

МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЦЕНТР ПІСЛЯДІПЛОМНОЇ ОСВІТИ ТА ДИСТАНЦІЙНОГО (ЗАОЧНОГО) НАВЧАННЯ
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему: ТОРГІВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС:
СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Здобувача вищої освіти магістерського рівня, II
курсу, групи МЕМЗ-21-1,

спеціальності 292 «Міжнародні економічні
відносини»

освітня програма «Міжнародні економічні
відносини»


підпис

Таранович Сергій Михайлович

Прізвище, ім'я, по батькові

Науковий керівник


підпис

Стежко Н.В., д.е.н., професор

Прізвище, ім'я, по батькові, науковий
ступінь, вчене звання

Гарант освітньо-професійної програми


підпис

Стежко Н.В., д.е.н., професор

Прізвище, ім'я, по батькові, науковий
ступінь, вчене звання

Допущено до захисту за рішенням

кафедри протокол від «19» 01.03.2023 № 2


підпис

Стежко Н.В., д.е.н., професор

Прізвище, ім'я, по батькові, науковий
ступінь, вчене звання

Завідувач кафедри

Ірпінь 2023

Регистрація № 11

23.01.2023р.
(дата)

[підпис]
(підпис відповідальної)

Результати перевірки до захисту
(до захисту, на
доопрацювання)

03.01.2023
(дата)

[підпис]
(підпис, прізвище)

Результат захисту

92 / А
(оцінка)

08.02.2023
(дата)

[підпис]
(підпис)

Голова комісії:

[підпис]
(підпис)

Жаремон А.А.
(ініціали, прізвище)

Члени комісії:

[підпис]
(підпис)

Свєтло Н.В.
(ініціали, прізвище)

[підпис]
(підпис)

Белінська Я.В.
(ініціали, прізвище)

[підпис]
(підпис)

Голоча О.В.
(ініціали, прізвище)

БЛАНК ОЦІНЮВАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ МАГІСТЕРСЬКОЇ РОБОТИ

Об'єкти контролю

Діапазон
оцінки в балах

Фактична
кількість
балів

Примітки

Дата,
П.І.П.:
керівника,
голови
комісії
членів
комісії,
секретаря,
(підписи)

ОЦІНЮВАННЯ		КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ МАГІСТЕРСЬКОЇ РОБОТИ КЕРІВНИКОМ ТА РЕЦЕНЗЕНТОМ		
1. Зміст кваліфікаційної магістерської роботи (якість теоретичного матеріалу, його зв'язок з практичним, вміння представляти матеріал в логічній послідовності, наявність висновків та пропозицій)	від 0 до 30	29		08.02.2023 Запецько А.А. Степанко Н.В. Белінська Я.В. Полудак О.В. Раденко Ч.С.
2. Дотримання вимог щодо оформлення	від 0 до 10	10		
3. Вчасне виконання роботи на всіх етапах у встановлені кафедрою терміни	від 0 до 5	5		
4. Рецензент	від 0 до 5	5		
РАЗОМ БАЛІВ*	від 0 до 50	49		
ОЦІНЮВАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ МАГІСТЕРСЬКОЇ РОБОТИ КОМІСІЄЮ ПО ЗАХИСТУ				
1. Доповідь	від 0 до 10	9		
2. Роздатковий матеріал	від 0 до 5	5		
3. Знання теоретичного та практичного матеріалу, вміння відповідати на запитання	від 0 до 25	25		
5. Апробація (участь у конференціях)	від 0 до 10	5		
РАЗОМ БАЛІВ	від 0 до 50	48		
ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ БАЛІВ	від 0 до 100	92		

ПЕРЕВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ЗА 100-БАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ ДО НАЦІОНАЛЬНОЇ ШКАЛИ

Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ЕКТС	ЕКТС Оцінка за національною шкалою	Дата	П.І.П.: голови, членів комісії, секретаря, (підпис)
92	A	5	08.02.2023	Запецько А.А. Степанко Н.В. Белінська Я.В. Полудак О.В. Раденко Ч.С.

Правила переведення оцінок до національної шкали та шкали ЕКТС

Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ЕКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	5 (відмінно)
80-89	B	4 (добре)
70-79	C	
60-69	B	3 (задовільно)
50-59	E	
35-49	EX	2 (незадовільно)

Навчально-науковий інститут/факультет Центр післядипломної освіти та дистанційного (заочного) навчання

Кафедра міжнародних економічних відносин

Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»

Освітня програма «Міжнародні економічні відносини»

Затверджую

Завідувач кафедри

Григорук Н.В. Селенко
« 01 » 11 2021 р

**Завдання на кваліфікаційну магістерську роботу здобувачу вищої освіти
Тарановича Сергія Михайловича**

1. Тема кваліфікаційної роботи (проект):

Торгівельні відносини України з країнами ЄС: сучасний стан та перспективи розвитку

Затверджена наказом ректора від «31» грудня 2021 р. №139

2. Строк здачі закінченої роботи: «22» грудня 2022 р.

3. Цільова установка:

Мета роботи - аналіз сучасного стану торговельних відносин України з країнами ЄС та перспектив їх розвитку.

Об'єкт дослідження - особливості розвитку торговельних відносин України з країнами ЄС.

Предметом дослідження - Теоретичні, організаційні та методичні засади розвитку торговельних відносин України з країнами ЄС.

Базою дослідження є Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, Державна служба статистики України, Світова організація торгівлі, Європейська асоціація вільної торгівлі, Конференція ООН з торгівлі та розвитку.

4. Вихідні дані до роботи: нормативні документи, статистична державна звітність та звітність міжнародних організацій.

5. Перелік графічного матеріалу: 12 рисунків, 4 таблиці.

6. Зміст кваліфікаційної роботи (перелік питань за кожним розділом)

1) Сутність міжнародних торговельних відносин

2) Регулювання міжнародних торговельних відносин

3) Система показників розвитку міжнародної торгівлі

4) Місце країн ЄС в системі міжнародної торгівлі

5) Аналіз товарної структури зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС

6) Оцінка ефективності розвитку торговельних відносин України з країнами ЄС

7) Проблеми та перспективи розширення торгівельних відносин країнами ЄС

7. Календарний план виконання роботи

№ п/п	Назва етапів кваліфікаційної магістерської роботи	Строк виконання етапів роботи	
		За планом	Факт
1	Вибір теми	До 01.11.2021	01.11.2021
2	Вивчення літературних джерел та складання плану роботи	До 30.12.2021	30.12.2021
3	Підготовка 1 розділу дипломної роботи та подання його керівнику	12.03.2022	12.03.2022
4	Підготовка 2 розділу дипломної роботи та подання його керівнику	4.06.2022	04.06.2022
5	Доопрацювання 1 та 2 розділу дипломної роботи та надання їх керівнику	01.10.2022	01.10.2022
6	Підготовка 3 розділу дипломної роботи та подання його керівнику	01.11.2022	01.11.2022
7	Підготовка вступу та висновків до дипломної роботи та подання їх керівнику	04.12.2022	04.12.2022
8	Доопрацювання дипломної роботи та подання його керівнику	До 9.12.2022	08.12.2022
9	Отримання відгуку керівника дипломної роботи	09-20.12.2022	10.12.2022
10	Допуск дипломної роботи до захисту (попередній захист)	02-05.01.2023	03.01.2023
11	Отримання зовнішньої рецензії на дипломну роботу	06-15.01.2023	10.01.2023
12	Захист дипломної роботи	07-08.02.2023	08.02.2023

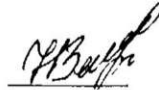
8. Дата видачі завдання: «01» листопада 2021 р.

9. Науковий керівник кваліфікаційної роботи (проєкту)


(підпис)

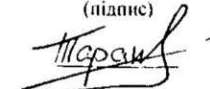
Стежко
(прізвище)

10. Гарант освітньо-професійної програми


(підпис)

Стежко
(прізвище)

11. Завдання до виконання отримав здобувач вищої освіти


(підпис)

Таранов
(прізвище)

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

1.1. Сутність міжнародних торговельних відносин

1.2. Регулювання міжнародних торговельних відносин

1.3. Система показників розвитку міжнародної торгівлі

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

2.1. Місце країн ЄС в системі міжнародної торгівлі

2.2. Аналіз товарної структури зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС

2.3. Оцінка ефективності розвитку торговельних відносин України з країнами ЄС

РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗШИРЕННЯ ТОРГІВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах розвитку міжнародних економічних взаємовідносин, швидкої зміни споживчих переваг, зростання темпів технологічного розвитку особливого значення набуває забезпечення ефективності виробництва товарів, їх висока конкурентоспроможність на світовому ринку. Досягнення зазначених вимог неможливе без дієвої системи міжнародної політики України, спрямованої на розширення взаємовідносин у суспільно-економічній сфері, передусім з країнами Європейського Союзу.

Необхідність у розширенні зовнішньоекономічних взаємовідносин з країнами ЄС обумовлено тим, що на сьогоднішній день ринок ЄС є одним із найрозвиненіших у світі. Також слід звернути увагу на необхідність у розвитку співпраці з інвестиційних питань, впровадження інноваційних технологій, що, своєю чергою, дасть можливість підвищити конкурентоспроможність виробництва в Україні та привести продукцію, що виробляється, у відповідність до вимог ЄС. У протилежному випадку Україна не зможе бути рівноправним учасником ринку ЄС та світового ринку товарів і послуг у цілому. Саме тому розвиток міжнародної торгівлі напряму пов'язаний з питанням збільшення інвестицій у національну економіку, з впровадженням інноваційних технологій і з формуванням системи регіональної політики України.

Стан і ступінь розробки проблеми в спеціальній літературі. Під час проведення досліджень було використано наукові роботи вітчизняних науковців щодо аналізу регіональної політики Європейського Союзу з позицій впливу на економіку України. Так, за результатами науково-дослідницьких робіт В. А. Дубовика, М. О. Кушнір, Н. А. Мікули, В. І. Студеннікової розкривається питання неможливості ефективного розвитку національної економіки будь-якої країни у відриві без світового господарства. Також звертається увага на те, що як наслідок недостатньої інтеграції країни у світове господарство унеможлиблюється сталий розвиток інвестиційної діяльності, запровадження

інновацій, проведення реформ як в економіці, так і в суспільному-політичному житті, що не може не призводити до кризових явищ у країні.

Мета дослідження. Враховуючи процеси, які відбуваються останнім часом в Україні, в частині переорієнтації зовнішньоторговельної діяльності на нові високорозвинені ринки ЄС, виникає необхідність у дослідженні сучасного стану та потенціалу економіки України. Необхідність збалансованості експорту та імпорту є необхідною частиною в ефективному розвитку економіки країни, тому аналіз його структури та збалансованість експортно-імпортних операцій є важливою темою для дослідження. Також метою роботи є аналіз сучасного стану експортного потенціалу України, конкурентоспроможності її продукції, наявності інвестицій та їх структури, стану впровадження інновацій, а також пошук шляхів для підвищення конкурентоспроможності економіки України в рамках торгівлі з високорозвиненими країнами ЄС.

Відповідно до поставленої мети сформульовано основні завдання:

1. З'ясування сутності міжнародних торговельних відносин.
2. Дослідження процесів регулювання міжнародних торговельних відносин.
3. Вивчення системи показників розвитку міжнародної торгівлі.
4. Оцінка місця країн ЄС в системі міжнародної торгівлі.
5. Аналіз товарної структури зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС.
6. Оцінка ефективності розвитку торговельних відносин України з країнами ЄС
7. Дослідження проблем та перспектив розширення торговельних відносин з країнами ЄС.

Об'єкт дослідження. Сучасний стан і перспективи розвитку торговельних відносин України з країнами ЄС.

Предмет дослідження. Теоретичні, організаційні та методичні засади розвитку торговельних відносин України з країнами ЄС.

Методи дослідження. В першому розділі дослідження теоретичних основ міжнародних торговельних відносин було використано методи теоретичного

узагальнення, історико-порівняльні, пізнавальні методи. У другому розділі - аналітичні, статистичні, порівняльного аналізу методи. У третьому розділі основними науковими методами дослідження стали аналізу та синтезу, метод порівняння і функціональних зв'язків та залежностей.

Інформаційна база дослідження. Теоретичну та інформаційну основу роботи складають: законодавчі акти України, нормативно-правові документи з питань міжнародної торгівлі; роботи національних та іноземних вчених щодо стану та удосконалення торгівельних відносин України з країнами ЄС; статистичні дані, що стосуються торгівельних відносин з Україною.

Дипломна робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

1.1. Сутність міжнародних торговельних відносин

Міжнародною торгівлею називається оплачуваний сукупний товарообіг між усіма країнами світу. Однак поняття "міжнародна торгівля" вживається й у більш вузькому значенні: наприклад, сукупний товарообіг промислово розвитих країн, сукупний товарообіг країн, що розвиваються, сукупний товарообіг країн якого-небудь континенту, регіону.

Міжнародна торгівля є формою зв'язку між товаровиробниками різних країн, що виникає на основі міжнародного поділу праці, і виражає їхню взаємну економічну залежність. У літературі часто дається наступне визначення: "Міжнародна торгівля являє собою процес купівлі і продажі, здійснюваний між покупцями, продавцями і посередниками в різних країнах".

Міжнародна торгівля включає експорт і імпорт товарів, співвідношення між якими називають торговельним балансом. У статистичних довідниках ООН наводяться дані про обсяг і динаміку світової торгівлі як сум вартості експорту всіх країн світу.

Структурні зрушення, що відбуваються в економіці країн під впливом НТР, спеціалізація і кооперування промислового виробництва підсилюють взаємодію національних господарств. Це сприяє активізації міжнародної торгівлі.

Міжнародна торгівля опосередуючі рух усіх міжкраїнових товарних потоків, росте швидше виробництва. Відповідно до досліджень зовнішньоторговельного обороту, на кожні 10% росту світового виробництва приходить 16% збільшення обсягу світової торгівлі. Тим самим створюються

більш сприятливі умови для його розвитку. Коли ж у торгівлі відбуваються збої, сповільнюється і розвиток виробництва.

Під терміном "зовнішня торгівля" розуміється торгівля якої-небудь країни з іншими країнами, що складається з оплачуваного ввозу (імпорту) і оплачуваного вивозу (експорту) товарів.

Різноманітна зовнішньоторговельна діяльність підрозділяється по товарній спеціалізації на торгівлю готовою продукцією, торгівлю машинами й устаткуванням, торгівлю сировиною і торгівлю послугами.

Міжнародною торгівлею називається оплачуваний сукупний товарообіг між усіма країнами світу. Однак поняття "міжнародна торгівля" вживається й у більш вузькому значенні: наприклад, сукупний товарообіг промислово розвинутих країн, сукупний товарообіг країн, що розвиваються, сукупний товарообіг країн якого-небудь континенту, регіону, наприклад, країн Східної Європи і т. п.

Світові ціни розрізняються в залежності від часу року, місця, умов реалізації товару, особливостей контракту. На практиці як світові ціни приймаються ціни великих, систематичних і стійких експортних або імпорتنих угод, що укладаються у визначених центрах світової торгівлі відомими фірмами - експортерами або імпортерами відповідних видів товарів. На багато сировинних товарів (зернові, каучук, бавовна й ін.) світові ціни встановлюються в процесі операцій на найбільших світових товарних біржах.

В інтересах кожної країни спеціалізуватися на виробництві, у якому вона має найбільшу перевагу і для якого відносна вигода є найбільшою.

Національні виробничі розходження визначаються різними факторами виробництва - працею, землею, капіталом, а також різною внутрішньою потребою в тих або інших товарах.

Ефект, що робиться зовнішньою торгівлею (зокрема, експортом) на динаміку росту національного доходу, на розмір зайнятості, споживання й інвестиційну активність, характеризується для кожної країни цілком

визначеними кількісними залежностями і може бути обчислений і виражений у виді визначеного коефіцієнта - мультиплікатора (множника).

Спочатку експортні замовлення безпосередньо збільшать випуск продукції, отже, і заробітну плату в галузях, що виконують це замовлення. А потім прийдуть у рух вторинні споживчі витрати.

Термін "міжнародна торгівля" має на увазі складний механізм взаємин, що виникають у процесі купівлі-продажу товарів на світовому ринку.

Фірми прагнуть до міжнародної діяльності по різних причинах. Так, зокрема, може знадобитися закупівля сировини або яких-небудь товарів за кордоном з тієї причини, що немає можливості придбати дану продукцію у вітчизняних виробників. Така ситуація приводить до необхідності імпорту.

Можлива і зворотна ситуація - коли фірма має товари, продаж яких за кордоном може виявитися більш вигідної, чим у своїй країні. Так виявляється потреба в експорті. Нерідко трапляється, що фірми виступають на зовнішньому ринку і як торговельні посередники між продавцями і покупцями в різних країнах.

У міжнародній торгівлі експортер звичайно виставляє рахунок покупцеві в іноземній валюті, або покупець оплачує товар у валюті своєї країни, що є іноземною для експортера. Часто валютою платежу стає валюта третьої країни, наприклад, долари США, євро.

У зв'язку з цим, однієї з проблем імпортера є необхідність одержання іноземної валюти для здійснення платежу, а в експортера може виникнути необхідність продажу отриманої іноземної валюти за валюту своєї країни. Послуги з продажу і купівлі іноземної валюти за валюту країни експортера або імпортера роблять банки. В Україні це банки з валютною ліцензією.

Однак, покупка або продаж іноземної валюти не настільки безпечні для фірми, як може показатися на перший погляд. Причина цьому - нестабільність показників валютних курсів. Можливість несприятливої зміни обмінних курсів

іноземної валюти на валютному ринку і є потенційним валютним ризиком для кожного з контрагентів.

Звичайно, у випадку зміни курсів на користь однієї зі сторін це шанс одержати прибуток, однак, небезпека понести збитки, зокрема, для українських організацій у зв'язку з падінням курсу гривні, більш реальна.

Відгородити себе від валютних ризиків є можливість у фірм, зовнішньоторговельні платежі і надходження яких здійснюються в одній і тій же іноземній валюті. Однак, обмінний курс іноземної і вітчизняної валюти не буде таїти істотної небезпеки для фірми лише в тому випадку, якщо надходження на валютний рахунок і платежі з його відбуваються узгоджено.

Така ситуація можлива за умови, що фірма значною мірою займається й імпортом, і експортом. Більшість же зовнішньоторговельних організацій працює лише по одному з напрямків, тому можливість використання такої схеми обмежена.

1.2. Регулювання міжнародних торговельних відносин

Найвпливовішим видом торговельних обмежень є мито. Митом вважається податок, який стягується з товару при перетині ним митного національного кордону. Незважаючи на це, існує велика кількість інших видів торговельних обмежень, таких як імпортні квоти, адміністративні заходи та антидемпінгове регулювання. Значення саме таких нетарифних обмежень істотно зросло у повоєнний період

1. Митно-тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі.
Найвпливовішим видом торговельних обмежень є мито. Митом вважається податок, який стягується з товару при перетині ним митного національного

кордону. Імпортне мито - це податок, який стягується з імпортованих товарів, в той час як експортне мито накладається на експортовані товари.

Більшість країн застосовують саме імпортне мито, а експортне в основному застосовується країнами, що розвиваються, по відношенню до традиційного експорту, щоб отримати кращі ціни та збільшити виручку (наприклад, експортне мито стягується при експорті кави з Бразилії, або какао з Гани). З іншого боку, імпортне мито накладається з метою захисту окремих галузей економіки.

Мито може встановлюватися на вартість та на кількість товару. Адвалерне мито встановлюється як процент від вартості товару, що є предметом торгівлі. Специфічне мито встановлюється як фіксована сума коштів на фізичний обсяг товару. Комбіноване мито передбачає одночасне встановлення як адвалерного, так і специфічного мита.

Таким чином, за допомогою мита проводиться перерозподіл доходів від споживачів, які змушені платити більше, до виробників цього товару в країні, які можуть отримати більш високу ціну за свій товар, також підвищуючи дохідність того фактора, який вважається відносно рідкісним у країні і застосовується для виробництва імпортозаміщувальної продукції, і знижуючи дохідність того фактора, який в країні є у великій кількості і використовується для виробництва експортних товарів.

Такі тенденції призводять до зниження загальної ефективності економіки і є ціною, яку необхідно заплатити за введення мита. Якщо ж ми розділимо втрати економіки на кількість "врятованих" робочих місць, то отримаємо вартість одного "врятованого" робочого місця.

Розширюємо можливості нашого аналізу часткової рівноваги для визначення, обчислення впливу ступеня ефективного протекціонізму. Ця концепція почала розроблятися лише з кінця 60-х років XX ст., але широко використовується в наш час.

Дуже часто країна не встановлює мита на імпорт сировинних матеріалів або комплектуючих, необхідних для створення кінцевої продукції на території цієї країни. Основною причиною цього є спроба заохотити місцеве виробництво та створити робочі місця в країні. Наприклад, країна може імпортувати вовну без стягнення мита, але встановити імпортне мито на ввезення з-за кордону вовняних тканин та одягу з метою стимулювання національного виробництва тканин та одягу, збільшення кількості робочих місць.

У такому випадку показник ефективного протекціонізму, який розраховується відносно до доданої вартості, що створюється в країні, або обсягів національного виробництва, є більшим за номінальну митну ставку, яка розраховується відносно до вартості кінцевої продукції.

Національна додана вартість визначається як різниця між ціною кінцевої продукції та вартістю імпортованих матеріалів і напівфабрикатів, які використовуються для виробництва цього товару. В той час, як номінальне мито має більше значення для споживачів, оскільки визначає ступінь збільшення ціни на внутрішньому ринку, ступінь ефективного протекціонізму має більше значення для виробників, оскільки визначає ступінь реального захисту національного виробництва, яке конкурує з іноземним.

2. *Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі.* Незважаючи на те, що історично мито є найбільш впливовим методом торговельних обмежень, існує велика кількість інших видів торговельних обмежень, таких як імпортні квоти, адміністративні заходи та антидемпінгове регулювання. Значення саме таких нетарифних обмежень істотно зросло у повоєнний період.

Найбільш важливим видом нетарифних обмежень є квота, що становить собою пряме кількісне обмеження на обсяг товару, який може бути експортованим або імпортованим. Розглянемо спочатку механізм дії імпортних, а потім і експортних квот.

Імпортні квоти можуть застосовуватися з метою захисту національної промисловості, сільського господарства та/або для збалансування торговельного та платіжного балансів. Імпортні квоти найбільш широко були розповсюджені у Західній Європі після Другої світової війни.

Розглянемо інші, ніж мита та імпортні квоти, види торговельних обмежень. До таких ми будемо відносити добровільні обмеження експорту, технічні, адміністративні та інші види регулювання. Такі торговельні обмеження виникли в результаті поширення діяльності торговельних картелів, розширення демпінгу та субсидіювання експорту. Останнім часом такі нетарифні обмеження стають дедалі все впливовішими в обмеженні торговельних потоків.

Одним із важливих методів нетарифних обмежень є добровільне обмеження експорту. Під такими заходами ми будемо розуміти ситуацію, коли країна-імпортер змушує іншу країну, свого торговельного партнера, "добровільно" обмежити обсяг експорту під тиском застосування більш жорстких торговельних обмежень, якщо він загрожує діяльності промисловості країни-імпортера. Добровільні обмеження експорту є предметом переговорів між США, Європою та іншими країнами, як розвиненими, так і тими, що розвиваються, ще з середини 50-х років XX ст. в таких галузях, як сталеплавильна, текстильна, виробництво електроніки, автомобілів.

Потоки міжнародної торгівлі також обмежуються численними технічними, санітарними, адміністративними та іншими правилами і нормами. Вони можуть включати вимоги щодо безпеки, наприклад, для автомобілів та електричного обладнання, санітарно-гігієнічні норми щодо продуктів харчування та особистого користування, вимоги щодо маркування та пакування, які повинні містити інформацію про країну походження та вміст товару.

Незважаючи на те, що більша частина таких вимог є розумною, існують і курйозні випадки, зокрема заборона на показ іноземних фільмів на британському телебаченні, заборона на рекламу віскі у Франції.

Іншим торговельним обмеженням є законодавча вимога в багатьох країнах до власних урядів купувати лише товари вітчизняного виробництва.

Міжнародні картелі є організацією виробників, які знаходяться в різних країнах (або групи урядів), і які погоджуються обмежити виробництво та експорт товарів з метою максимізації або збільшення валового прибутку членів організації.

Хоча діяльність національних картелів заборонена в більшості країн, оцінити владу міжнародних картелів не так просто, оскільки їх діяльність не підпадає під юрисдикцію жодної з країн. Найбільш відомим у наш час міжнародним картелем є ОПЕК (Організація країн - експортерів нафти), який, обмеживши видобуток сирої нафти у 1973 та 1974 рр., змусив ціни на цей товар збільшитися в чотири рази.

Торговельні перешкоди можуть виникати і внаслідок демпінгу. Демпінг - це експорт, товару за ціною, нижчою від витрат на його виробництво, або у випадку, коли його ціна всередині країни є вищою за ціну, за якою продається даний товар за кордоном.

Експортні субсидії - це прямі виплати або надання податкових пільг чи пільгових кредитів національним експортерам або потенційним експортерам, а також пільгових кредитів іноземним споживачам з метою стимулювання національного виробництва. В такому випадку експортні субсидії можуть розглядатися як форми демпінгу. Незважаючи на те, що експортні субсидії є незаконними згідно з багатосторонніми міжнародними угодами, велика кількість країн надає їх у прихованій формі.

І останнє. Заходи протекціонізму можуть стосуватися тих галузей, які повинні конкурувати з продукцією, що виробляється в країнах, які розвиваються і які мають менше економічної та політичної влади порівняно з розвиненими, щоб ефективно протистояти перешкодам на шляху їхнього експорту. Зауважимо,

що деякі з наведених вище теорій частково перетинаються, інші знаходяться у суперечності, а решта взагалі не має достатнього емпіричного обґрунтування.

1.3 Система показників розвитку міжнародної торгівлі

Сукупність показників розвитку міжнародної торгівлі можна поділити на сім груп: обсягові (абсолютні), результуючі, структурні, інтенсивності, ефективності, динаміки та зіставлення [44, с. 32].

Основою системи показників розвитку міжнародної торгівлі є група обсягових індикаторів, до складу якої входять експорт, реекспорт, імпорт, реімпорт, зовнішньоторговельний обіг, генеральна торгівля, спеціальна торгівля та фізичний обсяг торгівлі.

Згідно з торговельною традицією, країною експорту вважається країна призначення товару, а країною імпорту – країна походження товару.

Країною походження товарів може бути:

- країна виробництва;
- країна відвантаження;
- країна продажу.

Країною призначення товарів може бути:

- країна споживання;
- країна поставки;
- країна купівлі.

Спільним для обліку експорту та імпорту є те, що у вартість товарного як експорту, так і імпорту, як правило, входять: вартість поставок комплектного обладнання та матеріалів, включаючи вартість технічних послуг; вартість прокату за кордоном теле- та кінофільмів; ліцензійні відрахування та деякі інші послуги.

До складу товарного експорту та імпорту не включаються:

- поставки, що здійснюються на безоплатній основі (гуманітарна допомога, дарування тощо);
- товари, що поставляються за рахунок внесків до фонду технічної допомоги ООН та інших міжнародних економічних організацій;
- вартість транзитних товарів;
- особистий багаж фізичних осіб та посилки приватного характеру.

Фактично обсяги експорту та імпорту є основою для розрахунку інших показників розвитку міжнародної торгівлі. Джерелами інформації про ці обсяги за певний період та на певну дату є дані митної статистики та платіжного балансу країни, які дещо відрізняються за моментом обліку і типом ціни.

Так, зокрема за даними митної статистики (торговельний баланс) для обліку експорту використовується ціна товару в країні походження, транспортні та інші витрати до моменту його доставки на борт судна (ФОБ), для обліку імпорту – ціна товару в країні походження, витрати з перевезення та страхування (СІФ), а за даними платіжного балансу експорт та імпорт обліковується за цінами ФОБ. Щодо моменту обліку, то, за даними митної статистики, ним є перетин державного кордону, а за даними платіжного балансу – надходження платежів за експорт; здійснення платежів за імпорт.

Зовнішньоторговельний обіг – сума вартості експорту та імпорту країни або груп країн за певний період: рік, квартал, місяць. Зовнішньоторговельний обіг (1.1) показує загальні обсяги зовнішньоторговельної діяльності, тобто експорту та імпорту в цілому:

$$ЗТО = E + I, \quad (1.1)$$

де ЗТО – зовнішньоторговельний обіг;

E – обсяг експорту (у вартісних одиницях);

I – обсяг імпорту (у вартісних одиницях).

Світовий товарообіг – сума вартості експорту та імпорту всіх країн світу (вартість усіх товарів, що перетинають державні кордони). Вартість світового експорту завжди менша (приблизно на 3–6%) за вартість імпорту на суму фрахту на страхування внаслідок того, що майже всі країни оцінюють експорт за цінами ФОБ, а імпорт більшості країн обліковується за цінами СІФ (ФОБ<СІФ).

Генеральна (загальна) торгівля – прийняте в міжнародній статистиці позначення зовнішньоторговельного обігу з врахуванням вартості транзитних товарів. Показує загальне зовнішньоторговельне навантаження на країну (1.2), включаючи обсяги ввезення, вивезення та транзиту товарів:

$$ГТ = E + I + T, \quad (1.2)$$

де ГТ – генеральна (загальна) торгівля;

E – вартість експорту;

I – вартість імпорту;

T – вартість транзитних товарів, перевезених через територію країни.

Спеціальна торгівля – експорт та імпорт, зумовлені існуванням двох систем обліку товарів у статистиці зовнішньої торгівлі:

- спеціальної системи обліку для деяких видів товарів;
- загальної системи, що застосовується до всіх товарів.

Фізичний обсяг зовнішньої торгівлі – оцінка експорту або імпорту товарів у незмінних цінах одного періоду (як правило, року) для отримання інформації щодо руху товарної маси без впливу коливання цін. Індекс фізичного обсягу (1.3) розраховується за формулою:

$$I_{ф.о.} = \frac{\sum q_1 P_o}{\sum q_o P_o}, \quad (1.3)$$

де I ф.о. – індекс фізичного обсягу;

P_o – ціна товару в базисному періоді;

q₁ – кількість товару в періоді, що вивчається;

q_o – кількість товару в базисному періоді.

До результуючих показників розвитку торгівлі відносять: сальдо торговельного балансу, сальдо балансу послуг, сальдо балансу поточних операцій, індекси стану платіжного балансу, індекс “умови торгівлі” (співвідношення експортних цін країни до її імпорتنих цін), індекс концентрації експорту (індекс Хіршмана, показує, наскільки широкий спектр товарів експортує країна), коефіцієнт імпоротної залежності країни (співвідношення обсягу імпорту певного товару до обсягу його споживання в країні, характеризує залежність країни від зовнішнього ринку в яких-небудь товарах або їх групах внаслідок відсутності в країні необхідних для виробництва потужностей, сировини, кваліфікованих кадрів або через причини економічного та політичного характеру).

Результуючі показники у сукупності характеризують стан зовнішньої торгівлі за критерієм збалансованості експорту та імпорту, ефективності та місця країни в світовій торгівлі, адже міжнародні відносини знаходять своє відображення у балансах міжнародних розрахунків. Баланси міжнародних розрахунків – це співвідношення грошових вимог і зобов’язань, надходжень і платежів однієї країни стосовно інших країн. До системи балансів міжнародних розрахунків входять:

- розрахунковий баланс – це співвідношення вимог і зобов’язань даної країни до інших країн на певну дату, незалежно від термінів надходження платежів;
- баланс міжнародної заборгованості – за методологією та призначенням наближений до розрахункового балансу, але відрізняється від нього складом статей і має певні особливості в окремих країнах;
- платіжний баланс – це співвідношення суми платежів, здійснених даною країною за кордоном, і надходжень, отриманих нею з-за кордону, за певний період (рік, квартал, місяць).

Сальдо – різниця між грошовими надходженнями і витратами за певний проміжок часу.

Структурні показники розвитку міжнародної торгівлі характеризують експортні та імпорتنі товарні потоки за такими ознаками, як товарний склад і регіональна спрямованість.

Товарна структура експорту – це систематизація за певними ознаками сукупності товарів, що вивозяться з країни (групи країн, усіх країн світу), а товарна структура імпорту – відповідно систематизація за певними ознаками сукупності товарів, що ввозяться до країни або групи країн.

Індекс диверсифікації експорту – це індекс відхилення товарної структури експорту країни від структури світового експорту. Розраховується на базі абсолютного відхилення частки або іншого товару в експорті країни від його частки у світовому експорті.

Регіональні (географічні) структури експорту та імпорту характеризують розподіл товарних потоків (в обох напрямках) за місцями (країнами, регіонами) призначення або походження і класифікуються за структурами експорту та імпорту країни, структурами експорту й імпорту товару (або товарної групи), а також за зовнішньою та внутрішньою структурами. Зокрема зовнішня регіональна структура експорту країни – це поділ національного експорту по країнах або регіонах призначення. Тобто вона демонструє регіональну спеціалізацію країни та визначає основні ринки збуту товарів і послуг за кордоном.

Внутрішня регіональна структура експорту країни – це розподіл національного експорту по регіонах (адміністративних одиницях) його походження всередині країни. Показує питому вагу кожного регіону (області, землі, штату, провінції тощо) в загальному експорті країни і характеризує участь регіону в зовнішньоторговельній діяльності.

Індекс географічної концентрації експорту (або імпорту) товару (1.4) характеризує стан світового ринку конкретного товару за такими ознаками, як кількість експортерів (імпортерів) та питома вага основного експортера (імпортера). Розраховується за формулою:

$$Sk = \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i^k}{x^k} \right)^2}, \quad (1.4)$$

де Sk – індекс географічної концентрації експорту (імпорту) товару k ;

x_i^k – обсяг експорту (імпорту) товару k країною i ;
 x^k – світовий експорт (імпорт) товару k ; $\left(x^k = \sum_{i=1}^n x_i^k \right)$

n – кількість країн-експортерів (або імпортерів).

Даний показник тим вищий, чим менша загальна кількість експортерів (імпортерів) та чим вищою є питома вага основного експортера (імпортера).

У світовій практиці для виміру зовнішньоторговельної інтенсивності країн використовується два типи показників: обсяг зовнішньої торгівлі (або експорту, або імпорту окремо) на душу населення країни та співвідношення експорту (або імпорту, або зовнішньоторговельного обігу окремо) до валового внутрішнього продукту (ВВП) країни.

Ці показники широко використовуються у міжнародних зіставленнях. Так, найбільші за обсягами експортери світу не характеризуються найвищими рівнями вивезення товарів на душу населення.

У міжнародних зіставленнях для характеристики рівня інтенсивності зовнішньої торгівлі країни та з метою оцінки рівня відкритості національного господарства, участі в міжнародному розподілі праці використовуються такі показники: експортна квота (співвідношення річного обсягу експорту країни до валового внутрішнього продукту країни за аналогічний період у відсотках); імпортна квота як частка імпорту у валовому внутрішньому продукті країни, що

характеризує також рівень залежності країни від імпорту товарів і послуг; зовнішньоторговельна квота (співвідношення половини суми обсягу відповідного експорту та імпорту країни за певний рік до валового внутрішнього продукту країни за аналогічний період у відсотках).

Розрахунок економічної ефективності експорту та імпорту провадиться шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Економічні результати і витрати ресурсів мають кількісний вимір, тому економічна ефективність може вимірюватися кількісно.

Кожному рівню оцінки відповідає свій вид економічних інтересів і свій критерій ефективності. Зокрема на макроекономічному рівні - це ступінь економії національної праці, що досягається країною шляхом її участі в міжнародному розподілі праці та зовнішньоторговельному обміні, на рівні підприємств та інших господарських суб'єктів - це ступінь збільшення доходу від зовнішньоторговельних операцій. У першому випадку критерієм економічної ефективності є економія національної праці як додаткове джерело зростання валового внутрішнього продукту та інших економічних і соціальних показників, у другому випадку критерієм економічної ефективності є прибуток.

До даної групи показників відносять макроекономічні показники ефективності зовнішньоторговельного обігу, ефективності експорту та імпорту, ефективності зовнішньоторговельної операції.

Показники динаміки розвитку міжнародної торгівлі – це будь-який з розглянутих вище показників, зміни якого (темпи зростання, приросту) досліджуються за певний період (20, 10, 5 років, рік, за місяцями тощо).

Показники зіставлення – це будь-який з розглянутих вище показників, порівнянний з аналогічним показником іншої країни (регіону або світу в цілому).

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

2.1. Місце країн ЄС в системі міжнародної торгівлі.

Міжнародна торгівля, пов'язуючи всі країни світу в єдину міжнародну економічну систему – світову економіку, – займає в ній особливе місце, так як і історично, і логічно інтернаціоналізація всіх аспектів світової економіки починалася і починається саме зі сфери товарного обігу. Хоча в сучасних умовах обсяги прямого іноземного інвестування і перевищують обсяги міжнародної торгівлі, вона продовжує зберігати в системі міжнародних економічних відносин центральне місце, так як опосередковує практично всі види міжнародного поділу праці: спільну виробничу діяльність, міжнародний трансферт технологій, ліцензування, франчайзинг і т. д.

В умовах глобалізації та застосування знань, в економіці Європейського Союзу відкриваються нові можливості для компаній і розвитку міжнародної торгівлі: вони сприяють більш активному використанню традиційних методів розвитку міжнародної торгівлі; для придбання фабрик; для розвитку транснаціональних компаній; для розвитку торгівлі між підрозділами різних країн тощо [1–2].

Можна говорити про переваги від розвитку міжнародної торгівлі, а саме: продукція змінює свою матеріальну форму на нематеріальну, нові технології, що застосовуються в різних сферах, швидко поширюються між компаніями та населенням; їх застосування дозволяє зменшити витрати на торгівлю, збільшити обсяг продажів. З новими шляхами розвитку міжнародної торгівлі як матеріальні, так і нематеріальні товари зазвичай продаються через Інтернет за допомогою технологій електронної комерції.

Застосовуючи технології електронної комерції, покупці та продавці стають менш залежними від часу та місця: покупці можуть купувати товари в будь-який час доби, в будь-якій точці світу, не виходячи з дому. Продавці можуть конкурувати за покупців не тільки на національному, а й на міжнародних ринках. Наприклад, у країні з великим внутрішнім ринком економічні оператори, як правило, купують більше. Оператори в країнах, які добре підходять для природних ресурсів, таких як нафта, як правило, продають більше. І так звані країни, оточені землею, які не мають прямого доступу до морських портів, стикаються з труднощами при перевезенні вантажів у процесі розвитку зовнішньої торгівлі через значно вищі ціни на транспорт.

Результати дослідження свідчать, що компанії, що займаються міжнародною торгівлею, стикаються не тільки з труднощами при перевезенні товарів, але й з митними зборами, мовними та культурними відмінностями та ризиками конвертації валют. Тому загалом суб'єкти господарювання, що займаються міжнародною торгівлею, повинні бути більш підготовленими, ніж суб'єкти, які продають товари лише на національних ринках. На обсяги міжнародної торгівлі компаній Європейського Союзу припадає найбільша частка в структурі світової торгівлі [3–5].

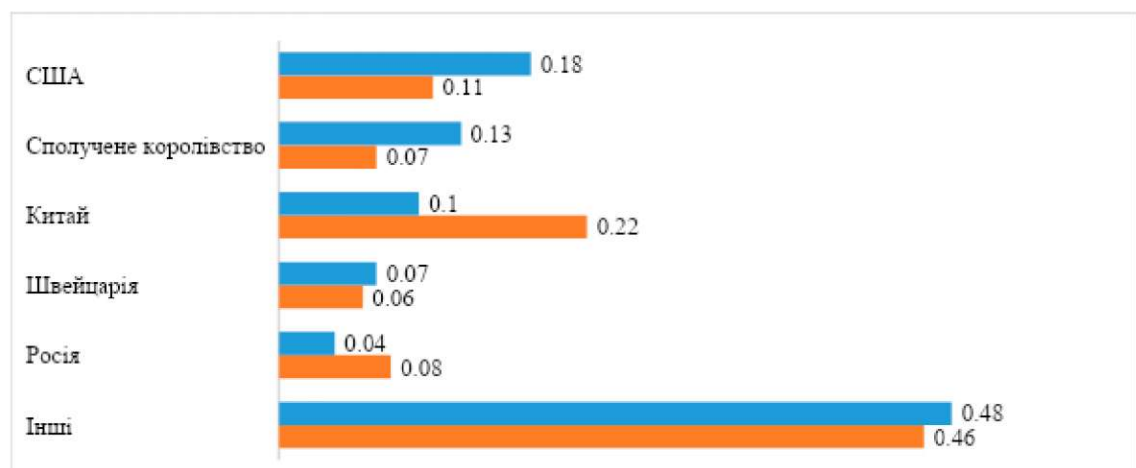


Рис.2.1 Топ-5 партнерів за торгівлею товарами з Європейським Союзом, 2021 р.(у %)

Джерело: складено за даними [3]

Вивчаючи обсяги міжнародної торгівлі компаній Європейського Союзу, помічається, що найбільш активно міжнародна торгівля здійснюється виробничими та торговими компаніями. У структурі обсягу міжнародної торгівлі Європейського Союзу обсяг міжнародної торгівлі виробництвом і торговими підприємствами є найбільшим і становить 82,4% від загального обсягу міжнародної торгівлі в Європейському Союзі. Зрозуміло, що компанії Європейського Союзу (особливо виробничі та торгові) повинні активно прагнути застосовувати традиційні та нові шляхи розвитку міжнародної торгівлі у відповідь на зміни, спричинені глобалізацією, застосуванням знань в економіці, розвитком та розширенням Європейський Союз.

За даними Євростату, 23% виробничих та 9,4% торгових компаній торгують на міжнародному рівні: 13,5% виробничих та 5,8% торгових компаній продають в інших країнах Європейського Союзу, 9,4% виробничих та 3,7% торгових компаній за межами Європейського Союзу.

Зазначається, що 23,7% загального доходу виробничих компаній та 6% загального доходу торгових компаній становлять доходи від продажу товарів на міжнародних ринках. Також виявляється, що кількість як виробничих, так і торгових компаній, що займаються міжнародною торгівлею, щороку збільшується. Незалежно від методів розвитку міжнародної торгівлі, що використовуються торговими компаніями Європейського Союзу, найбільш активно міжнародна торгівля здійснюється оптовими компаніями (вони становлять чверть усіх торгових компаній). 11,9% оптових компаній продають товари в інших країнах Європейського Союзу, 9,8% – за межами територій Європейського Союзу. Із загального доходу оптових підприємств, 10,7% становлять доходи, отримані від продажу товарів на міжнародних ринках (приблизно три чверті – доходи від продажу товарів в інших країнах Європейського Союзу). Міжнародна торгівля особливо активна в оптових

компаніях, що мають понад 10 працівників: 44% з них продають товари в інших країнах Європейського Союзу, 33,6% – поза межами Європейського Союзу. Однак слід зазначити, що серед усіх торгових компаній (включаючи оптову торгівлю) є небагато (менше 10%) компаній, що мають понад 10 працівників [1].

Слід зазначити, що торгові компанії здебільшого використовують традиційні методи розвитку міжнародної торгівлі, а отже, більша частина доходу від торгівлі через Інтернет збирається на національних ринках. Наприклад, іспанські та німецькі купці збирають лише 10%, Великобританія – 11%, а Литва – 14% доходу від продажів в Інтернеті при продажу товарів в інших країнах. В цілому, торгові компанії ЄС збирають 13% своїх доходів від торгівлі в Інтернеті у міжнародній торгівлі. Більшість компаній ЄС продають товари через Інтернет у кількох країнах ЄС і лише 4% у десяти або більше країнах-членів. Також помітно, що компанії Європейського Союзу застосовують територіальні обмеження у своїй торгівлі, включаючи міжнародну торгівлю. Наприклад, 59% інтернет-магазинів працюють лише однією мовою, часто продавці товарів переривають процес онлайн-покупок, коли особа, яка купує товар, вводить дані кредитної картки, і виявляється, що адреса знаходиться поза цільовим ринком продавця або продавці забороняють переглядати пропозиції, призначені для відвідувачів електронних магазинів, що проживають в інших країнах Європейського Союзу, або ж відмовляються продавати та доставляти товари покупцям, які проживають у країнах, де продавці не мають власного відділення.

Одними з найбільших експортерів серед країн Європейського Союзу за 2019 рік є: Німеччина, Франція та Нідерланди (рис.2.2). Споживачів в інших країнах можна вважати найважливішим фактором, що перешкоджає розвитку міжнародної торгівлі. Також помітно, що по всьому Європейському Союзу сформовано єдиний простір, який працює за загальними стандартами.

Технології електронної комерції не активно використовуються у розвитку міжнародної торгівлі у згаданому просторі.

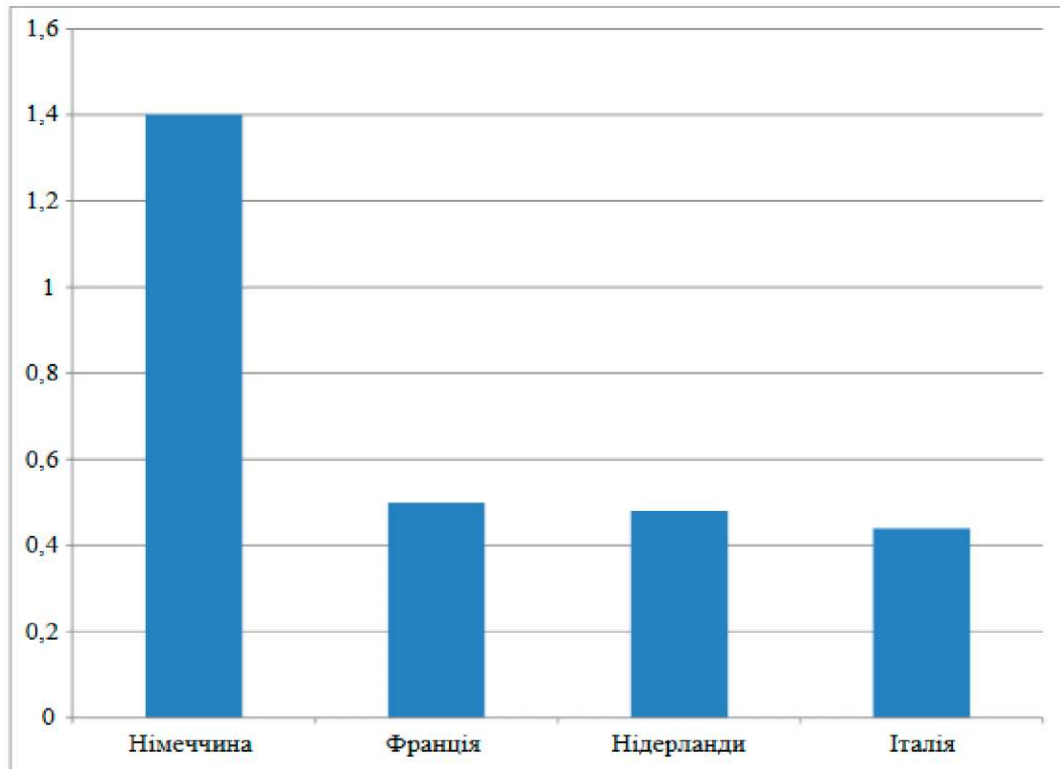


Рис. 2.2. Найбільші країни-експортери Європейського Союзу, трлн. грн.

Джерело: складено за даними [12]

Помітно, що по всій території Європейського Союзу сформовано єдиний простір, який працює за загальними стандартами. Вищезгаданий простір не активно використовує технології електронної комерції у розвитку міжнародної торгівлі. шляхи розвитку міжнародної торгівлі. Встановлено, що незалежно від застосовуваних методів розвитку міжнародної торгівлі, найбільш активними з торгових компаній є міжнародні торгові компанії.

Також було зазначено, що недостатня увага приділяється міжнародній торгівлі в торгових компаніях, що мають до 10 працівників, та в неоптових компаніях, оскільки ці компанії найактивніше розвивають міжнародну торгівлю і найкраще поєднують різні шляхи розвитку міжнародної торгівлі.

2.2. Аналіз товарної структури зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС

В умовах активізації процесів глобалізації світового господарства посилюється роль зовнішньоторговельних зв'язків країни. Саме міжнародна торгівля є складовою збалансованого економічного розвитку суспільства [2], підвищує конкурентоспроможність національної економіки, підвищує рівень життя населення та забезпечує найбільш повне задоволення його потреб.

Враховуючи високий ступінь впливу екзогенних факторів на економіку України в сучасних умовах, зовнішньоекономічна діяльність зазнає негативних змін, що актуалізує необхідність дослідження її стану.

Характерною рисою останніх років є деіндустріалізація експорту та укрупнення його сільськогосподарського виробництва. спеціалізація. Вітчизняна економіка продовжує утверджуватися на міжнародних ринках як ключовий аграрний гравець. У 2014–2021 роках продукти харчування та сільськогосподарська сировина остаточно стали основою українського експорту.

На відміну від експортних тенденцій у структурі імпорту в 2020 році Україна збільшила частку машинобудівної продукції до 21,7%, зменшивши частку мінеральної продукції до 7,2%. У структурі імпорту традиційно присутня продукція хімічної промисловості, а саме 19,2% у 2021 році. З огляду на це, важливим питанням є структура експорту та імпорту між Україною та ЄС.

Проаналізуємо структуру експорту та імпорту за групами товарів та видами послуг станом на 2021 рік. Відсотковий розподіл груп експортованих товарів наведено на рисунку 2.3



Рис 2.3 Товарна структура експорту України

Джерело: складено за даними [8]

До п'ятірки лідерів експорту товарів з України до ЄС за обсягом входять: продукти рослинного походження (18,1%), недорогоцінні метали та вироби з них (16,7%), машини (14,8%), мінеральні продукти (11,1%), жири та олії рослинного і тваринного походження (9,9%)) [8]. На рис. 2.4 наведено 10 основних країн-експортерів товарів з України.

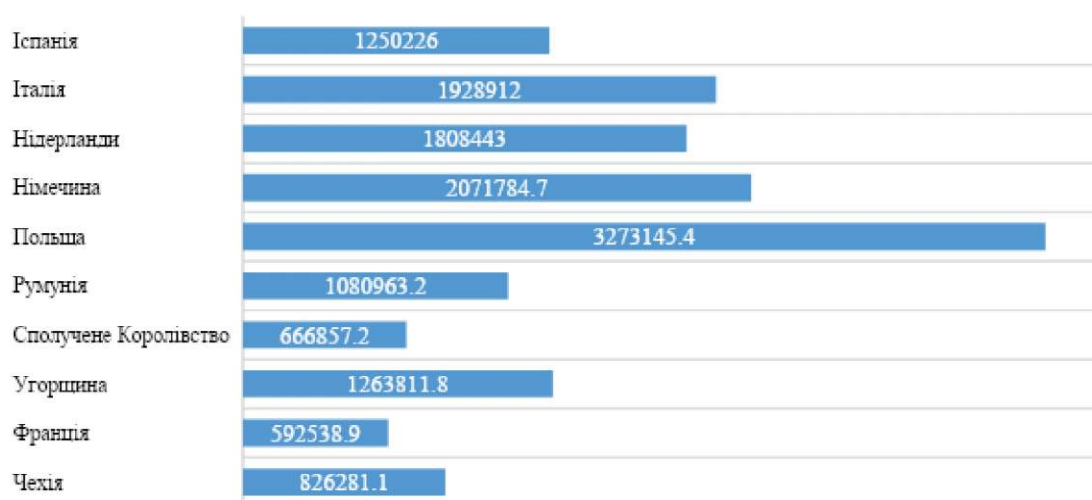


Рис.2.4 Основні країни-експортери товарів

Джерело: складено за даними [8]

У перерахунку на експорт у тис. дол. найбільшими з них є США, Польща, Німеччина, Нідерланди та Італія. Щодо експорту послуг на рисунку 2.5 можна побачити структуру експорту за видами послуг. Так, у 2020 році основними послугами, спрямованими на експорт, були: послуги з обробки матеріальних ресурсів (23,1%), транспортні послуги (25,4%), послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги (31,9%) та ділові послуги (13,2%).

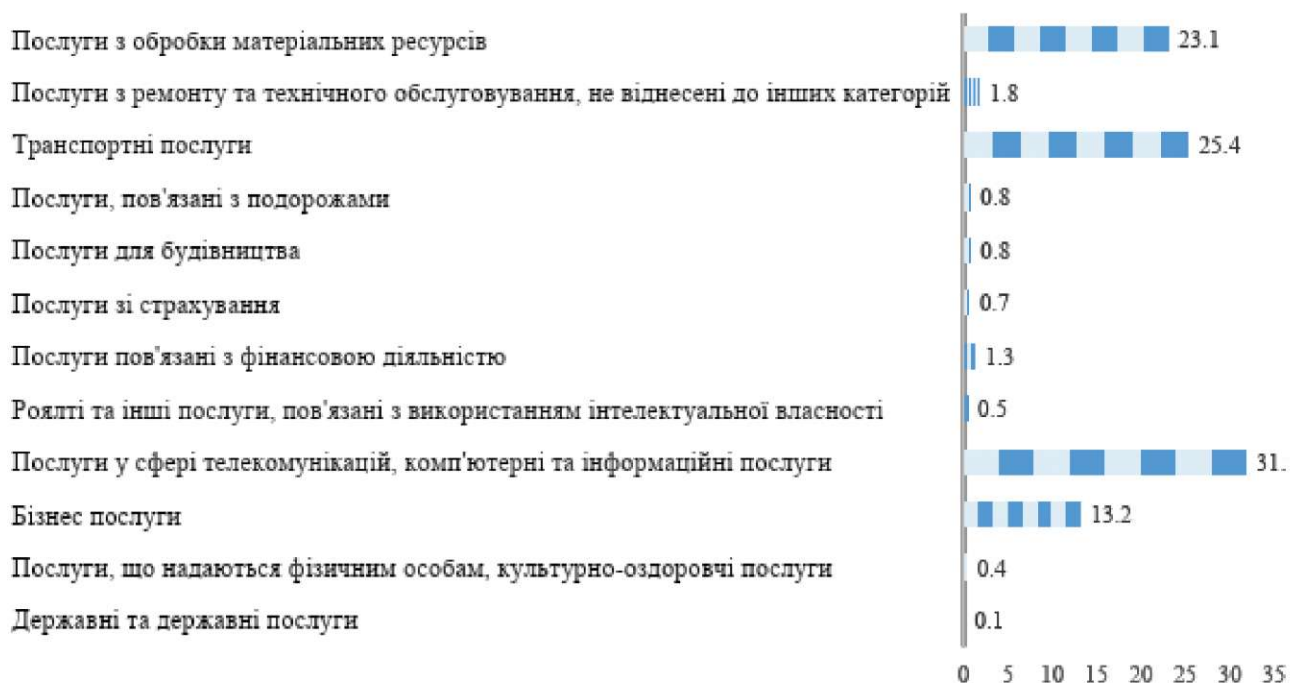


Рис. 2.5 Структура експорту послуг з України

Джерело: складено за даними [15]

Одним із викликів у зовнішній торгівлі України з Європейським Союзом є збереження значного негативного сальдо торговельного балансу, що тисне на платіжний баланс і вартість національної валюти. Враховуючи цей факт, необхідно проаналізувати динаміку європейського імпорту та його структуру. Основними товарами, які ми імпортували у 2020 році, були: машини та обладнання – 21,7%, хімічна продукція – 19,2%, наземні транспортні засоби, літаки, плавзасоби – 12,1% (рисунок 2.6).



Рис. 2.6 Товарна структура імпорту товарів в Україну.

Джерело: складено за даними [15]

Основні імпортери товарів в Україну за обсягом імпортованих товарів у тис. дол. представлені на рисунку 2.7.

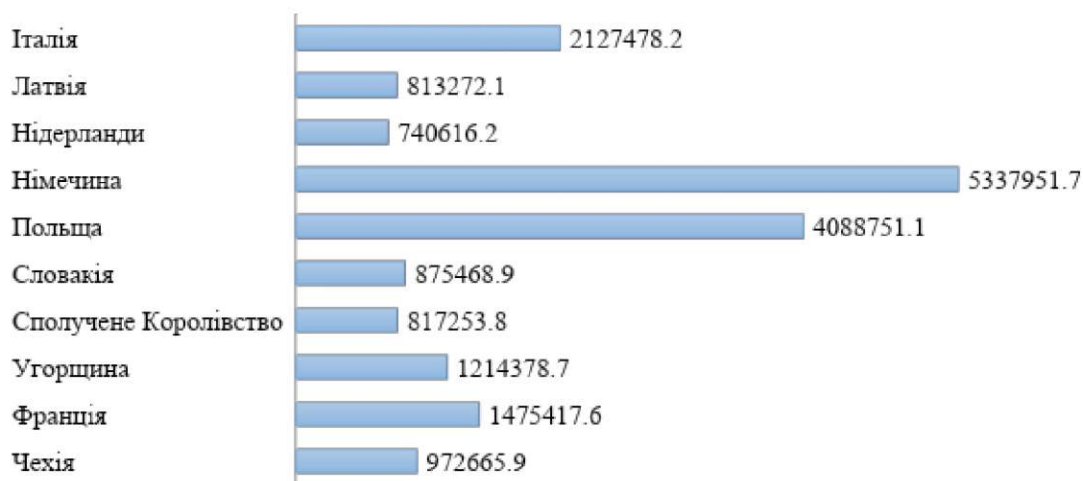


Рис. 2.7 Основні країни-імпортери товарів в Україну.

Джерело: складено за даними [15]

Найбільшими з них є Німеччина, Польща та Італія. Серед імпорту послуг основну частку склали: ділові послуги – 22,4%, транспортні послуги – 19,6%,

роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності – 15,1%, телекомунікаційні послуги, комп'ютерні та інформаційні послуги. – 13,9% та послуг, пов'язаних з фінансовою діяльністю – 10,4% (рис. 2.8).

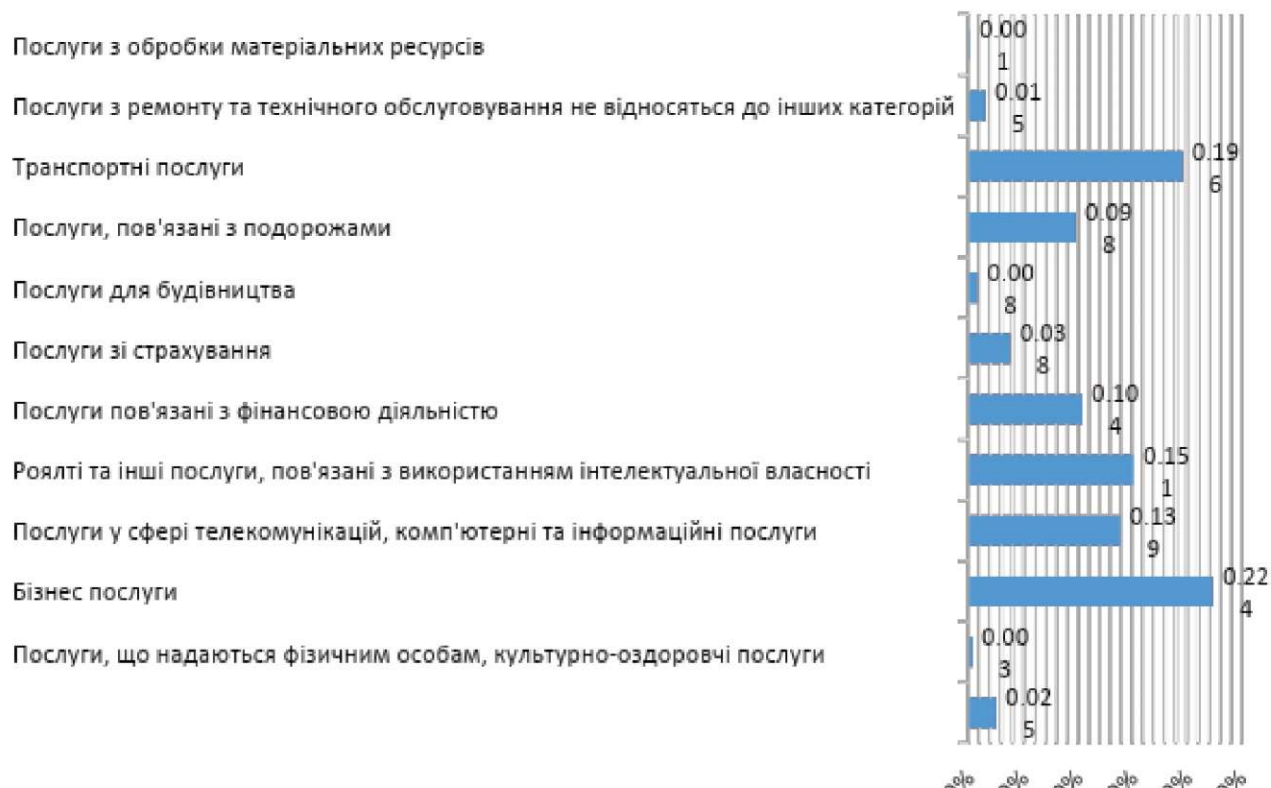


Рис. 2.8 Структура імпорту послуг в Україну

Джерело: складено за даними [15]

Наведемо діаграму розподілу сальдо міжнародної торгівлі за видами товарів і послуг (табл. 2.1).

Згідно з аналізом даних Держстату [8], від'ємне сальдо торгівлі з Європейським Союзом складають значну частину товарів і послуг. Таким чином, аналіз дозволяє констатувати, що ситуація в торгівлі між Україною та ЄС виглядає не зовсім зрозуміло.

Таблиця 2.1

Сальдо міжнародної торгівлі за видами товарів і послуг

Тип товару	Баланс, тис. США	Тип послуг	Баланс, тис. США
Живі тварини та продукти тваринництва	-336211,2319	Послуги з обробки матеріальних ресурсів	977933,65
Продукти рослинного походження	2755297,862	Послуги з ремонту та технічного обслуговування, не віднесені до інших категорій	35622,29
Тваринні або рослинні жири та масла	1774055,83	Транспортні послуги	534124,51
Готова продукція харчової промисловості	-945398,6429	Послуги, пов'язані з подорожами	-238184
Мінеральні продукти	388490,6787	Послуги для будівництва	12322,68
Продукція хімічної та суміжних галузей промисловості	-3947538,279	Послуги зі страхування	-78065,83
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	-1486716,479	Послуги пов'язані з фінансовою діяльністю	-235334,58
Необроблена шкіра та шкіра каррі	2765,91281	Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	-401238,73
Деревина та вироби з деревини	834018,9593	Послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги	971199,3
Папір насипний з деревних або інших рослинних волокон	-537254,2334	Бізнес послуги	-62819,4
Текстильні матеріали та вироби з текстилю	-59581,71236	Послуги, що надаються фізичним особам, культурно-оздоровчі послуги	10598,39
Взуття, головні убори, парасолі	84343,50588	Державні та державні послуги	-67149,32
Вироби з каменю, гіпсу, цементу	-67400,76456	Недорогоцінні метали та препарати з них	1891260,741
Натуральні або культивовані перли, дорогоцінне каміння, метали та препарати з них	-25489,04456	Машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання	-2344026,46
Засоби наземного, повітряного та водного транспорту	-2617211,414	Різні промислові вироби	341305,6726
Оптичні, кіноапарати	-453468,3934	Художні статті	-3163,5849

Джерело: складено за даними [8]

По-перше, незважаючи на збільшення поставок до ЄС, структура експорту залишається переважно сировинною та низькотехнологічною, що створює ризики через цінові та ринкові коливання.

По-друге, зниження імпорتنих мит ЄС не призвело до суттєвих змін у структурі зовнішньої торгівлі: високотехнологічного імпорту в Україну та сировинного експорту до ЄС.

По-третє, у зовнішній торгівлі за більшістю груп товарів і послуг спостерігається негативне сальдо, що негативно впливає на баланс платежів та економічного зростання

2.3. Оцінка ефективності розвитку торговельних відносин України з країнами ЄС

Загалом, аналізуючи динаміку географічної структури зовнішньої торгівлі України, варто відмітити її переорієнтацію з 2014 р. у бік країн ЄС, бо до цього року пріоритетною для української економіки була торгівля з країнами СНД. Проте протягом останніх шести років зовнішньоторговельні обороти (ЗТО) по товарах і послугах з країнами СНД зменшилося більш як у двічі, а обсяги торгівлі з країнами ЄС значно збільшилися і у 2018 р. становили 53,6 млрд дол. США (рис. 2.9).

У 2019 р. економічні відносини з країнами Європи продовжували поглиблюватися. Завдяки підписанню Угоди про асоціацію з ЄС частину обмежень у торгівлі між Україною та Євросоюзом було усунуто: до ЄС спрямовується понад 42% українського експорту, а з ЄС Україна отримує понад 43% загального імпорту.

Після підписання Угоди про асоціацію Європейський Союз вже декілька років поспіль є для України партнером №1 [17].

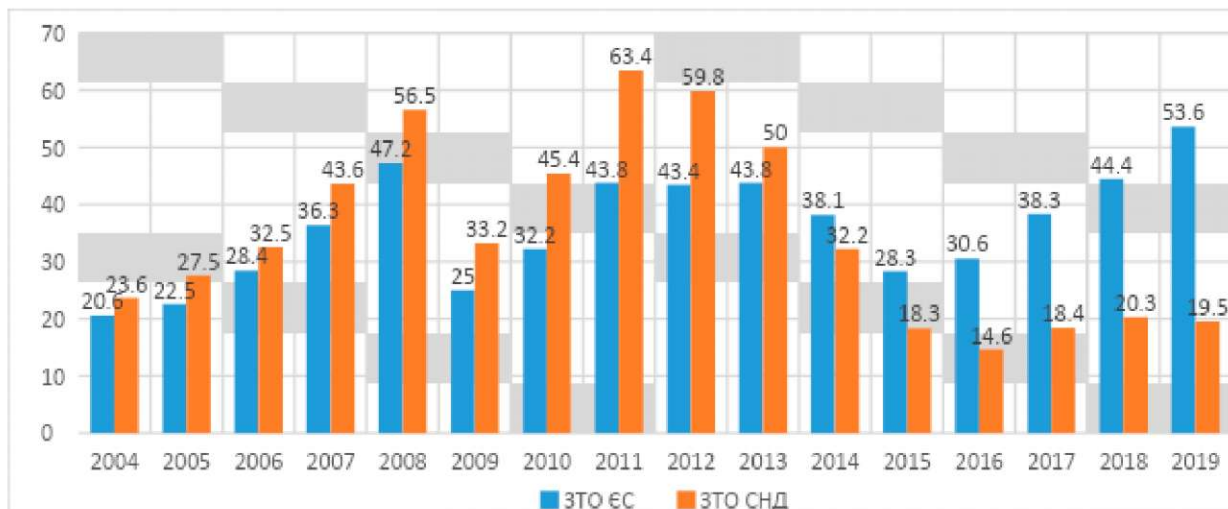


Рис. 2.9 Динаміка ЗТО (товарів і послуг) України з країнами ЄС та СНД, млрд дол. США

Джерело: складено за даними [17]

Для оцінки ефективності обраного європейського вектора інтеграції серед інших напрямів (угруповання СНД) нами проведено дослідження за допомогою

$$\begin{aligned}
 GDR = & \quad 1,256 + \quad 0,08 \cdot inv + \\
 & (4,202^{**}) \quad (1,802^{***}) \\
 & R^2 = 0,95 \\
 & + 0,609 \cdot zto_EC + 0,31 \cdot zto_SND^* \\
 & (5,078^*) \quad (6,452^*) \\
 & DW = 1,74
 \end{aligned}$$

емпіричного аналізу. У дослідженні використано річні дані з 2004 по 2019 рр. від Державної служби статистики України [16]. Досліджувані показники були прологарифмовані (2.1).

(2.1)

GDPI – ВВП України, млрд дол. США;

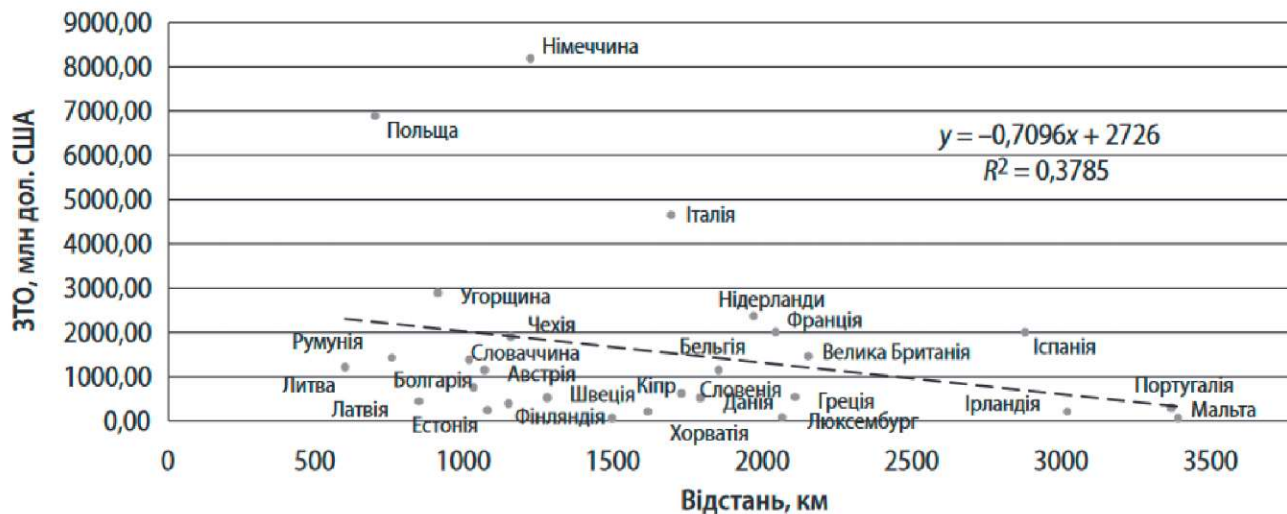
invt – інвестиції в Україну, млрд дол. США;

zto_ECt – ЗТО між Україною та країнами ЄС, млрд дол. США;

zto_SNDt – ЗТО з країнами СНД, млрд дол. США;

DW – статистика Дарбіна – Ватсона, що перебуває в допустимих межах (1,5–2,5), не виявляючи автокореляції залишків

Результати емпіричного аналізу свідчать, що для України рентабельнішим



вектором співпраці є країни ЄС, оскільки збільшення товарообороту з країнами угруповання на 1% супроводжується зростанням ВВП України на 0,61%, а співпраця з країнами СНД – лише на 0,31% (фактично вдвічі менше). Це ще раз підтверджує правильність обраного напрямку інтеграції, оскільки сприяє економічному зростанню України. Крім того, нами проведено дослідження за допомогою моделі Scatterplot (рис.2.10), що підтверджує вплив відстані між країнами на їх товарооборот (передбачас теорія гравітаційної моделі, описана в рівнянні (1)).

Рис.2.10 Вплив відстані між Україною та країнами ЄС на їх товарооборот (модель Scatterplot).

Джерело: складено за даними [17]

Для дослідження використовувалися статистичні дані для всіх країн ЄС (відстань між Києвом і столицями країн ЄС (км) і зовнішньоторговельний оборот по товарах між Україною та кожною країною ЄС (млн дол. США)).

Таким чином, модель Scatterplot підтверджує гіпотезу гравітаційної моделі про те, що значна відстань між країнами негативно позначається на товарообороті між ними. Кожен додатковий кілометр відстані супроводжується зменшенням товарообороту на 0,7%, що пояснюється додатковими витратами на транспортування товарів, значні мовні, культурні розбіжності та ін.

Варто також дослідити, чи є комплементарними економічні системи «Україна – ЄС-28». Для цього обчислено індекс комплементарності за формулою (2018 р.).

Таблиця 2.2

Розрахунок індексу комплементарності між Україною та Ірландією

Товарна група	Експорт України, у %	Імпорт Ірландії, у %	$\frac{ M_j^k - X_i^k }{2}$
72 чорні метали	20,9	0,67	10,115
10 зернові культури	15,3	0,52	7,39
15 жири та олії тваринного або рослинного походження	9,5	0,42	4,54
26 руди, шлаки та зола	6,4	0,26	3,07
85 електричні машини й устаткування	6,1	5,49	0,305
12 насіння та плоди олійних рослин	4,1	0,1	2
84 котли, машини, апарати та механічні пристрої	3,6	10,1	3,25
44 деревина та вироби з деревини	3,1	0,53	1,285
23 залишки та відходи харчової промисловості	2,5	1,16	0,67
73 вироби з чорних металів	2,3	1,03	0,635
28 продукти неорганічної хімії	1,8	0,38	0,71
27 енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки	1,8	6,66	2,43
02 м'ясо та харчові субпродукти	1,3	0,7	0,3
94 меблі	1,3	0,84	0,23
39 полімерні матеріали, пластмаси	1,2	2,91	0,085
48 папір та картон	1	1,04	0,02
04 молоко та молочні продукти, яйця; мед	1	0,87	0,065

25 сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент	0,9	0,14	0,38
62 одяг текстильний	0,8	0,95	0,075
24 тютюн та вироблені замітники тютюну	0,8	0,05	0,375
Усього			37,93
Індекс компліментарності: $100 - 37,93 = 62,07$			

Джерело: складено за даними [17]

Для дослідження бралися 20 товарних груп, що становлять основу експорту України та імпорт країн ЄС по цих товарах (приклад розрахунку наведено в табл. 2.2)

За зазначеною методологією обчислюємо індекс комплементарності для решти країн ЄС. Розрахунок показав, що найбільш комплементарною структурою торговельних відносин з Україною серед країн ЄС відзначається Ірландія (62,07) (рис.2.11), а найменш – Мальта (49,40).

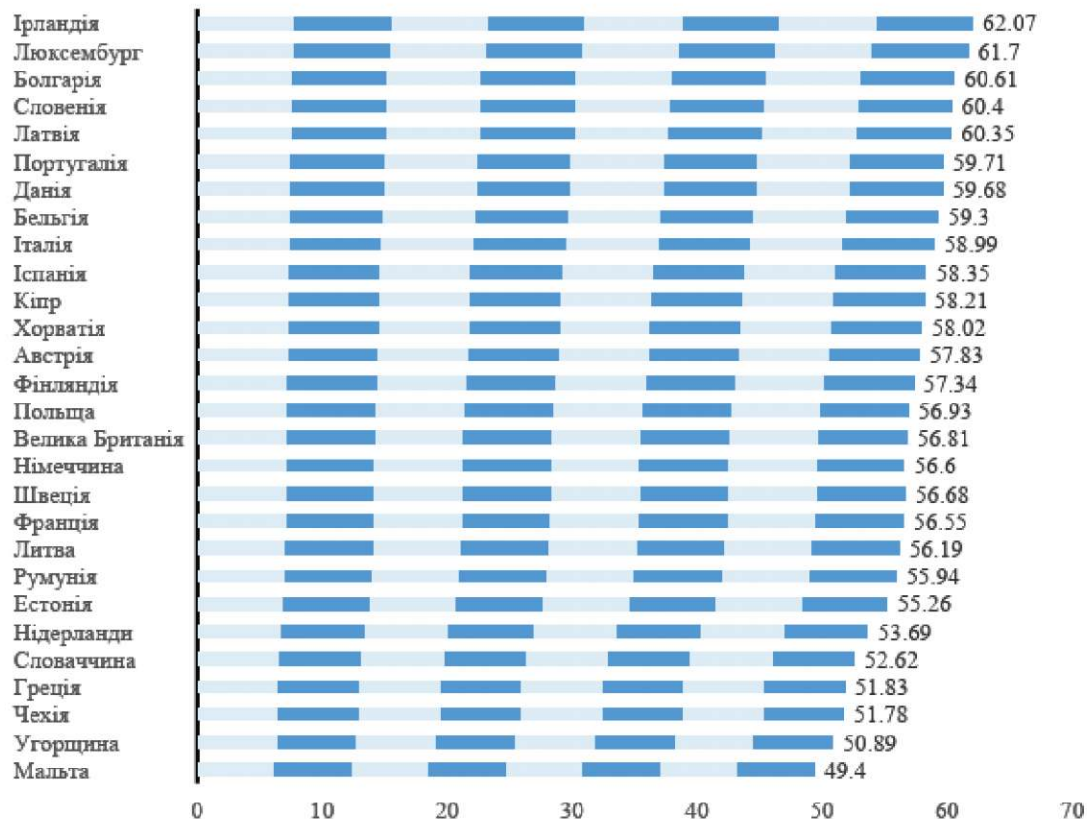


Рис.2.11 Індекс комплементарності товарної структури зовнішньої торгівлі між Україною та країнами ЄС у 2018 році.

Джерело: складено за даними [17]

Обчислення індексу засвідчує, що потенціал розвитку торговельних відносин з Ірландією є не до кінця розкритим, оскільки ця країна найбільше потребує товари, які продає Україна, адже індекс є найвищим, проте аналіз торговельних відносин з Ірландією свідчить про незначні обсяги двосторонньої торгівлі через значну відстань між країнами. Наступною країною, з якою присутній значний потенціал співпраці та яка потребує товари вітчизняного виробництва, є Люксембург. Хоча структури економік двох країн є комплементарними, проте торговельна співпраця не надто налагоджена.

Такі результати може пояснювати гравітаційна модель, яка враховує вплив відстані між країнами на товарооборот. Згідно з твердженнями теоретичної моделі, торгівля буде більш ефективною на незначних відстанях, оскільки не витрачатимуться кошти на транспортні видатки, що підтверджено нами емпірично.

Рівень комплементарності	Товари
Дуже високий	15 жири та олії тваринного або рослинного походження; 10 зернові культури; 72 чорні метали
Високий	23 залишки та відходи харчової промисловості; 12 насіння та плоди олійних рослин; 44 деревина та вироби з деревини; 24 тютюн та вироблені замінники тютюну; 04 молоко та молочні продукти, яйця; мед
Помірний	25 сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент; 02 м'ясо та харчові субпродукти; 26 руди, шлаки та зола; 28 продукти неорганічної хімії; 73 вироби з чорних металів; 48 папір та картон; 94 меблі; 62 одяг текстильний

Низький	39 полімерні матеріали, пластмаси; 84 котли, машини, апарати та механічні пристрої; 85 електричні машини й устаткування; 27 енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки
---------	--

Таблиця 2.3

Рівень комплементарності товарів у двосторонній торгівлі, 2018 р.

Крім того, нами визначено найбільш комплементарні товари у структурі двосторонніх відносин на основі обчислення індексу комплементарності з урахуванням товарної специфікації (дані для обчислення взято із сайту Міжнародного центру торгівлі [18]). Цей показник характеризує рівень взаємодоповнюваності між експортом товарів України та попитом на імпорт цих товарів в ЄС. На основі отриманих результатів формуємо кластеризацію товарів за рівнем їх комплементарності у 2018 р. (табл. 2.3)

Отже, найбільш комплементарними товарами у структурі торговельних відносин «Україна – ЄС-28» у 2018 р. були: жири та олії тваринного або рослинного походження; зернові культури та чорні метали, що свідчить про зацікавленість країнами-партнерами (серед ЄС) у вітчизняних товарних позиціях, адже саме по цих товарах Україна має конкурентні переваги.

Проаналізувавши динаміку та структуру зовнішньої торгівлі товарами та послугами України з країнами ЄС, можемо сказати, що Європейський Союз залишається одним із основних торговельних партнерів України. Сальдо зовнішньої торгівлі по товарах залишається від'ємним, а по послугах – додатним. Економічна структура відносин Україна – ЄС є комплементарною (взаємодоповнюваною), причому найвища комплементарність спостерігається із Ірландією – 62,07, а найнижча – з Мальтою. Також підтверджено теорію гравітаційної моделі (за допомогою моделі Scatterplot), згідно з якою кожен додатковий кілометр відстані супроводжується зменшенням товарообороту на 0,7%, що пояснюється додатковими витратами на транспортування товарів, значні мовні, культурні розбіжності та ін. А на основі обчислення індексу TCI з

урахуванням товарної специфікації виявлено, що найбільш комплементарними товарами у структурі торговельних відносин «Україна – ЄС» у 2018 р. були: жири та олії тваринного або рослинного походження; зернові культури та чорні метали, що свідчить про зацікавленість країнами-партнерами (серед ЄС) у вітчизняних товарних позиціях. Таким чином, оцінка ефективності двосторонніх відносин засвідчила, що країни ЄС – це партнери, співпраця з якими є вигідною для України та має значні перспективи розвитку.

РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗШИРЕННЯ ТОРГІВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

В умовах сучасного світу найбільш впливовою рушійною силою розвитку економіки є різні форми міжнародної торгівлі, яка охоплює сферу міжнародних економічних відносин і представлена сукупністю зовнішнього обміну товарами, послугами, інтелектуальною власністю з іншими країнами.

Для міжнародної торгівлі характерним є існування світового ринку, який є сферою формування товарно-грошових відносин між низкою країн, що базується на засадах міжнародного поділу праці та низці інших виробничих чинників. Товар, який реалізується в межах світового ринку, є своєрідним інформаційним інструментом, оскільки несе в собі відомості про величину сукупного попиту та пропозиції у світі. З огляду на це країни можуть здійснювати аналіз та оцінку параметрів виробленої продукції порівняно з міжнародними нормативами та стандартами якості.

Кожна країна, беручи участь у процесі міжнародної торгівлі, набуває статусу продавця, тобто торгівля здійснюється між окремими країнами, які обмінюються зустрічними потоками товарів і послуг, а саме: вивезення (експорту) та ввезення (імпорту). Посилення і прискорення міжнародних інтеграційних процесів ставить перед економікою України низку питань і завдань. Насамперед важливо підкреслити: країна потребує адекватної економічної глобалізації політики у сфері міжнародної економічної діяльності. Глобальна економіка вимагає дуже зваженої зовнішньоекономічної політики, яка підтримується міжнародними фінансово-економічними інститутами і відповідає національним інтересам України [3].

Об'єктивна необхідність інтеграції України у світове господарство і розвитку її міжнародних економічних відносин безпосередньо походить насамперед з потреб використання в національній системі відтворення

міжнародного поділу праці для прискорення переходу до ринкової економіки з метою розвитку країни і зростання багатства суспільства. Така необхідність спрямована на формування ефективної структури економіки країни. Зовнішньоекономічні зв'язки у процесі інтеграції України у світове господарство охоплюють також комплекс розв'язуваних спільними зусиллями екологічних проблем.

Зрештою, розвиток зовнішньоекономічних відносин відкриває додаткові можливості для створення належних умов щодо задоволення життєвих потреб народу України. Поряд з об'єктивною необхідністю інтеграції України у світове господарство і розвитку її зовнішньоекономічних відносин є об'єктивні можливості для таких процесів. До них насамперед належить економічний потенціал нашої країни, що дає підставу для участі в міжнародному поділі праці [4].

Інтеграція України у світове господарство можлива різними, але водночас взаємопов'язаними шляхами через активну та ліберальну зовнішньоекономічну політику та формування середовища, сприятливого для іноземного підприємництва й інвестування та транснаціоналізації високомонополізованих підприємств, також через укладання двосторонніх міждержавних економічних угод та участь у багатосторонніх міжурядових переговорах, шляхом інтенсифікації східноєвропейських інтеграційних процесів та формування передумов інтеграції в західноєвропейські інтеграційні структури [1].

Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) – це організація вільної торгівлі, що об'єднує митні території Республіки Ісландія, Князівства Ліхтенштейн, Королівства Норвегії та Швейцарської Конфедерації. Процедура приєднання до ЄАВТ урегульовано статтею 56 Конвенції про ЄАВТ. Будь-яка держава може приєднатися до Конвенції і, таким чином, стати повноправним членом ЄАВТ після того, як Рада ЄАВТ прийме рішення про схвалення такого приєднання. Рішення Ради ЄАВТ про прийняття нової країни-члена до складу

організації (так звані «інструменти вступу») передається на зберігання в Депозитарій, який є підрозділом Секретаріату ЄАВТ.

У повноваження Депозитарію, окрім зберігання документів, входить також сповіщення всіх країн-членів ЄАВТ про прийняття до складу Організації нового члена. Угоду про вільну торгівлю між Україною і ЄАВТ було підписано 24 червня 2011 року й ратифіковано Законом України «Про ратифікацію Угоди про вільну торгівлю між Україною та державами Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ)» від 7 грудня 2011 р. Згідно із цим Законом Угода набула чинності з 1 червня 2012 року [2].

Крім Угоди про вільну торгівлю між Україною і ЄАВТ, було підписано і договори про можливість вільної торгівлі у сільськогосподарській галузі між такими країнами, як Україна і Норвегія, Україна і Швейцарія, Україна та Ісландія; ці три договори – невід’ємна частина першої Угоди.

До головних цілей створення Зони вільної торгівлі для України належать:

- поступова та взаємна лібералізація торгівлі товарами відповідно до статті XXIV Генеральної угоди про тарифи та торгівлю 1994 року (ГАТТ 1994);
- лібералізація торгівлі товарами на основі узгоджених положень відповідно до митних процедур і процедур визначення походження товарів, технічних стандартів, регламентів та процедур оцінки відповідності, санітарних та фітосанітарних заходів, захисту прав інтелектуальної власності і т. п.;
- взаємна лібералізація торгівлі послугами відповідно до статті V Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС);
- покращення інвестиційного клімату;
- лібералізація здійснення поточних платежів та руху капіталу згідно із зобов’язаннями у рамках міжнародних фінансових організацій з

приділенням відповідної уваги до забезпечення стабільності національної валюти;

- забезпечення прозорості та передбачуваності регулювання внутрішнього ринку України згідно з європейськими та міжнародними стандартами;

- наближення внутрішньої політики України, зокрема у сфері конкуренції, корпоративного управління, захисту прав інтелектуальної власності, державних закупівель тощо, до загальноприйнятих правил міжнародної торгівлі та європейської практики.

Можливі ризики для України у разі створення Зони вільної торгівлі з ЄС:

1. У короткостроковій перспективі – необхідність залучення значних ресурсів, у т. ч. фінансових, для забезпечення адаптації та імплементації нових актів законодавства.

2. Посилення конкурентного тиску на внутрішньому ринку України.

3. У короткостроковій перспективі – втрати для окремих галузей промисловості України через низький рівень їх конкурентоспроможності.

4. Зростання рівня структурного безробіття у короткостроковій перспективі.

5. Витіснення національного виробника з внутрішнього ринку.

6. Зростання негативного для України сальдо двосторонньої торгівлі через погіршення структури експорту у зв'язку із переорієнтацією вітчизняних експортерів з експорту готової продукції на експорт сировини та напівфабрикатів.

7. Дефіцит вітчизняних товарів на внутрішньому ринку у зв'язку з експортною переорієнтацією виробників.

8. Брак коштів та необхідність пошуку партнерів і інвесторів з метою модернізації виробництв.

9. Необхідність переоснащення та зміни технологій виробництва.

10. Обмеженість можливості надання захисту «молодим» галузям, які ще не досягли належного рівня конкурентоспроможності та потребують державної підтримки.

11. Зниження конкурентоспроможності національної сільськогосподарської продукції на внутрішньому ринку у зв'язку з наявністю потужної системи державної підтримки сільського господарства ЄС.

12. Зниження попиту на сільськогосподарську техніку національного виробництва.

Незважаючи на низку вищезазначених ризиків, за інформацією, наданою Держстатом України, упродовж 2018 р. Євросоюз – ключовий торговий партнер України, питома вага торгівлі продукцією та послугами становить 41,1% загальної торгівлі України (див. табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Торгівля товарами та послугами України та ЄС у 2017–2018 р.

	2017 р. (млн дол. США)	2018 р. (млн дол. США)	Зміни, 2018/2017	
			млн дол. США	%
ЗТО з ЄС	43 487,8	49 317,1	5 829,3	113,4
Експорт до ЄС	20 157,6	23 032,0	2 874,4	114,3
Імпорт з ЄС	23 330,2	26 285,1	2 954,9	112,7
Сальдо	-3 172,6	-3 253,1	-80,5	102,5

Джерело: складено за даними [6]

Протягом цього періоду загальний обсяг торгівлі товарами та послугами між Україною та ЄС становив 49 317,1 млн. дол. США. У 2018 р. обсяги

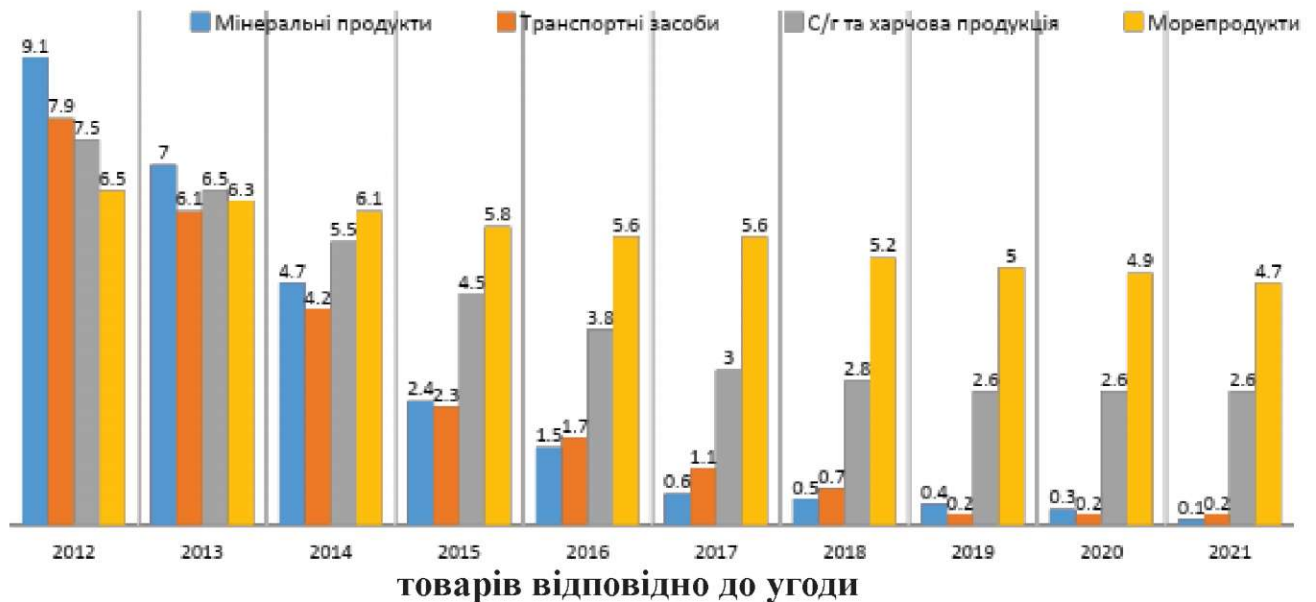
українського експорту до країн ЄС (28 країн) становили 23 032 млн. дол. США, що на 14,3% перевищило показник попереднього року. Імпорт з країн ЄС (28 країн) у 2018 р. дорівнював 26 285,1 млн. дол. США, що на 12,7% перевищило показник за відповідний період попереднього року. У двосторонній торгівлі зберігалось негативне сальдо у розмірі 3 253,1 млн. дол. США [6].

Найбільшими торговельними партнерами України серед країн ЄС у 2018 р. були: Німеччина (18,1%), Польща (14,7%), Італія (9,8%), Угорщина (6,1%), Нідерланди (5,5%), Велика Британія (5,1%), Франція (4,6%). Головними імпортерами української продукції протягом звітного періоду були: Польща (14,9%), Італія (11,9%), Німеччина (11,3%), Нідерланди (7,8%), Угорщина (7,4%), Іспанія (6,2%), Велика Британія (4,9%). У експорті з ЄС до України переважали такі країни, як Німеччина (24,2%), Польща (14,5%), Італія (7,9%), Франція (6,1%), Велика Британія (5,3%), Угорщина (5,0%), Чехія (4,1%), Нідерланди (3,5%) [6].

Відповідно до Угоди з 1 січня 2012 р. Україною було скасовано всі імпортні мита та відповідні оподаткування та збори на імпорт, окрім винятків. Товари, які мають окремі графіки пониження імпортних мит, переважають у загальному обсязі імпорту із держав ЄАВТ до України.

Всього Угодою визначено п'ять різних моделей, які передбачають зменшення імпортного тарифу залежно від групи товарів. Це супроводжується лінійним зниженням імпортного митного тарифу упродовж двох, трьох, п'яти, семи або 10 років. Важлива роль в Угодах про ЗВТ між Україною і ЄАВТ належить домовленостям про те, що ввізні мита мають бути взаємно знижені або скасовані.

Рис. 3.1. Динаміка зниження ввізних мит для окремих категорій



Джерело: складено за даними [17]

На рис. 3.1 наведена динаміка зниження ввізних мит, що діють на окремі категорії товарів відповідно до Угоди. Як бачимо, спостерігається значне зниження ставки мита станом на 2018 рік, при цьому до 2021 року спостерігається збереження такої тенденції. При цьому з червня 2012 року було скасовано імпорتنі мита, що поширювалися на 93,3% тарифних груп для нашої держави з боку держав, що входять до Європейської асоціації вільної торгівлі, відразу ж після набуття чинності Угодою. Угода щодо вільної торгівлі між нашою країною і державами-членами ЄАВТ має доповнення у вигляді трьох угод, укладених у сільськогосподарській галузі: Угода про сільське господарство між Україною та Королівством Норвегія, Угода про сільське господарство між Україною та Ісландією та Угода про сільське господарство між Україною та Швейцарською Конфедерацією.

Перелік домовленостей у сільськогосподарському сегменті між Королівством Ліхтенштейн і Україною урегульовує Угода про сільське господарство між Україною і Швейцарською Конфедерацією. Угоди стосовно сільського господарства є складником документації, на базі якої була утворена

зона вільної торгівлі між Україною та країнами, що мають членство в ЄАВТ. Кожна з трьох Угод між Україною і країнами-членами ЄАВТ має подібну структуру: основна частина, що є однаковою для кожної з трьох Угод і складається з дев'яти статей і Додатків, що різняться в окремих моментах.

Окремі частини Угоди про зону вільної торгівлі в повному обсязі є частинами Угод про сільське господарство. В Угодах про сільське господарство відповідні положення не дублюються, однак міститься вказівка на повне поширення таких статей Угоди про ЗВТ між Україною і ЄАВТ на Угоди про сільське господарство [2]:

- територіальне застосування (ст. 1.4 базової Угоди);
- центральні, регіональні й місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування (ст. 1.5 базової Угоди);
- прозорість (ст. 1.6 базової Угоди);
- обмеження імпорту й експорту (ст. 2.6 базової Угоди);
- санітарні та фітосанітарні заходи (ст. 2.8 базової Угоди);
- технічне регулювання (ст. 2.9 базової Угоди);
- державні торговельні підприємства (ст. 2.12 базової Угоди);
- двосторонні захисні заходи (ст. 2.16 базової Угоди);
- загальні винятки (ст. 2.17 базової Угоди);
- винятки безпеки (ст. 2.18 базової Угоди);
- вирішення спорів (гл. 9 базової Угоди).

Всі Угоди щодо сільського господарства стали чинними водночас із Угодою про вільну торгівлю між нашою країною та країнами-членами ЄАВТ. Крім цього, Угоди щодо сільського господарства мають зберегти свою чинність до тих пір, доки зберігає свою чинність Угода стосовно вільної торгівлі між Україною і ЄАВТ.

Резюмуючи, безперечно, можемо ствердно говорити про те, що угодам щодо зон вільної торгівлі належить роль дієвого та ефективного правового

механізму, спрямованого на те, щоб захистити економічні інтереси країни, покращити умови для підприємницької діяльності в державі, яка є надійним підґрунтям для майбутнього стабільного розвитку економіки та збагачення українців.

До головних переваг, що можуть принести Україні угоди про зони вільної торгівлі з рештою країн, належать можливості здійснити такі кроки:

- розширити ринки збуту продуктів національного товаровиробника та підвищити рівень їхньої конкурентоспроможності на світовому ринку;
- як рівноправний учасник інтегруватися до загальносвітової економіки на правах рівноправного учасника;
- залучити до національної економіки додаткові іноземні інвестиції, технологічні та енергетичні ресурси;
- зміцнити міжнародні економічні відносини та стати учасником глобальних економічних процесів.

До найбільш ефективних заходів, які варто передбачити в контексті реалізації стратегії та які здійснять позитивний вплив на підвищення якісного розвитку зовнішньої торгівлі з країнами Європейського Союзу, можна віднести такі:

- реалізувати план імплементації Угоди Світової організації торгівлі про спрощення торговельної діяльності (TFA);
- створити систему фінансування експортної діяльності, включаючи створення експортно-кредитного агентства (ЕКА);
- втілити Всеохоплюючу стратегію імплементації Глави IV Угоди про асоціацію з Європейським Союзом для того, щоб подолати технічні нетарифні бар'єри на шляху здійснення вітчизняної експортної діяльності.

Отже, завдяки повноцінному набуттю чинності Угоди щодо поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі між нашою країною та Європейським Союзом зовнішньоторговельний оборот між ними зріс. Однак через те, що вітчизняний

експорт має сировинну спеціалізацію, а країна орієнтована на імпорتنу продукцію, передбачається тенденція, за якою темпи збільшення імпорту переважатимуть над швидкістю посилення експортних поставок до Євросоюзу, а тому погіршуватиметься сальдо у торговому балансі України.

Водночас основні труднощі, що заважають оптимізувати зовнішньоторговельні відносини між нашою країною та державами ЄС, полягають не в незначних обсягах безмитних тарифних квот на сільськогосподарські продукти з боку останніх, а в значних нетарифних обмеженнях щодо доступності європейських ринків: технічні бар'єри у торгівлі, санітарні і фітосанітарні заходи. Щоб подолати основні обмеження у торговельних відносинах із Євросоюзом, Україні треба проводити зовнішньоторговельну політику, спрямовану насамперед на те, щоб згенерувати внутрішні джерела для покращення конкурентної спроможності вітчизняного виробництва на ринках Європи.

Основні заходи у цьому руслі полягають у тому, щоб виконати положення Угоди СОТ стосовно кроків, покликаних спростити торговельні процедури, запустити вітчизняне експортно-кредитне агентство, максимально імплементувати положення Угоди про асоціацію, де йдеться про санітарні і фітосанітарні заходи та ін.

ВИСНОВОК

В сучасних умовах розвитку глобалізації та інтеграції світової економіки Україна як велика європейська держава з високим економічним потенціалом не може залишитися осторонь світових процесів. Відповідно, входження України до світової економічної спільноти являється досить вагомим пріоритетом розбудови нашої держави. Відносини з Європейським Союзом набувають для України особливого значення при визначенні власних перспектив і резервів для підвищення рівня міжнародних торговельних контактів та рівня конкурентноздатності вітчизняної економіки на світовому ринку. Співпраця з Європейським Союзом дає неоціненний результат, який є очевидним. Це і доступ до світових ринків, інформаційних технологій, і розширення участі у міжнародних інвестиційних процесах, і освітні програми допомоги, вдосконалення транспортних та телекомунікаційних систем.

В ході написання роботи було зроблено такі висновки:

1. З'ясування сутності міжнародних торговельних відносин.

Вирішальну роль в економічних відносинах між державами відіграє міжнародна торгівля. Міжнародні торговельні відносини - це форма економічних відносин за рахунок експорту-імпорту товарів і послуг національних економік різних країн. У світі немає жодної країни, що не змогла б знайти свого місця на світовому ринку. Значна кількість багатих країн досягли благополуччя саме завдяки активній участі в міжнародній торгівлі.

Тому очевидно, що міжнародна торгівля має величезне значення, яке полягає в такому:

- подоланні обмеженості національної ресурсної бази;
- розширенні місткості внутрішнього ринку і установленні зв'язку національного ринку зі світовим;
- збільшенні масштабів виробництва й створенні нових робочих місць.

Обсяг міжнародної торгівлі виражається показниками експорту, імпорту товарів і послуг. Відношення кожного з цих показників до ВВП показує їхнє місце в національній економіці й загальну динаміку зростання.

2. Дослідження процесів регулювання міжнародних торговельних відносин.

Серед усіх торговельних обмежень, найбільш впливовим прийнято вважати мито. Митом вважається податок, який стягується з товару при перетині ним митного національного кордону. Імпортне мито — це податок, який стягується з імпортованих товарів, в той час як експортне мито накладається на експортовані товари. Саме импортне мито, застосовують більшість країн, а експортне в основному застосовується країнами, що розвиваються, по відношенню до традиційного експорту, щоб отримати кращі ціни та збільшити виручку. З іншого боку, импортне мито зазвичай накладається з метою захисту окремих галузей економіки.

Незважаючи на те, що історично мито є найбільш впливовим методом торговельних обмежень, існує велика кількість інших видів торговельних обмежень, таких як импортні квоти, адміністративні заходи та антидемпінгове регулювання. Значення саме таких нетарифних обмежень істотно зросло у повоєнний період. Найбільш важливим видом нетарифних обмежень є квота, що становить собою пряме кількісне обмеження на обсяг товару, який може бути експортованим або імпортованим.

3. Вивчення системи показників розвитку міжнародної торгівлі.

Сукупність показників розвитку міжнародної торгівлі можна поділити на 7 груп: об'ємні (абсолютні) показники, результуючі, структурні, інтенсивності, ефективності, динаміки та зіставлення. Деякі показники, наприклад, індекс «концентрації» експорту та індекс «диверсифікації» експорту використовуються тільки в міжнародних зіставленнях, інші — для оцінки розвитку як зовнішньої торгівлі, так і міжнародної торгівлі в цілому (обсяг

експорту, імпорту, товарна та регіональна структури торгівлі тощо). Велика кількість показників може бути використана для оцінювання та аналізу розвитку зовнішньої торгівлі фірми.

Основою системи показників розвитку міжнародної торгівлі є група обсягових індикаторів, до складу якої входять експорт, реекспорт, імпорт, реімпорт, зовнішньоторговельний обіг, генеральна торгівля, спеціальна торгівля та фізичний обсяг торгівлі.

4. Оцінка місця країн ЄС в системі міжнародної торгівлі.

Міжнародна торгівля – це складне явище соціально-економічного розвитку, що характеризується динамізмом, що виявляється в численних змінах. На це явище впливають такі процеси, як глобалізація, застосування знань в економіці, розвиток та розширення Європейського Союзу: наростаюча глобалізація веде до появи глобальних ринків, розповсюдження технологій, збільшення застосування знань. Розвиток та розширення Європейського Союзу допомагає встановити принципи вільного руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили, а також підвищити глобальну конкурентоспроможність підприємств Європейського Союзу.

Наглядно помітно, що на всій території Європейського Союзу сформовано єдиний простір, який працює за загальними стандартами. Даний простір наразі не активно використовує технології електронної комерції для розвитку міжнародної торгівлі.

Аналізуючи, було встановлено, що незалежно від задіяних методів розвитку міжнародної торгівлі, найбільш активними з торгових компаній є міжнародні торгові компанії. Також було досліджено, що недостатня увага приділяється міжнародній торгівлі в торгових компаніях, які мають штат працівників до 10, та в неоптових компаніях, оскільки ці компанії найактивніше розвивають міжнародну торгівлю і найкраще поєднують різні шляхи розвитку міжнародної торгівлі.

5. Аналіз товарної структури зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС.

Для аналізу змін у товарній структурі українського експорту до ЄС на рівні широких товарних категорій ми використали дані Державної служби статистики України щодо обсягів експорту/імпорту між Україною та ЄС від 2013 до 2021 років.

У результаті в експорті України до ЄС-зросла частка таких товарних груп:

- Жири та олії тваринного або рослинного походження – з 2,7% у 2013 році до 8,8% у 2021 році.
- Товари деревообробної і паперової промисловості – з 4,2% до 6,1%
- Пластмаси, гума та вироби з них – з 0,6% до 1,6%.
- Різні промислові вироби і твори мистецтва – з 1,2% до 3,9%.
- Вироби з каменю, кераміки, скла – з 0,4% до 1,2%.
- Машини, механізми, електротехнічне та оптичне обладнання – з 11,9% до 12,1%.

Товарна структура імпорту України з ЄС. Товарні групи, імпорт яких з ЄС показав зростання станом на 2021 рік порівняно 2014 роком, включають:

- Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби (+0,94 млрд дол. США, +36%).
- Готові харчові продукти (+0,92 млрд дол США, +68%).
- Машини, механізми, електротехнічне та оптичне обладнання (+0,88 млрд дол. США, +16%).
- Продукти хімічної та суміжних галузей (+0,65 млрд дол. США, +14%).
- Різні промислові товари та твори мистецтва (+0,16 млрд дол. США, +53%).
- Мінеральні продукти (+0,15 млрд дол. США, +5%).
- Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них (+0,14 млрд дол. США, +7%).

- Товари легкої промисловості (+0,14 млрд дол. США, +18%).

6. Оцінка ефективності розвитку торговельних відносин України з країнами ЄС.

Проаналізувавши динаміку та структуру зовнішньої торгівлі товарами та послугами України з країнами ЄС, можемо сказати, що Європейський Союз залишається одним із основних торговельних партнерів України. Сальдо зовнішньої торгівлі по товарах залишається від'ємним, а по послугах – додатним. Економічна структура відносин Україна – ЄС є комплементарною (взаємодоповнюваною). Також підтверджено теорію гравітаційної моделі, згідно з якою кожен додатковий кілометр відстані супроводжується зменшенням товарообороту на 0,7%, що пояснюється додатковими витратами на транспортування товарів, значні мовні, культурні розбіжності та ін. А на основі обчислення індексу ТСІ з урахуванням товарної специфікації виявлено, що найбільш комплементарними товарами у структурі торговельних відносин «Україна – ЄС» у 2018 р. були: жири та олії тваринного або рослинного походження; зернові культури та чорні метали, що свідчить про зацікавленість країнами-партнерами (серед ЄС) у вітчизняних товарних позиціях.

7. Дослідження проблем та перспектив розширення торговельних відносин з країнами ЄС.

Завдяки повноцінному набуттю чинності Угоди щодо поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом зовнішньоторговельний оборот між ними значно зріс. Однак через те, що вітчизняний експорт має сировинну спеціалізацію, а країна орієнтована на імпорту продукцію, передбачається тенденція, за якою темпи збільшення імпорту переважатимуть над швидкістю посилення експортних поставок до Євросоюзу, а тому погіршуватиметься сальдо у торговому балансі України.

До найбільш ефективних заходів, які варто передбачити в контексті реалізації стратегії та які здійснять позитивний вплив на підвищення якісного розвитку зовнішньої торгівлі з країнами Європейського Союзу, можна віднести такі:

- реалізувати план імплементації Угоди Світової організації торгівлі про спрощення торговельної діяльності (TFA);
- створити систему фінансування експортної діяльності, включаючи створення експортно-кредитного агентства (ЕКА);
- втілити Всеохоплюючу стратегію імплементації Глави IV Угоди про асоціацію з Європейським Союзом для того, щоб подолати технічні нетарифні бар'єри на шляху здійснення вітчизняної експортної діяльності.

Водночас основні труднощі, що заважають оптимізувати зовнішньоторговельні відносини між нашою країною та державами ЄС, полягають не в незначних обсягах безмитних тарифних квот на сільськогосподарські продукти з боку ЄС, а в значних нетарифних обмеженнях щодо доступності європейських ринків: технічні бар'єри у торгівлі, санітарні і фітосанітарні заходи. Щоб подолати основні обмеження у торговельних відносинах із Євросоюзом, Україні треба провадити зовнішньоторговельну політику, спрямовану насамперед на те, щоб згенерувати внутрішні джерела для покращення конкурентної спроможності вітчизняного виробництва на ринках Європи.

Список використаної літератури

1. Далик В. П. Зовнішня торгівля України: реалії та перспективи розвитку / В. П. Далик. – Ужгород: Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2018. – 221 с.
2. Дячек В. В. Зовнішня торгівля товарами підприємств України: статистичний огляд та можливі шляхи розвитку / В. В. Дячек. // Бізнес Інформ. – №1. – С. 11–19.
3. Герасимчук В. Г. Країни Балканського регіону в структурі зовнішньої торгівлі України / В. Г. Герасимчук. // Економічний вісник Національного технічного університету України “Київський політехнічний інститут. – 2019. – №14. – С. 85–93.
4. Зовнішня торгівля товарами України: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / О. В. Коляда, М. М. Омельченко // Економіка і суспільство, вип. 9. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/10.pdf.
5. Кулицький С. П. Питання трансформації зовнішньої торгівлі України на сучасному етапі / С. П. Кулицький. // Україна: події, факти, коментарі. 23. – С. 49–59.
6. Мазаракі А. А. Сучасні тенденції та фактори розвитку зовнішньої торгівлі України / А. А. Мазаракі. // Держава та економіка, вип. 2.. – 2020. – С. 12–19.
7. Покришка Д.С., Тищук Т.А.. Динаміка зовнішньої торгівлі України в умовах трансформації внутрішніх і зовнішніх факторів зростання / Покришка Д.С., Тищук Т.А // Міжнародна економіка та менеджмент, вип. 5–6. - 2019. – С. 50–58.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Стан та перспективи розвитку міжнародної торгівлі послугами Харківської області [Електронний ресурс] / К. Ю. Зайцева, М. О. Пархоменко // Проблемні питання економіки України та інших регіонів, вип. 3. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://economics.opu.ua/files/archive/2016/No3/44.pdf>.

10. Офіційний сайт Євростату [Електронний ресурс]. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/data/-tables>.
11. Осіпова Л. В. Вплив євроінтеграційних процесів на економічний розвиток України [Електронний ресурс] / Л. В. Осіпова // Економіка і суспільство. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economyandsociety.in.ua/journa/2_ukr/14.pdf.
12. Міжнародна економіка : підручник / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук. – Київ:м КНЕУ, 2018. – 762 с.
13. Теоретична основа рівняння сили тяжіння. American Economic Review [Електронний ресурс] / Дж Е. Андерсон. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://www.researchgate.net/publication/4722800_A_Theoretical_Foundation_for_Gravity_Equation.
14. Рівняння гравітації в міжнародній торгівлі: деякі мікроекономічні основи та емпіричні докази. Огляд економіки і статистики. [Електронний ресурс] / Bergstrand // Вип. 67. Випуск 3. С. 474–481.. – 1985. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.researchgate.net/publication/24094359>.
15. Орієнтація зовнішньої торгівлі України. [Електронний ресурс] / С. Рудольф // Журнал європейської економіки. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <http://jeej.tneu.edu.ua/index.php/ukjee/article/view/31/31>.
16. Тестування теорії торгівлі [Електронний ресурс] / Е. Лімер // № 3957. 68 с.. – 1992. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.nber.org/papers/w3957.pdf>.
17. Лосада Ф. Партнери, сусіди та далекі двоюрідні брати: пояснення двосторонніх торгових потоків у Латинській Америці: дисертація / Департамент економіки, UCLA, Світовий банк, 1994. С. 45–59.
18. Новикова М . В., Ткачук Н. ю. Формування та тестування гравітаційної моделі зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. 2019. № 29. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/282/271>

19. Пузанов І . І. Модельний комплекс аналізу впливу зовнішньої торгівлі на економічний розвиток. Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія «Економічні науки». 2017. Вип. 33.С. 14–26. URL: <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/15708/4.pdf?sequence=1>
20. Копійка В.В. Європейський Союз: історія і засади функціонування : навч. посіб. / В. В. Копійка, Т. І.Шинкаренко ; за ред. акад. НАН України, Надзв. і Повнов. Посла України Л. В. Губерського. – К.: Знання, 2019. – 760 с.2.
21. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2019. Національна доповідь / В.М. Гейц, А.І. Даниленко, М.Г. Жулинський, Ю.А. Левенець, Е.М. Лібанова, О.С. Онищенко; за заг. ред. В.М. Гейця. – К.: НВЦ НБУВ, 2020. 232 с. 3.
22. Україна в 2005-2020 рр.: стратегічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку: монографія / Національний ін-т стратегічних досліджень / Ю. Г. Рубан (заг.ред.). – К.: НІСД, 2011. – 855с. 4.
23. Шендеровська А.В. Міжнародно-правові засади вступу України до Європейського Союзу : монографія / А. В. Шендеровська, А. Г. Шендеровський ; Акад. муніц. упр., Юрид. ф-т. – Умань: Уман. комун. вид.-полігр. п-во, 2019. – 167 с. 5.
24. Щербата Н.З. Зовнішньоекономічна політика Європейського Союзу в зонах вільної торгівлі : монографія / Н. З. Щербата ; Волин. нац. ун-т ім. Л. Українки. – Луцьк: Волин. нац. ун-т ім. Л. Українки, 2019. – 199 с. 6.
25. Шнирков О. Політика Європейського Союзу у сфері міжнародної торгівлі: особливості сучасного етапу / О.Шнирков // Економічний часопис – XXI. – 2019. № 5. С. 28-31. 7.
26. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України .Режим доступу до ресурсу:<http://me.kmu.gov.ua/>
- 27.Офіційний сайт Державної служби статистики України. Режим доступу до ресурсу:<http://ukrstat.gov.ua/>

- 28.Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації в Україні.Режим доступу до ресурсу:<http://www.eba.com.ua/>
- 29.Офіційний сайт Представництва ЄС в Україні.Режим доступу до ресурсу:http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/index_uk.htm
- 30.Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України.Режим доступу до ресурсу:<http://mfa.gov.ua/ua>

Відгук керівника випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи
здобувача вищої освіти Державного податкового університету групи МЕМз-21-1
Таранович Сергія Михайловича

На тему: «Торгівельні відносини України з країнами ЄС: сучасний стан і перспективи розвитку», поданої на одержання другого (магістерського) рівня освіти за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини»

У сучасних умовах розвитку міжнародних економічних взаємовідносин, швидкої зміни споживчих переваг, зростання темпів технологічного розвитку особливого значення набуває забезпечення ефективності виробництва товарів, їх висока конкурентоспроможність на світовому ринку. Досягнення зазначених вимог неможливе без дієвої системи міжнародної політики України, спрямованої на розширення взаємовідносин у суспільно-економічній сфері, передусім з країнами Європейського Союзу.

Необхідність у розширенні зовнішньоекономічних взаємовідносин з країнами ЄС обумовлено тим, що на сьогоднішній день ринок ЄС є одним із найрозвиненіших у світі. Також слід звернути увагу на необхідність у розвитку співпраці з інвестиційних питань, впровадження інноваційних технологій, що, своєю чергою, дасть можливість підвищити конкурентоспроможність виробництва в Україні та привести продукцію, що виробляється, у відповідність до вимог ЄС. У протилежному випадку Україна не зможе бути рівноправним учасником ринку ЄС та світового ринку товарів і послуг у цілому. Саме тому розвиток міжнародної торгівлі напряму пов'язаний з питанням збільшення інвестицій у національну економіку, з впровадженням інноваційних технологій і з формуванням системи регіональної політики України.

Структура даної випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи обґрунтована логікою вирішених задач і дає змогу досить повно розкрити характер дослідження. Можна зробити висновок про те, що автором було правильно визначено актуальність теми, мету, напрямки та методи дослідження. Аналіз основних положень випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи дає підставу для висновку про те, що це є закінчена наукова робота, виконана автором на високому теоретичному і практичному рівнях.

Робота включає вступ, три розділи з підрозділами, висновки, список використаних джерел.

Перший розділ роботи присвячено дослідженню теоретико-методологічних засад міжнародних торговельних відносин. У другому розділі проаналізовано торговельну співпрацю України з країнами ЄС. У третьому розділі розглянено проблеми та перспективи розширення торговельних відносин України з країнами ЄС.

До важливих положень роботи слід віднести теоретичне обґрунтування сучасного стану експортного потенціалу України, конкурентоспроможності її продукції, наявності інвестицій та їх структури, стану впровадження

РЕЦЕНЗІЯ

на кваліфікаційну магістерську роботу

здобувача вищої освіти Державного податкового університету

Таранович Сергія Михайловича

Торгівельні відносини України з країнами ЄС: сучасний стан і перспективи розвитку.

Актуальність теми. Розвиток міжнародної торгівлі напряму пов'язаний з питанням збільшення інвестицій у національну економіку, з впровадженням інноваційних технологій і з формуванням системи регіональної політики України. Досягнення зазначених вимог неможливе без дієвої системи міжнародної політики України, спрямованої на розширення взаємовідносин у суспільно-економічній сфері, передусім з країнами Європейського Союзу.

Наукова новизна даної роботи полягає у розвитку співпраці з інвестиційних питань, впровадження інноваційних технологій, що, своєю чергою, дасть можливість підвищити конкурентоспроможність виробництва в Україні та привести продукцію, що виробляється, у відповідність до вимог ЄС.

У роботі обгрунтовано висновки та прогнози щодо сучасного стану і перспектив розвитку торгівельних відносин України з країнами ЄС. Отже, тема магістерської роботи є досить актуальною та значущою.

Якість проведеного аналізу проблеми, та табличного матеріалу. На достатньо високому рівні для такого роду наукових робіт здійснено дослідження даної теми роботи. Необхідність збалансованості експорту та імпорту є необхідною частиною в ефективному розвитку економіки країни, тому аналіз його структури та збалансованість експортно-імпортних операцій є важливою темою для дослідження. Текстовий та табличний матеріал містить поглиблену інформацію досліджуваної теми. Були коректно підібрані методи та методики, що відповідають умовам дослідження. Структура роботи повністю відповідає завданню з підготовки магістерського наукового дослідження.

Обгрунтованість пропозицій і висновків та їх практична цінність у роботі після аналізу динаміки та структури зовнішньої торгівлі товарами та послугами України з країнами ЄС, стає зрозумілим, що Європейський Союз залишається одним із основних торговельних партнерів України. Сальдо зовнішньої торгівлі по товарах залишається від'ємним, а по послугах – додатним. Завдяки повноцінному набуттю чинності Угоди щодо поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом зовнішньоторговельний оборот між ними значно зріс. Однак через те, що вітчизняний експорт має сировинну спеціалізацію, а країна орієнтована на імпорту продукцію, передбачається тенденція, за якою темпи збільшення імпорту переважатимуть над швидкістю посилення експортних поставок до Євросоюзу, а тому погіршуватиметься сальдо у торговому балансі України.

До недоліків роботи можна віднести те, що не в незначних обсягах безмитних тарифних квот на сільськогосподарські продукти з боку ЄС, а в

значних нетарифних обмеженнях щодо доступності європейських ринків: технічні бар'єри у торгівлі, санітарні і фітосанітарні заходи. Щоб подолати основні обмеження у торговельних відносинах із Євросоюзом, Україні треба провадити зовнішньоторговельну політику, спрямовану насамперед на те, щоб згенерувати внутрішні джерела для покращення конкурентної спроможності вітчизняного виробництва на ринках Європи.

Загальний висновок і оцінка роботи. У даній роботі було детально розкрито проблематику обраного напрямку, описано наявні проблеми та надано практичні рекомендації щодо їхнього вирішення. На підставі описаного матеріалу, магістерська кваліфікаційна робота виконана у відповідності з завданням та з дотриманням всіх вимог. Робота заслуговує оцінки «відмінно», а її автор Таранович Сергій Михайлович – присвоєння кваліфікації «магістра» з міжнародних економічних відносин.

Рецензент д.е.н., доцент,
завідувач кафедри економіки,
підприємництва та економічної безпеки

(підпис, М.П.)

Л.В. Слюсарева

« 10 » 01 _____ 2023 р.



Державний податковий університет
Підпис _____
засвідчую:
Начальник відділу роботи з персоналом _____
« _____ » _____ 20 _____ р.

Навчально-науковий інститут економічної безпеки та митної справи

Кафедра міжнародних економічних відносин

ДОВІДКА
про перевірку курсової/випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи на
академічний плагіат

П. І. Б. автора роботи

Таранович Сергій Михайлович

Курс/група _____ МЕМ3-21-1

Тема курсової/випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи

«Торговельні відносини України з країнами ЄС: сучасний стан
і перспективи розвитку»

П. І. Б. наукового керівника

Стежко Н.В.

Дата захисту

08. 02. 2023

За результатом перевірки оригінальний текст у роботі становить 89,5%
Відсоток схожості (складається з правомірних запозичень (посилання,
цитування) і неправомірних запозичень (пояснення щодо відсотку тексту,
який не є оригінальним (н/д, стаття або інші роботи автора, які є у базі, але
вони не зазначені в літературних джерелах) 10,5 %, цитат 4,77 %.

Провідний
фахівець



Рябенко М.С.