**Анотація**

Предметом курсової роботи є зовнішня торгівля як чинник економічного розвитку країни.

Об’єктом дослідження є експортно-імпортні операції України.

Актуальність теми у сучасних умовах досить важлива, через те що, зовнішня торгівля складає основу торгівлі між країнами. У загальному виді міжнародна торгівля є засобом, за допомогою якого країни можуть розвивати спеціалізацію, підвищувати продуктивність своїх ресурсів і в такий спосіб збільшувати загальний обсяг виробництва.

В курсовій роботі були застосовані методи при дослідженні закономірностей розвитку наукових поглядів на причини здійснення зовнішньої торгівлі – історико-логічний метод; для аналізу динаміки експорту/імпорту товарів і послуг – методи порівняльного аналізу; при розробці моделей прогнозування – методи формалізації, моделювання, методи кореляційно-регресійного аналізу, математичної статистики.

Зовнішня торгівля є вагомою рушійною силою економічного зростання в будь-якій країні світу. Від величини сальдо чистого експорту залежить не лише стан платіжного балансу країни, ситуація на її валютному ринку, динаміка валютного курсу та валових міжнародних резервів, але й здатність країни зберігати економічну незалежність, підтримувати зовнішній державний борг на безпечному для країни рівні, запобігаючи досягненню критичної величини запозичень на світовому фінансовому ринку.

**Вступ**

Зовнішня торгівля є вагомою рушійною силою економічного зростання в будь-якій країні світу. Від величини сальдо чистого експорту залежить не лише стан платіжного балансу країни, ситуація на її валютному ринку, динаміка валютного курсу та валових міжнародних резервів, але й здатність країни зберігати економічну незалежність, підтримувати зовнішній державний борг на безпечному для країни рівні, запобігаючи досягненню критичної величини запозичень на світовому фінансовому ринку. Саме тому ефективне управління експортно-імпортною діяльністю економічних суб’єктів на макрорівні з метою підтримання її раціональної товарної структури та сальдо зовнішньої торгівлі на оптимальному для економіки рівні є актуальним завданням економічної політики держави.

Актуальність теми у сучасних умовах досить важлива, через те що, зовнішня торгівля складає основу торгівлі між країнами. У загальному виді міжнародна торгівля є засобом, за допомогою якого країни можуть розвивати спеціалізацію, підвищувати продуктивність своїх ресурсів і в такий спосіб збільшувати загальний обсяг виробництва. Суверенні держави, як і окремі регіони країни, можуть виграти за рахунок спеціалізації на виробах, що вони можуть робити з найбільшою відносною ефективністю, і наступного обміну на товари, що вони не в змозі самі ефективно робити.

Дослідженням теоретичних засад зовнішньої торгівлі та процесу урізноманітнення інструментів її державного регулювання присвячені праці таких зарубіжних вчених, як Р. Вернона, Е. Гекшера, П. Кругмана, С. Ліндера, Т. Мана, Б. Оліна, М. Познера, Ф. Рута, а також вітчизняних вчених – Л. Антонюк, В. Козика, Ю. Козака, Ю. Макогона, С. Макухи, Л. Панкової, І. Радіонової, А. Савченка, В. Савчука, Є. Савельєва, А. Філіпенка.

Предметом курсової роботи є зовнішня торгівля як чинник економічного розвитку країни.

Об’єктом дослідження є експортно-імпортні операції України.

Метою роботи є визначення шляхів удосконалення зовнішньої торгівлі України.

Для досягнення визначеної мети необхідно виконати наступні завдання:

* дослідити теоретичні основи зовнішньої торгівлі країни
* визначити поняття, форми та методи здійснення зовнішньої торгівлі
* визначити вплив зовнішньої торгівлі на результати економічного розвитку країни
* визначити методи регулювання зовнішньої торгівлі
* проаналізувати зовнішню торгівлю України
* проаналізувати зовнішньоторговельний баланс України
* проаналізувати зовнішньоторговельні відносини України із країнами сусідами
* оцінка стан зовнішньоекономічної безпеки України згідно з пороговими значеннями її індикаторів

Методами дослідження є наступні: при дослідженні закономірностей розвитку наукових поглядів на причини здійснення зовнішньої торгівлі – історико-логічний метод; для аналізу динаміки експорту/імпорту товарів і послуг – методи порівняльного аналізу; при розробці моделей прогнозування – методи формалізації, моделювання, методи кореляційно-регресійного аналізу, математичної статистики.

Інформаційною базою дослідження стали нормативно-правові документи України, матеріали Державного комітету статистики України, Національного банку України, Міністерства економіки та Міністерства фінансів України, Рахункової палати України, державних статистичних органів країн-торговельних партнерів України, їх міністерств та центральних банків, ОЕСР, СОТ, монографічні дослідження вітчизняних та зарубіжних економістів.

**1. Теоретичні основи зовнішньої торгівлі**

**1.1 Поняття, класифікація та форми зовнішньої торгівлі**

Зовнішня торгівля – це відносини між суб'єктами ЗЕД з приводу купівлі-продажу товарів, капіталів, робочої сили та послуг.

Зовнішня торгівля в широкому розумінні охоплює всяку обмінну діяльність як товарами, так і іншими продуктами людської праці. Більше того, зовнішня торгівля охоплює і предмети, що не створюються людьми, а іноді й не зовсім досяжні для людей (наприклад, ділянки на Місяці). Тобто загалом зовнішню торгівлю можна визначити як систему відносин обмінного характеру (купівлі-продажу), що виникають та існують між суб'єктами ЗЕД і базуються на міжнародному поділі праці.

У рамках цього розділу зовнішня торгівля розглядається тільки як форма міжнародних економічних відносин, що відображають товарно-грошові відносини купівлі-продажу стосовно товарів, що являють собою продукти так званого матеріального виробництва.

Отже, під терміном «товари» в цьому розділі в основному слід розуміти товари матеріального виробництва або, іншими словами, уречевлені товари, тобто такі, які можна відчути за допомогою людських органів відчуття чи визначити за допомогою спеціальних приладів.

Зовнішня торгівля є своєрідним проявом світового товарного ринку. Тому не дивно, що визначення міжнародного світового товарного ринку майже збігається з основним змістом зовнішньої торгівлі.

Світовий товарний ринок – це частина світового ринку, система обмінних відносин якого побудована на організації купівлі-продажу продуктів матеріального виробництва.

На національному ринку рух товарів обумовлюється більше економічними факторами (виробничими зв'язками між підприємствами і регіонами країни), ніж іншими, включаючи державну політику, то на світовому ринку суттєвий вплив на міжнародну торгівлю має зовнішньоекономічна політика окремих держав чи їхніх груп. Отже, рух товарів між національними господарствами дещо обмежений, а деякі товари, що виробляються в окремих країнах, взагалі не поступають у світовий товарообіг.

Зовнішня торгівля є основним напрямом господарської діяльності суб'єктів ЗЕД. Зовнішньоторговельні операції складають 80% всіх операцій, які включає ЗЕД суб'єктів світового господарства. Це означає, що у зовнішній торгівлі насамперед, і розкривається головний зміст господарської діяльності суб'єктів ЗЕД.

Конкретний зміст зовнішньої торгівлі знаходить свій прояв у діяльності різних суб'єктів світового господарства.

– За критерієм суб'єктів, що здійснюють зовнішньоторговельні операції можна виділити:

1. Зовнішня торгівля держави – це сукупність експортно-імпортних операцій окремої країни.

2. Зовнішня торгівля окремих суб'єктів ЗЕД – це сукупність експортно-імпортних операцій, який здійснює кожний з них окремо.

– За критерієм обсягу зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД виділяють:

1. Експорт суб'єктів ЗЕД – це продаж товарів іноземним суб'єктам ЗЕД та їх переміщення через митний кордон країни місцезнаходження суб'єкта ЗЕД експортера.

2. Реекспорт суб'єктів ЗЕД – це продаж іноземним суб'єктам ЗЕД та вивіз за межі країни товарів, які раніше були ввезені на її територію.

3. Імпорт суб'єктів ЗЕД – це купівля товарів у іноземних суб'єктів ЗЕД та їх введення на територію країни, включаючи закупку товарів, які призначаються для особистого споживання національними організаціями та відомствами що знаходяться за кордоном.

4. Реімпорт суб'єктів ЗЕД – це імпорт товарів, які раніше вивозилися із країни і не підлягали переробці.

5. Зовнішньоторговельний оборот суб'єктів ЗЕД – це обсяг їх експортно-імпортних угод за певний проміжок часу (як правило один рік).

6. Фізичний обсяг зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД – це оцінка їх експортно-імпортних угод у постійних цінах певного проміжку часу, як правило за певний рік.

7. Генеральна торгівля суб'єктів ЗЕД – це обсяг їх зовнішньоторговельного обороту з урахуванням вартості транзитних товарів. Цей показник, наприклад, характеризує зовнішню торгівлю держави як суб'єкта ЗЕД.

8. Спеціальна торгівля суб'єктів ЗЕД – це чистий зовнішньоторговельний оборот, тобто продукція, яка остаточно була експортована або імпортована із країни.

– По критерію структури виділяють такі показники ЗТ:

1. Товарна структура зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД – це розподіл обсягу експорту на імпорт по основним товарним позиціям. Останні, наприклад, відображені в Єдиному митному тарифі України, де вказані всі товари, які підлягають експорту чи імпорту в нашій державі.

2. Географічна структура зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД – це розподіл їх експорту та імпорту по окремими країнам, групам країн, регіонам світу,

3. Інституціональна структура зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД – це розподіл зовнішньої торгівлі по суб'єктах та методах здійснення експортно-імпортних операцій.

– За критерієм динаміки зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД виділяють такі показники:

1. Темпи росту експорту суб'єктів ЗЕД.

2. Темпи росту імпорту суб'єктів ЗЕД.

3. Темпи росту зовнішньоторговельного обороту.

4. Темпи приросту експорту.

5. Темпи приросту імпорту.

6. Темпи приросту зовнішньоторговельного обороту.

– За критерієм результативності зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД виділяють такі показники:

1. Сальдо торговельного балансу суб'єктів ЗЕД – це співвідношення вартості експорту і імпорту товарів за певний проміжок часу (як правило за місяць, квартал, рік). Конкретна величина сальдо торговельного балансу суб'єктів ЗЕД становить різницю між вартістю їх експорту і імпорту.

У зв'язку з цим виділяють:

а) позитивне сальдо торговельного балансу суб'єктів ЗЕД. Це означає, що вартість експорту перевищує вартість імпорту;

б) негативне сальдо торговельного балансу суб'єктів ЗЕД – вартість імпорту більше вартості експорту

2. Сальдо балансу послуг суб'єктів ЗЕД – це різниця між вартістю послуг, які надають суб'єкти ЗЕД і вартістю послуг, які вони отримують.

Цей показник також має:

– позитивне сальдо. Коли вартість експорту послуг більше вартості імпорту послуг;

– негативне сальдо. Коли вартість імпорту послуг більше вартості експорту послуг.

3. Умови зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД.

Цей показник розраховується як індекс умов торгівлі. Якщо індекс умов зовнішньої торгівлі дорівнює 1, то дані умови не змінились, порівняно з попереднім роком. Якщо частка менше 1, то умови зовнішньої торгівлі погіршились. Це означає, що товар продається дешевше, а купується по більш високим цінам.

Якщо частка більше 1. то умови зовнішньої торгівлі покращились. Це означає, що товари продаються дорожче ніж купуються.

Показник умов експорту суб'єктів ЗЕД – це індекс середніх цін експорту. Де чисельник – індекс середніх цін експорту в і-му році; знаменник – індекс середніх цін експорту в базисному році. Якщо частка дорівнює 1. то умови експорту суб'єктів ЗЕД не змінились. Якщо частка менше 1, то умови експорту суб'єктів ЗЕД погіршились. Це означає, що товари продаються по більш низьким цінам у даному році порівняно з попереднім роком. Якщо частка більше 1, то умови експорту суб'єктів ЗЕД покращились. Це означає, що в даному році товари експортуються суб'єктами ЗЕД по вищим цінам ніж у попередньому році.

Де чисельник – індекс середніх цін імпорту в і-му році; знаменник – індекс середніх цін імпорту у базисному році. Якщо частка дорівнює 1, то умови імпорту суб'єктів ЗЕД не змінились. Якщо частка більше 1, то умови імпорту суб'єктів ЗЕД погіршились. Це означає, що суб'єкти ЗЕД імпортують товари в даному році, по вищим цінам ніж у попередньому. Якщо частка менше 1, то умови імпорту суб'єктів ЗЕД покращились. Це означає, що суб'єкти ЗЕД імпортують товари в даному році по нижчим цінам ніж у попередньому році.

Форми зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД розглядається за трьома критеріям:

І. По критерію специфіки об'єкта виділяють такі форми зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД:

а) торгівля товарами, що, зокрема, включає: сировинні товари; паливно-мастильні матеріали; продовольчі товари; напівфабрикати; готові вироби; тощо;

б) торгівля послугами, в том числі: торгівля ліцензіями; патентами; ноу-хау; інжиніринговими послугами; страховими послугами; маркетинговими послугами; обліковими послугами; аудиторськими послугами; юридичними послугами; туристичними послугами; транспортними послугами; консалтинговими послугами; консигнаційними послугами; експедиторськими послугами;

II. По критерію специфіки взаємодії суб'єктів ЗЕД виділяють такі форми їх зовнішньої торгівлі.

1. Традиційна зовнішня торгівля – це експортно-імпортні операції суб'єктів ЗЕД, які здійснюються на умовах оплати товарів та наданих послуг у грошовій формі (товар – гроші, гроші – товар), тобто товари продають/ купують за гроші.

2. Торгівля кооперованою продукцією, тобто це торгівля продукцією, яка випускається на основі міжнародних договорів про кооперацію виробництва.

Цей вид зовнішньої торгівлі означає, що суб'єкти ЗЕД до здійснення акту купівлі-продажу товару мають виробничі відносини (зовнішньоекономічні контракти про кооперацію виробництва даної продукції) і продовжують їх після здійснення зовнішньоторговельної угоди. При цій формі торгівлі реалізується тільки кооперативна продукція, тобто та продукція обмін якої є предметом відповідних зовнішньоекономічних контрактів суб'єктів ЗЕД.

3. Зустрічна торгівля суб'єктів ЗЕД – це товарообмінні угоди. Основні різновиди зустрічної торгівлі суб'єктів ЗЕД:

1. Товарообмінні компенсаційні угоди на безвалютній основі.

2. Компенсаційні угоди на комерційній основі.

3. Компенсаційні угоди на основі домовленостей про виробниче співробітництво.

III. Третій загальний критерій (за яким виділяють форми зовнішньої торгівлі) суб'єктів ЗЕД є: специфіка регулювання зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД.

Поряд з формами існують методи здійснення зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД. До них відносяться:

Пряма торгівля – це метод зовнішньої торгівлі при якому між суб'єктами ЗЕД не має посередників.

Непряма торгівля – це метод здійснення ЗТ суб'єктами ЗЕД за допомогою посередників.

**1.2 Роль зовнішньої торгівлі для економічного розвитку країни в умовах глобалізації**

Дослідженню стану, ролі та місця зовнішньоторговельних зв'язків в економічному розвитку держави в науковій літературі приділялось достатньо уваги. Останнім часом вона зросла, оскільки посилення впливу зовнішнього простору на формування і функціонування національних економічних систем стало однією з головних тенденцій глобалізації.

Аналізуючи стан зовнішньої торгівлі України, всі дослідники відмічають її неефективну товарну структуру, що «базується переважно на ціновій конкуренції у сфері напівфабрикатів та продукції з невисоким рівнем доданої вартості, незначним рівнем технологічності». Проте визначення причин такого стану і, відповідно, рекомендації щодо поліпшення ситуації неоднозначні. Оцінка тенденцій розвитку в будь-якій сфері господарства залежить від економічної доктрини, яка впроваджується державою в певний період. Нині більшість дослідників схиляється до того, що з концептуального погляду можна виокремити дві доктрини, які формують економічну політику держав у глобальному середовищі, – класичного космополітизму та автаркії. Прибічники першої пов'язують незначні масштаби та незадовільну структуру зовнішньої торгівлі з недостатньою реальною лібералізацією експортно-імпортної діяльності, а їх опоненти, навпаки, з надмірною відкритістю національної економіки для деструктурного зовнішнього впливу.

Слід також зазначити, що чимало вчених, обстоюючи власну позицію, зазвичай не ставлять за мету виявлення об'єктивного механізму функціонування причинно-наслідкових зв'язків у системі «зовнішня торгівля – національна економіка». Однак без нього будь-які цільові настанови щодо перспектив, стратегії, пріоритетів розвитку експортно-імпортної діяльності «зависають» у повітрі, оскільки втрачають теоретичне підґрунтя. За таким алгоритмом аналізу неможливо визначити оптимальне співвідношення зовнішніх та внутрішніх джерел економічного зростання, обґрунтувати вкрай важливу в умовах глобалізації роль зовнішньоекономічної політики держави, сформувати її зміст, адекватний потребам сучасного етапу економічного розвою України.

Щоб виявити реальне місце зовнішньої торгівлі в розвитку економіки країни, насамперед необхідно визначити як відбувається розвиток, взаємодія яких економічних процесів його зумовлює.

Економіст Й. Шумпетер у своєму дослідженні «Теорії економічного розвитку» наголошує, що під розвитком слід розуміти такі зміни в економіці, які породжують якісно нові явища. Звичайне економічне зростання, формою прояву якого є збільшення лише кількісних показників (чисельності населення, національного багатства тощо), на думку Шумпетера, ще не означає розвитку. Останній передбачає зміну траєкторії економічного кругообігу, перехід народного господарства від одного центру тяжіння до іншого.

Такої самої позиції дотримується й російський дослідник В. Марцинкевич, який вважає, що теоретична конструкція, яка відбиває системне бачення рушійних сил економічного та соціального розвитку, є моделлю стимулів і мотивацій до якісних змін в економічному процесі. Вона не може бути моделлю результатів діяльності – таких, наприклад, як випуск продукції чи зміна структурних пропорцій, адже розвиток – це не зростання обсягів, а якісне вдосконалення відтворювального потенціалу.

Й. Шумпетер також обґрунтовано доводить, що рушійною силою економічної поведінки є потреби. Саме вони виступають одночасно причиною і вектором напрямку докладання зусиль суб'єкта господарювання. Іншими словами, виробництво завжди слідує за потребами, вони «тягнуть» його за собою.

Таким чином, в основі підходу до економічного розвитку має бути не обсяг виготовлених благ, а якісні зміни, що відбуваються під впливом прагнення суспільства до ефективного задоволення потреб.

Якщо у суб'єктів економіки виникають нові потреби, для задоволення яких адекватні товари чи послуги на ринку відсутні, можуть зародитися суперечності, спричинені нерівномірністю розвитку виробництва і споживання. Економічний механізм сприймає ці суперечності як «вузькі місця» в структурі споживання та епіцентри економічних втрат від неможливості їх задоволення. В ринкових умовах ресурси, які були задіяні для виробництва благ, попит на які зменшується або зникає, дуже швидко вивільняються з обігу. Таким чином створюється можливість для розв'язання суперечностей, а отже, і ліквідації епіцентрів збитків, яких вони завдають. Саме поєднання двох процесів – виникнення нових потреб і вивільнення незатребуваних ресурсів – є підґрунтям якісних змін в економіці.

Правомірність застосування загальних положень теорії економічного розвитку до розв'язання проблем національної економіки неоднозначно оцінюється науковцями. Наявний широкий спектр поглядів – від універсалізації економічного розвитку у формі західної ліберальної моделі, яку висунула неокласична школа, до обстоювання принципу відносної унікальності господарського розвою окремих спільнот (націй, держав).

В цьому питанні необхідно розмежувати об'єктивні закони, які управляють економічним розвитком спільноти індивідів будь-якого рівня, та економічну політику держави, яка проявляється у формі юридичних норм. Якщо виходити з того, що процеси життєдіяльності людства глобальні, а ключові проблеми загальні, то їх принципове розв'язання має бути універсальним. Проте історично склалося так, що світ поділений на окремі країни, яким притаманні різні соціально-економічні ознаки (що іноді навіть набувають конфронтаційних форм). Тож використовувати загальну теорію для формування національної економічної політики потрібно з урахуванням специфічних рис розвитку окремих країн.

Як зазначає В. Марцинкевич, у специфіці країни скрізь, хоча і в різних формах, реалізуються (або не реалізуються) загальні для всіх фундаментальні умови ефективності. Національні ж особливості відображають лише форми пристосування владних структур країни до національних традицій, досягнутого рівня та способу життя з метою найкращого використання сильних і подолання слабких ознак своєї спадщини.

Отже, в кожній країні діють загальні механізми самовідтворення, які мають однакову динамічну послідовність: потреби – виробництво – споживання. Звідси випливає, що потреби виступають глибинною першопричиною економічного розвитку як глобальної спільноти, так і окремої країни. Проте якщо в країнах світового економічного авангарду ефективна господарська діяльність ґрунтується на випереджувальному виявленні майбутніх потреб, то в решті країн (особливо, якщо їх економіки в недалекому минулому були самодостатніми) для подолання економічного відставання потрібно істотно розширити систему потреб. Для цього доцільно застосувати такий шлях, як лібералізація зовнішньої торгівлі. Натомість домінування в економічній політиці ідей максимального задоволення потреб за рахунок внутрішнього виробництва може призвести до консервації відсталої народногосподарської структури, загальмувати економічний розвиток країни.

Слід відзначити, що вільний, без обмежень імпорт до країн, що розвиваються (і це підтверджується досвідом України), руйнує традиційні види виробництва й одночасно стримує становлення нових, які потенційно можуть бути конкурентами.

Роль імпорту не обмежується впливом тільки на технологічні параметри. Поява на національному ринку нових, невідомих у соціалістичних умовах товарів, невпинно стимулювала рух до вищих стандартів споживання. А щоб засвоїти їх, потрібні економічні механізми, подібні до тих, що застосовуються в розвинутих країнах. Iмпорт у таких умовах набуває форму деструктурного фактора, який впливає на загострення наявних у країні диспропорцій економічних відносин виробництва і обміну, чим актуалізує необхідність змін.

Таким чином, модифікація структури потреб, спричинена лібералізацією зовнішньої торгівлі в країнах, які не належать до високорозвинутих, має наслідки не тільки виробничо-господарського, а й організаційно – та соціально-економічного порядку.

Як пише Ю. Гохберг, лібералізація зовнішньої торгівлі відіграла стратегічно важливу роль у перехідний період в Україні, стимулюючи в кінцевому підсумку процес становлення ринкових відносин. Доступ до світового ринку дозволив вітчизняним виробникам одержувати за допомогою ринкових цін необхідні сигнали для ефективного розподілу ресурсів, а їх включення в конкурентну боротьбу на зовнішньому ринку створило сприятливі умови для суспільного прогресу. Адже кращого за конкуренцію стимулу для вдосконалення людство ще не винайшло.

Лібералізація зовнішньої торгівлі була започаткована в Україні Декретом Кабінету Міністрів «Про лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності» від 11 січня 1993 р. Починаючи з 1994 року, у країні значно поменшало протекціонізму (істотно знижено квоти, ліцензії, експортний тариф), а рівень лібералізації експорту помітно зріс. Відтак були створені передумови для збільшення експорту товарів і послуг, що, своєю чергою, забезпечувало фінансові ресурси для оплати імпорту.

Масштабний імпорт сировини країною, що розвивається, та її інтеграція у світо господарські зв'язки за схемою «експорт сировини одного виду – імпорт сировини іншого виду» призводять до позитивних зрушень тільки тоді, коли експортні галузі тісно пов'язані з іншими секторами економіки. У такому випадку виникнення в їх межах нових потреб матиме мультиплікативний ефект для економічного розвитку країни. А якщо експортні галузі є своєрідними ізольованими анклавами, позитивний ефект зростання зовнішнього попиту проявлятиметься тільки в позитивному сальдо торгового балансу.

Отже, можна дійти висновку, що нинішній механізм здійснення зовнішньоторговельних відносин в Україні, який відбиває соціальні, економічні, суспільно-політичні та інші інтереси (що створюють стимули до змін чи, навпаки, збереження попереднього стану), є малоефективним як з погляду відповідності викликам глобалізації, так і економічного розвитку загалом. Останнє означає, що Україна сьогодні, як не прикро, не демонструє явної потреби в якісному розвитку економіки. Соціальна, технологічна привабливість стандартів життя провідних країн не трансформувалася в економічний попит на інститути та механізми освоєння цих стандартів. Декларативно Україна прагне розвитку, але за умови збереження чинних традицій і порядків.

Основною причиною подібного становища є те, що вітчизняна економіка все ще залишається занадто закритою для світового ринку, насамперед через адміністративні та інші перешкоди на шляху трансформації нераціонального виробництва, заміни неефективно працюючих керівників і неуспішних власників. Неврахування закону неминучого відмирання нераціонального, віджилого означає втрати для економіки – як прямі, так і опосередковані.

В умовах глобалізації для забезпечення економічного розвитку зовнішньоторговельна політика держави має бути націленою на:

* активізацію зовнішньої торгівлі в цілому;
* реалізацію наявних і потенційних конкурентних переваг завдяки правильно визначеним структурним пріоритетам зовнішньої торгівлі;
* усіляке заохочення зростання високотехнологічного імпорту (машин, устаткування, технологій, ідей) з метою скорочення технологічного розриву з передовими країнами.

Необхідними умовами реалізації такої зовнішньоторговельної політики є:

* подальший розвиток базових інститутів ринкової економіки з метою створення прийнятних умов для підвищення конкурентоспроможності національного бізнесу;
* державне фінансування закупівлі за кордоном запатентованої технології та ноу-хау;
* вільне від митного обкладання ввезення сучасної техніки та обладнання;
* вивільнення від оподаткування прибутку в розмірі частини суми витрат на науково-технічні розробки;
* зменшення ставок оподаткування у випадках виробництва та експорту продукції з високим ступенем доданої вартості.

**1.3 Регулювання зовнішніх торгових відносин**

Регулювання зовнішньоторговельних, а загалом і всіх міжнародних торговельних відносин, здійснюється на трьох узагальнених рівнях:

– на рівні підприємств;

– на рівні держав;

– на рівні міжнародних організацій.

Для підприємства при цьому важливим стратегічним завданням є вибір оптимальної організаційної структури зовнішньоекономічного збуту. Оптимальність структури залежить від наступних параметрів:

– характеру виробничої спеціалізації фірми;

– розміру фірми;

– принципової схеми організаційної будови і форми управління;

– сукупності зовнішніх умов (зовнішнього середовища) функціонування;

– рівня розвитку експорту.

Останній параметр містить інформацію про характер (випадковий чи систематичний) збутових організацій на іноземних ринках, про їхні чистоту і масштаби, про географічну і продуктову диверсифікацію.

Для організації експорту, фірми-виробники утримують власний зовнішньоторговельний апарат, під яким слід розуміти систему органів і служб, об'єднаних функцією управління процесом реалізації та закупівлі товарів за кордоном. Зовнішньоторговельний апарат фірми, в залежності від можливостей фірми, може мати вигляд:

– вбудованого експортного відділу (має повну організаційну залежність від відділу збуту);

– спеціального експортного відділу (займається забезпеченням регулярних експортних операцій, планово-аналітичною роботою, рекламно-інформаційною, кредитно-розрахунковою, транспортно-комунікаційною діяльністю і має самостійність по відношенню до відділу збуту);

– експортних дочірніх компаній (здійснюють цілий комплекс заходів, направлених на реалізацію товару промислової фірми за узгодженими з нею цінами, зберігають юридичну самостійність і тому самостійно відповідають перед покупцями за свої зобов'язання).

Значна роль у зміцненні позицій національних компаній на світовому ринку належить державі, державним методам регулювання зовнішньої торгівлі, експортній політиці держави. Експортна політика держав полягає в тому, що, з одного боку, держава безпосередньо здійснює процеси фінансування, організації, інформаційного забезпечення та заохочення національного експорту, а, з іншого боку, постійно відбувається удосконалення систем заходів непрямого впливу держави на рівень конкурентоспроможності національних товарів шляхом:

– зміцнення науково-технічної та виробничої бази;

– регламентації в області стандартів і якості;

– допомоги в кадровому забезпеченні тощо.

Основні методи регулювання зовнішньоторговельних операцій:

1. Методи тарифного регулювання операцій суб'єктів ЗЕД.

2. Методи нетарифного регулювання операцій суб'єктів ЗЕД.

Тарифне регулювання зт здійснюється на 2-х рівнях:

І. Міжнародний рівень – це регулювання операцій суб'єктів ЗЕД на основі рішень міжнародних організацій. Такими організаціями є:

1. ГАТТ/СОТ в цю організацію входить – 152 країни світового співтовариства. Україна прагне стати членом COT. ГАТТ/СОТ приймає рішення щодо тарифних обмежень принципів, норм, правил, заборону демпінгу при здійсненні міжнародних торговельних операцій.

2. Міжнародна торгова палата. Приймає нормативно-правові документи, які сприяють здійсненню ЗТ суб'єктів ЗЕД.

Інструменти державної політики ділять на тарифні й нетарифні. Тарифні заходи зовнішньоекономічної політики держави безпосередньо пов'язані з митними зборами. Мито – це збір коштів, що виконує функцію податку, який стягується при перетині товаром митниці і котрий при цьому підвищує ціну імпортованих (чи експортованих) товарів, впливаючи цим на обсяг і структуру зовнішньоторговельного обороту.

Митний тариф – це систематизований перелік митних зборів, які накладаються на товари при імпорті чи експорті.

До нетарифні заходів регулювання зовнішньої торгівлі відносять:

1) Ліцензування зовнішньоторговельної діяльності.

2) Контингентування зовнішньоторговельної діяльності. Контингенти (або квоти) – це кількісні обмеження у вартісному або фізичному виразі, які вводяться на імпорт і експорт окремих товарів на визначений термін. Кількісне регулювання здійснюється через індивідуальні неавтоматичні ліцензії.

3) Антидемпінгове мито (застосовується у випадках імпорту товарів за цінами, що є нижчими за їхні передбачувані витрати виробництва).

4) Компенсаційні мита (застосовуються у випадках виявлення факту отримання експортером державної субсидії з метою підвищення його конкурентоспроможності на світовому ринку).

5) Імпортні депозити – це форма застави, яку імпортер повинен внести у свій банк у національній чи іноземній валюті перед закупівлею іноземного товару. Сума імпортного депозиту встановлюється за допомогою визначеного відношення до вартості імпортованого товару.

6)Імпортні податки. До цього роду стягнень відносяться:

– податок, який в деяких країнах стягується тільки за перетин кордону;

– різного роду збори пов'язані з оформленням документів на митниці, митним оглядом товару, перевіркою його якості;

– портові, статистичні, фітосанітарні та інші подібні збори.

7) Угоди про «добровільне» обмеження експорту. Це нав'язане експортеру під загрозою санкцій зобов'язання з обмеження експорту певних товарів у країну, що імпортує.

8) Угоди про встановлення мінімальних імпортних цін. Експортуючі фірми повинні суворо дотримуватись мінімальних цін на товари при укладанні контрактів з фірмами країни, з якою така угода діє. У випадку зниження експортної ціни нижче мінімального рівня країна

**2. Аналіз зовнішньої торгівлі України**

**2.1 Аналіз зовнішньоторговельного балансу України**

зовнішньоекономічний безпека торгівля економічний

Обсяг експорту товарів та послугУкраїни за 2009 р. становив 49223,7 млн. дол. США, імпорту – 50604,4 млн. дол. Порівняно з 2008 р. експорт склав 62,5%, імпорт – 55%. Від’ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу країни становило 1380,7 млн. дол. (за 2008 р. також від’ємне – 13307,6 млн. дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 0,97 (за 2008 р. − 0,86).

У структурі зовнішньої торгівлі України порівняно з 2008 р. відбулось зменшення частки товарів в експорті та імпорті, рис. 2.1.



Рис. 2.1. Структура зовнішньої торгівлі України, 2008–2009 рр.

Загальний обсяг експорту товарів та послуг до країн СНД становив 17282,7 млн. дол. і склав по відношенню до 2008 р. 63,1%, до країн ЄС – 12493,9 млн. дол. та відповідно 56,3%.

Обсяг імпорту товарів та послуг з країн СНД становив 20472,3 млн. дол. і в порівнянні з 2008 р. склав 59,5%, з країн ЄС – відповідно 18396 млн. дол. та 56,2%.

Частка експорту до країн СНД майже не змінилась і становила 35,1% (34,8% у 2008 р.), до країн ЄС зменшилась до 25,4% (проти 28,2%), імпорту – з країн СНД та країн ЄС збільшилась до 40,5% та 36,4% (проти 37,4% та 35,5% у 2008 р.).

За 2009 р. експорт товарівстановив 39702,9 млн. дол. США, імпорт – 45435,6 млн. дол., що складало відповідно 59,3% та 53,1% від обсягів 2008 року. Від’ємне сальдо становило 5732,7 млн. дол. (за 2008 р. – також від’ємне 18580,9 млн. дол.).



Рис. 2.2. Обсяги зовнішньої торгівлі товарами, 2008–2009 рр.

Україна здійснювала зовнішньоторговельні операції товарами з партнерами із 213 країн світу.

До країн СНД було експортовано 33,9% усіх товарів, до країн ЄС – 23,9% (у 2008 р. – відповідно 34,6% та 27,1%). Із країн СНД імпортовано 43,3% усіх товарів, з країн ЄС – 33,9% (у 2008 р. – відповідно 39% та 33,8%).

Найбільші експортні поставки здійснювались до Російської Федерації – 21,4%, Туреччини – 5,4%, Китаю та Казахстану – по 3,6%, Білорусі – 3,2%, Німеччини та Італії – по 3,1% від загального обсягу експорту.

Поставки чорних металів та виробів з них становили 30,7% (з них чорних металів – 25,8%) від загального обсягу експорту країни. На поставки продуктів рослинного походження припадало 12,7% (з них зернових культур – 9%), механічних та електричних машин – 12,6% (у т.ч. механічних − 7%, електричних – 5,6%), мінеральних продуктів – 9,8% (з них енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки – 5,4%), продукції хімічної та пов’язаних з нею галузей промисловості – 6,3% (у т.ч. добрив – 2,2%), готових харчових продуктів – 5,3%, жирів та олій тваринного або рослинного походження – 4,5%, транспортних засобів та шляхового обладнання – 4%.

У загальному обсязі експорту товарів порівняно з 2008 р. збільшилась частка зернових культур, механічних та електричних машин, жирів та олій тваринного або рослинного походження. Натомість зменшилась частка чорних металів, енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки, виробів з чорних металів, добрив, залізничних або трамвайних локомотивів, шляхового обладнання.

У порівнянні з 2008 р. зросли обсяги експорту овочів, коренеплодів – на 77,5 млн. дол. (на 94,5%), плавучих засобів морських або річкових – на 45,2 млн. дол. (на 22,6%), приладів і апаратів – на 36,1 млн. дол. (на 15%), друкованої продукції – на 19,5 млн. дол. (на 22,5%). Натомість зменшились обсяги експорту чорних металів – на 12702,1 млн. дол. (у 2,2 рази), енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки – на 1978,5 млн. дол. (на 48,1%), залізничних або трамвайних локомотивів, шляхового обладнання – на 1876,1 млн. дол. (у 3,4 рази), виробів з чорних металів – на 1586,1 млн. дол. (на 44,9%), добрив – на 1138,7 млн. дол. (у 2,3 рази), продуктів неорганічної хімії – на 916,2 млн. дол. (у 2,3 рази), наземних транспортних засобів, крім залізничних – на 862,5 млн. дол. (у 3,3 рази), руд, шлаків та золи – на 813,5 млн. дол. (на 37,8%), механічних машин – на 710,8 млн. дол. (на 20,3%), електричних машин – на 616 млн. дол. (на 21,7%).

Найбільші імпортні надходження здійснювались з Російської Федерації − 29,1%, Німеччини − 8,5%, Китаю − 6%, Польщі – 4,8%, Казахстану – 4,5%, Білорусі – 3,7% та Узбекистану – 3,6%. Мінеральні продукти складали 34,5% від загального обсягу імпорту товарів, у т.ч. 17,6% – газ природний та 6,6% – нафта сира. На імпорт механічних та електричних машин припадало 13,8% (у т.ч. механічних – 8,7%, електричних – 5,1%), продукції хімічної та пов’язаних з нею галузей промисловості – 11,7% (у т.ч. фармацевтичної продукції – 4,7%), недорогоцінних металів та виробів з них, а також полімерних матеріалів, пластмаси та каучуку – по 5,9% (у т.ч. чорних металів – 2,5%, полімерних матеріалів, пластмаси – 4,7%), транспортних засобів та шляхового обладнання − 4,8% (у т.ч. наземних транспортних засобів, крім залізничних – 4,3%), готових харчових продуктів – 4,5%.

У загальному обсязі імпорту товарів збільшилась частка енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки, електричних машин, полімерних матеріалів, пластмаси, фармацевтичної продукції, паперу та картону.

Зменшилась частка механічних машин, наземних транспортних засобів, крім залізничних та чорних металів. Зменшення обсягів імпорту товарів порівняно з 2008 р. відбулося за рахунок зменшення поставок таких груп товарів: наземних транспортних засобів, крім залізничних − на 9407,1 млн. дол. (у 5,8 рази), енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки – на 8193,2 млн. дол. (на 35,9%), механічних машин – на 5623,7 млн. дол. (у 2,4 рази), чорних металів – на 2181,8 млн. дол. (у 3 рази), електричних машин – на 1499,1 млн. дол. (на 39,4%), полімерних матеріалів, пластмаси – на 1377,6 млн. дол. (на 39,1%), руд, шлаків та золи – на 1300,7 млн. дол. (у 2,7 рази), дорогоцінного або дорогоцінного каміння, дорогоцінних металів та виробів з них – на 872,3 млн. дол. (у 6,5 рази). Зросли обсяги імпорту їстівних плодів та горіхів, цитрусових – на 50 млн. дол. (на 8,6%), цукру і кондвиробів з цукру – на 20,3 млн. дол. (на 30,3%), плавучих засобів морських або річкових – на 12,2 млн. дол. (на 28%).

За 2009 р. експорт давальницької сировини становив 41,2 млн. дол. (58,3% від обсягів 2008 р.). У той же час до України імпортовано готової продукції, виготовленої з давальницької сировини, на 46,8 млн. дол. (64,5% від рівня 2008 р.).

В Україну надійшло іноземної давальницької сировини на 1705,4 млн. дол. (68,2% від обсягів 2008 р.). Обсяг експорту готової продукції з імпортної давальницької сировини становив 2788,8 млн. дол. (69,2% проти 2008 р.).

Обсяги експорту послугз України у 2009 р. порівняно з 2008 р. становили 81,1%, імпорту – 79,9% і складали відповідно 9520,8 млн. дол. США та 5168,8 млн. дол. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами становило 4352 млн. дол. (у 2008 р. – 5273,3 млн. дол.), рис. 2.3.



Рис. 2.3. Обсяги зовнішньої торгівлі послугами, 2008–2009 рр.

Україна здійснювала зовнішньоторговельні операції послугами з 218 країнами світу. Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту становили транспортні (65,7%), різні ділові, професійні та технічні (12,7%) послуги; імпорту – фінансові (25,5%), транспортні (19%), різні ділові, професійні та технічні послуги (17,1%) та державні послуги, які не віднесені до інших категорій (10%).

У структурі експорту частка послуг до країн СНД збільшилася і склала 40% проти 36,6% у 2008 р., країн ЄС – 31,4% проти 34,6%. Із загального обсягу імпорту послуг 15,1% становили послуги з країн СНД, з країн ЄС – 58,1% (у 2008 р. – відповідно 16,5% та 59,3%).

Основними партнерами в експорті послуг були Російська Федерація, на яку припадає 36,3% від загального обсягу експорту, Сполучене Королівство – 5,7%, Кіпр – 4,8%, Сполучені Штати Америки – 4,6%, Німеччина – 3,9% та Швейцарія – 3,2%.

Порівняно з 2008 р. експорт послуг зменшився на 2220,5 млн. дол., у т.ч. за рахунок скорочення обсягів послуг трубопровідного транспорту – на 456,4 млн. дол. (на 17,8%), залізничного – на 424,7 млн. дол. (на 25,9%), різних ділових, професійних та технічних – на 331,3 млн. дол. (на 21,5%), допоміжних транспортних послуг – на 326,1 млн. дол. (на 36,3%), послуг з подорожей – на 194,6 млн. дол. (на 39,5%) та послуг повітряного транспорту – на 136,1 млн. дол. (на 11,1%).

Найбільші обсяги імпорту послуг здійснювались з Кіпру (12,9%), Російської Федерації (12,6%), Сполученого Королівства (12,4%), Німеччини (7%), Сполучених Штатів Америки (5,9%), Франції (5,8%), Швейцарії та Австрії (по 4,4%).

Порівняно з 2008 р. імпорт послуг зменшився на 1299,2 млн. дол., у т.ч. за рахунок скорочення обсягів різних ділових, професійних та технічних послуг – на 237,8 млн. дол. (на 21,2%), послуг залізничного транспорту – на 235,6 млн. дол. (на 35,9%), повітряного – на 214,8 млн. дол. (на 39,6%), фінансових послуг – на 146,1 млн. дол. (на 10%), послуг з подорожей – на 143,5 млн. дол. (на 33,7%), послуг морського транспорту – на 118,4 млн. дол. (на 47,9%), допоміжних транспортних послуг – на 105,3 млн. дол. (на 50,7%), комп'ютерних – на 80,6 млн. дол. (на 34%), страхових послуг – на 62 млн. дол. (на 33,3%), а також послуг, отриманих приватними особами та в галузі культури та відпочинку – на 40,3 млн. дол. (на 21,9%). Одночасно збільшилися обсяги отриманих державних послуг – на 58,8 млн. дол. (на 12,9%) та будівельних послуг – на 51,4 млн. дол. (на 48,3%).

Серед регіонів України найбільші обсяги зовнішньої торгівлі товарами та послугами припадали на м. Київ, Донецьку, Дніпропетровську, Одеську, Запорізьку, Київську та Харківську області.

За січень-жовтень 2010 р. експорт товарів склав 41000,2 млн. дол. США, імпорт – 47855,2 млн. дол. Порівняно з січнем-жовтнем 2009 р. експорт збільшився на 29,9%, імпорт – на 33,5%. Від’ємне сальдо становило 6855 млн. дол. (за січень-жовтень 2009 р. також від’ємне – 4288,6 млн. дол.).

Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 0,86 (в січні-жовтні 2009 р. – 0,88).

Зовнішньоторговельні операції проводились з партнерами із 215 країн світу. Обсяги експорту до країн СНД становили 36,5% від загального обсягу експорту, Азії – 26,7%, Європи – 26,6% (у т.ч. до країн Європейського Союзу – 24,9%), Африки – 5,9%, Америки – 4,1%, Австралії і Океанії – 0,1%.

Найбільші експортні поставки здійснювались до Російської Федерації – 26,2% від загального обсягу експорту, Туреччини – 5,8%, Італії – 4,7%, Білорусі – 3,6%, Польщі – 3,4%, Німеччини – 3% та Індії – 2,6%, рис. 2.4.



Рис. 2.4. Основні країни-партнери в експорті товарів, січень – жовтень 2009 р. відносно січень-жовтень 2010 р.

Збільшився експорт товарів до усіх основних країн-партнерів: Італії – на 98,7%, Російської Федерації – на 63,2%, Польщі – на 48,9%, Білорусі – на 47,4%, Туреччини – на 41,6%, Німеччини − на 26,7%.

У загальному обсязі експорту товарів у порівнянні з січнем-жовтнем 2009 р. збільшилась частка чорних металів – з 26,3% до 29,2%, енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки – з 4,9% до 7,2%, руд, шлаків та золи − з 3,3% до 5,1%, залізничних або трамвайних локомотивів, шляхового обладнання – з 1,8% до 4,5%, продуктів неорганічної хімії – з 1,7% до 2,2%. Натомість зменшилась частка механічних машин – з 6,9% до 6,2%, електричних машин – з 5,4% до 4,9%, зернових культур – з 9% до 4,9%, виробів з чорних металів – з 5,2% до 3,8%, насіння і плодів олійних рослин з – 2,5% до 1,8%, добрив – з 2,2% до 1,8%.

Імпорт з країн СНД становив 44,2% від загального обсягу, Європи − 33% (у т.ч. з країн Європейського Союзу − 31,4%), Азії − 16,1%, Америки – 4,8%, Африки – 1,5%, Австралії і Океанії – 0,4%.

У загальному обсязі імпорту найбільші надходження здійснювались з Російської Федерації − 36,7%, Китаю − 7,7%, Німеччини − 7,6%, Польщі – 4,7%, Білорусі – 4,2%, США – 2,9%, Італії – 2,2%, рис. 2.5.



Рис. 2.5. Основні країни-партнери в імпорті товарів, січень – жовтень 2009 р. відносно січень-жовтень 2010 р.

Збільшились проти січня-жовтня 2009 р. імпортні поставки з Російської Федерації (на 83,1%), Китаю (на 69,5%), Білорусі (на 55,6%), США (на 31,9%), Польщі (на 27,7%), Німеччини (на 15,6%).

У загальному обсязі імпорту товарів збільшилась частка енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки – з 31,6% до 32,3%, електричних машин – з 4,8% до 5,7%, наземних транспортних засобів, крім залізничних – з 4,5% до 5,4%, чорних металів − з 2,5% до 3,2%, руд, шлаків та золи − з 1,6% до 1,9%. Зменшилась частка механічних машин – з 9% до 7,5%, фармацевтичної продукції – з 4,5% до 3,9%.

За січень-жовтень 2010 р. експорт давальницької сировини становив 45,7 млн. дол. (на 56,7% більше, ніж у січні-жовтні 2009 р.). У той же час до України імпортовано готової продукції, виготовленої з давальницької сировини, на 49,3 млн. дол. (що на 35,1% більше, ніж у січні-жовтні 2009 р.).

В Україну надійшло іноземної давальницької сировини на 1889,3 млн. дол. (збільшення на 37,4%). Експорт готової продукції з імпортної давальницької сировини становив 3480,2 млн. дол. (на 62,9% більше, ніж у січні-жовтні 2009 р.).

У жовтні 2010 р. експорт товарів збільшився порівняно з жовтнем 2009 р. на 15,3% і становив 4750,9 млн. дол., імпорт збільшився на 42,3% та становив 6174,9 млн. доларів. Від’ємне сальдо у жовтні 2010 р. становило 1424 млн. дол. (за жовтень 2009 р. також від’ємне – 217,4 млн. дол.).

**2.2 Аналіз зовнішньоторговельних відносин України із країнами сусідами**

У своїх зовнішньоторговельних зв’язках Україна найбільш активно співпрацює із своїми найближчими сусідами. Найбільш перспективними є відносини з Польщею, Угорщиною, Румунією, Російською федерацією.

Одним із найбільш важливих та стратегічно необхідних зовнішньоекономічних зв’язків України є відносини із Російською федерацією, яка є партнером України в багатьох галузях, є головним постачальником енергоносіїв тощо.

Обсяги зовнішньої торгівлі товарами та послугами України з Російською Федерацією за 2009 рік становили 25835,1 млн. дол. США і зменшилися у порівнянні з 2008 роком на 14065,5 млн. дол. США або на 35,3 відсотка, рис. 2.6.

Експорт товарів і послуг за 2009 рік становив 11947,3 млн. дол. США і у порівнянні з 2008 роком зменшився на 7644,7 млн. дол. США або на 39,0 відсотка. Імпорт товарів та послуг за 2009 рік становив 13887,8 млн. дол. США і у порівнянні з 2008 роком зменшився на 6420,8 млн. дол. США або на 31,6 відсотка. Сальдо за 2009 рік у торгівлі з Російською Федерацією негативне і становило 1940,5 млн. дол. США та збільшилось на 1223,9 млн. дол. США у порівнянні з минулим роком (у 2008 році від’ємне сальдо становило 716,6 млн. дол. США).

Торгівля послугами, роботами у структурі зовнішньої торгівлі у 2009 році займала 15,9%, у тому числі: у загальному обсязі експорту – 28,9%, у загальному обсязі імпорту – 4,7 відсотка.

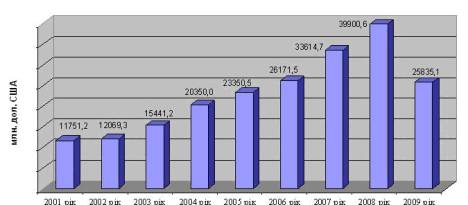


Рис. 2.6. Зовнішньоторговельний оборот України з Російською федерацією за 2001–2009 рр.

Дані рис. 2.6. свідчать про зростання темпів зовнішньоторговельної активності до 2008 року, однак у зв’язку з низкою об’єктивних причин, а також впливом світової фінансової ризи обсяги зовнішньоторговельного обороту між Україною та Росією стрімко знизились.

Цими об’єктивними причинами можуть бути:

* активний опір Росії євроатлантичній інтеграції України;
* використання РФ своїх позицій на енергетичних ринках для посилення російського впливу на українську зовнішню і внутрішню політику;
* відсутність конструктивного діалогу з питань підготовки до виведення до 2017 р. Чорноморського флоту РФ з місць його тимчасової дислокації на території України.

Варто відмітити також важливість відносин України з її західними сусідами, зокрема розглянемо та проаналізуємо зв’язки із Польщею, Румунією та Угорщиною.

Розглянемо торгівельні взаємозв’язки України та Польщі. За результатами 2009 р. у порівнянні з 2008 роком обсяги взаємної торгівлі товарами та послугами знизились до 43,0% від минулого рокуі склали 1 719,6 млн. дол. США при імпорті в Україну – 1 153,6 млн. дол. США таекспорті – 566,0 млн. дол. США.

При зменшенні обсягів імпорту товарів та послуг з Польщі в Україну до 43,8% від рівня 2008 року обсяги експорту товарів з України зменшились до 41,7% від аналогічного минулорічного показника. Від’ємне для України сальдо торговельного балансу у звітному періоді склало 587,5 млн. дол. США.

Розвиток торговельно-економічних відносин між Україною та Румунією протягом останніх років характеризується тенденціями, які пов'язані зі вступом останньої до ЄС, розширенням споживання в обох країнах, розміщенням в Румунії потужних підприємств відомих європейських та світових компаній, стратегії яких передбачають, зокрема, присутність на ринках України. Зазначене сприяло активному розвитку торговельних відносин між Україною та Румунією протягом 2005–2008 років.

Проте у 2009 році у зв’язку із негативним впливом світової економічної кризи, спостерігався спад обсягів товарообігу між Україною та Румунією. За даними Національного інституту статистики Румунії за 2009 р. загальний обсяг торгівлі товарами та послугами між Україною та Румунією склав 813 млн. дол. США, з якого експорт – 325,8 млн. дол., імпорт – 487,2 млн. дол., позитивне сальдо на користь Румунії становило 161,4 млн. дол. У порівнянні з 2008 роком в цілому обсяги зменшилися на 59,2%, з якого експорт зменшився на 57,8%, а імпорт зменшився на 60,1%.

Успішно розвивається торговельно-економічне співробітництво України з Румунією. Прикладом вдалого двостороннього співробітництва став проект по спільному виробництву автобусів на території Румунії між ВАТ «ЛАЗ» і румунською компанією «Transbus S.А.», який передбачає оснащення українських автобусів румунськими двигунами, що виробляються на підприємстві «Моаtоаrе АВ/Roman Group» з м. Брашов (Румунія). Цей проект вважається перспективним, оскільки крім Румунії ці автобуси можуть бути поставлені і на ринки третіх країн, з якими Румунія має лібералізовану торгівлю (країни-члени ЄС, СЕFТА, ЄАВТ та інші).

Розглядаючи економічні відносини України та Угорщини також варто відмітити те, що для Угорщини Україна є важливою не тільки як найбільша сусідня країна, але і як проміжна ланка у відносинах із Росією, а також Дальнім Сходом. Тому ці відносини мають велике майбутнє: обидві сторони зацікавлені в розвитку торговельно-економічних зв’язків.

У 2009 р. у порівнянні з відповідними даними 2008 року, український експорт товарів та послуг в Угорщину скоротився на 48,7% і становив 668,8 млн. доларів США, а імпорт – на 51,4% і склав 595,7 млн. доларів США, тобто, товарообіг з Угорщиною за 2009 рік у порівнянні з даними 2008 року скоротився на 49,9% і склав 1264,5 млн. доларів США. Аналіз товарної структури українського експорту до Угорщини свідчить про те, що у січні-листопаді 2009 р., так само як і в минулі роки, її формували як «традиційні» товарні позиції (енергоносії, мінеральна сировина та напівфабрикати), так і готова продукція (машини, обладнання, механізми) [6].

Отже, за підсумками вищесказаного можна зробити висновки, що існує безліч проблем на шляху до активізації зовнішньоторговельних відносин між Україною та її сусідами. Це перш за все невідповідність нормам міжнародного законодавства, низька конкурентоспроможність національного товаровиробника тощо. Вирішити ці проблеми можна шляхом остаточного визначення Україною свого курсу на міжнародній арені, приведенням у відповідність до світового національне законодавство, в тому числі і національні стандарти якості, виробленням конкретних стратегічних цілей країни, та пошук шляхів їх досягнення.

**2.3** **Оцінка стану зовнішньоекономічної безпеки України згідно з пороговими значеннями її індикаторів**

Оцінити стан зовнішньоекономічної безпеки можна за допомогою методу розрахунку показників (індикаторів), які характеризують стан економічної системи. При тому, для оцінки зовнішньоекономічної безпеки важливе значення мають не самі показники, а їх порогові та граничні значення. Під пороговими значеннями розуміються кількісні величини, порушення яких створює перешкоди нормальному розвиткові різноманітних елементів відтворення, викликає несприятливі тенденції в економіці. Під граничними значеннями розуміються кількісні величини, порушення яких викликає загрозливі процеси в економіці. Показники, за якими визначаються порогові та граничні значення, виступають системою показників зовнішньоекономічної безпеки.

В Україні тільки з квітня 2007 року існує Методика розрахунку рівня економічної безпеки, яка містить в собі розрахунок таких складових, як: макроекономічна, фінансова, зовнішньоекономічна, інвестиційна, науково-технологічна, енергетична, виробнича, демографічна, соціальна та продовольча безпека. Ця методика так само містить і оптимальні, порогові та граничні значення індикаторів для розрахунку стану кожної із зазначених вище сфер економічної безпеки. Для оцінки стану саме зовнішньоекономічної безпеки України методикою пропонується розраховувати сім індикаторів, табл. 2.1.

Таблиця 2.1. Індикатори та порогові значення індикаторів стану зовнішньоекономічної безпеки України

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Індикатор, одиниця виміру | Порогове значення (х), опт. |
| 1 | Частка імпорту у внутрішньому споживанні держави, % | не більше 30 |
| 2 | Частка імпорту продовольства у внутрішньому споживанні держави, % | не більше 25 |
| 3 | Питома вага провідної країни-партнера в загальному обсязі зовнішньої торгівлі, % | не більше 30 |
| 4 | Питома вага сировинного та низького ступеня переробки експорту (промисловості) у загальному обсязі експорту товарів, % | не більше 40 |
| 5 | Коефіцієнт покриття імпорту експортом (відношення між обсягами експорту та імпорту), разів | не менше 1 |
| 6 | Відношення обсягу експорту до ВВП, % | не більше 50 |
| 7 | Відношення обсягу імпорту до ВВП, % | не більше 50 |

Для аналізу було використано порогові значення, наведені в методиці Міністерства економіки України, розраховані українськими науковцями та з загальносвітової практики, табл. 2.1. Проаналізовано динаміку наступних показників, відповідно до офіційних даних Держкомстату України, табл. 2.2.

Таблиця 2.2. Порогові значення основних індикаторів зовнішньоекономічної безпеки держави

|  |  |
| --- | --- |
| Назва індикатора | Порогові значення індикаторів (знак позначає стан безпеки) |
| Коефіцієнт відкритості національної економіки (відношення обсягу зовнішньої торгівлі, тобто експорту та імпорту, до ВВП) | < 1 |
| Коефіцієнт покриття імпорту експортом | > 1 |
| Відношення обсягу експорту до ВВП, % | < 50 |
| Відношення обсягу імпорту до ВВП, % | < 50 |
| Обсяг золотовалютних запасів, місяці імпорту | > 3 |
| Обсяг прямих іноземних інвестицій, % до ВВП | > 5 |

Коефіцієнт відкритості національної економіки розраховується як відношення обсягу зовнішньої торгівлі, тобто експорту та імпорту, до ВВП. Особлива вага фактора відкритості економіки полягає у тому, що в принципі держава не завжди має прямі важелі впливу на обсяги та структуру експорту й імпорту. За даними Держкомстату України було розраховано коефіцієнти відкритості економіки за останні 5 років, рис. 2.7.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | |
| 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |

Рис. 2.7. Коефіцієнти відкритості національної економіки за 2005–2009 рр.

У 2005 році коефіцієнт перевищив порогове значення коефіцієнта «1», що вказувало на стан небезпеки в цій сфері зовнішньоекономічної безпеки. За 2005–2009 рр. порогове значення коефіцієнта не було подолано жодного разу, але фактичні значення розрахованих коефіцієнтів сильно наближалися до критичного значення.

Якщо роздивитися аналогічні коефіцієнти відкритості економіки по країнах «великої сімки», то вони в жодній із них не перевищують 0,6. Рівні показника по Україні, які коливались від 0,88 до 1,06, ще раз засвідчують занадто високий ступінь відкритості вітчизняної економіки. І це вказує не на надто високу її експортоорієнтованість, а на недорозвиненість внутрішнього споживчого ринку України. Якщо глибше досліджувати темпи зростання імпорту, експорту і ВВП по роках, то можна побачити, що у 2005 та 2009 рр. Україна мала тенденцію випереджального зростання обсягів імпорту й експорту порівняно з ВВП. Хоча треба зазначити, що в період з 2005 по 2007 рр. мала місце позитивна тенденція зменшення значення коефіцієнта відкритості.

Коефіцієнт покриття імпорту експортом в державі розраховується як відношення експорту до імпорту, рис. 2.8.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | |
| 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |

Рис. 2.8 Коефіцієнти покриття імпорту експортом за 2005–2009 рр.

Дані рис. 2.8 свідчать, що отримані дані цього коефіцієнту за останні 5 років, більші за порогове значення «1» тільки в 2005 і 2006 рр. та постійну негативну тенденцію до його зменшення протягом 2007–2009 рр., коли покриття імпорту експортом впало до значення 0,85. Такі результати пояснюються додатнім сальдо торгівлі товарами та послугами в 2005–2006 рр. і від'ємним у період 2007–2009 рр. Так, негативна тенденція випереджальних темпів зростання імпорту порівняно із темпами зростання експорту призвела до утворення негативного торговельного балансу, який 2009 року становив -13,484 млрд. дол. США.

У IV кварталі 2009 року різке скорочення внутрішнього попиту разом із послабленням обмінного курсу гривні дозволили компенсувати суттєве зниження цін та зовнішнього попиту на український експорт, що сприяло зниженню дефіциту торгівлі товарами. Така сама тенденція зберігалася і на початку 2010 року, що, можливо, дозволить подолати зовнішньоторговельний дефіцит в майбутньому.

Відношення обсягу експорту до ВВП. В Україні протягом останнього п'ятиріччя склалася ситуація, коли відношення експорту до ВВП не перевищувало порогове значення 50%, рис. 2.9.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | |
| 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |

Рис. 2.9. Відношення обсягу експорту до ВВП за 2005–2009 рр.

Виняток становить тільки 2005 рік, коли цей індикатор зовнішньоекономічної безпеки був 58,39%. Але з 2005 по 2008 рік цей показник знизився до рівня 41,29%. У 2009 році відбулося зростання цього показника до рівня 43,64% через значне збільшення експорту порівняно з 2008 роком. Незважаючи на поширення ознак економічної кризи в Україні наприкінці року, обсяги експорту за 2009 рік загалом збільшилися на 35,9% порівняно з 2008 роком і 67.7 млрд. дол. США. Збереження досить високих темпів приросту експорту товарів було зумовлено насамперед ціновими «бульбашками» на світових товарних ринках всередині року, зокрема, на продукцію чорної металургії, хімічної галузі та АПК.

Наприкінці 2009 року обвальне падіння світового попиту, зниження цін на світових товарних ринках, спад вітчизняного промислового виробництва призвели до різкого падіння вартісних обсягів експортних поставок (у листопаді-грудні – на 19% порівняно з відповідним періодом 2008 року). Це ілюструє важливість даного індикатора зовнішньоекономічної діяльності з погляду відображення стану залежності нашої економіки від експортних постачань. Звичайно, непогано, коли експортери збільшують випуск продукції і розширюють ринки збуту, але ця динаміка не повинна перевищувати динаміку зростання внутрішнього ринку, який є більш стабільним до зовнішнього впливу. Відношення обсягу імпорту до ВВП. Значення цього індикатора упродовж 2005–2008 рр. не перевищував порогового критичного значення 50%, рис. 2.10.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | |
| 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |

Рис. 2.10. Відношення обсягу імпорту до ВВП за 2005–2009 рр.

Натомість, 2009 року відбулося стрімке зростання цього показника до рівня 51,12% проти 46,5% в 2008 році.

Слід звернути увагу на тенденції зміни показника протягом зазначених п'яти років. Протягом усього періоду відбувалося зростання обсягів імпорту і в натуральному, і в грошовому еквівалентах, але в 2005–2007 рр. темпи такого зростання були нижчими за темпи зростання ВВП, тому й виникло зменшення відношення обсягу імпорту до ВВП з 47,74% до 45,25%.

З огляду стану зовнішньоекономічної безпеки, це була позитивна динаміка, так як відбувалося зменшення від імпортної залежності. Але ця тенденція змінилася на протилежну, і в 2007–2009 рр. відбулося збільшення індексу з 45,25% до 51,12%, що свідчить про випереджаючі темпи зростання імпорту порівняно з темпами зростання ВВП.

Слід докладніше зупинитися на 2009 році, і не тільки через перевищення даним індикатором порогового значення, а і через суперечливість тенденцій імпорту протягом року, викликаних світовою кризою. Вартісні обсяги імпорту товарів за 2009 рік зросли на 40,1%, або до 84,7 млрд дол. США, що було зумовлено підвищенням внутрішнього попиту насамперед на споживчі товари, а також зростанням світових цін на енергоносії, сировину та матеріали у першій половині 2009 року. В структурі імпорту, за широкими економічними категоріями, найбільшими темпами зростав імпорт споживчих товарів – на 57,1% (порівняно з 33,3% і 32,9% зростання імпорту засобів виробництва і товарів проміжного споживання відповідно). Наслідки фінансової кризи (стрімке падіння курсу гривні, недоступність кредитних ресурсів, зокрема, для фізичних осіб, зменшення інвестиційного попиту та обсягів будівництва) призвели до різкого скорочення місячних обсягів імпорту в листопаді-грудні до середньомісячного рівня 2007 року. Ця тенденція тривала і на початку 2010 року, що може призвести до зменшення індикатора відношення імпорту до ВВП в подальшому.

Обсяг золотовалютних запасів в міжнародній практиці прийнято оцінювати через кількість місяців, які можуть забезпечити імпорт товарів до країни. Аналізуючи дані золотовалютних запасів Національного банку України за 2005–2009 рр., можна зробити висновок про перебування зовнішньоекономічної безпеки в стані безпеки.

При тому, до 2008 року обсяг золотовалютних резервів в абсолютному вираженні зростав з року в рік (з 9,52 млрд. дол. у 2005 році до 32,46 млрд. у 2008-му). І тільки 2009 року, у зв'язку з подоланням наслідків світової фінансової кризи, у четвертому кварталі відбулося деяке зниження золотовалютних запасів НБУ.

Обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Для оцінки впливу ПІІ на національну економіку, розраховують їх відношення до ВВП країни. Взяте за основу порогове значення обсягів ПІІ 5% від ВВП вказує на те, що не досягаючи такого значення (ПІІ), – країна не забезпечуються достатнім капіталом для сталого розвитку національної економіки.

У свою чергу, рекордні ПІІ в економіку України у 2006 р. дали змогу значно перевищити п'ятивідсотковий поріг. У 2006 році запас ПІІ в Україні зріс на 7,3 млрд. дол. і сягнув 16,4 млрд. дол. (близько 350 дол. США на душу населення). Зокрема, притік ПІІ становив 7,87 млрд. дол., в той час як нерезиденти вилучили ПІІ на суму 375 млн. дол. Безпрецедентний притік ПІІ в Україну було забезпечено насамперед за рахунок продажу найбільшого металургійного комбінату України «Криворіжсталь» компанії «Mittal Steel» за 4,8 млрд. дол. та 93,5% акцій банку «Аваль» компанії «Raiffeisen International Bank-Holding AG» за 1,04 млрд. дол. Окрім того, французький банк «BNP Paribas» купив 51% акцій «Укрсоцбанку». Саме ці покупки і були причиною такого бурхливого зростання ПІІ в 2005 році.

Протягом 2009 року спостерігалася тенденція до нарощування обсягів ПІІ, водночас спад темпів приросту прямих іноземних інвестицій в економіку України в третьому-четвертому кварталі, порівняно з першим півріччям 2009 року, пояснюється впливом світової фінансово-економічної кризи на рух капіталу. Також курсова різниця, яка виникла у зв'язку із девальвацією офіційного курсу гривні до долара США та становила -3,9 млрд. дол. США, суттєво вплинула на загальний показник притоку ПІІ. 2009 року він становив 6,18 млрд. дол. США, і це стало на 1,75 млрд. дол. США менше від попереднього року, що й призвело до падіння індикатора на рівень 3,43%.

Розрахувавши в динаміці 2005–2009 рр. шість індикаторів стану зовнішньоекономічної безпеки України і порівнявши їх із пороговими критичними значеннями, можна зробити висновок про неоднозначність цих показників та стану зовнішньоекономічної безпеки загалом. По таких показниках, як коефіцієнт відкритості національної економіки, відношення обсягу експорту до ВВП, було виявлено динаміку поліпшення їх значень. І навпаки, такі показники, як коефіцієнт покриття імпорту експортом, відношення імпорту до ВВП, співвідношення прямих іноземних інвестицій і ВВП, значно погіршилися 2009 року і перебувають поза межами порогових значень для зовнішньоекономічної безпеки України. Це свідчить про стан небезпеки у цих сферах. Щодо обсягу золотовалютних запасів, то цей індикатор перебуває у стані безпеки протягом усіх п'яти років, але не виявляє якоїсь чітко визначеної динаміки і коливається в безпечній зоні. Однак у 2009 році намітилася негативна тенденція зменшення рівня золотовалютних запасів через задіяння цих ресурсів НБУ для боротьби з наслідками світової фінансової кризи.

Надзвичайно важливо здійснювати постійний моніторинг наведених основних індикаторів для визначення рівня забезпечення зовнішньоекономічної безпеки. І це має стати складовою економічної політики держави.

**3. Шляхи удосконалення організації зовнішньої торгівлі України**

**3.1 Заходи щодо децентралізації зовнішньоторговельної політики України в умовах багатостороннього регулювання торгівлі**

Подальший розвиток національного експортного потенціалу, враховуючи європейський досвід, можливий в першу чергу за рахунок впровадження заходів з децентралізації зовнішньоторговельної політики України з визначенням пріоритетних напрямів регіонального розвитку.

На кінець 2009 року зовнішньоторговельні стосунки України з її основними торговельними партнерами продовжують характеризуватися асиметрією взаємного доступу до ринків сторін, низьким рівнем позиційності українських товаровиробників на відповідних ринках та тенденцією до зміцнення позицій імпортерів на внутрішньому ринку України при недостатньому зростанні відповідних обсягів експорту. Крім того, темпи зростання обсягів зовнішньої торгівлі характеризуються переважанням темпів зростання імпорту високотехнологічних товарів над темпами українського експорту обмеженого або концентрованого переліку продукції з низькою доданою вартістю. Висока спеціалізація окремих регіонів – експортерів вугілля, чорних металів робить їх вкрай залежними від світової кон’юнктури. Участь України у глобальних ланцюгах створення вартості та в глобальній виробничій мережі і пов’язаною з ними торгівлею продукцією обробної промисловості залишається вкрай обмеженою. Це свідчить, що Україна здобуває відносно не великі вигоди від участі у багатосторонній системі торгівлі, від залучення прямих іноземних інвестицій, отримання доступу до сучасних технологій, що не сприяє стійкому економічному зростанню нашої країни.

Частка послуг у сукупному зовнішньоторговельному обороті товарами і послугами між Україною та її торговельними партнерами на сьогодні становить тільки 15 відсотків. При цьому структура вітчизняного експорту послуг відрізняється значним домінуванням частки транспортних послуг, на які припадає більше 65 відсотків сукупного обсягу експортованих послуг. Завдяки значному експорту цього виду послуг у зовнішній торгівлі послугами в Україні склалося позитивне сальдо, яке в якісь мірі компенсує негативні тенденції нарощування обсягів від’ємного сальдо у торгівлі товарами.

Відсутність регіональних середньострокових програм та бюджетів призводить до низки проблем взаємодії центральних, регіональних та місцевих органів влади, а саме невчасно затверджені Кабінетом Міністрів відповідні порядки використання інвестиційних, бюджетних коштів на місцях.

Вирішенням зазначених проблем має стати перехід на середньострокову перспективу планування бюджету і відповідних регіональних програм. Прототипом цього є Угоди щодо регіонального розвитку регіонів, які почали розробляти протягом останніх кількох років. Однак, крім Угоди щодо регіонального розвитку Донецької області на 2007–2011 роки, підписаної у 2007 році між Кабінетом Міністрів України та Донецькою обласною радою, інші Угоди відсутні.

Організаційно-комунікаційні заходи, які проводяться в регіонах для сприяння посилення їх участі в зовнішньоекономічній діяльності, не стали для вітчизняної економіки тією апробованою формою залучення іноземних інвестицій та пожвавлення зовнішньоторговельної діяльності як наприклад в країнах ЄС. Крім цього відповідні заходи не набули поширення у всіх регіонах України. Зокрема регіональні інвестиційні форуми в Україні проводяться досі тільки у декількох окремих регіонах (наприклад, в Києві, Львові, Одесі, Ялті, Волинській, Сумській областях).

У зв’язку з цим питання децентралізації зовнішньоторговельної політики України в сучасних умовах набуває особливого значення. Впливовим чинником покращення динаміки зовнішньої торгівлі, розширення географічної структури експорту та її складових може стати зміна цінової конкурентоспроможності за рахунок зменшення трансакційних витрат в регіональній економіці, особливо прикордонних регіонів. Іншим чинником сприяння стимулюванню ділової активності населення регіонів, в першу чергу в малих містах та монофункціональних містах може бути розбудова транспортної та фізичної інфраструктури.

Серед мотивів децентралізації зовнішньоторговельної політики України можна відзначити:

* + - ефективніше використання місцевих ресурсів;
    - формування локальних факторів продуктивності;
    - можливість сприяння кращому задоволенню інтересів і потреб домашніх господарств, підприємств і громадян загалом, тобто підвищення рівня та якості життя територіальної громади;
    - формування та нарощування соціального капіталу;
    - налагоджування тісного контакту та плідної взаємодії місцевої влади та підприємництва – підприємці задіяні у консультативних радах при органах влади, чиновники залучені до наглядових рад або рад директорів підприємств.

Нормативно-правове забезпечення характеризується недосконалістю, та наявністю численних прогалин. На даний час не існує базового Закону України щодо державної регіональної політики.Натомість засади державної регіональної політики визначаються на рівні Указу Президента України «Про Концепцію державної регіональної політики» від 25 травня 2001 року №341/2001. Проект Закону України «Про засади державної регіональної політики» (редакція станом на 08.10.08) планується подати Кабінетом Міністрів України до Верховної Ради України вже в найближчий час. Крім того, виникають проблеми виконання існуючих законів та підзаконних актів у сфері регіонального розвитку на різних рівнях. Так, Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.05 №2850-IV передбачаються укладання довгострокових Угод щодо регіонального розвитку між Кабінетом Міністрів України та відповідними обласними радами, з метою виконання та фінансування спільних заходів центральних та місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування з реалізації регіональних стратегій.

Слабка розвиненість і закритість регіонів є головними факторами ризику. Переважна більшість суб’єктів господарювання, особливо серед малих і середніх підприємств не готова самостійно включитися у зовнішньоекономічну діяльність. До ризиків можна віднести фактор локалізації (розміщення проблемних галузей у відносно не великій кількості регіонів, де вони є головними галузями спеціалізації), а також фактор монофункціональності міст. Способом зменшення цього ризику є створення мереж бізнесу, групування бізнесу різних сфер економіки та перехід у господарські кластери, які, в свою чергу, можуть перетворитися в економічні регіони.

Як і раніше в структурі зовнішньої торгівлі переважає торгівля товарами, яка знаходиться в зоні ризику міжнародного поділу праці, в той же час частки торгівлі послугами, залучення прямих іноземних інвестицій та міжнародних трансферів технологій залишаються у порівнянні з розвинутими країнами вкрай низькими.

Внаслідок нерозуміння та недооцінювання регіонального (периферійного) потенціалу, інституційній незабезпеченості регіонального самоврядування та господарювання, за політизованості регіональної проблематики, на сьогодні практично не створена законодавча та нормативна база регіонального розвитку. Вкрай обмежені можливості регіонів щодо ведення самостійної зовнішньоекономічної діяльності. Більшість регіонів позбавлені власної фінансової бази функціонування.

З метою якісного реформування зовнішньоторговельної політики України за рахунок її децентралізації необхідно в першу чергу:

1. Доручити:

1.1. Обласним державним адміністраціям:

– організувати, з залученням органів самоврядування, неурядових організацій, зацікавлених суб’єктів господарювання розробку, обговорення та укладання середньострокових Угод щодо регіонального розвитку, передбачивши в майбутньому участь в аналогічних районних угодах органів самоврядування. При цьому доцільно ці та інші угоди, плани та заходи привести у відповідність з програмними періодами ЄС для отримання фінансування певних проектів в рамках терміну дії цих угод з фондів ЄС (діючий програмний період для планування, фінансування у всіх країнах Європейського Союзу – це 2007–2013 рр.);

– сприяти реалізації організаційно-комунікаційних заходів з метою залучення зовнішніх ресурсів через, в тому числі шляхомформування регіону як суб’єкта господарювання та зовнішньоекономічної діяльності, створення привабливого інвестиційного клімату, проведенні рекламних акцій, організації інвестиційних форумів, веб-сторінок на іноземних мовах для залучення прямих та портфельних інвестицій;

– забезпечити зростання регіональної економіки через пошук нових ринків для власної продукції через створення агенцій просування експорту в регіонах у співпраці з місцевими приватними консультаційними структурами;

– зміцнити конкурентні позиції регіону шляхом залучення людських (малозабезпечені громадяни, соціальні меншини), природних (земельні площі, насадження, кар’єри) та інших ресурсів, що досі не використовувались, через відповідну систему державних стимулів, приватизацію тощо.

1.2. Міністерству закордонних справ, Кабінету Міністрів України через Державне Агентство з питань інвестицій і інновацій та Український центр сприяння іноземному інвестуванню, обласним державним адміністраціям:

–інтенсифікувати публікації в бюлетенях посольств та торговельно-економічних місій України за кордоном, в регіональних засобах масової інформації конкретних експортних пропозицій та даних про регіональні інвестиційні проекти, вільні економічні зони тощо;

– організувати вихід на виставкові заходи в регіонах Європи, українських регіональних товаровиробників.

2. Рекомендувати торгово-промисловим палатам України з метою цілеспрямованого посилення торговельних контактів на всіх рівнях, в тому числі шляхом створення філій торговельних палат між окремими країнами ЄС та Україною в регіонах з метою залучення як найширшого кола українських підприємств до адаптації правил ринкової економіки і, таким чином, їх інтеграції в систему міжнародних торговельно-економічних зв’язків, а також розширенню інформаційного поля та клімату довіри між українськими та іноземними партнерами, потенційними інвесторами та отримувачами інвестицій; сприяння введенню в практику туристичних обмінів та організації бізнес-турів з проведенням зустрічей підприємців в регіональних ТПП.

3. Враховуючи необхідність здійснення пілотних проектів перед реформуванням місцевого самоврядування та адміністративно-територіального устрою що відповідає вимогам ЄС, а також результати виконання Закону України «Про державно-правовий експеримент розвитку місцевого самоврядування в місті Ірпені, селищах Буча, Ворзель, Гостомель, Коцюбинське Київської області» від 05.04.01 №2352-III та двох Указів Президента України «Про заходи щодо підтримки українсько-шведського проекту розвитку місцевого самоврядування в місті Ірпені» від 27.06.97 №558/97 та «Про продовження реалізації українсько-шведського проекту розвитку місцевого самоврядування в місті Ірпені Київської області» від 28.06.99 №709/98 необхідно повторити державно-правовий експеримент, врахувавши недоліки попереднього, на території прикордонних з Польщею регіонів. Очікуваними результатами цього експерименту повинні стати: об’єднання територіальних громад; посилення самодостатності та дієздатності нової громади в плані фінансового, економічного, та кадрового забезпечення спеціалістами для надання якісних послуг; встановлення адміністративних меж території нової громади; приведення структури органів місцевого самоврядування до вимог ЄС та розширення їх повноважень, в тому числі у встановленні місцевих податків, зборів, пільг та інше; формування економічних основ існування нової громади; розширення самостійності бюджету громади.

На стадії розробки проекту експерименту необхідно використати можливості отримання фінансування від програм Європейського Територіального Співробітництва в програмному періоді 2007–2013 роки, або через підтримку Європейського Інструменту Сусідства і Партнерства.

Територія експерименту, а також прилеглі території стануть полігоном та джерелом досвіду для інших регіонів, в тому числі, у впровадженні заходів з децентралізації зовнішньоторговельної політики України.

В даній ситуації зовнішньоторговельних відносин України із Росією можна навести такі можливі ініціативи України з метою стабілізації ситуації:

* + сформувати у першочерговому порядку багатосторонній орган з вирішення торговельних суперечок та розробити прозорі процедури їх обговорення та розв'язання;
  + сприяти частковій переорієнтації продукції українських підприємств з проблемних російських ринків на ринки інших країн СНД (наприклад, частина трубної продукції може бути спрямована на ринки Середньої Азії (передусім, Туркменістан, Узбекистан), частина залізничної машинобудівної продукції – на ринок Білорусі);
  + приділити першочергову увагу активізації інформаційного обміну щодо стану індикаторів соціально-економічного розвитку країн СНД, товарних та інвестиційних пропозицій на ринках учасників Співдружності, умов торговельної та підприємницької діяльності на цих ринках, практики недобросовісної конкуренції і економічних злочинів тощо.

З метою вдосконалення та поглиблення зовнішньоекономічних зв’язків між Україною та Польщею можна вжити такі заходи:

– активізацію трансферу технологій та створення нових спільних інтелектуальних і технологічних продуктів на основі реалізації двосторонніх проектів;

– зростання масивів інформації, що циркулюють і обробляються у двосторонньому форматі;

– збільшення чисельності інституцій, які обслуговують двостороннє співробітництво (єврорегіони, департаменти в органах влади, наприклад, управління співпраці з Україною в польському МЗС, громадські організації, наукові установи та обміни тощо);

– проведення спільних іміджевих і комунікативних заходів, які створюють систему моральних дивідендів для обох країн (виставково-ярмаркова діяльність, міжнародні саміти тощо);

– зростання рівня взаємної та міжнародної безпеки.

**3.2 Лібералізація зовнішньої торгівлі як важливий чинник фінансової стабілізації в Україні**

Для визначення рівня лібералізації зовнішньоторговельних відносин використовується показник, який розраховується як відношення зовнішньоторговельного обороту (ЗТО) між Україною та ЄС до валового внутрішнього продукту (ВВП) України. Так, зростання вищезазначеного показника протягом декількох років свідчить про лібералізацію доступу товарів та послуг до внутрішнього ринку України.

Показник лібералізації зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС позитивно корелюється із податковими надходженнями загалом і окремими їх групами, зокрема. Відокремлюють наступні групи податкових надходжень: податки на доходи, податки на прибуток і податки на збільшення ринкової вартості (група 1); внутрішні податки на товари та послуги (група 2); податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції (група 3).

Періоди, коли показник лібералізації зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС вказував на полегшення доступу товарів та послуг до внутрішнього ринку України, щільність зв’язку між показником лібералізації зовнішньої торгівлі та податковими надходженнями була найвищою. Це свідчить, що розвиток зовнішньоторговельних відносин між Україною та ЄС шляхом збільшення обсягів експортно-імпортних операцій веде до зростання податкових надходжень.

Для кількісної оцінки впливу зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС на обсяги ВВП України за 1998–2009 рр. використовується економіко-математичну модель, розроблена за допомогою методу найменших квадратів, формула (3.1):

Y = 6,07808\*X1+2,17583\*X2+1,49772\*X3-0,15391\*X4+63015,04, (3.1)

(2,4665) (0,76243) (0,95720) (0,25072) (18379,3)

де Y – фактичні значення ВВП України за моделлю;

X1 – баланс державного бюджету України;

X2 – зовнішньоторговельний оборот України з ЄС;

X3 – видатки державного бюджету України;

X4 – інвестиції в довгострокові активи;

е – залишки.

З метою оцінки дієздатності моделі доведено можливість використання отриманої моделі для прогнозування ВВП України та визначено вплив обраних факторів на зміну цільового показника. Для цього розраховується показник R2 – коефіцієнт детермінації*,* рівний 0,99, що вказує на сильну залежність між значенням незалежних змінних (факторів) та рівнем ВВП України. Результати розрахунків за отриманими показниками даної економетричної моделі показали, що такі фактори як «Зовнішньоторговельний оборот» (t4=2,8) та «Бюджетний дефіцит» (t1=2,4) є важливими змінними для оцінки ВВП України, оскільки в цих випадках tфактичне›tтабличного. Це доводить, що збільшення обсягів зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС має позитивний вплив на ВВП України.

Оцінено можливість використання побудованої моделі для прогнозування ВВП України. Обчислення F *–* статистики дозволило визначити, чи є отриманий результат (із достатньо високим значенням коефіцієнта детермінації) реальним. В нашому випадку F-фактичне дорівнює 208,2, що є значно більше ніж F-критичне. Таким чином, це свідчить, що регресійне рівняння є придатним для оцінки майбутнього рівня ВВП країни. Отримана відносна похибка прогнозу М.А.Р.Е. = 0,99% (що менше за 10%) і коефіцієнт Тейла, який наближається до нуля, свідчать про незначне відхилення ВВП України, розрахованого на основі економіко-математичної моделі, від фактичного. Це доводить придатність отриманої економетричної моделі для прогнозування ВВП України.

Основні параметри моделі використовуються також для аналізу обсягів ВВП в деяких країнах ЄС. Результати повністю співпали із тими, що були отримані для України.

Також використовується економіко-математична модель для оцінки кількісного взаємозв’язку обсягів зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС і податковими надходженнями. З цією визначено основні чинники, що впливають на процес формування фінансових ресурсів бюджету. Для цього були використані наступні фактори:

ВВП України (Х1);

доходи громадян (Х2);

прибутки підприємств (Х3);

імпорт з країн ЄС до України (Х4);

показник інфляції (Х5).

Розрахунки проведено на основі даних за період 1998–2009 рр.

За допомогою використання методу найменших квадратів, отримано наступні результати, формула (3.2):

Y=0,0241X1+0,28646\*X2+0,3481\*X3-0,1919\*X4+247,97\*X5+3396,548 (3.2)

(0,22074) (0,16166) (0,23906) (0,66296) (180,2553) (13302,84)

Здійснено оцінку моделі на предмет можливості її використання для прогнозування обсягів податкових надходжень та наявності взаємозв’язку між факторами моделі і цільовим показником. З цією метою розраховується R2 – коефіцієнт детермінації*,* який дорівнює 0,99, що вказує на сильну залежність між незалежними змінними (факторами) та обсягами податкових надходжень.

Визначено фактичне значення F-критерію для оцінки можливості використання отриманої моделі для прогнозування обсягів податкових надходжень. Так, F-фактичне в нашому випадку дорівнює 427,4 що є значно більше ніж F-критичне, яке дорівнює 4,76 за рівня значущості 0,05. Таким чином, регресійне рівняння є придатним для оцінки майбутнього рівня податкових надходжень.

Вирівнювання дефіциту платіжного балансу шляхом обмеження доступу на український ринок імпортних товарів (яке супроводжується підвищенням ставок ввізного мита на окремі види товарів), може призвести до значних податкових втрат. Так, враховуючи залежність між обсягами імпорту європейських товарів і послуг до України та податковими надходженнями державного бюджету України як 1:2,14, можна стверджувати, що за умови ліквідації існуючого торговельного дефіциту у взаємовідносинах між Україною та ЄС загальні втрати державного бюджету України можуть сягнути майже 10–11 млрд. дол.

Аналіз можливих наслідків («статичних ефектів») від створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС для обох країн на прикладі металургійної галузі, продукція якої має найбільшу частку у товарній структурі українського експорту. Так, для України загальний ефект для металургійної галузі може максимально дорівнювати від 409,14 млн. дол. США до 2 млрд. дол. США (враховуючи ефекти «створення торгівлі» та «відхилення торгівлі»). Для країн Європейського Союзу позитивний ефект буде більш значним, враховуючи обсяги споживання металургійної продукції всіма країнами-учасницями ЄС.

Таким чином, отримані результати дозволили зробити висновок, що лібералізація зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС шляхом створення зони вільної торгівлі буде позитивно впливати на фінансово-економічний розвиток України за умови виконання певних вимог. Дані вимоги передбачають, по-перше, що товарна структура зовнішньої торгівлі між країнами-партнерами не повинна бути компліментарною, по-друге, що фактична частка країн-партнерів у взаємному зовнішньоторговельному обороті повинна бути якомога більшою і, по-третє, що країни повинні мати якомога меншу залежність від зовнішньої торгівлі. Виконання цих вимог дозволить підвищити конкурентоспроможність української експортної продукції і зменшити залежність фінансової системи від зовнішніх шоків.

Таким чином, за допомогою економіко-математичних методів виявлені кореляційні зв’язки і залежності між податковими надходженнями, ВВП України, прибутками суб’єктів господарювання і доходами домогосподарств. Використовуючи метод найменших квадратів, визначено, що зростання / зменшення імпорту з країн ЄС до України на 1 грн. веде до зростання / зменшення податкових надходжень бюджету держави на 2,14 грн. При збільшенні/зменшенні ВВП України на 1 грн. (за незмінності інших факторів) податкові надходження державного бюджету України збільшаться/зменшаться на 0,29 грн. Якщо доходи населення зростуть на 1 грн. (за незмінності інших факторів) податкові надходження збільшаться на 0,37 грн. У випадку зміни прибутків підприємств на 1 грн. можна буде спостерігати зміну доходів бюджету на 2,3 грн. Отримані результати підтверджують необхідність лібералізації зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС, що дозволить збільшити доходи суб’єктів розподільчих відносин і податкові надходження державного бюджету України. З огляду на отримані результати розрахунків, необхідно враховувати при розробці фіскальної політики держави той факт, що зниження рівня імпортного тарифу пов’язано із падінням обсягів податкових надходжень державного бюджету України в частині податків на зовнішню торгівлю. Компенсація податкових втрат передбачає підвищення фіскальної ефективності податку на додану вартість за рахунок впровадження елементів світового досвіду справляння даного виду податку. Зокрема, необхідно впровадити пеню у вигляді певного відсотка від суми відшкодування за кожен день, якщо відшкодування не було здійснено протягом 60 днів.

**Висновки**

За результатами теоретичного дослідження визначено, що зовнішня торгівля це зовнішня торгівля – це відносини між суб'єктами ЗЕД з приводу купівлі-продажу товарів, капіталів, робочої сили та послуг.

Зовнішня торгівля в широкому розумінні охоплює всяку обмінну діяльність як товарами, так і іншими продуктами людської праці. Більше того, зовнішня торгівля охоплює і предмети, що не створюються людьми, а іноді й не зовсім досяжні для людей (наприклад, ділянки на Місяці). Тобто загалом зовнішню торгівлю можна визначити як систему відносин обмінного характеру (купівлі-продажу), що виникають та існують між суб'єктами ЗЕД і базуються на міжнародному поділі праці.

Нинішній механізм здійснення зовнішньоторговельних відносин в Україні, який відбиває соціальні, економічні, суспільно-політичні та інші інтереси (що створюють стимули до змін чи, навпаки, збереження попереднього стану), є малоефективним як з погляду відповідності викликам глобалізації, так і економічного розвитку загалом. Останнє означає, що Україна сьогодні, як не прикро, не демонструє явної потреби в якісному розвитку економіки. Соціальна, технологічна привабливість стандартів життя провідних країн не трансформувалася в економічний попит на інститути та механізми освоєння цих стандартів. Декларативно Україна прагне розвитку, але за умови збереження чинних традицій і порядків.

Інструменти державної політики ділять на тарифні й нетарифні. Тарифні заходи зовнішньоекономічної політики держави безпосередньо пов'язані з митними зборами. Мито – це збір коштів, що виконує функцію податку, який стягується при перетині товаром митниці і котрий при цьому підвищує ціну імпортованих (чи експортованих) товарів, впливаючи цим на обсяг і структуру зовнішньоторговельного обороту.

Обсяг експорту товарів та послугУкраїни за 2009 р. становив 49223,7 млн. дол. США, імпорту – 50604,4 млн. дол. Порівняно з 2008 р. експорт склав 62,5%, імпорт – 55%. Від’ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу країни становило 1380,7 млн. дол. (за 2008 р. також від’ємне – 13307,6 млн. дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 0,97 (за 2008 р. − 0,86).

Частка експорту до країн СНД майже не змінилась і становила 35,1% (34,8% у 2008 р.), до країн ЄС зменшилась до 25,4% (проти 28,2%), імпорту – з країн СНД та країн ЄС збільшилась до 40,5% та 36,4% (проти 37,4% та 35,5% у 2008 р.).

Найбільші експортні поставки здійснювались до Російської Федерації – 21,4%, Туреччини – 5,4%, Китаю та Казахстану – по 3,6%, Білорусі – 3,2%, Німеччини та Італії – по 3,1% від загального обсягу експорту.

У загальному обсязі експорту товарів порівняно з 2008 р. збільшилась частка зернових культур, механічних та електричних машин, жирів та олій тваринного або рослинного походження. Натомість зменшилась частка чорних металів, енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки, виробів з чорних металів, добрив, залізничних або трамвайних локомотивів, шляхового обладнання.

Найбільші імпортні надходження здійснювались з Російської Федерації − 29,1%, Німеччини − 8,5%, Китаю − 6%, Польщі – 4,8%, Казахстану – 4,5%, Білорусі – 3,7% та Узбекистану – 3,6%.

У загальному обсязі імпорту товарів збільшилась частка енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки, електричних машин, полімерних матеріалів, пластмаси, фармацевтичної продукції, паперу та картону. Зменшилась частка механічних машин, наземних транспортних засобів, крім залізничних та чорних металів.

У своїх зовнішньоторговельних зв’язках Україна найбільш активно співпрацює із своїми найближчими сусідами. Найбільш перспективними є відносини з Польщею, Угорщиною, Румунією, Російською федерацією. Одним із найбільш важливих та стратегічно необхідних зовнішньоекономічних зв’язків України є відносини із Російською федерацією, яка є партнером України в багатьох галузях, є головним постачальником енергоносіїв тощо.

Обсяги зовнішньої торгівлі товарами та послугами України з Російською Федерацією за 2009 рік становили 25835,1 млн. дол. США і зменшилися у порівнянні з 2008 роком на 14065,5 млн. дол. США або на 35,3%. Експорт товарів і послуг за 2009 рік становив 11947,3 млн. дол. США і у порівнянні з 2008 роком зменшився на 7644,7 млн. дол. США або на 39%. Імпорт товарів та послуг за 2009 рік становив 13887,8 млн. дол. США і у порівнянні з 2008 роком зменшився на 6420,8 млн. дол. США або на 31,6%. Сальдо за 2009 рік у торгівлі з Російською Федерацією негативне і становило 1940,5 млн. дол. США та збільшилось на 1223,9 млн. дол. США у порівнянні з минулим роком (у 2008 році від’ємне сальдо становило 716,6 млн. дол. США).

Розрахувавши в динаміці 2005–2009 рр. шість індикаторів стану зовнішньоекономічної безпеки України і порівнявши їх із пороговими критичними значеннями, можна зробити висновок про неоднозначність цих показників та стану зовнішньоекономічної безпеки загалом. По таких показниках, як коефіцієнт відкритості національної економіки, відношення обсягу експорту до ВВП, було виявлено динаміку поліпшення їх значень. І навпаки, такі показники, як коефіцієнт покриття імпорту експортом, відношення імпорту до ВВП значно погіршилися 2009 року і перебувають поза межами порогових значень для зовнішньоекономічної безпеки України. Це свідчить про стан небезпеки у цих сферах.

Подальший розвиток національного експортного потенціалу, враховуючи європейський досвід, можливий в першу чергу за рахунок впровадження заходів з децентралізації зовнішньоторговельної політики України з визначенням пріоритетних напрямів регіонального розвитку.

На кінець 2009 року зовнішньоторговельні стосунки України з її основними торговельними партнерами продовжують характеризуватися асиметрією взаємного доступу до ринків сторін, низьким рівнем позиційності українських товаровиробників на відповідних ринках та тенденцією до зміцнення позицій імпортерів на внутрішньому ринку України при недостатньому зростанні відповідних обсягів експорту.

В даній ситуації зовнішньоторговельних відносин України із Росією можна навести такі можливі ініціативи України з метою стабілізації ситуації:

* + сформувати у першочерговому порядку багатосторонній орган з вирішення торговельних суперечок та розробити прозорі процедури їх обговорення та розв'язання;
  + сприяти частковій переорієнтації продукції українських підприємств з проблемних російських ринків на ринки інших країн СНД (наприклад, частина трубної продукції може бути спрямована на ринки Середньої Азії (передусім, Туркменістан, Узбекистан), частина залізничної машинобудівної продукції – на ринок Білорусі);
* приділити першочергову увагу активізації інформаційного обміну щодо стану індикаторів соціально-економічного розвитку країн СНД, товарних та інвестиційних пропозицій на ринках учасників Співдружності, умов торговельної та підприємницької діяльності на цих ринках, практики недобросовісної конкуренції і економічних злочинів тощо.

**Список джерел**

1. Закон України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій» від 3 червня 1992 року №2402-XII.
2. Ананьев А. Противоречивость роли МВФ в современной мировой экономике // Международная экономика. – 2008. – №5. – С. 64–68.
3. Банківська справа: Короткий словник-довідник / Уклад. А.В. Калина, В.М. Кочетков. – К.: МАУП, 2001 р. – 132 с.
4. Боринець С.Я. Міжнародні фінанси: Підручник. – К.: Знання-Прес, 2002. – 311 с.
5. Борщевський В.В. Україно-польське економічне співробітництво в світлі сучасних теорій оптимізації/ В.В. Борщевський // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №9. – с. 11–19
6. Булатів А.С. Економіка. – М.: Бек, 2006 р.
7. Бункин М.К., Семенов В.А. «Макроекономіка (основи економічної політики)». – М.: АТ» ДІС, 2000 р.-320 с.
8. Вахрин П.И., Нешитой А.С. Финансы: Учебник для вузов. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000. – 502 с.
9. Вахтенко Т.П. Фінансова криза в Україні: фактори, механізми дії, заходи подолання // Фінанси України. – 2008. – №10. – С. 3–21.
10. Влияние мирового финансового кризиса на Украину // http://www.analitik.org.ua/current-comment/economy/48d793e16b8bb
11. Грейт Я. «Фінансова криза і інфляція: причини виникнення, сутність і особливості прояву в Україні» 2006 р., №1, с. 651.
12. Довідка про стан та перспективи співробітництва України з МВФ //http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/2932.htm.
13. Дунас О. Особливості інституту членства у сучасних міжнародних фінансових організаціях // Право України. – 2007.– №8 – С. 129–132.
14. Дунас О. Особливості та основні напрями співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями системи ООН // Право України. – 2008. – №2. – С. 112–115.
15. Жуків Е.Ф. Загальна теорія грошей і кредиту. М.: Банки і біржі. 2005 р.
16. Задоя А.А., Петруня Ю.Є. «Основи економіки» Учебн. пособіе. - К.: Вища шк. – Знання, 1998. – 478 с.
17. Ковальчук Т., Коваль М. «Основні чинники інфляції в Україні» 1999 р., с. 253.
18. Курс економічної теорії /Під ред. Чепурина Е.А. – М.: Справа, 2000 р.
19. Майорош П., Висчан П. Роль Украины во внешнеэкономической стратегии Венгрии/ П. Майорош, П. Висчан // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №9. – с. 260–273
20. Макконнел К.Р., Брю С.Л. Економіка: принципи, проблеми, політика. – К., Хагар-Демос, 1999.-785 с.
21. Мельник А. Відновлення економічного зростання та необхідність зміни антиінфляційної політики в Україні Економіка України, 2003 р., №9, с. 12–21
22. Підгірна В.Н. Торгівельно-економічне співробітництво між Україною та Румунією/ В.Н. Підгірна // Науковий вісник БДФА. Ек-ні науки: зб. наук. праць/ гол. ред. В.В. Прядко; Міністерство фінансів України, БДФА. – Чернівці: Технодрук, 2008. – Вип. 3. Ч I. – с. 103–109
23. Розвиток зовнішньої торгівлі України з країнами СНД: Україна у 2008 р: процеси, результати, перспективи. Біла книга державної політики/ за заг. ред. Ю.Г. Рубана. – К.: НІСД, 2008. – с. 61–67
24. Рубан Ю.Г., О.В. Снігир Трансформація україно-російських відносин: пошук основи для рівноправного партнерства/ Ю.Г. Рубан, О.В. Снігир // Україна в 2005–2009 рр.: стратегічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку: монографія/ за заг. ред. Ю.Г. Рубана; Нац. інститут стратегічних досліджень. – К.: НІСД, 2009. – с. 562–577
25. Савченко А.Г. Пухтаєвіч Г.О., Тітьонко О.М. «Макроекономіка» 2005.-288 с.
26. Сущенко О.М. Фінансові пріоритети зовнішньоторговельних відносин України / Сущенко Олександр Миколайович // Ринок цінних паперів України. – 2008. – №5–6. – С. 3–9
27. Інформаційно-аналітична довідка щодо співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями // http://www.kmu.gov.ua/SpecSancii/control/uk/publish/printable\_article? art\_id=120098.
28. http://www.mfa.gov.ua/hungary – Посольство України в Угорській республіці