**Зовнішня торгівля України як провідна ланка міжнародних**

**економічних відносин.**

**ПЛАН**

Вступ 3

Розділ 1. Теоретичні основи організації зовнішньої торгівлі 5

1.1 Принципи зовнішньоекономічної діяльності 5

1.2 Еволюція поглядів на міжнародну торгівлю 11

1.2.1. Класичні концепції міжнародної торгівлі 11

1.2.2. Регулятивні теорії розвитку 15

1.2.3. Сучасні концепції міжнародної торгівлі 18

Розділ 2. Сучасні тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України 21

2.1 Аналіз експортного потенціалу 21

2.2 Фактори динаміки експортного потенціалу України 25

Розділ 3. Перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України 27

3.1 Концептуальні основи формування стратегії міжнародної торгівлі України 27

3.2 Напрямки розвитку зовнішньої торгівлі України 31

Висновок 36

Список використаної літератури 38

Додатки 39

# Вступ

Утвердження державної незалежності України започаткувало її фактичний вихід на світову арену як суб'єкта міжнародних економічних відносин. Кардинальні зміни в геополітичному становищі України, що від­булися після здобуття нею незалежності, та ситуаційні особливості сучасного стану трансформаційних процесів в економіці істотно підвищили роль зовнішньоекономічних від­носин у розвитку країни. Посилення цього чинника об'єктивно диктується здійснюваними ринковими перетвореннями, які формують якісно нові засади подальшого економічного та соціального розвитку країни. Україна тільки входить в систему світового економічного простору і від того, як цей процес буде відбуватись залежить подальший економічний і соціальний розвиток держави, як органічної підсистеми світової економіки.

Найбільш дієвою і ефективною стратегією інтеграції України у світову економіку є поєднання структурної перебудови економіки з її орієнтацією на активне зростання експорту і диференціацію його потенціалу. Цього можна досягти шляхом загального поліпшення інвестиційного клімату й залучення інвестицій у відповідні галузі, створення механізму стимулювання експорту та формування життєздатних конкурентоспроможних експортних виробництв.

Як суб’єкт міжнародних економічних відносин Україна має свідомо входити до системи світогосподарських зв’язків з метою якнайефективного використання усіх їхніх можливостей та підвищення рівня конкурентоспроможності.

Основна *мета* даної курсової роботи – дослідити особливості зовнішньої торгівлі України.

*Предметом* дослідження є економічні відносини з приводу формування сучасної системи міжнародних економічних зв’язків.

*Об’єктом* дослідження є зовнішня торгівля України.

Робота складається з трьох частин, в яких послідовно досліджується питання формування сучасної системи міжнародних економічних зв’язків та місце України в цій системі.

# Розділ 1. Теоретичні основи організації зовнішньої торгівлі

## 1.1 Принципи зовнішньоекономічної діяльності

Можна виділити три рівні принципів зовнішньоекономічної діяльності: загальні, специфічні і національні.

Загальні принципи зовнішньоекономічної діяльності - це невелика кількість загальновизнаних у всьому світі правил, що стали своєрідними загальновідомими істинами (аксіомами), яких дотримуються всі учасники міжнародних ділових операцій. І хоча в різноманітних виданнях набір цих принципів може відрізнятися, однак у кінцевому результаті, вони зводяться до трьох головних: науковість, системність, взаємовигідність.

Науковість зовнішньоекономічної діяльності означає, насамперед, розвиток цієї діяльності відповідно до об'єктивних економічних законів. Дотримання цього принципу на практиці управління міжнародними діловими операціями передбачає виявлення організацією попиту і пропозиції на її продукцію за кордоном, рівня цін, співвідношення їх із витратами в країні-експортері та ін. Знання менеджерів підприємств існуючих теорій міжнародної торгівлі допомагає їм уникати значних прорахунків, обґрунтовано прогнозувати зміни на міжнародних ринках. Особливо важливе значення має цей принцип у здійсненні міжнародних фінансових розрахунків, при яких потрібно спиратися на зміни валютних курсів. Сучасна теорія пропонує чимало корисних теоретичних моделей прогнозування валютних курсів. На базі згаданих моделей практика виробила зручні й різноманітні інструменти управління валютними ризиками: операційними, перерахунковими (бухгалтерськими) і економічними. Використання зазначених та інших інструментів в зовнішньоекономічній діяльності - безсумнівна ознака використання принципу науковості.

Системність зовнішньоекономічної діяльності означає, насамперед, що між окремими її складовими існують міцні взаємозв'язки. Самі складові зовнішньоекономічної діяльності можуть бути виділені за різноманітними ознаками. Безсумнівно, одним із найбільш важливих є контракт (договір) зовнішньоекономічної діяльності. Виходячи з цієї ознаки, необхідно забезпечувати належний взаємозв'язок між всіма статтями контракту: якістю товару, базисними умовами постачання і ціною, валютою ціни, валютою розрахунку і формами платежу, термінами постачань і транспортних умов, предметом контракту та арбітражем і т.д. Системні взаємозв'язки існують і в період між укладанням та виконанням контрактів. Принцип системності передбачає також необхідність розуміння менеджерами компанії, що зовнішньоекономічної діяльності є лише частиною її бізнесу. І якщо внутрішньонаціональний бізнес організований недостатньо продуктивно, це загрожує і міжнародним операціям. Помилки, прорахунки і втрати компанії в операціях на внутрішньому ринку будуть серйозним сигналом для партнерів цієї компанії по міжнародному бізнесу. Керівники повинні завжди пам'ятати, що закордонний партнер судить про їхню діяльність, насамперед, з їхніх дій всередині країни. За інформацію з цих питань відповідним спеціалістам виплачуються солідні суми згідно зі статтею "консалтингові послуги".

Принцип системності зовнішньоекономічної діяльності включає також взаємозв'язок міжнародних операцій даної компанії з міжнародним бізнесом у цілому. Оскільки самі по собі операції навіть однієї великої фірми (не кажучи вже про невеличкі українські компанії) займають у загальному обсязі міжнародного бізнесу незначну частину, доводиться пристосовуватися до законів цього бізнесу. Система зовнішньоекономічної діяльності фірми є лише незначною частиною міжнародного бізнесу як більш вагомої мегасистеми.

Принцип взаємовигідності зовнішньоекономічної діяльності, на перший погляд, не має особливих ускладнень і виглядає очевидним: кожний партнер, що бере участь у міжнародних операціях, одержує свій прибуток. Проте дотримуватися цього принципу не просто через значну кількість часу, необхідного для виконання угод, зміни валютних курсів, наявності різноманітних зв'язків між окремими зовнішньоекономічними угодами, використання бартерних операцій та ін. Тому дотримання принципу взаємовигідності потребує ретельного аналізу і врахування, розмежування різноманітних потоків прибутків і витрат.

Крім наведених загальних принципів управління зовнішньоекономічної діяльності, багато специфічних принципів, яких також необхідно дотримуватися. Специфічні принципи зовнішньоекономічної діяльності закріплені у відповідних міжнародних правових актах і є обов'язковими для виконання всіма державами, що підписали той або інший акт. І хоча терміна "зовнішньоекономічна діяльність" у зазначених документах може не бути, за своїм характером більшість закріплених там принципів мають пряме відношення до зовнішньоекономічної діяльності.

Найбільш повний перелік принципів організації міжнародних економічних відносин є в "Хартії економічних прав і обов'язків держав", прийнятій IV Спеціальною сесією Генеральної Асамблеї ООН у 1974 р. Хартія була прийнята разом із Декларацією про встановлення нового економічного порядку та Програмою дій з його встановлення. В зазначеному документі вказано такі принципи:

* суверенітет;
* територіальна цілісність і політична незалежність держав;
* суверенна рівність усіх держав;
* ненапад і невтручання у внутрішні справи;
* взаємна і справедлива вигода;
* мирне співіснування;
* рівноправність і самовизначення народів;
* мирне регулювання спорів;
* усунення несправедливості, що виникає в результаті застосування сили та позбавляє націю засобів для її нормального розвитку;
* сумлінне виконання міжнародних зобов'язань;
* повага до прав людини та основних свобод;
* відсутність прагнення до гегемонії в сферах впливу;
* сприяння міжнародній соціальній справедливості;
* міжнародне співробітництво з метою розвитку;
* вільний доступ до морів для країн, що їх не мають.

Деякі з перерахованих принципів збігаються з загальними, наприклад, пункт "взаємна і справедлива вигода". Він конкретизується у наступних принципах.

В інших міжнародних документах принципи вільного пересування фізичних осіб і господарських цінностей розглядаються не в цілому, як зазначалося вище, а за основними галузями міжнародного права. Зокрема, Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) розглядає такі питання:

* в'їзд фізичних осіб;
* переміщення товарів;
* судноплавство і перевезення вантажів;
* переміщення капіталу;
* придбання власності;
* переказ коштів.

Роз'яснення кожного з названих питань можна знайти у відповідних виданнях і враховувати в практичній діяльності. Так, у частині переміщення товарів як основної форми зовнішньоекономічної діяльності головне значення належить принципу (режиму) найбільшого сприяння (most-favored-nation - MFN). Суть режиму найбільшого сприяння (РНС) полягає в тому, що зменшення митних бар'єрів для однієї країни означає також зменшення цих бар'єрів і для всіх інших країн, що встановили з нею режим найбільшого сприяння. Зазначений принцип поширюється також на квотування і ліцензування.

Водночас ГАТТ робить деякі винятки з цього принципу, до яких, зокрема, належать такі:

* виробам обробної промисловості з країн, що розвиваються, надається пільговий режим порівняно з аналогічною продукцією промис-лово розвинених країн;
* поступки членам торгових союзів, наприклад ЄС, не поширюються на країни, що не належать до них;
* країнам, що довільно вживають дискримінаційних заходів до товарів із визначеної країни, остання не зобов'язана надавати РНС;
* країнам, що не підписали угоду, не завжди дається такий самий режим, як країнам, що приєдналися до неї;
* країни іноді роблять винятки, виходячи зі свого законодавства, що діє до моменту підписання ГАТТ;

Винятки вводяться також під час війни або посилення міжнародної напруги.

Слід також додати, що ГАТТ дала світу основний комплекс принципів, за якими проводяться торгові переговори і контроль за їх реалізацією.

Значна частина специфічних принципів діє на регіональному рівні. Для України особливий інтерес становлять принципи зовнішньоекономічної діяльності у Європейському Союзі (ЄС). Вони містяться в так званій Білій книзі (1985 р.) і включають:

* контроль і оформлення документів на товари, що перетинають національні кордони;
* свободу пересування осіб для працевлаштування або постійне місце проживання в будь-якій країні;
* уніфікацію технічних норм і стандартів;
* відкриття споживчих ринків;
* лібералізацію фінансових послуг;
* поступове відкриття ринку інформаційних послуг;
* лібералізацію транспортних послуг;
* створення сприятливих умов для промислового співробітництва з урахуванням законодавства про права на інтелектуальну і промислову власність;
* усунення фіскальних бар'єрів.

Принципи зовнішньоекономічної діяльності у рамках Співдружності Незалежних Держав (СНД) у даний час є предметом дискусії.

Національні принципи зовнішньоекономічної діяльності закріплюються в законодавчих актах відповідних країн. Оскільки всі країни використовують тією чи іншою мірою механізми державного регулювання ЗЕД, то існує і відповідна правова основа таких дій.

Щодо зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств, то її принципи закріплені в ст. 2 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність". Причому ці принципи охоплюють і діяльність іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні.

Система згаданих принципів включає:

* суверенітет;
* свободу;
* юридичну рівність і недискримінацію;
* верховенство закону;
* захист інтересів суб'єктів підприємницької діяльності;
* еквівалентність обміну.

Законодавства інших країн також містять принципи такої діяльності, яких повинні дотримуватися не тільки національні, але й іноземні суб'єкти господарської діяльності.

Принцип суверенітету означає незалежне здійснення зовнішньоекономічної діяльності народом України на території своєї країни, а також точне виконання всіх міжнародних договорів і зобов'язань.

Свобода зовнішньоекономічного підприємництва включає добровільність дій у цій сфері суб'єктів такої діяльності, розмаїтість форм дотримання вимог законодавства і виключне право власності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на всі отримані результати.

Принцип юридичної рівності і недискримінації складається з таких правил, як рівність перед законом усіх учасників зовнішньоекономічної діяльності, включаючи державу, недопущення яких-небудь обмежень, не передбачених законодавством, незалежно від форм власності, місця розташування та ін.

Верховенство закону покликане виключити будь-який вплив підзаконних актів, що негативно позначаються на зовнішньоекономічній діяльності, порівняно з законами України.

Захист інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності полягає в тому, що держава охороняє ці інтереси відповідно до національного законодавства як на території України, так і за її межами згідно з нормами міжнародного права й умовами усіх ратифікованих міжнародних договорів.

Принцип еквівалентності обміну виключає демпінг при ввезенні й вивезенні товарів.

## 1.2 Еволюція поглядів на міжнародну торгівлю

### 1.2.1. Класичні концепції міжнародної торгівлі

*Меркантилізм.* Очевидно, першою систематизованою теорією міжнародної торгівлі можна вважати меркантилізм, хоча вона не має конкретного автора. Однак у цієї теорії є багато підтверджень, що свідчать про її панування в період з XVI до XVIII ст. включно. Вона базувалася на двох положеннях:

* багатство країни визначається володінням певними цінностями, як правило, золотом;
* для зростання добробуту свого населення держава повинна більше експортувати, ніж імпортувати, і В цьому випадку вона Одержить вартість активного сальдо торгового балансу у вигляді золота, що надходить із країн, які мають дефіцит торгового балансу. Для цього необхідна державна монополія на торгівлю, введення обмежень на велику частину імпорту і надання субсидій більшій частині експортних виробництв.

Термінологія часів меркантилістської епохи збереглася і донині: термін "активний торговий баланс" (favourable balance of trade), наприклад, все ще використовується для позначення того, що країна експортує більше, ніж імпортує; "пасивний торговий баланс" (unfavourable balance of trade) вказує на дефіцит останнього. Багато хто ці терміни вживає, по суті, неправильно: наприклад, слово "активний" (сприятливий) означає вигоду, а "пасивний" (несприятливий) вказує на збитки. В дійсності не обов'язково мати активне сальдо торгового балансу, як не обов'язково збитковим є його дефіцит. Якщо країна має активне сальдо або активний торговий баланс протягом певного періоду, вона одержує товари і послуги за меншу вартість, ніж вивозить за свої межі. У період меркантилізму різниця відшкодовувалася за рахунок переказу золота, а сьогодні вона компенсується наданням кредиту країні з дефіцитним платіжним балансом. Якщо кредит не погашається повністю, то так званий активний торговий баланс може фактично бути невигідним для країни з активним сальдо.

Останнім часом термін "неомеркантилізм" (neomercantilizm) вживається щодо країн, які намагаються мати активний торговий баланс для досягнення певної соціальної або політичної мети. Наприклад, країна може докладати зусиль для досягнення повної зайнятості, виробляючи продукцію понад норму, яку диктує попит всередині країни і вивозячи надлишок за її межі. Або ж країна, можливо, намагається зберегти політичний вплив у якомусь регіоні, постачаючи туди більше товарів, ніж одержує звідти.

*Теорія абсолютної переваги А. Сміта.* Вперше політика фритредерства була визначена А. Смітом при обгрунтуванні ним "теорії порівняльних переваг". А. Сміт доводив, що "обмін сприятливий для кожної країни; кожна країна знаходить у ньому абсолютну перевагу". Аналіз, здійснений Адамом Смітом, став вихідною точкою класичної теорії, що служить основою для усіх видів політики вільної торгівлі.

Викладена в роботі "Дослідження про природу і причини багатства народів" (1776 р.) економічна система А. Сміта будувалася на тому, що більш низькі витрати виробництва товару однієї нації, порівняно з витратами виробництва цього ж товару іншої нації, означають її абсолютну перевагу. Отже, якщо одна нація має абсолютну перевагу у виробництві одного певного товару, а інша - другого, то кожна може спеціалізуватися у виробництві і торгівлі таким товаром, витрати виробництва якого найменші.

Проте, продовжуючи ці міркування до кінця, можна дійти висновку: якщо країна може знайти за кордоном усе, що потрібно, за меншу ціну і без обмежень, то в її інтересах одержувати За кордоном все. А чи робитиме щось вона сама для продажу? Ніщо цього не гарантує. Але яким чином вона розраховуватиметься за те, що купуватиме? Отже, теорія абсолютної переваги заводить у безвихідь.

*Теорія відносної переваги Д. Рікардо - Р. Торренса.* Р. Торренс у "Нарисах про зовнішню торгівлю зерном" (1815 p.), а також Д. Рікардо в дослідженні "Початок політичної економії й оподаткування" (1817 р.) виводять класичну теорію з безвиході. Вони показують, у яких межах можливий та бажаний обмін між двома країнами, виділяючи критерії міжнародної спеціалізації. В інтересах кожної країни - спеціалізуватися на виробництві, в якому вона має найбільшу перевагу або найменшу слабкість і для якого відносна вигода є найбільшою, їхні міркування знайшли своє відображення в так званому принципі, або теорії, порівняльних переваг.

Д. Рікардо показав, що міжнародний обмін можливий і бажаний в інтересах усіх країн. Він визначив ту цінову зону, всередині якої обмін вигідний для кожного. За допомогою хрестоматійного прикладу торгівлі сукном і вином між Англією і Португалією Д. Рікардо запропонував три варіанти міжнародної торгівлі:

а) рівне співвідношення витрат на виробництво двох видів товарів між двома країнами - у торгівлі немає стимулу;

б) співвідношення витрат, при якому одна з країн має абсолютну перевагу у виробництві одного з видів товарів - тут торгівля можлива з урахуванням абсолютних переваг;

в) співвідношення витрат, при якому кожна з країн має відносну перевагу у виробництві одного з видів товарів - у цьому випадку обидві сторони зацікавлені торгувати внаслідок порівняльних переваг.

*Теорія міжнародної вартості Дж. Cт. Мілля.* Джон Стюарт Мілль у своїй роботі "Основи політичної економії" (1844 р.) показав, за якою ціною здійснюється обмін. За Міллем, ціна обміну встановлюється за законом попиту і пропозиції на такому рівні, що сукупність експорту кожної країни дає змогу оплачувати сукупність її імпорту. Цей закон міжнародної вартості, або "теорія міжнародної вартості", - важлива заслуга Дж. Ст. Мілля. Теорія міжнародної вартості доводить, що існує ціна, яка оптимізує обмін товарів між країнами. Ця ринкова ціна залежить від попиту і пропозиції. На думку сучасного американського економіста Д. Чіпмена, цей закон - "одне з найбільших досягнень людського інтелекту". Той факт, що робота одержала визнання лише через 100 років, Д. Чіпмен пояснював тим, що "цей закон був занадто великим відкриттям для свого часу".

Запропоновані Дж. Ст. Міллем закони міжнародної конкуренції зводяться, в основному, до двох найважливіших положень. Перше: природне прагнення до міжнародної виробничої спеціалізації веде до встановлення рівноваги у вигодах, одержуваних від цієї спеціалізації. Друге: умови повної або часткової спеціалізації визначаються нерівністю в прибутках, одержуваних від виробництва. Можливості ж повної виробничої спеціалізації залежать від еластичності заміни в споживанні, що існує між виробленими товарами і тенденцією до відносного вирівнювання абсолютних вигод держав, що беруть участь у міжнародному обміні.

### 1.2.2. Регулятивні теорії розвитку

*Теорія Хекшера - Оліна.* Основи сучасних уявлень про те, чим визначаються напрямки і структура міжнародних торгових потоків, заклали шведські вчені-економісти Елі Хекшер і Бертіль Олін. Вони висунули теорію "вирівнювання цін на чинники виробництва", суть якої полягає в тому, що національні виробничі розходження визначаються різною кількістю чинників виробництва - працею, землею, капіталом, а також різною внутрішньою потребою в тих або інших товарах.

У 1948 р. американські економісти П. Самуельсон і В. Столпер удосконалили теорію Хекшера - Оліна, запропонувавши свою: у випадку однорідності чинників виробництва, ідентичності техніки, досконалої конкуренції і повної мобільності товарів міжнародний обмін вирівнює ціну чинників виробництва між країнами.

У концепціях, заснованих на моделі Д. Рікардо з доповненнями Е. Хекшера, Б. Оліна і П. Самуельсона, торгівля розглядається не просто як взаємовигідний обмін, але і як засіб, за допомогою якого можна скоротити розрив на рівні розвитку між країнами.

*Парадокс Леонтьева.* Подальший розвиток теорія зовнішньої торгівлі одержала у роботі американського економіста В. Леонтьева під назвою "Парадокс Леонтьева". Суть парадокса полягає в тому, що, використовуючи теорію Хекшера - Оліна, В. Леонтьев показав: американська економіка повоєнного періоду спеціалізувалася на тих видах виробництва, що потребували відносно більше роботи, ніж капіталу. Іншими словами, американський експорт, порівняно з імпортом, більш трудомісткий і менш капіталомісткий. Цей висновок суперечив усім уявленням про економіку США, що існували раніше. На загальну думку, вона завжди характеризувалася надлишком капіталу і відповідно до теорії Хекшера - Оліна можна було очікувати, що США експортують, а не імпортують висококапіталомісткі товари.

В наступні роки економісти з різних країн багато дискутували з приводу "парадокса Леонтьева". Завдяки цьому теорія "порівняльних переваг" одержала подальший розвиток. Вона стала включати поняття технічного прогресу і нерівномірності його розподілу, позафірмової економії засобів, різниці між країнами в заробітній платі та ін.

*Кейнсіанство.* На початку 30-х років XX ст. Дж. М. Кейнс створив свою теорію управління національною економікою, включаючи і зовнішню торгівлю. Підсумкова праця Дж. М. Кейнса "Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей" (1936 р.) стала фундаментом сучасної економічної думки і практики. У подальших роботах було доведено, що інтернаціоналізація господарського життя і .взаємозалежність стали всеосяжним процесом і роль зовнішньоекономічних зв'язків як чинника зростання і розвитку значно зросла. Саме в цей період узгодження національної зовнішньоекономічної політики і її координація на багатосторонній основі набули особливого значення для справи стабільності й економічного зростання.

Участь країни в міжнародному поділі праці, з одного боку, і забезпечення її міжнародної економічної безпеки, - з іншого, є стратегічними напрямками управління зовнішньоекономічною сферою країни.

*Монетаризм* був реалізований у практиці державного регулювання на початку 80-х років XX ст. Інтелектуальним лідером монетаристів став професор Чиказького університету Мілтон Фрідман.

Головні відмінності між кейнсіанством і монетаризмом полягають: а) у підході до визначення чинників, що впливають на зміну сукупності попиту (кейнсіанці вважають, що сукупний попит формується під впливом різноманітних чинників, а монетариста головним чинником вважають пропозицію грошей); б) у трактуванні ролі держави (кейнсіанці виступають за більш широке втручання останньої в економіку, монетаристи дотримуються протилежної думки, відстоюючи дерегулювання).

На початку 80-х років XX ст. монетаристські концепції були використані для подолання структурної кризи у світовій економіці і вже сформованої взаємозалежності між країнами. Структурні реформи і макро-економічна адаптація, проведені спочатку в США, а потім і в Західній Європі, мали на меті дерегулювання в макро- і зовнішньоекономічній сфері на національному рівні, зсув у бік міжнародних механізмів конкуренції і регулювання і, у зв'язку з цим, перехід до більш ліберальних і "демократичних" форм управління фінансовими і монетарними важелями, здійснюючи при цьому координацію внутрішньої макроекономічної політики і попиту.

Такий підхід, застосований на практиці американською адміністрацією президента Р. Рейгана на початку 80-х років XX ст., а потім і в Західній Європі, дав змогу перебороти стагфляційний процес, що затягнувся, створити нову систему, яка сприяє зростанню регулювання світогосподарських зв'язків монетарними засобами, враховує реалії національних суверенітетів, дозволяє уникнути надмірної національної директивності.

Структурні реформи і макроекономічна адаптація стали стрижнем Стратегії на чотири десятиліття розвитку ООН, обговореної і прийнятої в 1990 р. 18-ю Спеціальною сесією Генеральної Асамблеї ООН. Делегація України зробила значний внесок у розробку, узгодження і прийняття підсумкового документа "Декларації про Стратегію на IV десятиліття розвитку ООН".

Результатом реалізації цілей Стратегії в промислово розвинутих і нових індустріально розвинутих країнах став десятилітній період без-кризового розвитку і високих темпів економічного зростання та становлення нової системи багатостороннього регулювання й національного управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Теорія зовнішньоторговельного мультиплікатора одержала поширення в західних дослідженнях з проблем міжнародної торгівлі. Відповідно до цієї теорії, ефект впливу зовнішньої торгівлі (зокрема експорту) на динаміку зростання національного доходу, розмір зайнятості, споживання й інвестиційну активність характеризується для кожної країни цілком визначеними кількісними залежностями і може бути розрахований і виражений у вигляді визначеного коефіцієнта-мультиплікатора (множника). Спочатку експортні замовлення безпосередньо збільшать випуск продукції, отже, і заробітну плату в галузях, що виконують ці замовлення. А потім починають зростати вторинні споживчі витрати.

### 1.2.3. Сучасні концепції міжнародної торгівлі

З другої половини XX століття, коли міжнародний обмін набуває "вибухового характеру", світова торгівля починає розвиватися високими темпами. В період 1950-1994 pp. світовий торговий обіг зріс у 14 разів. За оцінками західних спеціалістів, період між 1950 і 1970 pp. можна охарактеризувати як "золоті часи" у розвитку міжнародної торгівлі. Саме тоді було досягнуто щорічного 7 %-го зростання світового експорту. Проте вже в 70-ті роки XX ст. він знизився до 5 %, ще більше скоротився у 80-ті роки. Наприкінці 80-х років світовий експорт продемонстрував помітне пожвавлення (до 8,5 % у 1988 p.). Після явного спаду на початку 90-х, у середині 90-х років він знову набирає високих темпів.

Природно, що зазначені зміни сприяли появі сучасних поглядів на управління міжнародним бізнесом. Вони належать не окремим групам дослідників, а представникам вищого менеджменту головних транснаціональних корпорацій. Як основний виділяється ресурсний підхід. Оскільки компанії мають у своєму розпорядженні обмежені ресурси, вони повинні вирішити, використовувати їх усередині країни чи на міжнародному рівні. Переконавшись, що можливості на міжнародному ринку можуть виявитися більшими, ніж на вітчизняному, компанії спрямовують свої ресурси в закордонний сектор. Тому, щоб зрозуміти, чому все ж проводяться торгові операції, необхідно визначити, які вигоди одержують окремі підприємства.

Концепція експортних можливостей включає чотири підходи.

1. Використання надлишкових потужностей. Часто компанії мають у своєму розпорядженні виробничі потужності в поточному або довгостроковому періодах, що не користуються адекватним внутрішнім попитом. Це можуть бути розвідані запаси природних ресурсів чи конкретні потужності для виробництва визначеної продукції, які важко переключити на виробництво інших товарів, що мають, можливо, відповідний внутрішній попит.

Разом з тим, малі країни прагнуть торгувати набагато ширше, ніж великі. Одна з причин полягає в тому, що технологія виробничого процесу може дозволити фірмі рентабельно випускати продукцію тільки при багатосерійному виробництві, у більших обсягах, ніж це потрібно для задоволення попиту у своїй країні. Для прикладу візьмемо автомобільну промисловість: у "Вольво" потреба експорту з невеличкого шведського ринку значно більша, ніж у "Дженерал моторс" - зі значного американського.

2. Зменшення витрат виробництва. Дослідження показали: компанії можуть зменшувати свої витрати на 20-30 % тоді, коли подвоюється випуск продукції, це явище відоме як "крива акумулювання досвіду" (experience curve). Наприклад, якщо ми візьмемо 20 %-ве зменшення витрат виробництва і початкову вартість в 100 дол. на одиницю продукції, то собівартість другої одиниці продукції буде дорівнювати 80 дол., четвертої - 64 дол. і т.д. Зменшення може бути пов'язане з декількома чинниками: покриттям умовно-постійних витрат за рахунок випуску більшого обсягу продукції; підвищенням ефективності за рахунок досвіду, набутого при виробництві великих партій продукції; масовими закупівлями матеріалів і перевезенням їх значними партіями. Тому очевидно, що лідер ринку може одержати переваги стосовно зменшення витрат виробництва перед своїми конкурентами. Одним із засобів збільшення випуску продукції компанією є визначення ринку з глобальної, а не внутрішньодержавної точки зору.

3. Підвищення прибутковості. Виробник може за певних умов продавати ту саму продукцію з більшою вигодою за кордоном, ніж у себе вдома. Це може бути пов'язано з відмінністю конкурентного середовища на закордонному ринку від вітчизняного, тому що там товар знаходиться на іншому етапі життєвого циклу. Таким чином, етап зрілості всередині країни може призвести до зниження внутрішніх цін, у той час як етап зростання за кордоном може звести нанівець актуальність зниження цін. Підвищення прибутковості може також відбуватися у зв'язку з розходженнями всередині країни і за кордоном державних заходів, які впливають на прибутковість (наприклад, розходженнями в оподатковуванні прибутків або регулюванні цін).

4. Розподіл ризику. Виводячи збут за межі ринку тільки однієї країни, виробник має можливість зводити до мінімуму коливання попиту, оскільки цикли ділової активності країн перебувають в різних фазах, а ті самі товари знаходяться на різноманітних етапах життєвого циклу. Ще один чинник розподілу ризику за допомогою експорту полягає в тому, що виробник зможе придбати більше клієнтів, зменшуючи свою вразливість при втраті якогось одного чи декількох клієнтів.

*Концепція імпортних можливостей.* Імпульс до участі в торгівлі може надійти або від експортера, або від імпортера. У будь-якому випадку мають бути як продавець, так і покупець. Імпульс від імпортера полягає в тому, що фірма шукає дешевші і високоякісні сировинні та інші комплектуючі матеріали, готові вироби, щоб використовувати їх на своїх виробничих підприємствах. Або ж вона може активно шукати нові товари, розроблені за кордоном, щоб доповнити наявні асортиментні групи. Це дозволить компанії більше продукції запропонувати на продаж, а імпортеру - використовувати надлишкові потужності своєї торгово-розподільчої мережі.

Якщо міжнародні постачання сировини, матеріалів і комплектуючих зменшують витрати виробництва чи підвищують якість готових виробів, то компанія, що їх закуповує, має більшу стійкість проти конкуренції з боку імпортованих готових виробів або ж сама може більш ефективно конкурувати на експортних ринках. Автомобільна промисловість подає приклад глобальної конкуренції, що залежить від субпідрядників, у тому числі іноземних, у напрямку зменшення витрат виробництва.

Імпортер, як і експортер, має можливість розподілити свої операційні ризики. Розширюючи коло постачальників, фірма буде менше залежати від диктату або долі єдиного постачальника. В США, наприклад, багато значних споживачів, зокрема автомобільна промисловість, диверсифікували свої закупівлі сталі із залученням європейських і японських постачальників. Ця стратегія знизила ризик недостатнього постачання американської автомобільної промисловості у випадку виникнення страйку серед сталеливарників США, але одночасно посилила проблеми в сталеливарній промисловості країни.

# Розділ 2. Сучасні тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

## 2.1 Аналіз експортного потенціалу

Україна володіє значним експортним потенціалом, який зосереджений у видобувних і обробних галузях промисловості, а також в агропромисловому і енергетичному комплексах країни, однак використовується він, на жаль, недостатньо і вкрай неефективно.

Про великі потенційні можливості України в сфері експортної діяльності наочно свідчить той факт, що у 2004 р. вона здійснювала зовнішньоторговельні операції з партнерами із 167 країн світу і обсяги зовнішньої торгівлі товарами складали 33,4 млрд.дол.США, хоча, на жаль, збереглося негативне сальдо у зовнішній торгівлі товарами - 0,26 млрд.дол.США.

Найбільший вплив на такий несприятливий результат спричинив, насамперед, незадовільний стан торгівлі з Росією, де за вказаний період спостерігається від’ємне сальдо у взаємопоставках товарів в розмірі близько 3,2 млрд.дол.США.

Сальдо зовнішньої торгівлі України з усіма країнами світу в січні-серпні 2005 року було позитивним і склало $527,77 мільйона в порівнянні з позитивним сальдо на суму $57,94 мільйона за січень-серпень 2004 року (табл. 2.1, додаток А).

Таблиця 2.1

**Зовнішня торгівля України з усіма країнами світу**

(за даними Держкомстату)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | січ. – серп. 2005 | січ. – лип. 2005 | січ. – серп. 2004 |
| експорт (млн.. дол. США) | 11 679,0 | 10310,5 | 9 294,8 |
| імпорт (млн.. дол. США) | 11 151,3 | 9 915,8 | 9 236,9 |
| сальдо (млн.. дол. США) | +527,7 | +394,7 | +57,9 |

Динаміка зовнішньої торгівлі України з країнами СНД наведена у табл. 2.2. та додатку Б.

Таблиця 2.2

**Зовнішня торгівля України з країнами СНД**

(за даними Держкомстату)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | січ. – серп. 2005 | січ. – лип. 2005 | січ. – серп. 2004 |
| експорт (млн.. дол. США) | 3 791,6 | 3 284,2 | 2 707,1 |
| імпорт (млн.. дол. США) | 6 630,2 | 5 904,9 | 5 543,7 |
| сальдо (млн.. дол. США) | -2 838,6 | -2 620,7 | -2 836,6 |

Динаміку зовнішньої торгівлі України з іншими країнами наведено у табл. 2.3 та додатку В.

Таблиця 2.3

**Зовнішня торгівля України з іншими країнами**

(за даними Держкомстату)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | січ. – серп. 2005 | січ. – лип. 2005 | січ. – серп. 2004 |
| експорт (млн.. дол. США) | 7 887,4 | 7 026,3 | 6 587,7 |
| імпорт (млн.. дол. США) | 4 521,1 | 4 010,9 | 3 693,2 |
| сальдо (млн.. дол. США) | 3 366,3 | 3 015,4 | +2 894,5 |

Найбільші обсяги українського експорту в січні - серпні 2005 року, повідомляє Reuters, були спожиті Росією - 23,8% від загального обсягу експорту, Туреччиною - 6,1%, США - 5,5%.

Несприятливі тенденції, які склалися у зовнішній торгівлі України товарами (підсилення сировинного перекосу в структурі експорту, збільшення розриву між експортоспроможністю і імпортоємністю), не залишають сумнівів в тому, що необхідною умовою щодо інтенсифікації зовнішньоторговельної діяльності країни на сучасному етапі економічної депресії стає, перш за все, підвищення ефективності використання її експортного потенціалу. Значущість експорту, як фактору підвищення вітчизняного виробництва і основного джерела валюти для першочергових потреб народного господарства, особливо зростає в умовах неухильного звуження внутрішньої потреби на продукцію українських товаровиробників, коли приблизно 39% ВВП країни реалізується на зовнішніх ринках (в Росії близько 20% ВВП).

В зв’язку з цим цілком закономірно, що подальший розвиток експорту, особливо продукції обробних галузей промисловості з високим ступенем обробки, повинен стати важливим елементом структурної перебудови і технічної модернізації національного господарства країни. Незважаючи на це, успіхи України в нарощуванні обсягів експорту в теперішній час доволі посередні. Український експорт розвивається значно повільніше ніж світовий, що призвело до скорочення його питомої ваги в міжнародному обсязі до 0,2% (в Росії - 1,7%) [10].

Значний стримуючий вплив на український експорт справляє комплекс ендогенних і екзогенних факторів, серед яких можна виділити такі найважливіші:

* низька конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції, насамперед, машинотехнічних виробів;
* важкий фінансовий стан більшості підприємств обробної промисловості і конверсійних виробництв, що робить практично неможливим інвестування в перспективні, орієнтовані на експорт проекти за рахунок внутрішніх ресурсів;
* штучне стримування курсу гривні в рамках "валютного коридору" звужує можливості використання курсового фактору з метою просування експорту;
* недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікації і контролю якості експортної продукції на фоні значного підсилення в останній час вимог до споживчих і екологічних характеристик, а також до безпеки продукції, яка реалізується на ринках промислово розвинутих країн;
* випереджаючий ріст цін на продукцію та послуги природних монополій в порівнянні з збільшенням цін на вироби обробної промисловості і продукцію АПК;
* недостача спеціальних знань і досвіду роботи в сфері експорту у більшості українських підприємців, а також недостатня координованість їх діяльності на зовнішніх ринках;
* розрив традиційних виробничих зв’язків на пострадянському економічному просторі і з країнами колишньої РЕВ без завоювання нових постійних "ніш" на світовому ринку;
* збереження елементів дискримінації українських експортерів за кордоном, застосування методів обмежувальної ділової практики, зокрема картельних угод для витіснення чи недопущення України на перспективні, ємні ринки;
* низький світовий рейтинг надійності України для кредитів та інвестицій, що утрудняє використання іноземних фінансових ресурсів для розвитку експортного потенціалу країни;
* норми українського законодавства, які закріплюють відповідальність постачальника за недоброякісну продукцію, не відповідають принципам, що прийняті в міжнародній практиці.

Враховуючи весь комплекс факторів, що визначають стан і перспективи розвитку українського експорту, назріла необхідність невідкладних кроків щодо формування цілісної системи заходів державного стимулювання експорту, які повинні знайти відображення в спеціальній Національній програмі розвитку і реалізації експортного потенціалу України.

## 2.2 Фактори динаміки експортного потенціалу України

Відкрита експортоорієнтована ринкова економіка, моделі якої успішно реалізовані в багатьох країнах світу, є добрим взірцем для національної економічної стратегії України в сучасних умовах її розвитку. В цілому можна виділити дві групи факторів, які визначають динаміку експорту: внутрішні або ендогенні, джерела впливу яких знаходяться всередині країни і піддаються певному управлінню, і зовнішні – екзогенні, вплив яких на експорт не залежить від здійснюваної країною внутрішньої та зовнішньої політики.

Позитивний вплив на обсяги експорту з України справлятимуть, відповідно, зростання виробництва і ВВП країн-торгових партнерів, збільшення світового попиту і покращення кон’юнктури щодо товарів, які складають основну частину нашого експорту, зниження тарифних і нетарифних бар’єрів з боку інших країн та відмова від політики імпортозаміщення, послаблення позицій конкурентів, скорочення кількості антидемпінгових розслідувань проти України, ефективне розв’язання торгових спорів, підвищення світових цін на товари експорту і їх зниження на імпортні складові, що застосовуються у подальшому експортному виробництві.

Фактично на сьогоднішній день зовнішні фактори здебільшого не сприяють збільшенню обсягів експорту з України. Це проявляється у сповільненні в останні роки темпів економічного зростання розвинутих країн Європи, куди експортується більша частина української продукції; мінливості попиту на основні статті вітчизняного експорту – металургійну продукцію, сировину, напівфабрикати; підвищенні з боку окремих країн нетарифних бар’єрів (зокрема, за останні 40 років частка імпорту, охоплена нетарифними обмеженнями, збільшилась у Японії на 64%, у країнах ЄС – на 198%); виході на ринки нових постачальників, розширенні пропозиції і збільшенні внаслідок цього можливостей вибору споживачів на користь кращої за співвідношенням “ціна-якість” продукції. Так, сьогодні експорт української сталі ускладнюється появою російських, китайських конкурентів, експорт машин і устаткування – нових конкурентів з країн, що розвиваються (Китай, Індія, Таїланд), експорт продовольства – розширенням пропозиції з боку країн Європи, США, Туреччини, Ірану, експорт у країни Азії – сильнішими у порівнянні з українськими позиціями Франції, Росії, Білорусі, Болгарії, Польщі.

Проблема експорту ускладнюється також відсутністю в України статусу держави з ринковою економікою і членства у Світовій організації торгівлі, що часто призводить до неправомірного встановлення фактів демпінгу. З 1992 р. в результаті антидемпінгових процедур українські виробники зазнали втрат в розмірі близько 1,5 млрд. дол. Підвищуються вимоги споживачів-імпортерів до показників енергомісткості, екологічності, якості, технічного та технологічного рівня, післяпродажного обслуговування продукції.

Результати проведеного фахівцями Інституту світової економіки НАН України регресійного аналізу на основі квартальних даних за 1997-2004 роки показують, що найбільший вплив на експорт з України до країн Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), які займають найбільшу частку у структурі нашого експорту, мають обсяги ВВП країн ОЕСР (β=2,28). Серед інших включених у модель факторів (валютний курс, обсяги прямих іноземних інвестицій, індекси світових цін, процентні ставки за кредити) помітний вплив на експорт здійснюють валютний курс (β=-0,88) та індекси вільних ринкових цін (β=0,673). Інші пояснювальні змінні є статистично незначущими. На основі аналізу бета-коефіцієнтів можна стверджувати, що експорт зростає зі збільшенням обсягів ВВП країн ОЕСР та світових цін і зі зменшенням курсу національної валюти.

Основними шляхами забезпечення високих обсягів вітчизняного експорту, що стримуватимуть негативний вплив ряду факторів, є зміна товарної структури експорту в бік високотехнологічних, наукоємких товарів; географічна диверсифікація експорту; підвищення якості, конкурентоспроможності продукції з врахуванням останніх вимог споживачів; забезпечення стабільного макроекономічного, інституційного і політичного середовища; створення привабливого інвестиційного клімату; прискорення вступу України до СОТ; посилення її участі в інтеграційних процесах; підтримка малого і середнього бізнесу; збільшення кількості інфраструктурних об’єктів, що сприяють розвитку технологій; реалізація ефективної державної політики підтримки експорту.

# Розділ 3. Перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України

## 3.1 Концептуальні основи формування стратегії міжнародної торгівлі України

Економіка будь-якої країни на сучасному етапі не може обійтися без виходу на світові ринки. Розширення рамок такого виходу за допомогою збільшення обсягів і асортименту продукції національних товаровиробників забезпечує нарощування потужності держави і сприяє зміцненню її конкурентоспроможності на світових ринках.

З розпадом єдиного радянського простору перед молодими суверенними державами виникла проблема проникнення на світові ринки зі своїми товарами. Глибока ступінь їх глобалізації і вже існуюча структура привели до того, що молодим державам доводиться вступати в конкурентну боротьбу з більш економічно розвиненими країнами або об'єднаннями країн. При цьому держави, що знаходяться на шляху до ринкових реформ, мають витрачати значні зусилля, концентруючи їх на окремих напрямах, найбільш доступних з огляду на існуючі умови господарювання. У цих умовах і виникає питання про конкурентоспроможність національної економіки як можливості реалізації конкурентних переваг країни на зовнішніх ринках.

З одного боку, конкурентоспроможність є однією з форм прояву об'єктивної економічної категорії - конкуренції, а проблема її підвищення звичайно розглядається в контексті розвитку міжнародних економічних відносин і просування країни на зовнішніх ринках. З іншого боку, внаслідок міжнародного розподілу праці і необхідності для всіх економік, незалежно від надбудовних чинників, виходу на ринки, економіки всіх країн номінально конкурентоспроможні. [3, 1]

Сучасне розуміння конкурентоспроможності національної економіки неможливе без вирішення цілого ряду методологічних проблем, пов'язаних, по-перше, із з'ясуванням самої суті конкуренції, по-друге, створенням чіткої, структурованої системи показників для її аналізу і, по-третє, з'ясуванням можливості їх використання з метою отримання моделі, придатної для комплексної оцінки конкурентоспроможності і прогнозування її динаміки.

Динаміка показників конкурентоспроможності національної економіки формується під впливом валютного курсу, який є важливим регулятором зовнішньоекономічних відносин і впливовим важелем у розвитку економіки, особливо української, у зв'язку із довготривалою загальною кризою і незавершеністю формування ринкової інфраструктури.

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується процесом глобалізації. Україна бере участь у сучасних процесах глобалізації як невід’ємна складова світової економіки. Але цей об’єктивний процес відбувається досить повільно, супроводжується значним ускладненням та загостренням суперечностей. Вітчизняна економіка ще має пройти тривалий шлях ефективного інтегрування у системі міжнародного поділу праці і товарообміну, подолати певні технологічні та інші перешкоди на цьому шляху, вирішити проблеми здійснення прогресивних структурних зрушень, це зокрема передбачає посилення уваги до раціональної організації зовнішньоекономічних зв’язків нашої країни, забезпечення їх динамічного зростання і оптимізації в умовах глобалізації.

Використання вигод від участі у міжнародному поділі праці дозволяє кожній країні постійно підвищувати свою економічну ефективність і результативність, даючі їй можливість зосереджуватись на виробництві тих товарів та послуг, по яких вона має переваги у конкурентоспроможності у порівнянні з іншими країнами. Збільшення частки країни у світовому експорті спричиняє покращення її економічного стану, якщо зростання експорту продукції галузей з високою продуктивністю супроводжується підвищенням питомої ваги цієї продукції в загальному обсязі виробництва даної країни. Проте важлива не стільки частка країни у світовому експорті, скільки те, що саме країна експортує. Перехід на експорт більш складних наукомістких товарів підтримує зростання продуктивності у країні, навіть якщо обсяг експорту зростає повільно.

У зв’язку з цим не можна визначити раціональною структуру вітчизняного експорту, в якому домінують сировина та продукція з низьким рівнем переробки. Експортний профіль України визначають продукти з низькою часткою доданої вартості, а також товари, випуск яких пов’язаний з шкідливим, екологічно небезпечним виробництвом (продукція чорної металургії та основної хімії). Подібна експортна спеціалізація України склалася ще за радянських часів, певною мірою визначалася наявністю відповідних природних ресурсів (вугілля, залізна і марганцева руда тощо). До того ж виробництво та експортування цих товарів є значно більш простою справою, ніж виробництво і реалізація на зовнішньому ринку продукції високотехнологічних галузей економіки. Цим зумовлена переважно сировинна спрямованість вітчизняного експорту, що призводить до невигідних пропорцій міжнародного товарообміну.

Рівень розвитку продуктивних сил – один з вирішальних чинників, які насамперед сприяють підвищенню ефективності участі України у системі міжнародного поділу праці і міжнародному товарообміні. За кількісними характеристиками виробничого науково-технічного та інтелектуального потенціалу наша країна може бути гідним партнером світогосподарських взаємовідносинах. За сприятливих умов цей потенціал дозволяє послідовно вирішувати завдання оптимізації її зовнішньогосподарських зв’язків. Крім того, розв’язанню цього завдання сприяють такі об’єктивні чинники, як багаті природні ресурси, вигідне географічне положення нашої країни, наявність необхідної інфраструктури, що обслуговує зовнішньоекономічні зв’язки тощо. Проте націленість України на більш ефективне включення у систему міжнародного поділу праці і світового товарообміну в умовах глобалізації потребує здійснення прогресивної структурної перебудови економіки і відповідного реформування її орієнтованого на експорт сектора. [10]

Основу цього сектору, крім традиційних галузей видобувної та металургійної промисловості, які виступають зараз основним джерелом валютних надходжень від експорту, можуть скласти високотехнологічні, наукомісткі галузі, пов’язані зі створенням, зокрема, нових поколінь літаків, ракетоносіїв, створенням нових матеріалів, розвитком електрозварювального виробництва, рівень яких не поступається кращим закордонним аналогам. За даними світового банку, щодо розвитку науки і технологій Україна посідає досить високе місце, що виступає необхідною передумовою для її прогресивної переорієнтації з експорту сировинних матеріалів на готову наукомістку продукцію та на нові технології.

Значний експортний та конкурентний потенціал мають також галузі агропромислового комплексу, модернізація яких спроможна вивести наше сільське господарство до складу високоефективних галузей, які поряд з іншими визначатимуть економічний профіль України у системі міжнародного поділу праці. При цьому розширення експортної орієнтації сільськогосподарського виробництва може стати одним з основних факторів економічного зростання галузі та підвищення конкурентоспроможності її продукції.

Нарешті, необхідно краще використовувати вигідне географічне положення України. Транзитні перевезення вантажів, використання створеної мережі нафто- і газопроводів виступають також суттєвим джерелом валютних надходжень. Біля двох десятків європейських країн отримують газ, що надходить через українські газові магістралі. Але існуюча система газопроводів потребує значного оновлення та нарощення потужностей, оскільки 17% газопровідної мережі вже відпрацювали свій строк, а 15% наближаються до нього.

Разом з тим необхідно здійснювати додаткове більш глибоке обґрунтування наших зовнішньоекономічних пріоритетів, зумовлених розгортанням процесів глобалізації світової економіки.

За цих обставин важливою умовою зміцнення позицій України на світових ринках є коригування її зовнішньоекономічної політики у напрямку створення конкурентоспроможних транснаціональних корпорацій, озброєних технологіями стратегічного маркетингу на глобальному ринку. Державна підтримка таких високотехнологічних корпорацій об’єктивно необхідна для реалізації великих коопераційних проектів. Специфіка ефективної міжнародної спеціалізації України теж вимагає розробки обґрунтованих маркетингових програм та організації державної підтримки щодо створення міжнародних конкурентних переваг для вітчизняних товарів на світових ринках. [4]

## 3.2 Напрямки розвитку зовнішньої торгівлі України

Перехід до ринкової системи господарювання об’єктивно вимагає піднести ефективність використання основного капіталу, посилити інноваційний процес в усіх галузях національної економіки.

З метою усунення зазначених вище негативних явищ в сфері зовнішньоекономічних відносин Україні необхідно розв’язати такі завдання: по-перше, обмежувати ввіз продукції чорної металургії, покращувати якість металу, зменшувати масу готових виробів, домагатися міжнародних сертифікатів на свою продукцію тощо.

По-друге, визначити пріоритетні напрямки розвитку експортної спеціалізації, переорієнтуватися на виробництво наукомісткої продукції і ресурсозберігаючих технологій у сфері верстатобудування, літакобудування, ракетно-космічної техніки, створення нових видів металів. Я вважаю, що ці напрямки повинні стати сферою всебічної підтримки держави.

По-третє, відмінити імпортне (ввізне мито) на такі стратегічні для України товари, як нафтопродукти, ліс, кольорові метали, целюлоза. У той же час доцільно обмежити імпорт алкогольних напоїв, цигарок тощо.

По-четверте, виготовляти в Україні імпортозамінну продукцію: зернові, кормо- і картоплезбиральні комбайни, тролейбуси, автобуси, холодильники, автомобілі, тканини та ін. Водночас, експортуючи переважно товари паливноенергетичної групи, слід значно поліпшити обробку сировини (титану, граніту, урану, сільськогосподарської продукції). Так, глибина переробки сільськогосподарської сировини в Україні становить лише близько 50 % від рівня розвинутих країн. [7]

По-п’яте, враховуючи низьку конкурентоспроможність продукції в Україні, не слід поспішати з подальшою лібералізаціею експортно-імпортних відносин, на яку нашу державу активно підштовхує Міжнародний валютний фонд та Світовий банк. Йти таким шляхом можна, лише зміцнюючи конкурентоспроможність товарів. Навіть у США понад 35 % товарів захищені нетарифними бар’єрами.

По-шосте, слід заохочувати іноземних інвесторів. Найважливішою умовою цього є стабільньсть чинного законодавства у зонішньоекономічній діяльності. На жаль, в Україні так часто переглядаються закони, що стабільною можна вважати лише постійну зміну законів. Тому наша держава, згідно з оцінкою міжнародних експертів, щодо створення надійного інвестиційного клімату посідає 139 місце у світі (дані 2002 року).

По-сьоме, важливо налагодити надійний митний контроль. Так, у розвинутих країнах світу держава бере на себе облік і всебічно контролює експорт та імпорт товарів. В Австрії, зокрема, їй відома адреса кожного постачальника, ціни його товару, обсяг, сертифікація товарів. Цей процес супроводжується контролем податкових і банківських установ. В Україні недосконалий сам Митний кодекс: у ньому налічується лише 164 статті, тоді, як у Митному кодексі Росії – понад 400 статей. [10]

Це, звичайно, не всі проблеми входження України в світове господарство, на наш погляд треба також звернути увагу, по-перше, на успішно функціонуючі економіки інших країн, які б могли стати певним взірцем для нашої країни. По-друге, на запозичення досвіду впровадження радикальних економічних реформ, трансформацію соціально-економічної системи до принципово нового якісного стану.

По-третє, на вивчення економічного потенціалу інших країн з метою встановлення з ними розгалужених дво- та багатосторонніх господарських зв’язків, поглиблення міжнародного поділу праці та ін.

Як вже було зазначено, важливу роль у подальшому розвитку зовнішньої торгівлі України відіграватиме структура перебудова її економіки. У цьому плані одним із першочергових структурних пріоритетів є збільшення обсягів виробництва і продажу на світовому ринку продукції військово-промислового та аерокосмічного комплексів, стимулювання експортного потенціалу інших галузей, захист внутрішнього ринку. Для розв’язання цієї проблеми передбачено: розробити урядову програму щодо переведення теплових електростанцій на тверде паливо з одночасною модернізацєю вугільної промисловості; розширення експорту електроенергії, що виробляється на давальному паливі; проведення комплексу економічних та організаційних заходів для стимулювання скорочення споживання енергоресурсів; розширення наукових досліджень і розробок з проблеми видобутку власної нафти з виходом на конкретні науково-технічні і наукові проекти; збільшення обсягу переробки нафти на давальних умовах заводами України з розрахунками за неї частиною готової продукції; розвиток атомної енергетики з дотриманням необхідного рівня безпеки; розробка системи плати за транзитне транспортування паливно-енергетичних ресурсів через територію України; подолання залежності економіки України від поставок продукції з країн СНД.

Одним із шляхів заохочення іноземних інвесторів і формування міжнародних економічних відносин є створення спільних підприємств. [9]

Нині прилавки українських магазинів переповнені імпортними товарами. Значною мірою – це результат непродуманої зовнішньо-економічної політики держави, внаслідок якої придушується вітчизняний виробник. Так, програма розробки і освоєння виробництва електронних касових апаратів передбачає створення вітчизняного масового виробництва цих апаратів для задоволення потреб всіх галузей господарства. Якби при цьому враховувався позитивний досвід Китаю, то на внутрішній ринок були б допущені лише 2 зарубіжні фірми, які виробляють подібну продукцію. У той же час на український ринок допущено приблизно 40 різних іноземних фірм, продукція яких не завжди відповідає вимогам сертифікації. Такі приклади не поодинокі, і наше завдання полягає в тому, щоб розглядати ці нагальні для держави проблеми негайно, не затягуючи прийтяття законів у парламенті перетворюючи їх на політичні дебати.

З проблемою міжнародних економічних відносин тісно повязане питання зовнішнього боргу України. Ця проблема має два аспекти. По-перше, зовнішній борг України після розпаду СРСР. Величина його поставлена в залежність від частки України у ВНП колишнього СРСР і встановлена на рівні 16,37 %. Рівноправний розподіл боргів передбачає справедливий розподіл інших активів колишнього Союзу – алмазного, валютного, золотого фонду, зарубіжних активів за кордоном (майно посольств, консульств та ін.). ці активи становили близько 33 млрд. дол.

Згідно з підписаною між Росією і Україною угодою прийнято “нульовий варіант” щодо розподілу активів і боргів. Це означає, що Росія сплачує іноземним державам частку колишнього боргу СРСР, а Україна не претендує на свою частку майна та активів. Щорічно по зовнішньому боргу України Росія сплачує близько 700 млн. дол. Проте розподіл активів і боргів відбувається не на користь України, оскільки на її частку припадало майже вдвічі більше активів.

По-друге, це борги, причиною яких є пасивний торговий баланс, пов’язаний з оплатою енергоносіїв. До 2010 р., згідно з оцінками спеціалістів, Україна матиме 36 – 40 млрд. дол. зовнішнього боргу. Його зростання зумовлене її неспроможністю позбутися сировинної та енергетичної залежності від інших держав і радикально перебудувати власну економічну систему, насамперед зовнішньоекономічну діяльність.

Перспективним напрямком інтегрування України в економіку світового господарства є створення вільних економічних зон, українських транснаціональних корпорацій, банків, торгівля об’єктами інтелектуальної власності – патентами, ліцензіями, “ноу-хау” та ін.[9]

# Висновок

Підсумовуючи наведене вище, слід зазначити особливості сучасних світових процесів, що суттєво впливають на зовнішню торгівлю України.

1. Посилення монополізації та тиску на «слабкі країни» (сьогодні транснаціональні компанії контролюють до 40% світового промислового виробництва та понад 50% світової торгівлі).
2. Посилення цінової конкуренції.
3. Диспаритетність розвитку світових економічних систем і прискорення процесу їхнього зближення;
4. Часткова зміна якості конкурентної боротьби (через оволодіння певною кількістю напрямів унаслідок штучного ослаблення конкурентів, наприклад, на території колишнього СРСР).
5. Структурні зрушення у світовому господарстві.
6. Переважання факторів рентабельності над факторами ефективності (через відсутність паритетного регулювання економічних відносин між країнами з різними умовами розвитку).

Створення ефективної системи сприяння розвитку зовнішньоторговельного потенціалу в Україні повинно здійснюватися за наступними основними напрямками:

* + кредитно-страхова підтримка інновацій і розвитку пріоритетних, експортоорієнтованих виробництв;
  + надання податкових пільг виробникам пріоритетної продукції й експортерам;
  + розробка і фінансування програм розвитку пріоритетних експортоорієнтованих проектів у рамках спеціально створених фондів;
  + адміністративно-організаційна підтримка національних виробників;
  + розвиток міждержавного лізингу;
  + розробка і прийняття міждержавних документів про координацію ринків цінних паперів, єдині принципи заставних операцій, страхування ризиків, валютний й експортний контроль;
  + розробка і впровадження нових систем обслуговування торгово-економічних відносин, у т.ч. механізму клірингу;
  + створення сприятливих умов для організації і функціонування двосторонніх і багатосторонніх торгово-промислових палат, бізнес-центрів і представництв у країнах найближчих торгових парнерах України;
  + створення сприятливих умов і надання допомоги суб'єктам господарювання у розвитку різних форм спільного підприємництва: транснаціональних фінансово-промислових груп, лізингових компаній і інших фірм і організацій;
  + заохочення прямих інвестицій національних інвесторів;
  + використання бюджетних форм підтримки національних виробників і експортерів.

# Список використаної літератури

1. Василенко Ю. Експортна діяльність України// Економіка України. – 2003.- №7, с.17-20
2. Ватманюк Г. та ін. Макроекономіка /Київ. Заповіт.- 1997.-275с.
3. Климко Г., Нестеренко В. та ін. Основи економічної теорії / Київ. Вища школа., 2002р.-328с.
4. Кокорін В. Конкурентоспроможність економіки України // Бізнес & Економіка – 2003 - №5.- с.9-11
5. Макконел К. Р., Брю С. Л. Економікс /Москва. Республіка.- 1992. - 621с.
6. Мочерний С. Основи економічних знань / Київ. FEMINA.- 1996. – 346с.
7. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України. Підручник. Київ: КНЕУ, 2003. – 465с.
8. Паламарчук В. Важлива умова економічного зростання// Економіка України.- 2000.- №6, с.21-23
9. Ревенчук К. Проблеми іноземних інвестицій //Економіка України.- 2001.- №1, с.8-10
10. Філіпенко А., Шнирков О. Новий етап зовнішньоекономічних зв’язків України// Економіка України.- 2002.- №1, с.11-14

# Додатки

Додаток А

**Зовнішня торгівля України з усіма країнами світу**



Додаток Б

**Зовнішня торгівля України з країнами СНД**



Додаток В

**Зовнішня торгівля України з іншими країнами**

