вирішення спорів 1995 року	Передбачає створення системи за допомогою якої країни могли б врегулювати суперечливі питання під час консультацій.

Додаток В

Таблиця В.1

Динаміка експорту з України до ЄС за основними товарними групами у 2013– 2017 рр.

Найменування групи товарів за УКТЗЕД	Обсяг експорту, тис. дол. США				
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Недорогоцінні метали та вироби з них (групи 72-73)	4 831 713	4 601 439	3 321 746	3 276 140	3 553 838
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (групи 84-85)	1 756 238	1 965 837	1 702 409	1 907 553	1 877 844
Мінеральні продукти (групи 25-27)	3 648 236	3 246 752	2 021 602	1 868 179	2 558 557
Жири та олії тваринного та рослинного походження (група 15)	626 940	833 962	740 815	1 278 161	1 644 959
Деревина та вироби з деревини (групи 44- 46)	729 700	889 659	854 565	956 781	1008 256
Зернові культури (група 10)	2 032 247	2 208 735	1 878 5461	1 525 862	1 995 019
Насіння і плоди олійних рослин, інше насіння ,плоди та зерна; технічні або лікарські	1 449 229	991 180	733 409	645 056	1 212 457

рослини; солома і фураж (група 12)					
Одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, крім трикотажних (група 62)	398 317	404 161	334 213	352 377	377 456
Палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки; бітумінозні речовини; воски мінеральні (група 27)	1 482 470	1 366 440	592 140	614 931	991 556
Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них (група 39)	63 573	77 689	85 060	89 912	133 849
Одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні (група 61)	86 826	90 054	80 304	97 369	109 701

Додаток Г

Таблиця Г.1

Динаміка імпорту України з ЄС за основними товарними групами у 2013 -2017 рр.

Найменування групи товарів за УКТЗЕД	Обсяг експорту, тис. дол. США				
	2013	2014	2015	2016	2017
Недорогоцінні метали та виробів з них (групи 72 – 73)	9 868 48	5 761 14	4 700 09	5 285 45	6 295 56
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (групи 84 – 85)	4 738 594	3 182 376	2 066 877	2 988 985	3 677 047
Мінеральні продукти (групи 25-27)	3 315 817	2 484 992	1 616 679	1 145 615	1 754 987
Насіння і плоди олійних рослин, інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж (група 12)	231 690	169 558	130 518	198 815	217 704
Одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, крім трикотажних (група 62)					

	474 644	339 911	206 933	233 097	268 416
Палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки; бітумінозні речовини; воски мінеральні (група 27)	3 315 817	2 484 992	1 616 679	1 145 615	1 754 987
Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них (група 39)	1 721 400	1 461 990	1 103 522	1 104 264	1 236 420
Одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні (група 61)	318 713	216 955	137 537	146 166	177 325

Додаток Д
Таблиця Д.1

Показники зовнішньої торгівлі України за окремими товарними групами у 2013 р.

Група товарів	Експорт України товару j, млн. дол.	Імпорт України товару j, млн. дол.	Загальний експорт товарів України, млн. дол.	Загальний імпорт товарів України, млн. дол.
Недорогоцінні метали та виробів з них (групи 72 – 73)	16 909,4	3 437,9	63 320, 5	76 986,0
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (групи 84 – 85)	6 974,5	5 559, 3	63 320, 5	76 986,0
Мінеральні продукти (групи 25-27)	6 782,9	21 236, 9	63 320, 5	76 986,0
Насіння і плоди олійних рослин, інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж (група 12)	2 048, 0	390,6	63 320, 5	76 986,0
Одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, крім трикотажних (група 62)	400,2	510, 4	63 320, 5	76 986,0

Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них (група 39)	600,3	3 553, 5	63 320, 5	76 986,0
Одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні (група 61)	165,1	380, 8	63 320, 5	76 986,0

Таблиця Д.2

Показники зовнішньої торгівлі України за окремими товарними групами у

2014 р.

Група товарів	Експорт України товару j , млн. дол.	Імпорт України товару j, млн. дол.	Загальний експорт товарів України, млн. дол.	Загальний імпорт товарів України, млн. дол.
Недорогоцінні метали та виробів з них (групи 72 – 73)	14 602, 9	2 137,5	53 913, 3	54 381,4
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (групи 84 – 85)	5 659, 3	8 719,9	53 913, 3	54 381,4
Мінеральні продукти (групи 25-27)	4 091,5	15 116,4	53 913, 3	54 381,4
Насіння і плоди олійних рослин, інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж (група 12)	1 687,8	311,8	53 913, 3	54 381,4
Одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, крім трикотажних (група 61)	410, 6	293,1	53 913, 3	54 381,4
Продовження табл. Д 2				
1	2	3	4	5
Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них (група 39)	459, 6	2 922,5	53 913, 3	54 381,4
Одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні (група 61)	135,5	254,3	53 913, 3	54 381,4

Таблиця Д. 3

Показники зовнішньої торгівлі України за окремими товарними групами у

2015 р.

Група товарів	Експорт України товару j , млн. дол.	Імпорт України товару j, млн. дол.	Загальний експорт товарів України, млн. дол.	Загальний імпорт товарів України, млн. дол.
Недорогоцінні метали та виробів з них (групи 72 – 73)	8 994, 6	1 207, 8	38 131, 04	37 516,1
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (групи 84 – 85)	1 979, 2	6 273,4	38 131, 04	37 516,1
Мінеральні продукти (групи 25-27)	2 704,5	10 882, 4	38 131, 04	37 516,1

25-27)				
Насіння і плоди олійних рослин, інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж (група 12)	1 475, 5	215,0	38 131, 04	37 516,1
Одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, крім трикотажних (група 62)	330, 9	178,9	38 131, 04	37 516,1
Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них (група 39)	342,5	2 092,9	38 131, 04	37 516,1
Одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні (група 61)	96,9	159,4	38 131, 04	37 516,1

Таблиця Д. 4

Показники зовнішньої торгівлі України за окремими товарними групами у 2016 р.

Група товарів	Експорт України товару j, млн. дол.	Імпорт України товару j, млн. дол.	Загальний експорт товарів України, млн. дол.	Загальний імпорт товарів України, млн. дол.
Недорогоцінні метали та виробів з них (групи 72 – 73)	8 372, 46	1 675, 4	37 825, 2	38 369,2
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (групи 84 – 85)	2 163, 71	6 390, 8	37 825, 2	38 369,2
Мінеральні продукти (групи 25-27)	639,208	11 220, 9	37 825, 2	38 369,2
Насіння і плоди олійних рослин, інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж (група 12) Продовження табл. Д 4	1 767,9	286, 5	37 825, 2	38 369,2
Одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, крім трикотажних (група 62)	354,8	183, 42	37 825, 2	38 369,2
Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них (група 39)	404,5	2 275, 9	37 825, 2	38 369,2
Одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні (група 61)	109,4	172,64	37 825, 2	38 369,2

Таблиця Д. 5

Показники зовнішньої торгівлі України за окремими товарними групами у 2017 р.

Група товарів	Експорт України товару j, млн. дол.	Імпорт України товару j, млн. дол.	Загальний експорт товарів України, млн. дол.	Загальний імпорт товарів України, млн. дол.
Недорогоцінні метали та виробів з них (групи 72 – 73)	8 667, 3	1939,98	43 428,4	49 439, 2
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (групи 84 – 85)	2 548, 2	10 086, 5	43 428,4	49 439, 2

Мінеральні продукти (групи 25-27)	790, 4	11 559, 5	43 428,4	49 439, 2
Насіння і плоди олійних рослин, інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж (група 12)	2 060, 3	358, 3	43 428,4	49 439, 2
Одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, крім трикотажних (група 62)	378, 8	187, 9	43 428,4	49 439, 2
Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них (група 39)	466, 4	2 458, 9	43 428,4	49 439, 2
Одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні (група 61)	121, 9	185, 9	43 428,4	49 439, 2

Додаток Е
Таблиця Е.1

Географічна структура експорту товарами України за 2013-2017 рр., тис. дол.
США

	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Усього	63312022,1	53901689,1	38127149,7	36361711,2	43264736,0
Австрія	554607,7	530898,8	10717,0	361323,9	14948,1
Болгарія	591262,5	550603,2	419500,8	418193,3	429904,9
Велика Британія	547214,5	589211,2	367897,3	317792,1	480025,7
Іспанія	987671,7	1166565,1	1043602,6	1004547,4	1260055,3
Італія	2357633,7	2468270,5	1979843,6	1929575,6	2469477,2
Нідерланди	1041336,6	1106095,9	905655,0	995322,6	1676127,4
Польща	2547823,1	2644656,8	1977329,6	2200010,1	2724589,7
Португалія	267163,9	310310,1	320541,1	228126,0	264143,8
Румунія	558219,2	584081,6	569947,1	716981,4	841609,8
Словаччина	752825,8	670152,8	468528,8	471362,6	656023,2

Угорщина	1556952,7	1509893,8	909721,0	1053084,2	1326389,2
Франція	690507,2	532715,5	497949,4	453674,3	419052,1
Чехія	823749,5	772542,1	540950,6	560756,1	715165,1

Додаток Є
Таблиця Є.1

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) 2013-2017 рр., млн. дол. США

Станом на 01.01	Прямі інвестиції в Україну	Прямі інвестиції з України	Чистий притік прямих інвестицій	Темп зміни прямих інвестицій в Україну, рази	Абсолютне відхилення відтоку ПІІ з України
2013	51 705,3	6 568,1	45 137,2	-	-
2014	53 704,0	6 702,9	47 001,1	1,04	134,8
2015	40 725,4	6 456,2	34 269,2	0,76	-246,7
2016	36 154,5	6 315,2	29 839,3	0,89	-141,0
2017	37 513,6	6 346,3	31 167,3	1,04	31,1
31.12.2017	39 144,0	6 339,8	32 804,2	1,04	-6,5

Таблиця Є.2

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з України в економіці країн – ЄС 2013-2017 рр., млн. дол.

США

Країна	Обсяги на 1 січня				
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Австрія	5,3	6,1	3,5	3,1	5,8
Італія	0,4	0,4	0,4	-	-
Латвія	95,5	98,6	85,0	69,8	71,8
Німеччина	9,1	9,4	2,6	2,3	3,0
Польща	52,3	56,4	53,4	50,2	48,2
Угорщина	4,2	17,3	16,0	14,6	16,2
Франція	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1

Таблиця Є.3

Прямі іноземні інвестиції в економіці України за найбільш привабливими областями 2013-2017

рр.

Область	Обсяги на 1 січня, млн. дол. США					
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	На 31 грудня 2017
Дніпропетровська	9 880,1	8 913,0	5 775,8	4 009,9	3 491,1	3 815,5
Донецька	3 566,7	3 789,1	2 322,0	1 748,0	1 249,6	1 216,0
Київська	1 798,2	1 951,5	1 750,3	1 593,4	1 516,8	1 565,1
Львівська	1 315,8	1 379,5	1 197,7	1 101,0	1 111,4	1 187,0
Одеська	1 629,1	1 671,7	1 430,4	1 330,1	1 330,4	1 363,2
Харківська	2 174,3	2 131,9	1 728,8	1 554,6	639,0	658,2
м. Київ	23 998,6	25 825,6	20 105,5	19 296,0	22 425,1	23 103,4

Додаток Ж

Таблиця Ж.1

Платіжний баланс України (аналітична форма) за 2017 р. (млн. дол. США)

Статті балансу	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	2017 усього
1	2	3	4	5	6
А. Рахунок поточних операцій	-357	234	-1074	-891	-2088
Баланс товарів та послуг	-1348	-1730	-2694	-2838	-8610
Баланс товарів	-1451	-1923	-2828	-3170	-9372
Експорт товарів	9597	9392	9710	10990	39689
Імпорт товарів	11048	11315	12538	14160	49061
Баланс послуг	103	193	134	332	762
Експорт послуг	3047	3504	3863	3673	14087
Імпорт послуг	2944	3311	3729	3341	13325
Баланс первинних доходів	143	1121	777	972	3013
Надходження	1831	2298	2559	2676	9364
Виплати	1688	1177	1782	1704	6351
Доходи від інвестицій	-1637	-1126	-1725	-1644	-6132
В. Рахунок операцій з капіталом	6	-4	9	-15	-4
С. Фінансовий	233	-1403	-1935	-1553	-4658

рахунок					
D. Зведений баланс	-584	1633	870	647	2566
E. Резерви та пов'язані статті	-584	1633	870	647	2566