

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«СТРАТЕГІЧНЕ ПАРТНЕРСТВО МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КНР У
ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ»**

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

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

*підпис
студента*

Лихолат
Ольги Олександрівни

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
професор

підпис керівника

Кудирко
Людмила Петрівна

Керівник освітньої програми
кандидат економічних наук,
професор

підпис керівника

Кудирко
Людмила Петрівна

Київ 2018

АНОТАЦІЯ

Лихолат О.О. Стратегічне партнерство між Україною та КНР у торговельно-економічній сфері.

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 8.03050301 «Міжнародна економіка». Київський національний торговельно-економічний університет.

Випускна кваліфікаційна робота містить теоретико-методологічні засади здійснення стратегічного партнерства між країнами та пропозиції щодо підвищення ефективності стратегічного партнерства між Україною та КНР. В перебігу дослідження проведено ґрунтовний аналіз стратегічного партнерства між Україною та Китаєм у торговельно-економічній сфері, проаналізовано показники динаміки і структури торговельно-економічного партнерства між Україною та КНР та ефективність здійснення ними стратегічної співпраці. Проведений аналіз дозволив сформулювати пропозиції щодо поглиблення стратегічного співробітництва між Україною та КНР в окремих галузях торговельно-економічної сфери та здійснити розрахунки прогнозу щодо подальшої співпраці між країнами з урахуванням запропонованих рекомендацій.

Ключові слова: стратегічне партнерство, двосторонні домовленості, торговельно-економічна сфера, ефективність, експорт, імпорт, «Новий шовковий шлях», сценарії розвитку, партнери, інфраструктура, товарна група.

SUMMARY

Lykholat O. Strategic partnership between Ukraine and the PRC in trade and economic spheres.

Final qualification work on the receipt of the master's degree majoring in 8.03050301 "International Economics". Kyiv National University of Trade and Economics.

Final qualifying work consists of theoretical and methodological bases of the implementation of strategic partnership between countries and a proposals for improving the efficiency of the strategic partnership between Ukraine and the PRC. In the study, a detailed analysis of the strategic partnership between Ukraine and China in the trade and economic spheres, analyzed the dynamics and structure of the trade and economic partnership between Ukraine and the PRC and efficiency of their strategic cooperation. The analysis allowed to formulate proposals to deep strategic cooperation between Ukraine and the PRC in certain branches of trade and economic spheres and to carry out the calculations forecast for further cooperation between countries taking into account the proposed recommendations.

Key words: strategic partnership, bilateral agreements, trade and economic spheres, efficiency, export, import, "New Silk Road", development scenarios, partners, infrastructure, commodity group.

РЕФЕРАТ

«Стратегічне партнерство між Україною та КНР у торговельно-економічній сфері»

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

**Випускна кваліфікаційна робота: 135 с., 22 рис.,
27 табл., 6 формул, 11 додатків, 78 джерел.**

Об'єктом дослідження – процес формування та реалізації стратегічного партнерства України з Китайською Народною Республікою.

Предмет дослідження – теоретичні засади та практичний інструментарій організації стратегічного партнерства між Україною та КНР.

База практики, за матеріалами якої виконано випускну кваліфікаційну роботу – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.

Мета роботи – розкриття теоретичних засад та практичних підходів до формування стратегічного партнерства між Україною та КНР у торговельно-економічній сфері.

Методи дослідження – аналізу та синтезу, системного підходу, логічний аналіз, індукція і дедукція, порівняльний, статистичний, табличний, графічний, прогнозування.

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 концептуальні основи здійснення стратегічного партнерства, розглянуто основні сфери та моделі стратегічного партнерства та проаналізовано методичні підходи до оцінки ефективності стратегічного партнерства у торговельно-економічній сфері.

У **другому розділі** „Дослідження стратегічного партнерства між Україною та КНР у торговельно-економічній сфері” проаналізовано інституціональні передумови розвитку стратегічного партнерства між Україною та КНР, проведено аналіз показників динаміки та структури торговельно-економічного партнерства між Україною та Китаєм, а також здійснено оцінку ефективності торговельно-економічного партнерства між Україною та Китайською Народною Республікою.

У **третьому розділі** „Пріоритети розвитку стратегічного партнерства між Україною та КНР у торговельно-економічній сфері” окреслено пропозиції щодо вдосконалення стратегічного партнерства між Україною та Китаєм, розроблено сценарії розвитку стратегічного партнерства між Україною та КНР в умовах реалізації проекту «Нового шовкового шляху», проведено розрахунок прогнозних показників розвитку азійського вектора зовнішньої торгівлі України на середньострокову перспективу.

Висновки окреслюють теоретичне узагальнення і вирішення наукової проблеми, сутність якої полягає у комплексному дослідженні, оцінці та розробці пропозицій по удосконаленню стратегічного партнерства між Україною та КНР. Практична реалізація наданих пропозицій у діяльності Міністерства економічного розвитку і торгівлі України полягає у постійному моніторингу та пошуку резервів поглиблення стратегічної співпраці України та Китайської Народної Республіки, а також напрямів підвищення її ефективності.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА МІЖ КРАЇНАМИ.....	6
1.1. Сутність, завдання та принципи стратегічного партнерства між країнами..	6
1.2. Сфери та моделі стратегічного партнерства у торговельно-економічній сфері.....	14
1.3. Методичні підходи до оцінювання ефективності стратегічного партнерства у торговельно-економічній сфері.....	21
Висновки до розділу I.....	32
РОЗДІЛ II. ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КНР У ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ.....	33
2.1. Інституціональні передумови розвитку стратегічного партнерства між Україною та КНР.....	33
2.2. Аналіз показників динаміки та структури торговельно-економічного партнерства між Україною та КНР.....	42
2.3. Оцінка ефективності торговельно-економічного партнерства між Україною та КНР.....	53
Висновки до розділу II.....	71
РОЗДІЛ III. ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КНР У ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ.....	73
3.1. Виявлення резервів у поглибленні стратегічного партнерства між Україною та КНР у торговельно-економічній сфері.....	73
3.2. Розробка сценаріїв розвитку стратегічного партнерства між Україною та КНР в умовах реалізації проекту «Нового шовкового шляху».....	81
3.3. Розрахунок прогнозних показників розвитку азійського вектора зовнішньої торгівлі України на середньострокову перспективу.....	89
Висновки до розділу III.....	98

ВИСНОВКИ	99
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	103
ДОДАТКИ.....	111

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. На сьогоднішній день питання стратегічного партнерства стоїть на порядку денному багатьох країн, адже це є однією зі складових сталого розвитку держави. Співпрацюючи з іншими країнами, держави виводять свої національні економіки на новий рівень, тим самим покращуючи своє місце на світовій арені. Необхідність стратегічного партнерства полягає також і в потребі держави забезпечувати своє населення товарами чи послугами, які в середині країни не виробляються чи не надаються. Тому в умовах сьогодення кожна держава стикається з проблемою вибору надійного партнера, з яким можна буде здійснювати довготривалу та стабільну співпрацю з мінімальними втратами. Пришвидшення розвитку вітчизняної економіки – головне завдання кожної держави, для якого необхідно докласти чимало зусиль, що в кінцевому результаті призведе як до розвитку господарства, так і до підвищення іміджу країни в цілому.

Ступінь розробки наукової проблеми. Питання співробітництва України з Китайською Народною Республікою розглядаються в працях зарубіжних та вітчизняних вчених: Ю. Г. Козак, В. М. Галик, О. В. Кузьменко, І. Д. Пастух, О. Є. Користін, М. З. Згуровський, Ю. М. Пахомов, А. С. Філіпенко, О. М. Матусова, В.В. Ковалевський, К.І. Ржепішевський, М. О. Смикова, П. Д. Камінський, Л. Д. Чекаленко, С. Юйхуа, В. Г. Роговий, Д. Жуджунь, М. М. Ковалев, В.В. Новик, Х. Менг, П. Черник, Г. Батищева, Ч. Вайцзяо та ін.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є розкриття теоретичних засад та практичних підходів до формування стратегічного партнерства між Україною та КНР у торговельно-економічній сфері.

Реалізація основної мети передбачає вирішення наступних **завдань**:

- систематизувати підходи до визначення сутності, цілей, завдань та принципів стратегічного партнерства;
- виявити сфери та моделі стратегічного партнерства між країнами;
- дослідити методичний інструментарій оцінки ефективності стратегічного партнерства у торговельно-економічній сфері;

- розглянути передумови розвитку стратегічного партнерства між Україною та КНР у торговельно-економічній сфері;
- проаналізувати основні показники зовнішньої торгівлі України з КНР;
- оцінити ефективність здійснення торговельно-економічного стратегічного партнерства між Україною та КНР;
- обґрунтувати основні пріоритети покращення співробітництва між Україною та Китаєм;
- оцінити основні переваги, які отримає Україна в рамках проекту «Новий Шовковий шлях»;
- розрахувати прогностичні показники розвитку зовнішньої торгівлі України з азійським регіоном.

Об’єктом дослідження є процес формування та реалізації стратегічного партнерства України з Китайською Народною Республікою.

Предметом дослідження є теоретичні засади та практичний інструментарій організації стратегічного партнерства між Україною та КНР.

У роботі використовувались **методи** аналізу та синтезу для з’ясування сутності стратегічного партнерства; за допомогою системного підходу досліджено сфери та моделі здійснення стратегічного партнерства між країнами; логічний аналіз, методи індукції та дедукції використовувалися для дослідження методів оцінки ефективності стратегічного партнерства; порівняльний та статистичний методи, табличний та графічний методи використовувалися для аналізу показників динаміки зовнішньої торгівлі України та КНР. Для визначення шляхів розвитку стратегічного партнерства між Україною та КНР використовувалися методи прогнозування.

Інформаційною базою випускної кваліфікаційної роботи слугували наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених з питань українсько-китайського співробітництва, матеріали конференцій, офіційних сайтів мережі Інтернет, інформація Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА МІЖ КРАЇНАМИ

1.1. Сутність, завдання та принципи стратегічного партнерства між країнами

На сьогоднішній день характер і зміст інтеграційних процесів у світі зумовлюють рух світової економіки майже усіх країн світу. Це призводить до того, що країни змушені робити якісь кроки для удосконалення свого стану. Одним з таких кроків є кооперація країн одна з одною, їх тісна співпраця і в результаті становлення двосторонніх домовленостей у тій чи іншій сфері.

Стратегічне партнерство проникло в економіку майже кожної країни світу. При цьому воно здійснює вагомий вплив на кожну сферу економіки. Хоча дослідженням стратегічного партнерства займається велика кількість вчених, проте існують перепони на шляху його досконалого вивчення. Однією з таких проблем є дослідження окремих компонентів стратегічного партнерства як окремої системи, що зумовлює розвиток як економіки окремої країни, так і світової.

На думку української вченої В. Шамраєвої, проблема визначення сутності компонентів стратегічного партнерства містить у собі чимало нерозв'язаних аспектів. Здебільшого, це зумовлено тим, що зовнішньоекономічне партнерство, як і зовнішньоекономічна діяльність країни є багатогранним явищем, що зумовлює собою неможливість повністю визначити поняття «стратегічного партнерства». Слід також взяти до уваги той факт, що сучасний світ змінюється дуже швидко, з'являються нові сфери і напрямки міждержавної взаємодії, які доповнюють зміст стратегічного партнерства [1].

Проте для ефективного здійснення стратегічного партнерства необхідно детальніше ознайомитися з суттю «стратегічного партнерства». Для цього слід порівняти визначення різних науковців, які займалися вивченням даного питання. Доцільним було б скласти порівняльну таблицю визначень «стратегічного партнерства» (Таблиця 1.1.1).

Таблиця 1.1.1

Порівняльний аналіз підходів до розкриття змісту поняття «стратегічне партнерство»

Автор	Визначення та авторські характеристики
Б. Парахонський, Г. Яворська	Стратегічне партнерство - тип відносин між державами, що має вигляд послідовної системи взаємодії держав у напрямку реалізації спільних стратегічних завдань, інтересів та цілей. На відміну від союзницьких відносин стратегічне партнерство не передбачає жорсткої системи зобов'язань політичного, економічного, гуманітарного або безпекового характеру.
І.І. Жовква	Стратегічне партнерство - це особливий інструмент зовнішньої політики держави, з використанням якого вона узгоджує свої дії на міжнародній арені з іншими державами; взаємодія у використанні даного інструмента та збіг стратегічних національних інтересів двох чи більше держав у декількох сферах призводять до виникнення між ними особливого виду міждержавного співробітництва.
А.Т. Зуб	Стратегічне партнерство - створення стейкхолдерами мережі взаємозалежностей за складних і невизначених умов середовища.
Н.М. Ракутіна	Стратегічне партнерство - довгострокова добровільна і взаємовигідна співпраця, яка ґрунтується на об'єднанні ресурсів, компетенцій, знань і здібностей його суб'єктів, сприяє досягненню максимально ефективної діяльності суб'єктів партнерства і забезпечує стабільний соціально-економічний розвиток регіону.
Бен Лобель	Стратегічне партнерство - це будь-які відносини з іншим бізнесом або індивідуумом, які можуть допомогти вашому бізнесу. Це можуть бути стосунки з постачальником або клієнтом, хоча може бути й інший постачальник вашої власної клієнтської бази.
А. В. Єрмолаєв, О. О. Резнікова	Стратегічне партнерство – це система взаємодії двох або кількох країн, яка ґрунтується на визнанні спільних цінностей або їх бачення, високому рівні співпраці у визначених галузях, взаємній зовнішній підтримці, зокрема, в рамках міжнародних організацій, узгодженні позицій у кризових ситуаціях та при вирішенні міжнародних конфліктів.
Кембриджський англійський словник	Стратегічне партнерство – це договір між двома компаніями або організаціями, укладений з метою допомагати один одному або працювати разом, щоб кожному з них було легше досягти того, що вони хочуть. Вхідження на ринок полягає у формуванні стратегічного партнерства з великим гравцем, який вже успішно працює у секторі.
О. Самойлова	Стратегічне партнерство - нова форма міждержавних політичних відносин, викликана необхідністю переходу від простої координації поточної політики до визначення перспективних і довгострокових напрямків співпраці.

Джерело: [Розроблено автором на основі 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8]

Деякі науковці пропонують визначати термін «стратегічне партнерство» у широкому та вузькому значеннях. У широкому його визначають як систему взаємодії двох або кількох держав, яка зумовлює визнання загальних цінностей та інтересів, високий рівень співпраці у визначених сферах, взаємній зовнішній політичній підтримці.

У вузькому значенні стратегічне партнерство – це форма міжнародного співробітництва щодо впровадження масштабних міждержавних проєктів в торговельно-економічній, транспортно-інфраструктурній, політичній, безпековій та інших сферах. Визначення сутності стратегічного партнерства у певному контексті відбувається в залежності від конкретних цілей і завдань, які перед ним поставлені [9].

Якщо розглядати стратегічне партнерство на рівні підприємства як основної ланки національної економіки, то воно являє собою співпрацю певної компанії з більшою і потужнішою у фінансовому відношенні компанією, яка може забезпечити ресурси для досягнення її економічних та стратегічних цілей. Це визначення значно вужче, за визначення стратегічного партнерства між країнами і не враховує багатьох аспектів, проте така форма взаємодії також існує [5].

Враховуючи вищезазначене, можна винести власне визначення стратегічного партнерства: це система відносин між двома сторонами, яка ґрунтується на взаємозалежності, спільних зобов'язаннях сторін та має на меті узгодження дій у нестійких умовах та взаємодопомога одне одному.

Стратегічні партнерства несуть певні характерні риси, які не відповідають союзам. По-перше, на відміну від альянсів, вони не вимагають зобов'язань щодо спорів партнерів з іншими країнами.

Стратегічне партнерство означає, по-перше, що обидва підтримують гнучкість, щоб продовжувати політичне зобов'язання та економічне співробітництво зі своїм загальним супротивником. По-друге, вони уникають «вторгнення» в суперечки партнера і потенційний конфлікт. По-третє, регулярні політичні та військові взаємодії на високому рівні сприяють спільному підходу до стратегічної політики в економічній та військовій сфері.

Слід зазначити, що інколи «стратегічне партнерство» є способом відкриття каналу комунікації та мінімальної співпраці, спрямованої на стабілізацію та розвиток потенціалу [10].

Відносини стратегічного партнерства формувалися у зв'язку з самим функціонуванням зовнішніх політик країн світу, хоча при цьому не було сформовано дієвої законодавчої та наукової бази для здійснення та покращення ефективності стратегічного партнерства. Проте на сьогоднішній день існує сформована система інституцій у сфері здійснення стратегічного партнерства між державами [11].

Предметом стратегічного партнерства є відносини між сторонами які вони встановлюють, а також зобов'язання, які на себе беруть партнери при встановленні такого партнерства.

Завдання стратегічних партнерств відображаються у цілях такої взаємодії. Цілями стратегічного партнерства можуть виступати:

- освоєння нових перспективних ринків;
- залучення інвестицій;
- забезпечення господарського комплексу країни необхідними або відсутніми ресурсами (енергетичними, товарними, фінансовими, інформаційними та ін.);
- доступ до перспективних регіонів;
- покращення позиції сторін на міжнародній арені;
- спільне вирішення проблем безпеки (проти дія організованої злочинності, нелегальної міграції, контрабанді зброї і наркотиків, агресивному сепаратизму, тероризму) та ін. [12]

Стратегічне партнерство у формі двостороннього або багатостороннього співробітництва передбачає досягнення економічних та політичних цілей.

На Рис. 1.1.1, продемонстровано цілі економічного характеру, що відносяться до масштабних міждержавних проектів.



Рис. 1.1.1. Економічні цілі стратегічного партнерства [9]

Політична складова відносин стратегічного партнерства реалізується через визначення пріоритетів міждержавної політичної взаємодії, орієнтованої на забезпечення зовнішньополітичної підтримки, в тому числі в рамках системи міжнародних організацій, що підвищує власний статус країн-членів в системі міжнародних рейтингових оцінок, узгоджуючи позиції та підтримку, впроваджуючи антикризову політику держав і вирішуючи міжнародні конфлікти [9].

Роль стратегічних партнерств полягає у тому, що вони можуть здійснюватися з різних причин та врахування потенційних можливостей сторін.

Більшість стратегічних партнерств створюються для того, щоб отримати доступ до нових каналів розподілу та виходу на нові зарубіжні ринки. Також роль

стратегічних партнерств полягає у тому, щоб прискорити процес інтернаціоналізації.

Іншими вигодами стратегічного партнерства можна назвати отримання порад, інформацію, місцеві знання від свого партнера, які одна зі сторін може використати при виході на новий для неї ринок іншої сторони.

Тобто можна сказати, що стратегічні партнерства через деякий час після їх заснування забезпечують створення мережі контактів, можливість дослідження ринків та отримання різної допомоги. Крім того, створення стратегічного партнерства між країнами може мати значно більший вплив, ніж попередній досвід роботи між партнерами [13].

Щодо принципів стратегічного партнерства, то їх можна згрупувати у дві категорії: загальні та спеціальні.

До загальних принципів можна віднести:

- зацікавленість сторін у співпраці, визнання сторонами стратегічного характеру стосунків;
- готовність та здатність зважати на інтереси партнера, йти на компроміси для досягнення стратегічних цілей;
- відмова від дискримінаційних заходів;
- довгостроковий характер партнерських відносин;
- наявність дієвих механізмів впровадження стратегічних стосунків;
- правове закріплення системи стратегічного партнерства в офіційних двосторонніх документах;
- дисциплінованість, послідовність та прогнозованість відносин;
- виконання взятих на себе зобов'язань;
- висока ефективність стратегічного партнерства на рівні держави, регіонів, бізнесу, пересічних громадян обох країн [12, 14].

В. Чалий додає власні принципи стратегічного партнерства:

- сталість динамічного зростання двостороннього товарообігу;
- посилення співпраці в усіх сферах взаємних відносин;

- обов'язкова довготривалість відносин, оскільки вона містить комплекс політичних і військових гарантій;
- спільні національні інтереси [15].

Щодо спільності національних інтересів, то вони мають проявлятися, зокрема, в таких сферах:

- безпека (національної, міжнародної);
- економічна (торговельно-економічні, науково-технічні відносини, фінанси, технологія, енергетика, транспорт та ін.);
- культурно-гуманітарна (наявність історичних, культурних зв'язків, діаспори, інтенсивність контактів між людьми, неурядовими організаціями) [11].

Однак стратегічне партнерство між країнами не обмежується лише вищезазначеними загальними принципами. Спеціальні принципи утворюються на основі співпраці партнерів та їх взаємного встановлення таких принципів. Тобто ці принципи сторони самі встановлюють при домовленостях і вимагають одне від одного їх виконання. Наприклад, до спеціальних принципів, на яких будується стратегічне партнерство між Україною та КНР керівники двох держав задекларували належать наступні:

- взаємна підтримка державного суверенітету і територіальної цілісності;
- повага шляху розвитку, обраного кожною країною;
- взаємне незастосування сили або загрози силового, економічного чи іншого тиску;
- активізація політичного діалогу на вищому, високому та інших рівнях;
- взаємодія в рамках Організації Об'єднаних Націй;
- спільні кроки у галузі забезпеченні миру, стабільності та безпеки у світі і окремих регіонах;
- зобов'язання не застосовувати і не загрожувати застосуванням ядерної зброї проти партнера як держави, що не має такої зброї [16].

А.О. Ходжаян виділяє такі принципи стратегічного партнерства:

- принцип довгострокових відносин, який лежить у формуванні стабільних, передбачених партнерських відносин стратегічного характеру, які потребують політичних та військових гарантій;
- принцип спільних національних інтересів, який передбачає єдність або, принаймні, спільний напрям цілей економічного розвитку. Цей принцип означає, що крім спільної стратегічної мети партнерства, його члени можуть бути орієнтовані також на досягнення власних цілей за умови, якщо вони не суперечать одне одному і основній меті стратегічного партнерства. Даний принцип дозволяє враховувати інтереси іншої сторони, беручи до уваги власний прибуток або можливість для досягнення стратегічних цілей;
- принцип взаємодії відмови від дискримінаційних заходів один проти одного;
- принцип реальності, який може бути реалізований через наявність активних механізмів реалізації декларованої форми відносин;
- принцип рівної частки, який передбачає поділ значущих, стратегічно важливих напрямів зовнішньоекономічної та зовнішньої політики міждержавної взаємодії;
- принцип елективності (вибірковості) стратегічного рівня двосторонніх відносин з тією чи іншою країною;
- принцип формалізації шляхом правового закріплення форми партнерських відносин у двосторонніх документах (контракти, угоди), які дозволяють мінімізувати суб'єктивність шляхом прийняття рішень та забезпечити обов'язкове виконання партнерами своїх зобов'язань;
- принцип величезного стратегічного партнерства, який визначає можливість економічного ефекту від такої співпраці не лише серед місцевих членів, зокрема державно-політичної еліти, а також серед суб'єктів господарювання та звичайних громадян обох країн [9].

Л.Д. Чекаленко стверджує, що стратегічне партнерство має здійснюватися на основі таких приписів:

- повага суверенітету і територіальної цілісності партнера, що є безпосередньою вимогою стратегічного партнерства;
- співпадіння та наближення цінностей і цілей сторін;
- наявність стратегічних сфер співробітництва;
- координація зовнішньоекономічних дій;
- надання допомоги в різних ситуаціях, у тому числі й військової;
- співпадіння перспектив бачення майбутнього розвитку відносин;
- співробітництво без заподіяння шкоди взаємозв'язкам з іншими державами [17].

До інших принципів здійснення стратегічного партнерства можна віднести:

- співпадіння поглядів і підходів до ключових питань світової політики, до регіональних і субрегіональних об'єднань;
- готовність прийняття рішень про підтримку стратегічного партнера на зовнішній арені, навіть якщо такі дії не є однозначно доцільними з погляду власної вигоди;
- наявність спільних викликів і небезпек та прагнення співпрацювати в їх подоланні;
- повага до прав осіб, що належать до національних меншин, співпраця в даній сфері.

Вищенаведені принципи свідчать про те, що відносини стратегічного партнерства розвиваються з різних мотивів, з наголосом на різні групи інтересів і мають різні механізми реалізації [11].

Стратегічне партнерство є вищим рівнем співробітництва у порівнянні зі звичайними міжнародними відносинами. Така співпраця є можливою між тими партнерами, у яких немає взаємних територіальних суперечок, існує взаємна повага принципів територіальної недоторканості та непорушності кордонів. Такі відносини сторін мають схожі цінності та інтереси, які визнають необхідність захисту одне одного, прагнуть до динамічного поглиблення політичної співпраці, а також зростання її економічної складової [18].

1.2. Сфери та моделі стратегічного партнерства у торговельно-економічній сфері

Від вибору сфери та моделі здійснення стратегічної співпраці залежать і позиція кожної сторони на міжнародній арені, і подальший розвиток відносин між сторонами не лише в обраній сфері, а й загалом. Тому при виборі галузі, в якій буде здійснюватися співробітництво необхідно прорахувати схему, за якою воно буде слідувати.

На сьогоднішній день держава може здійснювати стратегічне партнерство з іншими державами у торговельно-економічній сфері в різних галузях, зокрема:

- енергетична;
- аграрна;
- інвестиційна;
- деревообробна;
- машинобудівна;
- харчова;
- хімічна;
- банківська;
- металургійна;
- галузь ІТ;
- видобувна;
- галузь легкої промисловості;
- міграційна;
- інші галузі.

В тій чи іншій галузі стратегічне партнерство може здійснюватися в різних сферах. Наприклад, сторони можуть співпрацювати, надаючи одна одній або в односторонньому порядку різного роду допомогу (технічну, методологічну тощо).

Іншою сферою можна назвати ведення переговорів щодо надання сторонами преференцій одна одній (пільги, збільшення квот на ввезення/вивезення товарів

чи послуг і т. д.).

Безпосередньою сферою здійснення стратегічного партнерства між країнами є міжнародна торгівля, тобто процес обміну товарами та послугами між резидентами різних держав.

Ще однією сферою є проведення міжнародних виставок, що найчастіше здійснюється у культурній сфері, проте досить часто такі виставки проводять і в економічній сфері, зокрема для ознайомлення з інноваційними досягненнями країни для передання досвіду іншій країні.

Ратифікація та адаптація окремих нормативно-правових актів іншої країни в національне законодавство є також сферою стратегічного партнерства, незалежно від галузі, в якій воно буде здійснюватися.

Також до інших сфер можна віднести проведення переговорів, укладення угод, домовленостей, стратегічне планування співпраці на найближчу перспективу і т. д.

Незважаючи на те, що стратегічне партнерство здійснюється в різних галузях, проте йому притаманні певні характеристики, тобто схеми, за якими воно здійснюється. Це, так звані, моделі стратегічного партнерства.

Кожна країна, яка прагне здійснювати стратегічне партнерство з іншою стороною має обрати для себе відповідну модель, якій вона буде в подальшому слідувати. Найпоширеніша класифікація таких моделей на сьогоднішній день розроблена науковцем І.І. Жовквою. На рис. 1.2.1 зображена запропонована класифікація цих моделей.

Перша модель – «представницьке стратегічне партнерство» - передбачає, що держава-центр сили у певному регіоні має представника-партнера, з яким встановлює партнерські відносини задля того, щоб забезпечити власні інтереси у даному регіоні [5].

При цьому цей представник не менше зацікавлений у підтримці сталих відносин з таким партнером.

«Стратегічне партнерство проти спільної загрози» означає, що сторони об'єднуються задля того, щоб протистояти спільній зазрозі (небезпека економічного, геополітичного, соціального характеру), яку створює третя сторона.

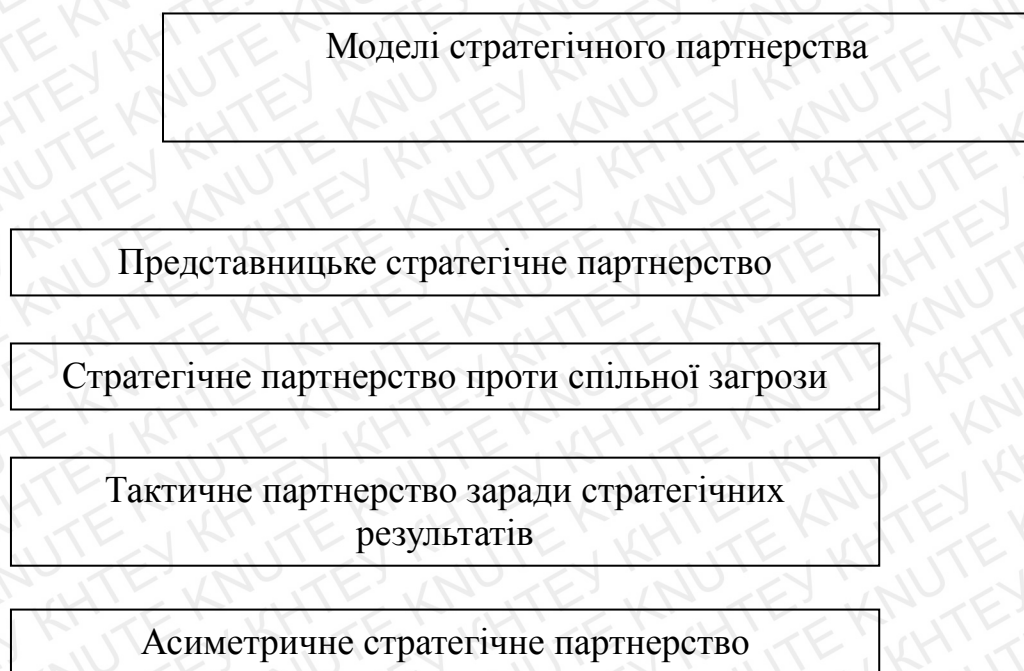


Рис. 1.2.1. Класифікація моделей стратегічного партнерства [19, с. 80-81]

Третя модель «тактичне партнерство заради стратегічних результатів» базується на тому, що сторони, які мають різні стратегічні інтереси об'єднуються на базі визначених тактичних пріоритетів задля досягнення в майбутньому власних стратегічних цілей. Тобто за такої моделі спочатку сторони приховують власні стратегічні інтереси, акцентуючи увагу на інших, менш важливих цілях, які вони представляють як основу для співробітництва [19, с. 81].

Останньою моделлю («асиметричне стратегічне партнерство») передбачено, що сторони створюють альянс на основі спільного історичного досвіду задля забезпечення позитивного досвіду співробітництва. При цьому сторони мають знаходитися в одному і тому ж геополітичному регіоні, і та сторона, яка в результаті етногенезу досягла більшого успіху, буде виступати головною у відносинах такої співпраці [5].

Найбільш поширеною моделлю, яка використовується у світі сьогодні є остання модель – «асиметричне стратегічне партнерство». Всі ознаки даної моделі простежуються у прикладі відносин між США та Великою Британією [20, с. 81].

Всі вищеназвані моделі мають свої особливості, і їх виокремлення дає змогу встановити той чи інший тип моделі, якої притримуються стратегічні партнери. Проте також спостерігається практика використання не однієї, а декількох моделей у стратегічній співпраці. Це викликано різним характером такого співробітництва та його сферами.

Деякі дослідники та науковці виділяють власні типи стратегічного партнерства. Яскравим прикладом можна назвати класифікацію за ознакою фактичної побудови відносин стратегічного партнерства, згідно з якою розрізняють формальне і реальне стратегічне партнерство.

За реального стратегічного партнерства, після укладання двосторонніх домовленостей між сторонами починається їх тісна співпраця згідно з умовами, зазначених в цих домовленостях. Прикладом реального стратегічного співробітництва є відносини Японії з країнами Асоціацією держав Південно-Східної Азії. При цьому між цими сторонами укладені договори про економічне партнерство.

Формальне стратегічне партнерство – такий тип співробітництва, який декларується, проте фактично не реалізовується. Тобто, сторони підписали договір чи меморандум, у якому зазначені умови та сфери стратегічної співпраці, проте фактично даний договір не виконується або проводяться тільки формальні зустрічі. Підписання такого договору має лише політичні інтереси [21, с. 163].

Яскравим прикладом такої ситуації є проголошення в кінці 90-х рр. стратегічного партнерства України з дев'ятнадцятьма країнами, коли Україна хотіла заявити про себе на світовій арені, проте це перетворило ефективну спробу зовнішньої політики на невдачу.

Часто трапляється, що сторони підписують договір про стратегічне співробітництво задля того, щоб повністю врегулювати проблеми на політичному рівні, чи задля зменшення етнічно-політичні суперечки минулого.

Прикладом може виступати підписання договору про стратегічне партнерство у серпні 2010 р. Туреччиною і Азербайджаном. Туреччина через тривалий час змінила свою позицію щодо Азербайджану і проблем з Карабахом. Тобто,

сторони погодили для себе поточне співробітництво більш пріоритетним і на офіційному рівні закрили цим договором проблемні питання в двосторонній політиці [21, с. 164].

Вищеназвані моделі, розроблені для глобального рівня, тобто для здійснення стратегічного партнерства на міжнародному рівні між країнами. Проте не слід забувати про стратегічне співробітництво між окремими підприємствами. Закордонні фахівці виділяють наступні моделі стратегічного партнерства для підприємств.

Горизонтальна - підприємства у тій самій галузі (наприклад, конкуренти) погоджуються співпрацювати з метою покращення власної ринкової позиції. Прикладом можна назвати ко-брендинг. Через ко-брендинг, два чи більше виробників або спонсорів виробляють оригінальний продукт або послугу, який потім пропонується під всіма іменами партнерів. Він дозволяє підприємствам розширювати розпізнавання бренду новим клієнтам, пропонуючи існуючим клієнтам новий спосіб випробувати свої продукти або послуги, сподіваючись, що вони поглиблюють свою відданість бренду.

Приклади ко-брендингу:

- спонсори корпоративних подій;
- кредитні картки Explorer Chase та United Mileage Plus Explorer.

Вертикальна - бізнес співпрацює з компаніями в її ланцюзі поставок (постачальниками або дистриб'юторами). Вертикальне партнерство часто дозволяє підприємствам мінімізувати ризики в ланцюзі поставок та отримувати менші ціни в обмін на довготривале зобов'язання. В таких ситуаціях часто використовуються, так звані, каналні товариства або партнерські зв'язки з мережею постачання. Як приклад, можна назвати стратегічні партнерські відносини з торгівлею.

Подібно до референтних партнерських відносин, стратегічні партнерські відносини з торгівлею існують між виробниками та підприємствами, здатними перепродувати товари та послуги. Різниця між ними полягає у тому, що партнер

перепродажу отримує плату в обмін на їхні реферали, як правило, як відсоток від отриманих доходів [22].

Також як приклад, можна привести ланцюги постачань та каналні партнерські відносини. Партнерські зв'язки з мережею постачання, також відомі як каналні партнерські відносини, відбуваються між покупцями та продавцями на кожному рівні ланцюга постачання. Учасники партнерських мереж постачання включають виробників, дистриб'юторів, роздрібних торговців, постачальників сировинних товарів та інше.

Через каналні партнерські відносини підприємства переміщують свої відносини за рамки одноразових операцій купівлі та продажу та розробляють методи співпраці для створення більш стабільних та ефективних ланцюгів постачань, що призводить до збільшення продажів. Канальні партнерські угоди дозволяють відкрито ділитися інформацією про продаж, цінними даними та найкращими стратегіями продажу.

Міжсекційна - підприємства з різних галузей погоджуються поділитися своїми особливими знаннями для просування інших партнерів. Прикладом таких партнерських відносин можна назвати, так зване, «партнерство стратегічної інтеграції». Стратегічна інтеграція та реферальне партнерство створюють пасивні канали залучення клієнтів. Завдяки таким угодам підприємства погоджуються передавати клієнтів своїм бажаним партнерам. У багатьох випадках, особливо сьогодні, ці партнерські зв'язки супроводжуються інтеграцією, яка дозволяє клієнтам передавати свою інформацію між пропозиціями бізнесу.

Приклади таких партнерських відносин є:

- комп'ютери, що постачаються з попередньо встановленим стороннім програмним забезпеченням;
- знижені трансферти на аеропорти, надані авіакомпаніями;
- програмне забезпечення для керування відносинами з клієнтами, яке пропонує інтегрований доступ до служби конференц-зв'язку;
- кінотеатр, що пропонує попкорн і закуски, закріплені за інтеграційним партнером та ін.

Спільне підприємство: два або більше підприємств утворюють нову компанію. Нова компанія є її юридичною особою, а її прибуток розподіляється відповідно до умов, викладених у формальному договорі. Прикладом такої форми стратегічного партнерства є партнерство з розвитку [22].

Проведення досліджень у напрямку до створення нових або покращених продуктів та послуг вимагає грошових інвестицій, часу, працездатності працівників та, в деяких випадках, спеціального обладнання. За своєю природою науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи є ризикованим, але потенційно вигідним бізнесом з непередбачуваними результатами. Щоб заощадити ресурси, а отже, і пом'якшити ризики, пов'язані з інвестиціями в НДДКР, деякі підприємства вирішують співпрацювати з загальними цілями дослідження.

Партнерства в галузі розвитку можуть мати різні форми:

- спільні відділи досліджень та розвитку;
- співпраця в сфері державних дослідницьких грантів;
- фінансово-безпекова компанія, яка пропонує фінансування організації зі спеціалізованими науковими можливостями в обмін на права інтелектуальної власності.

Частка у власному капіталі - компанія купує незначну частку в іншому бізнесі в обмін на грошову інвестицію. Такі обміни можуть супроводжуватися іншими видами співпраці та, певною мірою, узгодженим доступом до прийняття рішень [22].

Перерахувавши наявні моделі стратегічного партнерства, можна зробити висновок, що кожна сторона при виборі співробітництва з іншою стороною має враховувати цілі такої співпраці, власні інтереси та шляхи їх досягнення. При цьому обравши правильну тактичну модель співпраці, ефективність її буде підвищуватись, що і є головною метою стратегічного партнерства.

1.3. Методичні підходи до оцінювання ефективності стратегічного партнерства у торговельно-економічній сфері.

Ускладнення соціально-політичної ситуації у світі та посилення взаємозалежності економік різних країн, а також інші геополітичні фактори зумовлюють необхідність у прогнозах розвитку стратегічного партнерства між країнами. При цьому створення даних прогнозів стає майже неможливим без використання відповідних методів та засобів оцінки ефективності стратегічного партнерства, зокрема і в торговельно-економічній сфері. Виконання оцінки торговельно-економічного стратегічного партнерства зумовлює необхідність використання різних інструментів для дослідження, що зображені на рис. 1.3.1.



Рис. 1.3.1. Інструментарій оцінки стратегічного партнерства у торговельно-економічній сфері [23, с.71-75]

Макроекономічне прогнозування – це процес виявлення та аналізу різних тенденцій розвитку національних економік держав світу та їх характеристик, соціально-економічних явищ в них, прогноз закономірностей і створення наукової бази для здійснення державами економічної політики [24].

Дана система прогнозування соціально-економічних явищ у торговельно-економічній сфері являє собою певну єдність методичних підходів для оцінки ефективності стратегічного партнерства, і в той же час вона забезпечує безперервність та узгодженість даного процесу.

Взагалі, під прогнозуванням розуміють процес використання накопиченого у минулому досвіду та припущень щодо тенденцій розвитку того чи іншого явища у майбутньому з метою його визначення [25]. Процес прогнозування здійснюється з використанням відповідних інструментів для обробки отриманої інформації про досліджуваний об'єкт, про конкретні його характеристики, особливості змін, висновки спостережень за об'єктом, який функціонує в даний момент для створення системи уявлень про стан цього об'єкта в майбутньому або його поведінку.

Тобто, базою для здійснення прогнозів в торговельно-економічній сфері є аналіз конкретних факторів, які зумовлюють розвиток цих процесів та дослідження залежностей між даними факторами. Слід зазначити, що прогнозування має ймовірнісний характер, оскільки воно здійснюється на основі встановлених у процесі прогнозування уявлень і не може бути точно визначене, проте за різних умов прогноз може бути і достовірним. Це залежить від повноти охопленої під час здійснення прогнозування інформації [23, с. 72].

За результатами прогнозів можна створити певну базу для вчинення наступних дій, зокрема це аналіз можливих варіантів розвитку відносин між країнами, після чого можна вже обрати перспективні вектори розвитку торговельно-економічних відносин між державами.

На наступному етапі прогнозування стратегічного партнерства визначаються цілі торговельно-економічних відносин між країнами. Далі йде визначення можливих цілей співпраці та їх співставлення.

З метою збільшення ефективності оцінювання стратегічного партнерства між країнами необхідно розглянути основні методи прогнозування за ступенем виконання послідовності вищезазначених етапів. На рис. 1.3.2 зображені

математичні моделі, які найчастіше використовуються при процесі прогнозування торговельно-економічних відносин.



Рис. 1.3.2. Методологічні підходи прогнозування результатів торговельно-економічного співробітництва

Головною метою використання трендових моделей є здійснення на їх основі прогнозу розвитку досліджуваного об'єкта у майбутньому в залежності від часу [26]. Дана модель має наступний вигляд:

$$y = f(t) \quad (1.1.1),$$

де y – прогнозний стан об'єкта,

t – час.

При цьому використовується метод екстраполяції, що полягає в аналізі минулих тенденцій розвитку досліджуваного об'єкта та їх перенесення на майбутнє. До даної підгрупи належать такі методи, як метод найменших квадратів, експонентного згладжування, плинних середніх та ін. [27]

В економетричній моделі визначаються зміни показників розвитку відносин у торговельно-економічній сфері, які залежать не лише від часу, а й від інших факторів. Така модель має вигляд:

$$y = f(a, x, z, t) \quad (1.1.2),$$

де y – прогнозний стан об'єкта,

a, x, z, t – фактори, що впливають на розвиток.

За допомогою імітаційних моделей визначають зв'язок між різними факторами досліджуваного об'єкта, замінюючи одні змінні на інші, випадкові величини. Така

модель використовується в умовах нестабільності та невизначеності соціально-економічного розвитку країни чи регіону[23, с. 73].

Але неможливо здійснити оцінку співпраці країн лише на основі прогнозування.

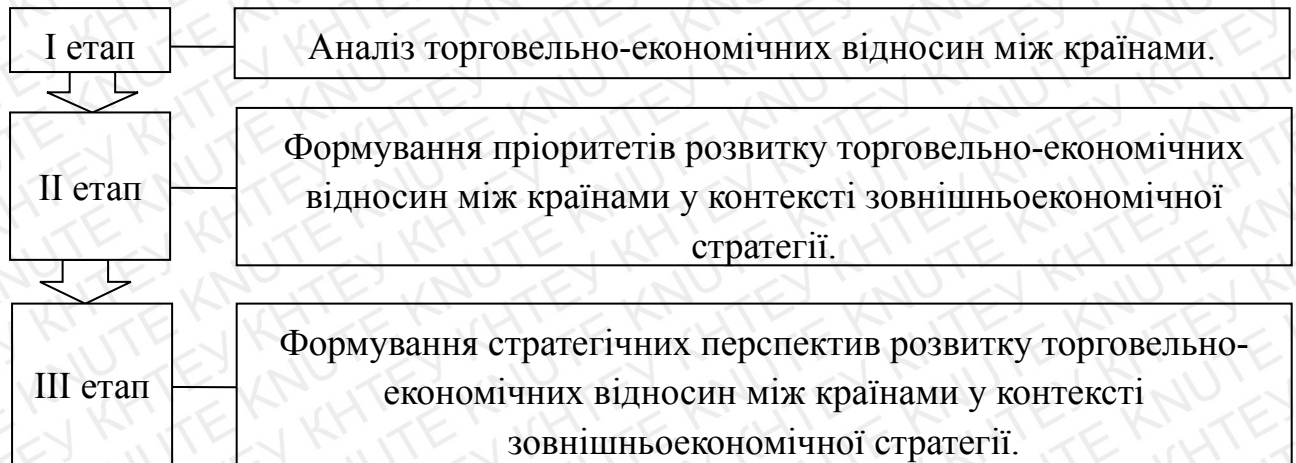


Рис. 1.3.3. Алгоритм оцінки торговельно-економічного партнерства держав

На сьогоднішній день не існує єдиного підходу до оцінювання стратегічного партнерства. Різні науковці пропонують свої методологічні підходи. На рис. 1.3.3 перелічені етапи оцінювання торговельно-економічних відносин між країнами, які пропонує М. В. Сідоров.

На початковому етапі здійснюється загальний аналіз у торговельно-економічній сфері відносин між країнами, при цьому визначаються головні чинники їх розвитку, що дозволяє сформуванню основи для оцінки ефективності стратегічного партнерства між цими країнами.

На другому етапі визначаються перспективні торговельно-економічні позиції однієї країни на основі виявлення груп товарів чи послуг пропозиції експорту. Оцінка потреб у торговельних позиціях іншої країни зумовлює необхідність виявлення товарних груп потреб у споживанні у цій країні. При цьому визначення основної мети розвитку економічних відносин між цими країнами здійснюється на основі попередніх даних щодо експорту та імпорту між даними державами [23, с. 74].

Під час третього етапу відбувається процес знаходження умов та факторів, які здійснюють найбільший вплив на розвиток торговельно-економічних відносин між країнами. У той же час здійснюється прогноз базисних показників у торговельно-економічній сфері. Всі ці кроки дають уявлення яким чином може відбуватися розвиток відносин між цими країнами, а також дають можливість здійснити їх аналіз. І як результат отримується набір векторів розвитку торговельно-економічних відносин між даними країнами.

Відповідно до зарубіжної методики оцінки ефективності стратегічного партнерства, їй передують декілька попередніх етапів, на основі результатів яких здійснюється загальне оцінювання стратегічного партнерства між країнами у торговельно-економічній сфері. В даному випадку йдеться про життєвий цикл окремого бізнесу як складової зовнішньоекономічної політики держави в аспекті стратегічного партнерства. При цьому надаються пропозиції для покращення такої діяльності як основного напрямку підвищення ефективності стратегічного партнерства країн.

На етапі стартапу підприємства мають менше довіри, капіталу та ресурсів – тобто чинників, які є життєво важливими для виживання бізнесу в нових умовах. За даними Gallup, половина підприємств зазнають невдачі протягом перших 5 років свого функціонування [28].

Власники такого бізнесу можуть провести переговори щодо стратегічного партнерства з іноземною компанією, оскільки ці фірми, ймовірно, мають більше ресурсів для підтримки вашого бізнесу. Для вирішення цієї проблеми слід продемонструвати унікальні сили нового бізнесу, щоб привернути увагу великих підприємств, які прагнуть заповнити свої прогалини.

Збільшення попиту на продукцію компанії, переводить бізнес у стадію росту. Злиття, поглинання та спільні підприємства - це всі варіанти зростання на цій стадії. Проте, перш ніж оцінювати стратегічне партнерство на даному етапі, необхідно розглянути середовище такого бізнесу (включаючи його сильні та слабкі сторони, можливості і загрози). Це дасть уявлення про те, як досягти більшої частки ринку. Наприклад, щоб залучити нових клієнтів, можна створити

стратегічне партнерство з іноземною компанією. Це допоможе отримати більш широку клієнтську базу. Стратегічне партнерство може дозволити компанії отримати більше сил та створити необхідний стимул для зростання.

Коли компанія переходить у стадію зрілості, показники продуктивності та способи ведення бізнесу стають передбачуваними та чітко визначеними. Проте для власників бізнесу важливо продовжувати вивчати їх зовнішнє середовище, щоб визначити, чи необхідно змінити якусь частину бізнесу. В даному випадку, формування стратегічного партнерства, яке допоможе змінити бізнес, може бути найкращим способом вирішення поточних та майбутніх потреб клієнтів.

На етапі спаду бізнесу, обсяги продажів і прибуток падають. При цьому необхідно вирішити, чи згорнути бізнес чи впровадити стратегію для продовження свого життєвого циклу. Серед способів залишитися в бізнесі можна виділити наступні: ребрендинг, перепозиціонування, впровадження нових технологій або маркетинг. Формування стратегічних партнерств для виконання цих чи інших заходів може допомогти зберегти свій бізнес [29].

Оцінка стратегічного партнерства на кожному етапі ділового циклу бізнесу допомагає власникам створити загальну картину та сформувавши стратегічну дорожню карту для досягнення своїх бізнес-цілей.

На офіційному сайті Фонду підприємництва Кауффмана запропонований восьмиетапний метод підбору партнера, з яким планується здійснення стратегічного партнерства у майбутньому. Даний метод включає наступні етапи:

1. Визначення ринку;
2. Розробка критеріїв відбору кандидатів в партнери;
3. Визначення пріоритетів кандидатів-партнерів;
4. Підготовка «пропозиції» для партнерів;
5. Підбір персоналу;
6. Проведення ретельної перевірки;
7. Переговори про стратегічне партнерство;
8. Розробка плану стратегічного альянсу.

Метою першого етапу є визначення цільового ринку. Завдяки цьому процесу визначається розрив між тим, що являє собою загальне рішення, і які мінімальні функціональні можливості можна реалізувати. Цей розрив являє собою партнерську дорожню карту - де вам потрібно долучитися до спільного рішення. Одна з найбільших помилок, яку роблять на даному етапі - намагання створити ідеальне рішення. Але слід пам'ятати, що компанія не матиме достатньої кількості капіталу чи ресурсів, щоб коли-небудь вдалося це зробити.

На другому етапі необхідно визначити, які умови повинні задовольняти майбутні кандидати, з якими планується стратегічне партнерство. В даному випадку слід проаналізувати такі сфери:

- який потенційний вплив здійснить партнерство з тим чи іншим кандидатом? Тобто необхідним є прогнозування наслідків та оцінка швидкості настання позитивного ефекту від такого партнерства;
- сумісність. В даному випадку треба проаналізувати культурні та інші особливості партнера;
- аналіз відповідності цілей та стратегії партнера власним (прослідковування синергізму між метою партнерства кандидата та власною). Чим більше співпадіння цілей та стратегії, тим більша ймовірність успішного стратегічного партнерства;
- вивчення середовища для партнерства. Йдеться про аналіз репутації партнера, його готовність;
- оцінка ризиків, пов'язаних з цим партнерством - чи готова компанія піти на такі ризики і чи зможе впоратися з їх настанням.

На третьому етапі визначаються та оцінюються пріоритети потенційних партнерів. При цьому особлива увага звертається на відсутні власні можливості, проте які наявні у майбутнього партнера. Можна залучити не зацікавлених аналітиків та використати критерії, які були розроблені на другому етапі.

Четвертий етап базується на тому, що створюється «пропозиція» для потенційного партнера. В даному випадку, доцільним було б проаналізувати такі

сфери:

- чого хоче партнер;
- чому він повинен входити в цей стратегічний альянс;
- які можливості можна запропонувати партнеру та ін. [30]

В кінці слід сформулювати чітку партнерську «пропозицію», можливо, навіть декілька її варіантів.

П'ятий крок передбачає підбір персоналу, тобто встановлення відповідальності та обов'язків для кожної ланки. Кожна відповідальна ланка має продемонструвати знання про свій бізнес, оскільки некомпетентність може призвести до зниження ефективності стратегічного партнерства.

На шостому етапі здійснюється ретельна перевірка готовності до стратегічного партнерства. При цьому визначаються власні сили для здійснення цього. Також в даному випадку потрібно буде скласти бізнес-кейс для партнерства.

Сьома стадія - фактично початок переговорного процесу. Необхідно підготувати всі документи про умови ведення бізнесу, а також не слід забувати про встановлення цінності такого партнерства.

Заключний, восьмий етап, передбачає початок роботи з новим партнером та розробку спільно з ним плану альянсу, який визначає цілі та завдання стратегічного партнерства, плани дій, правила взаємодії [30].

Марк Дубов пропонує власні 10 кроків для вибору стратегічного партнера:

1. Визначити імперативи партнерства. Перш ніж розглядати стратегічне партнерство, слід прояснити довгострокові та короткострокові цілі, оскільки таке партнерство має бути не лише вигідним обом сторонам, а також має допомогти в отриманні значних стратегічних переваг, таких як:

- отримання доступу до потенційного кола споживачів;
- посилення конкурентної позиції або навіть кооперування з потенційним партнером та ін.

2. Визначити критерії для оцінки потенційних партнерів:

- можливість заповнювати власні прогалини за допомогою можливостей потенційного партнера;
- можливість посилення конкурентної позиції кандидата та покращення його фінансових показників;
- ступінь культурної сумісності між партнерами та ін. [31]

3. Визначити потенційних партнерів. Відбір потенційних кандидатів для створення стратегічного партнерства здійснюється на основі критеріїв, обраних під час другого етапу.

4. Проведення попереднього відбору партнерів. Здійснення цього кроку має на меті відбір кандидатів, які не можуть дати достатньої користі від взаємної співпраці. На цьому рівні слід провести перевірку за такими критеріями:

- наскільки потенційний партнер сприятиме досягненню мети стратегічного партнерства?
- що потенційний партнер принесе і які його слабкі сторони?
- яка ймовірність успішного здійснення стратегічного партнерства з цим суб'єктом?

5. Повне детальне оцінювання та визначення пріоритетів потенційних партнерів. На даному етапі необхідно проаналізувати такі аспекти:

- які ключові компетенції потрібні для обох сторін?
- які основні інвестиції необхідні для успішного встановлення партнерських відносин? Чи може компанія це собі дозволити собі дозволити?
- які основні складові повинні підтримувати це партнерство для того, щоб бути успішним? [31]

6. Оцінка структурних варіантів партнерства. На цьому етапі діалог, як правило, буде відбуватися з партнером, який має найвищу пріоритетність. Обмін інформацією буде зосереджений на варіантах структуризації партнерства.

7. Визначення операційних наслідків партнерства. В даному випадку йдеться про визначення функцій та обов'язків сторін.

8. Підготовка фінансового аналізу здійснення стратегічного партнерства між сторонами.

9. Проведення переговорів. В даному випадку доцільним було б використання об'єктивної третьої сторони (наприклад, консультанта з бізнес-стратегії чи адвоката), що полегшило б процес проведення переговорів щодо задоволення цілей обох сторін.

10. Виконання плану стратегічного партнерства, обраного обома сторонами.

Проаналізувавши всі вищезазначені методичні підходи до оцінювання стратегічного партнерства у торговельно-економічній сфері, слід зазначити, що найбільш дієвим буде використання різних методологій. Не слід забувати і про те, що ефективність стратегічного партнерства залежить не лише від безпосереднього здійснення партнерських відносин, і й від процесу підготовки до нього. Тому необхідно враховувати різні аспекти співпраці партнерів та робити детальний поглиблений аналіз щодо правильності використання інструментів дослідження партнерських відносин.

Для покращення ефективності оцінки стратегічного партнерства в торговельно-економічній сфері можна запропонувати наступні рекомендації:

- поєднання різних методів при оцінці стратегічного партнерства;
- використання досвіду зарубіжних країн;
- здійснення детального аналізу найсуттєвіших економічних факторів та показників;
- врахування локальних умов здійснення стратегічного партнерства у торговельно-економічній сфері;
- розробка нової та модернізація існуючої методології та підходів до оцінки стратегічного партнерства.

Висновки до розділу I

Аналіз підходів до розкриття змісту поняття «стратегічне партнерство» засвідчив його комплексний характер. Можна дати наступне найзагальніше визначення, стратегічне партнерство - це система взаємовідносин між сторонами, яка ґрунтується на взаємодопомозі, та передбачає спільні зобов'язання країн одне перед одним та має на меті для кожної зі сторін отримання вигоди.

В умовах сьогодення стратегічне партнерство здійснюється в різних галузях торговельно-економічної сфери. Від обраної сфери залежить позиція кожної сторони такої взаємодії на міжнародній арені, а також подальший розвиток відносин між сторонами не лише в обраній сфері, а й загалом. А, як наслідок, в залежності від сфери, в якій буде здійснюватися стратегічне партнерство, сторони мають обрати модель, за якою вони будуть співпрацювати.

Перед тим, як вступати у відносини з іншою стороною, необхідно оцінити ефективність майбутньої взаємодії. Для цього використовують різні методики та інструменти. В першу чергу, необхідно найбільш повна інформаційна база, щоб охопити всі аспекти співпраці. На основі інформаційної бази буде здійснюватися теоретико-логічний системний аналіз. Дане дослідження буде проводитися у вигляді розрахунків основних торговельно-економічних показників обраної країни, а також порівняння результатів з бажаними та плановими значеннями. Адже сторони мають бути впевнені в доцільності здійснення такого співробітництва.

Тому слід зазначити, що безпосередньому здійсненню стратегічного партнерства передують детальний аналіз та оцінка, що зумовить найскоріше досягнення його мети.

РОЗДІЛ II. ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КНР У ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ

2.1. Інституціональні передумови розвитку стратегічного партнерства між Україною та КНР

Стратегічне партнерство займає чільне місце в економіці багатьох країн світу. Україна не є винятком. Галузей стратегічного партнерства у торговельно-економічній сфері можна перелічити безліч, проте слід враховувати перспективність таких галузей та можливість сторін співпрацювати в них.

Деякі сфери можуть не задовольняти обидві або одну сторону. Наприклад, якщо якась сфера в одній країні достатньо розвинена і в цій сфері країна має вже не одного стратегічного партнера.

Звісно, необхідно вдосконалювати, покращувати навіть ті сфери, які вже є добре розвинені, проте слід враховувати і той факт, що головною метою стратегічного партнерства є збільшення рівня його ефективності, тобто знаходження тих векторів, на які слід звернути увагу задля їх розширення чи удосконалення.

Цьому передують детальний аналіз різних сфер, на основі якого сторони обирають перспективні для себе напрями співробітництва та вирішують якого партнера їм слід обрати для співпраці.

На сьогоднішній день галузі стратегічного партнерства у торговельно-економічній сфері є різні, вони залежать від виду діяльності, який сторони прагнуть здійснювати. Це можуть бути такі сфери, як інвестиційна, оборонна, торговельна (в залежності від галузей промисловості), благодійна, міграційна і т. д.

Україна має великий потенціал до створення стратегічних партнерств з багатьма країнами. Сьогодні йдуть перемовини України з різними зарубіжними партнерами в різних сферах. Економічним підґрунтям цих процесів є перерозподіл центрів світового виробництва і споживання, із Заходу на Схід [32].

Україна задекларувала встановлення відносин стратегічного партнерства з КНР у 2011 році, та було підписано меморандум про взаєморозуміння в енергетичній

сфері. Було зафіксовано початок відносин стратегічної співпраці та основні засади, на яких вони базуватимуться. У меморандумі було зазначені такі основні вектори співробітництва, як спільна участь у реалізації проектів у нафтогазовій галузі; обмін досвідом, порадами та інформацією про енергетичні об'єкти, які заплановано побудувати або модернізувати на території обох сторін; співпраця у сфері мирного використання ядерної енергії відповідно до чинних договірних документів.

Вивчаючи стратегічних партнерів, з якими співпрацює КНР, можна помітити деякі загальні характеристики, за якими їх можна згрупувати. По-перше, багато з партнерів - сусідні країни Китаю. Вони не лише займаються тісним економічним та торговельним співробітництвом з Китаєм, але також впливають на загальну стабільність в регіоні.

Друга група включає великі країни за розмірами. Китай та ці країни потребують одне одного в торгівлі та розробляють спільні стратегії. Вони мають вирішальне значення для Китаю задля досягнення своїх цілей у сферах економічного розвитку, співробітництва в галузі безпеки та глобального управління.

Ці держави, як правило, є або сусідами Китаю, або тісно співпрацюють з Китаєм, особливо у сфері двосторонньої торгівлі та створення спільної стратегії. Серед них можна виділити Росію, Асоціацію держав Південно-Східної Азії та Європейський Союз.

Третя категорія - це більш різноманітна група країн, які мають певні загальні характеристики. Вони або мають відносно тісні економічні та торговельні зв'язки з Китаєм або мають потенціал для розвитку співробітництва. Більшість з них є регіональними державами або мають геополітичне значення [33].

Україна належить до третьої групи країн. Вона не є сусідом Китаю, і не є великою країною. Китай вибирає стратегічне партнерство з Україною на основі чотирьох аспектів:

- по-перше, це економіка і чи має країна високий потенціал економічного розвитку. У зовнішній політиці Китаю економічне та торговельне співробітництво

є основою всіх відносин, що веде до більш прагматичного та широкого співробітництва в інших сферах;

- другий аспект - це історія дружніх відносин між обома країнами, яка може продовжувати впливати на обидві сторони, щоб досягти всебічного та широкого консенсусу щодо основних інтересів одне одного;

- третім критерієм є те, чи є країна впливовою регіональною владою або має геополітичне значення. Це може стати етапом для активного просування китайського регіонального співробітництва;

- останній критерій стосується наявності важливих напрямків співробітництва, які могли б посилити стратегічні позиції обох країн.

На сьогоднішній день існує велика кількість (більше 300) нормативно-правових актів, на основі яких Україна здійснює співробітництво з Китайською Народною Республікою. Всю законодавчу базу можна поділити на два блоки (Рис. 2.1.1).

У 2017 р. було підписано три міждержавні угоди (у галузі стандартизації, метрології, оцінки відповідності; освіти; охорони здоров'я і медичної науки), шість протоколів засідань двосторонніх підкомісій/робочих груп/комісій, а також протоколи щодо дозволів на експорт до Китаю бурякового жому, шроту соняшникового та замороженої яловичини українського походження, програми щодо українсько-китайської співпраці у галузях культурного та інвестиційного співробітництва в агропромисловому комплексі та низка інших двосторонніх документів [34, 35].

За останні десять років Китай та Україна продемонстрували свою готовність розширювати співробітництво у різних сферах. Це зумовлено тим, що економіка України та Китаю є взаємодоповнюваними, що є важливим фактором зміцнення стратегічного партнерства [36].

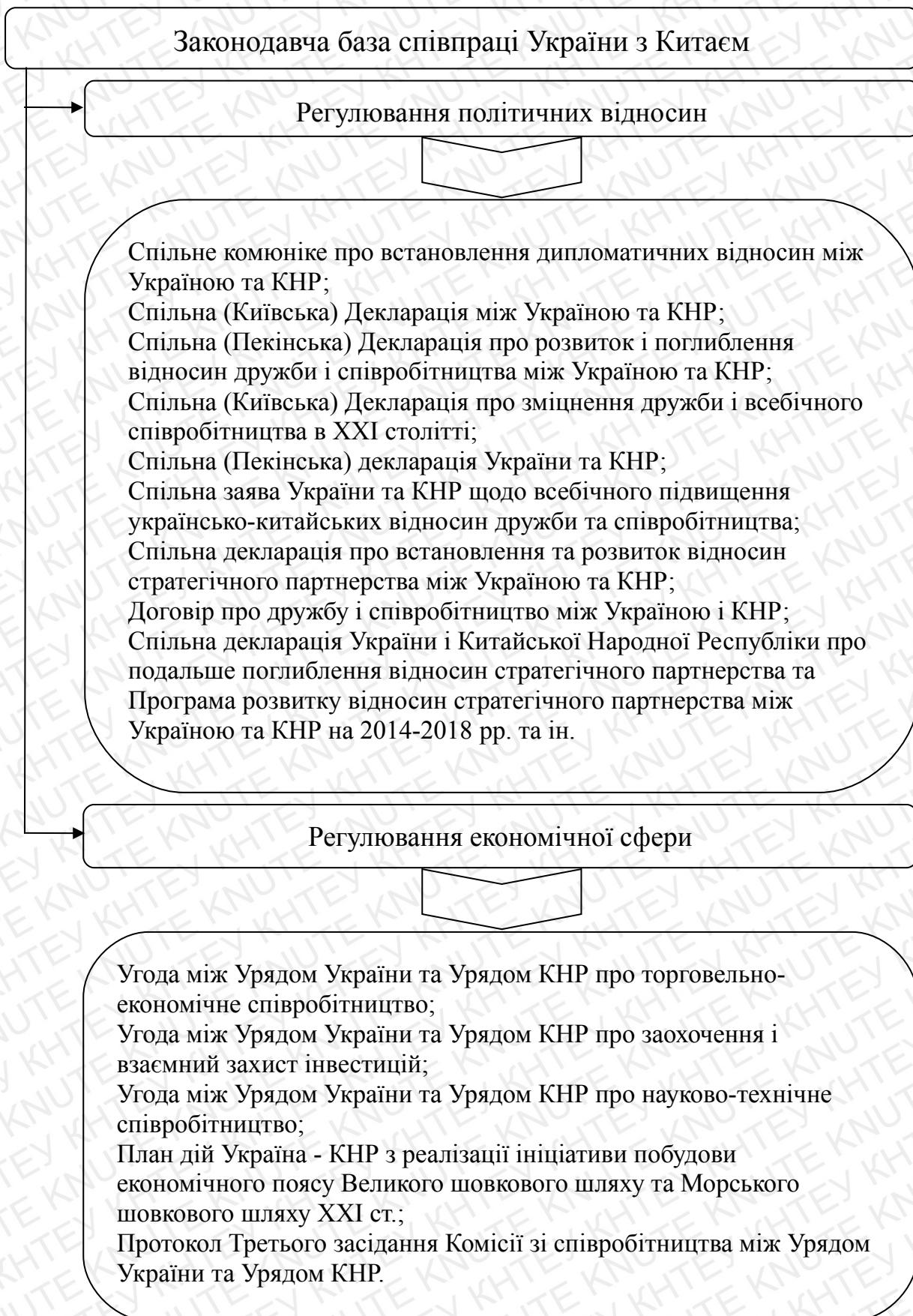


Рис. 2.1.1. Договірно-правова база співпраці України з КНР [35]

Останнім часом відбулися деякі важливі двосторонні події, які підкреслюють інтерес до співпраці (Рис. 2.1.2).

Січень 2015 р.	Прем'єр-міністр Китаю Лі Кекян провів дружню зустріч з президентом України під час форуму в Давосі.
Грудень 2015 р.	В Пекіні відбулися політичні консультації на рівні керівництва МЗС двох країн з актуальних питань двосторонніх відносин та з тематики ООН.
Квітень 2016 р.	Президент Сі Цзіньпін провів плідні переговори з президентом Порошенком у Вашингтоні під час саміту безпеки.
Вересень 2017 р.	На 72-й сесії Генасамблеї ООН у Нью-Йорку відбулася зустріч глав МЗС України П.А. Клімкіна та КНР Ван Ї. Центральною темою обговорення було двостороннє співробітництво держав у міжнародних організаціях.
Грудень 2017 р.	Віце-прем'єр-міністр Китаю Ма Кай відвідав Київ та підписав план дій з Україною щодо спільного будівництва економічного поясу Шовкового шляху та погодився поглибити всебічну співпрацю для зміцнення стратегічного партнерства двох країн під час третьої сесії Міждержавної комісії з питань двостороннього співробітництва між Україною та Китаєм.
Червень 2018 р.	Зустріч Голови Держпродспоживслужби України Володимира Лапи з представниками Головного митного управління Китайської Народної Республіки щодо співробітництва та сприяння взаємній торгівлі між м'ясом птиці.
Липень 2018 р.	В рамках робочої зустрічі між представниками Інституту ядерної енергетики Китаю, Інженерної академії Китаю та Державного науково-технічного центру з ядерної та радіаційної безпеки України було підписано меморандум про співпрацю.

Рис. 2.1.2. Перелік заходів щодо поглиблення співпраці між Україною та КНР у 2015-2018 рр. [37, 38, 39]

Серед найважливіших питань на сьогоднішній день є пропозиція КНР створити зону вільної торгівлі. Проте цьому важливому кроку має передувати детальний аналіз, до якого доцільним було б залучити висококваліфікованих експертів та науковців. На жаль, рух даної ідеї призупинений, зокрема, це прослідковується у тому, що з української сторони не проводиться вищезгаданий аналіз.

На противагу Україні, Грузія використала таку нагоду і у 2017 році створила зону вільної торгівлі з Китаєм.

Ще однією причиною такої бездіяльності з боку України є нерозуміння особливостей функціонування влади у Китаї. До парламентської групи дружби з Китаєм нині входить найбільша кількість народних депутатів – більше 300 осіб. Група активно сприяє розвитку взаєморозуміння, намагається вдосконалювати нормативно-правову базу для розвитку двостороннього співробітництва, але на даному етапі це питання ще не знайшло свого вирішення.

Тому, як наслідок, хоча Україна і має відповідну законодавчу базу та здійснює стратегічне партнерство з Китаєм, проте все ще вона повністю не використовує можливості та перспективи співпраці з найбільшим у світі експортером.

Основним негативним фактором з боку КНР залишається збереження в уяві китайського уряду ставлення до України як до країни пострадянського простору, на якому Росія начебто має певні преференції, навіть, не зважаючи на власні декларації щодо визнання України європейською країною. В даному випадку українським дипломатам варто приділяти більше уваги роз'яснювальній роботі, сприяти проведенню наукових обмінів, через які китайська сторона має можливість почути українську думку з цього приводу [40].

Для досягнення та реалізації поставлених цілей у сфері розвитку стратегічного партнерства між Україною та КНР, з боку України вимагається створення необхідної інституціональної інфраструктури для забезпечення такого співробітництва.

З китайського боку така інфраструктура успішно діє у вигляді системи державних органів, а також низки громадських об'єднань, що займаються питаннями розвитку двостороннього співробітництва. КНР як на державному, так

і на місцевому рівнях залучає велику кількість експертів, які володіють російською та українською мовами задля удосконалення двосторонньої співпраці. Тобто постійно відбувається дискусія з українськими партнерами, відбувається напрацювання відповідних документів, підготовка та реалізація комерційних угод і т. д.

На жаль, в Україні інституціональна інфраструктура майже відсутня, хоча наявна достатня кількість експертів, які володіють китайською мовою, адже в Україні досить поширена практика викладання східних мов у ВНЗ. На посадах в міністерствах та відомствах таких фахівців важко знайти.

Як наслідок, українські комерційні структури змушені залучати фахівців, які володіють китайською мовою та знають базові культурні особливості, проте така практика в Україні не досить поширена і зустрічається дуже рідко. Тому, найчастіше, спілкування з китайською стороною має односторонній характер, в результаті чого, в ході реалізації проектів виникає велика кількість непорозумінь, а результати співпраці не завжди відповідають українським очікуванням.

Тому в країні доцільним було б створити розгалужену систему виконавців міждержавних рішень, що ухвалюються на найвищому рівні, тобто залучення до апарату органів виконавчої влади України кваліфікованих фахівців, які володіють китайською мовою для забезпечення українсько-китайського співробітництва [41].

Слід зазначити, що на сьогоднішній день значну роль відіграє дипкорпус Китайської Народної Республіки в Україні. Він складається з Посольства Китайської Народної Республіки в Україні та Генерального консульства Китайської Народної Республіки в Одесі.

Посольство Китайської Народної Республіки знаходиться в Києві і є офіційним дипломатичним представництвом Китаю в Україні. Посольство складається з різних відділів, кожен з яких займається окремими сферами торговельно-економічного співробітництва України та Китаю [42].

Основним пріоритетом діяльності Посольства та Генерального консульства є розвиток відносин між Китайською Народною Республікою та Україною.

У свою чергу, в КНР діє Посольство України, до складу якого входять Консульський відділ, Генеральне консульство України в місті Гуанчжоу та Генеральне Консульство України в Шанхаї [43].

Головними завданнями Посольства є:

- представлення інтересів України;
- сприяння розвитку політичних, економічних та інших відносин;
- захист прав та інтересів громадян та юридичних осіб України, що перебувають на території КНР;
- здійснення консульських функцій [44].

Як передумову розвитку стратегічного партнерства між Україною та КНР в рамках привабливих секторів для співпраці можна також назвати інструменти державної підтримки експорту у КНР (Рис. 2.1.3).

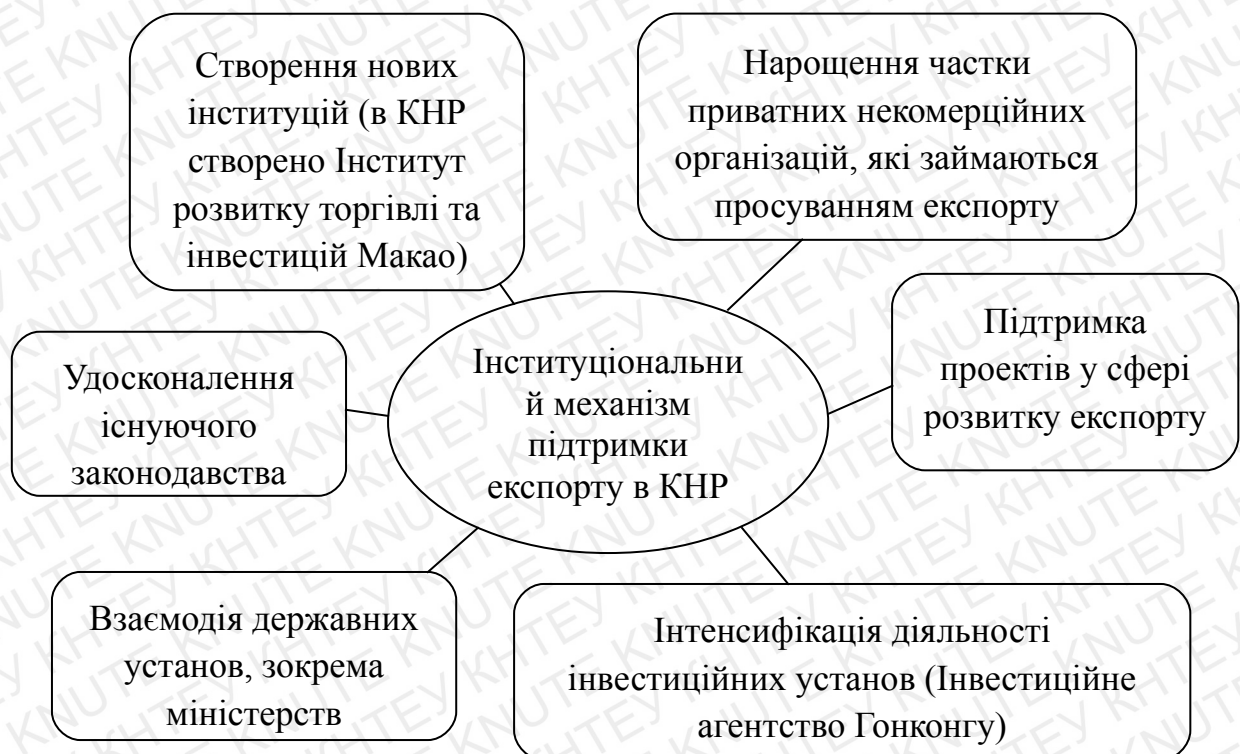


Рис. 2.1.3. Інституційно-економічний механізм підтримки експорту в Китаї [45]

Ця система підтримки експорту в КНР, у порівнянні з українською, є досить розвиненою і може слугувати еталоном для використання іншими країнами, зокрема й Україною, адже державна система підтримки експорту в Україні

розвивається, проте з огляду на швидкість розвитку китайської економіки, доцільним було б удосконалювати вітчизняну систему на основі моделі КНР.

Здійснюючи стратегічне партнерство у торговельно-економічній сфері, Україна та КНР отримують як переваги, так і недоліки (Таблиця 2.1.1).

Таблиця 2.1.1

Переваги та ризики стратегічної співпраці між Україною та Китаєм

	Переваги	Недоліки
Для України	<ul style="list-style-type: none"> - використання інноваційних форм співпраці; - приплив інвестицій з боку КНР; - розвиток транспортної інфраструктури; - використання економічного досвіду Китаю в українській практиці; - обмін досвідом в різних галузях: культури, освіти, спорту, туризму і т. д. 	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність стратегічних напрямів з використання та запозичення китайських технологій та інновацій; - українська сторона дає КНР можливість використовувати вітчизняні технології, щоб розміщувати виробництва на її території, що забезпечить створення робочих місць в Китаї, але не в українській економіці; - зростання нелегальної міграції робочої сили.
Для КНР	<ul style="list-style-type: none"> - Китай розглядає Україну як вигідну територію, на якій можна створювати потужності з виробництва продукції, яка буде направлятися до країн ЄС; - вихід на нові ринки збуту; - прискорення вантажно-пасажирського сполучення Китаю з європейськими країнами. 	<ul style="list-style-type: none"> - відмінність політичних систем; - розвиток корупційних схем; - часта зміна влади в Україні і, відповідно, необхідність у зміні курсу зовнішньої політики Китаю по відношенню до України.

Джерело: [Розроблено автором на основі 46, 47, 48]

Як видно з таблиці 2.1.1 така взаємодія має позитивні та негативні сторони для обох сторін. Тому зусилля країн мають бути спрямовані на подолання недоліків та використання кожною з них переваг для поглиблення стратегічного партнерства та покращення свого економічного становища. Україна має зважати на всі проблеми, які будуть зумовлені співпрацею з Китаєм та здійснювати свою політику у такому векторі, щоб уникнути вищезазначених недоліків на практиці.

2.2. Аналіз показників динаміки та структури торговельно-економічного партнерства між Україною та КНР.

Традиційно пріоритетною формою міжнародного співробітництва є торгівля. Для оцінки такої співпраці необхідно розрахувати та проаналізувати показники динаміки та структури торгівлі. До основних показників структури міжнародної торгівлі належать експорт, імпорт, зовнішньоторговельний оборот.

Таблиця 2.2.1

Обсяги експорту з України загалом та до КНР у 2007-2017 рр.

Рік	Обсяги експорту до КНР, тис. дол. США	Темп приросту експорту до КНР, %	Загальний обсяг експорту, тис. дол. США	Темп приросту, %
2007	501876,3	-	61508184,5	-
2008	622161,8	23,97	77084159,9	25,32
2009	1508274,2	142,42	52027063,3	-32,51
2010	1389844,5	-7,85	63366838,3	21,80
2011	2252013,0	62,03	82574537,7	30,31
2012	1856420,6	-17,57	82905988,7	0,40
2013	2796994,3	50,67	77545248,2	-6,47
2014	2719488,6	-2,77	65422539,8	-15,63
2015	2439686,8	-10,29	47863803,9	-26,84
2016	1892666,7	-22,42	46229710,9	-3,41
2017	2114747,3	11,73	53980949,5	16,77

Джерело: [49]

Аналізуючи дані таблиці 2.2.1, можна зробити наступні висновки:

- у 2017 р., у порівнянні з 2007 р. обсяг експорту з України зменшився майже на 8 млрд дол. США, у той час, як експорт до Китаю зріс у 4,2 рази. За цей час дана тенденція змінювалася. У 2009 р. відбувся значний спад експорту з України у зв'язку з фінансовою кризою, проте з КНР співпраця продовжувалася, і, навіть, покращилася в 2,5 рази. Також спад відбувався після 2013 р. у зв'язку з військовою ситуацією на Сході України та окупацією АРК. Це позначилося як на загальному експорті, так і на торгівлі з КНР. Проте за останні 2 роки відбувається поступове нарощування експорту з України;
- з динаміки темпу приросту видно, що найбільший негативний розрив у експорті до КНР за останні 10 років був у 2009 р. у розмірі 32,5 %.

Таблиця 2.2.2

Частка КНР у загальному обсязі експорту з України у 2007-2017 рр.

Рік	Експорт України в КНР, тис. дол. США	Загальний обсяг експорту, тис. дол. США	Частка Китаю у загальному експорті України, %
2007	501876,3	61508184,5	0,82
2008	622161,8	77084159,9	0,81
2009	1508274,2	52027063,3	2,90
2010	1389844,5	63366838,3	2,19
2011	2252013,0	82574537,7	2,73
2012	1856420,6	82905988,7	2,24
2013	2796994,3	77545248,2	3,61
2014	2719488,6	65422539,8	4,16
2015	2439686,8	47863803,9	5,10
2016	1892666,7	46229710,9	4,09
2017	2114747,3	53980949,5	3,92

Джерело: [49]

Щодо частки експорту до Китаю у загальному експорті, можна сказати, що Китай є одним з найбільших торговельних партнерів України, поступаючись країнам Європейського Союзу (40,2%), Росії (9,3%), Туреччині (5,7%) та Індії (5,2%). Частка КНР у 2017 рр. становить 3,9 % [50].

Таблиця 2.2.3

Обсяги імпорту в Україну у 2007-2017 рр.

Рік	Імпорт в Україну із КНР, тис. дол. США	Темп приросту імпорту в Україну із КНР, %	Загальний обсяг імпорту, тис. дол. США	Темп приросту, %
2007	3328197,7	-	67151447,9	-
2008	5616992,0	68,77	90721781,5	35,10
2009	2751804,4	-51,01	50902792,6	-43,89
2010	4717939,1	71,45	66161614,4	29,98
2011	6283044,2	33,17	88822452,1	34,25
2012	7926576,8	26,16	91308135,7	2,80
2013	7983908,9	0,72	84486994,5	-7,47

Продовження табл. 2.2.3

2014	5456682,2	-31,65	60801845,0	-28,03
2015	3899419,9	-28,54	43039465,4	-29,21
2016	4783828,4	22,68	44576309,9	3,57
2017	5812145,2	21,50	55074625,3	23,55

Джерело: [49]

За даними таблиці 2.2.3 видно, що імпорт з КНР за 10 років зріс майже у два рази, у той час, як загальний експорт зменшився на 12 млрд дол. США.

Аналогічна експорту тенденція спостерігається і з імпортом у 2009 р. і після 2013 року, він скорочується, і, починаючи, з 2016 року починається незначне зростання обсягів імпорту.

Найбільше нарощення імпорту з Китайської Народної Республіки спостерігалось у 2008 –35,10%, а найбільший негативний розрив був у 2009 р. – 43,89 %.

Таблиця 2.2.4

Частка КНР у загальному обсязі імпорту в Україну у 2007-2017 рр.

Рік	КНР, тис. дол. США	Загальний обсяг імпорту, тис. дол. США	Частка імпорту з Китаю у загальному імпорті
2007	3328197,7	67151447,9	4,96
2008	5616992,0	90721781,5	6,19
2009	2751804,4	50902792,6	5,41
2010	4717939,1	66161614,4	7,13
2011	6283044,2	88822452,1	7,07
2012	7926576,8	91308135,7	8,68
2013	7983908,9	84486994,5	9,45
2014	5456682,2	60801845,0	8,97
2015	3899419,9	43039465,4	9,06
2016	4783828,4	44576309,9	10,73
2017	5812145,2	55074625,3	10,55

Джерело: [49]

Китай є одним з основних торговельних партнерів України по імпорту. Його частка у загальному обсязі імпорту у 2017 р. становить 10,55 %. На першому місці КНР випереджає Російська Федерація [51].

Аналізуючи динаміку часток КНР у загальному імпорті за останні десять років, можна стверджувати, що Китай завжди грав важливу роль для України, оскільки розмір часток не був нижчим 4,96 %.

Таблиця 2.2.5

Зовнішня торгівля України з КНР, тис. дол. США

Рік	Експорт	Імпорт	Сальдо	ЗТО	Темп приросту,
-----	---------	--------	--------	-----	----------------

					%
2007	501876,3	3328197,7	-2826321,4	3830074,0	-
2008	622161,8	5616992	-4994830,2	6239153,8	62,90
2009	1508274,2	2751804,4	-1243530,2	4260078,6	-31,72
2010	1389844,5	4717939,1	-3328094,6	6107783,6	43,37
2011	2252013	6283044,2	-4031031,2	8535057,2	39,74
2012	1856420,6	7926576,8	-6070156,2	9782997,4	14,62
2013	2796994,3	7983908,9	-5186914,6	10780903,2	10,20
2014	2719488,6	5456682,2	-2737193,6	8176170,8	-24,16
2015	2439686,8	3899419,9	-1459733,1	6339106,7	-22,47
2016	1892666,7	4783828,4	-2891161,7	6676495,1	5,32
2017	2114747,3	5812145,2	-3697397,9	7926892,5	18,73

Джерело: [49]

З таблиці 2.2.5 видно негативну тенденцію для України – від’ємне торговельне сальдо. Це означає, що кожного року, починаючи з 2007 р., експорт до Китайської Народної Республіки перевищував імпорт.

Для України є важливою співпраця з Китаєм, і на сьогоднішній день Китай є одним з головним торговельних партнерів України, проте слід змінити тенденцію від’ємного сальдо торгівлі і поступово нарощувати обсяги експорту.

Показник зовнішньоторговельного обороту характеризує обсяг зовнішньої торгівлі України з КНР, і бажаним є зростання даного показника.

За останні роки відбувається поступове зростання зовнішньоторговельного обороту України та Китаю. Найбільшого значення даний показник досяг у 2013 році і становив 10780903,2 тис. дол. США.

З динаміки темпів приросту ЗТО видно, що найбільше збільшення обсягів торгівлі України з КНР було у 2008 р., і темп приросту становив 62,90 %, а найбільше зменшення – у 2009 р. (31,72 %).

На сьогоднішній день товарна структура зовнішньої торгівлі України з Китайською Народною Республікою досить розвинена і включає велику кількість товарних груп. Кожного року структура дещо змінюється, що свідчить про розвиток партнерських відносин між країнами.

У додатках А, Б, В, Г, Д, Е, Ж показано товарну структуру торгівлі України з Китайською Народною Республікою. На основі цих даних можна виділити наступні основні групи товарів, якими відбувався обмін (Таблиця 2.2.6).

Таблиця 2.2.6

Топ-5 позицій товарної структури торгівлі товарами України з КНР
у 2011-2017 рр.

Рік	Експорт	Імпорт
2011	<ul style="list-style-type: none"> - руди, шлаки і зола (76,02%); - органічні хімічні сполуки (7,55%); - жири та олії тваринного або рослинного походження (4,34%); - продукти неорганічної хімії (2,38%); - реактори ядерні, котли, машини (2,03%). 	<ul style="list-style-type: none"> - електричні машини (27,34%); - реактори ядерні, котли, машини (12,12%); - пластмаси, полімерні матеріали (6,90%); - засоби наземного транспорту крім залізничного (3,84%); - взуття (3,44%).
2012	<ul style="list-style-type: none"> - руди, шлаки і зола (80,51%); жири та олії тваринного або рослинного походження (4,03%); - реактори ядерні, котли, машини (3,49%); - органічні хімічні сполуки (2,58%); - деревина і вироби з деревини (2,04%). 	<ul style="list-style-type: none"> - електричні машини (25,37%); - реактори ядерні, котли, машини (10,85%); - взуття (7,69%); - пластмаси, полімерні матеріали (5,66%); - одяг та додаткові речі до одягу, текстильні (4,40%).
2013	<ul style="list-style-type: none"> - руди, шлаки і зола (64,89%); - жири та олії тваринного або рослинного походження (16,01%); - реактори ядерні, котли, машини (7,36%); - деревина і вироби з деревини (3,11%); - судна (1,95%). 	<ul style="list-style-type: none"> - електричні машини (23,54%); - реактори ядерні, котли, машини (12,13%); - взуття (7,61%); - чорні метали (6,13%); - пластмаси, полімерні матеріали (5,96%).

Продовження табл. 2.2.6

2014	<ul style="list-style-type: none"> - руди, шлаки і зола (60,12%); - зернові культури (13,79%); - жири та олії тваринного або рослинного походження (13,60%); - деревина і вироби з деревини (3,67%); - реактори ядерні, котли, машини (3,62%). 	<ul style="list-style-type: none"> - електричні машини (20,55%); - реактори ядерні, котли, машини (14,67%); - пластмаси, полімерні матеріали (7,02%); - взуття (4,89%); - чорні метали (4,08%).
2015	<ul style="list-style-type: none"> - руди, шлаки і зола (40,19%); - зернові культури (28,22%); - жири та олії тваринного або рослинного походження (22,23%); - реактори ядерні, котли, машини (2,93%); 	<ul style="list-style-type: none"> - електричні машини (22,97%); - реактори ядерні, котли, машини (15,53%); - пластмаси, полімерні матеріали (6,35%); - органічні хімічні сполуки (3,99%);

	- деревина і вироби з деревини (2,04%).	- взуття (3,74%).
2016	- руди, шлаки і зола (34,70%); - жири та олії тваринного або рослинного походження (28,77%); - зернові культури (25,33%); - деревина і вироби з деревини (2,56%); - реактори ядерні, котли, машини (2,30%).	- електричні машини (24,68%); - реактори ядерні, котли, машини (17,38%); - пластмаси, полімерні матеріали (5,73%); - чорні метали (3,83%); - органічні хімічні сполуки (3,67%).
2017	- руди, шлаки і зола (35,95%); - жири та олії тваринного або рослинного походження (25,06%); - зернові культури (21,93%); - реактори ядерні, котли, машини (7,89%); - деревина і вироби з деревини (1,74%).	- електричні машини (26,45%); - реактори ядерні, котли, машини (19,10%); - пластмаси, полімерні матеріали (4,96%); - чорні метали (4,10%); - органічні хімічні сполуки (3,26%).

Джерело: [49]

За даними таблиці 2.2.6 можна сказати, що до основних товарних груп українського експорту до КНР належать руди, шлаки і зола (35%), жири та олії тваринного або рослинного походження (25%) та зернові культури (20%). До продукції, що найбільше імпортується з Китаю належать електричні машини (25%) та реактори ядерні, котли, машини (20%).

Тобто можна сказати, що основну нішу торгівлі України з Китайською Народною Республікою займає продукція важкої промисловості. Проте також експортуються вироби з деревини та продукти неорганічної хімії, а імпортуються товари легкої промисловості, іграшки та засоби наземного транспорту.

До 2012 року відбувалося нарощення експорту руд, шлаків та золи, проте з 2013р. помітне його скорочення у зв'язку з окупацією українських територій, на яких відбувалося добування цієї товарної групи. Це негативно вплинуло і впливає на розвиток торгівлі України, оскільки ця продукція займала частку у 80% і, за незмінних умов, могло б відбуватися поступове нарощення експорту рудами.

Слід відзначити і поступове зростання імпорту з Китаю електричних машин. Дана товарна група також займає чільне місце в товарній структурі (26,45% у 2017р.). Китай є одним з лідерів у виготовленні інноваційного обладнання для

різного застосування. Ввезення в Україну електричних машин дозволить підприємствам модернізувати застаріле обладнання, що, у свою чергу, зумовить зростання якості вітчизняної продукції.

Значне місце в експорті товарів до Китаю займають зернові культури – майже 22% у 2017р. Україна є одним зі світових експортерів зерна. КНР є для України вагомим вектором розвитку експорту продукції АПК.

Вагомий відсоток займає така товарна позиція, як «Взуття». В останні роки частка даної продукції в українському імпорті з КНР скорочується, проте продовжує завозитися. Це зумовлено тим, що в Україні досить мало вітчизняних виробників, як самостійно виробляють цю продукцію. Це зумовлено і недостатньою кількістю сировини і застарілим обладнанням на підприємствах. Натомість китайський ринок пропонує Україні дешевшу продукцію цієї товарної групи.

Таблиця 2.2.7

Зовнішня торгівля послугами України з КНР, тис. дол. США

Рік	Експорт	Імпорт	Сальдо
2013	75232,9	82644,1	-7411,2
2014	45362,8	45729,5	-366,7
2015	45729,5	128428,8	-82699,3
2016	60147,8	96131,2	-35983,4
2017	75388,2	165067,6	-89679,4

Джерело: [49]

З таблиці 2.2.7 видно, що протягом останніх 5 років імпорт послуг з Китайської Народної Республіки перевищує експорт, що є негативною тенденцією для України. Якщо порівнювати з зовнішньою торгівлею товарами, то обсяги торгівлі послугами менші майже в 30 разів.

Основними видами послуг, що експортуються є:

- послуги з ремонту та технічного обслуговування;
- транспортні послуги;
- ділові послуги;
- послуги, пов'язані з подорожами;
- послуги, пов'язані з подорожами.

До послуг, що в основному імпортуються з КНР належать:

- послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю;
- послуги з будівництва;
- транспортні послуги;
- ділові послуги;
- державні та урядові послуги [49].

Таблиця 2.2.8

Прямі зарубіжні інвестиції (ПЗІ) з України в КНР та загалом
у 2010-2017 рр.

Рік	ПЗІ із України в КНР, млн дол. США	ПЗІ усього, млн дол. США	Частка ПЗІ в КНР, у %
2010	0,7	5 760,5	0,01
2011	0,7	6 402,8	0,01
2012	0,9	6 435,4	0,01
2013	0,9	6 568,1	0,01
2014	1,3	6 702,9	0,02
2015	1,4	6 456,2	0,02
2016	1,3	6 315,2	0,02
2017	1,5	6 339,8	0,02

Джерело: [49]

Аналізуючи дані таблиці 2.2.8, можна зробити висновок, що з кожним роком Україна інвестує до Китаю більшу кількість інвестицій, але їх частка в загальному обсязі інвестицій з України в економіки інших країн досить мала. За період з 2010 по 2017 роки були здійснені інвестиції в майже однакових розмірах – близько 6,4 млрд дол. США.

Головними напрямками руху інвестицій з України були Кіпр, Російська Федерація, Латвія та Віргінські острови.

Таблиця 2.2.9

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в економіку України загалом та з КНР у 2010-
2017 рр.

Рік	ПІІ із КНР, млн дол. США	ПІІ усього, млн дол. США	Частка ПІІ із КНР, %
2010	11,8	38 992,9	0,03

2011	12,7	45 370,0	0,03
2012	14,8	48 197,6	0,03
2013	18,2	51 705,3	0,04
2014	25,5	53 704,0	0,05
2015	21,0	40 725,4	0,05
2016	18,6	36 154,5	0,05
2017	18,2	39 144,0	0,05

Джерело: [49]

З даних таблиці 2.2.9 видно, що частка ПІІ з Китайської Народної Республіки досить незначна, і протягом восьми років була майже на одному рівні – 0,03-0,05%. До головних інвесторів в Україну належать Кіпр, Нідерланди, Німеччина та Велика Британія. Якщо порівнювати експортом ПІІ з України, обсяги імпорту інвестицій за кордон в 6 разів менші.

До найбільших інвестиційних проектів КНР в Україні належить підписання контракту між ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України» та Китайською національною корпорацією машинної індустрії та генеральних підрядів у 2013 р. Його загальна вартість склала 3 млрд дол. Він є найбільшим інвестиційним проектом КНР в Україні [52].

В рамках першого траншу, який склав 1,5 млрд дол., ДПЗКУ зобов'язалася протягом наступних п'ятнадцяти років поставляти до Китайської Народної Республіки зернові культури, та за рахунок виручених коштів погашати борг. Друга частина траншу повинна була бути використана на закупівлю техніки китайського виробництва.

Для підписання даного контракту були надані державні гарантії, а у випадку невиконання ДПЗКУ своїх зобов'язань – погашати борги буде уряд України.

Перший транш був отриманий українською стороною. Проте оскільки ДПЗКУ перестала виплачувати китайській корпорації борги по кредиту, то другий транш не був переданий. Це зумовило блокування рахунків ДПЗКУ наприкінці 2017 р. на вимогу китайської сторони [53].

У 2011 році ДП «Дирекція з будівництва та управління національного проекту «Повітряний експрес» та Експортно-імпортний банк Китаю підписали контракт на 372 млн дол. Даний проект передбачав вкладення коштів у будівництво

залізничної лінії Київ – Бориспіль, 4-х вокзалів, закупівлю 5 електропоїздів та спорудження другої злітно-посадкової смуги в аеропорту.

Перший транш українська сторона отримала у 2013 р. у розмірі 52,1 млн дол. Цей транш мав би спрямуватися на підготовку проекту та викуп земельних ділянок під майбутньою трасою. Другий транш у 320 млн доларів повинен був поступити після початку будівництва, проте він так і не був наданий, що було пов'язано зі зниженням пасажиропотоку в аеропорту у 2014 р. [53]

Слід зазначити, що китайські інвестори дуже чутливо ставляться до невиконання другою стороною своїх зобов'язань і завжди піклуються про власні інтереси.

Для більш детального аналізу структури торговельно-економічного партнерства між Україною та КНР, доцільно було б зробити оцінку відносних переваг торгівлі цих країн за методикою, запропонованою Т.М. Мельник. Даний підхід передбачає визначення індексу відносних переваг за формулою 2.2.1.

$$КП_{ij} = \ln \left[\frac{EX_{ij}/IM_{ij}}{EX_i/IM_i} \right], \quad (2.2.1)$$

де $КП_{ij}$ - показник відносної 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 -го товару i -ї країни [54, с. 257].

Розраховані індекси відносних переваг торгівлі між Україною та КНР у 2011-2017рр. показаний у таблиці 2.2.10.

Таблиця 2.2.10

Індекси відносних переваг торгівлі України та КНР
за товарними групами у 2011-2017рр.

Товарна група	Індекс відносних переваг						
	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	-0,23	-0,17	-0,63	-1,58	-1,28	-0,94	0,55

II. Продукти рослинного походження	-3,20	-1,11	0,55	2,86	3,50	3,57	3,57
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	7,91	8,06	8,03	7,64	8,07	7,78	7,57
IV. Готові харчові продукти	-2,74	-1,63	-1,69	-1,49	-1,07	-0,72	-0,45
V. Мінеральні продукти	5,55	5,87	5,25	4,49	2,83	4,14	4,37
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	0,52	-0,41	-1,25	-3,36	-5,21	-4,76	-4,52
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	-3,89	-3,70	-2,89	-4,05	-4,41	-4,50	-4,23
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	-2,50	-3,24	-3,57	-5,14	-4,47	-3,64	-3,82
IX. Деревина і вироби з деревини	0,87	1,28	1,70	1,84	2,04	2,25	1,84
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	-0,62	-0,65	-1,76	-3,08	-2,46	-2,07	-1,35
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	-5,83	-6,42	-5,74	-5,65	-5,18	-5,25	-4,92
XII. Взуття, головні убори, парасольки	-13,65	0,00	-9,30	-	-13,77	-9,98	-8,87
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	-4,66	-4,70	-5,21	-5,33	-4,71	-4,77	-3,28
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,00	-6,90	-4,79	-7,17	-	-2,97	-
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	-1,54	-1,93	-3,68	-4,43	-2,12	-1,82	-2,39
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	-2,63	-2,13	-1,50	-2,17	-2,33	-2,49	-1,54

Продовження табл. 2.2.10

XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	-4,61	-4,64	-0,74	-0,49	-1,74	-1,41	-4,58
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	-1,85	-1,64	-1,45	-2,14	-2,23	-1,89	-1,29
XX. Різні промислові товари	-8,47	-9,50	-6,02	-9,17	-6,87	-5,39	-4,83
XXI. Твори мистецтва	-3,25	-0,36	-0,47	-	-	-3,37	1,39

Джерело: [Розроблено автором на основі 49]

З даних таблиці 2.2.10 можна зробити висновок, що протягом останніх років, здійснюючи зовнішню торгівлю з Китаєм, Україна мала відносні переваги у

експорті за наступними товарними групами:

- жири та олії тваринного або рослинного походження;
- мінеральні продукти;
- продукти рослинного походження.

В той же час, здійснюючи співпрацю, КНР отримала власні відносні переваги, здійснюючи експорт продукції до України, про що свідчить від'ємне значення індексу відносних переваг, за такими товарними групами:

- взуття, головні убори, парасольки;
- різні промислові товари;
- текстильні матеріали та текстильні вироби;
- продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості.

Тобто можна сказати, що здійснюючи стратегічне співробітництво, як Україна, так і Китайська Народна Республіка мали власні відносні переваги за різними товарними групами при експорті товарної продукції протягом 2011-2017рр.

2.3. Оцінка ефективності торговельно-економічного партнерства між Україною та КНР

Як уже зазначалося, оцінку ефективності торговельно-економічного партнерства можна здійснювати різними методами.

Задля більш точної оцінки ефективності стратегічного партнерства України та Китайської Народної Республіки, можна здійснити аналіз за методом Фонду підприємництва Кауффмана. Дана методика включає 8 етапів, які було ґрунтовно розкрито в параграфі 1.3.

Перший етап має назву «Визначення ринку». Цільовими ринками співробітництва двох держав у торговельно-економічній сфері є ринки товарів і послуг та інвестиційний ринок. В даній ситуації країни здійснюють обмін визначеними товарними групами та видами послуг. Тобто оскільки країни вже тривалий час здійснюють партнерські відносини, то в них цільові ринки вже закладені з попереднього досвіду. Звісно, у перспективі можна буде розширювати

межі цих ринків. Щодо інвестиційного ринку можна сказати, що є всі перспективи для його розширення, що зумовлене потребою України в іноземних інвестиціях та прагненням піднесення української економіки на новий рівень.

Відповідно до наступного етапу «Розробка критеріїв відбору кандидатів в партнери», аналізуючи основні критерії, визначені в параграфі 1.3, можна зробити наступні висновки:

- Китай є важливим партнером для України вже багато років, тому можна припустити, що в подальшому така співпраця буде продовжуватися і нарощувати свої обсяги. Підтвердженням цьому слугує і той факт, що у тяжкі для України часи, а саме кризу у 2008 році та воєнний конфлікт у 2014 р., КНР продовжувала підтримувати Україну і проводити з нею спільну зовнішню політику майже в тих же масштабах, що і докризовий період. Звісно, певні зниження активності спостерігалися, але у порівнянні з іншими країнами, ці спади були не такі суттєві. Це, як вже зазначалося, свідчить про довіру з боку Китаю до українського бізнесу і дає надію припускати, що у разі настання яких-небудь негативних зрушень в економіці України, можна буде розраховувати на підтримку з боку КНР. Тобто, стратегічна співпраця з Китайською Народною Республікою, однозначно, принесе позитивний ефект;

- аналізуючи сумісність Китаю та України, можна зазначити, що з погляду політичних та культурних особливостей, ці дві країни досить різні, проте це не заважало їм співпрацювати такий тривалий час, що свідчить про прагнення країн до дружніх відносин і їх лояльність до особливостей одне одного. З цього кожна сторона може винести для себе якісь переваги та досвід;

- аналіз відповідності та стратегічних цілей партнерів вказує на те, що і Китайська Народна Республіка, і Україна прагнуть до пришвидшення розвитку власної національної економіки, налагодження дружніх відносин з іншими країнами та зайняття конкретного місця на світовій арені. Задля цього їх зовнішні політики спрямовані на стратегічну співпрацю з різними державами, участь у міжнародних організаціях, зокрема і взаємодію одне з одним. Тому можна сказати, що, по великому рахунку, стратегічні цілі цих країн співпадають;

- щодо вивчення середовища для партнерства слід зауважити, що Україна, як і Китай, відзначають про свою готовність до партнерства. Хоча рівень економічної репутації України після воєнного конфлікту з Російською Федерацією впав, зокрема через зниження довіри іноземних контрагентів, проте велика кількість партнерів продовжують взаємодіяти з нею, і з кожним роком Україна поступово відновлює свою репутацію на міжнародній арені. Щодо КНР, то вона зарекомендувала себе як держава, яка за досить невеликий проміжок часу зробила значний стрибок у своєму розвитку і зарекомендувала себе як надійний партнер;
- ризики від здійснення стратегічного партнерства: небезпека завжди є, проте кожній стороні необхідно робити детальний аналіз та прогнозувати майбутню поведінку партнера, щоб її уникнути, а також вживати заходів для самострахування.

Третій етап оцінки передбачає визначення та оцінку пріоритетів потенційних партнерів. Аналізуючи статистичні дані співпраці України в азійському векторі, можна визначити основних партнерів: Туреччина, Китай, Індія та Японія.

Проте саме Китаю та Туреччині належать найбільша частки в структурі зовнішньої торгівлі. Тому здійснення стратегічного партнерства з КНР є пріоритетним для України.

Щодо «пропозиції» для потенційного партнера, яку здійснюють на 4-му етапі, можна сказати, що з боку Китайської Народної Республіки висувують різні пропозиції, зокрема і участь України у проекті «Нового Шовкового шляху», а також створення зони вільної торгівлі.

Якщо першу пропозицію Україна прийняла, то щодо другої поки що не було зроблено ніяких заходів. Україні слід запропонувати Китаю власні пропозиції, які можуть стосуватися розширення меж ринків співробітництва, а інвестицій з українську економіку.

П'ятий етап передбачає підбір персоналу, який буде займатися здійсненням стратегічного партнерства. В цьому напрямі в Україні у складі Верховної Ради України діє група з міжпарламентських зв'язків з Китайською Народною

Республікою, Асоціація «Українсько-Китайського Співробітництва», збираються Українсько-китайські комісії зі співробітництва та участі делегації України у міжнародному форумі ініціативи «Один пояс, один шлях», проводяться зустрічі глав держав та високопосадовців, українські делегації беруть участь у засіданнях Генеральної Асамблеї Палати міжнародної комерції Шовкового шляху (SRCIC), а також проводяться інші заходи у різних сферах економіки [55].

Шостий етап передбачає здійснення перевірки готовності сторін до стратегічного партнерства. Аналізуючи динаміку співпраці України з іншими країнами, можна стверджувати про її готовність співпрацювати у довгостроковій перспективі.

Також слід зазначити, що Україна прагне до такої співпраці, оскільки для неї дуже важливо наладити дружні стосунки для того, щоб вийти на новий рівень розвитку національної економіки. Китай зі свого боку також показує свою готовність співпрацювати, зокрема шляхом пропозицій співпраці в окремих сферах.

Сьомий крок – це проведення переговорних процесів. Україна активно здійснює співпрацю з Китаєм в даній сфері, доказом чого виступає широкий спектр укладених угод та ратифікованих нормативно-правових актів, а також розгляд перспективних майбутніх проектів у різних сферах господарського життя.

Восьма стадія передбачає аналіз роботи з партнером. При цьому необхідно проаналізувати динаміку зовнішньої торгівлі між Україною та КНР за останній період та зробити висновки по цій діяльності задля розуміння доцільності такого співробітництва та прийняття рішень щодо продовження взаємної співпраці у майбутній перспективі.

Методом, за допомогою буде аналізуватися поточний стан стратегічного партнерства у торговельно-економічній сфері між Україною та Китайською Народною Республікою буде підхід, запропонований М.В. Сідоровим, який включає в себе три етапи оцінки:

1. Загальний аналіз у торговельно-економічній сфері відносин між країнами.
2. Визначення перспективних торговельно-економічних позицій країни.

3. Знаходження умов та факторів, які здійснюють найбільший вплив на розвиток торговельно-економічних відносин між країнами.

Перший етап даного аналізу був здійснений у попередньому параграфі. Він включав огляд основних показників динаміки та структури торгівлі України з Китаєм.

З аналізу експорту і імпорту товарів та послуг з України до КНР видно, що в кризові для України 2009 і 2013 роки експорт та імпорт падав, проте ці розриви були, у порівнянні з іншими країнами, меншими, і з кожним наступним роком відбувалося його поступове нарощування, що свідчить про важливість подальшого співробітництва країн, а також про лояльність з боку КНР до економічних процесів в Україні.

Частка Китаю у загальних обсягах експорту та імпорту України досить значна (3,9 % і 10,5 % відповідно), що говорить про те, що КНР є одним з головних торговельних партнерів України, а це, в свою чергу, стимулює Україну до продовження такої співпраці на майбутню перспективу, а також до розвитку цих відносин в більш широкому спектрі сфер, не лише торговельно-економічній.

Обсяги імпорту на душу населення майже в 2,5 рази перевищують обсяги експорту на душу населення, що, з одного боку, для України грає негативну роль, проте ці показники також говорять про те, що торгівля України з КНР досить розвинена, що позитивно впливає і на економічний стан України загалом, і на статус України на міжнародній арені.

Торговельне сальдо за останні 10 років від'ємне, і це також, з одного боку, є небажаним для України, але, з іншого – вказує на те, що слід нарощувати обсяги експорту товарів та послуг до КНР.

З точки зору аналізу динаміки зовнішньоторговельного обороту, можна сказати, що він має хвилеподібний характер. Відбувається або дуже різке покращення, або значний спад. І ці розриви, як для України, досить значні. Проте на те є певні причини. У 2008 році це була світова фінансова криза, а у 2014 р. – воєнні операції на території України. Якщо аналізувати період між 2009 і 2013

роками, то можна сказати, що таких різких перепадів не було, і протягом цього періоду відбувалося зростання обсягів зовнішньоторговельних оборотів.

Негативний вплив на стратегічне партнерство України та Китайської Народної Республіки у торговельно-економічній сфері здійснює також перевищення імпоротної квоти над експортною більше, ніж у два рази. В даному випадку зростання експортної квоти свідчатиме про важливість експорту до Китаю для народного господарства.

Товарна структура експорту та імпорту товарів і послуг свідчить про те, що співпраця України та КНР, базується в основному на визначених групах товарів, що говорить про Китай як про надійного партнера у торгівлі даними групами товарів, проте Україна не повністю використовує потенціал, який у неї міг би бути, якщо б вона здійснювала обмін і іншими товарними групами.

Інвестиційну діяльність Україна здійснює в основному з визначеною групою країн, одним з яких є і КНР. При цьому інвестиції з Китаю перевищують інвестиції з України в Китай, що говорить про нижчий рівень розвитку економіки України, у порівнянні з КНР, і, в той же час, про допомогу з боку Китаю у розвитку української економіки.

На основі цих даних можливий наступний етап оцінки стратегічного партнерства, а саме визначення перспективних торговельно-економічних позицій країн. Як уже зазначалося у параграфі 2.2, визначення основної мети розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та КНР здійснюється на основі попередніх даних щодо експорту та імпорту між даними державами.

З аналізу товарної структури торгівлі між Україною та Китайською Народною Республікою, можна зробити наступну оцінку:

- Україні слід нарощувати експорт по таких товарним групам, як продукція борошномельно-круп'яної промисловості, деревина і вироби з деревини, недорогоцінні метали, вироби з чорних металів, цукор і кондитерські вироби з цукру, насіння і плоди олійних рослин, молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед. Це та продукція, виробництво якої достатньо розвинене в Україні, проте в останні роки експорт цих товарів до КНР відбувається в

порівняно невеликих обсягах. В даному випадку слід зазначити, що деякі з цих товарів КНР дійсно потребує, проте українським експортерам слід запропонувати такі умови, щоб Китай імпортував їх саме з України, а не з інших країн, які територіально знаходяться ближче;

- також необхідно здійснювати експортну діяльність з України до КНР по тих товарних групах, які до Китаю не експортуються взагалі, проте активно виробляються в Україні. Це такі товарні групи, як: живі дерева та інші рослини, рослинні матеріали для виготовлення, добрива, вироби із соломи, маса з деревини, шовк, бавовна, оброблені пір'я та пух, керамічні вироби, свинець, цинк, олово та вироби з них, музичні інструменти;

- щодо торгівлі послугами, то можна було б нарощувати експорт по наступних видах: послуги зі страхування, послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю, послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги, послуги, пов'язані з подорожами, послуги з переробки матеріальних ресурсів. Експортувати державні та урядові послуги до КНР буде недоцільним через відмінності у політиках урядів.

На третьому етапі оцінки стратегічного партнерства необхідно знайти умови та фактори, що найбільше впливають на розвиток торговельно-економічних відносин між Україною та КНР.

До таких чинників можна віднести:

- територіальний фактор. Україна дуже далеко знаходиться від КНР. Тут проблемою постає час доставки продукції, що може призвести до її псування. Також це приводить до того, що Китай буде обирати торговельних партнерів, які знаходяться ближче до нього. Тому в українських виробників з'являється велика кількість конкурентів, що є бар'єром для входження на ринок Китайської Народної Республіки. Проте Китай долучив Україну до участі у проекті «Новий Шовковий шлях», з якого обидві сторони отримають певні вигоди;

- наявність досвіду співпраці. Стратегічне партнерство України та Китайської Народної Республіки було укладено 2011 року. Хоча Україна здійснювала

торгівлю з Китаєм і до цього часу, проте саме стратегічне партнерство посилило взаємозв'язки держав;

- нестабільна економічна ситуація в Україні. Це викликає з боку КНР недовіру та страх великої кількості ризиків, що стримує і вкладення інвестицій в українську економіку і здійснення співпраці з українськими підприємствами. Укладення стратегічного партнерства сприяло зменшенню такої недовіри, що позначилося на тому, що попри хиткість економіки України, починаючи з 2013р., Китай не припинив співпрацювати, та, навіть, у порівнянні з деякими іншими торговельними партнерами, розриви в експорті та імпорті були не такими великими;

- різні політичні системи урядів. Насправді, влада здійснює вагомий вплив на економіку країни. Хоча це і призводить до ускладнення співробітництва, проте Китай та Україна роблять усе, щоб цих ускладнень було якомога менше, зокрема, за допомогою укладення двосторонніх угод та адаптацією законодавства.

На основі вищенаведених даних можна сформувані переваги та недоліки, а також можливості та загрози для України від стратегічного партнерства з Китайською Народною Республікою.

Таблиця 2.3.1

SWOT-аналіз наявного стану торговельного партнерства між
Україною та КНР

Позитивний вплив	Негативний вплив
------------------	------------------

Внутрішнє середовище	<p>Сильні сторони:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Вигідне географічне положення; • Високий рівень освітньої кваліфікації; • Наявність науково-технологічного потенціалу; • Експорто-орієнтована співпраця в окремих галузях; • Різносторонній розвиток науково-технічного потенціалу в Україні. 	<p>Слабкі сторони:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Нестабільна ситуація на Сході України; • Низькі позиції України у міжнародних рейтингах; • Низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції; • Нестабільність національної валюти; • Відмінність політичних систем.
Зовнішнє середовище	<p>Можливості:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Використання досвіду КНР в різних галузях економіки у вітчизняній моделі; • Розширення співробітництва в різних сферах; • Вихід на азійський ринок збуту; • Створення зони вільної торгівлі; • Обмін науковцями; • Диверсифікація вітчизняного експорту. 	<p>Загрози:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Посилення корупції та зростання процесу «відмивання доходів»; • Відплив кваліфікованої робочої сили; • Загострення конкуренції на внутрішньому ринку; • Поглинання українських компаній китайськими; • Забруднення зовнішнього середовища при переміщенні на територію України шкідливих виробництв.

Тобто, можна зробити висновок, що для оцінки стратегічного партнерства між країнами у торговельно-економічній сфері, слід зробити аналіз базових показників динаміки торгівлі та виявити основні чинники, що на них впливають. Але необхідно пам'ятати, що при такій оцінці слід поєднувати різні методи аналізу та прогнозування для отримання більш точних та повних результатів.

Також доцільним було б зробити оцінку ефективності торговельно-економічного партнерства між Україною та КНР бальним методом на основі статистичних даних національних служб статистики, розрахунків автора, оцінок експертного середовища та аналізу нормативно-правової бази.

Таблиця 2.3.2

Розрахунок інтегрального індексу ефективності торговельно-економічного партнерства між Україною та КНР у 2008 та 2017 рр.

Критерії	Ваговий коефіцієнт	Діапазон оцінок (від 0-найгірший результат, 10 – найкращий результат)			Поточні оцінки 2008		Поточні оцінки 2017	
		низька 0-3,3	середня 3,3-6,7	висока 6,7-10	Оцінка від 1 до 10	Зважена оцінка	Оцінка від 1 до 10	Зважена оцінка
Темпи приросту зовнішньої торгівлі між Україною та КНР	0,2	низькі <7%	середні 7-15%	високі >15%	9	1,8	7	1,4
Сальдо зовнішньої торгівлі між Україною та КНР	0,1	Від'ємне	Торгівля збалансована	Додатне сальдо торгівлі	3	0,3	2	0,2
Рівень диверсифікації зовнішньої торгівлі між Україною та КНР	0,2	низький	помірний	значний	5	1	8	1,6
Наявність проектів та механізмів фінансово-інвестиційної підтримки експорту з боку держави та бізнесу України	0,2	відсутні	Незначна кількість	Значна кількість	4	0,8	6	1,2
Наявність нормативно-правової та договірної бази партнерства	0,5	відсутні	незначна кількість	значна кількість	4	2	8	4
Рівень високотехнологічності вітчизняного експорту до КНР	1,5	низький	помірний	високий	3	4,5	6	9
Наявність досвіду співпраці	0,1	відсутній	короткий	тривалий	5	0,5	8	0,8
Підсумкова оцінка	1					10,9		18,2

Джерело: [Розроблено автором]

Аналізуючи дані таблиці 2.3.2, можна стверджувати, що за останні 10 років Україна та Китайська Народна Республіка зробили чимало вагомих зрушень у напрямі торговельно-економічного співробітництва, про що свідчить зростання інтегрального показника у 1,7 разів. В основному це було зумовлено диверсифікацією зовнішньої торгівлі країн, впровадженням проектів по державній підтримці вітчизняного експорту, створенням нової та удосконаленням

існуючої нормативної бази, підвищенням інноваційності вітчизняного експорту, а також зміцненням економічних взаємовідносин країн за тривалий час співпраці.

Проте на шляху їх співпраці були і стримуючі фактори, такі як зниження темпів приросту зовнішньої торгівлі та від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі України. Проте стримуючих факторів було в рази менше, ніж спонукаючих, що призвело до зростання інтегрального показника. Україні сфокусувати свої дії на нарощуванні експорту до Китаю для отримання додатнього сальдо торгівлі.

Зростання інтегрального показника ефективності торговельного партнерства між Україною та КНР допоможе їм вийти на якісно новий рівень партнерських відносин, покращить їхні позиції на світовій арені, та в той же час буде пришвидшувати та удосконалювати економічний розвиток обох країн.

Для дослідження ефективності зовнішньої торгівлі між Україною та КНР доцільно використати ABC- та XYZ-аналіз товарної структури. При здійсненні ABC-аналізу береться до уваги частка реалізації групи продукції, підсумовуються результати методом накопичення та здійснюється розподілення на три групи – з високим рівнем ефективності реалізації продукції (частка – 80%), із середнім рівнем ефективності реалізації продукції (частка – 15%) та з низьким рівнем ефективності реалізації продукції (частка – 5%).

При XYZ-аналізі використовують коефіцієнт варіації (формули 2.3.1, 2.3.2, 2.3.3), який показує, яку частину середнє квадратичне відхилення становить від середньої арифметичної величини.

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}} * 100 \% \quad (2.3.1),$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n-1}} \quad (2.3.2),$$

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n} \quad (2.3.3),$$

де n – кількість груп продукції, що аналізуються;

x – обсяг експорту (імпорту) з України до КНР;

x_i - обсяг експорту (імпорту) i -го товару з України до КНР [56].

Результати ABC- та XYZ-аналізу зовнішньої торгівлі України та КНР товарними групами за кодами УКТЗЕД представлені у додатках 3-К.

Таблиця 2.3.3

Матриця структури експортної товарної продукції у 2011-2017рр.
щодо груп ABC, XYZ

	X	Y	Z	
2011 рік				
A		VI	V	87,01%
B	III, XVI	IX, XV		10,99%
C		I, II, IV, VII, VIII, X, XI, XII, XIII, XIV, XVII, XVIII, XX, XXI		2,00%
	7,32%	15,86%	76,82%	100%
2012 рік				
A			V	82,19%
B	III, VI, XVI	IX, XV		15,75%
C		I, II, IV, VII, VIII, X, XI, XII, XIII, XIV, XVII, XVIII, XX, XXI		2,06%
	12,38%	5,44%	82,19%	100%
2013 рік				
A		XVI	III, V	90,00%
B	IX	II, VI, XVII		8,06%
C		I, IV, VII, VIII, X, XI, XII, XIII, XIV, XV, XVIII, XX, XXI		1,94%
	3,12%	14,99%	81,89%	100%
2014 рік				
A			II, III, V	88,57%
B	IX, XVI	XVII		10,12%
C		I, IV, VI, VII, VIII, X, XI, XII, XIII, XIV, XV, XVIII, XX, XXI		1,31%
	7,76%	3,67%	88,57%	100%
2015 рік				
A			II, III, V	91,70%
B	XVI	IX, XV		6,85%
C		I, IV, VI, VII, VIII, X, XI, XII, XIII, XIV, XVII, XVIII, XX, XXI		1,45%
	3,69%	4,61%	91,70%	100%

Продовження табл. 2.3.3

2016 рік				
A			V	90,16%
B	XVI	IX, XV		7,76%
C		I, II, III, IV, VI, VII, VIII, X, XI, XII, XIII, XIV, XVII, XVIII, XX, XXI		2,08%

	3,54%	6,30%	90,16%	100%
	2017 рік			
A		XVI	II, III, V	94,67%
B		IX		1,75%
C		I, IV, VI, VII, VIII, X, XI, XII, XIII, XIV, XV, XVII, XVIII, XX, XXI		3,58%
		15,21%	84,79%	100%

З даних таблиці 2.3.3 видно, що у 2011р. товарна група VI знаходиться в квадранті AY, тобто ефективність експорту даної продукції знаходиться на середньому рівні. Група V хоча і має вагому частку в загальному обсязі експорту, проте має низьку ефективність реалізації. Товарні групи III, XVI, хоча і мають середню частку(7,32%) в загальному обсязі, проте їх ефективність досить значна. Частка та ефективність експорту груп IX, XV знаходяться на середньому рівні. Всі інші товарні позиції, що перебувають у квадранті CY мають низький рівень ефективності. Тому можна зробити висновок, що найбільшу ефективність при експорті у 2011 р. мали жири та олії тваринного або рослинного походження і машини, обладнання та механізми, а також електротехнічне обладнання.

У 2012р. найбільшу ефективність при експорті мали товарні групи III, VI, XVI, хоча їх частка в загальному обсязі експорту була середньою – 12,38%. Слід також відзначити, що, у порівнянні з 2011 роком, ефективність товарної групи «Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості» зросла, що перемістило її у квадрант BX, проте це також свідчить про те, що її частка в загальному обсязі експорту зменшилася.

У 2013 році найбільш ефективною була товарна позиція «Деревина і вироби з деревини», при цьому її частка у загальному обсязі експорту знаходилася на середньому рівні. Менш ефективною була товарна група XVI, проте її частка у загальному обсязі експорту була порівняно високою – 8,11%. Всі інші товарні групи мали низьку ефективність та займали малу частку в експорті до КНР.

У 2014 р. товарна група II перемістилася до квадранту AZ, тобто її ефективність експорту з України до Китаю та частка у загальному обсязі експорту значно знизилася. В той же час зросла частка та ефективність такої товарної позиції, як «Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання» (4,08%). Не

менш ефективним був експорт деревини та виробів з деревини, частка якого складала 3,68%.

У 2015 р. найбільшу ефективність мала лише одна товарна група – «Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання», при цьому її частка в загальному обсязі експорту була на рівні 3,69%. Знизилася ефективність товарної групи IX, що перемістило її з квадранту VX до VY. Загальна частка товарних груп з середнім рівнем ефективності експорту до КНР у 2015 р. становила лише 4,61%. Тобто можна сказати, що Україна не повністю використовувала наявний потенціал.

У 2016 році спостерігалася висока ефективність експорту до Китаю у товарної групи «Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання» з часткою у загальному обсязі експорту 3,54%. Низьку ефективність, проте вагому частку(90,16%) мали мінеральні продукти. Усі інші товарні позиції мали середню ефективність експорту, оскільки знаходилися у квадрантах по осі Y, їх загальна частка в експорті до КНР становила лише 6,30%.

Товарні групи II, III, V у 2017 р. знаходяться в квадранті AZ. Це означає, що товарна продукція таких груп знаходиться у зоні ризику, що знижує ефективність планування торгівлі і може спричинити негативні наслідки для стратегічного партнерства обох країн (невиконання договірних обов'язків, дефіцит товарів тощо). Група IX за досить високого рівня ефективності реалізації продукції характеризується середнім рівнем стабільності, оскільки розташована в квадранті VY.7

В розрізі стратегічного партнерства України та КНР найбільшу ефективність при експорті у 2017р. мала така товарна група, як «Машини, обладнання та механізми, і електротехнічне обладнання», частка якої у загальному обсязі експорту з України до КНР була на рівні 9,88%. Загальна частка товарних позицій з середнім рівнем ефективності експорту (квадранти, що знаходяться на осі Y), складала 15,21%. Всі інші групи мають низький рівень ефективності і частки реалізації продукції.

Загалом протягом 2011-2017рр. у структурі експортної товарної продукції можна виокремити товарну групу ефективність експорту якої була найвищою – «Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання». Найменшу ефективність при експорті мали мінеральні продукти, проте їх частка в загальному обсязі експорту була досить значною (36,16% у 2017 р.). Негативним моментом є також той факт, що загальна частка товарної продукції з низькою ефективністю експорту майже в 6 разів перевищує загальну частку товарів з середнім та високим рівнем ефективності експорту.

Ситуація з імпортом товарів з КНР до України дещо відрізняється.

Таблиця 2.3.4

Матриця структури імпортової товарної продукції у 2011-2017рр.
щодо груп АВС, XYZ

	X	Y	Z	
2011 рік				
A	XX	VII, XI, XV	XVI	72,32%
B	VI, XII, XIII, XVII	IV, VIII, X, XVIII		25,37%
C		I, II, III, V, IX, XIV, XXI		2,31%
	25,46%	35,07%	39,47%	100%
2012 рік				
A	VII, XVII, XX	XII, XV	XI, XVI	83,70%
B	VI, XIII	IV, VIII, X, XVIII		14,36%
C		I, II, III, V, IX, XIV, XXI		1,94%
	28,85%	23,87%	47,28%	100%
2013 рік				
A		VII, XI, XII	XV, XVI	73,32%
B	VI, XIII, XVII, XX	IV, VIII, X, XVIII		24,47%
C		I, II, III, V, IX, XIV, XXI		2,21%
	18,84%	33,54%	47,62%	100%
2014 рік				
A	XX	VI, VII, XI, XV	XVI	78,06%
B	XII, XIII, XVII	IV, VIII, X, XVIII		19,07%
C		I, II, III, V, IX, XIV, XXI		2,86%
	19,91%	44,85%	35,24%	100%
2015 рік				
A		VI, VII, XI, XV	XVI	74,89%
B	XII, XIII, XX	IV, V, VIII, X, XVII, XVIII		23,55%
C		I, II, III, IX, XIV, XXI		1,56%
	13,42%	48,03%	38,55%	100%

Продовження табл. 2.3.4

	2016 рік			
A	XX	VI, VII, XI, XV	XVI	83,28%
B	XII, XIII	IV, VIII, X, XVII, XVIII		14,75%

C		I, II, III, V, IX, XIV, XXI		1,97%
	12,94%	44,91%	42,15%	100%
2017 рік				
A	XI, XX	VI, VII, XV	XVI	84,62%
B	XVII	IV, XII, XIII, XVIII		11,71%
C		I, II, III, V, VIII, IX, X, XIV, XXI		3,67%
	15,82%	38,54%	45,64%	100%

Як видно з даних таблиці 2.3.4, найбільш ефективною товарною групою при імпорті з КНР у 2011 р. були «Різні промислові товари», частка якої у загальному обсязі імпорту товарів становила 6,16%. Це є досить позитивним показником для обох сторін в розрізі питання стратегічної співпраці між Україною та КНР. Найменшу ефективність мали машини, обладнання та механізми, і електротехнічне обладнання, проте їх частка була порівняно високою і становила 39,47%.

У 2012р. ефективність імпорту товарної групи «Текстильні матеріали та текстильні вироби» знизилася, що призвело до її переміщення до квадранту AZ. Позитивним зрушенням було зростання ефективності та частки у загальному обсязі імпорту груп VII, XVII. Загальна частка товарних груп, що знаходилися у квадранті AX становила 19,87%.

У порівнянні з 2012р., у 2013 р. знизилася ефективність товарних груп VII, XVII, XX. Найбільшу ефективність мали товарні групи з середнім рівнем частки в обсязі імпорту - VI, XIII, XVII, XX (загальний обсяг частки – 18,84%). Також слід відзначити зниження ефективності товарної групи «Недорогоцінні метали та вироби з них», що перемістило її у квадрант AZ. Всі інші товарні позиції мали середній рівень ефективності імпорту.

У 2014 р. відбулися позитивні зрушення: зросла частка різних промислових товарів (6,59% у загальному обсязі імпорту), що перемістило її у квадрант AX, а також зросла ефективність імпорту товарної групи «Недорогоцінні метали та вироби з них». Також ефективними при імпорті були групи XII, XIII, XVII. Найменшу ефективність мала товарна група XVI з часткою 35,24%. Також слід відзначити, що зменшилась ефективність імпорту продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, проте зросла її частка до 7,52%.

У 2015 р. найбільш ефективними при імпорті товарними групами були «Взуття, головні убори, парасольки», «Вироби з каменю, гіпсу, цементу» та «Різні промислові товари». Їх загальна частка в загальному обсязі імпорту товарів з Китаю до України становила 13,42%. В той же час, їх частка як окремих товарних позицій була на середньому рівні. Товарна група XVI мала низьку ефективність імпорту, проте її частка в загальному обсязі імпорту зросла, у порівнянні з 2014 роком і становила 38,55%.

У 2016р. у імпорті товарної продукції до України з КНР збереглася тенденція, що і у 2017, за винятком того, що зросла частка в загальному обсязі імпорту товарної групи «Різні промислові товари». Загальна частка товарів з високою ефективністю імпорту становила 12,94%.

У 2017р. тенденція структури імпортової товарної продукції дещо змінилася. Зросла ефективність текстильних матеріалів та текстильних виробів та товарної групи «Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби». Загальна частка товарних груп з високим рівнем ефективності імпорту становила 15,82%.

В той же час знизилась ефективність товарних груп XII, XIII, що призвело до їх переміщення з квадранту ВХ до ВУ. Товарна група «Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання», яка знаходиться в квадранті AZ, має низьку стабільність реалізації продукції, тобто ефективність імпорту такого товару є незадовільною, що може призвести до негативних наслідків з огляду на здійснення стратегічного співробітництва між Україною та Китайською Народною Республікою.

Загалом протягом 2011-2017рр. була стала тенденція у структурі імпортової товарної продукції, за виключенням незначних змін – найбільш ефективною при імпорті була товарна група «Різні промислові товари», а найменш ефективною – «Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання». Проте також слід відзначити, що, розглядаючи питання розвитку стратегічного співробітництва між Україною та Китаєм у майбутньому, перспективним є напрям нарощування обсягів реалізації товарних груп, ефективність імпорту яких є високою – «Взуття, головні убори, парасольки», «Вироби з каменю, гіпсу,

цементу» та «Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості». Слід зауважити, що позитивним моментом у стратегічній співпраці України та КНР є невелика кількість (в останні роки лише одна) товарних груп з низькою ефективністю імпорту.

Висновки до розділу II

Сьогодні існує більше 300 законодавчих актів, які регулюють співробітництво України та Китайської Народної Республіки. До основних з них належать:

- Спільне комюніке про встановлення дипломатичних відносин між Україною та КНР;
- Угода між Урядом України та Урядом КНР про торговельно-економічне співробітництво;
- Договір про дружбу і співробітництво між Україною і КНР;
- План дій Україна - КНР з реалізації ініціативи побудови економічного поясу Великого шовкового шляху та Морського шовкового шляху XXI ст..

На сьогоднішній день на порядку денному стоїть питання про створення між Україною та КНР вільної економічної зони, проте з української сторони поки що ніяких кроків в даному напрямі не здійснено.

Здійснюючи стратегічне партнерство як Україна, так і КНР отримують як переваги, так і недоліки. До основних переваг можна віднести:

- використання інноваційних форм співпраці;
- обмін економічним досвідом обома країнами;
- освоєння нових ринків збуту;
- прискорення вітчизняного економічного розвитку.

До недоліків стратегічної співпраці належать:

- можливість розвитку корупційних схем;
- зростання нелегальної міграції;
- загострення конкуренції на внутрішніх ринках;
- поглинання великими іноземними компаніями вітчизняних малих підприємств.

Оцінивши стратегічне партнерство між Україною та Китаєм та зробивши прогнозний аналіз, можна зробити наступні висновки:

- за незмінних умов економічного середовища України, подальший розвиток базових показників торговельно-економічної сфери буде мати тенденцію до

зростання, проте таке зростання буде досить повільним;

- враховуючи те, що на сьогоднішній день економіка України перебуває у досить нестабільному становищі, можна сказати, що прогнози в такій ситуації є незадовільними для подальшого її розвитку. Тому слід сфокусувати увагу на стабілізації економічного становища та процесів в Україні.

РОЗДІЛ III. ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КНР У ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ

3.1. Виявлення резервів у поглибленні стратегічного партнерства між Україною та КНР у торговельно-економічній сфері

В сучасних умовах, Україна здійснює тісну співпрацю з Китайською Народною Республікою в різних галузях торговельно-економічної сфери. Це є важливим напрямом розвитку української економіки як з точки зору її внутрішнього функціонування, так і з боку виходу України на міжнародну арену в якості потенційного економічного партнера.

Україна зацікавлена у розширенні співробітництва з КНР. Це зумовлено наявністю у Китаї великого ринку збуту продукції господарського комплексу України. Пріоритетність співпраці з КНР для зовнішньої політики України визначається також такими факторами, як:

- значною політичною й економічною вагою Китаю у світі, а також його стрімким зростанням;
- можливістю впливу Китайської Народної Республіки на події у світових масштабах;
- перспективністю китайського ринку для широкого кола продукції вітчизняного виробництва.

Політичний діалог на високому рівні та особисті відносини між лідерами цих країн розглядаються як невід'ємна складова результативної співпраці між ними та основна складова українсько-китайського стратегічного партнерства [57].

Проте слід зазначити, що Україна використовує свій потенціал не повністю, що стримує її розвиток. З одного боку Україні доцільно було б розширити коло міжнародних партнерів, з якими вона співпрацює, а з іншого поглибити співпрацю з уже існуючими контрагентами.

Зокрема, співробітництво з КНР має перспективні вектори розширення спектру діяльності у торговельно-економічній сфері (Рис. 3.1.1).

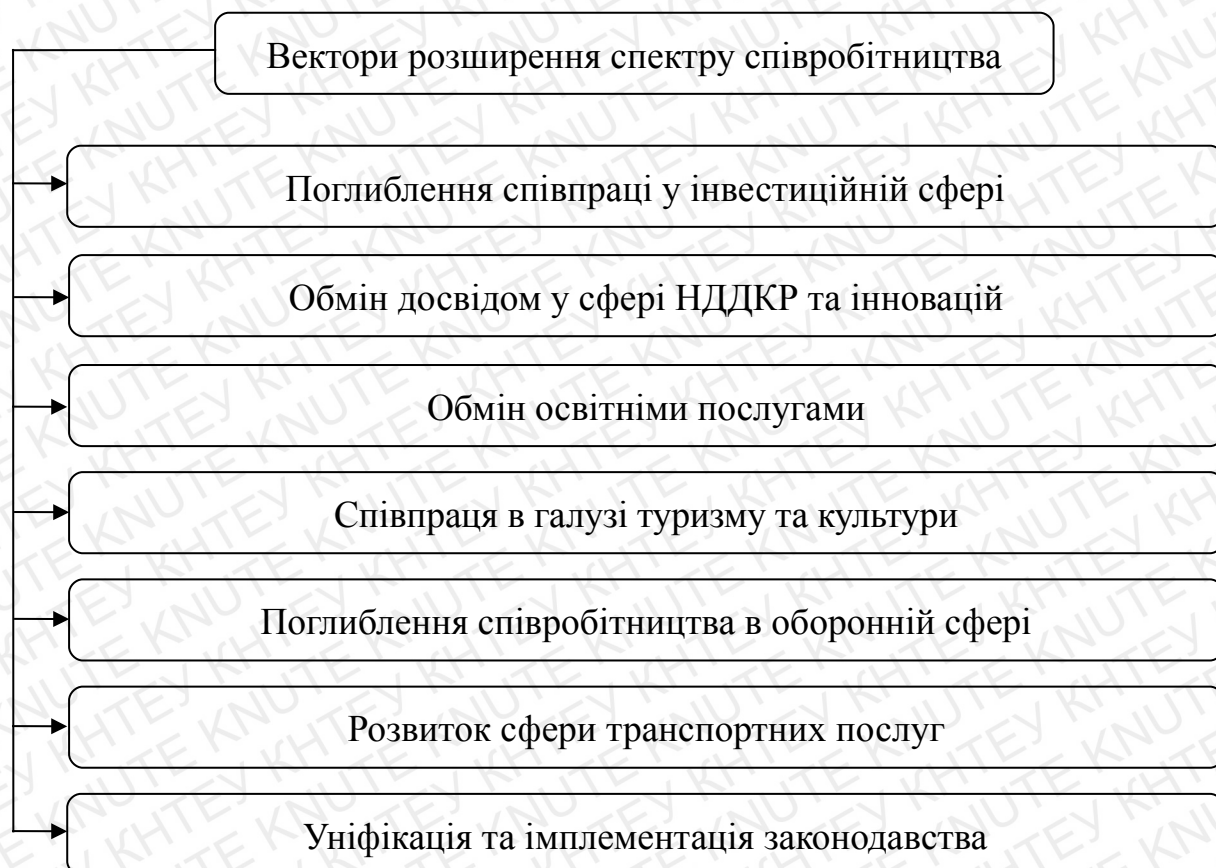


Рис. 3.1.1. Напрями поглиблення співпраці між Україною та КНР

Одним з векторів можна назвати знаходження резервів у поглибленні співпраці у інвестиційній сфері. В цій галузі можна виділити наступні напрями розвитку співробітництва:

1. Розширення кола спільних інвестиційних проектів. На сьогоднішній день Китай активно інвестує в агропромисловий комплекс України. Задля цього у 2017 р. була розроблена спеціальна Програма українсько-китайського інвестиційного співробітництва в агропромисловому комплексі, що включає співпрацю в таких напрямках:

- підвищення ефективності використання земельних ресурсів;
- розширення логістичної інфраструктури, виробництва та переробки продукції агропромислового комплексу;
- розширення виробництва та постачання техніки в Україну;
- зосередження уваги на модернізації водогосподарських споруд та іригаційної системи України;

- збільшення обсягів виробництва та торгівлі засобами виробництва в агропромисловому комплексі;
- поглиблення співпраці у галузі розвитку аграрних технологій [58].

Проте Україні не слід обмежуватися лише аграрною сферою. Безумовно, китайські інвестиції спрямовані не лише в аграрну сферу, проте необхідно активізувати їх направлення і в інші перспективні галузі промисловості, зокрема в:

- легку промисловість (у виробництво обладнання та тканин і ниток, оскільки в Україні дана сфера досить нерозвинена і підприємствам доводиться працювати з давальницькою сировиною, оскільки вони не в силах наладити власну справу);
- деревообробну промисловість (у впровадження нових ресурсозберігаючих і маловідходних технологій та процесів, здатних забезпечити зниження витрат деревини, та створення аналогів, які б могли замінювати деревину);
- фармацевтичну промисловість (інвестиції у підвищення якості вітчизняних ліків, щоб українські підприємства були спроможними конкурувати на міжнародних ринках);
- будівельну (у будівництво у сільських та малозаселених місцевостях, адже в Україні, як і в більшості країн світу, концентрація будівництва зосереджена, в основному, біля великих міст) [59];
- харчову (у модернізацію обладнання, щоб продукти харчування відповідали світовим стандартам якості та системам сертифікації продукції);
- логістичну (модернізація транспортної інфраструктури України);
- інші галузі [60].

Залученню інвестицій, в першу чергу, буде сприяти привернення уваги китайських інвесторів в перспективні галузі промисловості України та їх переконання у доцільності таких інвестицій, а також збільшення довіри до Української економіки. Адже у 2014 р. рівень довіри інвесторів, не лише з Китаю, а й з інших країн, різко впав через військовий конфлікт на Сході та Півдні України.

2. Нарощування обсягів інвестицій. В даній сфері можна запропонувати такі напрями стимулювання залучення інвестицій з КНР:

- відновлення позитивної динаміки промислового зростання;
- активізація внутрішнього інвестиційного попиту;
- подолання кризових явищ в економіці та її стабілізація та ін. [61]

Головними чинниками налагодження стабільних відносин в інвестиційній сфері є професійний підхід до формування інвестиційних пропозицій та програм, дотримання законодавства та зобов'язань, створення інституціональної інфраструктури та фінансових і кадрових умов для підтримки та функціонування системи заохочення до інвестування та обслуговування інвесторів.

Резервом у поглибленні стратегічного партнерства між Україною та Китаєм у торговельно-економічній сфері буде також обмін досвідом у сфері НДДКР та інновацій. Сьогодні Китайська Народна Республіка є одним зі світових лідерів у швидкості досягнення прогресу в економіці. За останні 20 років економіка Китаю зробила величезний стрибок. Підтвердженням цьому є зростання ВВП КНР з 863,747 млрд дол. США у 1996 р. до 11,199 трлн дол. США [62].

Найбільше зростання відбулося в таких сферах економіки, як промисловість, сільське господарство та виробничі послуги. Причиною такого розвитку став швидкий розвиток у Китаї науково-технічного прогресу, що свідчить про активні успіхи у науковій сфері. Тому для України дуже важливо встановити партнерські відносини саме у сфері обміну досвідом науковими досягненнями та розробками інноваційних продуктів та послуг.

На сьогоднішній день більше 30% усіх установ НАН України активно взаємодіють з партнерами з Китаю, у вигляді двосторонніх угод НАН України, а також прямих контактів наукових установ та організацій – безпосередніх учасників науково-технічного співробітництва, що зумовлює щорічне розширення кола спільних інтересів і беручи участь у спільних наукових заходах.

Наявність такого значного науково-технічного потенціалу двостороннього партнерства створює необхідні передумови для його прогресивного, поступального розвитку [63].

Як продовження даного напрямку розвитку стратегічного партнерства можна назвати ще один напрям – обмін освітніми послугами. Мається на увазі не лише обмін знаннями у галузі технологій та інновацій, а й досвідом роботи у різних сферах життя суспільства. В Україні досить добре розвинена система вищих навчальних закладів з підготовки висококваліфікованих фахівців.

Також слід зазначити про те, що на сьогоднішній день Україна здійснює багато заходів, зокрема, впроваджує різні міжнародні навчальні програми обміном студентами із закордонними університетами, надає стипендії для навчання в Китаї. В цьому напрямі в Україні діє Підкомісія з питань співробітництва в галузі освіти між Україною та КНР, утворена у 2011 р. в рамках Комісії зі співробітництва між Урядом України та Урядом КНР. У грудні 2017 р. під час Третього засідання Комісії зі співробітництва між Урядом України та Урядом КНР підписано Угоду між МОН України та Міносвіти КНР про співробітництво в галузі освіти на наступні п'ять років. У 2017 р. близько 2600 студентів з України навчались у Китаї та близько 2100 китайських студентів здобували вищу освіту в Україні [64].

Наступним перспективним вектором розвитку партнерських відносин між Україною та Китайською Народною Республікою є співпраця в галузі туризму та культури. Створення в Україні музеїв та проведення виставок, присвячених історії Китаю приверне велику увагу туристів як з Китаю, так і з інших країн. В той же час, це призведе до створення нових робочих місць. У 2016 році Україною було введено спрощений режим оформлення віз для громадян з Китаю, які в'їжджають в країну з діловою або туристичною метою, у міжнародних аеропортах «Бориспіль» та «Одеса» [65].

Також на даному етапі обговорюється питання сприяння груповим туристичним поїздкам китайських туристів до України, і навпаки. Україна, як і Китай має багато історичних та архітектурних пам'яток для відвідування. Оскільки, в сучасних умовах, міжнародний туризм набуває все більшого впливу на економіку держави, то йому необхідно приділяти особливу увагу як ключовому фактору розвитку національної економіки.

Не слід оминати і співпрацю України та Китаю в оборонній сфері, пріоритетними напрямками якої є військово-технічна галузь та сфера військової освіти. Постачання продукції оборонно-промислового комплексу з України на ринок Китайської Народної Республіки є одним із факторів збереження позицій України на міжнародних ринках озброєнь, літако- та суднобудування. На сьогоднішній день існує вичерпний перелік основних груп товарів оборонно-промислового комплексу, що постачаються до Китаю, на основі якого можна виявити резерви поглиблення стратегічного співробітництва в даній сфері (Рис. 3.1.2).



Рис. 3.1.2. Рекомендований перелік пріоритетних товарів оборонної промисловості [66]

У найближчій перспективі очікується надання Китаю в оренду українських навчальних комплексів [66].

Різні геополітичні фактори призводять до обмежених можливостей КНР у виборі партнера для співпраці в таких перспективних сферах як авіабудування та оборонна промисловість. Тому Україна має значні резерви для нарощування

обсягів торгівлі продукцією цих галузей. Поставки української продукції оборонно-промислового комплексу на ринок Китайської Народної Республіки є одним із головних факторів збереження позицій України на світових ринках озброєнь, літако-, суднобудування [57].

Але слід зауважити, що поглиблення співробітництва України з КНР в оборонній сфері може негативно відобразитися на статусі України на світовій арені, оскільки країни можуть побачити в цьому небезпеку або загрозу мирному життю на національній безпеці. В даному випадку, особливо негативною може бути реакція Російської Федерації, при умові, що імпорт до КНР української продукції зможе компенсувати втрати на російському ринку або витіснить російську продукцію з ринку Китаю.

Проте, в даній сфері Україні слід здійснювати співпрацю досить обережно, оскільки китайська сторона вже порушувала права інтелектуальної власності в ході реалізації окремих проектів. Україна постачала до Китаю певні види продукції, а через деякий час аналогічна продукція випускалася як китайська. На сьогоднішній день оборонно-промисловий комплекс Китайської Народної Республіки практикує копіювання та синтез іноземних технологій, у тому числі здобутих нелегальним шляхом.

Як вважають військові експерти, іноземні зразки в Китаї зазнають вивчення та відтворення. При цьому копіювання, як правило, супроводжується зміною моделей, хоча б по деяких параметрах [66].

Важливим напрямком стратегічного партнерства між Україною та Китаю буде також співробітництво у сфері транспортних послуг. Оскільки територіально держави знаходяться далеко, необхідно забезпечити належним чином сполучення між ними. В даному випадку важливо організувати альтернативні методи сполучення, щоб у підприємств був вибір яким саме транспортом доставляти продукцію. Особливо важливе це питання для логістичних компаній та підприємств, що надають ділові та урядові послуги.

Необхідно наладити роботу залізниць. В порівнянні з Китаєм, в Україні робота залізниць дуже відстає від китайських. Це пов'язано і з розвитком науково-

технічного прогресу, і зі стандартами надання транспортних послуг, і, також, з постійними коливаннями в економіці України.

Слід також збільшити кількість рухомого складу, що має безпосереднє сполучення між Україною та КНР, організувати такі шляхи найбільш оптимально та уніфікувати стандарти надання транспортних послуг.

Ще одним резервом у поглибленні стратегічного партнерства між Україною та Китаєм у торговельно-економічній сфері є уніфікація та імплементація законодавства. Оскільки політичні системи цих держав відрізняються, то встановлення спільних правил спростить їхню співпрацю, і, в той же час, закріпить більш стійкі зв'язки між ними. Також сюди слід віднести і взаємні поступки щодо спрощення умов торгівлі та співпраці в інших економічних сферах.

Окрім вищеназваних можливих векторів розвитку партнерських відносин між Україною та Китайською Народною Республікою, необхідно поглиблювати також співробітництво в тих сферах, в яких держави уже тривалий час співпрацюють. Це забезпечить стабільність у відносинах, та допоможе у профілактиці «простоїв» української економіки, тобто буде підтримувати її рух.

По-перше, це розширення асортименту товарів та послуг, якими країни здійснюють обмін. Безумовно, можлива ситуація, коли країна не потребує імпорту якоїсь продукції, оскільки вона здатна повністю сама себе забезпечувати.

Проте, можливий і такий випадок, коли для економіки країни вигідніше буде імпортувати продукцію з-за кордону, яка є дешевшою, а власну – за можливості, якомога дорожче продавати в інших країнах, адже українська продукція має низьку собівартість, порівнюючи, наприклад, з європейськими країнами. В даному випадку також грає роль і фактор якості. Необхідність у закупівлі продукції з Китаю, яку Україна здатна і сама виробляти, може бути зумовлена її вищою якістю.

По-друге, необхідно нарощувати обсяги торгівлі між Україною та Китайською Народною Республікою. Це стосується не лише тієї продукції, торгівлю якою Україна здійснює в менших обсягах, ніж іншої, але й тієї, що входить до головних

груп товарів чи послуг, якими країни здійснюють обмін, якщо та них є незадоволений попит.

По-третє, слід проаналізувати та оптимізувати регіональну торгівлю (мається на увазі експорт та імпорт в різні регіони країни), а також робити детальний аналіз та впроваджувати необхідні заходи для вирівнювання незадоволеного попиту, тому що різні регіони країни можуть мати різну потребу в одному і тому самому товарі чи послугі.

3.2. Розробка сценаріїв розвитку стратегічного партнерства між Україною та КНР в умовах реалізації проекту «Нового шовкового шляху»

«Новий Шовковий шлях», або як його ще називають, Євразійський сухопутний міст – це концепція нової пан'євразійської транспортної системи, для переміщення вантажів і пасажирів по суші з Китаю в країни Європи (додаток Л).

Маршрут трансконтинентального залізничного сухопутного мосту нині складається з Транссибірської магістралі, яка проходить через Росію, яка іноді називається Коридор Північ-Схід-Захід, а також Ново-Євразійського сухопутного мосту, що проходить через Китай та Казахстан [67].

Метою проекту «Новий Шовковий шлях» є нарощування обсягів зовнішньої торгівлі Китайської Народної Республіки, а також вирішення проблеми перевиробництва всередині країни. В ході реалізації даного проекту мають побудуватися та об'єднатися в одну єдину мережу автомобільні та залізничні дороги, порти, нафтогазові трубопроводи і електростанції на маршрутах, які зв'яжуть КНР з країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону, Перської затоки, Центральної Азії, Африки і Європи.

У глобальних масштабах проект «Новий Шовковий шлях» має на меті посилення зовнішньоекономічного впливу Китаю, в першу чергу, на тих регіонах, які найбільше потребують допомоги зі сторони КНР (інвестицій та технологій) – це Центральна та Південно-Східна Азія, Центральна та Східна Європа. Основними векторами такого двостороннього та багатостороннього співробітництва є:

- логістика та створення нових транспортних коридорів;
- валютно-фінансова сфера (зовнішнє кредитування і інвестиції);
- об'єднання виробничих потужностей Китайської Народної Республіки із зовнішнім попитом окремих країн;
- удосконалення моделі індустріальної співпраці;
- туризм;
- гуманітарна сфера та інші галузі.

Всі ці напрямки дадуть змогу забезпечити вирішення наступних довгострокових завдань:

- диверсифікація і експорт золотовалютних резервів, а також трудових ресурсів;
- доступ до міжнародних енергетичних і сировинних ресурсів;
- перенесення промислових виробництв за межі країни;
- продовольча безпека країн;
- просування товарів на зовнішні ринки, зокрема і європейські [68].

Наприкінці листопада 2015 року через російську збройну агресію проти України, військового вторгнення Російської Федерації в Сирію та загострення взаємовідносин між Росією та Туреччиною, транспортні компанії Китаю, Казахстану, Грузії, Азербайджану та Туреччини підписали в Стамбулі Угоду про створення консорціуму для перевезення вантажів з Китаю до Європи в обхід території Російської Федерації – Транскаспійський транспортний маршрут. В січні наступного року до проекту долучилась і Україна. Напрямок «Нового Шовкового шляху», який проходить через Україну зображений у додатку М.

Китайська Народна Республіка погодила та затвердила графік поїздів, що будуть проходити транзитом через Україну до Словаччини, Польщі та Угорщини в рамках проекту «Новий Шовковий шлях», а це, у свою чергу, призведе до надходжень в Україну, що здійснить позитивний вплив на українську економіку загалом [69].

На сьогоднішній день ситуація перевезень з України до Китайської Народної Республіки залишається незадовільною: відправки відбуваються тричі на тиждень

залізничним поромом в сторону КНР із завантаженням 70%, а в сторону України — завантаження 30%. Тому необхідно оптимізувати транзитний потенціал України, зокрема, такими способами:

- спрощення процедур в портах;
- перегляд тарифів на перевалку;
- інвестування в перевалку для того, щоб підвищити швидкість перевантаження до рівня міжнародних стандартів;
- спрощення митних процедур;
- поновлення залізничної інфраструктури, що потребує термінового ремонту та інвестицій [70].

Також слід зазначити, що співпраця України з Китайською Народною Республікою в рамках проекту «Новий Шовковий шлях» дасть їй можливість впроваджувати передові новітні технології та забезпечить українців новими робочими місцями [71]. За прогнозами експертів, даний проект допоможе створити близько 450 тис. нових робочих місць в Україні у ході будівництва та близько 70 тис. робочих місць на стадії експлуатації шляху [72].

Останнім часом економіка Китайської Народної Республіки все більше стає тісно пов'язаною зі світовою, у зв'язку з цим уряд Китаю планує шляхом втілення започаткованих ініціатив забезпечити реалізацію державної політики щодо розширення відкритості та зміцнення взаємовигідної співпраці з країнами Азії, Європи, Африки та іншими державами світу. При цьому, має бути отримано основні принципи мирного співіснування, зазначені на Рис. 3.2.1.

Оскільки Україна є невід'ємною частиною даного проекту, то слід відмітити і зміни, які відбудуться всередині країни у зв'язку з цим. Даний проект є перспективним напрямом розвитку вітчизняної економіки в різних аспектах і забезпечить Україну широким колом переваг.

По-перше, проект дозволить підприємствам вільно пересувати виробництва з України за кордон і навпаки, обирати найбільш оптимальні їх розташування. Це

стосується не лише України, а й усіх держав, які мають відношення до реалізації «Нового Шовкового шляху».

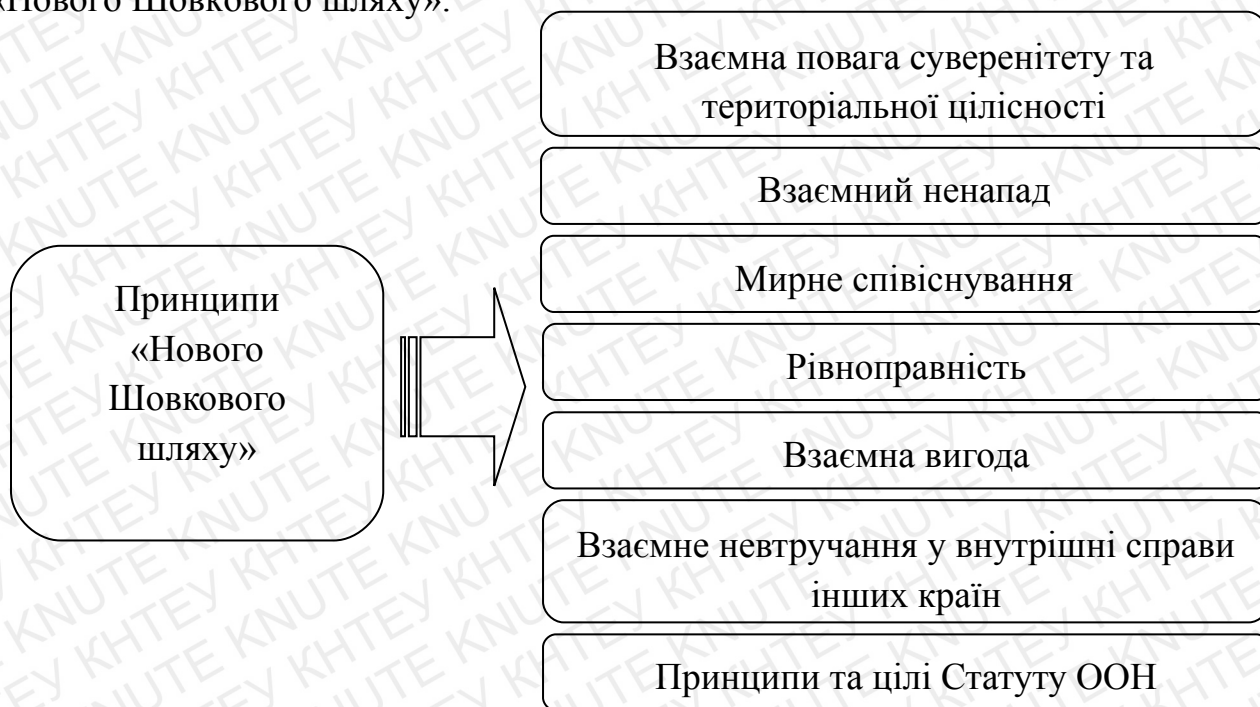


Рис. 3.2.1. Принципи співпраці країн в рамках проекту «Новий Шовковий шлях»

Також слід відмітити і про потенційну можливість високоефективного розподілу ресурсів та злиття ринків.

По-друге, даний проект також дозволить скорегувати економічну політику держав, в т. ч. й України. При цьому буде відбуватися забезпечення збалансованого розвитку і вигідне регіональне економічне співробітництво.

По-третє, безпосередня участь України у проекті забезпечить створення безпечних, надійних і високоефективних дорожніх маршрутів з вузловими точками у найважливіших морських портах.

Також можливим буде посилення міждержавного співробітництва. Як приклад, можна назвати такі напрями у даній сфері, як створення багаторівневих механізмів з координації макрополітики, шляхом утворення нової та удосконалення існуючої інституційної інфраструктури, посилення інтеграційних процесів.

Ще однією метою «Нового Шовкового шляху», яка може зацікавити Україну може бути створення між державами сприятливих умов для торгівлі, а також

усунення інвестиційних і торговельних бар'єрів, через заснування зон вільної торгівлі з тими країнами, що знаходяться уздовж основних транспортних маршрутів проекту. На сьогоднішній день Китайська Народна Республіка підписала близько 20 угод про вільну торгівлю, зокрема з такими країнами, як Швейцарія, Ісландія, Республіка Корея, Австралія, Грузія і т. д.. Як уже зазначалося, Китай проявив ініціативу створити зону вільної торгівлі з Україною, проте поки що ніяких кроків зі сторони України зроблено не було.

Як один зі сценаріїв розвитку стратегічного партнерства України та КНР можна також назвати посилення митної співпраці в галузі обміну інформацією, взаємне визнання результатів митного контролю. Не слід оминати і питання взаємної допомоги у діяльності правоохоронних органів, а також двосторонню та багатосторонню співпрацю у галузі інспекцій та карантину, сертифікації і акредитації та надання статистичних даних. При цьому доцільним було б запровадити такі заходи:

- поліпшити митну інфраструктуру на пунктах пропуску через кордони;
- прискорити введення на контрольно-пропускних пунктах режиму «єдиного офісу», тобто об'єднання всіх дозвільних служб в єдиному приміщенні, де підприємці самостійно проходять усі необхідні процедури [72];
- зменшити витрати і збільшити пропускну здатність;
- знизити нетарифні бар'єри;
- підвищити прозорість торгових заходів технічного характеру;
- підвищити рівень лібералізації торгівлі та спрощення процедур;
- розробити нові форми торгівлі;
- удосконалювати розвиток транскордонної електронної комерції, а також інших нових видів діяльності.

Водночас, реалізація проекту «Новий Шовковий шлях» забезпечить вільне пересування капіталів. При цьому має бути поглиблене фінансове співробітництво, в країнах Азії має відбутися стимуляція валютної стабільності. Необхідним також є удосконалення розвитку азіатських фондових ринків, фінансово-інвестиційної і кредитно-рейтингової систем, та розширення сфер і

масштабів двосторонніх валютних розрахунків. У зв'язку з цим були створені Азіатський банк інфраструктурних інвестицій та Банк розвитку БРІКС, і започаткована діяльність Євразійського фонду та Фонду Шовкового Шляху.

Фонд Шовкового шляху зареєстрований у грудні 2014 року в Китаї. Загальний капітал даного Фонду складає 40 млрд дол. США, проте його формування проходить в кілька етапів. Сьогодні Фондом Шовкового шляху залучено 10 млрд дол. США, структура яких відображена на Рис. 3.2.2.



Рис. 3.2.2. Структура Фонду Шовкового Шляху

На даний час проведення інших етапів не розголошується.

Основна ціль створення Фонду - це фінансування реалізації майбутніх проектів, в країнах, які розміщені вздовж економічного поясу «Нового Шовкового шляху». Всі кошти Фонду повинні бути направлені на інфраструктуру, розробку природних ресурсів, а також співробітництво у галузі промисловості і фінансів. Вони також мають забезпечити просування високотехнологічних товарів та послуг з Китайської Народної Республіки на зовнішні ринки.

Відмінністю даного Фонду від великих китайських банків є те, що Фонд Шовкового шляху має забезпечувати фінансування проектів виключно в іноземній валюті (долари, євро), в той час, як банки КНР надають кредитні кошти в доларах і юанях.

Слід зазначити, що будучи частиною проекту «Новий Шовковий шлях», Україна має на меті отримати також такі переваги, як підвищення рівня комунікацій в сфері торгівлі, інвестицій, техніко-економічного співробітництва та розвитку інфраструктури.

В той же час, не слід оминати і таку сферу господарського життя, як промисловість. Передбачається оновлення та удосконалення електростанцій, розробка спільних проектів у агропромисловому секторі та транспорті, розвиток іпотечного ринку та спорудження доступного житла.

В рамках проекту «Новий Шовковий шлях» також планується спорудження на території нових швидкісних залізниць. Це зумовлено необхідністю пришвидшити терміни доставки продукції. Оскільки у січні 2016 р. з порту Чорноморськ за маршрутом Україна-Грузія-Азербайджан-Казахстан-Китай через Чорне і Каспійське моря вирушив перший пілотний рейс контейнерного потяга, який прибув до пункту призначення через 15 з половиною діб, замість очікуваних 11-12. На будівництво транспортної інфраструктури України буде виділено 50 млрд дол. США від Фонду Шовкового шляху і 100 млрд дол. США від Азіатського банку інфраструктурних інвестицій [71].

За оцінками Українського інституту майбутнього серед перспективних проектів для китайських компаній на території України можна виділити наступні:

- спорудження бетонних магістралей на півдні України. Необхідний обсяг інвестицій для даного проекту –8-10 млрд дол. США, що дозволить додатково створити близько 20 млрд дол. США ВВП у 10-річній перспективі.
- спорудження авіаційних CARGO-терміналів. Необхідний обсяг інвестицій для трьох таких терміналів – близько 750 млн дол. США, і як наслідок - приріст ВВП до 5 млрд дол. США.
- спорудження Євроколії від Чорного моря до Польщі. Необхідний обсяг інвестицій – близько 4 млрд дол. США. Потенційний приріст ВВП за 10 років – 15-20 млрд дол. США [73].

Також Україна може розраховувати та такі переваги від участі у проекті «Нового Шовкового шляху»:

- отримання інвестицій з Китайської Народної Республіки на пільгових умовах для реалізації крупних проектів. Це сприятиме пришвидшенню розвитку вітчизняної економіки;
- прискорення та розширення взаємовигідної співпраці, а також відкриття нових можливостей співпраці з іншими країнами;
- розширення співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями. Це забезпечиться і за рахунок того, що проект «Новий Шовковий шлях» фінансує спеціально створений Фонд Шовкового шляху, у якому присутні фінансові організації Китаю, і за рахунок посилення зв'язків України з країнами, які входять міжнародні фінансові організації;
- уніфікування стратегії розвитку України зі стратегією КНР, перетворивши взаємодоповнюваність економік у рушійну силу;
- зменшення економічного розриву між різними регіонами України за рахунок постійної технічної допомоги та інвестицій з боку Китаю;
- нарощення транзитності України.

Окрім економічної галузі, вигоди отримають і інші сфери життя України. Зокрема, будуть спостерігатися встановлення дружніх відносин, а у перспективі і співпраця в культурній сфері, науці, туризмі, інформації і виставковій діяльності.

На сьогоднішній день в рамках участі України в проекті «Новий Шовковий шлях», відпрацьовується альтернативний маршрут доставки вантажів з Заходу на Схід в обхід Росії через території України, Грузії, Азербайджану та Казахстану до Китаю. Даний маршрут поступово удосконалюється. Китайська Народна Республіка, транспортуючи продукцію зі своїх територій до Західної Європи отримає географічні переваги, що свідчить про її зацікавленість у даному проекті і стимулює до вкладення коштів в розвиток економіки України. Зокрема, проводяться дискусії щодо питання будівництва нового глибоководного порту в Україні, та, як приклад, можна навести зрушення в цьому напрямі – це створення

в Україні мережі мобільного зв'язку «4G» зі значною долею китайських інвестицій.

Тобто, хоча роль України в проекті «Новий Шовковий шлях» буде допоміжною, проте вона отримає широкий спектр переваг від цієї участі. Згідно зі статистичними даними Інституту стратегічних, політичних досліджень і досліджень у сфері безпеки та економічного консультування, на територію, на яку поширюватиметься проект «Новий Шовковий шлях», з часом припаде близько 50% світового ВВП [74].

3.3. Розрахунок прогнозних показників розвитку азійського вектора зовнішньої торгівлі України на середньострокову перспективу

Прогнозування окремих показників розвитку зовнішньої торгівлі можна здійснювати у Excel за допомогою функції FORECAST.ETS [75]. Дана функція матиме нижню та верхню довірчі границі. В цих межах можуть розвиватися сценарії розвитку відносин по конкретному показнику торговельно-економічної сфери. Тобто, на основі даних попередніх років буде здійснено три прогнози. Середній з них буде найбільш імовірним, за незмінних інших умов.

Тобто в даному випадку буде використане макроекономічне прогнозування, а саме трендова модель. Дана модель при прогнозуванні стану об'єкта враховує фактор часу.



Рис. 3.3.1. Прогнозні значення експорту з України до КНР у 2018-2020 рр.

З Рис. 3.3.1 видно, що, за стабільної економічної ситуації в Україні та незмінності інших умов, експорт до Китайської Народної Республіки з кожним роком буде зростати до 2500000 тис. дол. США у 2020 р., проте нижня довірча границя вказує на те, що можливим є і скорочення експорту до рівня 1693374 тис. дол. США з його подальшим щорічним зростанням.



Рис. 3.3.2. Прогнозні значення імпорту до України з КНР у 2018-2020 рр.

На Рис. 3.3.2 видно, що, згідно з прогнозом, імпорт товарів та послуг у наступні три роки буде зростати, але повільніше, ніж у 2016-2017 рр.. За хиткої економічної ситуації в Україні можливе скорочення імпорту до рівня 2384114 тис. дол. США. Можливо, це буде проявлятися у зміні товарних груп.

За аналізом товарної структури торгівлі України з Китайською Народною Республікою можна зробити прогноз основних груп товарів, що будуть експортуватися, за допомогою методу екстраполяції, тобто перенесення минулого досвіду на майбутнє для побудови ряду динаміки [76]:

- зернові культури;
- жири та олії тваринного або рослинного походження;
- руди, шлаки і зола;
- реактори ядерні, котли, машини;
- деревина і вироби з деревини;
- чорні метали.

До основних імпортних товарних груп у 2018-2020 рр. можна віднести:

- електричні машини;
- реактори ядерні, котли, машини;
- пластмаси, полімерні матеріали;
- різноманітна хімічна продукція;
- органічні хімічні сполуки;
- взуття.

До основних видів послуг, якими буде здійснюватися обмін, належатимуть:

- послуги з ремонту та технічного обслуговування;
- послуги з будівництва;
- транспортні послуги;
- послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю;
- ділові послуги;
- послуги з переробки матеріальних ресурсів.

Також можна припустити, що у період 2018-2020 рр. буде здійснюватися торгівля й іншими товарними групами та видами послуг між Україною та

Китайською Народною Республікою.



Рис. 3.3.3. Прогнозні значення ПІІ з України до КНР у 2018-2020 рр.

За даними прогнозу видно, що обсяг ПІІ з України до Китаю буде зростати повільними темпами, що є позитивним явищем для української економіки. За найгіршої ситуації обсяг інвестицій буде становити 1,46 млн дол. США, проте вже у 2019 році він перевищить обсяг інвестицій, що був у 2017 р.

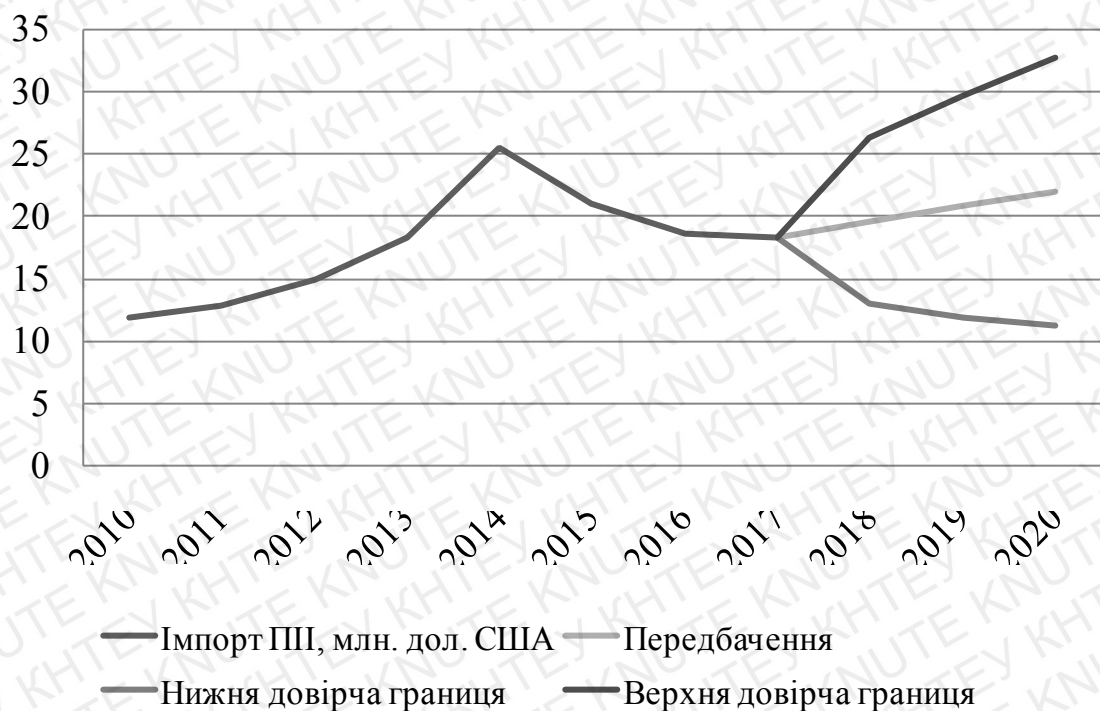


Рис. 3.3.4. Прогнозні значення ПІІ до України з КНР у 2018-2020 рр.

За даними Рис. 3.3.4, можна сказати, що у 2018-2020 рр., за незмінності умов та факторів, найбільш імовірним буде зростання обсягу ПП в Україну з Китаю. Це здійснить позитивний вплив на економіку України. Імовірним є і варіант щодо різкого зростання обсягів ПП в середньому на 4,5 млн дол. США щороку, про що свідчить крива верхньої довірчої границі. Даний варіант розвитку подій є досить реальним для України з огляду на тенденції минулого в докризовий період. Проте, в той же час, можливе і різке скорочення надходжень ПП, що є небажаним для України, тому слід вжити відповідних заходів, щоб цього не сталося.

Для порівняння за доцільне буде також зробити прогнози азійського вектора розвитку зовнішньої торгівлі України.



Рис. 3.3.5. Прогнозні значення експорту в Азію з України у 2018-2020 рр.

Як видно з Рис. 3.3.5, прогнозна тенденція експорту товарів та послуг до країн Азії відрізняється від тенденції Китаю. Припускається, що у 2018 році обсяг дещо зросте, проте далі буде спостерігатися його поступовий спад, що є негативною тенденцією для української економіки. Тому Україні слід нарощувати обсяги експорту за кордон.



Рис. 3.3.6. Прогнозні значення імпорту з Азії в Україну у 2018-2020рр.

За даними прогнозу на Рис. 3.3.6 видно, що по імпорту товарів та послуг з країн Азію спостерігається аналогічна експорту тенденція. Проте якщо по експорту спад почнеться з 2019 року, то обсяги імпорту почнуть зменшуватися вже у 2018 році. З одного боку це є позитивним явищем для України, оскільки будь-яка країна зацікавлена у тому, щоб більше експортувати та менше імпортувати, проте такі зміни призведуть до зменшення зовнішньоторговельного обороту України, і, як наслідок, можуть зумовити застої в українській економіці.

У Таблиці 3.3.1 показані прогнозні дані по сальдо зовнішньої торгівлі України з Азією.

Таблиця 3.3.1

Сальдо зовнішньої торгівлі України з Азією, млн дол. США

Рік	Експорт	Імпорт	Сальдо
2007	11820,6	9787,7	2032,9
2008	17267,5	16654,4	613,1
2009	13294,1	7577,4	5716,7
2010	14787,6	11246,3	3541,3
2011	18751,1	14477,4	4273,7
2012	18789,5	18517,6	271,9
2013	18068,6	16753	1315,6
2014	16777,9	12433,4	4344,5
2015	13729,6	8156,6	5573

2016	12916,6	9771,4	3145,2
2017	14121,8	11568,2	2553,6
2018	14854,6	11062,0	3792,6
2019	14855	10969,4	3885,6
2020	14855,4	10876,8	3978,6

Джерело: [49]

Аналізуючи дані таблиці 3.3.1, можна зробити висновок, що протягом періоду 2007-2017 рр. сальдо торгівлі України з країнами Азії було додатнім, що здійснювало позитивний вплив на економіку України. Тому можна припустити, що така ж тенденція буде і у наступні три роки. Значного розриву не прогнозується.

Таблиця 3.3.2

Прогнозні значення зовнішньоторговельного обороту торгівлі України з країнами Азії, млн дол. США

Рік	Експорт	Імпорт	Сальдо
2007	11820,6	9787,7	21608,3
2008	17267,5	16654,4	33921,9
2009	13294,1	7577,4	20871,5
2010	14787,6	11246,3	26033,9
2011	18751,1	14477,4	33228,5
2012	18789,5	18517,6	37307,1
2013	18068,6	16753	34821,6
2014	16777,9	12433,4	29211,3
2015	13729,6	8156,6	21886,2
2016	12916,6	9771,4	22688
2017	14121,8	11568,2	25690
2018	14854,6	11062,0	25916,6
2019	14855	10969,4	25824,4
2020	14855,4	10876,8	25732,2

Джерело: [49]

За прогнозними даними таблиці 3.3.2, видно, що за стабільних умов, зовнішньоторговельний оборот буде знижуватися з кожним роком, проте таке зниження буде становити близько 100 млн дол. США щороку. Звісно, у порівнянні з тим фактом, що в деякі минулі періоди стрибки зовнішньоторговельного обороту становили десятки мільярдів дол. США, цей

показник буде незначним, проте для економіки України в цілому це буде негативним явищем, тому слід вжити заходів, щоб уникнути ризиків для національної економіки, а саме заходи по нарощуванню зовнішньої торгівлі України з азійським регіоном.

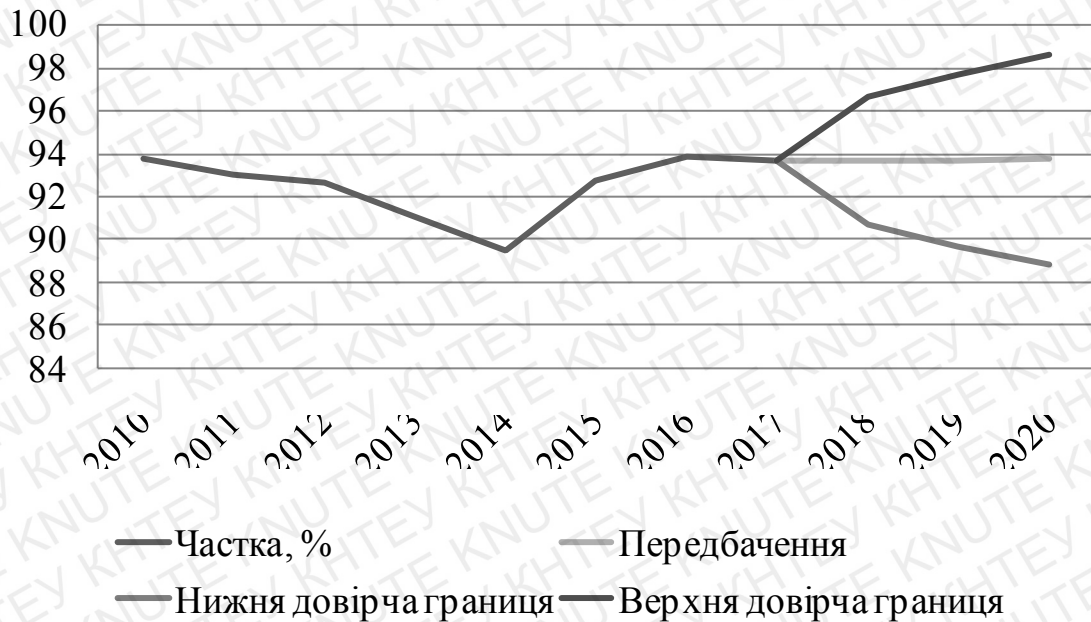


Рис. 3.3.7. Частка ПІ в Азію в економіці України

За даними Рис. 3.3.7 видно, що інвестиції в азійський регіон досить значні і займають левову частку в інвестиціях України за кордон. Найнижче значення було у 2014 році і становило 89,5 %. Прогноз передбачає, що така тенденція збережеться на наступні періоди і в середньому частка інвестицій в Азію буде становити 93,7 %. Такий показник зумовлений значним вивезенням коштів з України в Кіпр.



Рис. 3.3.8. Частка ІІІ з Азії в економіці України

Аналізуючи дані Рис. 3.3.8, можна сказати, що після 2014 року частка інвестицій з країн Азії зменшується з кожним роком. Проте в 2018-2020 рр. перспективним є поступове її зростання за рахунок можливого збільшення обсягу інвестицій з країн Азії, зокрема і з Китайської Народної Республіки.

Висновки до розділу III

На сьогоднішній день Україна має широкий потенціал у співпраці з Китайською Народною Республікою, зокрема у таких напрямках:

- розширення меж співробітництва у торговельно-економічній сфері;
- зацікавлення китайських інвесторів до привабливих секторів української економіки;
- обмін інноваційним та технологічним досвідом;
- інституціональна співпраця у торговельно-економічній сфері;
- запозичення та обмін досвідом у сфері освітніх послуг;
- співробітництво у культурній сфері;
- розвиток туризму;
- удосконалення транспортної інфраструктури, зокрема і у рамках «Нового Шовкового шляху»;
- обмін досвідом та здійснення торгівлі в оборонній галузі;
- уніфікація законодавства і т. д..

Участь України у проекті «Новий Шовковий шлях» надасть ряд переваг: зміцнення партнерства з КНР, розвиток інфраструктури України, можливість співпраці з іншими країнами, які мають безпосереднє відношення до проекту, об'єднання виробничих потужностей українських та китайських підприємств та інші переваги.

Прогнозні дані говорять про подальше поглиблення стратегічного співробітництва України з Китаєм, зокрема через зростання основних показників динаміки розвитку зовнішньої торгівлі України. Слід також відзначити, що КНР є одним з найперспективніших партнерів для України серед країн Азії. Проте згідно з прогнозом, у 2018-2020 рр. буде спостерігатися зниження обсягів торгівлі України з азійським регіоном. Тому Україні необхідно сконцентрувати увагу на вжитті заходів по вирішенню даної проблеми, у т. ч. шляхом нарощування обсягів торгівлі та поглибленню співробітництва з Китайською Народною Республікою.

ВИСНОВКИ

В сучасних умовах стратегічне партнерство є важливим питанням майже для кожної держави, оскільки воно впливає на всі сфери економіки. Дослідженням даного питання займалося чимало вчених, проте і досі є багато проблем у ефективному здійсненні стратегічного партнерства.

Для кращого розуміння необхідно вивчити всі аспекти, починаючи з базових. Стратегічне партнерство являє собою систему взаємовідносин між двома країнами чи підприємствами, основними принципами якої є взаємозалежність, спільні зобов'язання сторін, і має на меті узгодження дій у нестабільних умовах та взаємодопомогу одне одному. Предметом стратегічного партнерства є відносини між сторонами, а також зобов'язання, які на себе беруть партнери.

До переваг стратегічного партнерства можна віднести:

- отримання доступу до нових каналів розподілу та виходу на нові зарубіжні ринки;
- прискорення процесу інтернаціоналізації;
- отримання досвіду, інформації, знань від свого партнера та ін.

Стратегічне партнерство у торговельно-економічній сфері може здійснюватися в різних галузях: енергетичній, аграрній, інвестиційній, деревообробній, машинобудівній, харчовій, хімічній, банківській, металургійній, галузі ІТ, видобувній, галузі легкої промисловості, міграційній та інших галузях.

На сьогоднішній день виділяють наступні моделі здійснення стратегічного партнерства:

- представницьке стратегічне партнерство;
- стратегічне партнерство проти спільної загрози;
- тактичне партнерство заради стратегічних результатів;
- асиметричне стратегічне партнерство.

Кожна модель має свої особливості. Кожна сторона сама обирає якої моделі їй слід притримуватися. Проте іноді стратегічні партнери використовують декілька моделей у поєднанні, що зумовлено різним характером такого співробітництва та його сферами.

Закордонні фахівці іноді виділяють інші моделі стратегічного партнерства:

1. Горизонтальна модель.
2. Вертикальна модель.
3. Міжсекційна модель.
4. Спільне підприємство.
5. Частка у власному капіталі.

Оцінка торговельно-економічного стратегічного партнерства потребує використання таких методологічних інструментів, як: теоретико-логічний системний аналіз, інформаційна база та розрахунки основних торговельно-економічних показників.

Аналізувати стратегічне партнерство можна на рівні підприємства чи країни загалом. Такий аналіз, зазвичай, включає такі етапи:

1. Загальний аналіз у торговельно-економічній сфері відносин між країнами.
2. Визначення перспективних торговельно-економічних позицій однієї країни на основі виявлення груп товарів чи послуг пропозиції експорту.
3. Знаходження умов та факторів, які здійснюють найбільший вплив на розвиток торговельно-економічних відносин між країнами.

На сьогоднішній день Україна здійснює торговельно-економічне співробітництво з Китайською Народною Республікою на основі більше, ніж 300 нормативно-правових актів. За останні 10 років КНР та Україна продемонстрували свою готовність розширювати співробітництво у різних сферах, що було спричинене тим, що економіка України та Китаю доповнюють одна одну, що є важливим фактором зміцнення стратегічного партнерства.

Зі сторони КНР висунута пропозиція створити зону вільної торгівлі з Україною. Проте на даний час ніяких кроків в цьому напрямі не було зроблено.

З аналізу показників динаміки та структури торгівлі між Україною та Китаєм можна зробити наступні висновки:

- частка КНР у зовнішній торгівлі України досить значна;
- обсяги експорту і імпорту товарів та послуг в останні роки скорочувався, проте у 2017 р. відбулося невелике зростання, що є позитивним явищем для

економіки України і дає надію на збереження цієї тенденції в наступні періоди;

- динаміка експортної та імпорتنної квот говорить про зростання важливості співпраці України з Китаєм;
- товарна структура зовнішньої торгівлі з КНР свідчить про те, що основними товарними групами і видами послуг, якими обмінюють ці дві країни є: зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження, руди, шлаки і зола, реактори ядерні, котли, машини, електричні машини, чорні метали, пластмаси, полімерні матеріали, органічні хімічні сполуки; послуги з ремонту та технічного обслуговування, транспортні послуги, ділові послуги, послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю, послуги з будівництва.

До основних перспективних напрямів поглиблення стратегічного партнерства між Україною та Китайською Народною Республікою належать: розширення меж співробітництва у торговельно-економічній сфері, зацікавлення китайських інвесторів до привабливих секторів української економіки, обмін інноваційним та технологічним досвідом, інституціональна співпраця у торговельно-економічній сфері та ін.

Нещодавно Україна стала частиною проекту «Новий Шовковий шлях», що в перспективі дасть їй такі переваги:

- вільне переміщення виробництва з України за кордон і у зворотному напрямку;
- корегування економічної політики;
- удосконалення української транспортної інфраструктури;
- посилення митної співпраці;
- нарощення транзитності України і т. д.

Прогнозні значення основних показників динаміки у 2018-2020 рр. свідчать про збереження тенденції поступового зростання розвитку українсько-китайських відносин:

- імпорт товарів та послуг у наступні три роки буде зростати, але повільніше, ніж у 2016-2017 рр.;

- обсяг ПІІ з України до Китаю буде зростати хоча і повільними темпами, проте все ж Україна зацікавлена у таких надходженнях, тому їй необхідно направити свої зусилля на підвищення привабливості української економіки для іноземних інвесторів;
- найбільш імовірним буде зростання обсягу ПІІ в Україну з Китаю в середньому на 1,2 млн дол. США щороку.

Якщо порівнювати прогностичні дані Китаю та Азії, то ці тенденції не зовсім співпадають. Наприклад, обсяг експорту до Азії в наступні три роки буде помалу спадати, в той час, як експорт до КНР зростатиме. У 2018-2020 рр. перспективним є поступове зростання частки прямих іноземних інвестицій з Азії в загальному обсязі інвестицій в Україну, за рахунок можливого збільшення обсягу інвестицій з країн Азії, зокрема і з Китайської Народної Республіки.

Отже, Україна та Китайська Народна Республіка має багато перспектив поглиблення та розширення своїх стратегічних партнерських відносин, що їй, безумовно, необхідно використати, адже Україна, в сучасних умовах, зацікавлена у піднесенні національної економіки на якісно новий рівень на світовій арені.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Фесенко М. Глобальне стратегічне партнерство: теоретико-методологічний вимір // Вісник Київського національного університету імені Т.Шевченка. Міжнародні відносини. 1(43). – 2015 р. – с. 24-29
2. Парахонський Б., Яворська Г. Стратегічне партнерство України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/600/>
3. Жолонко Т. Інструмент стратегічного партнерства. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://oaji.net/articles/2017/294-1505243438.pdf>
4. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент: учебник для бакалавров. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2013. — 375 с.
5. Герасимчук В. Г. Стратегічне партнерство: принципи інструментарій, ефективність. – Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут» ‘2014 (11). – К.: 2014. – 611 с.
6. Ven Lobel. What is a strategic partnership? - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://smallbusiness.co.uk/what-is-a-strategic-partnership-2536190/>
7. Єрмолаєв А. В., Парахонський Б. О., Яворська Г. М., Резнікова О. О. [та ін.] Європейський проект та Україна: монографія. – К. :НІСД, 2012. – 192 с.
8. Cambridge Business English Dictionary. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/>
9. Khodzhaian A. O. Strategic partnership as a form of innerstate cooperation // Науковий вісник Полісся № 3 (11), ч.1, 2017. - с.48-53
10. R. Basrur. A time of strategic partnerships. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.thehindu.com/opinion/op-ed/a-time-of-strategic-partnerships/article19722970.ece/>
11. Концепція стратегічного партнерства у ЗПУ. Зміст та еволюція / Електронна бібліотека міжнародних відносин. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://kimo.univ.kiev.ua/ZPU/61.htm>
12. Пашков М. Реалии и перспективы стратегического партнерства. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=104

13. Pawel Capik, Andreas Brockerhoff. The Role of Strategic Partnerships in the Internationalization of Small Born Global Firms // Entrepreneurial Business and Economics Review, 5(3). - p. 49-77.

14. Impact assessment tools of monetary policy national banks on the parameters of the investment activity of the banking sector // EMIT: Economics Management Information Technology. Editor in Chief Radmilo Nikolić. – Bor, Serbia (Kralja Petra Prvog 23) : Građanska čitaonica Evropa. - 2013

15. Гарбар Р. Що таке стратегічне партнерство? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://day.kyiv.ua/uk/article/poshta-dnya/shcho-take-strategichne-partnerstvo>

16. Янукович і Ху Цзіньтао задекларували принципи стратегічного партнерства. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.comments.ua/politics/153570-yanukovich-i-hu-tszintao.html>

17. Чекаленко Л. Д. Зовнішня політика України: Підручник. - К.: Либідь, 2006. - 712 с.

18. Чекаленко Л. Стратегічне партнерство: набутий досвід, реалії сьогодення. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uaforeignaffairs.com/ua/ekspertnadumka/view/article/strategichne-partnerstvo-nabutii-dosvid-realiji-sogo/>

19. Зовнішня політика і дипломатія: історичний та сучасний виміри: Зб. наук. пр. - К. : ДАУ при МЗС України, 2007. - 240 с.

20. Анджапарідзе А. Стратегічне партнерство в зовнішній політиці України: теоретичний і практичний аналіз. Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. - Випуск 90. Частина II (у двох частинах). - К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2010. – 170 с.

21. Гнип О. Стратегічне партнерство та його моделі у міжнародних відносинах. HUMANITIES & SOCIAL SCIENCES. – Львів: 2011. – 362 с.

22. Types of Strategic Partnerships. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.powerlinx.com/resources/types-strategic-partnerships/>

23. Сідоров М. В. Методичні підходи до оцінювання торговельно-економічних відносин між Україною та Канадою // Вісник Харківського національного

університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – Випуск 6. – Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2016. – С. 71-76.

24. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки. - Навчальний посібник. - К.: Знання, 2006.- 435 с.

25. Дикань Н. В., Борисенко І.І. Менеджмент: Навч. посіб. для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗ. - К., 2008. — 389 с.

26. Моделі прогнозування економічних процесів / Короткий курс лекцій з дисципліни «Економіко-математичні методи і прикладні моделі». - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://studme.com.ua/135606159283/ekonomika/modeli_prognozirovaniya_ekonomicheskikh_protsesov.htm

27. Гаркуша Н. М., Цуканова О. В., Грошанська О. О. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті. - Навч. посіб. - 2-ге вид. - К., 2012. - 591 с.

28. Офіційний сайт американського інституту дослідження Геллапа. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.gallup.com/home.aspx>

29. Katsanos K. Evaluating Strategic Partnerships Within the Business Life Cycle. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.adp.com/thrive/articles/evaluating-strategic-partnerships-within-the-business-life-cycle-1-292.aspx>

30. Evaluating and Selecting a Strategic Partner. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.entrepreneurship.org/articles/2006/12/evaluating-and-selecting-a-strategic-partner>

31. Dubow M. 10 Steps for Evaluating and Selecting a Strategic Partner. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.thecamdengroup.com/newsletter/Strategic%20Partnering.pdf>

32. Кудирко Л. П. Проблеми деінституціалізації стратегічного партнерства в умовах глобальних трансформацій. Економічний простір: зб. наук. праць. – № 117. – Дніпро: ПДАБА, 2017. – 265 с. – С. 5-14

33. The Analysis of the Relationship between China and Ukraine. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://16plus1-thinktank.com/1/20160111/1095.html>

34. Україна та ЄС підписали меморандум про оновлення стратегічного партнерства у сфері енергетики. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://economics.unian.ua/energetics/1642522-ukrajina-ta-es-pidpisali-memorandum-pro-onovlennya-strategichnogo-partnerstva-u-sferi-energetiki.html>

35. Офіційний сайт Посольства України в Китайській Народній Республіці та в Монголії (за сумісництвом). Договірні-правова база між Україною та Китаєм. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://china.mfa.gov.ua/ua/ukraine-cn/legal-acts>

36. Ukraine and China: Seeking Economic Opportunity within a Framework of Risk. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.wilsoncenter.org/blog-post/ukraine-and-china-seeking-economic-opportunity-within-framework-risk>

37. Офіційний сайт Посольства України в Китайській Народній Республіці та в Монголії (за сумісництвом). Політичні відносини між Україною та Китаєм. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://china.mfa.gov.ua/ua/ukraine-cn/diplomacy>

38. Україна і Китай підписали новий меморандум у сфері мирного атому. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://atomforum.org.ua/news/2018/ukraina_i_kitai_pidpisali_noviy_memorandum

39. Україна та Китай підписали Меморандум про співробітництво та сприяння взаємній торгівлі м'ясом птиці. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/ukrayina-ta-kitaj-pidpisali-memorandum-pro-spivrobotnictvo-ta-spriyannya-vzayemnij-torgivli-myasom-ptici>

40. Гончарук А. З. Актуальні питання українсько-китайського стратегічного партнерства. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://sinologist.com.ua/goncharuk-z-aktualni-pytannya-ukrayinsko-kytajskego-strategichnogo-partnerstva/>

41. Гончарук А. З. Українсько-китайське стратегічне партнерство на сучасному етапі. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://sinologist.com.ua/ukrayinsko-kitajske-strategichne-pa/>

42. Офіційний сайт Посольства Китайської Народної Республіки в Україні. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ua.china-embassy.org/rus/zwgx/>
43. Офіційний сайт Посольства України в Китайській Народній Республіці та в Монголії (за сумісництвом). Загальна інформація. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://china.mfa.gov.ua/ua/consular-affairs/contacts>
44. Офіційний сайт Посольства України в Китайській Народній Республіці та в Монголії (за сумісництвом). - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://china.mfa.gov.ua/ua>
45. Організації з підтримки торгівлі у країнах світу. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/trade_promo_org/
46. Роговий В. Г. Перспективи та ризики розвитку українсько-китайських торговельно-економічних відносин // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2016. - № 2. - С. 106-110. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2016_2_16
47. Співпраця з китайськими виробниками. Переваги та недоліки. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://infomisto.com/uk/rivne/idei/vsi/spivprasya-z-kytayskymy-vyrobnykamy>
48. Інвестиції з Китаю. Чим може бути цікавою Україна? - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://home.kpmg.com/ua/uk/home/media/press-releases/2018/04/investytsiyi-z-kytayu-chym-mozhe-but-y-tsikavoyu-ukrayina.html>
49. Офіційний сайт Державної служби статистики України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm
50. Офіційний сайт Єдиного веб-порталу органів виконавчої влади України. Експорт товарів України зріс на 20,9% за 10 місяців 2017 року. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/eksport-tovariv-ukrayini-zris-na-209-za-10-misyaciv-2017-roku>

51. Головні торговельні партнери України – у пізнавальній інфографіці. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://24tv.ua/golovni_torgovelni_partneri_ukrayini_u_piznavalniy_infografitsi_n714913
52. Усенко А. Інвестиції з Китаю. Чим може бути цікавою Україна? - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/424197/andrij-usenko-investytsiyi-z-kytayu-chym-mozhe-buty-tsikavoyu-ukrayina>
53. Голубєва О. Залізнична гілка до аеропорту «Бориспіль»: Чи буде затребуваним новий проєкт УЗ? - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://ua.112.ua/statji/zaliznychna-hilka-do-aeroportu-boryspil-chy-bude-zatrebuvanym-novyi-proekt-uz-433544.html>
54. Мельник Т.М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз // Міжнародна економічна політика. – 2008. – Вип. 1-2. – с. 241-271
55. Офіційний сайт Асоціації українсько-китайського співробітництва. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://aucc.org.ua/uk/>
56. Лапшин В.І., Кузнiченко В.М. Товарна структура міжнародної торгівлі України у 2016 році // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Вип. 17. – с. 913-916
57. Кошовий С. А. Україна і КНР: на шляху до нової якості двосторонніх відносин. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://sinologist.com.ua/koshovij-s-a-ukrayina-i-knr-na-shlyahu-do-no/>
58. Програма українсько-китайського інвестиційного співробітництва в агропромисловому комплексі від 5 грудня 2017 р. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/156_004-17
59. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України. - Зб. наук. праць (галузеве машинобудування, будівництво): – Вип. 4 (39). Том 2 / За ред. Биба В. В., Гаташа В. С.. – Полтава: Полт. НТУ, 2013.– с. 3–9.
60. Логвин І. Українсько-китайське співробітництво: від стагнації до прориву. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://aucc.org.ua/uk/ukrayinsko-kitayske->

spivrobitnitstv/

61. Павлюк А., Янович М. Щодо тенденцій та напрямів стимулювання інвестиційної діяльності в Україні в післякризовий період: Аналітична записка. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/639/>

62. Офіційний сайт Світового банку. GDP. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

63. Загородній А. Г. Перспективи співробітництва Національної академії наук України з КНР в науково-технічній сфері. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://sinologist.com.ua/perspektivi-spivrobitnitstva-natsiona/>

64. Офіційний сайт Посольства України в Китайській Народній Республіці та в Монголії (за сумісництвом). Співпраця у сфері освіти. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://china.mfa.gov.ua/ua/ukraine--cn/Співпраця+у+сфері+освіти>

65. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. У 2017 Україна та Китай активно розвиватимуть туризм. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/News/Print?lang=uk-UA&id=dae87422-d8bd-4406-b4cc-8356c0b45a5f>

66. Клименко І. В. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень. Щодо окремих питань розвитку економічного співробітництва України та Китаю в сучасних умовах: Аналітична записка. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1359/>

67. Тавровский Ю. В. Новый Шелковый путь. – М.: Эксмо, 2017. – 368 с.

68. Цивілізаційний проект Китаю. Новий Шовковий шлях. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://ua.korrespondent.net/world/3850792-tsyvilizatsiinyi-proekt-kytaui-novyi-shovkovyi-shliakh>

69. Через Україну пройшов Новий Шовковий шлях. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://tvi.ua/novini/cherez-ukrainu-projshov-novij-shovkovij-shlyah.html>

70. Новий шовковий шлях Китаю повинен бути зручним для України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://uifuture.org/uk/post/novij-sovkovij>

slah-kitau-povinen-buti-zrucnim-dla-ukraini-ekspert_476

71. Демиденко А. «Новий Шовковий шлях» через Україну з'єднає Європу і Азію. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://podrobnosti.ua/2172251-novij-shovkovij-shljah-cherez-ukranu-zdna-vropu-azju.html>

72. «Новый шелковый путь»: В Киеве представили концепт высокоскоростной железнодорожной магистрали Китай — Украина — Европа. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://itc.ua/news/novyiy-shelkovyiy-put-v-kieve-predstavili-kontsept-vyisokoskorostnoy-zheleznodorozhnoy-magistrali-kitay-ukraina-evropa/>

73. Новий Шовковий шлях: як китайський проект може дати Україні десятки мільярдів інвестицій. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.eurointegration.com.ua/experts/2018/07/2/7083688/>

74. Десятою дорогою: «Шовковим шляхом» з Китаю до ЄС через Україну, але в обхід Росії. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2336760-desatou-dorogou-sovkovim-slahom-z-kitau-do-es-cerez-ukrainu-ale-v-obhid-rosii.html>

75. Створення прогнозу в програмі Excel 2016 для Windows. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://support.office.com/uk-ua/article/Створення-прогнозу-в-програмі-excel-2016-для-windows-22c500da-6da7-45e5-bfdc-60a7062329fd>

76. Сухарев А. Н. Економічний словник. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://epi.cc.ua/nalog-27529.html>

77. Что такое новый Шелковый путь и хочет ли Китай с его помощью захватить мир? – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.stanradar.com/news/full/16719-что-такое-novyj-shelkovyj-put-i-hochet-li-kitaj-s-ego-pomoschju-zahvatit-mir.html>

78. В Украину вернулся поезд Шелкового пути, который с января стоял пустым в Китае. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://112.ua/ekonomika/v-ukrainu-vernulsya-poezd-shelkovogo-puti-kotoryu-s-yanvaryya-stoyal-pustym-v-kitae-306831.html>

ДОДАТКИ

Додаток А

Товарна структура зовнішньої торгівлі України та КНР у 2011р.

	Експорт	Частка	Імпорт	Частка
	вартість, тис. дол. США	%	вартість, тис. дол. США	%
КИТАЙ	2 180 034,4		6 268 333,8	
01 живі тварини	118,8	0,01	-	-
02 м'ясо та їстівні субпродукти	17,6	0,00	247,9	0,00
03 риба і ракоподібні	0,6	0,00	18 474,0	0,29
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	5 330,4	0,24	-	-
05 інші продукти тваринного походження	10,9	0,00	129,7	0,00
06 живі дерева та інші рослини	-	-	48,6	0,00
07 овочі	2,0	0,00	10 198,3	0,16
08 їстівні плоди та горіхи	0,0	0,00	6 109,7	0,10
09 кава, чай	0,0	0,00	19 309,8	0,31
10 зернові культури	1,3	0,00	1 413,8	0,02
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	0,0	0,00	2 750,0	0,04
12 насіння і плоди олійних рослин	798,0	0,04	8 805,6	0,14
13 шелак природний	0,0	0,00	5 481,3	0,09
14 рослинні матеріали для виготовлення	-	-	770,7	0,01
15 жири та олії тваринного або рослинного походження	94 621,8	4,34	96,6	0,00
16 продукти з м'яса, риби	0,1	0,00	16 178,4	0,26
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	193,7	0,01	4 158,0	0,07
18 какао та продукти з нього	191,2	0,01	553,1	0,01
19 готові продукти із зерна	36,4	0,00	231,4	0,00
20 продукти переробки овочів	11,9	0,00	33 439,9	0,53
21 різні харчові продукти	0,1	0,00	3 373,5	0,05
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	833,7	0,04	156,6	0,00
23 залишки і відходи харчової промисловості	974,6	0,04	15 809,4	0,25
24 тютюн і промислові замітники тютюну	0,3	0,00	23 318,5	0,37
25 сіль; сірка; землі та каміння	2 385,8	0,11	12 833,6	0,20
26 руди, шлаки і зола	1 657 258,3	76,02	2 478,9	0,04
27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	5 691,9	0,26	2 711,6	0,04
28 продукти неорганічної хімії	51 865,9	2,38	41 496,3	0,66
29 органічні хімічні сполуки	164 489,8	7,55	132 874,1	2,12
30 фармацевтична продукція	-	-	27 123,9	0,43
31 добрива	-	-	356,4	0,01

32 екстракти дубильні	151,5	0,01	11 741,4	0,19
33 ефірні олії	-	-	25 381,2	0,40
34 мило, поверхнево-активні органічні речовини	33,4	0,00	6 345,4	0,10
35 білкові речовини	-	-	10 753,5	0,17
36 порох і вибухові речовини	-	-	4 436,6	0,07
37 фотографічні або кінематографічні товари	-	-	6 998,6	0,11
38 різноманітна хімічна продукція	4 209,7	0,19	97 000,4	1,55
39 пластмаси, полімерні матеріали	3 964,8	0,18	432 434,4	6,90
40 каучук, гума	21,8	0,00	112 041,6	1,79
41 шкіри	1 868,2	0,09	934,0	0,01
42 вироби із шкіри	0,3	0,00	63 990,2	1,02
43 натуральне та штучне хутро	92,9	0,00	1 571,9	0,03
44 деревина і вироби з деревини	33 501,8	1,54	34 354,5	0,55
45 корок та вироби з нього	-	-	149,7	0,00
46 вироби із соломи	-	-	4 518,0	0,07
47 маса з деревини	-	-	292,7	0,00
48 папір та картон	2 304,6	0,11	97 487,8	1,56
49 друкована продукція	17 634,2	0,81	5 619,1	0,09
50 шовк	-	-	349,8	0,01
51 вовна	29,2	0,00	2 566,5	0,04
52 бавовна	-	-	29 778,2	0,48
53 інші текстильні волокна	408,6	0,02	809,1	0,01
54 нитки синтетичні або штучні	82,0	0,00	40 889,0	0,65
55 синтетичні або штучні	19,1	0,00	71 806,2	1,15
56 вата	1,8	0,00	35 053,7	0,56
57 килими	15,3	0,00	2 265,4	0,04
58 спеціальні тканини	-	-	7 627,6	0,12
59 текстильні матеріали	0,0	0,00	8 135,1	0,13
60 трикотажні полотна	-	-	14 444,5	0,23
61 одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні	0,2	0,00	135 138,8	2,16
62 одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	0,0	0,00	123 718,2	1,97
63 інші готові текстильні вироби	1,1	0,00	58 411,1	0,93
64 взуття	-	-	215 510,4	3,44
65 головні убори	0,1	0,00	7 345,9	0,12
66 парасольки	-	-	5 900,1	0,09
67 оброблені пір'я та пух	-	-	7 400,2	0,12
68 вироби з каменю, гіпсу, цементу	388,1	0,02	88 683,0	1,41
69 керамічні вироби	1,1	0,00	134 987,8	2,15
70 скло та вироби із скла	713,0	0,03	100 264,3	1,60
71 Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	-	-	13 153,9	0,21
72 чорні метали	34 479,0	1,58	189 886,3	3,03
73 вироби з чорних металів	1 465,8	0,07	187 519,1	2,99

74 мідь і вироби з неї	123,6	0,01	6 360,2	0,10
75 нікель і вироби з нього	-	-	718,6	0,01
76 алюміній і вироби з нього	9 785,3	0,45	61 879,1	0,99
78 свинець і вироби з нього	1,3	0,00	90,8	0,00
79 цинк і вироби з нього	-	-	46,4	0,00
80 олово і вироби з нього	0,4	0,00	3 537,9	0,06
81 інші недорогоцінні метали	116,1	0,01	46 984,5	0,75
82 інструменти, ножові вироби	39,8	0,00	50 486,7	0,81
83 інші вироби з недорогоцінних металів	59,8	0,00	49 169,4	0,78
84 реактори ядерні, котли, машини	44 298,3	2,03	759 993,6	12,12
85 електричні машини	19 738,3	0,91	1 713 765,3	27,34
86 залізничні локомотиви	0,9	0,00	42 953,2	0,69
87 засоби наземного транспорту крім залізничного	459,0	0,02	240 562,0	3,84
88 літальні апарати	513,5	0,02	39,9	0,00
89 судна	45,0	0,00	757,7	0,01
90 прилади та апарати оптичні, фотографічні	6 420,9	0,29	103 536,1	1,65
91 годинники	-	-	5 923,1	0,09
92 музичні інструменти	-	-	4 739,9	0,08
94 меблі	24,8	0,00	158 566,2	2,53
95 іграшки	4,1	0,00	168 213,3	2,68
96 різні готові вироби	0,0	0,00	59 574,4	0,95
97 твори мистецтва	5,8	0,00	418,6	0,01
Товари, придбані в портах	85,8	0,00	329,1	0,01
Різне	12 089,4	0,55	1 062,5	0,02

Джерело: [49]

Товарна структура зовнішньої торгівлі України та КНР у 2012 р.

	Експорт	Частка	Імпорт	Частка
	вартість, тис. дол. США	%	вартість, тис. дол. США	%
КИТАЙ	1 777 177,6		7 899 639,6	
01 живі тварини	719,7	0,04	-	-
02 м'ясо та їстівні субпродукти	188,6	0,01	329,8	0,00
03 риба і ракоподібні	0,5	0,00	23 600,4	0,30
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	4 490,5	0,25	-	-
05 інші продукти тваринного походження	94,0	0,01	312,1	0,00
06 живі дерева та інші рослини	-	-	127,5	0,00
07 овочі	2,3	0,00	8 582,3	0,11
08 їстівні плоди та горіхи	2 543,0	0,14	5 932,3	0,08
09 кава, чай	0,0	0,00	20 016,9	0,25
10 зернові культури	0,2	0,00	186,4	0,00
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	280,2	0,02	541,7	0,01
12 насіння і плоди олійних рослин	1 208,5	0,07	8 307,6	0,11
13 шелак природний	0,1	0,00	7 415,7	0,09
14 рослинні матеріали для виготовлення	-	-	949,6	0,01
15 жири та олії тваринного або рослинного походження	71 707,6	4,03	97,2	0,00
16 продукти з м'яса, риби	43,5	0,00	18 233,8	0,23
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	1 401,3	0,08	5 602,0	0,07
18 какао та продукти з нього	1 094,0	0,06	715,3	0,01
19 готові продукти із зерна	147,6	0,01	700,6	0,01
20 продукти переробки овочів	0,1	0,00	19 858,8	0,25
21 різні харчові продукти	0,3	0,00	9 739,1	0,12
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	779,6	0,04	238,5	0,00
23 залишки і відходи харчової промисловості	1 028,0	0,06	25 444,1	0,32
24 тютюн і промислові замітники тютюну	-	-	17 298,6	0,22
25 сіль; сірка; землі та каміння	759,4	0,04	11 804,3	0,15
26 руди, шлаки і зола	1 430 876,5	80,51	4 145,3	0,05
27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	5 787,8	0,33	1 456,1	0,02
28 продукти неорганічної хімії	9 220,9	0,52	45 298,6	0,57
29 органічні хімічні сполуки	44 737,3	2,52	149 157,2	1,89
30 фармацевтична продукція	-	-	34 599,2	0,44
31 добрива	17,9	0,00	1 089,8	0,01
32 екстракти дубильні	284,0	0,02	18 064,4	0,23

33 ефірні олії	742,8	0,04	24 526,0	0,31
34 мило, поверхнево-активні органічні речовини	44,7	0,00	9 627,9	0,12
35 білкові речовини	81,7	0,00	12 262,1	0,16
36 порошок і вибухові речовини	-	-	6 965,1	0,09
37 фотографічні або кінематографічні товари	-	-	6 874,0	0,09
38 різноманітна хімічна продукція	10 261,4	0,58	112 860,9	1,43
39 пластмаси, полімерні матеріали	2 938,2	0,17	446 788,0	5,66
40 каучук, гума	305,9	0,02	114 469,3	1,45
41 шкури	700,2	0,04	1 315,1	0,02
42 вироби із шкіри	0,3	0,00	101 761,5	1,29
43 натуральне та штучне хутро	272,1	0,02	3 069,4	0,04
44 деревина і вироби з деревини	36 199,5	2,04	38 255,8	0,48
45 корок та вироби з нього	-	-	47,6	0,00
46 вироби із соломи	-	-	4 754,5	0,06
47 маса з деревини	-	-	1 481,7	0,02
48 папір та картон	222,8	0,01	75 234,5	0,95
49 друкована продукція	10 098,5	0,57	7 790,0	0,10
50 шовк	-	-	424,5	0,01
51 вовна	75,0	0,00	2 229,6	0,03
52 бавовна	-	-	29 739,0	0,38
53 інші текстильні волокна	191,9	0,01	813,3	0,01
54 нитки синтетичні або штучні	1,8	0,00	71 350,3	0,90
55 синтетичні або штучні	32,3	0,00	41 722,2	0,53
56 вата	0,0	0,00	20 803,7	0,26
57 килими	-	-	2 890,1	0,04
58 спеціальні тканини	-	-	19 790,8	0,25
59 текстильні матеріали	27,8	0,00	13 060,1	0,17
60 трикотажні полотна	-	-	34 200,7	0,43
61 одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні	0,4	0,00	206 064,9	2,61
62 одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	0,3	0,00	347 451,7	4,40
63 інші готові текстильні вироби	0,7	0,00	78 625,0	1,00
64 взуття	-	-	607 477,5	7,69
65 головні убори	-	-	12 792,8	0,16
66 парасольки	-	-	5 860,4	0,07
67 оброблені пір'я та пух	-	-	10 166,0	0,13
68 вироби з каменю, гіпсу, цементу	259,0	0,01	74 537,9	0,94
69 керамічні вироби	0,4	0,00	123 058,6	1,56
70 скло та вироби із скла	352,0	0,02	90 265,4	1,14
71 Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	3,8	0,00	16 135,7	0,20
72 чорні метали	18 847,7	1,06	180 099,0	2,28
73 вироби з чорних металів	1 382,5	0,08	241 793,3	3,06
74 мідь і вироби з неї	126,7	0,01	9 065,8	0,11

75 нікель і вироби з нього	-	-	781,4	0,01
76 алюміній і вироби з нього	1 804,4	0,10	88 112,5	1,12
78 свинець і вироби з нього	248,6	0,01	47,6	0,00
79 цинк і вироби з нього	-	-	13,5	0,00
80 олово і вироби з нього	-	-	346,4	0,00
81 інші недорогоцінні метали	409,5	0,02	23 805,6	0,30
82 інструменти, ножові вироби	34,2	0,00	57 060,6	0,72
83 інші вироби з недорогоцінних металів	13,8	0,00	68 805,6	0,87
84 реактори ядерні, котли, машини	62 061,1	3,49	857 424,6	10,85
85 електричні машини	17 316,5	0,97	2 004 126,6	25,37
86 залізничні локомотиви	418,5	0,02	110 606,5	1,40
87 засоби наземного транспорту крім залізничного	103,2	0,01	313 241,3	3,97
88 літальні апарати	543,9	0,03	5,3	0,00
89 судна	7,2	0,00	51 153,7	0,65
90 прилади та апарати оптичні, фотографічні	6 150,9	0,35	120 397,1	1,52
91 годинники	2,2	0,00	10 182,8	0,13
92 музичні інструменти	-	-	4 548,3	0,06
94 меблі	0,0	0,00	209 530,8	2,65
95 іграшки	9,1	0,00	263 354,7	3,33
96 різні готові вироби	0,2	0,00	58 394,0	0,74
97 твори мистецтва	10,2	0,00	62,3	0,00
Товари, придбані в портах	31,9	0,00	8 061,4	0,10
Різне	27 428,2	1,54	1 230,5	0,02

Джерело: [49]

Товарна структура зовнішньої торгівлі України та КНР у 2013 р.

	Експорт	Частка	Імпорт	Частка
	вартість, тис. дол. США	%	вартість, тис. дол. США	%
КИТАЙ	2 726 677,3		7 903 229,4	
01 живі тварини	5,7	0,00	-	
02 м'ясо та їстівні субпродукти	1 520,8	0,06	124,5	0,00
03 риба і ракоподібні	1,1	0,00	27 875,8	0,35
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	3 448,2	0,13	-	-
05 інші продукти тваринного походження	664,9	0,02	2 202,8	0,03
06 живі дерева та інші рослини	-	-	299,8	0,00
07 овочі	4,3	0,00	9 604,0	0,12
08 їстівні плоди та горіхи	84,5	0,00	6 099,9	0,08
09 кава, чай	0,0	0,00	22 290,6	0,28
10 зернові культури	26 092,3	0,96	2,0	0,00
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	9 188,9	0,34	443,7	0,01
12 насіння і плоди олійних рослин	291,8	0,01	10 826,8	0,14
13 шелак природний	-	-	8 241,3	0,10
14 рослинні матеріали для виготовлення	-	-	825,6	0,01
15 жири та олії тваринного або рослинного походження	436 590,5	16,01	404,5	0,01
16 продукти з м'яса, риби	0,2	0,00	21 233,0	0,27
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	1 527,0	0,06	6 658,8	0,08
18 какао та продукти з нього	1 709,8	0,06	595,2	0,01
19 готові продукти із зерна	431,6	0,02	923,6	0,01
20 продукти переробки овочів	0,4	0,00	21 176,0	0,27
21 різні харчові продукти	0,3	0,00	9 333,6	0,12
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	1 031,3	0,04	249,5	0,00
23 залишки і відходи харчової промисловості	1 402,2	0,05	23 199,5	0,29
24 тютюн і промислові замітники тютюну	-	-	10 647,3	0,13
25 сіль; сірка; землі та каміння	750,8	0,03	21 025,5	0,27
26 руди, шлаки і зола	1 769 396,1	64,89	4 999,5	0,06
27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	20 049,5	0,74	786,7	0,01
28 продукти неорганічної хімії	13 735,4	0,50	44 189,9	0,56
29 органічні хімічні сполуки	658,3	0,02	176 818,3	2,24
30 фармацевтична продукція	0,9	0,00	20 271,1	0,26
31 добрива	-	-	1 224,4	0,02
32 екстракти дубильні	268,5	0,01	19 714,7	0,25

33 ефірні олії	567,4	0,02	24 369,3	0,31
34 мило, поверхнево-активні органічні речовини	182,3	0,01	10 434,8	0,13
35 білкові речовини	409,9	0,02	14 546,5	0,18
36 порошок і вибухові речовини	78,9	0,00	8 412,5	0,11
37 фотографічні або кінематографічні товари	-	-	9 127,2	0,12
38 різноманітна хімічна продукція	28 349,5	1,04	109 775,2	1,39
39 пластмаси, полімерні матеріали	5 392,3	0,20	471 042,6	5,96
40 каучук, гума	5 983,9	0,22	110 877,1	1,40
41 шкури	398,0	0,01	1 700,0	0,02
42 вироби із шкіри	0,9	0,00	95 700,5	1,21
43 натуральне та штучне хутро	607,7	0,02	4 875,5	0,06
44 деревина і вироби з деревини	84 889,0	3,11	38 798,5	0,49
45 корок та вироби з нього	-	-	88,1	0,00
46 вироби із соломи	-	-	5 250,9	0,07
47 маса з деревини	16,9	0,00	124,9	0,00
48 папір та картон	262,4	0,01	86 410,6	1,09
49 друкована продукція	5 312,4	0,19	6 664,5	0,08
50 шовк	0,0	0,00	540,8	0,01
51 вовна	33,2	0,00	6 434,5	0,08
52 бавовна	0,2	0,00	30 877,3	0,39
53 інші текстильні волокна	675,1	0,02	716,0	0,01
54 нитки синтетичні або штучні	8,0	0,00	107 099,7	1,36
55 синтетичні або штучні	0,3	0,00	50 394,0	0,64
56 вата	4,7	0,00	17 391,8	0,22
57 килими	4,1	0,00	3 123,4	0,04
58 спеціальні тканини	0,1	0,00	12 724,0	0,16
59 текстильні матеріали	168,1	0,01	11 836,0	0,15
60 трикотажні полотна	0,3	0,00	28 705,4	0,36
61 одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні	0,3	0,00	183 971,4	2,33
62 одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	3,8	0,00	295 056,8	3,73
63 інші готові текстильні вироби	28,8	0,00	70 983,0	0,90
64 взуття	16,3	0,00	601 535,5	7,61
65 головні убори	3,8	0,00	11 896,9	0,15
66 парасольки	-	-	5 560,9	0,07
67 оброблені пір'я та пух	-	-	10 044,7	0,13
68 вироби з каменю, гіпсу, цементу	47,8	0,00	97 968,5	1,24
69 керамічні вироби	-	-	90 753,8	1,15
70 скло та вироби із скла	468,2	0,02	82 225,8	1,04
71 Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	42,3	0,00	14 592,5	0,18
72 чорні метали	342,9	0,01	484 248,0	6,13
73 вироби з чорних металів	2 939,0	0,11	233 136,8	2,95
74 мідь і вироби з неї	725,6	0,03	13 121,9	0,17

75 нікель і вироби з нього	98,4	0,00	1 008,9	0,01
76 алюміній і вироби з нього	3 170,8	0,12	84 530,9	1,07
78 свинець і вироби з нього	0,2	0,00	21,2	0,00
79 цинк і вироби з нього	-	-	96,1	0,00
80 олово і вироби з нього	0,8	0,00	1 560,3	0,02
81 інші недорогоцінні метали	952,5	0,03	18 800,2	0,24
82 інструменти, ножові вироби	21,4	0,00	52 890,4	0,67
83 інші вироби з недорогоцінних металів	49,8	0,00	53 640,5	0,68
84 реактори ядерні, котли, машини	200 728,3	7,36	958 359,4	12,13
85 електричні машини	19 904,1	0,73	1 860 377,0	23,54
86 залізничні локомотиви	820,9	0,03	18 450,6	0,23
87 засоби наземного транспорту крім залізничного	45,0	0,00	305 221,3	3,86
88 літальні апарати	519,0	0,02	58,0	0,00
89 судна	53 073,2	1,95	486,9	0,01
90 прилади та апарати оптичні, фотографічні	12 781,9	0,47	140 694,9	1,78
91 годинники	0,9	0,00	8 737,4	0,11
92 музичні інструменти	0,0	0,00	5 564,0	0,07
94 меблі	384,8	0,01	155 768,7	1,97
95 іграшки	-	-	248 904,0	3,15
96 різні готові вироби	3,6	0,00	49 636,2	0,63
97 твори мистецтва	3,7	0,00	16,9	0,00
Товари, придбані в портах	-	-	590,0	0,01
Різне	7 298,3	0,27	2 389,5	0,03

Джерело: [49]

Товарна структура зовнішньої торгівлі України та КНР у 2014 р.

	Експорт	Частка	Імпорт	Частка
	вартість, тис. дол. США	%	вартість, тис. дол. США	%
КИТАЙ	2 674 125,8		5 410 952,7	
01 живі тварини	1,2	0,00	1,4	0,00
02 м'ясо та їстівні субпродукти	326,9	0,01	85,0	0,00
03 риба і ракоподібні	0,7	0,00	22 417,2	0,41
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	2 504,5	0,09	22,9	0,00
05 інші продукти тваринного походження	355,3	0,01	8 547,3	0,16
06 живі дерева та інші рослини	-	-	98,2	0,00
07 овочі	8,1	0,00	6 629,5	0,12
08 їстівні плоди та горіхи	121,0	0,00	5 702,8	0,11
09 кава, чай	0,1	0,00	15 762,3	0,29
10 зернові культури	368 821,2	13,79	1,3	0,00
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	20 128,7	0,75	582,4	0,01
12 насіння і плоди олійних рослин	302,3	0,01	8 839,0	0,16
13 шелак природний	-	-	6 759,8	0,12
14 рослинні матеріали для виготовлення	-	-	589,0	0,01
15 жири та олії тваринного або рослинного походження	363 558,8	13,60	351,8	0,01
16 продукти з м'яса, риби	0,6	0,00	15 031,5	0,28
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	1 930,8	0,07	4 972,0	0,09
18 какао та продукти з нього	2 255,3	0,08	342,2	0,01
19 готові продукти із зерна	588,4	0,02	1 066,9	0,02
20 продукти переробки овочів	149,8	0,01	21 516,9	0,40
21 різні харчові продукти	0,1	0,00	8 526,8	0,16
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	1 983,9	0,07	125,4	0,00
23 залишки і відходи харчової промисловості	1 840,6	0,07	18 848,8	0,35
24 тютюн і промислові замітники тютюну	0,8	0,00	7 810,0	0,14
25 сіль; сірка; землі та каміння	685,0	0,03	10 811,2	0,20
26 руди, шлаки і зола	1 607 795,6	60,12	1 636,3	0,03
27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	1 876,7	0,07	23 676,7	0,44
28 продукти неорганічної хімії	3 643,2	0,14	37 024,0	0,68
29 органічні хімічні сполуки	189,8	0,01	162 590,0	3,00
30 фармацевтична продукція	-	-	19 914,6	0,37
31 добрива	-	-	680,9	0,01
32 екстракти дубильні	138,9	0,01	17 081,5	0,32

33 ефірні олії	-	-	23 391,6	0,43
34 мило, поверхнево-активні органічні речовини	245,1	0,01	11 451,6	0,21
35 білкові речовини	45,6	0,00	11 527,0	0,21
36 порошок і вибухові речовини	0,4	0,00	3 267,9	0,06
37 фотографічні або кінематографічні товари	-	-	7 503,8	0,14
38 різноманітна хімічна продукція	2 746,1	0,10	112 466,1	2,08
39 пластмаси, полімерні матеріали	4 026,7	0,15	380 096,3	7,02
40 каучук, гума	113,1	0,00	98 360,2	1,82
41 шкури	71,0	0,00	1 170,2	0,02
42 вироби із шкіри	6,7	0,00	70 154,8	1,30
43 натуральне та штучне хутро	135,9	0,01	2 005,1	0,04
44 деревина і вироби з деревини	98 180,3	3,67	27 551,8	0,51
45 корок та вироби з нього	-	-	52,4	0,00
46 вироби із соломи	-	-	3 719,4	0,07
47 маса з деревини	15,8	0,00	670,9	0,01
48 папір та картон	15,3	0,00	63 154,4	1,17
49 друкована продукція	1 528,7	0,06	4 556,5	0,08
50 шовк	-	-	172,9	0,00
51 вовна	-	-	2 350,5	0,04
52 бавовна	-	-	32 475,7	0,60
53 інші текстильні волокна	877,6	0,03	319,9	0,01
54 нитки синтетичні або штучні	6,2	0,00	80 964,4	1,50
55 синтетичні або штучні	-	-	38 546,0	0,71
56 вата	0,8	0,00	14 086,7	0,26
57 килими	0,1	0,00	2 445,3	0,05
58 спеціальні тканини	18,2	0,00	12 365,6	0,23
59 текстильні матеріали	0,2	0,00	11 976,9	0,22
60 трикотажні полотна	-	-	24 226,8	0,45
61 одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні	0,0	0,00	99 787,8	1,84
62 одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	-	-	133 400,7	2,47
63 інші готові текстильні вироби	0,0	0,00	60 695,7	1,12
64 взуття	-	-	264 505,7	4,89
65 головні убори	0,0	0,00	9 041,6	0,17
66 парасольки	-	-	5 663,6	0,10
67 оброблені пір'я та пух	-	-	9 112,7	0,17
68 вироби з каменю, гіпсу, цементу	0,8	0,00	83 182,3	1,54
69 керамічні вироби	20,1	0,00	73 817,5	1,36
70 скло та вироби із скла	527,6	0,02	69 698,8	1,29
71 Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	4,2	0,00	10 978,7	0,20
72 чорні метали	3,4	0,00	220 610,8	4,08
73 вироби з чорних металів	289,7	0,01	157 598,4	2,91
74 мідь і вироби з неї	401,4	0,02	5 463,4	0,10

75 нікель і вироби з нього	14,5	0,00	492,1	0,01
76 алюміній і вироби з нього	2 158,9	0,08	62 436,7	1,15
78 свинець і вироби з нього	-	-	11,8	0,00
79 цинк і вироби з нього	-	-	94,6	0,00
80 олово і вироби з нього	-	-	29,7	0,00
81 інші недорогоцінні метали	386,5	0,01	16 881,0	0,31
82 інструменти, ножові вироби	2,4	0,00	48 812,5	0,90
83 інші вироби з недорогоцінних металів	82,9	0,00	48 644,2	0,90
84 реактори ядерні, котли, машини	96 931,2	3,62	793 635,0	14,67
85 електричні машини	11 973,0	0,45	1 112 189,6	20,55
86 залізничні локомотиви	-	-	1 028,7	0,02
87 засоби наземного транспорту крім залізничного	-	-	204 115,1	3,77
88 літальні апарати	10 118,8	0,38	189,9	0,00
89 судна	52 786,1	1,97	268,4	0,00
90 прилади та апарати оптичні, фотографічні	5 318,8	0,20	81 039,9	1,50
91 годинники	-	-	6 192,9	0,11
92 музичні інструменти	-	-	3 779,4	0,07
94 меблі	0,3	0,00	131 474,4	2,43
95 іграшки	14,6	0,00	170 287,9	3,15
96 різні готові вироби	3,6	0,00	54 458,8	1,01
97 твори мистецтва	-	-	19,6	0,00
Товари, придбані в портах	-	-	728,7	0,01
Різне	5 844,6	0,22	1 508,2	0,03

Джерело: [49]

Товарна структура зовнішньої торгівлі України та КНР у 2015 р.

	Експорт	Частка	Імпорт	Частка
	вартість, тис. дол. США	%	вартість, тис. дол. США	%
КИТАЙ	2 399 078,9		3 770 991,1	
01 живі тварини	-	-	0,7	0,00
02 м'ясо та їстівні субпродукти	2,0	0,00	36,8	0,00
03 риба і ракоподібні	0,2	0,00	5 308,7	0,14
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	1 613,9	0,07	-	-
05 інші продукти тваринного походження	51,8	0,00	4 260,8	0,11
06 живі дерева та інші рослини	-	-	21,4	0,00
07 овочі	0,9	0,00	6 242,0	0,17
08 їстівні плоди та горіхи	112,7	0,00	3 580,2	0,09
09 кава, чай	28,5	0,00	9 883,3	0,26
10 зернові культури	676 940,7	28,22	-	-
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	17 170,6	0,72	474,1	0,01
12 насіння і плоди олійних рослин	681,7	0,03	5 387,9	0,14
13 шелак природний	11,2	0,00	7 606,8	0,20
14 рослинні матеріали для виготовлення	-	-	237,9	0,01
15 жири та олії тваринного або рослинного походження	533 208,2	22,23	265,4	0,01
16 продукти з м'яса, риби	0,0	0,00	4 954,8	0,13
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	2 203,7	0,09	4 349,3	0,12
18 какао та продукти з нього	3 364,1	0,14	397,7	0,01
19 готові продукти із зерна	694,9	0,03	442,3	0,01
20 продукти переробки овочів	162,0	0,01	5 184,1	0,14
21 різні харчові продукти	8,9	0,00	3 900,7	0,10
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	1 698,7	0,07	22,7	0,00
23 залишки і відходи харчової промисловості	1 590,5	0,07	13 375,1	0,35
24 тютюн і промислові замітники тютюну	-	-	12 534,0	0,33
25 сіль; сірка; землі та каміння	252,4	0,01	8 020,0	0,21
26 руди, шлаки і зола	964 170,0	40,19	2 141,0	0,06
27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	658,7	0,03	81 240,1	2,15
28 продукти неорганічної хімії	318,4	0,01	33 585,2	0,89
29 органічні хімічні сполуки	268,8	0,01	150 330,2	3,99
30 фармацевтична продукція	-	-	16 536,4	0,44
31 добрива	-	-	459,8	0,01
32 екстракти дубильні	35,2	0,00	15 330,4	0,41

33 ефірні олії	1,2	0,00	18 220,4	0,48
34 мило, поверхнево-активні органічні речовини	4,1	0,00	8 859,3	0,23
35 білкові речовини	-	-	9 129,6	0,24
36 порошок і вибухові речовини	-	-	369,9	0,01
37 фотографічні або кінематографічні товари	-	-	7 454,0	0,20
38 різноманітна хімічна продукція	614,4	0,03	101 662,6	2,70
39 пластмаси, полімерні матеріали	1 362,2	0,06	239 286,9	6,35
40 каучук, гума	1 090,3	0,05	83 875,3	2,22
41 шкури	146,5	0,01	929,7	0,02
42 вироби із шкіри	15,3	0,00	37 248,4	0,99
43 натуральне та штучне хутро	118,5	0,00	1 149,0	0,03
44 деревина і вироби з деревини	49 030,2	2,04	8 638,3	0,23
45 корок та вироби з нього	-	-	56,3	0,00
46 вироби із соломи	-	-	1 479,5	0,04
47 маса з деревини	-	-	1 191,6	0,03
48 папір та картон	202,3	0,01	38 034,9	1,01
49 друкована продукція	2 001,6	0,08	2 202,3	0,06
50 шовк	-	-	149,1	0,00
51 вовна	210,9	0,01	2 263,0	0,06
52 бавовна	51,0	0,00	16 375,3	0,43
53 інші текстильні волокна	842,1	0,04	235,7	0,01
54 нитки синтетичні або штучні	-	-	69 479,8	1,84
55 синтетичні або штучні	-	-	25 737,8	0,68
56 вата	12,2	0,00	10 900,9	0,29
57 килими	-	-	1 263,9	0,03
58 спеціальні тканини	-	-	9 081,2	0,24
59 текстильні матеріали	12,6	0,00	12 065,1	0,32
60 трикотажні полотна	-	-	14 033,6	0,37
61 одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні	0,0	0,00	57 113,8	1,51
62 одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	8,0	0,00	79 366,7	2,10
63 інші готові текстильні вироби	20,5	0,00	31 702,1	0,84
64 взуття	-	-	140 905,8	3,74
65 головні убори	0,1	0,00	4 830,2	0,13
66 парасольки	-	-	2 376,9	0,06
67 оброблені пір'я та пух	-	-	5 018,9	0,13
68 вироби з каменю, гіпсу, цементу	2,6	0,00	52 205,8	1,38
69 керамічні вироби	0,3	0,00	38 429,2	1,02
70 скло та вироби із скла	761,9	0,03	45 580,4	1,21
71 Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	-	-	5 242,0	0,14
72 чорні метали	20 095,4	0,84	130 282,2	3,45
73 вироби з чорних металів	851,6	0,04	97 391,2	2,58
74 мідь і вироби з неї	1,7	0,00	3 944,4	0,10

75 нікель і вироби з нього	-	-	525,3	0,01
76 алюміній і вироби з нього	3 299,1	0,14	49 459,7	1,31
78 свинець і вироби з нього	-	-	12,1	0,00
79 цинк і вироби з нього	-	-	167,2	0,00
80 олово і вироби з нього	-	-	347,8	0,01
81 інші недорогоцінні метали	2 309,2	0,10	9 821,4	0,26
82 інструменти, ножові вироби	0,8	0,00	28 952,6	0,77
83 інші вироби з недорогоцінних металів	54,9	0,00	32 951,5	0,87
84 реактори ядерні, котли, машини	70 303,4	2,93	585 727,3	15,53
85 електричні машини	17 970,9	0,75	866 082,4	22,97
86 залізничні локомотиви	11,7	0,00	355,7	0,01
87 засоби наземного транспорту крім залізничного	0,1	0,00	92 437,4	2,45
88 літальні апарати	10 200,3	0,43	99,2	0,00
89 судна	13,5	0,00	147,3	0,00
90 прилади та апарати оптичні, фотографічні	4 789,2	0,20	65 199,6	1,73
91 годинники	0,0	0,00	3 735,5	0,10
92 музичні інструменти	0,4	0,00	2 242,3	0,06
94 меблі	90,2	0,00	71 094,4	1,89
95 іграшки	49,7	0,00	105 862,3	2,81
96 різні готові вироби	0,0	0,00	39 234,9	1,04
97 твори мистецтва	-	-	0,3	0,00
Товари, придбані в портах	0,2	0,00	4 339,3	0,12
Різне	7 279,4	0,30	322,7	0,01

Джерело: [49]

Товарна структура зовнішньої торгівлі України та КНР у 2016 р.

	Експорт	Частка	Імпорт	Частка
	вартість, тис. дол. США	%	вартість, тис. дол. США	%
КИТАЙ	1 832 518,9		4 687 697,2	
01 живі тварини	-	-	2,3	0,00
02 м'ясо та їстівні субпродукти	6,1	0,00	-	-
03 риба і ракоподібні	1,4	0,00	9 152,5	0,20
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	2 121,7	0,12	4,3	0,00
05 інші продукти тваринного походження	34,3	0,00	4 838,2	0,10
06 живі дерева та інші рослини	-	-	36,1	0,00
07 овочі	3,3	0,00	6 738,1	0,14
08 їстівні плоди та горіхи	583,4	0,03	3 497,5	0,07
09 кава, чай	0,4	0,00	11 217,6	0,24
10 зернові культури	464 139,9	25,33	-	-
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	16 832,9	0,92	891,8	0,02
12 насіння і плоди олійних рослин	3 761,7	0,21	4 950,1	0,11
13 шелак природний	-	-	6 771,7	0,14
14 рослинні матеріали для виготовлення	4,1	0,00	328,3	0,01
15 жири та олії тваринного або рослинного походження	527 220,6	28,77	557,5	0,01
16 продукти з м'яса, риби	1,1	0,00	11 359,1	0,24
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	3 089,4	0,17	4 302,4	0,09
18 какао та продукти з нього	1 713,5	0,09	219,2	0,00
19 готові продукти із зерна	1 516,4	0,08	446,3	0,01
20 продукти переробки овочів	242,9	0,01	3 915,5	0,08
21 різні харчові продукти	0,9	0,00	5 010,4	0,11
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	2 824,0	0,15	77,1	0,00
23 залишки і відходи харчової промисловості	634,0	0,03	14 210,6	0,30
24 тютюн і промислові замітники тютюну	2,8	0,00	12 461,8	0,27
25 сіль; сірка; землі та каміння	738,7	0,04	4 626,9	0,10
26 руди, шлаки і зола	635 944,7	34,70	1 795,4	0,04
27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	309,5	0,02	19 197,6	0,41
28 продукти неорганічної хімії	666,7	0,04	32 379,5	0,69
29 органічні хімічні сполуки	232,1	0,01	172 193,6	3,67
30 фармацевтична продукція	0,2	0,00	20 791,3	0,44
31 добрива	-	-	922,7	0,02
32 екстракти дубильні	1,9	0,00	20 986,6	0,45

33 ефірні олії	22,0	0,00	19 012,9	0,41
34 мило, поверхнево-активні органічні речовини	14,4	0,00	9 920,5	0,21
35 білкові речовини	3,1	0,00	9 598,1	0,20
36 порошок і вибухові речовини	0,1	0,00	1 287,2	0,03
37 фотографічні або кінематографічні товари	-	-	7 598,1	0,16
38 різноманітна хімічна продукція	563,2	0,03	149 294,4	3,18
39 пластмаси, полімерні матеріали	1 305,0	0,07	268 579,0	5,73
40 каучук, гума	315,8	0,02	100 350,7	2,14
41 шкури	421,0	0,02	1 110,7	0,02
42 вироби із шкіри	11,0	0,00	45 673,9	0,97
43 натуральне та штучне хутро	63,4	0,00	873,8	0,02
44 деревина і вироби з деревини	46 895,2	2,56	10 875,1	0,23
45 корок та вироби з нього	-	-	53,7	0,00
46 вироби із соломи	-	-	1 503,0	0,03
47 маса з деревини	-	-	663,9	0,01
48 папір та картон	1 401,7	0,08	50 232,8	1,07
49 друкована продукція	1 266,8	0,07	2 617,2	0,06
50 шовк	-	-	305,3	0,01
51 вовна	24,7	0,00	1 116,2	0,02
52 бавовна	-	-	18 991,7	0,41
53 інші текстильні волокна	617,4	0,03	490,8	0,01
54 нитки синтетичні або штучні	0,0	0,00	76 500,7	1,63
55 синтетичні або штучні	-	-	39 985,9	0,85
56 вата	36,6	0,00	11 177,9	0,24
57 килими	-	-	1 992,9	0,04
58 спеціальні тканини	-	-	9 872,8	0,21
59 текстильні матеріали	1,6	0,00	13 205,4	0,28
60 трикотажні полотна	-	-	15 534,5	0,33
61 одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні	0,4	0,00	54 802,1	1,17
62 одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	18,3	0,00	67 315,3	1,44
63 інші готові текстильні вироби	20,5	0,00	36 985,9	0,79
64 взуття	0,1	0,00	144 475,6	3,08
65 головні убори	1,6	0,00	5 483,2	0,12
66 парасольки	1,2	0,00	3 655,9	0,08
67 оброблені пір'я та пух	-	-	4 594,9	0,10
68 вироби з каменю, гіпсу, цементу	67,0	0,00	58 413,8	1,25
69 керамічні вироби	4,9	0,00	46 567,6	0,99
70 скло та вироби із скла	463,7	0,03	54 686,7	1,17
71 Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	108,2	0,01	5 326,8	0,11
72 чорні метали	11 913,8	0,65	179 641,2	3,83
73 вироби з чорних металів	2 125,1	0,12	131 717,6	2,81
74 мідь і вироби з неї	4,2	0,00	5 054,1	0,11

75 нікель і вироби з нього	23,2	0,00	640,3	0,01
76 алюміній і вироби з нього	2 117,4	0,12	58 887,3	1,26
78 свинець і вироби з нього	-	-	15,3	0,00
79 цинк і вироби з нього	-	-	164,9	0,00
80 олово і вироби з нього	-	-	472,8	0,01
81 інші недорогоцінні метали	13 931,4	0,76	12 415,0	0,26
82 інструменти, ножові вироби	144,9	0,01	42 558,9	0,91
83 інші вироби з недорогоцінних металів	176,6	0,01	44 201,0	0,94
84 реактори ядерні, котли, машини	42 098,2	2,30	814 905,5	17,38
85 електричні машини	22 596,1	1,23	1 157 080,0	24,68
86 залізничні локомотиви	2,0	0,00	865,1	0,02
87 засоби наземного транспорту крім залізничного	64,3	0,00	121 214,4	2,59
88 літальні апарати	11 800,4	0,64	222,2	0,00
89 судна	12,4	0,00	97,0	0,00
90 прилади та апарати оптичні, фотографічні	5 734,0	0,31	90 384,6	1,93
91 годинники	-	-	3 713,2	0,08
92 музичні інструменти	-	-	2 207,3	0,05
94 меблі	111,6	0,01	96 089,4	2,05
95 іграшки	404,1	0,02	142 435,3	3,04
96 різні готові вироби	0,7	0,00	48 856,8	1,04
97 твори мистецтва	0,2	0,00	14,7	0,00
Товари, придбані в портах	-	-	8 662,2	0,18
Різне	2 980,8	0,16	571,8	0,01

Джерело: [49]

Товарна структура зовнішньої торгівлі України та КНР у 2017 р.

	Експорт	Частка	Імпорт	Частка
	вартість, тис. дол. США	%	вартість, тис. дол. США	%
КИТАЙ	2 039 359,1		5 647 077,6	
01 живі тварини	-	-	5,3	0,00
02 м'ясо та їстівні субпродукти	8,3	0,00	-	-
03 риба і ракоподібні	0,6	0,00	11 329,2	0,20
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	11 760,2	0,58	3,8	0,00
05 інші продукти тваринного походження	89,3	0,00	7 470,9	0,13
06 живі дерева та інші рослини	-	-	68,1	0,00
07 овочі	8,6	0,00	5 770,1	0,10
08 їстівні плоди та горіхи	1 434,5	0,07	5 468,7	0,10
09 кава, чай	3,1	0,00	10 953,3	0,19
10 зернові культури	447 333,1	21,93	-	-
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	23 339,9	1,14	217,9	0,00
12 насіння і плоди олійних рослин	6 009,4	0,29	7 085,9	0,13
13 шелак природний	-	-	7 133,3	0,13
14 рослинні матеріали для виготовлення	-	-	320,9	0,01
15 жири та олії тваринного або рослинного походження	511 123,1	25,06	726,5	0,01
16 продукти з м'яса, риби	0,5	0,00	13 589,8	0,24
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	3 217,3	0,16	4 196,4	0,07
18 какао та продукти з нього	1 896,1	0,09	721,9	0,01
19 готові продукти із зерна	1 141,3	0,06	726,3	0,01
20 продукти переробки овочів	367,0	0,02	10 160,9	0,18
21 різні харчові продукти	68,6	0,00	3 972,4	0,07
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	2 881,5	0,14	91,7	0,00
23 залишки і відходи харчової промисловості	4 652,6	0,23	16 772,8	0,30
24 тютюн і промислові замітники тютюну	0,4	0,00	11 143,3	0,20
25 сіль; сірка; землі та каміння	1 161,6	0,06	5 542,2	0,10
26 руди, шлаки і зола	733 235,9	35,95	3 064,6	0,05
27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	1 085,0	0,05	17 073,2	0,30
28 продукти неорганічної хімії	991,4	0,05	30 357,4	0,54
29 органічні хімічні сполуки	94,8	0,00	184 248,9	3,26
30 фармацевтична продукція	0,4	0,00	29 137,7	0,52
31 добрива	-	-	1 346,5	0,02
32 екстракти дубильні	-	-	24 584,3	0,44

33 ефірні олії	75,4	0,00	21 140,1	0,37
34 мило, поверхнево-активні органічні речовини	12,8	0,00	11 048,7	0,20
35 білкові речовини	0,2	0,00	13 336,2	0,24
36 порох і вибухові речовини	6,6	0,00	1 753,0	0,03
37 фотографічні або кінематографічні товари	-	-	6 705,1	0,12
38 різноманітна хімічна продукція	805,1	0,04	178 064,4	3,15
39 пластмаси, полімерні матеріали	2 075,1	0,10	280 039,8	4,96
40 каучук, гума	79,3	0,00	127 131,3	2,25
41 шкури	128,4	0,01	1 445,1	0,03
42 вироби із шкіри	0,0	0,00	49 375,7	0,87
43 натуральне та штучне хутро	283,7	0,01	874,8	0,02
44 деревина і вироби з деревини	35 507,0	1,74	13 938,1	0,25
45 корок та вироби з нього	-	-	50,7	0,00
46 вироби із соломи	-	-	1 459,2	0,03
47 маса з деревини	-	-	343,6	0,01
48 папір та картон	1 318,8	0,06	49 579,3	0,88
49 друкована продукція	3 591,7	0,18	2 200,9	0,04
50 шовк	-	-	308,6	0,01
51 вовна	135,3	0,01	763,2	0,01
52 бавовна	-	-	19 711,9	0,35
53 інші текстильні волокна	621,9	0,03	602,9	0,01
54 нитки синтетичні або штучні	2,6	0,00	81 098,4	1,44
55 синтетичні або штучні	-	-	36 406,9	0,64
56 вата	1,6	0,00	10 982,5	0,19
57 килими	6,3	0,00	3 023,1	0,05
58 спеціальні тканини	-	-	11 615,7	0,21
59 текстильні матеріали	0,5	0,00	15 053,1	0,27
60 трикотажні полотна	-	-	32 989,6	0,58
61 одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні	90,7	0,00	56 445,8	1,00
62 одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	133,7	0,01	67 815,6	1,20
63 інші готові текстильні вироби	8,7	0,00	39 954,6	0,71
64 взуття	-	-	126 184,5	2,23
65 головні убори	7,2	0,00	6 752,6	0,12
66 парасольки	-	-	3 359,3	0,06
67 оброблені пір'я та пух	-	-	5 090,4	0,09
68 вироби з каменю, гіпсу, цементу	106,3	0,01	49 840,2	0,88
69 керамічні вироби	-	-	38 724,6	0,69
70 скло та вироби із скла	1 866,7	0,09	55 559,1	0,98
71 Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	-	-	5 269,4	0,09
72 чорні метали	997,2	0,05	231 658,8	4,10
73 вироби з чорних металів	5 107,2	0,25	151 307,7	2,68
74 мідь і вироби з неї	1 209,9	0,06	5 832,4	0,10

75 нікель і вироби з нього	123,3	0,01	856,2	0,02
76 алюміній і вироби з нього	64,4	0,00	68 554,4	1,21
78 свинець і вироби з нього	-	-	11,7	0,00
79 цинк і вироби з нього	-	-	156,2	0,00
80 олово і вироби з нього	-	-	1 674,8	0,03
81 інші недорогоцінні метали	11 231,4	0,55	7 694,9	0,14
82 інструменти, ножові вироби	17,3	0,00	51 439,8	0,91
83 інші вироби з недорогоцінних металів	380,6	0,02	52 912,1	0,94
84 реактори ядерні, котли, машини	160 981,0	7,89	1 078 510,3	19,10
85 електричні машини	39 914,6	1,96	1 493 557,9	26,45
86 залізничні локомотиви	15,8	0,00	1 615,3	0,03
87 засоби наземного транспорту крім залізничного	81,9	0,00	174 291,1	3,09
88 літальні апарати	405,6	0,02	225,8	0,00
89 судна	152,0	0,01	272,5	0,00
90 прилади та апарати оптичні, фотографічні	13 639,1	0,67	129 517,3	2,29
91 годинники	0,3	0,00	4 336,8	0,08
92 музичні інструменти	-	-	2 769,8	0,05
94 меблі	167,1	0,01	110 907,1	1,96
95 іграшки	789,2	0,04	174 065,6	3,08
96 різні готові вироби	28,0	0,00	53 497,7	0,95
97 твори мистецтва	1,6	0,00	1,1	0,00
Товари, придбані в портах	-	-	11 441,3	0,20
Різне	5 281,7	0,26	646,7	0,01

Джерело: [49]

Структура експортної товарної продукції України у 2017 р.
щодо груп ABC, XYZ

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Частка в загальній реалізації, %	Належність товару до групи аналізу ABC	Коефіцієнти варіації реалізації, V (%)	Належність товару до групи аналізу XYZ
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	0,58	C	20,27	Y
II. Продукти рослинного походження	23,51	A	84,91	Z
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	25,13	A	92,35	Z
IV. Готові харчові продукти	0,70	C	19,73	Y
V. Мінеральні продукти	36,16	A	142,96	Z
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	0,10	C	22,49	Y
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	0,11	C	22,46	Y
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,02	C	22,85	Y
IX. Деревина і вироби з деревини	1,75	B	14,93	Y
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	0,24	C	21,83	Y
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	0,05	C	22,72	Y
XII. Взуття, головні убори, парасольки	0,00	C	22,94	Y
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	0,10	C	22,50	Y
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,00	C	22,94	Y
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	0,94	C	18,63	Y
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	9,88	A	22,37	Y
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	0,03	C	22,79	Y
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	0,67	C	19,86	Y
XX. Різні промислові товари	0,05	C	22,72	Y
XXI. Твори мистецтва	0,00	C	22,94	Y

Структура імпортої товарної продукції України у 2017 р.
щодо груп ABC, XYZ

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Частка в загальній реалізації, %	Належність товару до групи аналізу ABC	Коефіцієнти варіації реалізації, V (%)	Належність товару до групи аналізу XYZ
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	0,33	C	21,41	Y
II. Продукти рослинного походження	0,66	C	19,93	Y
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	0,01	C	22,88	Y
IV. Готові харчові продукти	1,09	B	17,94	Y
V. Мінеральні продукти	0,46	C	20,85	Y
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	8,90	A	17,91	Y
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	7,23	A	10,21	Y
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,92	C	18,73	Y
IX. Деревина і вироби з деревини	0,27	C	21,68	Y
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	0,93	C	18,70	Y
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	6,69	A	7,74	X
XII. Взуття, головні убори, парасольки	2,51	B	11,43	Y
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	2,56	B	11,21	Y
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,09	C	22,51	Y
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	10,15	A	23,64	Y
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	45,64	A	186,49	Z
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	3,13	B	8,58	X
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	2,42	B	11,82	Y
XX. Різні промислові товари	6,01	A	4,62	X
XXI. Твори мистецтва	0,00	C	22,94	Y



Рис. Можливі напрями переміщення вантажів і пасажирів в рамках проекту

«Новий Шовковий шлях» [77]



Рис. Напрямок «Нового Шовкового шляху» через територію України [78]