

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА

На правах рукопису

БЛОГАН
Ольга Ігорівна

УДК 339.5.021.8 (4-191.2+4-11)

**ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН
ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ**
Спеціальність 08.00.02 – «Світове господарство і
міжнародні економічні відносини»

Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник
Біленко Юрій Іванович
кандидат економічних наук, доцент

Львів – 2015

ЗМІСТ

ВСТУП _____	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРІЙ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ _____	15
1.1. Теоретичний аналіз зовнішньої торгівлі в системі міжнародних відносин _____	15
1.2. Еволюція теорій зовнішньої торгівлі у світовій економічній думці	22
1.3. Застосування моделей торгівлі у реформуванні зовнішньої торгівлі в країнах Центральної та Східної Європи _____	52
Висновки до першого розділу _____	75
РОЗДІЛ 2. СТРУКТУРНО-ДИНАМІЧНИЙ АНАЛІЗ МЕХАНІЗМІВ ОПТИМІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ _____	79
2.1. Визначення порівняльних переваг та факторів спеціалізації виробництва у країнах Центральної та Східної Європи _____	79
2.2. Вплив ринкових реформ на зміну структури зовнішньої торгівлі країн Центральної та Східної Європи _____	94
2.3. Трансформація факторомісткості торгівлі в умовах реструктуризації економік країн Центральної та Східної Європи _____	108
Висновки до другого розділу _____	118
РОЗДІЛ 3. ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ТРАНСФОРМАЦІЇ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ _____	121
3.1. Реалізація моделі взаємодії диверсифікації та спеціалізації виробництва у зовнішній торгівлі країн Центральної та Східної Європи	121
3.2. Визначення впливу зміни структури експорту на експортні доходи у країнах Центральної та Східної Європи _____	128
3.3. Дослідження ефективності структури зовнішньої торгівлі на основі факторомісткості виробництва та забезпеченості факторами у країнах Цentrальної та Східної Європи _____	141
3.4. Валідність моделей внутрішньогалузевої торгівлі та торгівлі на основі ефекту масштабу виробництва в експортно-імпортних операціях країн Центральної та Східної Європи _____	148
Висновки до третього розділу _____	169
ВИСНОВКИ _____	175
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ _____	181

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Сучасний етап розвитку зовнішньої торгівлі країн *Центральної та Східної Європи* (ЦСЄ) характеризується наявністю достатньо складних та суперечливих тенденцій. З одного боку, окрім перебудови базових засад зовнішньоекономічної діяльності цих країн в результаті ринкових реформ та лібералізації, на стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі значною мірою впливають системні економічні кризи. Спад промислового виробництва, зменшення платоспроможного інвестиційного та споживчого попиту на внутрішньому ринку впливають на визначення динаміки, структури та географічної спрямованості експортно-імпортних потоків. З іншого боку, «шоковий» перехід до зовнішньоекономічної відкритості посилив вплив світогосподарської кон'юнктури як на зовнішню торгівлю країн ЦСЄ, так і на економіку регіону загалом. Отож актуальним завданням сучасного етапу розвитку світового господарства є розробка науково обґрунтованої системи заходів щодо оптимізації зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств. Ефективність функціонування саме цього сектору економічної політики значною мірою визначає добробут країни завдяки збільшенню частки галузей з високим показником доданої вартості в експорті. Наукові дослідження у цьому напрямі дають змогу структурувати діяльність державних органів управління з метою максимального використання зовнішньоекономічного потенціалу не лише промислового комплексу, а й інших галузей економіки.

Окремим аспектам зазначеної проблематики присвячені праці таких вчених, як Д. Кейнс, П. Кругман, М. Обстфельд, П. Ліндерт, М. Портер, М. Тодаро, С. Фішер, Р. Дорбуш, Р. Шмалензі, М. Богуславський, Л. Вардомський, А. Гранберг, С. Долгова, І. Кретов, О. Киреев, Л. Максимова, І. Носкова, Г. Шагалов, та інших.

Важливі аспекти зазначеної проблеми висвітлюють у своїх працях українські вчені-економісти – А. Гальчинський, Ю. Біленко, О. Гребельник, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, І. Іринчина, Ю. Пахомов, О. Рогач, А. Румянцев, Н. Румянцева, А. Сидорова, А. Філіпенко, С. Харічков та інші.

Незважаючи на значну кількість теоретичних та емпіричних досліджень, окремі аспекти вибору торговельної політики та оптимізації структури зовнішньої торгівлі у країнах ЦСЄ залишаються поза увагою вчених. Зокрема, йдеться про ґрунтовний порівняльний аналіз практик реформування зовнішньої торгівлі у країнах, що є новими членами ЄС, та у решті країн Східної Європи. Крім того, подальшого розвитку та удосконалення потребує дослідження зміни факторомісткості торгівлі в умовах реструктуризації економічних систем та її впливу на зміну експортних доходів країн ЦСЄ. Відсутність у багатьох дослідженнях емпіричного підґрунтя для вироблення рекомендацій щодо підвищення ефективності структури зовнішньої торгівлі в країнах ЦСЄ спонукає до дослідження. Перелічені вище чинники зумовили вибір теми дисертаційної роботи, визначили мету, завдання та структуру дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертацію виконано на кафедрі міжнародного економічного аналізу та фінансів Львівського національного університету імені Івана Франка відповідно до плану науково-дослідної роботи за темою «Дослідження проблеми вибору та формування траєкторії розвитку держав в умовах їх значної торговельної та фінансової відкритості» (номер державної реєстрації 0113U000869 січень 2013 – грудень 2015).

Особисто дисертантом проаналізовано та систематизовано теоретико-методологічні підходи до визначення головних чинників впливу на зростання ефективності зовнішньої торгівлі, розкрито механізми застосування теоретичних моделей у реформуванні зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ, досліджено

ефективність структури зовнішньої торгівлі на основі факторомісткості виробництва та забезпеченості факторами у країнах ЦСЄ, а також здійснено економетричне тестування впливу зміни структури торгівлі на експортні доходи, обґрунтовано вплив державної політики на можливості оптимізації структури зовнішньої торгівлі.

Мета та завдання дослідження. Мета дисертаційного дослідження полягає у виявленні тенденцій щодо вибору ринкових реформ для оптимізації структури зовнішньої торгівлі у країнах ЦСЄ, визначення основних напрямів та факторів спеціалізації виробництва з метою максимізації експортних доходів, а також дослідження ефективності структури зовнішньої торгівлі у країнах ЦСЄ та розробки рекомендацій щодо її удосконалення.

Досягнення поставленої мети передбачає формування та виконання таких завдань:

- простежити еволюцію теоретичних досліджень зовнішньої торгівлі у світовій економічній думці та систематизувати погляди учених-економістів;
- виокремити основні фактори зростання обсягу експорту та імпорту;
- визначити основні тенденції у застосуванні моделей міжнародної торгівлі в країнах ЦСЄ;
- проаналізувати вплив ринкових реформ на зміну структури зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ;
- здійснити структурно-динамічний аналіз механізмів оптимізації зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ через дослідження трансформації факторомісткості торгівлі в умовах реструктуризації їхніх економік;
- виокремити основні фактори впливу на формування структури зовнішньої торгівлі;

- побудувати теоретичну модель для аналізу впливу механізму набуття знань та технологічного вдосконалення виробництва на реструктуризацію зовнішньої торгівлі;

- змоделювати вплив зміни структури експорту на експортні доходи у країнах ЦСЄ;

- запропонувати напрями удосконалення структури зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ.

Об'єктом дослідження слугує процес формування структури зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ.

Предметом дослідження є оптимізація структури зовнішньої торгівлі у країнах ЦСЄ.

Методи дослідження. Методологічною основою дисертаційного дослідження є теоретичні положення теорії міжнародної торгівлі.

У дисертаційному дослідженні використано такі методи:

- історичний – під час аналізу еволюції досліджень зовнішньої торгівлі у світовій економічній думці – у розділі 1;

- якісного аналізу та синтезу – для систематизації складових теоретичних досліджень зовнішньої торгівлі з урахуванням їхньої придатності щодо пояснення механізмів вибору її оптимальної структури у країнах із перехідною економікою – у розділі 1;

- структурно-функціональний метод, методи індукції та дедукції – для виокремлення структурних особливостей зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ – у розділі 2;

- динамічних порівнянь та порівняльного аналізу – для визначення основних напрямів та факторів спеціалізації виробництва країн ЦСЄ – у розділі 1 та 2;

– моделювання та формалізації – під час побудови моделі впливу механізму набуття знань та технологічного вдосконалення виробництва на реструктуризацію зовнішньої торгівлі та моделі ефективності структури зовнішньої торгівлі – розділ 3;

– описово-аналітичний та статистико-економічний метод – під час побудови статистичних та аналітичних таблиць – у розділах 2 та 3;

– графічний – для побудови графічних зображень та для наочної демонстрації отриманих результатів – у розділах 1, 2 та 3;

– регресійний аналіз та наукове абстрагування – для перевірки валідності моделей міжнародної торгівлі в експортно-імпортних операціях країн ЦСЄ, а також для дослідження впливу зміни структури експорту на експортні доходи у країнах цього регіону – у розділі 3.

Інформаційною базою дослідження є: наукові та аналітичні праці українських та закордонних вчених, офіційні публікації та статистичні дані Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку; база даних торгівлі товарами Статистичного департаменту Організації Об'єднаних Націй, Організації економічного співробітництва та розвитку; бази даних державних комітетів статистики країн ЦСЄ; періодичні видання, матеріали міжнародних конференцій, інтернет-ресурси.

Наукова новизна одержаних результатів. У дисертаційній роботі виконано комплексне дослідження структури зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ та сформульовано напрями її оптимізації. Зокрема, у роботі:

Вперше:

– на основі детального аналізу динаміки зміни структури зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ для 97-ми товарних груп протягом 22-х років (1992–2014) та забезпеченості цих країн факторами виробництва для 33-х галузей протягом 18-ти років (1995–2013) визначено, що експортно-імпортні операції у країнах ЦСЄ

здійснюються на основі двох теорій міжнародної торгівлі – теорії внутрішньогалузевої торгівлі та теорії торгівлі на основі ефекту масштабу виробництва;

– змодельовано і доведено позитивний вплив структури зовнішньої торгівлі та капіталомісткості експорту країн ЦСЄ на вартість одиниці експорту, зокрема, виявлено тенденцію до зростання питомої частки машинобудування у загальному експорті та позитивний вплив такого зростання на зростання вартості експорту;

– побудовано теоретичну модель взаємодії диверсифікації та спеціалізації у торгівлі країн ЦСЄ, а також проаналізовано структури експортних операцій на основі цієї моделі через обчислення частки перших 100 товарних груп у експорті (рівень спеціалізації) та загальної кількості товарних груп у експорті (диверсифікація).

Удосконалено:

– механізм аналізу структурних змін експорту та імпорту країн Центральної та Східної Європи в умовах реформування їхніх економічних систем. Виявлено, що у структурі експорту переважає продукція з високим ступенем обробки та великою доданою вартістю. Це, зокрема, продукція точного та транспортного машинобудування. У структурі імпорту домінує електрообладнання, продукція автомобілебудування та авіабудування. Помітною також є частка сировинних матеріалів, однак аналіз динаміки структурних змін імпорту засвідчує зменшення частки цієї товарної групи у структурі імпорту країн ЦСЄ;

– визначення головних факторів впливу на ефективність експортної діяльності країни. Виокремлено такі фактори впливу, як індекс експортних цін, коливання еластичності попиту на світовому та внутрішньому ринках, зміни у технологіях та умовах виробництва, рівні монополізації ринків певних товарів,

обмінний курс національної валюти країни, тарифна політика, а також різновид товарів, що експортують та імпортують;

– емпіричну складову дослідження механізмів оптимізації структури зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ, зокрема: проаналізовано зв'язок між торгівлею та реструктуризацією у країнах ЦСЄ через механізми набуття знань та технологічного вдосконалення виробництва; здійснено детальний динамічний аналіз зміни технологічної структури експорту країн ЦСЄ та структури експорту за факторами виробництва упродовж 1995–2013 рр.

Набули подальшого розвитку:

– класифікація теоретичних досліджень вибору зовнішньоторговельної політики держави. Зважаючи на базові припущення, сучасні теорії міжнародної торгівлі поділено на ті, що розвивали за принципами класичних моделей торгівлі, розширюючи їх на більшу кількість товарів, країн та факторів виробництва, та на групу теорій, в яких детальніше аналізували та вивчали окремі сторони міжнародної торгівлі, не пояснені у класичних теоріях;

– методика тестування моделей зовнішньої торгівлі. Для тестування валідності моделі зовнішньої торгівлі на основі ефекту масштабу розроблено підхід, що передбачає побудову панельних регресійних моделей для країн ЦСЄ, як групи країн зі схожими економічними системами, з метою збільшення вибірки та статистичної значущості отриманих результатів.

Практичне значення отриманих результатів полягає у тому, що теоретичні положення, методологічні та прикладні аспекти можуть використовувати науковці для подальшого дослідження методів оптимізації структури зовнішньої торгівлі, а також державні органи влади у здійсненні ними економічної політики на макроекономічному рівні.

Емпіричні результати та висновки дисертаційної роботи впроваджено у практичну діяльність та використано під час підготовки аналітичних матеріалів

Львівською обласною державною адміністрацією (довідка № 1-30-2396 від 28.05.2015 р.).

Головні результати та висновки дисертаційної роботи використовують у навчальному процесі факультету міжнародних відносин Львівського національного університету імені Івана Франка під час викладання дисциплін «Міжнародний економічний аналіз», «Економіка Європейського Союзу» (довідка № 2343-Н від 26.05.2015 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є самостійно виконаним науковим дослідженням. Усі наукові результати, викладені у дисертації, отримано автором особисто та є внеском здобувача у розробку проблеми.

Апробація результатів дисертації. Основні результати дисертаційного дослідження викладено у доповідях і схвалено на конференціях: Міжнародній студентсько-аспірантській науковій конференції «Світова економічна криза: причини, наслідки та перспективи подолання» (14–15 травня 2010 р., Львів); Науковій конференції факультету міжнародних відносин Львівського національного університету імені Івана Франка «Міжнародні відносини: політичні, правові, економічні, лінгво-країнознавчі аспекти» (8–9 лютого 2011 р., Львів); Міжнародній студентсько-аспірантській науковій конференції «Актуальні проблеми розвитку національної економіки України» (13–14 травня 2011 р., Львів); Всеукраїнській науково-практичній конференції «Актуальні проблеми міжнародних відносин: політичні, правові та економічні аспекти» (22 вересня 2011 р., Львів); XVI Міжнародній науково-практичній конференції «Фінанси України: глобальні та національні імперативи розвитку» (30–31 березня 2012 р., Дніпропетровськ); Звітній науковій конференції факультету міжнародних відносин Львівського національного університету імені Івана Франка (30 січня 2012 р., Львів); II Міжнародній науково-практичній

конференції «Міжнародні відносини в умовах ХХІ ст.: сучасна теорія і практика» (12 лютого 2013 р., Львів), а також на щорічних наукових семінарах кафедри міжнародного економічного аналізу та фінансів.

Публікації. За результатами дисертаційного дослідження опубліковано шість наукових праць:

1. Білоган О. І. Ефект Балаша-Самуельсона у зовнішній торгівлі країн Центрально-Східної Європи / О. І. Білоган, Ю. І. Біленко // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький. – 2010. – № 1. – Т. 2. – С. 277–282 (0,33 друк. арк.).

2. Білоган О. І. Валютна політика та її вплив на ефективність функціонування економіки в країнах ЦСЄ / О.І. Білоган, Ю. І. Біленко // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – Львів. – 2010. – С. 243–252. – (Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку; вип. 682) (0,55 друк. арк.).

3. Білоган О. І. Еволюція теорій міжнародної торгівлі щодо оптимізації її структури / О. І. Білоган // Вісник Львівського національного університету ім. І. Франка. - Львів. – 2011. – С. 194–206. – (Серія міжнародні відносини; вип. 28) (0,72 друк. арк.).

4. Білоган О. І. Реформи у зовнішній торгівлі країн Центральної та Східної Європи / О. І. Білоган // Економічний простір: збірник наукових праць. – Дніпропетровськ. – 2012. – № 61. – С. 12–25 (0,77 друк. арк.).

5. Білоган О. І. Аналіз трансформації факторомісткості зовнішньої торгівлі в умовах реструктуризації економік країн Центральної і Східної Європи / О. І. Білоган // Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал. – Київ. – 2013. – № 9 (147). – С. 27–35. (0,44 друк. арк.).

6. Bilohan O. Trade goods structure change in countries of Central and Eastern Europe (CEE): diversification and specialization relationship / Olha Blohan //

Przedsiębiorstwo & Finanse : Rocznik Wydziału nauk ekonomicznych Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku. – Białystok: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania. – 2013. –No. 3. – P. 39–47 (0,44 друк. арк.).

Частини роботи апробовані на конференціях у вигляді тез доповідей:

1. Білоган О. І. Сучасні моделі міжнародної торгівлі та пояснення експортно-імпортних операцій у країнах Центрально-Східної Європи / О. І. Білоган // Світова економічна криза: причини, наслідки та перспективи подолання: матеріали Міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції, 14–15 травня 2010 р. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2010. – С. 30–31 (0,11 друк. арк.).

2. Білоган О. І. Ефект масштабу виробництва та його вплив на структуру торгівлі країн ЦСЄ / О. І. Білоган // Актуальні проблеми розвитку національної економіки України: матеріали Міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції, 13–14 травня 2011 р. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2011. – С. 29-31 (0,16 друк. арк.).

3. Білоган О. І. Реформи у зовнішній торгівлі країн з перехідною економікою / О. І. Білоган // Актуальні проблеми міжнародних відносин: політичні, правові та економічні аспекти: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції, 22 вересня 2011р – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2011. – С.10–14 (0,25 друк. арк.).

4. Білоган О. І. Реформи у зовнішній торгівлі України / О. І. Білоган // Фінанси України: глобальні та національні імперативи розвитку: матеріали XVI Міжнародної науково-практичної конференції, 30–31 березня 2012 р. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, 2012. – С.197–198 (0,11 друк. арк.).

5. Білоган О. І. Аналіз порівняльних переваг у зовнішній торгівлі країн Центрально-Східної Європи / О. І. Білоган // Міжнародні відносини в умовах XXI

ст.: сучасна теорія і практика: збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції, 12 лютого 2013 р. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2013. – С.189–193 (0,22 друк. арк.).

Структура та обсяг дисертації. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів (10 підрозділів), висновків, списку використаних джерел і додатків. Обсяг основного тексту викладено на 180 сторінках. Робота містить 34 аналітичні таблиці та 13 рисунків. Перелік використаних джерел налічує 149 позицій найменувань, які подано на 15-ти сторінках; 4 додатки викладено на 25-ти сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРІЙ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

1.1. Теоретичний аналіз зовнішньої торгівлі в системі міжнародних відносин

Зовнішня торгівля є формою зв'язку між товаровиробниками різних країн, яка виникає на основі міжнародного поділу праці та відображає їхню взаємну економічну залежність. Структурні зміни, що відбуваються в економіці під впливом науково-технічної революції, спеціалізації та кооперації промислового виробництва, підсилюють взаємодію національних господарств, що, своєю чергою сприяє поживленню міжнародної торгівлі.

Традиційною та найрозвинутішою формою міжнародних економічних відносин є зовнішня торгівля. На зовнішню торгівлю припадає близько 80% усього обсягу міжнародних економічних відносин [1, с. 20]. Сучасні міжнародні економічні відносини, що характеризуються активним розвитком зовнішньої торгівлі, є невід'ємною частиною розвитку національних економік. Для будь-якої країни роль зовнішньої торгівлі важко переоцінити. Як зазначив визначенням Дж. Сакс, « ... економічний успіх будь-якої країни світу ґрунтується на зовнішній торгівлі. Ще жодній країні не вдалося створити здорову економіку, відокремившись від світової економічної системи» [2].

У сучасних умовах активна участь країни у світовій торгівлі пов'язана з отриманням нею значних переваг: торгівля дає змогу ефективніше використовувати наявні в країні ресурси, полегшує доступ до світових досягнень науки та техніки, зменшує затрати на структурну трансформацію, а також дає змогу краще задовольняти потреби населення.

Розвиток зовнішньої торгівлі зумовлений тим, що вона сприяє встановленню рівноваги між надлишком та дефіцитом товарів і послуг у економіках окремих країн. Її роль у розвитку країн, регіонів та й світу загалом

постійно зростає. З одного боку, зовнішня торгівля стала могутнім фактором економічного розвитку, а з іншого – значно посилилась залежність країн від міжнародного товарообміну.

З-поміж факторів, котрі безпосередньо впливають на розвиток зовнішньої торгівлі, слід виокремити такі:

- поглиблення міжнародного поділу праці та інтернаціоналізація виробництва;
- науково-технічний прогрес, що сприяє оновленню основного капіталу, створенню нових галузей економіки, пришвидшує реструктуризацію економіки взагалом;
- активна діяльність транснаціональних корпорацій на зовнішньому ринку;
- регулювання зовнішньої торгівлі через *Світову організацію торгівлі* (СОТ);
- лібералізація зовнішньої торгівлі, перехід країн до режиму, що передбачає відміну кількісних обмежень імпорту та значне зменшення мит завдяки створенню вільних економічних зон;
- розвиток процесів економічної інтеграції, усунення регіональних бар'єрів, формування спільних ринків, зон вільної торгівлі тощо.

Загалом зовнішня торгівля, яка відіграє роль посередника у системі міжнародних товаропотоків, зростає швидше, ніж світове виробництво товарів та послуг. Згідно з дослідженнями СОТ, на кожних 10 % зростання світового виробництва припадає 16 % зростання обсягу міжнародної торгівлі [3, с. 35]. Такий взаємозв'язок між виробництвом та торгівлею створює хороші умови для розвитку країн загалом. Якщо ж у міжнародній торгівлі відбувається уповільнення темпів розвитку внаслідок зменшення обсягів, то це помітно впливає насамперед на внутрішнє виробництво.

Отже, місце зовнішньої торгівлі у розвитку держави має суперечливий характер. Перебіг взаємодії, зближення та співпраці з іншими країнами у процесі розвитку зовнішньої торгівлі приносять додаткові переваги та водночас

поглиблюють залежність країни від інших учасників міжнародних економічних відносин та зменшують її економічну стійкість до зовнішніх шоків.

Діалектичний характер зовнішньої торгівлі у розвитку країни можна зобразити у вигляді схеми (рис. 1.1.).



Рис. 1.1. Переваги та недоліки зовнішньої торгівлі (розроблено автором)

Зовнішня торгівля посідає вагоме місце в економічному розвитку країни. Зокрема, вона дає змогу поглибити спеціалізацію країни на виробництві тих товарів, котрі країна може виробляти з меншими затратами, ніж інші країни. Це, безперечно, покращує добробут громадян та підвищує ефективність виробництва у країні загалом. Зовнішня торгівля країни сприяє задоволенню потреб споживачів товарами та послугами значно кращої якості, ніж у випадку відсутності торгівлі, адже з'являється можливість імпортувати товари, які

всередині країни виробляють неефективно, а також покращувати якість виробництва інших товарів.

Зазначимо, що обмін товарами та послугами між країнами є не лише звичайним обміном матеріальними благами, а й супроводжується обміном інформацією про нові науково-технічні досягнення, сприяє обміну знань та технологій. Зовнішня торгівля через полегшення доступу до інформації створює додаткові можливості для залучення іноземних інвестицій. Завдяки зростанню конкуренції та з появою імпорту помітно зменшується вплив монополій місцевих виробників, що покращує становище споживачів. Отже, загалом зовнішня торгівля дає змогу державі використовувати свої ресурси продуктивніше та отримувати додаткові переваги від обміну.

Однак, з іншого боку зростання економічної відкритості країни, яке безперечно з'являється під час нарощування зовнішньої торгівлі, спричиняє низку небезпек. Йдеться, зокрема, про зростання залежності від зовнішніх джерел постачання товарів та послуг, збільшення чутливості економіки країни до світової кон'юнктури. Орієнтація країни на поглиблення виробництва певних товарів та послуг викликає скорочення менш ефективних виробництв та супроводжується втратою робочих місць у імпортозаміщуючих галузях, а доступ до зовнішніх ринків робочої сили та прагнення зменшити затрати виробництва спричиняють зменшення заробітних плат у експортоорієнтованих галузях з метою покращення конкурентоспроможності експортних товарів. Оскільки зовнішня торгівля є динамічним явищем, то часто спостерігаємо ситуацію, коли імпорт перевищує за обсягами експорт, що, своєю чергою, формує зовнішню заборгованість країни та зменшує добробут громадян, котрі змушені сплачувати додаткові збори для оплати відсотків такої заборгованості.

Отже, зовнішня торгівля характеризується як позитивним впливом на економіку країни так і негативним. Однак, на нашу думку, переваг від розвитку торгівлі та нарощування її обсягів є значно більше, аніж негативних. До того ж, здебільшого негативні наслідки від зовнішньої торгівлі мають переважно соціальний характер, а, отже, зменшення їхнього впливу на добробут громадян

можливе через формування ефективного механізму підтримання високих соціальних стандартів. Якщо розглядати такі негативні наслідки від зовнішньої торгівлі, як зростання економічної залежності від торгових партнерів, то для зменшення їхнього впливу слід, насамперед, під час формування зовнішньоекономічної політики держави значну увагу приділяти структурному аналізу торгівлі з метою уникнення ситуацій, за яких у імпорті переважатимуть енергетичні ресурси чи споживчі товари.

Незважаючи на те, що політика захисту країни від негативних впливів зовнішньої торгівлі у сучасному світі доволі поширена, лібералізація торгівлі на основі інтеграційних процесів, котрі передбачають створення митних союзів та зон вільної торгівлі, є головним напрямом розвитку торгівлі у сучасних умовах. «...Торгівля, котра відбувається без будь-яких перешкод, сприяє взаємовигідному міжнародному поділу праці, значною мірою збільшує потенційно можливий обсяг національного продукту усіх країн та створює можливість підвищувати рівень життя на усій планеті», – писав П. Самуельсон [4].

Отже, зовнішньоторговельна політика держави – це цілеспрямовані дії держави та органів влади з визначення режиму регулювання зовнішньоекономічної діяльності та оптимізації участі країни в міжнародному поділі праці.

Важливою передумовою розвитку зовнішньої торгівлі країни є можливість підвищення норми прибутку. Розширення зовнішньої торгівлі здешевлює основний капітал та вартість оборотних активів, що, своєю чергою, сприяє зниженню затрат на виробництво. Завдяки конкуренції між виробниками різних країн світові ціни на товари помітно знижуються та прямують до так званого міжнародного рівня – помітно нижчого, ніж національний рівень у більшості країн з невисоким показником продуктивності праці, та водночас вищого, ніж відповідний показник у високорозвинених країнах.

Спробуємо виділити основні результати розвитку зовнішньоекономічної діяльності країн у світовій економіці. До них можна зачислити:

- поглиблення міжнародного поділу праці;
- інтенсивний та раціональний обмін результатами виробничих процесів;
- збільшення кількості країн з ринковою економікою;
- зміцнення політичних, наукових, технічних, культурних та інших зв'язків між країнами;
- зростання добробуту населення.

Оскільки зовнішня торгівля будь-якої країни є сукупністю експортних та імпорتنих операцій, то головним завданням зовнішньоторговельної політики є насамперед пошук балансу між цими двома товаропотоками. Для того, щоб визначити шляхи регулювання експорту та імпорту, слід, насамперед, з'ясувати основні стимулюючі чинники, котрі визначають експорт та імпорт країни (табл. 1.1.).

Серед основних факторів, котрі стимулюють експортну діяльність слід, насамперед, виокремити ефективніше використання надлишкових виробничих потужностей економіки країни, котрі базуються на надлишкових факторах виробництва. Зокрема, маючи зайві ресурси, котрі вже не використовую у виробництві товарів для задоволення смаків та вподобань вітчизняних виробників, країна прагне розширювати своє виробництво та вивозити товари за кордон. Зазвичай, важливим стимулом розвитку експорту є можливість знизити собівартість одиниці продукції шляхом збільшення масштабів виробництва та завдяки спеціалізації та, відповідно, підвищенню прибутковості виробництва. Смаки та вподобання споживачів у різних країнах різняться, отож у випадку, коли вітчизняний ринок буде перенасичений певним товаром і попит на нього поступово спадатиме, на споживчих ринках інших країн товар може бути зовсім новим, отож його життєвий цикл продовжуватиметься за умови вільного руху такого товару між країнами.

Чинники, котрі стимулюють зростання експорту та імпорту
(розроблено автором)

Чинники, що впливають на експорт	Чинники, що впливають на імпорт
<ul style="list-style-type: none"> – використання надлишкових виробничих потужностей; – зниження собівартості одиниці продукції; – підвищення прибутковості; – прагнення продовжити життєвий цикл товарів, що виробляються; – зменшення ризику збуту 	<ul style="list-style-type: none"> – отримання сировини, котра є дефіцитною; – придбання якісніших товарів та послуг; – створення конкурентного середовища; – розширення асортименту споживчого ринку; – зниження ризику порушення постачання

Серед важливих чинників, котрі стимулюють країну імпортувати, є бажання задовольнити попит на дефіцитні товари чи сировинні матеріали, котрі присутні в економіці у дуже малій кількості або відсутні взагалі. Імпорт, безперечно, стимулює також бажання споживачів отримувати якісніші товари та послуги за меншою ціною, ніж на вітчизняних ринках. Однак саме бажання зменшити витрати на купівлю товарів сприяє зростанню конкуренції виробників, котрі змагатимуться за здобуття нових ринків та запроваджуватимуть нові технології виробництва з метою мінімізації витрат.

Вагомим стимулом імпорту є також розширення асортименту товарів та задоволення попиту більшої кількості споживачів через диверсифікацію пропозиції. Зазначимо, що саме цей чинник імпорту має подвійний позитивний вплив. Йдеться, зокрема, про покращення становища не лише споживачів, а й виробників, котрі через диверсифікацію виробництва зменшують свої ризики.

Тобто через диверсифікацію виробництва та розширення асортименту товарів зменшується негативний вплив від зміни попиту та коливання цін на ту чи іншу групу товарів. Саме тому останнім, однак не менш важливим чинником, котрий стимулює імпорт є зниження ризику виробників від порушення постачання сировини, оскільки здебільшого за нестачі внутрішніх ресурсів з'явиться можливість завозити їх з-за кордону.

1.2. Еволюція теорій зовнішньої торгівлі у світовій економічній думці

Появу теоретичних досліджень з проблем участі країни у міжнародній торгівлі як самостійного напрямку в економічній думці датують ХІХ ст. Головним стимулом до формування теорії міжнародної торгівлі було нагромадження значної кількості різноспрямованих підходів до визначення напрямів розвитку зовнішньоторговельних зв'язків країни. До цього часу наукова думка розвивалася у доволі загальному руслі.

Перші передумови розвитку теорії міжнародної торгівлі виникли в період активного розвитку мореплавства в Європі (ХV–ХVІ ст.), під час якого, завдяки великим географічним відкриттям, було знайдено досі невідомі континенти. Власне у цей час у Західній півкулі відкрили значні поклади дорогоцінних металів, що значно розширило можливості їхнього використання у формі засобів платежу. Водночас значно зміцнилася роль держави у процесі захоплення нових колоній. З огляду на усі перелічені події, необхідність розвитку цілісної економічної теорії, котра б обґрунтовувала розширення економічної діяльності країни за кордон, стала надзвичайно актуальною. Перший прототип такої теорії – меркантилізм – насамперед підкреслював товарний характер будь-якого виробництва.

Зауважимо, що прихильники меркантилізму дотримувалися статичного погляду на суспільний лад та вважали, що існує обмежена кількість багатства у світі. Саме тому, як зазначав М. Блауг, збагачення одних країн можливе лише за умови зубожіння інших [5].

У теорії меркантилізму багатство вимірювали кількістю золота та срібла в країні, отож вважали, що для зміцнення свого міжнародного становища країні потрібно:

- підтримувати позитивне сальдо торговельного балансу, тобто вивозити товарів більше, ніж ввозити, адже у такий спосіб можна забезпечити надходження золота та збільшення внутрішніх видатків, виробництва та зайнятості;

- регулювати зовнішню торгівлю з метою збільшення експорту та зменшення імпорту задля підтримки позитивного сальдо за допомогою тарифів, квот та інших інструментів торговельної політики;

- заборонити або жорстко обмежити вивіз сировини та стимулювати імпорт сировинних матеріалів, котрі не видобувають всередині країни, що даватиме змогу нагромаджувати запаси золота та утримувати низькі ціни на готові товари;

- заборонити будь-які торговельні відносини колоній з іншими країнами, окрім метрополії, яка має одноосібне право продавати товари, виготовлені в колоніях, за кордон, а також заборонити виготовлення готових товарів у колоніях, тим самим перетворюючи їх на постачальників сировини в метрополії.

Зазначимо, що, незважаючи на свою консервативність, меркантилістська школа зробила значний вклад у розвиток теорії міжнародної торгівлі насамперед тим, що у ній вперше наголосили на важливості зовнішньої торгівлі в економічному розвитку країн та розробили одну з можливих моделей її розвитку. Тут уперше описали поняття платіжного балансу, яке активно використовують у сучасній економічній науці. Однак модель розвитку зовнішньої торгівлі меркантилістів була обмеженою, оскільки її автори не врахували, що збагачення однієї нації може відбуватися не лише за рахунок розорення інших країн, з якими вона торгує, а й за рахунок розвитку міжнародної економіки. Тобто збагачення країн можливе не лише за рахунок перерозподілу вже існуючого багатства, а й

за рахунок його нарощення. Теоретичні розробки меркантилістів стали основою, на якій згодом розвивалася класична школа теорій міжнародної торгівлі.

Меркантилістську теорію міжнародної торгівлі неодноразово піддавали нищівній критиці [6, с. 112]. Саме тому наступним етапом у розвитку теорії міжнародної торгівлі та обґрунтуванні доцільності розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни стало формування класичної школи. Першим представником цього напрямку теоретичних досліджень став А. Сміт. Він визначив, що багатство нації залежить не від кількості накопичених дорогоцінних металів, а насамперед від здатності виробляти готові товари та послуги [7]. Тому головне завдання полягає не у нагромадженні золота, а у розвитку виробництва на основі поділу праці та її кооперації. Поставлене завдання, на думку А. Сміта, країна найшвидше може виконати лише в умовах, коли виробники мають абсолютну економічну свободу і можуть самостійно обирати свій вид діяльності.

Не слід забувати, що модель зовнішньої торгівлі А. Сміта базується на низці припущень: єдиним фактором виробництва є праця; в економіці присутня повна зайнятість, тобто усі наявні трудові ресурси повністю використовують у виробництві товарів та послуг; у міжнародній торгівлі беруть участь лише дві країни, які торгують між собою лише двома товарами; витрати виробництва постійні, а їхнє зменшення збільшує попит на товар; ціна товару вимірюється кількістю праці, затраченої на виробництво іншого товару; транспортні затрати на перевезення товарів з однієї країни в іншу рівні нулю; зовнішня торгівля відбувається без обмежень. Зазначимо, що саме усі ці припущення згодом стали підґрунтям для розвитку альтернативних теорій міжнародної торгівлі.

Отже, відповідно до теорії торгівлі А. Сміта:

- владі не слід втручатися у зовнішню торгівлю, підтримувати режим відкритості ринку та вільної торгівлі;
- нації, як і окремі індивідууми, мають спеціалізуватися на тих товарах, у виробництві яких вони мають переваги, та обмінювати їх на товари, у виробництві яких переваги мають інші нації чи індивідууми;

- зовнішня торгівля стимулює зростання продуктивності праці шляхом розширення ринку за межі державних кордонів;
- експорт позитивно впливає на розвиток економіки країни, оскільки забезпечує збут надлишку товарів, котрі неможливо продати на внутрішньому ринку;
- експортні субсидії є своєрідним податком для населення країни та спричиняють підвищення внутрішніх цін, отож їх необхідно скасувати.

Перевагою цієї моделі є те, що вона базується на трудовій теорії вартості та показує справжні переваги поділу праці не лише на національному, а й на міжнародному рівнях. Однак її обмеженість у поясненні міжнародної торгівлі також очевидна: теорія не дає відповіді на питання, чому торгівля відбувається між країнами навіть за відсутності абсолютних переваг у виробництві тих чи інших товарів.

З теорії абсолютних переваг А. Сміта випливає, що фактори виробництва абсолютно мобільні всередині країни, а отже вони переміщуються у ті регіони, де їх застосовують у виробництві найефективніше. Рано чи пізно в результаті переміщення факторів виробництва абсолютна перевага у виробництві одних регіонів над іншими зникне і доходи від факторів вирівняються. Торгівля в таких умовах мала б припинитися. Однак Д. Рікардо розробив теорію порівняльних переваг і довів, що торгівля вигідна для кожної з двох країн, навіть якщо жодна з них не має абсолютної переваги у виробництві певних товарів [8].

Базуючись на тих самих припущеннях, що й теорія абсолютних переваг, теорія порівняльних переваг використовує поняття альтернативних цін або витрат заміщення. Теорія слугує простим порівнянням цін двох товарів, виражених через кількість робочого часу, затраченого на їхнє виробництво. Поняття витрат заміщення за змістом дуже схоже на поняття альтернативної вартості, однак замість затрат праці тут порівнюють обернені величини – кількість одиниць товарів, вироблених за одиницю часу.

Вигоди від торгівлі на основі принципу порівняльних переваг отримують обидві країни, причому розмір переваг від торгівлі прямопропорційно залежить

від зміни цін на експортні та імпорتنі товари. Співвідношення експортних цін країни до імпорتنих цін прийнято називати умовами торгівлі. Його обчислюють за допомогою формули:

$$T = \frac{P_x}{P_m}, \quad (1.1)$$

де P_x — індекс експортних цін;

$$P_x = \sum_i x_i p_i \quad (1.2)$$

(x_i — частка кожного i -го товару у сукупній вартості експорту у базовому році; p_i — відношення поточної ціни i -го товару до його ціни в базовому році);

P_m — індекс імпорتنих цін;

$$P_m = \sum_i m_i p_i \quad (1.3)$$

(m_i — частка кожного i -го товару у сукупній вартості імпорту у базовому році).

Отже, теорію порівняльних переваг можна сформулювати так: якщо країна спеціалізується на виробництві тих товарів, які вона може виробляти з меншими затратами, порівняно з іншою країною, то торгівля буде вигідною для обох країн навіть у випадку, коли виробництво товарів в одній з них є абсолютно ефективнішим, ніж у іншій.

Теорію порівняльних переваг доповнив Дж. Міль шляхом визначення цін, на основі яких відбуватиметься торгівля [9]. Вчений визначив, що в умовах вільної торгівлі товари обмінюватимуть за такого рівня цін, який перебуватиме в межах між відносними цінами у кожній з країн-учасниць обміну. Звичайно ж, остаточні ціни залежать від обсягу світового попиту та пропозиції кожного з товарів. —

Значення теорії порівняльних переваг важко переоцінити. Протягом багатьох десятиліть вона була домінуючою теорією функціонування міжнародної торгівлі та значною мірою впливати на розвиток економічної науки. Разом зі значною кількістю доповнень, зроблених іншими представниками

класичної школи економіки, у теорії порівняльних переваг вперше описали баланс сукупного попиту та пропозиції. Незважаючи на те, що початковим припущенням було визначення вартості товару через кількість праці, затраченої на його виробництво, теорія порівняльних переваг засвідчила, що ця вартість визначається, найімовірніше, співвідношенням сукупного попиту та пропозиції і всередині країни, і за її межами.

Важливим досягненням теорії порівняльних переваг є те, що у ній доведено існування виграшу від торгівлі для усіх країн, які беруть у ній участь, отож вдалося розвіяти популярний на той час міф про те, що країна може отримати виграш лише за рахунок втрат іншої країни. І чим більшими є можливості для розширення торгівлі та чим менше штучних бар'єрів існує на шляху товаропотоків, тим більше шансів отримати виграш для усіх учасників.

Зазначимо, що теорія порівняльних переваг дала змогу побудувати зовнішньоекономічну політику на науковому підґрунті. Це дуже вагоме досягнення, оскільки в економічній практиці виникли певні помилкові погляди, за якими ховалось просте нерозуміння принципу порівняльних переваг. Наприклад, вважали, що кожна країна має захищати свої слабкі галузі від іноземної конкуренції. Прихильники цієї ідеї стверджують, що міжнародна торгівля може бути вигідною для країни лише у випадку, коли вона здатна витримати конкуренцію. Насправді такий підхід часто реалізують у нагромадженні значної кількості усіляких обмежень імпорту, спричинених тиском з боку певних лобістських груп інтересів, які усвідомлюють, що не витримають конкуренції з боку дешевших та якісніших іноземних товарів.

У наведених вище ідейних принципах цілковито відсутнє розуміння різниці між абсолютними та порівняльними перевагами. Їхні прихильники стверджують, що відкривати доступ до галузі для іноземної конкуренції варто лише за умов, коли ця галузь має абсолютні переваги над іноземними партнерами у витратах праці на виробництво товарів. Однак, як зазначено вище, наявність абсолютної переваги у виробництві зовсім не є обов'язковою чи достатньою умовою для існування порівняльних переваг. А порівняльні переваги залежать не лише від

співвідношення продуктивності праці у двох країнах, а й від співвідношення кількості праці, затраченої на виробництво однакових товарів, що, зрештою, виявляється у співвідношеннях оплати праці. Якщо в одній країні працівникам платять за виробництво товару, для якого абсолютна перевага відсутня, нижчі зарплати, ніж ті, які отримують працівники країни-партнера по торгівлі, то в першій країні виникає відносна перевага, що робить торгівлю ефективною та зрозумілою.

Інша хибна концепція, пов'язана з нерозумінням теорії порівняльних переваг, виникла в 70-х роках, коли багато країн, що розвиваються, активно експлуатували тезу щодо нееквівалентного характеру своєї торгівлі з розвиненими країнами. Вважали, що торгівля – це прихована форма експлуатації, коли країні потрібно витратити більше праці для виробництва експортних товарів, ніж витрачається на виробництво тих товарів, які вони натомість отримують. Цю теорію активно використовують і сьогодні, зокрема, для обґрунтування політичних закликів перерозподілу світового доходу на користь бідних країн. Найбільшою помилкою її прихильників є те, що для доведення нееквівалентності вони порівнюють затрати праці на виробництво товарів, які імпортують з розвинутої країни, що справді можуть бути меншими. Насправді порівняння потрібно робити з потенційними затратами на виробництво товару, який заміщатиме імпортний у тому випадку, коли б країні-імпортеру довелося самій його виробляти. Якщо країна з розвинутою економікою здатна змозі виробляти товари для експорту у країну, що розвивається, з меншими відносними затратами, то це означає, що вона володіє порівняльними перевагами у виробництві цих товарів. Отож країна, що розвивається, нічого не втрачає, а лише виграє від імпорту відносно дешевших товарів.

Звичайно, теорія порівняльних переваг є доволі абстрактною та спрощеною. Саме тому у ній не враховано багато явищ, котрі безпосередньо впливають на розвиток міжнародної торгівлі. Обмеженість цієї теорії полягає у тих припущеннях, що стали її основою. Отож, застосовуючи теорію порівняльних

переваг для аналізу тих чи інших товаропотоків, потрібно брати до уваги, що у ній:

- не враховано транспортних витрат, які можуть бути значними і робити торгівлю певними товарами загалом неефективною в умовах порівняльних переваг за затратами праці на їхнє виробництво;
- нехтують впливом зовнішньої торгівлі на розподіл доходів всередині країни, будь-які коливання цін та зарплати, інфляцію та міжнародний рух капіталу;
- висувають припущення щодо існування лише одного фактору виробництва (праці) та не беруть до уваги інші важливі особливості міжнародної торгівлі, такі як відмінності у забезпеченості країн факторами виробництва;
- базують на припущенні щодо повної зайнятості, за яким працівники, залишаючи одну галузь, одразу ж знаходять нові робочі місця в інших перспективних галузях і не стають безробітними;
- неможливо пояснити торгівлю між приблизно однаковими країнами, жодна з яких не має порівняльних переваг перед іншою.

Наступним етапом у розвитку теорії міжнародної торгівлі стало дослідження такого питання: чому взагалі виникають відмінності у затратах праці на виробництво товарів? В міру того, як протягом ХІХ ст. трудову теорію вартості поступово витісняли різноманітні варіанти теорії факторів виробництва, економісти-неокласики – послідовники класичної школи – почали пояснювати міжнародну торгівлю через теорію факторів виробництва. Однак справжній прорив у розвитку теорії міжнародної торгівлі відбувся усередині 20-х років ХХ ст. завдяки дослідженням двох економістів-неокласиків – Е. Гекшера та Б. Оліна, які розробили абсолютно нову теорію міжнародної торгівлі, котру згодом назвали теорією Гекшера-Оліна [10; 11].

Теорія міжнародної торгівлі Е. Гекшера та Б. Оліна базується на припущенні про те, що відмінності у відносних цінах пояснюються різною забезпеченістю країн факторами виробництва, а також, як і попередні теорії, вона містить низку припущень (табл. 1.2).

Припущення класичних теорій міжнародної торгівлі
(розроблено автором)

Припущення	Теорія абсолютних переваг	Теорія порівняльних переваг	Теорія факторів виробництва
1	2	3	4
<i>Припущення про фактори виробництва</i>			
Єдиний фактор виробництва (праця)	+	+	
Два фактори виробництва (праця і капітал)			+
Фактори виробництва повністю зайняті	+	+	+
Відмінності у забезпеченості факторами виробництва поміж країнами			+
Обмежена кількість факторів виробництва у кожній країні	+	+	+
Абсолютна мобільність факторів виробництва всередині країни	+	+	+
Абсолютна немобільність факторів виробництва між країнами	+	+	+
<i>Припущення щодо специфіки ринку</i>			
Дві країни	+	+	+
Два товари	+	+	+
Досконала конкуренція	+	+	+
Вільна торгівля	+	+	+
Збалансована торгівля	+	+	+
Відсутні транспортні витрати	+	+	+
<i>Припущення щодо особливостей виробництва</i>			
Цілковита спеціалізація країни на виробництві одного товару	+	+	
Однакові технології виробництва в обох країнах			+
<i>Припущення щодо особливостей товарів</i>			
Один товар трудомісткий, інший капіталомісткий			+
Трудова теорія вартості	+	+	

Абсолютна еластичність попиту за ціною	+	+	+
<i>Інші припущення</i>			
Смаки та вподобання споживачів однакові	+	+	+
Ефект масштабу відсутній	+	+	+

Як бачимо з таблиці 1.2, теорія співвідношення факторів виробництва містить багато припущень щодо специфіки факторів виробництва, ринку, виробництва та товарів, які здебільшого еквівалентні початковим припущенням теорій абсолютних та порівняльних переваг. Розбіжності полягають у тому, що теорія факторів виробництва, як і попередні теорії, базується на припущенні, що існує лише дві країни та лише два товари, один з яких трудомісткий, а інший – капіталомісткий, однак факторів виробництва вже два, а не один. Окрім того, кожна з країн володіє різною кількістю факторів виробництва. Трудову теорію вартості доповнюють ідеєю, що у створенні вартості беруть участь не лише праця, а й інші фактори виробництва. До того ж, цілковитої спеціалізації країни на виробництві будь-якого одного товару досягти неможливо, а технологія виробництва в обох країнах однакова. Отже, найважливішим припущенням теорії співвідношення факторів виробництва є різна факторомісткість окремих товарів (один товар – трудомісткий, а інший капіталомісткий) та неоднакова забезпеченість факторами виробництва (в одній країні більше капіталу, а в іншій – праці).

Теорію щодо різної забезпеченості країн факторами виробництва як основа міжнародної торгівлі загалом представлено в економічній думці двома концептуальними ідеями: власне теорією Гекшера-Оліна та теорією вирівнювання цін на фактори виробництва.

Перша теорія зводиться до того, що кожна країна експортує ті товари, для виробництва яких вона використовує порівняно надлишковий фактор виробництва, та імпортує ті товари, для виробництва яких вона використовує

порівняно фактор виробництва. Власники порівняно надлишкового фактора виробництва виграють від торгівлі, власники порівняно дефіцитного фактора – програють. Отож теорія Гекшера-Оліна значно розширила теоретичну базу міжнародної торгівлі щодо класичної теорії порівняльних переваг: вона не лише підтверджує, що торгівля відбувається на основі принципу порівняльних переваг, а й надає пояснення того, що є головним джерелом порівняльних переваг – відмінності у забезпеченості факторами виробництва. Отже, відмінності у відносних цінах на товари у різних країнах (відповідно, й торгівлю між ними) пояснюють відмінностями у забезпеченості факторами виробництва.

Отже, різна відносна вартість факторів виробництва є причиною різниці відносних цін в умовах відсутності торгівлі, які, своєю чергою є передумовою для торгівлі між країнами. Кожна країна розпочинає торгівлю з експорту таких товарів, для виробництва яких їй потрібно використовувати дефіцитні фактори. В результаті експорту трудонадлишковою країною свого трудомісткого товару та імпорту капіталомісткого товару з капіталонадлишкової країни в обидвох країнах зростає споживання. До того ж, приріст споживання цілковито поглинають власники надлишкових факторів виробництва, які й отримують вигоду від торгівлі, а власники порівняно дефіцитних факторів у кожній країні програють.

Теорія Гекшера-Оліна дала змогу розвивати дослідження теорії міжнародної торгівлі й у інших напрямках. Зокрема, П. Самуельсон проаналізував, зміну цін на фактори виробництва за умов торгівлі між країнами на основі теорії Гекшера-Оліна [4]. Вчений довів, що міжнародна торгівля зумовлює вирівнювання абсолютних та відносних цін на гомогенні фактори виробництва у країнах, які торгують між собою.

Доведення справедливості теорія Гекшера-Оліна-Самуельсона можна сформулювати так: вирівнювання відносних цін на товари зумовлює також вирівнювання відносних цін і на фактори виробництва, за допомогою яких ці товари були виготовлені. Зазначимо, що ця теорія справджується лише в умовах гомогенності капіталу та праці, а також дотримання усіх початкових припущень

теорії Гекшера-Оліна. Гомогенність капіталу означає, що капітал характеризується однаковою продуктивністю та ризиком, а гомогенність праці, своєю чергою, означає, що праця характеризується однаковим рівнем підготовки та освітою працівників, а також має однакою продуктивність.

Проте в умовах реальної економіки ціни на фактори виробництва зовсім не збалансовані. Наприклад, відмінності у цінах праці (заробітній платі) між країнами все ще залишаються значними, незважаючи на активну торгівлю. Серед них причин, зокрема, варто виокремити такі:

- технології виробництва однакові в обох країнах – однак країни насправді володіють різними технологіями для виробництва однакових товарів, і за таких умов у країні з кращими технологіями відносна ціна праці та капіталу буде вищою, порівняно з країною, в якій використовують гірші технології;

- абсолютна мобільність факторів виробництва всередині країни – проте, до прикладу, переміщення робочої сили з однієї галузі в іншу супроводжується низкою природних (витрати на переміщення) та штучних (реєстрація) перешкод;

- абсолютна немобільність факторів виробництва між країнами – теорія не враховує постійних динамічних коливань у забезпеченості факторами виробництва (зокрема, міграцію робочої сили, переміщення капіталу між країнами, торгівлю технологіями), які є важливими характерними рисами сучасної міжнародної економіки.

Теорія вирівнювання цін на фактори виробництва описує повністю статичну економіку, визначаючи фактори, котрі впливають на макроекономічну рівновагу у певний момент часу. Однак, незважаючи на те, що ця теорія вказує на вирівнювання цін на фактори виробництва, вона не враховує відмінностей у абсолютних кількостях цих факторів у кожній з країн, адже абсолютні розміри доходів від використання факторів виробництва будуть більші у тій країні, де є більша кількість відповідного фактора виробництва, порівняно з іншою країною. Отож досягти повного вирівнювання цін на фактори виробництва завдяки міжнародній торгівлі неможливо. Однак, незважаючи на усі обмеження та

недоліки, теорії Гекшера-Оліна та Гекшера-Оліна-Самуельсона є важливим інструментом аналізу міжнародної торгівлі, який увиразнює принцип загальної рівноваги як основу економічного розвитку будь-якої країни.

Загалом слабкою стороною усіх класичних та неокласичних теорій міжнародної торгівлі є необхідність дотримання значної кількості припущень та обмежень, щоб їх застосовувати у реальних умовах. Саме тому науковці 2-ї пол. ХХ ст. продовжили активний пошук нових теорій, котрі пояснюватимуть різноманітні аспекти міжнародної торгівлі. Відштовхуючись від класичних теорій, нові теорії міжнародної торгівлі поглиблювали у декількох основних напрямках:

- розвиваючи принципи класичних теорій, розширюючи їх на більшу кількість товарів, країн та факторів виробництва, доводили, що, незважаючи на збільшення кількості змінних, основні постулати теорій справджуються (теорія специфічних факторів виробництва);

- погоджуючись зі справедливістю класичних теорій міжнародної торгівлі загалом, вивчали окремі сторони міжнародної торгівлі, котрі не досліджували у попередніх теоріях: сучасні вчені розробили нові моделі та довели низку теорем, які дали змогу відповісти на питання, котрі залишилися поза увагою класичних теорій (теорії розподілу доходів від міжнародної торгівлі, теорії перехресного попиту);

- стверджували, що класичні теорії не пояснюють сучасну міжнародну торгівлю, отож їх необхідно замінити новими теоріями (теорія ефекту масштабу, модель міжнародної внутрішньогалузевої торгівлі, динамічні моделі міжнародної торгівлі).

Розвиток класичних теорій міжнародної торгівлі сучасними економістами можна зобразити схематично (табл. 1.3).

Здебільшого нові теорії міжнародної торгівлі розвивалися з боку пропозиції та є своєрідними варіаціями класичних теорій абсолютних та порівняльних переваг Смита та Рікардо і теорій співвідношення факторів виробництва Гекшера-Оліна. Класичні теорії «працюють» загалом і за збільшення кількості

товарів та країн, і з урахуванням транспортних витрат, тарифів та інших бар'єрів на шляху торговельних потоків, а також за умов існування різних смаків споживачів у різних країнах. Теорія специфічних факторів виробництва, теорія Столпера-Самуельсона та теорія Рибчинського, теорія взаємного попиту, теорія реверсу факторів виробництва та інші теорії розвивають окремі напрями класичних теорій міжнародної торгівлі і не заперечують їх.

Зрештою теорія торгівлі на основі ефекту масштабу виробництва, технологічного зростання та життєвого циклу товару в міжнародній торгівлі, внутрішньогалузева торгівля, теорія недосконалої конкуренції та деякі інші базуються на абсолютно нових, відмінних від класичних теорій торгівлі, принципах. Усі ці теорії практично заперечують класичні моделі, припускаючи, що їх можна використовувати лише в періоди створення цих теорій, оскільки вони не в змозі пояснити складну структуру сучасної міжнародної торгівлі. Зазначимо також, що якщо нові теорії міжнародної торгівлі, що базуються на класичних теоріях, пояснюють міжнародну торгівлю лише з точки зору пропозиції, то нові теорії, котрі заперечують класичні теорії, приділяють увагу і пропозиції, і попиту на товари в міжнародній торгівлі.

Таблиця 1.3

Розвиток теорій міжнародної торгівлі
(розроблено автором)

№ з/п	Припущення класичних теорій	Нове припущення	Нова теорія
1	2	3	4
1	Існує лише один фактор виробництва – праця	Факторів виробництва більше	Теорія співвідношення факторів виробництва
2	Існують лише дві країни, два товари та два фактори виробництва	Країн та товарів більше двох	Теорія порівняльних переваг, розширена на більшу кількість країн та товарів
		Факторів більше двох	Теорія співвідношення факторів виробництва, розширена на більшу кількість факторів

1	2	3	4
3	Країни мають однакову кількість факторів виробництва	Країни по-різному забезпечені факторами виробництва	Теорія співвідношення факторів виробництва, розширена на більшу кількість факторів
4	Технології виробництва однакові поміж країнами	Країни застосовують різні технології	Теорія співвідношення факторів виробництва у випадку, коли технології розглядають як фактор виробництва
		Технології з часом змінюються	Теорія технологічного розриву Теорія життєвого циклу товару
5	В обох країнах товар 1 є трудомістким, а товар 2 – капіталомістким	Той самий товар є трудомістким у країні з надлишком праці, проте капіталомістким у країні з надлишком капіталу	Теорія реверсу факторів виробництва
6	Ефект масштабу виробництва відсутній	Ефект масштабу присутній, тобто певне зростання затрат факторів спричиняє більше зростання виробництва	Модель торгівлі на основі ефекту масштабу
7	Не існує цілковитої спеціалізації країн на виробництві окремого товару	Кожна з країн спеціалізується на виробництві товару, за яким вона має відносну перевагу	Теорія порівняльних переваг

1	2	3	4
8	Смаки та вподобання споживачів в обох країнах однакові	Смаки та вподобання відмінні, однак підстави для взаємної торгівлі існують	Теорія співвідношення факторів виробництва
9	Існує досконала конкуренція на ринку обох товарів і факторів виробництва, фактори виробництва використовують оптимально	Конкуренція недосконала, існують монополії	Теорія внутрішньогалузевої торгівлі
10	Фактори виробництва володіють абсолютною внутрішньою мобільністю, тобто можуть без перешкод переміщуватись між різними галузями, проте не країнами	Один з факторів є специфічним для окремої галузі, його неможливо перемістити між галузями	Теорія специфічних факторів виробництва
11	Відсутність транспортних витрат, тарифів, квот та інших перешкод на шляху світової торгівлі	Транспортні витрати, тарифи і квоти існують	Теорія співвідношення факторів виробництва з врахуванням транспортної та інших складових
12	Усі фактори виробництва в обох країнах використовують повністю; наявність у країні певної комбінації ресурсів вважають сталою	Ресурси, передусім трудові, використовують частково, існує безробіття	Теорія співвідношення факторів виробництва стосовно до розвинутих країн, окрім випадків економічного спаду

1	2	3	4
13	Міжнародна торгівля між двома країнами збалансована	Торгівля не збалансована і країна вимушена імпортувати частину товарів, за якими в неї є порівняльна перевага	Теорія співвідношення факторів виробництва, оскільки торговий дисбаланс зазвичай не становить значної частки ВВП
14	Витрати на виробництво залишаються постійними, а їхнє зменшення збільшує попит на товар	Витрати на виробництво збільшуються	Стандартна модель міжнародної торгівлі
15	Ціна одного товару виражена в кількості праці, затраченої на виробництво іншого	Ціна залежить від сукупного попиту на товар	Теорія взаємного попиту
16	Зовнішня торгівля не впливає на розподіл доходів усередині країни, коливання цін і заробітної плати відсутнє	Зовнішня торгівля впливає на розподіл доходів усередині країни	Теорія співвідношення факторів виробництва
			Теорія специфічних факторів
			Теорема зростання цін на фактори виробництва
			Теорема впливу збільшення пропозиції факторів на виробництво в галузях

Перейдемо до аналізу групи теорій, автори яких намагалися спростувати справедливість класичних теорій. Першим дослідником, який здійснив ґрунтовне тестування теорії Гекшера-Оліна, був В. Леонтьєв, який 1953 р. проаналізував структуру торгівлі США та виявив, що імпорт цієї країни у 1947 р. був порівняно більш капіталомістким, ніж експорт [12]. Дослідження базувалося на розрахунку затрат праці та капіталу для експорту та імпорту США, які тоді вважали країною з надлишком капіталу. Отож В. Леонтьєв припускав, що США мали б експортувати капіталомісткі товари, а імпортувати – трудомісткі. Таке

припущення виникло на основі того, що після Другої світової війни в Європі спостерігали нестачу капіталу і відносний надлишок робочої сили, тоді як США до закінчення війни вдалося забезпечити приріст капіталу. Результати тестування виявились абсолютно протилежними початковому припущенню й отримали назву парадоксу Леонтьєва. Виявилось, що відносний надлишок капіталу в США не відображається на американській зовнішній торгівлі. США експортували більш трудомістку та менш капіталомістку продукцію, ніж імпортували.

Уже 1980 р. Е. Лімер виявив, що В. Леонтьєв застосовував не зовсім правильний метод тестування теорії Гекшера-Оліна [13]. Математично Е. Лімер зобразив, що порівняння капіталомісткості експорту з обсягами внутрішнього споживання продукції є кращим методом визначення надлишкового фактора виробництва, ніж просте порівняння експорту та імпорту. Капіталомісткість експорту США у тесті Е. Лімера виявилась значно більшою, ніж капіталомісткість виробництва країни загалом, тобто США експортували більш капіталомісткі товари з усіх тих, які виробляли в той час.

На основі даних для США Г. Бовен, Е. Лімер та Л. Свейкаускас (1987) також здійснили тестування теорії Гекшера-Оліна [14]. Вони виконали дослідження для 27-ми країн на основі 12-ти факторів виробництва. Результати були приголомшливими: для 2/3 факторів виробництва торгівля на їхній основі відбувалася відповідно до теорії Гекшера-Оліна у 70 % випадків. У всіх інших випадках торгівля суперечила теорії.

Настільки несподівані результати тестувань вимагали пояснення. Отож науковці неодноразово намагалися довести правильність теорії Гекшера-Оліна та спростувати результати дослідження В. Леонтьєва. Серед досліджень на захист теорії Гекшера-Оліна було, зокрема, дослідження Д. Кісінга [15]. Американський учений Дональд Кісінг поділив робочу силу на 8 різних категорій відповідно до рівня кваліфікації, починаючи з вчених та інженерів і закінчуючи некваліфікованими працівниками, і довід, що США має надлишок кваліфікованої робочої сили та відносний дефіцит некваліфікованої робочої

сили. Тому США експортують товари, виготовлені кваліфікованою робочою силою, яку, враховуючи затрати на її підготовку та навчання, можна вважати капіталом.

Ще одне дослідження виконав Д. Хартіган, який зазначав, що США імпортують багато сировини, добування якої потребує значних затрат капіталу [16]. Вчений повторив обчислення В.Леонтьєва на основі даних для тих самих років, за винятком галузей з високою залежістю від капіталомісткої сировини. Парадокс зник, а теорію Гекшера-Оліна підтвердили.

Декілька вчених, у тім числі й Р. Болдвін, вважали, що тест В. Леонтьєва не враховував факту існування американського імпортного тарифу, створеного для того, щоб обмежити іноземну конкуренцію у трудомістких галузях американської промисловості, тим самим створюючи перешкоди імпорту трудомістких товарів. Перерахунки, які здійснив Р. Болдвін 1971 р., засвідчили, що відсутність фактора тарифів зменшує ефект парадоксу В. Леонтьєва на 5 %, хоча й не ліквідує його цілковито [17].

Припущення теорії Гекшера-Оліна стосовно існування однакових технологій виробництва поміж країнами 1995 р. спростував Д. Трефлер [18]. Саме це припущення, на думку Д. Трефлера, було причиною парадоксу Леонтьєва та значної кількості емпіричних тестувань, у яких теорію Гекшера-Оліна не підтверджували.

Нещодавно Д. Трефлер та С. Зу (2006) ще раз наголосили на тому, що різні технології виробництва відіграють надзвичайно важливу роль у тестуванні теорії Гекшера-Оліна [19]. Дослідники, використовуючи низку припущень стосовно попиту, визначили метод обчислення ресурсомісткості торгівлі, який цілковито відповідає теорії Гекшера-Оліна. Однак методи обчислення Д. Трефлера та С. Зу можна застосовувати лише для торгівлі між двома країнами.

Загалом слабкою стороною усіх згаданих теорій міжнародної торгівлі є значна кількість початкових припущень. На практиці перевірити правдивість тієї чи іншої теорії з дотриманням усіх цих припущень дуже складно. Структура виробничих ресурсів, якими володіли провідні країни світу, поступово

уподібнювалась. Центр тяжіння у світовій економіці змістився у бік торгівлі подібними товарами між країнами з подібними рівнями економічного розвитку. Розвиток наукомістких, високотехнологічних галузей промисловості та швидкі темпи розвитку міжнародного обміну продукцією цих галузей зумовили формування нових теорій.

Наприклад, теорія Столпера-Самуельсона пояснює вплив ціни товарів на міжнародних ринках на внутрішні ціни факторів на місцевих ринках. Автори теорії використали такі припущення: країна виробляє два товари, використовуючи два фактори виробництва; існує досконала конкуренція на ринках обох товарів та обох факторів виробництва, пропозиція факторів є постійною, один з товарів є відносно трудомістким, а у виробництві іншого товару інтенсивніше використовується земля; фактори виробництва абсолютно мобільні всередині країни та немобільні між країнами, розвиток торгівлі спричиняє зростання відносних цін на товари [20].

Теорію Столпера–Самуельсона можна сформулювати так: унаслідок участі країни у міжнародній торгівлі зростає ціна надлишкового фактора, який використовують у виробництві експортованих товарів, і відповідно зменшується ціна дефіцитних факторів, які використовують у виробництві неекспортованих товарів. Це сприяє зростанню реальних доходів власників надлишкового фактора та спричиняє падіння доходів власників дефіцитного фактора.

Отже, зміна відносних цін на фактори є джерелом зростання доходів лише власників дефіцитних факторів виробництва. Тобто вільна торгівля передбачає вигоду не для усіх учасників. Теорія Столпера-Самуельсона підтверджується для просторових моделей з однаковою кількістю факторів виробництва та товарів (В. Етієр), хоча іноді справджується і для моделей з неоднаковою кількістю факторів та товарів (А. Дірдорф) [21; 22; 23].

Валідність моделі Столпера-Самуельсона тестували С. Магі та Р. Роговські [24; 25]. Зокрема, С. Магі зауважив, що власники капіталу та праці завжди протистоятимуть одне одному в межах галузі. Для власників факторів виробництва завжди вигідною буде або вільна торгівля, або протекціонізм. Ці

твердження сформульовані на основі даних для 21-ї галузі виробництва про лобіювання інтересів профспілками та асоціаціями виробників у США.

Якщо б теорія Столпера-Самуельсона справджувалась, ставлення до вільної торгівлі не залежало б від галузі, в якій використовують той чи інший фактор виробництва, а власники факторів виробництва не мали б протистояти один одному. На відміну від результатів досліджень С. Магі, дослідження Р. Роговскі підтверджують правдивість теорії Столпера-Самуельсона. Науковець використав модель Столпера-Самуельсона для аналізу політичних коаліцій, які історично склалися між землевласниками, власниками капіталу та найманими працівниками у Німеччині, США, Латинській Америці та Азії. Ймовірно, відмінність у позитивних результатах Р. Роговскі та негативних результатах С. Магі спричинена різними часовими проміжками аналізованих даних. С. Магі використовував короткотермінові статистичні показники для галузей, тоді як Р. Роговскі – довготермінові.

Наступною теорією є теорія Т. Рибчинського, у якій досліджують залежність між затратами виробництва та структурою виробництва. За незмінних цін на товари, зростання кількості одного фактора виробництва спричинить значно більше зростання обсягів виробництва товару, для виготовлення якого активно використовують цей фактор, і спричинить зменшення обсягів виробництва іншого товару [26]. Статистичні дані для тестування теорії Рибчинського доволі важко зібрати. Реальними прикладами правдивості теорії можна вважати приплив більш ніж півмільйона емігрантів із колишнього СРСР до Ізраїлю, кількість населення якого становила лише 5 млн. осіб, та перерозподіл населення під час об'єднання Німеччини. Оскільки теорія Рибчинського стосується структури виробництва, емпіричні дослідження повинні базуватися на статистичних даних обсягів виробництва. ОЕСР має доволі вичерпну базу даних рівнів виробництва за класифікацією ISIC. Регресії, побудовані на основі цих статистичних даних містяться у працях Е. Лімера та Дж. Харігана [27; 28]. Панельну регресію для 20-ти країн протягом 15-ти років побідував Дж. Харіган. На основі отриманих результатів учений дійшов

висновку, що капітал є джерелом порівняльних переваг у обох досліджуваних галузях, а кваліфікована робоча сила є джерелом порівняльних переваг лише у видавничій справі, проте не у виробництві заліза та сталі. Некваліфікована робоча сила є джерелом порівняльних переваг в обох галузях. Схожі результати отримав Е. Лімер – він тестував модель Рибчинського для зон-метрополій США і виявив, що праця як екзогенний фактор, який не є мобільним поміж містами, значно впливає на виробництво саме у цих зонах.

Вагоме місце серед нових теорій міжнародної торгівлі посідає теорія ефекту масштабу. Ця теорія є загальноприйнятою та визнаною у міжнародній торгівлі. Однак результати досліджень, які провадили для тестування моделі, доволі різні та чутливі до структури припущень, що лежать в її основі. Здебільшого дослідники у своїх працях дослідники зводили аналіз до конкретних випадків та отримували результати, які надалі узагальнювали.

Наприклад, К. Вонг розробив основну двофакторну двосекторну модель торгівлі на основі ефекту масштабу [29; 30]. Ця модель не надто відрізняється від неокласичної, отож результати, отримані за її використання, можна порівняти з добре відомими результатами неокласичної моделі. Відмінності у результатах цих моделей спричинені наявністю зовнішнього ефекту масштабу. Перевагою цієї моделі є те, що її зведено до аналізу торгівлі за певних конкретних умов – коли є дві країни з однаковим співвідношенням капіталу та праці, проте різними обсягами виробництва.

Наприкінці 70-х років ХХ ст. декілька дослідників – П. Кругман, А. Діксіт і В. Норман та К. Ланкастер – незалежно один від одного сформулювали ідею про те, що торгівля на основі ефекту масштабу та недосконалої конкуренції існує навіть за відсутності порівняльної переваги [31; 32; 33; 34]. Упродовж 1979 – 1982 рр. В. Етієр розробив модель внутрішньогалузевої торгівлі на основі ефекту масштабу проміжними товарами, а не споживчими [21; 22]. На революційності нового підходу у міжнародній торгівлі наголосив П. Кругман. Його праця під назвою «Ефект масштабу, монопольна конкуренція та міжнародна торгівля», опублікована 1979 р. є доволі розгорнутою. Тут міститься

не лише нова теорія торгівлі, яка дає змогу пояснити внутрігалузову торгівлю, а й основи теорії економічної географії, згідно з якою розміщення факторів виробництва та самого виробництва можна використовувати під час аналізу у рамках загальної моделі рівноваги. Модель доволі проста. Припускають, що є лише один фактор виробництва, ефект масштабу відображається лінійною функцією затрат із постійними затратами. Власне завдяки своїй простоті модель доволі добре відображає усі механізми.

В основу моделі П. Кругмана покладено ефект масштабу, який є зовнішнім для фірми, тобто підприємство може зменшити середні затрати, розширюючи виробництво. За таких умов на ринку не може існувати досконалої конкуренції. Зазначимо, що П. Кругман використав модель монополістичної конкуренції А. Діксіта та Дж. Штігліца, яка придатна для аналізу торгівлі [35]. Якщо відсутні бар'єри для входу на ринок, усі фірми з монополістичною конкуренцією на основі цього рівняння отримують нульовий прибуток.

Відповідно до аналізу П. Кругмана, зростаючий ефект масштабу може збільшити виробництво кожного товару, водночас зменшуючи витрати на кожен наступну одиницю продукції. Спробуємо тепер описати торгівлю між країнами відповідно до аналізу П. Кругмана. Вчений припускав, що існує дві країни з однаковими смаками, технологіями та розмірами. Кожна країна спеціалізується на виробництві певного товару за наявності ефекту масштабу на основі виробничої кривої з постійними затратами. Торгівля між такими країнами існує, незважаючи на те, що у них однакові технології та забезпеченість факторами, оскільки різною є масштабність виробництва. Розподіл товарів між країнами у моделі не описують. Цілком імовірно, що один продукт виробляють в одній країні, а інший товар – в іншій, навіть якщо ці два товари є дуже схожими. Отже, якщо країни торгуватимуть між собою, то відбуватиметься внутрішньогалузова торгівля.

Як довів П. Кругман, смаки споживачів та затрати виробництва дають основу для взаємовигідної торгівлі. В останньому розділі своєї праці вчений проаналізував вплив на торгівлю міграції робочої сили між країнами.

Використовуючи описану вище модель, П. Кругман дійшов висновку, що за відсутності торгівлі добробут споживачів буде вищим у тому регіоні, де є більше робочої сили. Він пояснив це тим, що реальна заробітна плата прямо пропорційна кількості товарів, яка є більшою у регіоні з більшою кількістю робочої сили. Науковець також стверджував, що спостерігатиметься тенденція до міграції робочої сили у регіони, в яких і так уже є значна кількість працюючих та водночас значна різноманітність товарів. Такий процес міграції спричиняє урбанізацію. Тобто розроблена П. Кругманом модель, з точки зору економіки, містить також елементи теорії демографічних змін.

Отже, торгівлю між країнами, які мають однакові або дуже схожі фактори виробництва, пояснюють спеціалізацією країн на виробництві певних товарів не на основі порівняльної переваги, а на основі ефекту масштабу, що передбачає такий розвиток виробництва, за якого ріст затрат факторів на одиницю зумовлює зростання виробництва більше, ніж на одиницю.

Модель торгівлі в рамках монополістичної конкуренції базується на припущенні, що міжнародна торгівля збільшує ринки збуту. Коли дві країни торгують між собою, сукупний ринок є більшим, ніж проста сума ринків двох країн, кількість фірм і, відповідно, різноманітність товарів, які вони виробляють, зростають, а ціна одиниці товару зменшується. Зміст ефекту масштабу також полягає у тому, що за визначеної технології та організації виробництва довготермінові середні витрати зменшуються зі зростанням обсягу випущеної продукції, тобто виникає економія, зумовлена масовим виробництвом.

Відповідно до цієї теорії, безліч країн забезпечена основними факторами виробництва в однакових пропорціях, отож вони вигідно торгуватимуть між собою за спеціалізації в галузях, які характеризуються наявністю ефекту масового виробництва. Спеціалізація даватиме змогу розширювати об'єми виробництва, знижувати витрати та ціну. Щоб реалізувати ефект масштабу, необхідно, щоб ринок був містким, тобто світовим.

У рамках існуючих емпіричних досліджень теорії торгівлі на основі ефекту масштабу можна виокремити дві базові гіпотези, дослідженням яких займалися

вчені. За першою гіпотезою, великі країни мають порівняльну перевагу у виробництві товарів за умов наявності ефекту масштабу. Цю гіпотезу сформулювали у своїй праці «Структура ринку та міжнародна торгівля» Е. Хелпман та П. Кругман [36]. Друга гіпотеза пов'язана з тим, що показник внутрішньогалузевої торгівлі зростає за зростання обсягів торгівлі на основі ефекту масштабу.

У своїй праці «Розмір країни та порівняльна перевага» Дж. Торстенсон за даними Організації економічного співробітництва та розвитку для 23-х країн протестував першу гіпотезу [37]. Науковець використав чотиризначну класифікацію ISIC. Дослідник не знайшов підтвердження тому, що країни з більшим внутрішнім ринком експортують продукцію галузей, які характеризуються виробництвом на основі ефекту масштабу. Однак він зауважив, що результати його дослідження чутливі до показника, за допомогою якого вимірювали ефект масштабу. Науковці Г. Аугер, Х. Глейзер та М. Робертс і Дж. Тіботом дослідили, що експортери, зазвичай, є більшими за обсягом фірмами, ніж підприємства, які орієнтуються лише на внутрішній ринок [38; 39; 40]. Автори Р. Бенерджі, Р. Кейвс, Дж. Болдін та П. Горецкі у своїх працях з'ясували, що розмір вітчизняного ринку позитивно корелює із середнім розміром підприємств на цьому ринку, тобто зростання обсягів внутрішнього ринку сприяє зростанню порівняльних переваг вітчизняних експортерів на міжнародному ринку [41; 42; 43]. Отже, таке дослідження підтвердило першу гіпотезу. Однак П. Кругман та К. Тібот зазначили: незалежно від існування ефекту масштабу, низькі середні затрати завжди сприяють зростанню обсягів експорту [44]. Своєю чергою, низькі середні затрати можуть бути результатом існування відмінностей у технологіях виробництва поміж фірмами, наявністю значного дослідницького потенціалу у підприємств чи використанням ноу-хау.

Що стосується другої гіпотези, то у емпіричних дослідженнях не знаходимо підтвердження залежності між торгівлею на основі ефекту масштабу та внутрішньогалузевою торгівлею. Однак Дж. Харріган (1994) зазначив, що попередні тестування моделей внутрішньогалузевої торгівлі не справджувались

через побудову неправильної регресії для індексу Ллойда-Грубеля за різними показниками виміру ефекту масштабу [16]. Науковець звернув увагу на те, що індекс Ллойда-Грубеля не обов'язково змінюється пропорційно до показника ефекту масштабу. Використовуючи чотири різні показники виміру ефекту масштабу за даними Організації економічного співробітництва та розвитку для 26-ти країн Дж. Харріган виявив, що обсяги торгівлі є більшими у галузях із більшим ефектом масштабу. Однак результати цього дослідження доволі чутливі до вибору показника виміру ефекту масштабу. Загалом дослідник дійшов до висновку, що диференціація товарів, спричинена відмінностями у розташуванні виробництв, є дуже важливою для торгівлі, а рівень використання ефекту масштабу на міжнародному ринку може позитивно впливати на обсяги торгівлі загалом.

Підсумовуючи результати розглянутих емпіричних досліджень, зазначимо, що за допомогою кількісного вимірювання ефекту масштабу пояснити явище торгівлі на основі цього явища досить складно. Загалом результати досліджень є доволі неоднозначними та базуються на значній кількості припущень.

Теорія ефекту масштабу виробництва також не є універсальною, оскільки розглядає лише частину номенклатури зовнішньої торгівлі. Зазначимо, що ефект масштабу, зазвичай, спричиняє порушення принципів досконалої конкуренції, оскільки вона пов'язана з концентрацією виробництва та укрупненням фірм, які перетворюються у монополістів. Відповідно, міняється структура ринків. Вони стають або олігополістичними з переважанням міжгалузевої торгівлі однорідними продуктами, або ринками з монополістичною конкуренцією з внутрішньогалузевою торгівлею диференційованими товарами. В такому випадку міжнародна торгівля щораз більше концентрується в руках великих міжнародних фірм, транснаціональних корпорацій (ТНК), що неодмінно спричиняє зростання внутрішньогалузевої торгівлі, напрям якої визначається не принципами порівняльної переваги чи відмінностями у забезпеченості факторами виробництва, а стратегічними цілями власне фірм – ТНК.

На початку 60-х років ХХ ст. стало очевидним, що розвинуті країни, насамперед у Західній Європі, де сформувалось інтеграційне об'єднання, щораз більше торгують одна з одною диверсифікованими товарами однієї галузі. Німецькі автомобілі продавали за кордоном та купували японські; англійські бурові установки експортували, а натомість купляли норвезькі; італійські пральні машини продавали у Франції і там купували французькі і т. д. Таку торгівлю не могли пояснити у рамках жодної класичної теорії. Одним із перших звернув на це увагу та розробив відповідну модель економіст угорського походження Бела Балаша [46].

Чимало дослідників займалось аналізом внутрішньогалузевої торгівлі. Результатами значної кількості праць науковців було підтвердження існування внутрішньогалузевої торгівлі, однак лише у незначній частині таких праць дослідили специфічні показники, притаманні тим чи іншим галузям, які відіграють важливу роль в економіці. Здебільшого дослідження теорії внутрішньогалузевої торгівлі провадили аналізуючи торгівлю між високо розвиненими країнами. Таку торгівлю пояснюють значною мірою відмінностями у технологіях.

Загалом існує два види внутрішньогалузевої торгівлі – вертикальна та горизонтальна. Горизонтальну внутрішньогалузеву торгівлю спостерігають, коли є двостороння торгівля товарами подібної якості, проте з різними характеристиками чи властивостями. Теоретичну базу такої торгівлі розробив К. Ланкастер, П. Кругман (1981), Е. Хелпман (1985) та Дж. Бергшtrand (1990) [34; 36; 47; 48]. У цих моделях припускають, що чим подібнішими є країни у своєму технічному потенціалі (рівні доходів), тим вищою є частка внутрішньогалузевої торгівлі, яка забезпечується диференційованістю товарів та ефектом масштабу; чим меншим є мінімальний ефективний масштаб виробництва, тим більшою є кількість підприємств у галузі і тим більшою є різноманітність товарів на ринку та частка внутрішньогалузевої торгівлі.

Вертикальна внутрішньогалузева торгівля передбачає водночас експорт та імпорт подібних товарів різної якості. Теоретичну базу для цього виду

внутрішньогалузевої торгівлі розробив Р. Фалвей, який проілюстрував, що вертикальна внутрішньогалузева торгівля виникає, коли значна кількість фірм виробляє різні за якістю товари, проте ефект масштабу у виробництві відсутній [49]. Модель вертикальної внутрішньогалузевої торгівлі подібна до традиційних моделей забезпеченості ресурсами, у яких країна з надлишком капіталу експортує товари вищої якості, а країна із надлишком праці – товари нижчої якості. Науковці А. Шейкд та Дж. Саттон засвідчили, що вертикальну внутрішньогалузеву торгівля спостерігають на ринках із малою кількістю фірм та ефектом масштабу [50]. Однак немає чітких визначень впливу ефекту масштабу на вертикальну внутрішньогалузеву торгівлю. Проте, як і у випадку з горизонтальною внутрішньогалузевою торгівлею, чим більшою є різноманітність товарів на ринку, тим більшою буде частка вертикальної внутрішньогалузевої торгівлі у стані рівноваги.

Незважаючи на загальне припущення щодо позитивної кореляції міжнародної ділової активності та внутрішньогалузевої торгівлі, зв'язок між прямими іноземними інвестиціями та внутрішньогалузевою торгівлею неоднозначний. Вертикальній внутрішньогалузевій торгівлі притаманна наявність внутрішніх прямих іноземних інвестицій, оскільки іноземні фірми можуть поєднувати свої технологічні знання з місцевою ресурсною базою та виробляти товари різної якості, які згодом експортують. У випадку горизонтальної диференційованості товарів, прямі іноземні інвестиції можуть заміщати експорт товарів, попередньо вироблених у країні інвестора (Дж. Маркузен та А. Венаблес) [51]. Зменшення унаслідок цього частки внутрішньогалузевої торгівлі залежить від структури експорту в галузі у іноземній країні перед виходом на міжнародний рівень. Якщо у галузі не виробляють подібні товари або якщо іноземний інвестор мав позитивний чистий експорт, частка горизонтальної внутрішньогалузевої торгівлі може зрости.

Зазначимо, що 1975 р. Г. Грубель та П. Ллойд детально описали метод обчислення індексу внутрішньогалузевої торгівлі, який надалі неодноразово використовували в емпіричних дослідженнях [52]. Вчені за статистичними

даними за 1967 р., з'ясували, що для 10-ти розвинутих країн індекс внутрішньогалузевої торгівлі становив 0,48. Тобто майже половина міжнародної торгівлі згаданих країн була внутрішньогалузевою. Науковці також помітили тенденцію до зростання індексу, порівняно з 1959 р.

Емпіричні дослідження теорії базуються на тестуванні усіх або більшості показників внутрішньогалузевої торгівлі як для окремих галузей так і для країн загалом. Здебільшого результатом цих досліджень є підтвердження гіпотез з використанням показників для окремих країн (тобто ресурсних показників, рівня доходу, відстаней), а не з використанням галузевих показників (ринкової структури, масштабів, диференціації продуктів). Коефіцієнт заміщення товарів для визначення їхньої диференційованості та ефект масштабу часто були несуттєвими або мали неправильне значення. Як вважають Д. Гріневей, Р. Хайне та К. Мілнер, це може бути результатом неправильної специфікації, зокрема, відокремлення горизонтальної внутрішньогалузевої торгівлі від вертикальної [53; 54].

Автори В. Етієр, Дж. Харріган та Дж. Тібаут зазначили, що доцільність побудови регресії для індексів внутрішньогалузевої торгівлі на основі показників масштабу та диференційованості товарів є суперечливою, оскільки індекс Ллойда-Грубеля нечутливий до змін цих показників у традиційній моделі торгівлі з монополістичною конкуренцією [21; 22; 28; 55]. Окрім того, А. Дірдорф показав, що скорочена форма виразу, де здійснюють тестування торгівлі між двома країнами за доходом та відстанню, може збігатися з низкою теоретичних моделей, у тім числі з неокласичною, в якій ефект масштабу чи недосконала конкуренція не відіграють жодної ролі [56]. Отож такий регресійний аналіз, часто поширений у літературі не можна вважати тестуванням конкретних гіпотез чи теорій, і не варто виокремлювати жодних загальних особливостей, оскільки значення коефіцієнтів отримують власне із зазначеної вище регресії.

Вчені спробували також дослідити причини розбіжностей в обсягах внутрішньогалузевої торгівлі. Ці відмінності виникають унаслідок різних рівнів

економічного розвитку, розмірів національних ринків, транспортних затрат, наявності спільних кордонів з іншими країнами, спричинені рівнем торговельних обмежень та участю в інтеграційних об'єднаннях.

Вперше С. Ліндер висунув таке припущення: за вищого рівня економічного розвитку міжнародна торгівля щораз більше відзначається обміном диференційованими товарами, тобто внутрішньогалузевою спеціалізацією [57]. Відповідно, вчений висунув гіпотезу, за якою існує позитивна кореляція між обсягом внутрішньогалузевої торгівлі та рівнем економічного розвитку країни.

Своєю чергою К. Ланкастер довів, що завдяки економії від масштабу кількість диверсифікованих товарів буде тим більшою, чим більшим є об'єм ринку [34]. Відповідно, можна припустити, що об'єм внутрішньогалузевої торгівлі позитивно корелює з розміром національного ринку. У моделях внутрішньогалузевої торгівлі, таких як модель П. Кругмана, транспортні витрати зменшують об'єм такої торгівлі [32]. Однак у літературі не висувують припущень стосовно того, як впливають транспортні витрати на внутрішньогалузеву торгівлю, порівняно з їхнім впливом на міжгалузеву торгівлю. Таке припущення може справджуватись, якщо брати до уваги інформаційні потоки. Спільні кордони полегшують рух інформаційних потоків. Окрім того, як припускали Г. Грубель та П. Ллойд, у країнах, що мають спільні кордони, може виникнути внутрішньогалузева торгівля товарами, які є водночас функціонально однорідними та диверсифікованими. Отож можна припустити, що обсяг внутрішньогалузевої торгівлі буде більшим у країні, яка має спільні кордони зі своїми торговельними партнерами.

У моделі, що містить специфічний капітал для конкретного виробництва та постійну віддачу від масштабу, Р. Фелвей виявив, що об'єм внутрішньогалузевої торгівлі змінюється в оберненому напрямі щодо зміни тарифів та торговельних обмежень загалом [49]. Однак цікаво, чи впливає тариф на внутрішньогалузеву торгівлю сильніше, ніж на міжгалузеву. На думку Р. Фелвея, це твердження справджуватиметься лише в умовах лібералізації торгівлі загалом та економічної інтеграції зокрема. Отож, «коли виробничі галузі вже є добре розвиненими,

відмова від протекціоністських заходів, стосовно торгівлі між розвинутими країнами, спричиняє обернений вплив цих заходів на виробничу структуру та стан галузі» [49]. Це відбуватиметься, якщо корегування торговельних бар'єрів здійснюватиметься значною мірою шляхом раціоналізації торгових операцій та шляхом зміни товарної структури окремих галузей завдяки диференційованості національного продукту, яка сприяє внутрішньогалузевій торгівлі. Також можна, до прикладу, стверджувати, що лібералізація торгівлі та економічна інтеграція країн Східної Європи та країн Латинської Америки фактично супроводжували зростанням обсягів внутрішньогалузевої торгівлі.

Отже, нові теорії міжнародної торгівлі розвиваються загалом у декількох напрямках. Частина теорій розвиває принципи класичних теорій, розширюючи їх на більшу кількість товарів, країн та факторів виробництва. У частині нових теорій намагають детальніше аналізувати та вивчати окремі сторони міжнародної торгівлі, не пояснені у класичних теоріях. Однак, не зважаючи на різні предмети дослідження, усі ці теорії є, безперечно, ефективним інструментом аналізу основних засад міжнародної торгівлі у країнах Центральної та Східної Європи.

1.3. Застосування моделей торгівлі у реформуванні зовнішньої торгівлі в країнах Центральної та Східної Європи

Інтеграція у світову економіку – одне з найважливіших завдань, які очікують на будь-яку країну в процесі трансформації. Країни ЦСЄ вже пройшли доволі тривалий шлях такої інтеграції. З початку 90-х років ХХ ст. відкритість їхніх економік різко зросла, збільшилися обсяги торгівлі з західними партнерами, тоді як торгівля зі східними партнерами помітно скоротилась у зв'язку з розпадом *Ради економічної взаємодопомоги* (РЕВ) та СРСР [58]. У цьому підрозділі ми детально проаналізуємо торговельні реформи країн ЦСЄ та виокремимо головні характерні риси таких перетворень.

В умовах соціалізму та централізованого планування економіки країни ЦСЄ були жертвами неправильно спрямованої регіональної та міжнародної інтеграції. РЕВ та радянський держплан втілювали в життя надмірну спеціалізацію виробництва та штучний поділ праці, котрі часто суперечили забезпеченості країн природними ресурсами. Система планової спеціалізації існувала лише завдяки високому рівню самозабезпеченості в межах РЕВ, а також завдяки тому, що торгівля з рештою світу була практично відсутньою.

Усі країни ЦСЄ розпочали реформування своєї зовнішньоекономічної діяльності з доволі різними початковими умовами. Зокрема, в Угорщині, де децентралізацію та ринкову переорієнтацію розпочали ще 1968 р., центральне планування виробничих процесів на початку 90-х було майже відсутнє, а підприємствам уже давали змогу здійснювати свою діяльність автономно. У Польщі подібні зміни відбувалися ще з 1980 р., а ось у Чехії та Словаччині на початку 90-х років все ще залишалося державне централізоване планування економіки та державна власність на засоби виробництва [59; 60].

Зазначимо, що важливе місце серед інструментів реформування зовнішньої торгівлі посідає валютна політика країни. Зокрема, у Польщі та Чехословаччині 1989 р. та 1991 р., відповідно, відбулася різка девальвація національних валют з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів. Девальвація національної валюти сприяє відносному здешевленню товарів вітчизняного виробництва, порівняно з іноземними. Однак вже у наступні роки уряди цих країн відмовились від використання штучного утримування валютного курсу для збалансування економіки.

Незважаючи на відмінності у початкових умовах процесу трансформації, у часі та швидкості проведення реформ, торговельні режими перелічених держав вже всередині 90-х років були дуже схожими – торгівлю тут демонополізували, а ліцензії та квоти у торгівлі відігравали незначну роль. Головним інструментом регулювання зовнішньої торгівлі стали тарифи та валютний курс.

Першим та найважливішим завданням у процесі трансформації країни ЦСЄ обрали лібералізацію, котра насамперед означала вивільнення внутрішніх

ринків від адміністрування цін та відкриття цих ринків для міжнародної торгівлі. Власне перші реформи в економіках країн ЦСЄ на початку 90-х років були спрямовані на внутрішню та зовнішню лібералізацію.

Доволі важливе місце в реалізації моделі трансформації економік країн ЦСЄ посідала лібералізація зовнішньої торгівлі. Вона відіграла стратегічно важливу роль у перехідний період, стимулюючи та спрощуючи процес ринкових відносин.

Метою лібералізації зовнішньої торгівлі є розвиток таких аспектів ринкової економіки, що розвивається:

- Реалізація економічної незалежності підприємств шляхом зменшення рівня економічного контролю держави. Скасування прямого контролю з боку держави у сфері зовнішньої торгівлі передбачає надання усім економічним суб'єктам, у тому числі приватним підприємствам та фірмам з іноземним капіталом, права здійснювати зовнішньоекономічну діяльність. Така передача прав є складовою частиною складного процесу формування приватного сектору економіки.

- Встановлення зв'язку між внутрішніми та світовими цінами. Лібералізація імпорту пришвидшує цей процес та дає змогу вітчизняним виробникам реагувати на зміну ринкових цін, ефективно розподіляти ресурси та визначати порівняльні переваги країни. Окрім того, для отримання надійної цінової інформації вітчизняним виробникам та експортерам необхідний потрібний неспотворений, відносно стабільний обмінний курс.

- Залучення вітчизняних виробників до конкурентної боротьби на зовнішньому ринку. Лібералізація імпорту набуває важливого значення для колишніх центрально-планових економік, щодо яких притаманна значна монополізованість структури виробництва та розподілу. Окрім того, розвиток конкуренції на внутрішньому ринку є важливим засобом підвищення міжнародної конкурентоспроможності національних виробників.

Сприяючи у такий спосіб формуванню основних елементів ринкового механізму (вільного ціноутворення, конкуренції, підприємництва), лібералізація

зовнішньої торгівлі стає важливою складовою частиною програми структурної перебудови економік країн ЦСЄ.

По-перше, вона пришвидшує реформування системи цін, оскільки простий перехід від централізовано встановлених до вільних цін не лише не ліквідує, але й може підсилити цінові диспропорції в умовах ще несформованого ринку та значної монополізованості економіки. У цьому випадку лібералізація зовнішньої торгівлі дає змогу ніби «імпортувати» неспотворену структуру цін.

По-друге, лібералізація зовнішньої торгівлі (передусім лібералізація імпорту) сприяє просуванню антимонопольної політики, оскільки забезпечує економіку, в якій домінують монополісти, елементом конкуренції.

По-третє, жорсткі умови конкурентної боротьби на світових ринках, швидке збільшення обсягів та номенклатури імпорту примушує і експортерів, і підприємства, які виробляють імпортозаміщену продукцію, зменшувати витрати, вдосконалювати технології виробництва, покращувати якість продукції, що, зрештою сприяє підвищенню ефективності національної економіки загалом.

По-четверте, лібералізація відкриває для національних виробників нові ринки збуту, що дає змогу використовувати ефект масштабу від збільшення розмірів виробництва.

Ступінь лібералізованості або відкритості зовнішньої торгівлі найчастіше обчислюють як середнє значення відношення товарообігу країни до її валового внутрішнього продукту:

$$O_i = \frac{X_i + M_i}{2 * GDP_i} * 100 \% , \quad (1.4)$$

де X_i – експорт товарів та послуг i -ї країни;

M_i – імпорт товарів та послуг i -ї країни;

GDP_i – ВВП i -ї країни.

Цей показник найбільшим є для монокультурних країн (70–90 %), для країн з малорозвинутою та незбалансованою економікою він становить 10–20 %, а для перехідних економік – ледь перевищує 35 % [61].

Таблиця 1.4

Показник відкритості зовнішньої торгівлі у країнах ЦСЄ, %
(розроблено автором за даними [62])

Країна	Рік								
	1991	1995	1999	2003	2005	2008	2011	2012	2013
Болгарія	41,3	50,9	44,9	39,6	50,8	63,7	63,2	66	68,7
Естонія	-	52,6	53,4	61,7	68,5	68,8	84,3	88,2	85,7
Латвія	30,4	43,8	45	48,4	55	49,6	60,8	-	-
Литва	25,3	52,7	43,6	54,1	60,8	65,5	77,9	-	-
Польща	22,5	22,2	27,2	34,7	35,4	40,8	44	45,2	45,2
Румунія	19,6	30,4	30,4	38,5	38,2	37	42,7	42,6	42,3
Словаччина	45	55,6	49,7	63	74,4	81,9	85,8	90	90,7
Угорщина	29,2	39,3	57	58,6	64,3	79,8	84,5	84	85
Україна	25	48,6	51	56,5	51,1	50,9	57,5	55	51,1
Чехія	36	42,1	43,2	47,7	61,1	62,3	69,6	74,1	74,3

У таблиці 1.4 відображено динаміку зміни показника відкритості торгівлі для країн ЦСЄ з початку перехідного періоду. Для усіх аналізованих країн на початку 90-х років цей індекс не перевищував 50 %, що засвідчує відносну замкненість їхніх економічних систем. Однак структурні реформи та лібералізація зовнішньої торгівлі позитивно вплинули на показник відкритості, і для багатьох країн вже на початку XXI ст. він помітно зріс. Станом на 2013 р. найбільше значення показника відкритості торгівлі простежували у Словаччині, Естонії та Угорщині, тоді як у Польщі та Румунії його значення було ще доволі низьким.

У період трансформації економічних систем країн ЦСЄ активно змінювалась структура їхньої зовнішньої торгівлі. Під час членства в РЕВ зовнішня торгівля країн ЦСЄ характеризувалась домінуванням продукції сільського господарства, ресурсномісткої продукції та продукції з низьким ступенем наукомісткості в експорті, а також продукції з високим ступенем обробки та наукомісткості в імпорті. Однак у процесі реформування ситуація значно покращилася і частка готової наукомісткої та конкурентоспроможної продукції в експортній складовій зовнішньої торгівлі значно зросла.

Реформування економік у країнах ЦСЄ відбувалося здебільшого завдяки розширенню експорту та докорінної перебудови економіки. Важливу роль відіграло реформування промисловості. Далі ми детальніше зупинимось на аналізі реформування торгівлі та виокремимо основні засади його здійснення у країнах ЦСЄ.

Протягом останніх двадцяти років в Угорщині відбулась низка радикальних змін на шляху до інтеграції у світове господарство. Завдяки тому, що реформи, хоча й незначні, здійснили в Угорщині ще наприкінці 60-х років, її економіка на початку 80-х років мала найвищий показник відкритості серед країн ЦСЄ. Однак найважливіші перетворення в Угорщині відбулися 1988 р. Коли дозволили вільне заснування приватних підприємств, зменшили роль державного управління в економіці та заклали законодавчу та правову основу ринкової економіки. Процес лібералізації зовнішньої торгівлі, який розпочався укладенням декількох торговельних угод та угод про співпрацю з ЄС, був одним з найважливіших етапів трансформації економіки Угорщини [62].

З початку 90-х років відбувалась переорієнтація експорту Угорщини. Притік капіталу у країну сприяв реструктуризації економіки та нарощуванню потужностей, насамперед у таких галузях, як транспортне та точне машинобудування. У подальшому саме ці галузі економіки займали найбільші частки в експорті країни. Частки продукції інших галузей помітно зменшились. Це, зокрема, стосується продукції тваринництва, рослинництва, продукції легкої промисловості, харчових продуктів. Частка продукції хімічної промисловості,

гумових та пластмасових виробів, а також сировинних матеріалів майже не змінилась.

Зростання відкритості економіки країни тісно пов'язане зі структурними реформами, проведеними наприкінці 80-х років, та з програмою приватизації. З початку 90-х років в Угорщині розпочали широкомасштабний процес приватизації, основою якого став закон про приватизацію 1995 р. [64]. Наприкінці 1998 р. у приватному секторі виробляли 85 % ВВП, порівняно з 16 % у 1989 р. Приватизація найактивніше відбувалася у сфері енергетики, телекомунікацій, банківській сфері, хімічній та фармацевтичній галузях. Серед галузей, в яких ще тривалий час переважала державна власність, зокрема, були ядерна енергетика, сільське господарство та лісові угіддя.

За останні двадцять років в Угорщині відбулося багато законодавчих змін задля усунення інституційних недоліків планової економіки та розбудови правових основ функціонування ринкової економіки з метою подальшого вступу до ЄС. Конституцію країни переглянули 1989 р. та внесли зміни для забезпечення права приватної власності та вільного підприємництва. Згодом також прийняли низку законодавчих актів, котрі регулюють діяльність приватних підприємств у сфері ціноутворення та оподаткування, заснування господарських товариств, банкрутства та конкуренції. Зазначимо, що 1991 р. Угорщина підписала угоду про асоціацію з ЄС, яка передбачала зміну законодавства країни та його узгодження з відповідними правовими документами Співтовариства.

Поряд із проведенням структурних реформ, Угорщина, безперечно, прагнула поглибити співпрацю із західними сусідами та стати членом ЄС. Уряд країни уклав низку багатосторонніх та регіональних угод, реалізацію яких, зокрема, була основним інструментом лібералізації зовнішньої торгівлі та інвестиційного середовища. Зазначимо, що Угорщина, котра приєдналась до ГАТТ ще 1973 р., стала однією з країн-засновниць СОТ у січні 1995 р. Вступ до ОЕСР 1996 р. та приєднання до НАТО 1999 р. можна також переконливо зачислити до основних кроків у напрямів інтеграції «на захід». Наступним

кроком, зрозуміло, мав би стати вступ до ЄС. Угода про асоціацію 1991 р. заклала основу розвитку вільної торгівлі промисловими товарами між Угорщиною та ЄС до 2001 р. Угоди стосовно вільної торгівлі підписала Угорщина також з країнами, що не є членами ЄС – країнами-членами ЕФТА та ЦЕФТА. Уже 1 липня 1997 р. країна приєдналась до Пан–Європейсько–Середземної акумуляційної системи правил визначення походження, що означало приєднання Угорщини до низки багатосторонніх угод між ЄС, ЕФТА та ЦЕФТА.

Відповідно до зазначених вище угод, мита на імпорتنі промислові товари з ЄС та ЕФТА помітно знизились, а до грудня 2000 р. були абсолютно скасовані. Щодо торговельних відносин з країнами-членами ЦЕФТА, то майже 80 % імпорتنих мит на продукцію промисловості скасували до 1996 р. [65].

Наголосимо, що з початку процесу трансформації відкритість зовнішньої торгівлі Угорщини значно зросла. Імпорт товарів та послуг, який зріс на 80 % з 1990 р. до 1997 р., забезпечували внутрішнім попитом на 43 % 1997 р., порівняно з 25 % у 1990 р. Обсяг експорту Угорщини після різкого скорочення на початку 90-х років поступово відновився, і з 1994 р. стрімко зростав. Частка зовнішньої торгівлі у ВВП зросла з 22,6 % 1994 р. до 45,3 % 1997 р. [66].

Зростання обсягів торгівлі Угорщини супроводжувалося зменшенням тарифних та нетарифних обмежень відповідно до своїх зобов'язань у підписаних нею багатосторонніх та регіональних угодах. Після Уругвайського раунду переговорів щодо створення СОТ Угорщина суттєво зменшила тарифні обмеження та відмовилась від нетарифних. Імпорتنі ліцензії відмінили майже для усіх груп товарів, так само як і експортні. Однак проблемним для угорської економіки все ще залишався сектор сільськогосподарської продукції, майже цілковито захищений імпортними ліцензіями. Окрім того, експортні субсидію на сільськогосподарську продукцію займали значну частку державних витрат.

У Чехії процес реформування економіки розпочали ще за уряду Чехословаччини 1991 р. та продовжили після отримання країною незалежності 1993 р. Головним завданням, як і в Угорщині, визначили інтеграцію країни у світове господарство та створення економіки ринкового типу.

На початку 90-х років зовнішня торгівля Чехії переживала два значних шоки: перший, схожий на ті, котрі переживали інші країни ЦСЄ, пов'язаний з розпадом РЕВ, а другий – пов'язаний з розпадом Чехословаччини 1993 р. Однак добре розвинена інфраструктура, близькість західних ринків та стратегія радикальних реформ, у тім числі швидка лібералізація зовнішньої торгівлі, дозволили країні швидко переорієнтувати свої торговельні потоки на змінити їхню товарну структуру. Окрім того, девальвація чеської крони на 50 % на початковому етапі трансформації сприяла підвищенню конкурентоспроможності чеського експорту. Стрімке зростання обсягів торгівлі (майже 18 % на рік з 1989 р. до 1999 р.) стимулювало підвищення показника відкритості економіки Чехії. Частка експорту товарів та послуг у ВВП 1999 р. становила 63,6 % порівняно з 50,3 % 1994 р., а частка імпорту – 62 %, порівняно з 53 % 1994 р. [66].

У жовтні 1993 р. Чехія та ЄС підписали угоду про асоціацію, яка набрала чинності з лютого 1995 р. Цю угоду можна з упевненістю вважати першим кроком Чехії на шляху інтеграції до Європейського Співтовариства. Угода визначала низку зобов'язань стосовно створення зони вільної торгівлі, співробітництво у політичній, економічній, монетарній сферах, а також гармонізацію законодавства відповідно до вимог ЄС. У сфері зовнішньої торгівлі угода про асоціацію передбачала:

- відміну тарифних та кількісних обмежень на імпорт продукції промисловості до січня 1997 р. з боку ЄС та до січня 2001 р. – з боку Чехії;
- взаємні поступки у вигляді зниження тарифів та квот на імпорт сільськогосподарської продукції;
- заборону введення нових тарифних або кількісних обмежень;
- лібералізацію торгівлі послугами.

Зазначимо, що процедура вступу Чехії до ЄС розпочалась з березня 1998 р. Саме тоді визначили основні сфери, які потребували активної співпраці обох сторін задля досягнення показників економічного розвитку, котрі б відповідали Копенгагенським критеріям. Це, зокрема, митне законодавство та законодавство

у сфері захисту права інтелектуальної власності, конкуренції та надання фінансових послуг, податковий кодекс, а також державна політика стосовно сільського господарства, енергетики, транспорту та телекомунікації.

Швидко лібералізацію зовнішньої торгівлі, як частину пакету реформ, у подальшому підкріпили двосторонніми та багатосторонніми торговельними зобов'язаннями. Чехія мала один з найліберальніших тарифних режимів серед країн ЦСЄ. Усі тарифи для режиму найбільшого сприяння у країні були взаємозв'язаними та становили в середньому 4,5 % (9,3 % на продукцію сільського господарства, 4,1 % на промислові товари) [67]. Відповідно до угоди про асоціацію з ЄС та угоди з країнами ЦЕФТА з січня 2001 р. митні тарифи на усі промислові товари скасували. І врешті після вступу до ЄС Чехія встановила зовнішні тарифні обмеження без будь-яких перехідних умов.

Поряд з Чехією, реформи розпочалися і в Словаччині, котра стала незалежною у січні 1993 р. також після розпаду Чехословаччини. Торгівля відіграла важливу роль у трансформації економіки країни. Зокрема, суттєво змінилася спрямованість торговельних потоків. На початку 1989 р. найбільшими торговельними партнерами Словаччини були СРСР та країни ЦСЄ, а 2000 р. найбільша частка у торгівлі припадала вже на Німеччину, Чехію, Італію, Австрію, Польщу та Францію.

Зазначимо, що Словаччина приєдналась до ГАТТ одразу після набуття незалежності. Країна також ратифікувала заключні документи Уругвайського раунду переговорів 1995 р., і отож стала однією з країн-засновниць СОТ. Задля налагодження зовнішньоекономічних відносин Словаччина підписала з країнами ЦЕФТА та ЕФТА низку багатосторонніх торговельних угод, що передбачали застосування режиму найбільшого сприяння у торгівлі.

Торговельні реформи у Словаччині було спрямовано на швидку інтеграцію до ЄС. Договір про асоціацію підписали уже в перший рік незалежності країни (жовтень 1993 р.), однак у дію вступили лише 1995 р. Першочерговим завданням Словаччини вважали гармонізацію законодавства відповідно до вимог ЄС та поступове зниження тарифних та нетарифних обмежень у торгівлі. До 2001 р. усі

тарифні обмеження нараховували винятково у формі адвалорних мит. Також 2001 р. прийняли новий Податковий кодекс, який уніфікував митні процедури Словаччини з основними вимогами ЄС. Однак з прийняттям нового Податкового кодексу ще залишило кілька нетарифних обмежень торгівлі. Зокрема, імпорتنі квоти поширювалися на взуття та цукор до кінця 2002 р. Квоти на ввезення пива та безалкогольних напоїв скасували вже наприкінці 2001 р. Також скасували квоти на ввезення вугілля, палива та низки інших продуктів. Перелік товарів, які підлягали автоматичному ліцензуванню, скоротили до декількох товарів з метою ведення статистичних записів (йдеться, зокрема, про продукти харчування, тютюнові вироби, або з погляду безпеки – про вибухові речовини та зброю). На автомобілі, термін експлуатації яких становив понад 10 років, ввели заборону на ввіз. Тарифні квоти застосовували щодо багатьох товарів, передусім щодо продуктів харчування, напоїв та тютюнових виробів [68].

Словаччина зберегла значну кількість обмежень у торгівлі, котрі стосувалися продуктів сільського господарства. Наприклад, імпорт картоплі та фруктів, таких як яблука та груші, підлягав процедурі ретельного огляду на предмет наявності шкідників чи паразитів. Заборонено імпортувати продукти харчування, які містять ГМО, та м'яса, у виробництві якого використовували стимулятори росту.

Реформи у зовнішній торгівлі Польщі розпочалися, як і у більшості країн ЦСЄ, на початку 90-х років. Зростання відкритості торгівлі та лібералізація іноземних інвестицій були важливими складовими процесу трансформації у Польщі. Зазначимо, що вступ до ЄС вважали основою плану здійснення реформ в країні. Першим кроком у напрямі інтеграції до ЄС стало підписання угоди про асоціацію у грудні 1991 р., а вже 1994 р. подали клопотання щодо набуття членства. З євроінтеграцією пов'язана значна кількість змін, яку необхідно було внести до законодавства Польщі, щоб виконати основні вимоги ЄС. Зокрема, угода про асоціацію передбачала створення зони вільної торгівлі, співпрацю у сфері економіки, політики, освіти та гармонізацію законодавства. Однак

найважливішою частиною угоди була та, котра стосувалася реформ у зовнішній торгівлі:

– відміна тарифних та кількісних обмежень імпорту промислових товарів до січня 1995 р. з боку ЄС (за винятком імпорту вугілля та сталі та продукції легкої промисловості, до яких безмитний режим почали застосовувати з січня 1996 р. та з січня 1997 р., відповідно; кількісні обмеження стосовно цих товарних груп скасували з січня 1998 р.) та з січня 1999 р. з боку Польщі (за винятком нафтопродуктів, для яких безмитний режим почали застосовувати з січня 2001р., та транспортних засобів, котрі перебувають в експлуатації понад 10 років, вантажівок, за винятком тих, котрі перебувають в експлуатації понад 6 років, кузовів легкових автомобілів та шасі до перелічених вище транспортних засобів, автомобілів з двотактовими двигунами та шасі з двотактовим двигуном, котрі перебували під заборонаю на імпорт до січня 2002 р.);

– взаємні поступки у вигляді зниження тарифів та кількості обмежуючих квот на імпорт сільськогосподарської продукції;

– заборона на введення нових тарифних та кількісних обмежень або інших прихованих методів захисту внутрішніх виробників;

– пришвидшення лібералізації торгівлі послугами.

У торгівлі Польщі з країнами ЕФТА також відбулися суттєві зміни. Зокрема, у грудні 1992 р. підписали угоду про вільну торгівлю, котра передбачала поступове зменшення тарифів на промислові товари до січня 1999 р. з боку Польщі (за винятком сталі, нафтопродуктів та автомобілів, до яких безмитний режим почали застосовувати з 2002 р.) та до січня 1993 р. з боку країн-членів ЕФТА (за винятком продукції хімічної промисловості з Норвегії (до 1996 р.), продукції легкої промисловості (до кінця 1997 р.) та тарифів на нафтопродукти з Ісландії) [66].

Швидке зростання обсягів імпорту відобразилося на зростанні відкритості внутрішнього ринку Польщі та значному збільшенні обсягів надходження іноземного капіталу. Частка імпорту у ВВП зросла з 25 % 1991 р. до 33 % 1999 р., тоді як експорт зростав значно повільніше [62]. Після розпаду РЕВ головним

торговим партнером Польщі став ЄС, на який припадало 2/3 експорту та імпорту країни. Серед країн ЄС виокремимо Німеччину, частка якої у імпорті Польщі становить 26 % [62].

Важливий етап у реформуванні засад зовнішньої торгівлі – Уругвайський раунд переговорів стосовно створення СОТ, у результаті якого Польща значно зменшила імпортні тарифи та збільшила кількість зв'язаних тарифів. Середній тариф режиму найбільшого сприяння для країн-членів СОТ 1999 р. становив 15,9% (середній показник 32,8% для продуктів сільського господарства та 10,9% для промислових товарів), а вже з січня 1999 р. митні тарифи на імпорту промислових товарів з ЕС, ЕФТА та ЦЕФТА поступово скасували. Після вступу Польщі до ЄС 2004 р. у торгівлі з іншими країнами встановили єдині митні тарифи режиму найбільшого сприяння.

Ще однією групою країн, котрі належать до країн ЦСЄ, є країни Прибалтики – Литва, Латвія та Естонія. У всіх трьох країнах частка зовнішньої торгівлі у ВВП є високою, і саме зовнішня торгівля завжди була та залишається основою їхнього економічного розвитку. Головною порівняльною перевагою, котра визначала спеціалізацію цих країн після отримання ними незалежності та впродовж усього трансформаційного періоду, було географічне розташування, кваліфікована робоча сила та порівняно низький рівень заробітних плат.

Після отримання незалежності зовнішню торгівлю країн Прибалтики можна було охарактеризувати як міжгалузеву, оскільки імпортувались переважно сировинні матеріали в обмін на експорт обладнання та споживчих товарів. Литва, Латвія та Естонія розпочали процес гармонізації законодавства відповідно до стандартів ЄС, підписали регіональні торговельні угоди, котрі активізували розвиток внутрішньогалузевої торгівлі цих країн у таких галузях, як легка промисловість та виробництво машин і обладнання. Усі три країни розпочали лібералізацію своїх торговельних режимів та приєдналися до СОТ.

Обсяги зовнішньої торгівлі Прибалтійських країн стрімко зростали до 1998 р. Зазначимо, що імпорту зростав значно швидше, ніж експорт, що викликало різке збільшення дефіциту торгового балансу [66]. Після 1998 Ір.

темпи зростання торгівлі були нестабільними, спостерігалась значна волатильність основних макроекономічних показників, спричинена, насамперед, фінансовою кризою у Російській Федерації. Експорт сільськогосподарської продукції та продукції харчової промисловості до Росії зменшився майже на 30 % лише за останній квартал 1998 р., порівняно з іншими роками та у певних секторах падіння експорту спостерігалось ще й на початку 1999 р. [62].

У період з 1993 р. до 2003 р. усі Прибалтійські країни мали негативне сальдо торгового балансу, за винятком 1993 р., коли торговий баланс мав позитивне значення лише у Латвії. До 1998 р. дефіцит торгового балансу зростав кожного року, і лише 1999 р. почали спостерігати його поступове зменшення.

У перші роки після здобуття незалежності торгівлі країн Прибалтики з країнами Західної Європи та ЄС була майже не було. Зазначимо, що географічна спрямованість торговельних потоків Литви, Латвії та Естонії уже з середини 90-х років почала змінюватися у напрямі скорочення обсягів торгівлі з країнами СНД та нарощення експортно-імпортних операцій із західними партнерами. Наприкінці 1999 р. головним торговельним партнерами були країни-члени ЄС (зокрема, Німеччина) та Росія. Найбільшу частку у структурі експорту Латвії посідали Німеччина, Росія та Швеція, у Литві – Росія, Німеччина та Латвія, в Естонії – Фінляндія, Швеція, Росія та Німеччина. Така географічна структура експорту країн Прибалтики майже не змінювалася аж до їхнього вступу в ЄС. Наголосимо, що країни СНД, незважаючи на помітне зменшення їхньої частки у структурі експорту та імпорту країн Прибалтики у перші роки після здобуття ними незалежності, все ж залишалися серед числа найбільших торговельних партнерів.

Прибалтійські країни були, безперечно, одними з найактивніших у реформуванні своїх торговельних режимів. Вони істотно знизили експортні обмеження та зменшили вплив державних органів управління на формування структури торгівлі. До середини 1994 р. експортні обмеження майже цілковито скасували.

З початку 90-х років Литва, Латвія та Естонія розпочали створення нового регіонального простору: 13 вересня 1993 р. в було підписано Балтійський договір про вільну торгівлю, основні засади якого поширювалися лише на ті товари, котрі відповідали критеріям походження товарів усіх трьох країн – Естонії, Литви та Латвії. Відповідно до умов договору, у торгівлі промисловими товарами забороняли запроваджувати нові експортні та імпорнтні мита, а встановлені раніше мита на інші товари скасовували з моменту, коли договір вступав у силу. Головними цілями створення вільної торгівлі визначили:

- розширення торгівлі з метою гармонізованого розвитку економічних відносин між Естонією, Латвією та Литвою; підвищення продуктивності праці, досягнення фінансової стабільності та економічного відновлення усіх трьох країн;

- підтримання конкурентного середовища між виробниками;

- розвиток співпраці у тих галузях, для яких не підписані угоди про співпрацю, зокрема, захисту навколишнього середовища та формування спільного ринку поміж країнами Прибалтики.

Підписання Балтійського договору – перший крок у зближенні країн Прибалтики та їхньому об'єднанні для досягнення спільних зовнішньоекономічних цілей, котрі передбачали переорієнтацію у торгівлі на країни Західної Європи та інтеграцію до ЄС. Наголосимо, що саме з метою реалізації зазначених вище цілей країни Прибалтики підписали низку інших угод – йдеться, зокрема, про договори щодо створення зони вільної торгівлі між Литвою, Латвією та Естонією з ЄС (1995), договори про асоціацію з ЄС (1995), договори з Європейською асоціацією вільної торгівлі (1996), договори з Центральною асоціацією вільної торгівлі (1996), договори щодо вступу в СОТ (Естонія та Латвія –1999 р., Литва – 2001 р.). Усі ці договори базувалися на принципах лібералізації зовнішньої торгівлі для зниження митних тарифів, обмеження державної підтримки місцевих виробників, скасування кількісних обмежень експортно-імпорнтних операцій. Результатом доволі активного процесу інтеграції з ЄС стало членство усіх трьох країн у ЄС – 1 травня 2004 р.

У зовнішній торгівлі України з початку 90-х років також відбулися значні зміни. У перші роки незалежності головними торговельними партнерами країни були колишні союзні республіки СРСР. Їхня частка в експорті становила 83 %, а в імпорті – 81 % [69]. Товарна структура торгівлі України з колишніми республіками СРСР та з рештою світу також суттєво відрізнялась. У експорті до решти світу переважали тверде вугілля (32 %), машини та обладнання (28 %), вироби з металу (18 %) та продукція хімічної промисловості (8 %); в імпорті домінували машини та обладнання (50 %), вироби легкої промисловості та одяг (14 %) та продукція хімічної промисловості (10 %) [70]. Україна майже не експортувала продуктів харчування до решти світу та не імпортувала енергоресурсів, оскільки ці продукти були невід’ємною частиною торгівлі всередині Радянського Союзу. Експорт України до колишніх союзних республік складався з машин та обладнання (39 %), продуктів харчування (16 %), сталі та металу (15%), а в імпорті переважали машини та обладнання (36 %), продукти легкої промисловості (14 %), хімічної промисловості (12 %), нафта й газ (11 %) [70].

Однак уже з середини 90-х років ХХ ст. географічна структура торгівлі України помітно змінилась. Протягом 1996–2003 рр. частка країн СНД у експорті України зменшилась майже вдвічі (з 51 % до 26 %), найбільше скорочення частки країн СНД спостерігалось протягом 1996–1999 рр. – з 51 % до 27,3 % [69]. А ось частка країн ЄС в експорті України зросли до 19,8 %, США – до 3,1 %. Найбільше зростання частки країн ЄС в експорті України спостерігалось 1999 р. – 20,5 %. Серед найбільших торговельних партнерів України з-поміж країн ЄС відзначимо Німеччину та Італію. Експорт до країн ЦСЄ, котрі стали членами ЄС 2004 р., також зростає. Їхня частка у експорті зросла з 9,9 % 1993 р. до 14,3 % 2003 р. [69].

У географічній структурі імпорту відбулися подібні зміни, що й у експорті. Частка країн СНД зменшилась на 13,5 %, тоді як частка країн США зростала на 9,8 % [69]. Однак зазначимо, що зменшення частки країн СНД в імпорті України було помітно меншим, ніж у експорті. Головною причиною цього була не диверсифікованість джерел імпортованих енергоресурсів країн СНД.

З початку 90-х років зміни відбулися не лише у географічній структурі торгівлі України, а й у торговельному режимі, котрий застосовували до інших країн. До експорту та імпорту 1993 р. застосовували значну кількість нетарифних торговельних обмежень, зокрема, ліцензування, квоти, державні закупівля. Окрім цього, здійснювали жорсткий контроль цін на внутрішньому ринку та обмежували валютно-обмінні операції. Однак уже до кінця 90-х років кількість нетарифних обмежень значно зменшили, оскільки Україна розпочала процес вступу до СОТ.

У формуванні торговельного режиму України І. В. Бураковський виокремив три головні етапи [71]. На першому етапі на початку 90-х років зовнішньоторговельний режим був зумовлений існуванням у країні планової економіки та характеризувався активним застосуванням обмежень у торгівлі. Другий етап розпочався 1994 р. з прийняття пакета реформ у напрямі макроекономічної стабілізації, лібералізації та приватизації. Однак реалізація заходів у сфері міжнародної торгівлі була непослідовною: спостерігалися значні коливання між лібералізацією експорту та протекціонізмом, спрямованим на захист від конкуренції у галузях, що виробляли імпортозаміщені товари. Новий етап реформування торговельного режиму в Україні розпочався 1999 р., коли уряд країни офіційно визнав економічну лібералізацію, інтеграцію до ЄС та вступ до СОТ головними стратегічними цілями у сфері зовнішньої торгівлі. Цей етап триває досі.

Важливою складовою частиною процесу реформування зовнішньої торгівлі України було поступове зниження імпортних тарифів. Зазначимо, що протягом 1993–2003 рр. середній імпортний тариф коливався від 2,5 % до 5 % [68]. Однак тарифи, що застосовували до продукції сільського господарства, були значно вищими, ніж ті, котрі застосовували до інших товарів, і з 1993 р. помітно зростали – з 10,2 % 1993 р. до 31,4 % 2003 р. Тарифи, які застосовували до несільськогосподарських товарів були доволі низькими (< 3 %) [78]. Це зумовлено тим, що значна частка імпорту таких товарів припадала на партнерів, з котрими підписали угоди про вільну торгівлю, зокрема, з Росією. Імпортні

тарифи, котрі застосовували до країн, яким надавали режим найбільшого сприяння, були дещо вищими, ніж загальні середні показники тарифів для усіх торговельних партнерів. Щодо несільськогосподарських товарів імпорتنі тарифи режиму найбільшого сприяння мали найнижчий показник 1995 р. (3,7 %), а до кінця 90-х років він поступово зріс і стабілізувався на рівні 6 %. Імпорتنі тарифи, котрі застосовували до продуктів сільського господарства, помітно зросли: 1993 р. середньозважена ставка тарифу становила 10 %, а до кінця 2002 р. вона зроста майже втричі – до 32 %. Серед несільськогосподарських товарів 1993 р. доволі захищеною була продукція транспортного машинобудування, середній показник імпортного тарифу *режиму найбільшого сприяння* (РНС) для якої становив 21,7 %. Однак вже до кінця 90-х років цей показник значно зменшився і становив 8,5 %. Серед сільськогосподарських товарів найбільше захищеним імпортними тарифами на початку періоду трансформації був тютюн, імпортний тариф РНС на який становив 30 %, однак уже 2002 р. цей показник зменшився до 3,3 %. Протягом 90-х років значно зросли імпорتنі тарифи на цукор та алкогольні напої [78].

Якщо порівняти успіхи України у зниженні імпортних тарифів з сусідніми країнами, то зазначимо, що середній показник імпортних тарифів РНС наприкінці 90-х років тут був значно меншим, ніж у Польщі, Росії та Білорусії (близько 10 % для усіх трьох країн). З іншого боку, цей показник все ще значно перевищував середній імпортний тариф РНС у країнах Прибалтики, Чехії та Словаччини (до вступу до ЄС).

Важливим кроком в інтеграції у світове господарство для України безперечно став вступ до СОТ у травні 2008 р. Підготовчий та переговорний процеси були доволі тривалими, адже розпочалися ще 1993 р. Однак за цей період було внесено зміни до більше як 200 законодавчих актів, значно зменшеними кількістю нетарифних торговельних обмежень, розпочали процес реалізації основних вимог СОТ щодо стандартизації та зменшення технічних бар'єрів у торгівлі. Зі вступом України до СОТ пов'язано, насамперед, значне зменшення кількості імпортних тарифів та загальне зменшення імпортного

тарифу РНС, котрий 2009 р. уже становив 4,1 % [78]. Зазначимо, що тарифи на сільськогосподарські товари зменшилися майже вдвічі (з 20,6% до 9,8%) [78].

Як уже зазначено вище, однією зі стратегічних цілей України ще на початку 90-х років визначили членство в ЄС. Влітку 1994 р. Україна зробила перший крок у напрямі євроінтеграції (йдеться, зокрема, про підписання *Угоди про партнерство та співробітництво* (УПС)), яким у торгівлі між Україною та ЄС встановлювали РНС. Однак ця угода вступила в дію лише з березня 1998 р. Також наголосимо, що Україна з 1993 р. є бенефіціаром *Генеральної системи преференцій* (ГСП), яка дає змогу використовувати нижчі мита на ввіз товарів, ніж РНС. Згодом, 2005 р., ЄС надав Україні статус країни з ринковою економікою, який, у випадку антидемпінгових розслідувань проти українських виробників, гарантує застосування нормальної вартості експорту на основі ціни, що сплачена або підлягає сплаті в Україні, а не в третій країні, як це відбувається для країн з неринковою економікою. Наступним кроком у євроінтеграції України очікували угоду про асоціацію з ЄС та створення вільної торгівлі, однак своєрідною передумовою переговорів про зону вільної торгівлі між ЄС та Україною тривалий час було членство останньої в СОТ. Отож переговори щодо створення зони вільної торгівлі розпочали лише 2008 р., після отримання Україною членства в СОТ. Одним з найважливіших питань у переговорному процесі між Україною та ЄС були стандарти та їх гармонізація з вимогами ЄС. У жовтні 2011 р. було оголошено завершення переговорного процесу стосовно створення зони вільної торгівлі, однак угоду про асоціацію підписали лише влітку 2014 р. Наступним кроком у зближенні України та ЄС є проведення низки реформ, котрі сприятимуть уніфікації стандартів та підвищенню ефективності функціонування економіки та країни взагалом.

Слід також згадати, що Україна у квітні 2009 р. вступила у переговори щодо створення зони вільної торгівлі з ЕФТА, а також виконала вже значну частину вимог стосовно вступу до ЦЕФТА.

Для оцінки ефективності структурних реформ *Європейський банк реконструкції та розвитку* (ЄБРР) з 1994 р. щорічно публікує показники

трансформації для 27-ми європейських країн. У таблиці 1.5 наведено динаміку зміни цих показників для країн ЦСЄ.

Таблиця 1.5

Динаміка зміни показників трансформації ЄБРР у країнах ЦСЄ

(розроблено автором за даними [62; 83; 84])

1998	Ринки та торгівля			2014	Ринки та торгівля		
Країна	Лібералізація цін	Торгівля та валютний режим	Ринкова конкуренція	Країна	Лібералізація цін	Торгівля та валютний режим	Ринкова конкуренція
Болгарія	3	4	2	Болгарія	4+	4+	3
Естонія	3	4	3-	Естонія	4+	4+	4+
Латвія	3	3	3-	Латвія	4+	4+	4-
Литва	3	4	2+	Литва	4+	4+	4-
Польща	3+	4+	3	Польща	4+	4+	4-
Румунія	3	4	2	Румунія	4+	4+	3+
Словаччина	3	4+	3	Словаччина	4+	4	3+
Україна	3	3-	2-	Україна	4	4	2+
Угорщина	3+	4+	3	Угорщина	4	4	3+
Чехія	3	4+	3	Чехія	-	-	-

Примітка: Детальний опис кожного показника міститься в додатку А. Показник розташований в межах від 1 до 4, де 1 – найгірший показник, а 4+ – найкращий.

Зазначимо, що показники трансформації торгівлі для країн ЦСЄ помітно покращилися та до кінця 2014 р. майже досягли максимального значення. Однак такі хороші показники ще не означають закінчення етапу перетворень в економіках цих країн. Вони пройшли доволі тривалий шлях трансформації та вже сьогодні їхні економіки функціонують на ринкових засадах. Однак у сфері фінансових ринків та у реструктуризації стратегічних галузей не все так ідеально, оскільки в енергетиці, важкій промисловості та сільському господарстві залишилося чимало недоопрацювань.

Торговельні реформи (зокрема, вдосконалення системи державного управління та якості базових інститутів) – це ключ до інтеграції країн ЦСЄ у світову економіку. На рис. 1.2 зображено показники відкритості торгівлі та показники ефективності державного управління для країн з перехідною економікою.

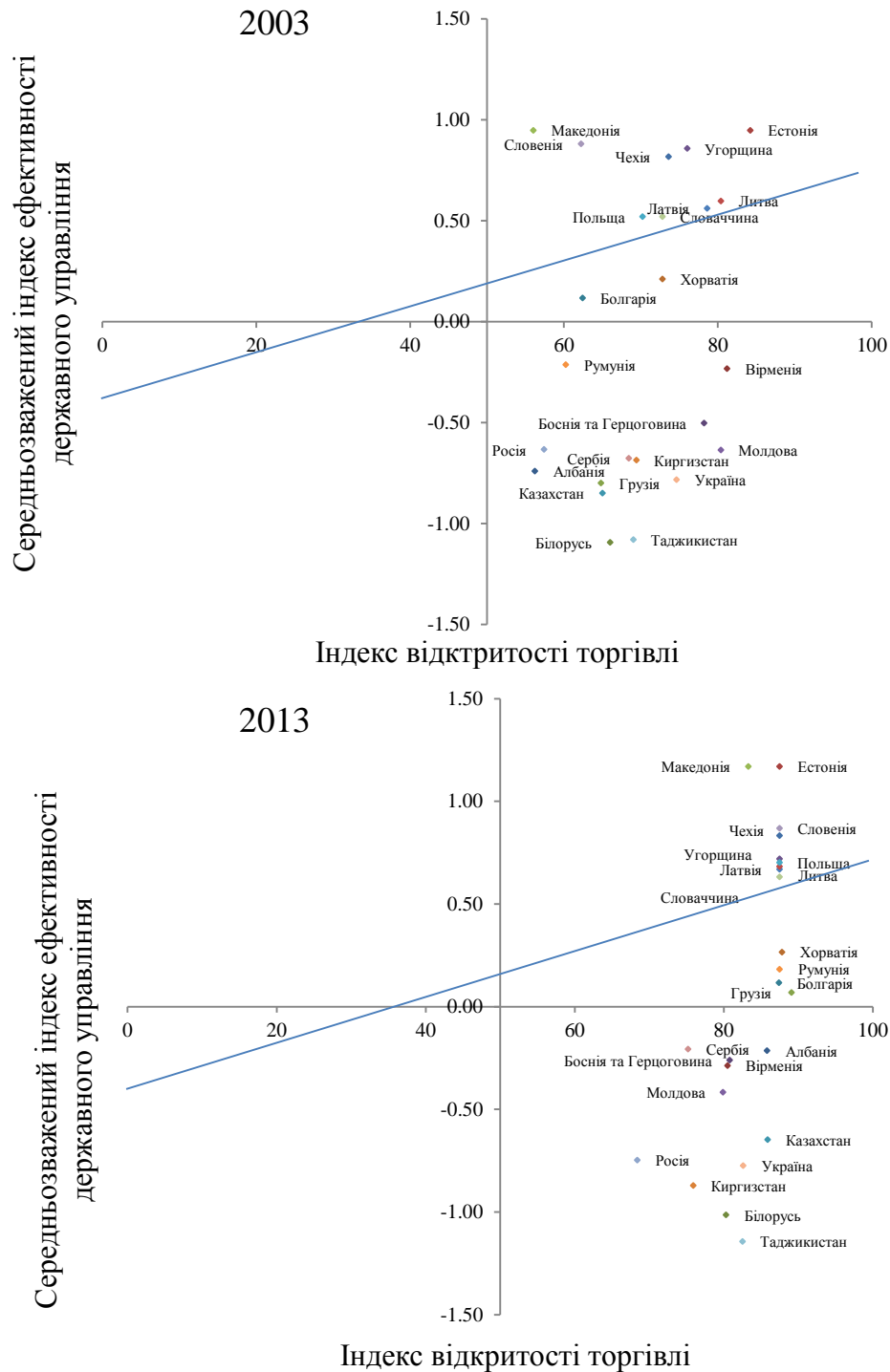


Рис. 1.2. Середньозважений індекс ефективності державного управління та індекс відкритості торгівлі 2003 р. та 2013 р.

(побудовано автором за даними [81; 82])

На рисунку 1.3 діагональна лінія відображає світовий тренд, котрий засвідчує, що в середньому ліберальнішому торговельному режимові відповідає краще державне управління. Точки, котрі розташовані під прямою, означають, що вдосконалення інституційного середовища в країні відбувається значно повільніше, ніж лібералізація торгівлі.

У багатьох країнах ЦСЄ, зокрема тих, котрі стали членами ЄС 2004 р. та 2007 р., індекс ефективності державного управління помітно покращився, відкритість їхньої зовнішньої торгівлі також зросла. Загалом доволі важко визначити, діяльність яких саме інституцій впливає на зовнішню торгівлю. Однак, на наш погляд, слід виокремити діяльність митних органів, процедури транзиту через територію країни, доступ до фінансових ринків та якість забезпечення правопорядку.

Взаємозв'язок між реформуванням внутрішньої інституційної системи та інтеграцією чітко простежується в основних вимогах щодо вступу до ЄС. Процес розширення ЄС, безперечно, відіграв важливу роль у проведенні інституційних реформ у країнах ЦСЄ, оскільки саме вступ до ЄС був однією з найважливіших цілей процесу трансформації у цих країнах. Членство в СОТ, набуто аналізованими країнами ЦСЄ автоматично після Уругвайського раунду переговорів, також посідає вагоме місце у трансформаційному процесі, оскільки вільний доступ до ринків розвинених країн світу має непрямий вплив на темпи здійснення реформ завдяки стимулюванню відкритості економік та зміцненню економічної підтримки. Зазвичай, вимоги щодо інституційних реформ для вступу до ЄС, порівняно з такими ж вимогами для вступу до СОТ, є значно жорсткішими. Зазначимо, що в Угорщині, Словаччині, Чехії та Польщі здебільшого інституційні реформи проведені наприкінці 90-х років у сфері фінансів, політики конкуренції, управління та у правовій галузі, що й слугувало безпосереднім результатом виконання вимог щодо членства в ЄС.

Отже, підсумовуючи реформи, запроваджені у країнах ЦСЄ в перехідний період, зазначимо, що трансформація відбувалась у кожній з них по-різному. Тут використовували різні моделі перетворення економічних систем, однак країнам

цього регіону притаманні певні загальні особливості, зокрема, у реформуванні зовнішньої торгівлі.

Однією з найважливіших характерних рис реформування зовнішньої торгівлі є процес переорієнтації на західноєвропейських торговельних партнерів. Переорієнтація відбувалась доволі активно, її завершили практично до середини 90-х років. Розрив економічних взаємовідносин у межах РЕВ дав змогу країнам ЦСЄ розвивати свій експортний потенціал та водночас змусив здійснювати не лише географічну переорієнтацію її зовнішньої торгівлі, а й структурну перебудову.

Унаслідок лібералізації зовнішньої торгівлі, здійсненої доволі швидкими темпами, відбулося відкриття внутрішнього ринку країн ЦСЄ. Мета цього процесу – підвищення конкуренції між вітчизняними виробниками та іноземними, а також інтеграція у світове господарство та, передусім, до ЄС. Лібералізація також позитивно вплинула на збалансування попиту та пропозиції споживчих товарів, оскільки вільний доступ до імпортованих товарів скоротив постійний дефіцит завдяки заміщенню національних товарів низької якості або розширенню асортименту загалом.

Товарна структура зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ у період трансформації також зазнала суттєвих змін унаслідок реструктуризації економік, запровадження нових технологій та скорочення обсягів сировинних ресурсів. Сьогодні для країн цього регіону характерним є суттєве скорочення питомої ваги сировини та швидке збільшення частки готових виробів у зовнішній торгівлі. Високими темпами зростає міжнародна торгівля машинами та обладнанням, продукцією електротехнічної промисловості. Дедалі більшого значення у сучасному експорті набуває наукоємна продукція.

Важливою характерною рисою у реформуванні зовнішньоторговельних стратегій країн ЦСЄ була євроінтеграція та членство у СОТ і ЄС. Оскільки країни ЦСЄ брали участь в Уругвайському раунді переговорів стосовно створення СОТ та ратифікували його заключні документи, то майже усі вони стали країнами-засновниками СОТ ще 1995 р. Щодо приєднання країн ЦСЄ до ЄС слід

зазначити, що підписання угод про асоціацію та подальше створення зон вільної торгівлі з ЄС відбулися у багатьох країнах ЦСЄ ще на початку 90-х років. До ЄС Угорщина, Польща, Чехія та Словаччина приєдналися разом з шістьма іншими країнами у травні 2004 р.

Безперечно, вагомим кроком у процесі економічної трансформації країн ЦСЄ було також скорочення кількості нетарифних обмежень у торгівлі та суттєве зниження тарифів. Тарифи РНС усередині 90-х років ХХ ст. у країнах ЦСЄ коливалися від найбільшого показника 15,9% у Польщі до 6 % у Чехії та Словаччині. Після вступу до ЄС ці показники суттєво знизилися і вже сьогодні середній показник тарифу РНС для цих країн становить 5,1 %. Незважаючи на значне зниження середнього показника тарифів на імпорт товарів, проблемним для країн ЦСЄ усе ж залишається сільське господарство, яке для підтримання своєї конкурентоспроможності потребує державної підтримки та ліцензування імпорту.

Висновки до першого розділу

Проблема вибору зовнішньоторговельної політики держави виникла ще у ХVІ ст. під час зародження меркантилізму. З того часу і до сьогодні відбувається активний пошук оптимальної стратегії побудови зовнішньої торгівлі країни з метою максимізації добробуту її громадян. Після меркантилістів доволі тривалий час панівними були класичні теорії міжнародної торгівлі, котрі базувалися на пошуку оптимальної структури зовнішньої торгівлі через абсолютні та порівняльні переваги. Однак протягом останніх десятиліть ХХ ст. структура та напрями міжнародної торгівлі зазнали значних змін, і ці зміни не завжди можна пояснити класичною теорією міжнародної торгівлі. Нові або альтернативні теорії міжнародної торгівлі є доволі непоганою теоретичною базою для пояснення таких змін.

Системний аналіз економічної думки засвідчує значну кількість емпіричних досліджень, виконаних з метою тестування ефективності торгівлі

країни на основі теорії Гекшера-Оліна. Однак здебільшого такі дослідження проводили для США. Тестувань теорії Гекшера-Оліна для економік країн ЦСЄ обмаль, що зумовлює необхідність виконання такого дослідження у наступних розділах дисертації.

Серед нових теорій міжнародної торгівлі, котрі, на нашу думку, посідають вагоме місце у теоретичній базі щодо оптимізації структури зовнішньої торгівлі країни, варто згадати, зокрема, такі: теорія вирівнювання цін на фактори виробництва Столпера-Самуельсона, теорія Рибчинського, теорія взаємного попиту, теорія реверсу факторів виробництва, теорія ефекту масштабу, теорія технологічного розриву та життєвого циклу товарів, теорія внутрішньогалузевої торгівлі. Однак здебільшого ці теорії містять в собі значну кількість початкових припущень, що, своєю чергою, спричиняє значні труднощі під час спроб емпіричного тестування їхньої валідності. На підставі детального аналізу перелічених вище теорій нами виокремлено дві шлдлвні теорії торгівлі, котрі, на нашу думку, найкраще описують експортно-імпортні операції у країнах ЦСЄ – теорію внутрішньогалузевої торгівлі та теорію торгівлі на основі ефекту масштабу виробництва.

Теорія торгівлі на основі ефекту масштабу та теорія внутрішньогалузевої торгівлі розроблені у 2-й пол. ХХ ст. у працях низки вчених. Багато дослідників намагались емпірично протестувати згадані вище теорії. Результати таких досліджень загалом засвідчують наявність значної кількості статистичних даних для аналізу нових теорій міжнародної торгівлі та про підтвердження щодо аналізованих країн існування, зокрема, внутрішньогалузевої торгівлі. Тестування цих теорій торгівлі проводились здебільшого для США, Канади та країн Європи.

Стосовно результатів розглянутих емпіричних досліджень теорії торгівлі на основі ефекту масштабу зазначимо, що за допомогою кількісного вимірювання ефекту масштабу пояснити такий вид торгівлі доволі важко. Загалом результати досліджень є достатньо неоднозначними та базуються на значній кількості припущень. У нашій дисертаційній роботі проаналізуємо теорію торгівлі на

основі ефекту масштабу за допомогою бази даних Європейського банку реконструкції та розвитку, у якій міститься інформація щодо присутності на внутрішніх ринках компаній-монополістів або підприємств, які займають значну частку ринку, та на основі аналізу структури експортно-імпортних операцій країн ЦСЄ. Також з метою тестування теорії торгівлі на основі ефекту масштабу ми використаємо показники випуску продукції, затрат капіталу та праці. Це даватиме змогу за допомогою регресійного аналізу відстежити, чи справді експортерами у країнах цього регіону є компанії-монополісти.

З метою ґрунтовного аналізу торговельних стратегій країн ЦСЄ першопочатковим етапом свого дослідження ми обрали визначення основних тенденцій реформування їхньої зовнішньої торгівлі з метою розроблення рекомендацій щодо подальшої її оптимізації. Виокремлено низку спільних характерних рис у процесі реформування зовнішньоторговельної політики країн ЦСЄ:

- переорієнтацію на західноєвропейських торговельних партнерів;
- лібералізацію зовнішньої торгівлі та, як наслідок, відкриття внутрішніх ринків і збалансування попиту та пропозиції споживчих товарів та послуг;
- реструктуризацію виробництва шляхом запровадження нових технологій та скорочення обсягів сировинного виробництва;
- євроінтеграцію та членство в СОТ та ЄС;
- скорочення кількості нетарифних обмежень у торгівлі та суттєве зниження тарифів;
- зменшення середнього тарифу режиму найбільшого сприяння майже втричі (з 15,9 % до 5,1 %).

Зазначимо, що вагоме місце у процесі трансформації торговельної політики країн ЦСЄ посідає реформування системи державного управління, котре безпосередньо пов'язане зі зростанням відкритості економічних систем завдяки діяльності митних органів, організації транзитних послуг у торгівлі та забезпеченню виконання і дотримання основних норм правопорядку.

Основні положення розділу відображено у наукових працях автора [85; 86] та у вигляді тез доповідей [87; 88].

РОЗДІЛ 2

СТРУКТУРНО-ДИНАМІЧНИЙ АНАЛІЗ МЕХАНІЗМІВ ОПТИМІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

2.1. Визначення порівняльних переваг та факторів спеціалізації виробництва у країнах Центральної та Східної Європи

Участь країни в міжнародній торгівлі може створювати додаткові переваги, котрі сприятимуть економічному зростанню. Однак такі переваги з'являються лише у тому випадку, коли країна розвиває свої зовнішньоекономічні зв'язки на основі порівняльних переваг. Здебільшого науковці вважають, що лише торгівля на основі порівняльних переваг може приносити країні максимальні переваги. Формування структури зовнішньої торгівлі на основі порівняльних переваг можливе лише за умов збереження вільного вибору суб'єктами господарювання умов взаємовигідного обміну, що, своєю чергою, унеможлиблює втручання з боку держави. Втручання держави шляхом використання різноманітних інструментів торговельної політики може викривити ефекти від зовнішньої торгівлі, отож таке втручання необхідно обмежити та базуватися на уже існуючих порівняльних перевагах країни.

Порівняльні переваги не є статичними: деякі з них з часом слабшають і можуть зникнути, а інші – з'явитися. Актуальним для кожної країни є аналіз динаміки змін порівняльних переваг, що дає змогу конструювати певну стратегію розвитку її зовнішньоекономічних зв'язків. Мета нашого аналізу – визначити за допомогою кількісних обчислень існуючі порівняльні переваги у країнах ЦСЄ та визначити напрями їхньої зміни. Отримані результати даватимуть змогу сформулювати певні рекомендації щодо вдосконалення товарної структури зовнішньої торгівлі та стимулювання галузевої спеціалізації,

що, своєю чергою, сприятиме збільшенню вигод від участі у міжнародному поділі праці та міжнародному товарному обміні.

Найвідомішою формулою, яка дає змогу визначити порівняльні переваги країни, є індекс Б. Баласа [89]. Об'єктом дослідження Б. Балас обрав структуру експорту промислових товарів, оскільки вважав, що вона найповніше відображає існуючі порівняльні переваги країни: її обсяги формуються під впливом як цінових, так і нецінових факторів; близько 75 % світового товарообігу припадає на готову промислову продукцію; торгівля цією групою товарів є найбільш лібералізованою, тоді як торгівлю сировиною значною мірою регулюють квотами, субсидіями, тарифними та нетарифними обмеженнями. Індекс Баласа обчислюють як співвідношення між часткою експорту певного товару у загальному обсязі експорту країни і часткою цього товару у загальному обсязі світового експорту:

$$RCA_1 = \frac{X_{ij}/X_{it}}{X_{nj}/X_{nt}} = \frac{X_{ij}/X_{nj}}{X_{it}/X_{nt}}, \quad (2.1)$$

де X – експорт;

i – країна;

j – товар (або галузь промисловості);

t – група товарів (або галузей промисловості);

n – група країн.

Цей індекс назвали коефіцієнтом «виявлених порівняльних переваг», оскільки обчислення здійснюють на основі вже відомих даних для країни чи групи країн. Індекс порівняльних переваг Б. Баласа лише ілюструє, у виробництві яких товарів країна спеціалізується у своїй торгівлі з іншими країнами, і не пояснює причин такої спеціалізації.

Зазначимо, що перший найпростіший спосіб розрахунку порівняльних переваг запропонував Х. Лізнер 1958 р. На основі цього показника він здійснив емпіричні дослідження порівняльних переваг Великобританії у торгівлі з країнами спільного ринку [90]. Індекс порівняльних переваг Лізнера

обчислюють як відношення експорту окремого товару певної країни до сумарного експорту цього товару групи країн:

$$RCA_2 = \frac{X_{ij}}{X_{nj}}, \quad (2.2)$$

де X – експорт;

i – досліджувана країна;

j – товар (або галузь промисловості);

n – кількість країн.

Згодом формулу для розрахунку індексу порівняльних переваг неодноразово переглядали та удосконалювали. На основі розрахунку цього індексу дослідження порівняльних переваг здійснювали: Т. Волрас – на глобальному рівні економіки [91]; Б. Балас – на субглобальному та регіональному рівнях; С. Дімеліс та К. Гатсіос – на рівні двосторонньої торгівлі між країнами [92].

Сьогодні індекс Баласа широко використовують для обчислення порівняльних переваг. Якщо для певного товару чи групи товарів значення індексу є більшим за одиницю ($RCA > 1$), то країна має порівняльну перевагу у його виробництві в рамках аналізованої групи країн та спеціалізується на виробництві саме цього товару. Якщо значення індексу менше за одиницю ($RCA < 1$), то вважають, що країна має «виявлену невігоду» в торгівлі аналізованою групою товарів чи галузей.

Альтернативний спосіб обчислення індексу «виявлених порівняльних переваг» запропоновано з урахуванням як експорту, так і імпорту товару, що, своєю чергою, дає змогу визначити порівняльні переваги з урахуванням внутрішньогалузевої торгівлі (Д. Грінвей, С. Мілнер) [93]:

$$RCA_3 = \frac{(X_{ij} - M_{ij})}{(X_{ij} + M_{ij})}, \quad (2.3)$$

де X – експорт;

M – імпорт;

i – досліджувана країна;

j – товар (або галузь промисловості).

Значення цього індексу виявлених порівняльних переваг може набувати значення від -1 («виявлена порівняльна невігода») до +1 («виявлена порівняльна перевага»). Однак за його інтерпретації може виникнути невизначеність у випадку, коли індекс рівний нулю. Тому Д. Грінвей та К. Мілнер запропонували ще одну формулу для обчислення індексу Баласа:

$$RCA_4 = \frac{(X_{ij}/X_{it})}{(M_{ij}/M_{it})} = \frac{(X_{ij}/M_{ij})}{(X_{it}/M_{it})}, \quad (2.4)$$

де X та M – експорт та імпорт відповідно;

i – країна;

j – товар (або галузь промисловості);

t – група товарів (або галузей промисловості).

Згодом запропонували обчислювати натуральний логарифм показника, що обчислюють на основі RCA_4 . Перевагою цієї формули є те, що вона дає змогу порівнювати різниці значень індексу незалежно від початкових значень:

$$RCA_5 = \ln \left(\frac{X_{ij}/X_{it}}{M_{ij}/M_{it}} \right) * 100 = \ln \left(\frac{X_{ij}/M_{ij}}{X_{it}/M_{it}} \right) * 100. \quad (2.5)$$

Аналізуючи порівняльні переваги у торгівлі країн ЦСЄ, ми використаємо класичну формулу для обчислення індексу Баласа, оскільки детальніше про внутрішньогалузеву торгівлю країн цього регіону йтиме мова згодом. Отже, порівняльні переваги країни або спеціалізацію визначатимемо на основі індексу порівняльних переваг Б. Баласа, котрий обчислюють за наступною формулою:

$$RCA = \frac{X_{c,s}/\sum_s X_{c,s}}{X_{k,s}/\sum_s X_{k,s}}, \quad (2.6)$$

де X – експорт;

c – досліджувана країна;

s – товар або галузь виробництва;

k – група країн (світ);

s – група товарів.

Тобто індекс Б. Баласа обчислюємо як відношення між часткою експорту певного товару у загальному обсязі експорту країни та між часткою цього товару у світовому експорті.

Головним завданням індексу виявлених порівняльних переваг є оцінка порівняльних переваг країни на основі її експортної спеціалізації щодо певної групи країн. Найоптимальнішою групою країн для обчислення цього індексу, безперечно, є світ, тобто усі без винятку країни, однак в умовах недостатності статистичних даних торгівлі аналізованих країн загалом зі світом у своєму дослідженні ми використаємо статистичні дані торгівлі країн ЦСЄ з ЄС протягом усього аналізованого проміжку часу (1994–2013) [70].

Зазначимо, що з початку 90-х років значення індексу спеціалізації значно змінилося для країн ЦСЄ (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Індекс спеціалізації зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ
(розраховано автором за даними [70])

Зокрема, для Чехії, Угорщини, Польщі та Словаччини характерним є різке зменшення спеціалізації у металургії та добувній промисловості (див. рис. 2.1). Оскільки на початку 90-х років Угорщина експортувала здебільшого продукцію сільського господарства, а вже 2000 р. провідне місце в експорті займало

машинобудування, то спеціалізація країни у сільському господарстві зменшилася майже вдвічі. Спеціалізація усіх аналізованих країн також зменшилася і в добувній та легкій промисловостях. Динамічне зростання спеціалізації країн спостерігали у машинобудуванні.

Важливим чинником ефективності експортної діяльності країни є, безперечно, ціни на експортні товари. Якщо країна спеціалізується на товарах, експортні ціни на які є дуже чутливими до різноманітних шоків чи світової кон'юнктури, то це може загалом негативно позначитися на її добробуті. У цьому випадку падіння експортних цін на продукцію, котра домінує в експорті, навіть за зростання фізичних обсягів експорту таких товарів, загалом не впливає на зростання вартості експорту. Отож, на нашу думку, вагоме місце в аналізі експорту країн ЦСЄ посідає визначення основних тенденцій зміни цін на експортовані товари.

Індекс експортних цін країни відображає зміну ціни на товари, котрі країна експортує: його обчислюють за допомогою індексу цін Фішера. У випадку, якщо спостерігається зростання експортних цін на групи товарів, котрі займають значну частку в експорті країни, таке зростання позитивно впливає на зростання доходів від експорту. Однак позитивно на зростання доходів від експорту може впливати й падіння цін на експорт. Таку ситуацію, зокрема, спостерігаємо, якщо у виробництві експортованих товарів існує ефект масштабу виробництва, тобто обсяги виробництва товарів з більшою продуктивністю факторів виробництва компенсують порівняльні невігоди у торгівлі, спричинені падінням експортних цін. Зазвичай, вплив експортних цін на доходи країни від зовнішньої торгівлі залежить від структури виробництва. Під час аналізу доходів від експорту не слід забувати про так званий розорюючий ефект зростання експорту. Цю проблему вперше дослідив Я. Бхагваті [95]. Вчений зазначав: якщо у експорті країни домінує здебільшого продукція сировинних галузей, то нарощування такого експорту негативно впливатиме на економічне зростання країни, оскільки попит на сировину на світовому ринку має низьку еластичність. Тобто збільшення обсягів сировинного експорту спричинить падіння світових

цін і загалом не зможе перекрити негативного ефекту від погіршення умов торгівлі.

Проаналізуємо зміну спеціалізації у країнах ЦСЄ на фоні зміни індексу їхніх експортних цін. Оскільки статистична інформація про значення індексу експортних цін за галузями публікують не усі відділи статистики, тому аналіз здійснюватимемо для проміжку часу у 15 років (1998–2013) на прикладі двох країн ЦСЄ – Чехії та Словаччини.

Для обох країн характерним є зростання спеціалізації експорту у машинобудуванні з одночасним зменшенням частки ресурсомісткої металургії та добувної промисловості. Як у Чехії, так і у Словаччині тенденції зміни експортних цін та індексу спеціалізації були абсолютно протилежними (рис. 2.2). У Словаччині рівень спеціалізації в обробній промисловості, основну частку в якій посідала металургія, та хімічній промисловості значно зменшився, водночас експортні ціни зросли на 22,22 % та 16,81 % відповідно. Експортні ціни на продукцію машинобудування у Словаччині зменшилися майже на 15 %, а спеціалізація у цій галузі зросла. У Чехії динаміка зміни спеціалізації та експортних цін була схожою. Зокрема, зменшення спеціалізації в обробній промисловості супроводжувалося одночасним зростанням індексу експортних цін. Таку ж ситуацію спостерігали і у хімічній промисловості – спеціалізація зменшилась на 38,16 %, а експортні ціни зросли на 8,16 %. У машинобудуванні спеціалізація Чехії зросла, водночас експортні ціни, як і в Словаччині, зменшились [70; 96; 97].

На основі наведених вище результатів порівняльного аналізу можна стверджувати, що кон'юнктура експортних цін не була джерелом підвищення добробуту країн ЦСЄ та збільшення їхніх порівняльних переваг, оскільки спеціалізація цих країн відбувалася на машинобудуванні, експортні ціни на продукцію якого зменшилися протягом аналізованого періоду (1998–2013).

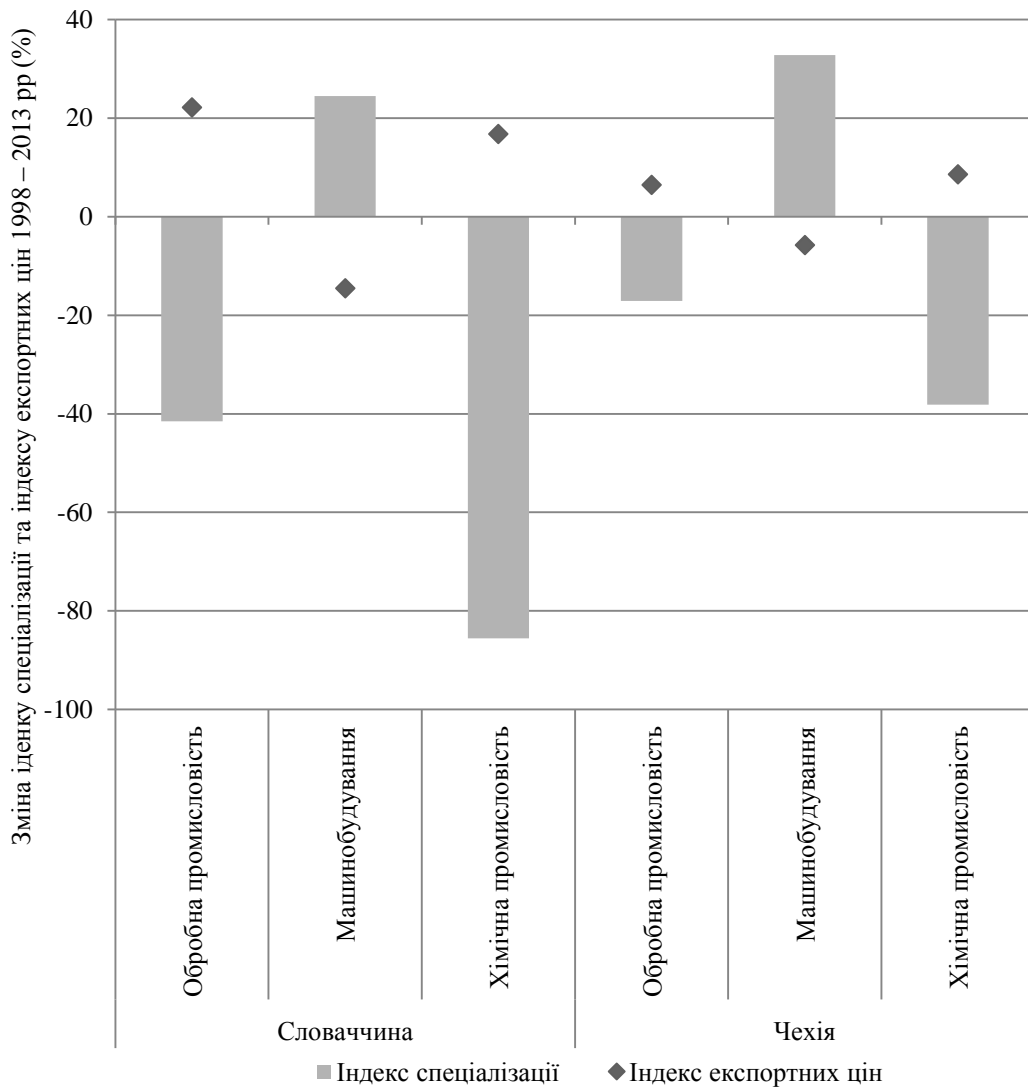


Рис. 2.2. Динаміка зміни індексу спеціалізації та індексу експортних цін у Чехії та Словаччині упродовж 1998–2013 рр. (розраховано автором за даними [70; 96; 97])

Для оцінки вигідності зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ та ефективності обраного ними напрямку спеціалізації використаємо показник умов торгівлі. Цей показник обчислюють як співвідношення експортних цін певної країни до імпорتنих. Зростання показника умов торгівлі позитивно пливає на добробут країни, оскільки зростання експортних цін, порівняно з імпортними, підвищує купівельну спроможність країни на світовому ринку. Для обчислення умов торгівлі, зазвичай, використовують індекс Ласпейреса:

$$TT = \frac{P_x}{P_m} = \frac{\sum x_i p_i}{\sum im_i p_i} \quad (2.7)$$

де x_i – частка кожного i -го товару в сумарній вартості експорту в базисному році;
 p_i – відношення поточної ціни i -го товару до його ціни в базисному році;
 im_i – частка кожного i -го товару в сумарній вартості імпорту в базисному році.

Існує безліч чинників, котрі безпосередньо впливають на умови торгівлі. До таких чинників, зокрема, належать коливання еластичності попиту на світовому та внутрішньому ринках, зміни у технологіях та умовах виробництва, рівні монополізації ринків певних товарів, обмінний курс національної валюти країни, тарифна політика, а також різновид товарів, що експортують та імпортують. Наприклад, якщо еластичність попиту на експорт країни є меншою, ніж еластичність імпорту, то це сприятиме покращенню умов торгівлі країни оскільки зростання експортних цін супроводжуватиметься повільнішим зростанням імпортних цін. Еластичність пропозиції також значно впливає на умови торгівлі країни. Якщо пропозиція експорту є менш еластичною, ніж пропозиція імпорту, то умови торгівлі країни погіршуватимуться.

Ще одним важливим чинником, котрий впливає на умови торгівлі країни, є номенклатура товарів, які домінують в експорті країни. Йдеться про поділ товарів на сировинні та промислові. Якщо країна експортує здебільшого сировинні товари, то напрямок зміни умов торгівлі залежать від зміни світових цін на сировину. Дослідження зміни умов торгівлі країн, котрі експортували переважно сировинні товари, виконали П. Пребіш та Г. Зінгер [98; 99]. Вчені виявили, що під час аналізу достатньо довгих проміжків часу умови торгівлі таких країн погіршувалися унаслідок низької еластичності попиту на сировинний експорт. Тобто розширення експортних потужностей країни за рахунок сировинних товарів є невиправданим та спричиняє погіршення умов торгівлі у довготерміновому періоді.

Показник індексу умов торгівлі обчислює Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) з 2000 р [100]. Індекс слугує відношенням вартості одиниці експорту до вартості одиниці імпорту, його вимірюють у відсотках.

Аналіз умов торгівлі країн ЦСЄ засвідчує загальне падіння умов торгівлі. Найбільше падіння з 2000 р. спостерігалось у Словаччині – 2011 р. показник умов торгівлі становив 87,185 (рис. 2.3). Схожа тенденція падіння умов торгівлі притаманя й Угорщині. У Чехії та Польщі умови торгівлі до 2009 р. поступово покращувалися, однак після 2009 р. показник умов торгівлі зменшився і для Польщі повернувся майже до показника 2000 р., а для Чехії зменшився до 102,1 %. В Україні ситуація була дещо іншою – зменшення показника умов торгівлі спостерігали лише впродовж 2004–2006 рр., а протягом усіх інших років цей показник зростав. Найшвидше зростання умов торгівлі в Україні відбулося з 2006 р. до 2011 р. – з 103,6 % до 123,9 %.

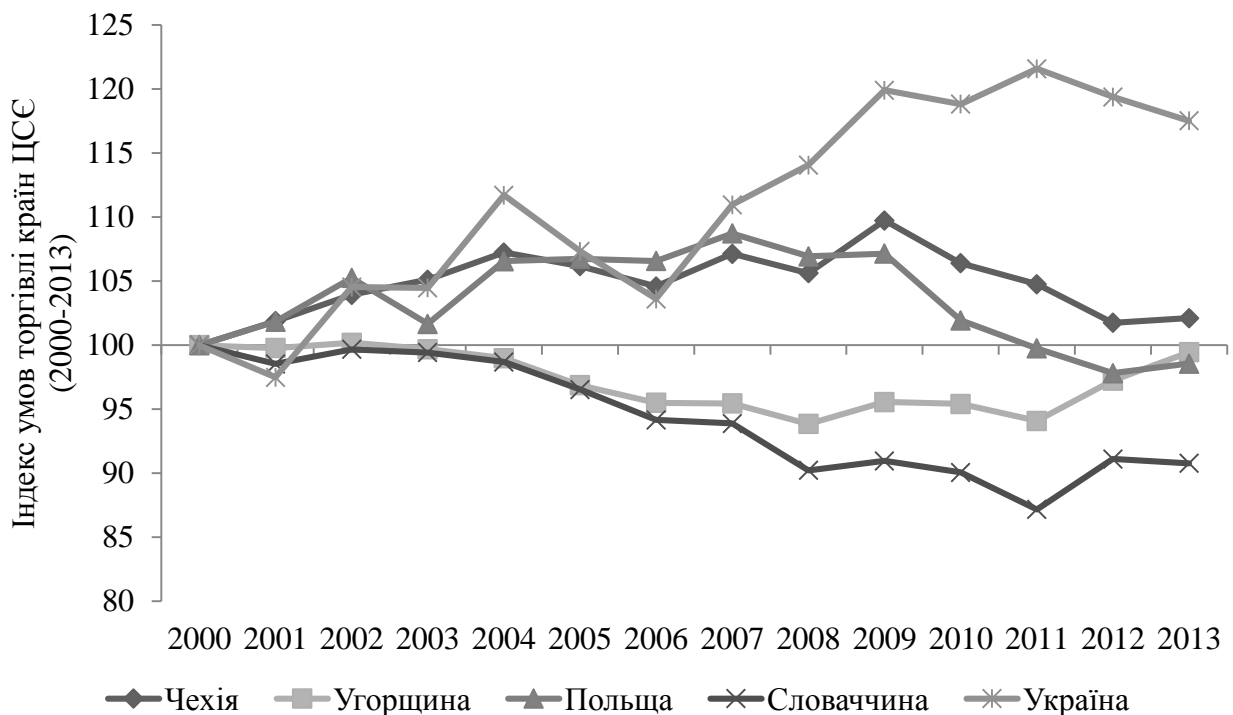


Рис. 2.3. Індекс умов торгівлі країн ЦСЄ упродовж 2000–2013 рр.

(побудовано автором за даними [100])

Однак зазначимо, що розмір виграшу від зовнішньої торгівлі залежить не лише від зміни цін, а й від фізичних обсягів експорту та імпорту. Зокрема, якщо зменшення цін на експортну продукцію зумовлене зростанням продуктивності факторів виробництва та зростання ефективності, за умов еластичного світового попиту на товари, котрі переважають в експорті, країна може збільшити обсяги свого експорту, використовуючи ефект масштабу виробництва, та отримати більші вигоди, навіть за зменшення показника умов торгівлі.

Таке помітне погіршення умов торгівлі у країнах ЦСЄ, безперечно, не могло не позначитися на їхньому економічному зростанні. Зазвичай, для визначення темпів зростання економіки використовують показник темпів приросту ВВП. Використаємо показник валового внутрішнього доходу (ВВД), щоб визначити вплив зовнішньої торгівлі на економічний розвиток країни. Поняття валового внутрішнього доходу вперше визначено у Європейській системі національних та регіональних рахунків 1995 р. У показнику поточних цін ВВД дорівнює ВВП. Однак якщо експортні ціни зростають швидше (або зменшуються повільніше), ніж імпортні (що відбувається, коли умови торгівлі покращуються), за певну фіксовану кількість імпорту потрібно заплатити меншою кількістю експорту. Покращення умов торгівлі дає змогу резидентам країни купувати більшу кількість товарів та послуг за такого ж рівня внутрішнього виробництва. Таке покращення умов торгівлі (або, навпаки, погіршення, коли імпорті ціни зростають швидше, ніж експортні) відоме ще як вигоди від торгівлі (або втрати від торгівлі), відображає різницю між реальним ВВД та реальним ВВП.

Такі вигоди або втрати від торгівлі дорівнюють поточному торговельному балансу, зваженому індексом цін, зменшеному на величину реального експорту та збільшеному на показник реального імпорту (показник реального експорту та імпорту обчислюють тим самим методом, що й під час обчислення ВВП).

Обчислення показника ВВД здійснюють за наступною формулою:

$$GDI_r = GDP_r + T, \quad (2.8)$$

де GDI_r – реальний валовий внутрішній дохід;

GDP_r – реальний валовий внутрішній продукт;

T – ефект умов торгівлі.

Ефект умов торгівлі (T) обчислюють як різницю між експортом та імпортом у показнику поточних цін, скореговану на середній рівень цін експорту та імпорту та зменшену на різницю експорту та імпорту у показнику постійних ці:

$$T = \frac{X-M}{P} - \left(\frac{X}{P_x} - \frac{M}{P_m} \right), \quad (2.9)$$

де P – середній рівень цін експорту та імпорту товарів та послуг;

P_x – рівень експортних цін;

P_m – рівень імпортних цін.

Якщо ефект умов торгівлі має додатне значення, то показник реального ВВП зростає на це значення, а якщо ефект умов торгівлі є від'ємним, то це означає, що торгівля є збитковою і показник реального ВВП зменшується. Отже, ВВД відображає реальну купівельну спроможність вітчизняних резидентів.

Проаналізуємо вплив зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ на їхнє економічне зростання. Середнє зростання показника ВВП за період з 1995 р. до 2013 р. для країн ЦСЄ коливається від 1,72 % в Україні до 4,57 % у Польщі (табл. 2.1). Тобто для країн цього регіону характерним є позитивна динаміка економічного зростання та покращення добробуту громадян.

Аналіз показника умов торгівлі у країнах ЦСЄ засвідчує, що з 2000 р. спостерігали тенденцію погіршення умов торгівлі для багатьох країн. Зміна умов торгівлі відображено важливий ефект зміни реальних доходів, котрий не відображається у показнику ВВП. Якщо експортні ціни зростають швидше, ніж імпортні, тобто умови торгівлі покращуються, реальний дохід, котрий отримують вітчизняні виробники, зростає, і навпаки. Отже чим більшою є частка торгівлі у ВВП, тим актуальнішим стає роль умов торгівлі. Тобто, закономірним є таке припущення: що за умов ефективного використання свого торговельного

потенціалу, країни ЦСЄ могли б мати значно вищі показники економічного зростання.

Таблиця 2.1

Зростання показника ВВП у країнах ЦСЄ, %
(розроблено автором за даними [62; 101])

Рік	Чехія	Угорщина	Польща	Словаччина	Україна
1995	5,94	1,49	6,95	5,84	-12,2
2001	3,10	3,71	1,21	3,48	9,2
2002	2,15	4,51	1,44	4,58	5,2
2003	3,77	3,85	3,87	4,78	9,4
2004	4,74	4,80	5,34	5,06	12,1
2005	6,75	3,96	3,62	6,66	2,7
2006	7,02	3,90	6,23	8,35	7,3
2007	5,74	0,11	6,79	10,49	7,9
2008	3,10	0,89	5,13	5,75	2,3
2009	-4,7	-6,80	1,63	-4,93	-14,8
2010	2,74	1,26	3,90	4,18	4,1
2013	1,65	1,69	4,35	3,35	5,2
Загалом	3,02	2,28	4,57	4,46	1,72

Складовою частиною ВВП, котра відображає зовнішню торгівлю є показник чистого експорту, котрий дорівнює торговельному балансу країни. Торговельний баланс з початку 90-х років ХХ ст. помітно погіршився у Польщі (рис. 2.4). У Чехії з 2005 р. спостерігали позитивну тенденцію покращення торговельного балансу, в Угорщині помітне покращення розпочалося 2009 р., а у Словаччині – лише 2010 р. В Україні динаміка зміни торговельного балансу з початку 90-х років мала різні тенденції. Зокрема, до 2004 р. спостерігали поступове покращення балансу, а після 2004 р. й досі маємо негативне значення

цього показника. Як бачимо торговельний баланс почав сприяти зростанню показника ВВП нещодавно і лише у кількох країнах ЦСЄ.

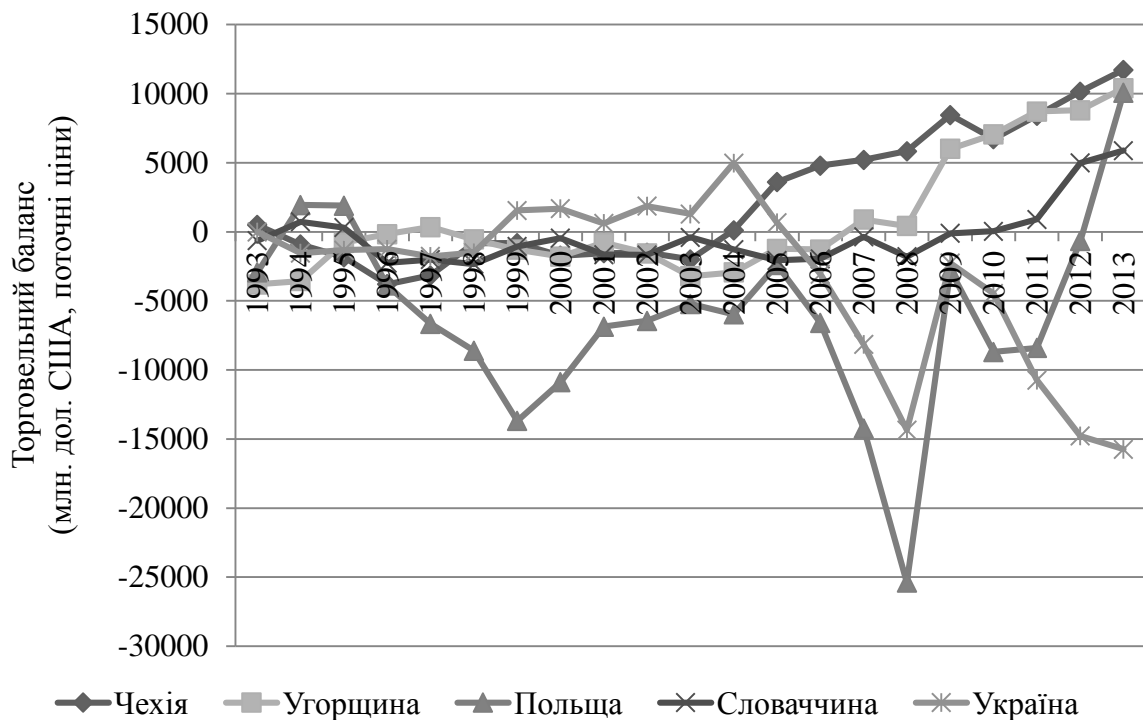


Рис. 2.4. Торговий баланс країн ЦСЄ упродовж 1993–2013 рр.
(побудовано автором за даними [102])

Перейдемо до аналізу показника валового внутрішнього доходу. У таблиці 2.2 наведено значення ВВД для п'яти країн ЦСЄ. Середні показники зростання ВВД для аналізованих країн мають доволі різні значення. Зокрема, вищим, ніж зростання ВВП, показник ВВД є в Угорщині та Україні, однакове значення він має у Польщі, а нижчим за ВВП він є у Словаччині та Чехії. Оскільки значення ВВД обчислюють як суму ВВП та ефекту умов торгівлі, то цілком закономірним є висновок щодо позитивного впливу торгівлі на економічне зростання в Угорщині та в Україні, нейтральне – у Польщі, негативне – у Словаччині та Чехії.

Показники валового внутрішнього доходу у країнах ЦСЄ, %
(розроблено автором за даними [62])

Рік	Чехія	Угорщина	Польща	Словаччина	Україна
1995	6,02	3,34	7,4	6,38	-12,83
2001	4,05	4,08	1,19	2,83	4,83
2002	3,62	5,24	1,21	4,55	5,51
2003	3,71	3,7	3,6	4,56	4,53
2004	5	4,81	6,44	4,84	14,7
2005	5,2	2,9	4,01	6,55	3,81
2006	5,23	2,82	6,2	7,1	9,44
2007	6,27	0,28	7,51	9,34	12,72
2008	2,03	0,18	4,37	4,38	5,94
2009	-3,65	-6,16	2,99	-5,25	-20,5
2010	0,58	1,17	3,38	3,18	6,24
2013	-0,6	-	-	-	5,12
Загалом	2,73	2,31	4,57	4,07	1,96

Для підтвердження припущення щодо напрямку впливу торгівлі на реальне економічне зростання країн ЦСЄ перейдемо до обчислення показника ефекту умов торгівлі, використовуючи формулу (2.3). У таблиці 2.3 наведені отримані результати обчислення ефекту умов торгівлі.

Таблиця 2.3

Показник ефекту від торгівлі у країнах ЦСЄ, %
(розраховано автором)

Рік	Чехія	Угорщина	Польща	Словаччина	Україна
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
1995	0,08	1,85	0,45	0,54	-0,63

Закінчення табл.2.3

1	2	3	4	5	6
2001	0,95	0,37	-0,02	-0,65	-4,37
2002	1,47	0,73	-0,24	-0,03	0,31
2003	-0,05	-0,15	-0,26	-0,22	-4,87
2004	0,26	0,02	1,1	-0,22	2,6
2005	-1,55	-1,06	0,39	-0,11	1,11
2006	-1,79	-1,08	-0,03	-1,25	2,14
2007	0,53	0,17	0,72	-1,15	4,82
2008	-1,07	-0,71	-0,76	-1,37	3,64
2009	1,05	0,64	1,37	-0,32	-5,7
2010	-2,16	-0,08	-0,51	-1,01	2,14
2013	-2,25	-	-	-	-0,08
Загалом	-0,29	0,03	0	-0,39	0,25

Найбільший позитивний ефект від торгівлі (див. табл. 2.3) спостерігаємо в Україні (0,25 %), а найменший – у Словаччині (-0,39 %). Отож загалом ефект від торгівлі є неоднаковим для країн ЦСЄ та доволі волатильним.

2.2. Вплив ринкових реформ на зміну структури зовнішньої торгівлі країн Центральної та Східної Європи

Зміни у структурі економік постсоціалістичних країн відбувалися доволі швидко. Динамічний розвиток колись абсолютно знехтуваного керівництвом цих країн сектору послуг та інфраструктури власне і став основою економічного зростання та позитивних зрушень. Приватизація та перехід до ринкового типу господарювання наприкінці 80-х років у країнах ЦСЄ спричинили структурну перебудову економіки шляхом зменшення частки промисловості та сільського господарства і зростання частки послуг, що відобразилося, своєю чергою, на структурних змінах ВВП. До прикладу, обсяги виробництва промисловості та

сільського господарства зменшилися на 30 % в Угорщині протягом перших років трансформації, водночас у галузі виробництва нематеріальних благ зростання сягало 5–7% [75]. Торгівля, транспорт та інші послуги займали 44,8 % у загальній зайнятості та 46,7 % у загальній доданій вартості у 1989 р. в Угорщині, однак уже 1993 р. їхня частка зросла до 55,7 % у зайнятості та 61,5 % у доданій вартості [75]. Згідно з даними ООН, частка послуг у структурі ВВП в Польщі та Чехії також зросла – з 36 % та 32 % 1990 р., відповідно, до 53 % та 50 % 1993 р. Частка банківських послуг та страхування за перші чотири роки трансформації в Чехії та Словаччині зросла майже втричі, а кількість туристів зросла з 24 до 100 млн відвідувачів за рік з 1988 р. до 1994 р. [97].

Телекомунікаційні системи, як одна з найважливіших складових процесу модернізації та розширення сфери послуг та інфраструктури, котра до 1989 р. була майже цілковито паралізованою та застарілою внаслідок обмежень з боку *Координаційного комітету з експортного контролю (КОКОМ)* у країнах ЦСЄ, почали отримувати найбільші обсяги інвестицій, зокрема, у Польщі та Угорщині. Завдяки інвестиціям транснаціональних компаній розпочали модернізацію телефонних систем, що сприяло розвитку інформаційних технологій та комп'ютеризації.

Структуру виробництва на початку 90-х років у країнах ЦСЄ спрямували здебільшого на підтримку промислового сектору. Радянська система господарювання у сфері модернізації виробничих процесів була абсолютно неефективною, зокрема, через використання застарілих технологій та викривленої галузевої структури виробництва. Саме тому реструктуризація мезорівня економік цих країн відіграла дуже важливу роль у процесі трансформації.

Реструктуризація частково відбувалася у вигляді пасивних та «захисних» змін унаслідок переходу до ринку та зростання відкритості національних економік. Чорна металургія та галузі важкого машинобудування, котрі в минулому лобювала радянська влада, втратили свої ринки збуту та державні субсидії. Уряд припинив державне інвестування у ці галузі, що спричинило

звільнення значної кількості працівників та різке скорочення виробництва. Як наслідок, частка галузей промисловості із застарілими технологіями значно зменшилась. З розпадом РЕВ важке машинобудування втратило колишні міжнародні ринки збуту та загалом переживало різке скорочення експорту. Експорт машинобудування, транспортного обладнання та інших капіталомістких товарів зменшився майже вдвічі з 1989 р. до 1993 р. в Угорщині. Частка машинобудування в експорті Чехословаччини до 1989 р. становила 55 %, однак вже на початку 90-х років вона зменшилась до 25–26 % [97]. Ці галузі втратили не лише зовнішні ринки збуту. Внутрішні також значно скоротилися та переживали спад виробництва. Тоді, коли обсяги випуску промисловості загалом зменшились на 36 % у Чехії з 1989 р. до 1993 р., обсяги випуску металургії та металообробки зменшився аж на 45 %, машино- та електробудування – на 55 %. Усе це спричинило важливі зміни у структурі економіки країни [96]. В Угорщині обсяги випуску промисловості зменшились на 30 % між 1989 р. та 1993 р., а у металургійній та машинобудівній галузях – з 41 % до 45 % [75]. Така пасивна захисна реструктуризація, спричинена здебільшого переходом до ринкового типу господарювання та приватизацією, скорегувала частку громіздких неконкурентних галузей промисловості з застарілими технологіями.

Зміна структури виробництва у країнах ЦСЄ спричинила зміну структури експортного потенціалу цих країн. Під час членства в РЕВ зовнішня торгівля країн ЦСЄ характеризувалась домінуванням продукції сільського господарства, ресурсомісткої продукції та продукції з низьким ступенем наукомісткості в експорті та продукції з високим ступенем обробки на наукомісткості в імпорті. Однак у процесі реформування ситуація значно покращилася і частка готової наукомісткої та конкурентоспроможної продукції в експортній складовій зовнішньої торгівлі значно зросла.

Проаналізуємо зміну структури експорту Чехії з початку 90-х років ХХ ст. Це даватиме змогу відстежити основні тенденції зміни структури виробництва товарів у період трансформації. На рис. 2.5 відображено динаміку зміни частки кожної з галузей у загальному обсязі експорту Чехії. Частки майже усіх галузей

з початку 90-х років зменшувались. Найстрімкіші темпи падіння спостерігали у тваринництві, добувній промисловості, у виробництві шкіряних та хутряних виробів та у виробництві одягу й текстилю. Деяко повільніші темпи зменшення частки в експорті спостерігали у виробництві харчових продуктів, у хімічній, деревообробній промисловості, у виробництві продукції зі скла та у виробництві металу. Однак частка машинобудування та транспортного устаткування у структурі експорту Чехії з початку 90-х років помітно зростає. Деяко повільнішими були темпи зростання частки гумових та пластмасових виробів.

Таблиця 2.4

Галузева структура ВВП у країнах ЦСЄ, %
(розроблено автором за даними [62])

Галузь	Угорщина		Польща		Словаччина		Чехія	
	1990	2004	1992	2004	1993	2004	1990	2004
<i>I</i>	2	3	4	5	6	7	8	9
Сільське господарство	15,43	4,71	8,69	5,02	7,44	3,60	10,54	2,65
Видобувна промисловість	2,34	0,23	3,27	1,80	1,04	0,38	2,99	1,03
Обробна промисловість	38,94	38,40	32,89	32,61	33,56	38,50	41,97	39,72
Електроенергія, газ та водопостачання	3,93	3,88	5,28	3,76	8,61	8,04	4,71	4,65
Будівництво	6,38	5,30	8,31	6,66	7,22	7,15	10,74	8,44
Оптова торгівля, ремонтні послуги, готельний бізнес	10,24	11,44	13,56	16,26	14,39	12,32	9,97	10,75
Транспортні послуги	5,54	6,26	6,54	7,56	6,63	8,23	3,28	8,61

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
Фінансові послуги, операції з нерухомістю	6,62	15,19	7,62	14,13	10,40	11,57	8,66	13,69
Державне управління та оборона	9,29	4,85	4,29	3,67	4,35	4,14	1,89	3,10
Освіта, медицина та інші послуги	1,30	9,73	9,55	8,54	6,36	6,08	5,26	7,36

Структура експорту Словаччини з початку 90-х років також помітно змінилась. Зокрема, значно зменшилась частка рослинництва, продукції хімічної промисловості, гумових та пластмасових виробів, продукції легкої промисловості та виробів зі скла. Частка продукції тваринництва, сировинних матеріалів та одягу майже не змінилась. Завдяки впровадженню нових ліній виробництва та використанню сучасних технологій майже втричі, порівняно з 1994 р., зросла частка продукції машинобудування та приблизно у чотири рази частка транспортного обладнання у структурі експорту Словаччини. Цікавим є той факт, що структур виробництва Словаччини дещо відрізняється від структури виробництва в інших країнах-членах ЄС. Головними галузями економіки в Словаччині загалом є виробництво продукції чорної металургії, продовольства, електроенергії, видобування кам'яного вугілля, ядерного палива, хімічна промисловість, випуск транспортних засобів, текстилю, електричних та оптичних приладів тощо. Сільське господарство представлене вирощуванням зернових культур, картоплі, хмелю, свинарством та розведенням великої рогатої худоби. Однак підготовка до вступу до Європейського Союзу, що тривала упродовж 1996–2004 рр., передбачала значні зміни у структурі виробництва, зумовлені необхідністю «нормалізації» експорту у трьох «чутливих» для ЄС галузях – чорної металургії, сільського господарства та текстильної

промисловості, що спричинило суттєву галузеву деформацію. Словаччина сміливо продовжувала системне реформування своєї економіки в плані зближення з економічною моделлю ЄС.

Динаміка зміни структури експорту Угорщини хоча й подібна до динаміки у Словаччині, однак має певні особливості. З початку 90-х років відбувалась переорієнтація експорту Угорщини. За останні двадцять років Угорщина стала дуже привабливим регіоном щодо прямих іноземних інвестицій. Поряд з вигідним географічним розташуванням країни у центрі Європи та наявністю на її території великих міжнародних автомагістралей, припливу іноземних інвестицій сприяло також те, що Угорщина має значну кількість висококваліфікованої робочої сили та доволі прозоре та чітке інвестиційне законодавство, що відповідає правилам ЄС. Притік капіталу у країну сприяв реструктуризації економіки на нарощування потужностей насамперед у таких галузях, як транспортне та точне машинобудування. У подальшому саме ці галузі економіки стали займати найбільші частки в експорті країни. Частки продукції інших галузей помітно зменшились. Це, зокрема, стосується продукції тваринництва, рослинництва, продукції легкої промисловості, харчових продуктів. Частка продукції хімічної промисловості, гумових та пластмасових виробів, а також сировинних матеріалів майже не змінилась (рис. 2.5).

Упродовж останніх десятиліть Польща також активно розвивала свої зовнішньоекономічні зв'язки. На початку 90-х років експорт Польщі був переважно матеріало- та енергомістким, а частка високотехнологічних продуктів у ньому була незначною [70]. З метою корегування такої ситуації уряд застосовав політику стимулювання експорту, що виражалось насамперед у фінансових гарантіях експортних контрактів, організації виставок, торговельних представництв, у податкових пільгах підприємствам-експортерам тощо. Політика підтримки експорту дала змогу оптимізувати його структуру. Як результат, частка таких високотехнологічних галузей, як машинобудування та транспортне машинобудування, у структурі експорту помітно зросла, а сировинних матеріалів – зменшилась. Частки рослинництва, тваринництва,

продукції хімічної промисловості, харчових продуктів, гумових та пластмасових виробів, продукції зі скла та металу майже не змінилися. Проведення реструктуризації виробництва спричинило впровадження нових технологій майже в усіх галузях економіки. Розпочалось швидке зростання продуктивності праці, залучення інвестицій у сучасні засоби виробництва.

Відстежимо зміни структури експорту України протягом останніх двадцяти років. На рис. 2.5 зображено динаміку зміни часток кожної з галузей економіки у структурі експорту України з 1996 р.

З початку 90-х років ХХ ст. Україна експортувала переважно нафту й нафтопродукти, куплені в Росії за пільговими цінами. Також значну частку в експорті мала продукція чорної металургії. Тобто переважав експорт капіталомісткої продукції, успадкований від структури виробництва колишнього СРСР, де перевагу надавали важкій промисловості, продукція якої характеризувалась низьким рівнем обробки та незначною доданою вартістю. Водночас скорочувався експорт наземного транспорту та різноманітного технічного обладнання. З середини 90-х років в експорті України домінували такі товарні групи, як неблагородні метали (передусім продукція чорної металургії), важке машинобудування, мінеральні та інші продукти, які упродовж 1998-2000 рр. забезпечували близько 60 % надходжень від експорту. З початку 2001р. структура експорту України майже не змінилась. Загалом і надалі в експорті переважає продукція чорної металургії, добувної промисловості та важке машинобудування. Також спостерігається зростання частки сільськогосподарської продукції (зокрема, зернових) у структурі експорту.

Аналіз структури експорту України засвідчує її сировинну орієнтацію. Протягом 90-х років вона практично не змінювалась, як і не змінювався перелік товарів, завдяки яким країна отримувала значну частину експортної виручки. Отже, економіка України є залежною від зовнішніх ринків. Упродовж останніх десятиріч спостерігаємо відносне падіння цін на сировину та напівфабрикати і зростання цін на готову продукцію на світових ринках.

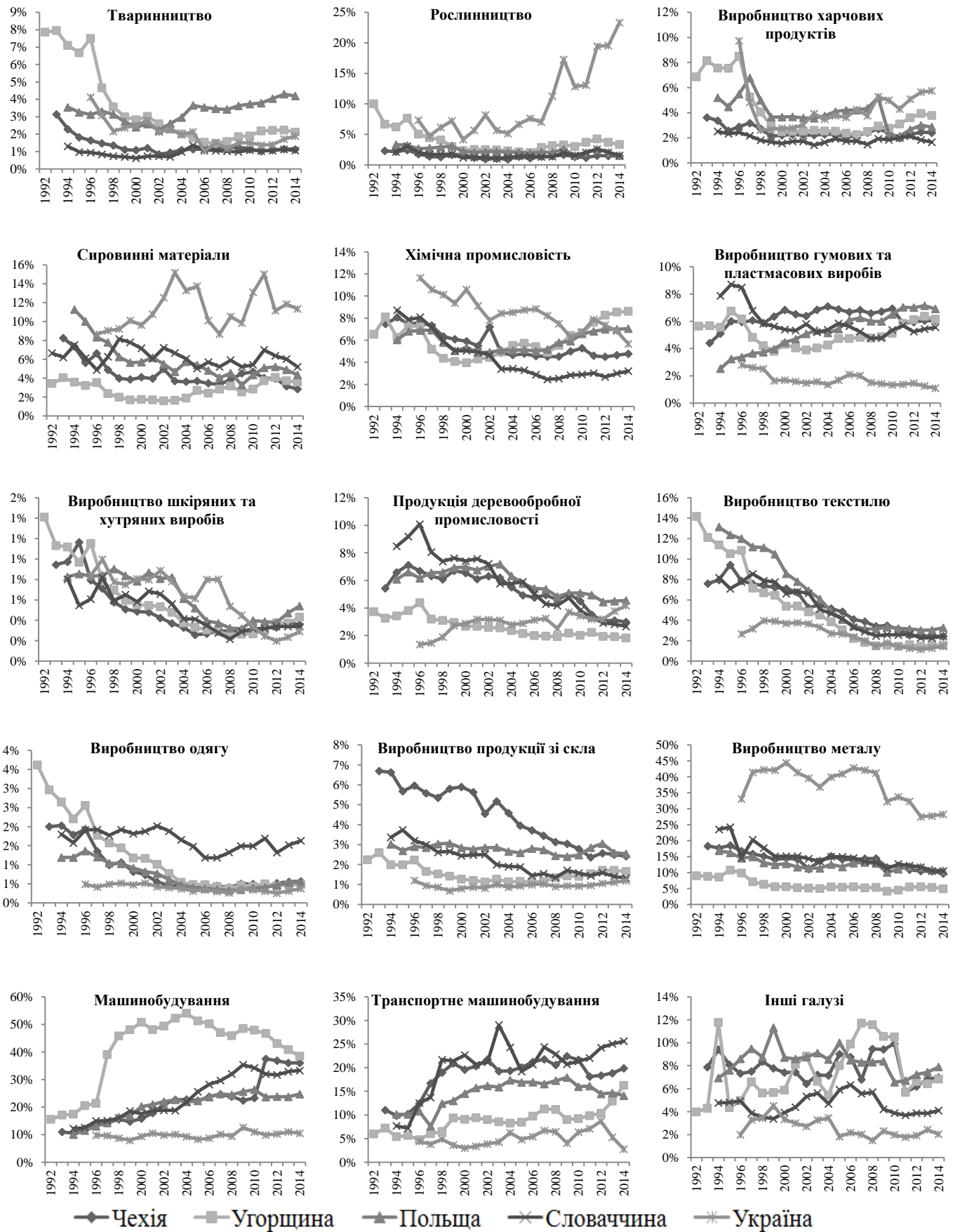


Рис. 2.5. Динаміка зміни структури експорту країн ЦСЄ упродовж 1992–2014рр. за Гармонізованою класифікацією опису та кодування товарів (HS Code), % (побудовано автором за даними [70])

Отож можна зробити висновки щодо поганих перспектив економіки України у довготерміновому періоді за умов відсутності оптимізації структури експорту.

У товарній структурі імпорту країн ЦСЄ також відбулися суттєві зміни з початку 90-х років. На рис. 2.6. відображено тенденції зміни часток продукції кожної з галузей виробництва у загальному обсязі імпорту країн ЦСЄ протягом 1992-2010рр. У Чехії частки продукції рослинництва, хімічної промисловості, харчових продуктів, текстилю, шкіряних та хутряних виробів та одягу, порівняно з 1992 р. у структурі імпорту помітно зменшились. З певною тенденцією до коливань майже незмінними залишились частки сировинної продукції, машинобудування, виробів зі скла, продукції деревообробки, гумових та пластмасових виробів. Зросли частки продукції транспортного машинобудування, металургії та тваринництва [70].

Простежимо зміни структури імпорту Словаччини та Угорщини у період трансформації, у підготовчий період вступу до ЄС і після нього. На рис. 2.6. не простежуємо значних змін у структурі імпорту Словаччини. Частки тваринництва, сировинних матеріалів, гумових та пластмасових виробів, продукції деревообробної промисловості, шкіряних та хутряних виробів, одягу, продукції зі скла та металу та продукції машинобудування з 1994 р коливались, однак загалом майже не змінились. Не надто зменшились частки рослинництва, харчових продуктів, продукції хімічної промисловості та текстилю. Зросла лише частка транспортного машинобудування. Зазначимо, що протягом 1994-2014 рр. частка сировинних матеріалів залишалась доволі високою, водночас, у більшості країн ЄС спостерігали її зменшення. Отож Словаччина досі залишається доволі залежною від імпортних енергоносіїв. Для того, щоб зменшити цю залежність, їй необхідно активно впроваджувати у виробництві енергозберігаючі технології та використовувати альтернативні джерела енергії.

Аналіз динаміки зміни структури імпорту Угорщини засвідчує падіння частки сировинних матеріалів, що загалом збігається з поставленими цілями зовнішньоторговельної політики. Енергетичні потреба країни майже на 50 %

задовольняють власні ресурси, що зменшує залежність країни від зовнішніх постачальників енергоресурсів, які займають значну частку у структурі імпорتنих сировинних матеріалів у великій кількості країн. Помітно зменшились з початку 90-х років частки продукції хімічної та деревообробної промисловостей, текстилю, одягу та рослинництва у загальній структурі імпорту. Частки тваринництва (0,6-1 %), гумових та пластмасових виробів (5 %), продукції зі скла (1,2-1,5 %) та металу (8-9 %), а також транспортного машинобудування майже не змінилися (8-9 %). Майже у півтора раза (з 24 % 1992 р. до 40 % 2014 р.) зросла частка машинобудування [70]. Таке зростання імпорту продукції машинобудування зумовлене модернізацією виробничих потужностей країни та закупівлею нового обладнання. Імпорт продукції високотехнологічного машинобудування сприяє науково-технічному прогресу, полегшує працю робітників, поліпшує її умови.

Структура імпорту Польщі з середини 90-х років ХХ ст. також змінилась. Помітно зменшились частки продукції легкої промисловості (з 10 % 1994 р. до 3,8 % 2008 р.) та майже вдвічі зменшилась частка сільськогосподарських продуктів [70]. Зросли частки продукції транспортного машинобудування та продукції обробки металу. Це пов'язано із закупівлею нових наземних та повітряних засобів транспорту та запчастин для модернізації транспортної системи країни та для зменшення споживання енергоресурсів і рівня забруднення навколишнього середовища. З 1994р до 1998 р. спостерігаємо падіння частки сировинних матеріалів у структурі імпорту (з 12 % до 7 %), проте згодом частка знову зросла до 12 % і змінювалась лише шляхом незначних коливань. Як бачимо, стрімкого падіння частки сировинних матеріалів у структурі імпорту Польщі не відбувалося, однак показник у 12 % є майже втричі меншим, ніж в Україні. Частки інших галузей з середини 90-х років у структурі імпорту Польщі коливались, однак загалом майже не змінилися (рис. 2.6).

Проаналізуємо структуру імпорту України. Найбільшу частку займають сировинні матеріали – 29,77 %. Це переважно такі матеріали, як природній газ, нафта та різноманітні паливно-мастильні матеріали. Помітними є також частки

продукції машинобудування та транспортного машинобудування – 15,62 % та 14,14 % відповідно. Ці галузі представлені виробництвом побутової та офісної техніки, автомобілебудуванням та продукцією високотехнологічного машинобудування. Приблизно однаковими є частки продукції хімічної промисловості та продукції обробки металу – 8,1% та 7,47%. Найменші частки в імпорті мають послуги, виробництво одягу та текстилю [70].

Зазначимо, що структура імпорту України майже цілковито залежить від структури експорту. Домінування сировинних матеріалів в імпорті пояснюємо попитом на них з боку енергомістких експортних галузей – металургії та важкого машинобудування. Отож спостерігаємо залежність імпорту від експорту.

Упродовж 1996–2010 рр. у структурі імпорту України значно зросла частка транспортного машинобудування (з 3% 1996 р. до 15 % 2010 р.), однак після 2010р. частка цієї галузі в імпорту знову зменшилася і 2014 р. становила 5 %. Частки продукції сільського господарства, обробної промисловості та загального машинобудування протягом розглянутого періоду коливались, однак загалом майже не змінились. На рис. 2.6. бачимо тенденцію до зменшення частки сировинних матеріалів у структурі імпорту. Ця частка 1996 р. була просто вражаючою і сягала близько 50 % усього імпорту; 2014 р. сировинні матеріали займали близько третини імпорту. Таке зменшення є хорошою тенденцією загалом, однак частка сировини в імпорті все ще залишається значною. Описана структура імпорту спричиняє загрозу енергетичній безпеці держави. Світовий досвід засвідчує, що за імпорту понад 30 % енергоресурсів втрачається незалежність у здійсненні економічної політики держави [2]. Отже, структура імпорту України не сприяє прискореному зростанню економіки та розбудові інноваційної моделі розвитку.

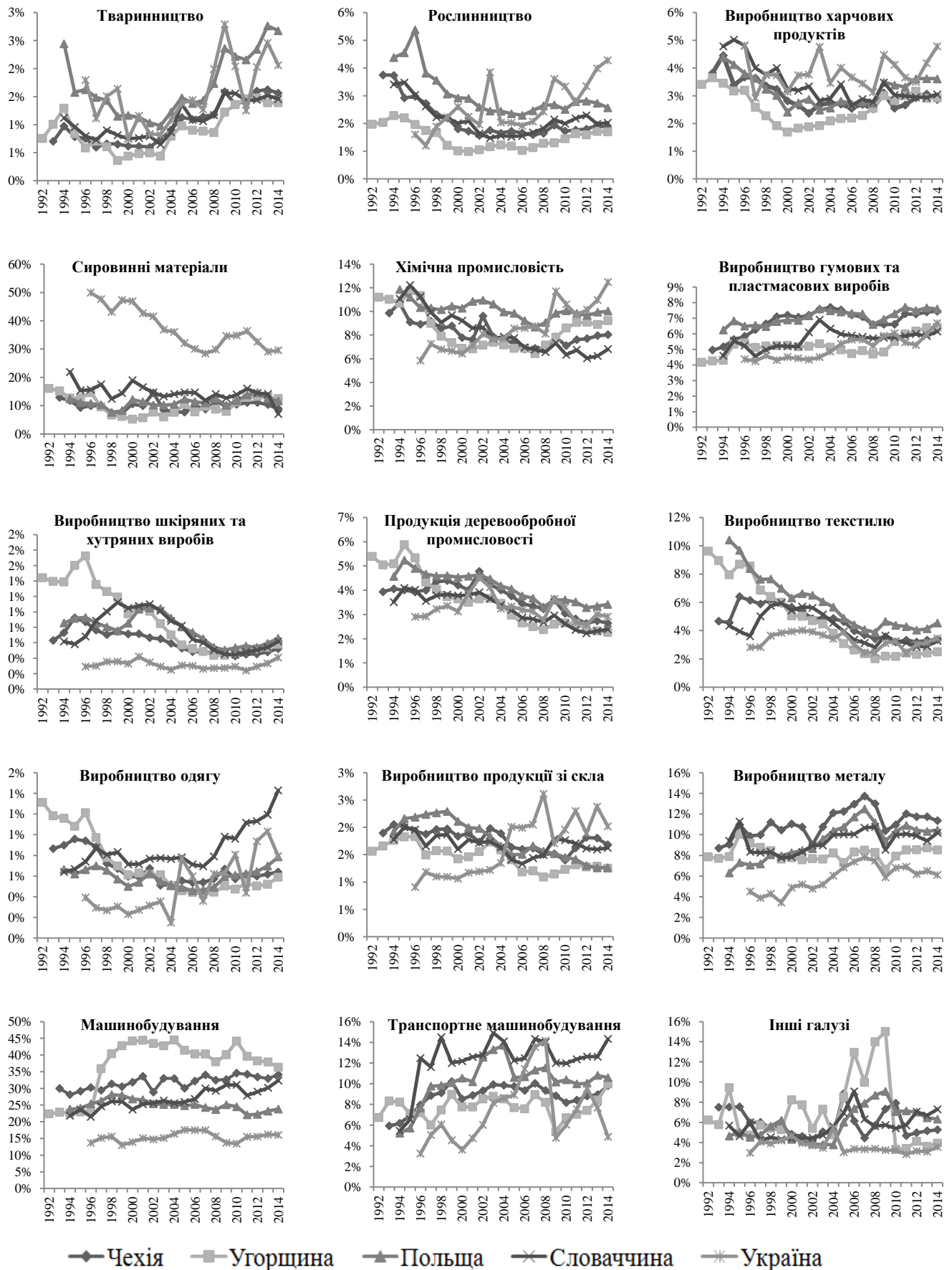


Рис. 2.6. Динаміка зміни структури імпорту країн ЦСЄ упродовж 1992–2014рр. за Гармонізованою класифікацією опису та кодування товарів (HS Code), % (побудовано автором за даними [70])

З метою вирішення проблеми сировинної залежності України шляхом імпорту значної кількості енергоресурсів необхідно розробити комплексну програму енергозбереження, яка, окрім інвестування у розробку енергозберігаючих технологій, передбачатиме також систему податкових пільг, і застосування безвідсоткових кредитів для підприємств, які розробляють і використовують енергозберігаючі технології. Для зменшення критичного імпорту енергоносіїв Україні слід зосередити увагу на розвитку відновлюваних джерел енергоресурсів. Окрім того, доцільно застосувати систему нормативів щодо споживання різних видів енергоносіїв, заохочення до їхнього збереження та встановлення додаткової плати за понаднормативне використання.

Таблиця 2.5

Частка експорту країн ЦСЄ та ЄС у структурі світового експорту, %
(розроблено автором за даними [62; 103])

Країна	Частка експорту у світовому експорті, 1994 р.	Середньорічне зростання частки експорту, 1995–1999 рр.	Середньорічне зростання частки експорту, 2000–2007 рр.	Середньорічне зростання частки експорту, 2007–2013 рр.
Австрія	1,1	2,1	1,6	-4,6
Бельгія	3,4	-1,5	0,7	-4
Ірландія	0,8	9,7	-3,9	-2,5
Іспанія	1,7	1,9	-0,7	-2,1
Німеччина	10	-0,8	1,3	-3,9
Польща	0,4	3,8	10,5	2,1
Португалія	0,4	0,6	-0,5	-4,7
Румунія	0,1	1	8,9	4,4
Словаччина	0,2	3,1	12,6	1
Словенія	0,2	-2,1	6,6	-3,3
Угорщина	0,2	13,2	6,7	-2,3

Фінляндія	0,7	1,6	-1,2	-10,3
Швеція	1,4	0,9	-1,3	-4,3
Австрія	1,1	2,1	1,6	-4,6

Оскільки до групи країн ЦСЄ належать малі країни з відкритими економічними системами, їхнє економічне зростання, окрім внутрішнього попиту, переважно забезпечується експортом. Динамічне зростання експорту та збільшення його частки у світовому експорті важливі у процесі підвищення економічного добробуту цих країн до рівня розвинених країн та швидшої інтеграції з ЄС. Частка експорту країн ЦСЄ у світовому експорті 1994 р. була меншою, ніж у розвинених країн, однак зростала доволі швидко (див. табл. 2.5). Проте у динаміці зміни показника частки експорту країн ЦСЄ є певні відмінності. Зокрема, у перший період трансформації (1995–1999) частка експорту найшвидше зростала в Угорщині, а в інших країнах ЦСЄ темпи зростання цього показника були значно повільнішими. Після 2000 р. ситуація дещо змінилася – найшвидше частка експорту у світовому експорті зростала у Словаччині, Польщі та Чехії [103].

Таблиця 2.6

Реальний обмінний курс у країнах ЦСЄ 1995 – 2013 рр.

(розроблено автором за даними [62; 104])

Країна	Відсоткова зміна між 1995–1999 рр.	Відсоткова зміна між 2000–2013 рр.
Чехія	22,1	47,7
Угорщина	-4,6	43,6
Польща	11,7	-2,3
Словаччина	4,0	40,2

Таке динамічне зростання частки експорту країн ЦСЄ безпосередньо пов'язане зі зростанням вартості експорту, тобто подорожчанням національних валют. У таблиці 2.6 наведено динаміку зміни реального валютного курсу у країнах ЦСЄ. Додатне значення показника зміни курсу засвідчує ревальвацію національної валюти

Після 2000 р. здебільшого у країнах ЦСЄ спостерігали доволі значну ревальвацію національних валют, тоді як до 2000 р. зростання вартості національних валют було значно повільнішим (див. табл. 2.6). Тобто зростання частки експорту країн ЦСЄ у світовому експорті наприкінці 90-х років ХХ ст. було пов'язане не зі зростанням курсів національних валют, а зі структурними змінами самого експорту.

2.3. Трансформація факторомісткості торгівлі в умовах реструктуризації економік країн Центральної та Східної Європи

У нових теоріях міжнародної торгівлі значну увагу приділяють товарам, виробництво яких вимагає спеціалізації. Отже, рівень технологічності товарів відіграє важливу роль у структурі торгівлі країни. Технологічні товари посідають вагоме місце у міжнародній торгівлі загалом завдяки порівняльним перевагам, котрі вони надають країні, яка виробляє такі товари. Йдеться, зокрема, про тимчасову монопольну ренту, яка з'являється завдяки захисту від конкурентних продуктів, про безперервний процес поглиблення спеціалізації за рахунок нагромадження нових знань та використання ефекту масштабу виробництва, а також про зростання заробітних плат працівників, задіяних у високотехнологічних галузях. Значна частка наукомістких галузей у експорті країни, безперечно, сприяє більшій зацікавленості транснаціональних компаній у співробітництві з такою країною.

Для економічного розвитку країни важливим є не лише збільшення обсягів виробництва товарів у галузі, в якій країна спеціалізується, а й якість та новизна товарів, незалежно від галузі, у якій їх виробляють. Вертикальна та

горизонтальна диверсифікація товарів сприяє зростанню ефективності функціонування інноваційних підприємств та розширює національну базу знань, які, своєю чергою, забезпечують економічне зростання країни. Саме тому підвищення частки технологічних товарів у експорті, розширення асортименту товарів та покращення їхньої якості були дуже важливими у процесі трансформації країн ЦСЄ.

Виробництво високотехнологічних товарів відзначається, насамперед, високою продуктивністю факторів та високим рівнем заробітних плат працівників, зайнятих у таких галузях. Відповідно до класифікації ООН (Звіт з розвитку промисловості, 2009), під високотехнологічними товарами розуміють продукцію аерокосмічного, комп'ютерного, фармацевтичного приладобудування, виробництва науково-дослідних приладів та інших електропристроїв (додаток Д) [105]. На початку 90-х років частка таких галузей у структурі експорту країн ЦСЄ ледь сягала 11 %. Однак у процесі трансформацій та реформування економічних систем цих країн високотехнологічні товари почали поступово витіснити низькотехнологічні, а їхня частка в експорті зросла понад два рази. З-поміж країн ЦСЄ найбільша частка високотехнологічних товарів у експорті 2013 р. була в Угорщині (майже 28 % експортованих товарів належало до високотехнологічних галузей), водночас у Словаччині частка таких товарів у експорті становила 18 %, у Чехії – майже 14 %, а у Польщі цей показник становив лише кілька відсотків [70]. Найбільша частка експорту як і на початку 90-х років, так і сьогодні належить середньотехнологічним галузям. Продукція галузей, котрі, відповідно до класифікації ООН належать до групи галузей із середнім показником використання новітніх технологій у виробництві (хімічна промисловість та транспортне машинобудування) 2013 р. займала майже 35–40 % експорту у всіх аналізованих країнах, хоча 1995 р. їхня частка була дещо меншою – від 27 % до 34 %. Динаміка зміни технологічності експорту країн ЦСЄ відзначається схожою тенденцією – зменшення частки ресурсомістких та низькотехнологічних товарів у експорті з одночасним зростанням частки середньотехнологічних та

високотехнологічних товарів. Наголосимо, що зростання частки високотехнологічних товарів у експорті країни сприяє зростанню вартості експорту країни та загалом покращує її умови торгівлі. Тобто новітні технології як джерело збільшення вартості експорту та підвищення загального добробуту успішно використанні у країнах ЦСЄ (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Технологічна структура експорту країн ЦСЄ (1995–2013), %
(розроблено автором за даними [62; 70; 104])

Країна, рік		Ресурсомісткі	Низько- технологічні	Середньо- технологічні	Високо- технологічні	Некласифіковані
Чехія	1995	14,25	28,35	34,34	7,09	15,94
	2000	12,00	23,28	41,27	10,84	12,59
	2007	8,41	18,30	43,14	12,76	17,37
	2013	8,72	17,40	41,21	13,95	18,62
Угорщина	1995	22,69	18,24	28,37	10,95	20,33
	2000	9,59	12,12	39,85	19,19	17,71
	2007	8,14	8,86	38,82	23,30	13,82
	2013	10,70	8,72	34,79	27,80	12,68
Польща	1995	17,78	26,79	27,51	4,55	22,16
	2000	14,01	25,12	38,09	7,04	15,29
	2007	15,20	20,36	41,99	8,87	12,09
	2013	17,59	13,42	39,91	9,06	13,46
Словацьчина	1995	20,44	30,89	32,58	4,67	11,13
	2000	18,26	23,15	42,63	5,69	10,10
	2007	11,84	17,72	43,92	15,57	8,82
	2013	13,25	16,88	40,78	17,68	11,33

Зважаючи на доволі довгий та інтенсивний етап трансформації економічних систем у країнах Центрально-Східної Європи, цікавим, на нашу думку, є питання зміни не лише технологічності виробництва експортованих товарів у цих країнах, а й його факторності.

Початковим припущенням нашого дослідження є існування помітних структурних змін зовнішньої торгівлі цих країн за період трансформації, а також пов'язана з цим зміна факторності експорту у напрямі зростання капіталомісткості експортованих товарів. Таке припущення базується на тому, що для Угорщини, Польщі, Словаччини та Чехії характерним було скорочення питомої ваги сировини та різке підвищення частки готових виробів у зовнішній торгівлі, а також зростання частки машинобудування та виробництва електротехнічного устаткування в експорті. Усі перелічені вище галузі є більш капіталомісткі, ніж трудомісткі, оскільки вимагають значної автоматизації виробництва, вдосконалення виробничих процесів та зменшення ймовірності людської помилки з огляду на життєво важливі сфери застосування їхніх кінцевих продуктів.

Зазвичай під факторністю виробництва товару розуміють затрати факторів виробництва на одиницю продукції. Доволі багато дискусій виникає щодо поняття капіталомісткості унаслідок значної кількості підходів до вимірювання показника капіталу. У своєму дослідженні ми використовуємо метод обчислення капіталомісткості товарів, розроблений О. Катодом, М. Шіроторі та Б. Тумурхударом 2000 року. [106]. Дослідники пропонують обчислювати капіталомісткість товару як зважений середній показник капіталу на одного працюючого у виробництві певного товару, де вартість капіталу обчислюється методом постійної інвентаризації (PIM) [107].

Показник капіталомісткості виробництва товару j , котрий виробляють у країні i , має такий вигляд:

$$k_j = \sum_i w_j^i \frac{K^i}{L^i}, \quad (2.12)$$

де K^i – кількість капіталу в країні i ;

L^i – кількість робочої сили в країні i .

Частку w обчислюється за формулою:

$$w_j^i = \frac{x_j^i / X^i}{\sum_i (x_j^i / X^i)}, \quad (2.13)$$

де X_j^i - експорт товару j країни i .

У таблиці 2.8 наведено показники капіталомісткості для 10-ти основних галузей виробництва у порядку спадання їхнього середнього значення. Відповідно до наведеної класифікації, найбільш капіталомісткими галузями є виробництво машин та устаткування, а також хімічна промисловість. Серед найменш капіталомістких галузей можна виокремити виробництво тваринних та рослинних жирів, виробництво харчових продуктів рослинного та тваринного походження та виробництво необроблених матеріалів.

Таблиця 2.8

Класифікація галузей виробництва за рівнем капіталомісткості,
дол. США 2000 р. [106]

№ з/п	Назва галузі за класифікацією SITC1	Капіталомісткість
1	Виробництво машин та устаткування	87 231
2	Інші галузі промисловості	75 250
3	Хімічна промисловість	72 169
4	Виробництво товарів, класифікованих за матеріалом	62 059
5	Інші галузі обробної промисловості	60 941
6	Виробництво напоїв та тютюнових виробів	52 538
7	Неорганічні плавко-мастильні матеріали	47 869

8	Необроблені матеріали, за винятком продуктів харчування	42 159
9	Виробництво харчових продуктів рослинного та тваринного походження	39 067
10	Виробництво тваринних та рослинних жирів	34 756

Для створення детальнішої класифікації галузей за рівнем капіталомісткості О. Катод, М. Шіроторі та Б. Тумурхудур використали кластерний аналіз для статистичних даних з 1961 р. до 2007 р. щодо 137-ми країн світу [106]. Такий аналіз вчені застосували для виокремлення однорідних груп за показником капіталомісткості виробництва. Виокремлено 6 основних кластерів.

У таблиці 2.9 наведено розподіл галузей виробництва за класифікацією SITC 1 поміж кластерами у порядку зростання капіталомісткості – галузі, котрі належать до кластера 1, є найменш капіталомісткими, а ті, котрі належать до кластера 6 – відповідно, найбільш капіталомісткі з-поміж інших. Серед найбільш капіталомістких галузей можна вирізнити, зокрема, виробництво машин та транспортного обладнання, науково-дослідних приладів та фотоапаратури, сирого каучуку, продуктів органічного хімії, медичних та фармацевтичних препаратів, виробів з пластику, інших хімічних матеріалів та продуктів, виробів з паперу та картону, неметалічних мінеральних виробів, зброї та боєприпасів, недорогоцінних монет. Найменш капіталомісткими галузями є виробництво кави, чаю, какао та спецій, тютюну, необроблених шкіри та хутра, вирощування горіхів, насіння та зерна олійних культур, виробництво насичених рослинних олій та масел, неперероблених тваринних та рослинних жирів, добрива, одягу, а також тваринництво.

Частки у кластерах відповідно до рівня капіталомісткості виробництва, %

[106]

SITC 1	SITC2	Назва галузі відповідно до SITC2	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4	Кластер 5	Кластер 6	Загалом
0 Продукти харчування та живі тварини	0	Живі тварини	20,0	0,0	60,0	0,0	0,0	20,0	100
	1	М'ясо та м'ясопродукти	7,7	7,7	38,5	30,8	7,7	7,7	100
	2	Молочні продукти та яйця	0,0	16,7	33,3	50,0	0,0	0,0	100
	3	Риба та рибні продукти	20,0	20,0	20,0	40,0	0,0	0,0	100
	4	Злаки та хлібобулочні вироби	5,3	26,3	21,1	21,1	15,8	10,5	100
	5	Овочі та фрукти	17,9	17,9	41,0	15,4	2,6	5,1	100
	6	Цукор, вироби з цукру та мед	20,0	20,0	40,0	20,0	0,0	0,0	100
	7	Кава, чай, какао, спеції	37,5	43,8	12,5	0	6,3	0,0	100
	8	Корм для тварин	10,0	20,0	10,0	40,0	10,0	10,0	100
1 Напої та тютюнові вироби	9	Інші продукти харчування	0,0	33,3	44,4	22,2	0,0	0,0	100
	11	Напої	0,0	0,0	12,5	50,0	37,5	0,0	100
2 Необроблені матеріали	12	Тютюн та тютюнові вироби	25,0	25,0	0,0	50,0	0,0	0,0	100
	21	Шкіра та хутро необроблені	25,0	25,0	12,5	20,0	0,0	12,5	100
	22	Насіння, горіхи та зерна олійних культур	44,4	44,4	0,0	11,1	0,0	0,0	100
	23	Сирий каучук	25,0	0,0	0,0	25,0	50,0	0,0	100
	24	Будівельна деревина та корок	25,0	16,7	25,0	8,3	8,3	16,7	100
	25	Целюлоза та папір	0,0	11,1	22,2	44,4	0,0	22,2	100
	26	Прядильне волокно натуральне	12,5	31,3	28,1	15,6	6,3	6,3	100
	27	Сире добриво та мінерали	5,7	25,7	25,7	22,9	14,3	5,7	100
	28	Металомісткі руди та металобрухт	14,8	29,6	25,9	14,8	3,7	11,1	100
3 Мінеральне паливо та мастильні матеріали	29	Необроблені продукти тваринного та рослинного походження	8,7	30,4	26,1	26,1	0,0	8,7	100
	32	Вугілля, кокс та паливні брикети	0,0	0,0	40,0	40,0	0,0	20,0	100
	33	Паливо та паливні матеріали	0,0	7,1	50,0	35,7	0,0	7,1	100
	34	Газ, природний та перероблений	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100
4 Тваринні та рослинні олії та жири	35	Електроенергія	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100
	41	Тваринні жири	0,0	16,7	16,7	50,0	16,7	0,0	100
	42	Насичені рослинні олії та масла	33,3	33,3	25,0	0,0	8,3	0,0	100
5 Хімічні продукти	43	Перероблені тваринні та рослинні жири та олії	33,3	33,3	33,3	0,0	0,0	0,0	100
	51	Продукти органічної хімії	2,1	11,5	7,3	26,0	32,3	20,8	100
	52	Продукти неорганічної хімії	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100
	53	Матеріали для фарбування, тонування та колорування	0,0	16,7	8,3	16,7	41,7	16,7	100
	54	Медичні та фармацевтичні препарати	0,0	10,0	0,0	0,0	70,0	20,0	100
	55	Парфумерія та засоби дезінфекції	16,7	16,7	33,3	33,3	0,0	0,0	100
	56	Перероблене добриво	0,0	60,0	40,0	0,0	0,0	0,0	100
	57	Вибухові та піротехнічні пристрої	0,0	0,0	25,0	25,0	25,0	25,0	100
	58	Вироби з пластику	0,0	0,0	0,0	14,3	71,4	14,3	100
6 Вироби, котрі класифікують за матеріалами	59	Інші хімічні матеріали та продукти	0,0	3,8	7,7	15,4	38,5	34,6	100
	61	Шкіра та вироби зі шкіри	15,4	23,1	23,1	30,8	7,7	0,0	100
	62	Вироби з гуми	0,0	0,0	30,0	40,0	30,0	0,0	100
	63	Вироби з дерева та корку	6,3	12,5	37,5	25,0	12,5	6,3	100
	64	Вироби з паперу та картону	0,0	0,0	5,3	26,3	36,8	31,6	100
	65	Прядильне волокно та нитки оброблені	8,6	25,9	21,0	27,2	13,6	3,7	100
	66	Неметалічні мінеральні вироби	0,0	15,1	15,1	24,5	28,3	17,0	100
	67	Чорні метали та сталь	0,0	4,3	17,4	32,6	21,7	23,9	100
	68	Кольорові метали	4,3	4,3	26,1	21,7	15,2	28,3	100
7 Машини та транспортне обладнання	69	Вироби з металу	0,0	7,0	21,1	35,1	22,8	14,0	100
	71	Неелектричне обладнання	0,0	0,0	1,4	11,1	43,1	44,4	100
	72	Електричне обладнання	0,0	0,0	11,4	22,9	34,3	31,4	100
8 Інші промислові товари	73	Транспортне обладнання	0,0	3,3	16,7	10,0	33,3	36,7	100
	81	Матеріали для водопостачання, опалювання та освітлення	0,0	0,0	33,3	33,3	33,3	0,0	100
	82	Меблі	0,0	25,0	0,0	50,0	25,0	0,0	100
	83	Валізи та сумки	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100
	84	Одяг	12,5	54,2	12,5	20,8	0,0	0,0	100
	85	Взуття	0,0	20,0	60,0	20,0	0,0	0,0	100
9 Товари та послуги, котрі не класифікують за системою SITC	86	Науково-дослідні прилади та фотоапаратура	0,0	0,0	2,3	25,6	32,6	39,5	100
	89	Інші промислові товари	4,7	11,8	24,7	31,8	15,3	11,8	100
	94	Тварини, у тому числі для зоопарків	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100
	95	Вогнепальна зброя та боєприпаси	16,7	0,0	0,0	0,0	50,0	33,3	100
	96	Недорогоцінні монети	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100

За даними структури експорту країн ЦСЄ та капіталомісткості галузей промисловості можна простежити динаміку зміни капіталомісткості галузей, котрі посідали основне місце в експорті з початку 90-х років. Перехід від планово-централізованого типу господарювання до ринкової економіки у країнах ЦСЄ передбачав зростання продуктивності виробництва та максимальну його автоматизацію. Отже, цілком закономірним було явище зростання ВВП країни завдяки капіталомісткому виробництву та зменшення ролі трудомісткого виробництва у такому зростанні. У таблиці 2.10 наведено динаміку зміни капіталомісткості експорту країн ЦСЄ.

Таблиця 2.10

Динаміка зміни капіталомісткості експорту країн ЦСЄ, дол. США 2005 р.
на одного працюючого
(розраховано автором за даними [70; 108])

Країна	1996	1998	2000	2004	2006	2013
Польща	75928	81424	84844	94843	96383	99531
Словаччина	79133	80636	85262	93251	94707	97697
Угорщина	79204	77807	85867	93982	98289	100710
Україна	68388	75315	83194	89033	92430	92005
Чехія	77716	86061	90751	98108	101870	104974

Для розрахунку показника капіталомісткості використано середнє значення показників капіталомісткості галузей, що домінували в експорті країн ЦСЄ, наведених зі статистичних таблиць показників факторомісткості Конференції ООН з торгівлі та розвитку [108]. Щодо усіх аналізованих країн показник капіталомісткості експорту з початку 90-х років помітно зріс. Зміна капіталомісткості обґрунтовано, насамперед, зміною власне структури експорту та переорієнтацією на продукцію приладобудування, точного машинобудування, а також скорочення частки продукції, у виробництві якої інтенсивно використовують природні ресурси та сировину.

Такі тенденції притаманні майже усім країнам-членам Європейського Союзу. Відносно більша капіталомісткість експортних галузей зумовлена автоматизацією процесів виробництва, зростанням його масштабів та використанням сучасного обладнання, яке передбачає залучення значних обсягів (насамперед, капітальних інвестицій) в економіку країни.

Затрати праці у експортних галузях країн ЦСЄ з початку періоду трансформації коливалися, для більшості країн вони або зменшилися або залишилися майже незмінними. (табл. 2.11) Тобто головним джерелом нарощення обсягів експорту цих країн було саме капіталомістке виробництво та збільшення продуктивності цього виробництва.

Таблиця 2.11

Динаміка зміни кількості трудових ресурсів у експорті країн ЦСЄ, тис. осіб
(розроблено автором за даними [109])

Країна	1994	1996	1998	2000	2004	2006	2007	2013
Польща	17627	17368	17393	17361	17310	17332	17343	18188
Словаччина	2456	2513	2530	2591	2672	2657	2662	2723
Угорщина	4254	4134	4066	4179	4222	4307	4293	4315
Україна	25106	24527	23963	23408	23003	23235	23226	23221
Чехія	5126	5142	5172	5170	5134	5197	5219	5291

Отже, водночас зі зміною технологічної структури експорту країн ЦСЄ відбувалася і зміна його факторомісткості. Для поглиблення аналізу трансформації факторомісткості експорту використовуємо також класифікацію галузей за затратами факторів виробництва М. Пенедера (детальну класифікацію наведено у додатку Б) [110]. Вчений на основі кластерного аналізу виокремив п'ять базових груп галузей відповідно до рівня витрат робочої сили, капіталу, витрат на рекламу та витрат на дослідження та розробки. Вихідними даними щодо створення класифікації були середні показники факторомісткості виробництва – трудомісткість (середній показник співвідношення зарплатні до

доданої вартості), капіталомісткості (середній показник співвідношення вартості інвестицій до доданої вартості), показник маркетинг-продажів (середній показник співвідношення затрат на рекламу та продажів), показник інновації-продажу (середній показник співвідношення затрат на інновації та продажі).

Отже, згідно з класифікацією М. Пенедера, усі галузі виробництва можна поділити на трудомісткі, капіталомісткі, маркетингові та технологічні. Вчений також виокремив п'яту групу, яку назвав «інші галузі», зачислюючи до неї галузі, що за своїми показниками затрат факторів не належать до жодної із перелічених вище груп. Підхід М. Пенедера вирізняється значно більшою кількістю факторів виробництва та, зокрема, виокремленням технологій та розробок як окремого фактору. Зауважимо, що технології та розробки найчастіше зачисляють до затрат капіталу у виробництві. У таблиці 2.12 наведено показники частки кожної із перелічених груп галузей у експорті країн ЦСЄ.

Таблиця 2.12

Структура експорту країн ЦСЄ за факторами виробництва, %
(розраховано автором за даними [70; 109])

Країна	1995					2014				
	<i>I</i> *	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Болгарія	3,54	25,86	41,87	16,12	12,61	4,26	36,42	34,13	12,75	12,43
Естонія	11,05	38,05	33,98	7,32	9,6	30,65	35,95	16,31	6,43	10,66
Латвія	0,74	30,57	60,42	3,76	4,52	1,84	61,9	23,58	5,36	7,32
Литва	4,12	33,62	47,13	9,03	6,09	5,08	42,14	36,14	8,58	8,06
Польща	9,9	38,3	24,26	9,92	17,63	20,03	30,2	18,8	9,32	21,65
Румунія	1,5	47,67	21,93	13,57	16,6	5,83	48,31	13,4	16,23	16,23
Словаччина	10,21	27,19	33,94	7,78	20,87	25,63	20,43	23,56	7,05	23,32
Словенія	17,38	28,67	18,12	7,67	28,16	19,28	24,28	20,31	6,44	29,69
Угорщина	21,33	24,05	20,41	12,41	21,8	50,12	12,82	12,98	6,79	17,3
Чехія	11,74	26,71	22,43	9,7	29,42	25,78	18,91	18,1	7,17	30,03

Примітка: 1 - технологічні галузі; 2 – трудомісткі галузі; 3 – капіталомісткі галузі; 4 – маркетингові галузі; 5 – інші галузі

Найхарактерніша риса трансформації факторомісткості експорту країн ЦСЄ за період 1995–2014 рр. – зменшення частки капіталомістких галузей та трудомістких галузей, а також помітне зростання частки технологістких. Частка останніх, зокрема, для Чехії, Угорщини, Польщі та Словаччини зростає майже вдвічі. Така тенденція зміни факторомісткості експорту засвідчує, що спеціалізація виробництва, котра поступово формувалась у країнах ЦСЄ в процесі трансформації, на початку ХХІ ст. вже базувалась не на товарах з низькою доданою вартістю, а на технологісткій продукції.

Висновки до другого розділу

Зовнішня торгівля займає визначальне місце і відіграє провідну роль у формуванні зовнішньоекономічних зв'язків кожної країни. Товарна структура зовнішньої торгівлі країни зазнає постійних змін унаслідок реструктуризації економіки, запровадження нових технологій, обмеження сировинних ресурсів. Сьогодні у світовому господарстві суттєво скорочується питома вага сировини та різко збільшується частка готових виробів у зовнішній торгівлі. Високими темпами зростає міжнародна торгівля машинами та обладнанням, продукцією електротехнічної промисловості. Дедалі більшого значення у сучасному експорті набуває наукоємна продукція. Це зумовило розширення торгівлі послугами, що стимулює міжнародну торгівлю товарами. Проте в багатьох країнах, що розвиваються, та в країнах Східної Європи значну частину в експорті становлять продовольчі та сільськогосподарські продукти, сировина, паливо.

Виконаний аналіз засвідчив, що у структурі експорту країн Центрально-Східної Європи переважає продукція з високим ступенем обробки та великою доданою вартістю. Це, зокрема, продукція точного та транспортного машинобудування. У структурі імпорту домінує електрообладнання, продукція автомобілебудування та авіабудування. Помітною також є частка сировинних матеріалів, однак аналіз динаміки структурних змін імпорту засвідчує про зменшення частки цієї товарної групи у структурі імпорту країн ЦСЄ. Структура

експорту та імпорту України дещо відрізняється від структури зовнішньої торгівлі її західних сусідів. В експорті домінує продукція чорної металургії та важкого машинобудування, а в імпорті – сировинні матеріали. Така структура зовнішньої торгівлі характеризується значною залежністю національної економіки від світових цін на метал та від цін на енергоносії. Отож першочерговим завданням України вважаємо реструктуризацію економіки з метою зменшення залежності від зовнішніх джерел сировинних матеріалів та модернізацію виробництва завдяки використанню новітніх технологій для підвищення конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках.

Дослідження технологічності торгівлі країн ЦСЄ засвідчує зменшення частки ресурсомістких та низькотехнологічних товарів у експорті з одночасним зростанням частки середньотехнологічних та високотехнологічних товарів. Наголосимо, що зростання частки високотехнологічних товарів у експорті країни сприяє зростанню вартості експорту країни та загалом покращує її умови торгівлі. Тобто застосування новітніх технологій як джерела збільшення вартості експорту та підвищення загального добробуту успішно використано країнами ЦСЄ.

Оскільки основою взаємовигідної торгівлі, відповідно до теорії Гекшера–Оліна, є використання надлишкових факторів виробництва з метою виготовлення товарів для експорту, то дослідження факторомісткості виробництва у країнах ЦСЄ – важлива складова аналізу ефективності торгівлі. У дисертаційному дослідженні вперше проаналізовано трансформацію факторомісткості експортних галузей країн ЦСЄ. Отримані результати засвідчують, що капіталомісткість експортних галузей у цьому регіоні помітно зросла. Зростання капіталомісткості експортних галузей зумовлене автоматизацією процесів виробництва, зростанням його масштабів та використанням сучасного обладнання, яке передбачає залучення значних обсягів (насамперед, капітальних інвестицій) в економіку країни. Також з'ясовано, що за період 1995–2013 рр. значно зменшилась частка капіталомістких та трудомістких галузей і помітно зросла частка технологічних. Частка останніх, зокрема, для

Чехії, Угорщини, Польщі та Словаччини зросла майже вдвічі. Така тенденція зміни факторомісткості експорту доводить, що спеціалізація виробництва, котра поступово формувалась у країнах ЦСЄ в процесі трансформації, на початку ХХІ ст. вже базувалась не на товарах з низькою доданою вартістю, а на технологомісткій продукції.

Для дослідження головних напрямів спеціалізації країн ЦСЄ використано індекс Б. Балаша. Отримані результати вказують на зростання спеціалізації виробництва у машинобудуванні та значне зменшення спеціалізації у добувній та легкій промисловостях. Також проаналізовано вплив зовнішньої торгівлі на загальний добробут громадян країн ЦСЄ, який засвідчив, що показник ефекту від торгівлі має доволі суперечливе значення для аналізованих країн та є волатильним. Зокрема, можна стверджувати, що позитивний вплив торгівлі на економічне зростання спостерігається в Угорщині та Україні, нейтральний – у Польщі, негативний – у Словаччині та Чехії.

Основні положення розділу 2 відображено у наукових працях автора [111; 112; 113] та у вигляді тез доповідей [114; 115].

РОЗДІЛ 3

ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ТРАНСФОРМАЦІЇ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

3.1. Реалізація моделі взаємодії диверсифікації та спеціалізації виробництва у зовнішній торгівлі країн Центральної та Східної Європи

У цьому підрозділі ми проаналізуємо зв'язок між торгівлею та реструктуризацією у країнах ЦСЄ через механізми набуття знань та технологічного вдосконалення виробництва. Наша теоретична модель базуватиметься на поняттях спеціалізації та диверсифікації у торгівлі.

Протягом перших років трансформаційного періоду головним способом вдосконалення виробництва була диверсифікація унаслідок постійного збільшення кількості нових товарів. Згодом диверсифікацію замінила спеціалізація, тобто зростання частки певних товарів у експорті. Аналіз структури експорту країн ЦСЄ, виконаний у попередньому розділі, засвідчує зменшення ролі однорідних товарів та зростання частки технологічних та трудомістких товарів. Однак відмінності між країнами ЦСЄ доволі помітні з огляду на відмінності у рівнях спеціалізації та диверсифікації технологічних та трудомістких товарів у торгівлі.

Після довготривалого процесу інституційної трансформації та економічної реструктуризації у країнах ЦСЄ цікавим питанням щодо дослідження залишається взаємозв'язок між довготерміновим економічним зростанням та торгівлею – чи сприяє розвиток торгівлі цих країн покращенню добробуту населення?

Зазначимо, що вплив торгівлі на економічне зростання значною мірою залежить від її товарної структури. Саме тому для аналізу взаємозв'язку між торгівлею та зростанням ми використаємо аналіз товарної структури експорту

країн ЦСЄ. Зміни товарної структури експорту проявляються у трьох головних формах – як зростання обсягів експорту певних товарів, як зростання асортименту товарів у експорті та як зростання ціни експорту. У цьому підрозділі ми проаналізуємо основні засади модернізації економік країн ЦСЄ, які, на нашу думку, відображаються у зміні структури торгівлі внаслідок зростання відносної частки певних товарів чи груп товарів у експорті (поглиблення спеціалізації) та внаслідок зростання різноманітності експортованих товарів (диверсифікації).

У емпіричних дослідженнях знаходимо багато спроб дослідити взаємозв'язок між торгівлею та зростанням за показником відкритості економіки (співвідношення обсягів торгівлі до ВВП) [116; 117; 118]. Однак недоліком таких досліджень є те, що відкритість може бути наслідком економічного зростання, а не навпаки. Показники доходу на душу населення не можуть визначати механізм економічного зростання. Насправді економічне зростання та торгівля тісно взаємодіють, що спричиняє серйозні проблеми під час спроб їхнього економетричного дослідження. До того ж, в емпіричних дослідженнях використовують низку припущень, котрі не відповідають реальним умовам функціонування економік країн. Це, своєю чергою, створює своєрідну прогалину між теоретичними моделями та емпіричними дослідженнями.

Тісний зв'язок між торгівлею та економічним зростанням є доволі важливий під час трансформаційного етапу розвитку країни. Емпіричні дослідження засвідчують, що зростання обсягів випуску продукції та обсягів міжнародної торгівлі пов'язані між собою (Дж. Досі, Ч. Джонс) [119; 120;]. Науковці Е. Хелпман та Ж. Гросман у своїй теоретичній моделі довели, що країни, котрі беруть активну участь у торгівлі на світовому ринку, здобувають доволі багато знань щодо виробничих процесів для виготовлення нових товарів, відмінних від тих, що імпортують до цих країн [121]. У нових теоріях економічного зростання також знаходимо свідчення того, що торгівля сприяє зростанню розмірів внутрішнього ринку країни та нагромадженню наукових знань.

Наша теоретична модель базуватиметься на такому припущенні: здобуття нових знань та технологічних інновацій зосереджене здебільшого у експортних товарах і, відповідно, зміна структури експорту є головним джерелом технологічного вдосконалення виробництва та економічного зростання країни. Отже, зв'язок між торгівлею та технологічним вдосконаленням виробництва простежується через диверсифікацію експорту та механізми спеціалізації на виробництві певних товарів.

Країна значно швидше здобуває виробничий досвід у тих галузях, в яких вона спеціалізується, ніж у інших. Однак не слід забувати, що надмірна спеціалізація може спричинити «ефект розорення», як це відбувається у Росії за видобутку та експорту переважно природних ресурсів. Незважаючи на те, що зростання обсягів експорту чи поглиблення спеціалізації приносить країні вигоду шляхом збільшення розмірів ринку, вони не завжди забезпечують стабільно високі темпи економічного зростання. Зростання, котре відбувається завдяки поглибленню спеціалізації в експорті, з часом необхідно підкріплювати розширенням асортименту товарів, що експортують. Тобто довготривале економічне зростання країни відбувається шляхом безперервного чергування спеціалізації та диверсифікації. Після збільшення асортименту товарів необхідно поглиблювати спеціалізацію у виробництві тих товарів, котрі виявилися конкурентоспроможними на світовому ринку.

На рис. 3.1 відображено взаємозв'язок між спеціалізацією та диверсифікацією у експорті. Теоретично технологічне вдосконалення виробництва у довготривалому періоді відбувається як збалансоване чергування зростання асортименту експорту та поглиблення спеціалізації. На рис. 3.1 такий процес можна було б відобразити прямою з кутом нахилу 45° . Однак для економік у трансформаційному періоді під час зростання їхньої відкритості ми очікуємо, що крива технологічного вдосконалення матиме форму кривої Y , тобто після різкого зростання кількості нових товарів відбувається поглиблення спеціалізації, оскільки на експортному ринку простежується своєрідне сортування усіх товарів та відсіювання неконкурентних. Однак у реальних

умовах функціонування економіки крива технологічного вдосконалення навряд чи матиме ідеальну форму кривої Y. Вона, найімовірніше, набуде форми циклічної кривої Z. Початкове зростання кількості товарів відбувається доволі стрімко, проте за допомогою процесу фільтрування товарів згодом простежується поглиблення спеціалізації виробництва. Однак в процесі економічного зростання країни через поширення технологій за її межі очікується циклічність такого чергування диверсифікації та спеціалізації.

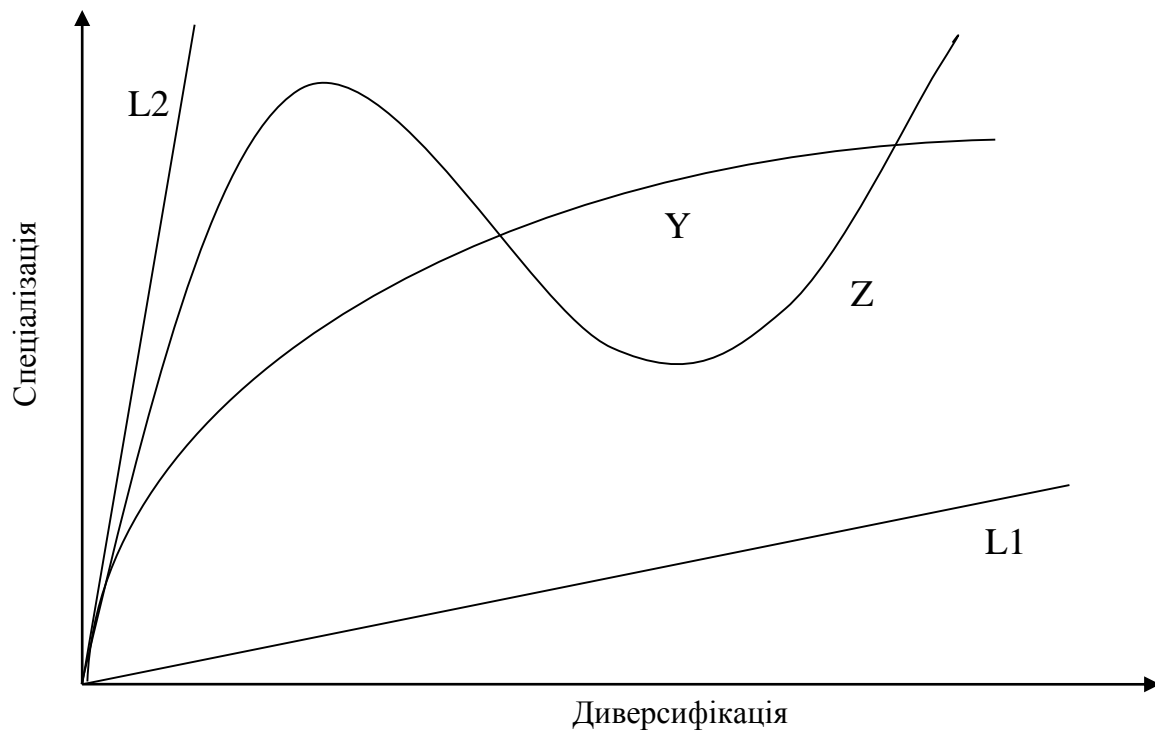


Рис. 3.1. Модель взаємозв'язку між диверсифікацією та спеціалізацією виробництва (складено автором)

Такі циклічні зміни відбуваються в економіках країн-лідерів. Для країн, котрі є послідовниками у технологічному вдосконаленні своїх економік, існують два інші шляхи взаємозв'язку між диверсифікацією та спеціалізацією. Один з них (крива L1) полягає у тому, що країна поступово збільшуватиме кількість продуктів у експорті, проте частка жодного з цих продуктів не зростатиме. Така країна отримуватиме переваги у торгівлі лише за рахунок експорту значної кількості різноманітних товарів та не матиме значних порівняльних переваг у

виробництві хоча б одного з них. Тобто стратегія розвитку експорту лише шляхом розширення асортименту товарів є стабільною, однак швидко досягає своєї межі.

Інший тип взаємодії диверсифікації та спеціалізації (крива L2) полягає у існуванні дуже вузької спеціалізації країни. Недоліком такої взаємодії є висока чутливість до коливань на світовому ринку та низька конкурентоспроможність структури експорту.

У нашому дослідженні ми використаємо шестирівневу базу даних зовнішньої торгівлі товарами Статистичного департаменту Організації Об'єднаних Націй для країн ЦСЄ за період 1992 – 2014 рр. Така деталізована база даних дає змогу здійснити аналіз на рівні окремих продуктів. Основою аналізу є перших 100 товарів, котрі займають найбільшу частку в експорті кожної країни, що допоможе сконцентруватися на тих товарах, на котрі припадає більшість експорту країни. У таблиці 3.1 наведено результати частки перших 100 товарів у експорті для країн ЦСЄ (Чехії, Угорщини, Словаччини, Польщі та України).

Таблиця 3.1

Частка перших 100 товарів у експорті країн ЦСЄ за 1993–2014 рр., %
(розраховано автором за даними [70; 109])

	Польща	Словаччина	Угорщина	Україна	Чехія
1993	-	-	47,9	-	46,5
1994	52,6	51,8	51,5	-	45,6
1996	49,7	57,1	45,1	67,0	46,1
2000	51,9	63,8	64,5	72,4	55,2
2009	55,3	66,6	69,8	71,7	67,1
2014	56,8	66,8	68,8	73,6	68,4

Частка перших 100 товарів у експорті країн ЦСЄ 2014 р. коливалась від 56,8 % в Польщі до 73,6 % в Україні. Це засвідчує, що така вибірка для здійснення аналізу структури торгівлі є доволі репрезентативною, оскільки у

перших 100 товарних групах представлено понад 50 % найбільших експортоорієнтованих галузей у кожній з аналізованих країн.

На початку 90-х років з метою трансформації своїх економічних систем країни ЦСЄ розпочали пошуки нових ринків збуту, що, своєю чергою, передбачало участь у міжнародній торгівлі та експорт товарів вітчизняного виробництва. Першим кроком країн ЦСЄ у напрямі трансформації стало значне розширення асортименту товарів, котрі йшли на експорт, оскільки вважали, що у такий спосіб конкурентоспроможність країни на світовому ринку буде більшою, адже вона зможе задовольнити більшу кількість потреб споживачів. Із п'яти аналізованих країн цю методику використали Чехія та Угорщина (рис. 3.2): вони збільшували диверсифікацію експорту з одночасним поглибленням спеціалізації у виробництві тих товарів, котрі витримували конкуренцію на світовому ринку. У Польщі, Словаччині та Україні зміни відбувалися, насамперед, у рівні спеціалізації, тобто відбувалося поглиблення виробництва та збільшення частки уже існуючих галузей в експорті (рис. 3.2).

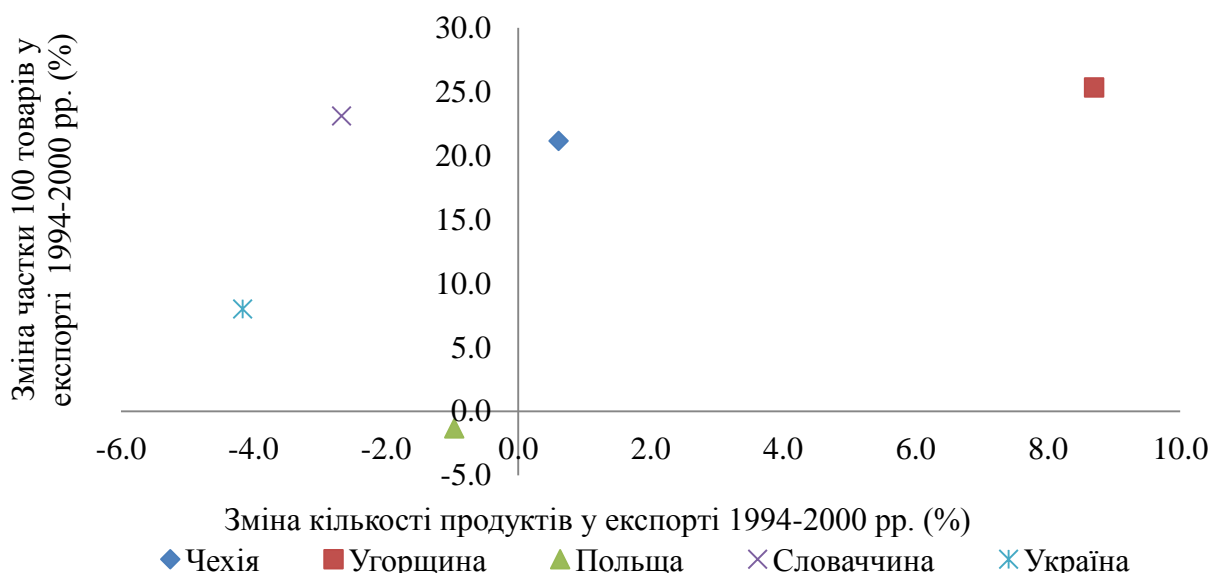


Рис. 3.2. Спеціалізація та диверсифікація у країнах ЦСЄ упродовж 1994–2000 рр. (обчислено автором за даними [70])

Протягом 2001–2014 рр. напрями спеціалізації та диверсифікації торгівлі аналізованих країн ЦСЄ дещо змінилися. Зокрема, кількість товарів у експорті зросла в Угорщині, Польщі та Україні з одночасним збільшенням концентрації

100 перших товарів експорту. У Словаччині та Чехії кількість товарів у експорті зменшилася, однак частка перших 100 товарів у експорті зростає (рис.3.3).



Рис. 3.3. Спеціалізація та диверсифікація у країнах ЦСЄ упродовж 2001–2014 рр. (обчислено автором за даними [70])

Якщо проаналізувати зміни у спеціалізації та диверсифікації експорту у країнах ЦСЄ протягом 1994–2014 рр., то слід зазначити, що для усіх цих країн характерне збільшення кількості різноманітних товарів у експорті, тобто збільшення диверсифікації (рис. 3.4). Збільшення спеціалізації у цей період характерне лише для Польщі та Угорщини, тоді як для України, Чехії та Словаччини частка перших 100 товарів у експорті майже не змінилася.



Рис. 3.4 Спеціалізація та диверсифікація у країнах ЦСЄ упродовж 1994–2014 рр. (обчислено автором за даними [70])

Отже, підсумовуючи результати, отримані вище, зазначимо, що для країн ЦСЄ характерним є чергування збільшення диверсифікації в експорті та поглиблення спеціалізації. Зокрема, на початку трансформаційного періоду ці країни відкрили свої ринки, що стимулювало вітчизняних виробників шукати способи, щоб утримувати конкурентну позицію на ринку. Базовим методом підвищення конкурентності виробництва було розширення асортименту товарів та збільшення частки таких товарів у експорті. Політику збільшення диверсифікації виробництва країн ЦСЄ відображає зростання кількості товарів у експорті у перші роки трансформації, котру насамперед використали Чехія та Угорщина. Згодом відбулося поглиблення спеціалізації у виробництві тих товарів, котрі витримали конкуренцію з боку зовнішніх виробників. Отже, наше початкове припущення про те, що технологічне вдосконалення виробництва у довготерміновому періоду в країнах ЦСЄ відбувається на основі чергування диверсифікації та спеціалізації, підтвердилося.

3.2. Визначення впливу зміни структури експорту на експортні доходи у країнах Центральної та Східної Європи

Завдяки аналізу існуючих теоретичних та емпіричних напрацювання у галузі вдосконалення структури зовнішньої торгівлі, можна зробити висновок щодо необхідності виконання дослідження, яке б дало змогу визначити, у який спосіб зміна структури зовнішньої торгівлі впливає на зростання вартості експорту, а також детальніше зупинитися на аналізі впливу зміни факторомісткості експорту на вартість експорту.

Отже, джерелом статистичної інформації для дослідження галузевої структури зовнішньої торгівлі країн Центральної та Східної Європи є база даних торгівлі товарами Статистичного департаменту Організації Об'єднаних Націй [70]. Особливістю цієї бази даних є те, що вона містить показники обсягів торгівлі за детальною Гармонізованою системою опису та кодування товарів для понад 140 країн. Така детальна класифікація дає змогу аналізувати зовнішню

торгівлю країн не лише на галузевому рівні, а й дає змогу простежити зміну її структури на рівні окремих товарних груп. До переваг використання саме цього джерела даних слід зачислити те, що вона містить статистичну інформацію для більшості країн Центральної та Східної Європи з початку 90-х років ХХ ст. до 2013–2014 років. Для дослідження динаміки зміни вартості експорту використаємо показник вартості одиниці експорту зі статистичної бази даних Конференції Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку [122]. Цей показник обчислюють як зважене середнє значення цін на експортні товари, де вагами слугують частки відповідних товарних груп у загальному експорті.

Для деталізації аналізу дослідження цільову вибірку для країн Центральної та Східної Європи звужено до 10-ти країн – Болгарії, Румунії, Естонії, Литви, Латвії, Угорщини, Чехії, Польщі, Словаччини та України. Часовий проміжок для побудови моделі для обраних країн становить 13 років – з 2000 р. по 2013 р., що зумовлено доступними статистичними показниками вартості одиниці експорту бази даних Конференції Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку [122].

Отже, розпочнемо дослідження із побудови панельної регресії, котра демонструватиме взаємозв'язок між зміною структури експорту та вартістю одиниці експорту у 10-ти країнах вибірки. Під зміною структури експорту у моделі слід розуміти зміну частки певних галузей у загальному експорті протягом аналізованого проміжку часу.

Модель впливу зміни структури експорту на вартість одиниці експорту матиме такий вигляд:

$$\begin{aligned} \Delta UVE_{it} = & \beta_1 * \Delta ANIMAL_{it} + \beta_2 * \Delta CROP_{it} + \beta_3 * \Delta FOODSTAFF_{it} + \beta_4 * \\ & * \Delta MINERALS_{it} + \beta_5 * \Delta CHEMICALS_{it} + \beta_6 * \Delta PLASTIC_{it} + \beta_7 * \Delta LEATHER_{it} + \\ & + \beta_8 * \Delta WOOD_{it} + \beta_9 * \Delta TEXTILE_{it} + \beta_{10} * \Delta WEARING_{it} + \beta_{11} * \Delta GLASS_{it} + \\ & + \beta_{12} * \Delta METAL_{it} + \beta_{13} * \Delta MACHINERY_{it} + \beta_{14} * \Delta TRANSPORT_{it} + \beta_{15} * \\ & \Delta OTHER_{it} + \varepsilon_{it} , \end{aligned} \quad (3.1)$$

де $i = 1, 2, 3 \dots N$ – i -ту країна;

t – період часу t ;

β_n – коефіцієнт впливу незалежної змінної на залежну змінну;

ΔUVE_{it} – приріст вартості одиниці експорту;

$\Delta ANIMAL_{it}$ – приріст експорту продукції тваринництва країни за звітний період (1 рік);

$\Delta CROP_{it}$ – приріст експорту продукції рослинництва країни за звітний період;

$\Delta FOODSTAFF_{it}$ – приріст експорту продукції харчової промисловості країни за звітний період;

$\Delta MINERALS_{it}$ – приріст експорту продукції видобувної промисловості країни за звітний період;

$\Delta CHEMICALS_{it}$ – приріст експорту продукції хімічної промисловості країни за звітний період;

$\Delta PLASTIC_{it}$ – приріст експорту продукції виробництва гуми та пластмаси країни за звітний період;

$\Delta LEATHER_{it}$ – приріст експорту продукції виробництва шкіряних та хутряних виробів у країні за звітний період;

$\Delta WOOD_{it}$ – приріст експорту продукції деревообробної промисловості країни за звітний період;

$\Delta TEXTILE_{it}$ – приріст експорту продукції текстильної промисловості країни за звітний період;

$\Delta WEARING_{it}$ – приріст експорту продукції виробництва взуття та головних уборів у країні за звітний період;

$\Delta GLASS_{it}$ – приріст експорту продукції зі скла та каменю у країні за звітний період;

$\Delta METAL_{it}$ – приріст експорту продукції металургійної промисловості країни за звітний період;

$\Delta MACHINERY_{it}$ – приріст експорту продукції загального машинобудування країни за звітний період;

$\Delta TRANSPORT_{it}$ – приріст експорту продукції транспортного машинобудування країни за звітний період;

$\Delta OTHER_{it}$ – приріст експорту інших галузей у країні за звітний період.

У таблиці 3.2 наведено коефіцієнти збільшення дисперсії (VIF) для незалежних змінних моделі (3.1). Між незалежними змінними нашої моделі не спостерігаємо надмірної кореляції, отож немає необхідності вилучати жодну із них з моделі. Значення коефіцієнта збільшення дисперсії (VIF) для усіх галузевих незалежних змінних є меншим 10, що засвідчує відсутність мультиколінеарності у моделі.

Таблиця 3.2

Тестування незалежних змінних моделі (3.1) на мультиколінеарність
(розраховано автором за даними [70; 109; 122])

Незалежна змінна	VIF (1/VIF)
<i>1</i>	<i>2</i>
Приріст експорту продукції тваринництва	1,99 (0,50)
Приріст експорту продукції рослинництва	1,38 (0,72)
Приріст експорту продукції харчової промисловості	1,79 (0,55)
Приріст експорту продукції видобувної промисловості	1,86 (0,54)
Приріст експорту продукції хімічної промисловості	2,30 (0,43)
Приріст експорту продукції виробництва гуми та пластмаси	3,35 (0,30)
Приріст експорту продукції виробництва шкіряних та хутряних виробів	1,93 (0,52)
Приріст експорту продукції деревообробної промисловості	2,67 (0,37)
Приріст експорту продукції текстильної промисловості	2,78 (0,36)
Приріст експорту продукції виробництва взуття та головних уборів	1,86 (0,53)
Приріст експорту продукції зі скла та каменю	2,40 (0,41)
Приріст експорту продукції металургійної промисловості	3,72 (0,27)
Приріст експорту продукції загального машинобудування	3,27 (0,30)

<i>1</i>	<i>2</i>
Приріст експорту продукції транспортного машинобудування	1,96 (0,51)
Приріст експорту інших галузей	2,01 (0,49)

Результати побудови моделі (3.1) подано у таблиці 3.3. Зазначимо, що серед незалежних змінних значимими є лише три галузі виробництва – хімічна промисловість, галузь виробництва продукції зі скла та каменю і металургійна промисловість. Оцінка коефіцієнтів для цих незалежних змінних має додатне значення, що засвідчує позитивний вплив зростання обсягів експорту у цих галузях на зростання вартості одиниці експорту у країнах ЦСЄ. Значення z-статистики для усіх інших незалежних змінних є меншим 2, тобто їхній вплив на залежну змінну є доволі незначний.

Таблиця 3.3

Вплив приросту частки експортних галузей на приріст вартості одиниці експорту у країнах ЦСЄ упродовж 2001–2013 рр.

(розраховано автором за даними [70; 109; 122])

Незалежна змінна	Залежна змінна – приріст вартості одиниці експорту (N=110)
<i>1</i>	<i>2</i>
Приріст експорту продукції тваринництва	-0,0088 (-0,02)*
Приріст експорту продукції рослинництва	0,0285 (1,50)
Приріст експорту продукції харчової промисловості	0,0723 (1,80)
Приріст експорту продукції видобувної промисловості	0,0039 (0,23)
Приріст експорту продукції хімічної промисловості	0,1376 (3,43)**

<i>1</i>	<i>2</i>
Приріст експорту продукції виробництва гуми та пластмаси	-0,0562 (-1,10)
Приріст експорту продукції виробництва шкіряних та хутряних виробів	-0,0108 (-0,27)
Приріст експорту продукції деревообробної промисловості	0,0103 (0,17)
Приріст експорту продукції текстильної промисловості	0,0915 (1,29)
Приріст експорту продукції виробництва взуття та головних уборів	-0,0444 (-1,21)
Приріст експорту продукції зі скла та каменю	0,1387 (2,93)**
Приріст експорту продукції металургійної промисловості	0,0970 (2,14)**
Приріст експорту продукції загального машинобудування	-0,0374 (-0,68)
Приріст експорту продукції транспортного машинобудування	-0,0339 (-1,30)
Приріст експорту інших галузей	0,0259 (0,77)
Константа	-0,0004 (-0,04)
R^2	0,63
Prob>F (Prob> χ^2)	0,0000

Примітка: * В дужках нижче оцінки коефіцієнта подано значення t(z)-статистики;

** - довірчий інтервал 95%

Для того, щоб сформулювати остаточний висновок щодо впливу частки тих чи інших галузей у експорті країн ЦСЄ на формування вартості одиниці експорту, необхідно побудувати порівняльну таблицю. Ця таблиця даватиме змогу виявити, у яких саме країнах ЦСЄ три перелічені вище галузі, котрі позитивно впливають на формування вартості одиниці експорту, домінують в експорті.

Оскільки понад 50 % усього експорту у країнах ЦСЄ концентрується у перших 5-ти галузях, котрі мають найбільшу частку в експорті, для аналізу використаємо саме таку групу галузей. У таблиці 3.4 наведено результати аналізу присутності чи відсутності серед перших 5-ти галузей з найбільшою часткою в експорті хоча б однієї з трьох галузей – хімічної промисловості, галузі виробництва продукції зі скла та каменю і металургійної промисловості.

Таблиця 3.4

Присутність хімічної промисловості, галузі виробництва продукції зі скла та каменю і металургійної промисловості у експорті країн ЦСЄ серед перших 5 галузей з найбільшою часткою упродовж 2000–2013 рр.

(розраховано автором за даними [70; 109])

Країна	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2013
Болгарія	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1
Естонія	1	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1
Латвія	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1
Литва	-	-	-	-	-	1	1	1	1	1	1
Польща	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2
Румунія	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Словаччина	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Угорщина	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	1
Україна	2	1	2	2	2	2	2	1	1	1	1
Чехія	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Примітка: Кількість галузей, котрі присутні серед перших 5-ти галузей з найбільшою часткою в експорті

Для більшості країн ЦСЄ характерною є присутність металургійної та хімічної промисловостей серед перших 5-ти галузей у експорті з найбільшою часткою. Отже доходи від експорту у країнах ЦСЄ у період з 2001 р. до 2013 р. формувалися переважно завдяки цим двом галузям. Однак, на нашу думку, залежність експортних доходів від металургійної та хімічної промисловостей є

доволі небезпечною для економічної стабільності держави, оскільки кон'юнктура цін (зокрема, на металургійну продукцію) є надто чутливою до зовнішніх шоків. Це, своєю чергою, спричиняє нестабільність доходів від експортної діяльності та неспроможність держави прогнозувати подальше економічне становище.

Наступний етап нашого дослідження – визначення впливу зростання частки окремих галузей у експорті на зростання доданої вартості. У такий спосіб ми зможемо визначити, чи зростання питомої частки галузей в експорті сприяє нарощенню доходів у цих галузях, тобто чи наявна в країні структура зовнішньої торгівлі сприяє добробуту її громадян.

Джерелом статистичної інформації щодо аналізу зміни структури експорту країн ЦСЄ для цієї моделі знову буде база даних торгівлі товарами Статистичного департаменту Організації Об'єднаних Націй, а інформацію щодо зміни доданої вартості за галузями отримаємо зі статистичної бази промислових товарів Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку [70; 123]. Цільова вибірка міститиме дані для 9-ти країн ЦСЄ - Болгарії, Румунії, Естонії, Литви, Латвії, Угорщини, Чехії, Польщі та Словаччини. Часовий проміжок для побудови моделі щодо обраних країн з 2000 р. до 2012 р., що зумовлено доступними статистичними показниками доданої вартості бази даних промислових товарів Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку.

Модель для дослідження впливу зміни частки галузей в експорті на зміну доданої вартості в цих галузях матиме такий вигляд:

$$\begin{aligned} \Delta VA_{it} = & \beta_1 * \Delta MACHINERY_{it} + \beta_2 * \Delta TRANSPORT_{it} + \beta_3 * \Delta FOODSTAFF_{it} + \\ & + \beta_4 * \Delta TEXTILE_{it} + \beta_5 * \Delta CHEMICALS_{it} + \beta_6 * \Delta METAL_{it} + \beta_7 * \\ & * \Delta WOOD_{it} + \varepsilon_{it}, \end{aligned} \quad (3.2)$$

де $i = 1, 2, 3 \dots N$ – i -ту країна;

t – період часу t ;

β_n – коефіцієнт впливу незалежної змінної на залежну змінну;

ΔVA_{it} – приріст частки доданої вартості;

$\Delta MACHINERY_{it}$ – приріст експорту продукції загального машинобудування країни за звітний період (1 рік);

$\Delta TRANSPORT_{it}$ – приріст експорту продукції транспортного машинобудування країни за звітний період;

$\Delta FOODSTAFF_{it}$ – приріст експорту продукції харчової промисловості країни за звітний період;

$\Delta TEXTILE_{it}$ – приріст експорту продукції текстильної промисловості країни за звітний період;

$\Delta CHEMICALS_{it}$ – приріст експорту продукції хімічної промисловості країни за звітний період;

$\Delta METAL_{it}$ – приріст експорту продукції металургійної промисловості країни за звітний період;

$\Delta WOOD_{it}$ – приріст експорту продукції деревообробної промисловості країни за звітний період.

Результати побудови моделі (3.2) подано у таблиці 3.5. Загалом отримані результати можна вважати значимими, оскільки значення R^2 регресії є доволі високим – 0,74. Значення оцінки коефіцієнтів дає підставу стверджувати, що зростання частки не усіх галузей сприяє зростанню частки доданої вартості у виробництві для країн ЦСЄ. Зокрема, значення Z -статистики, що перевищує 2, простежуємо лише у галузі машинобудування та у харчовій промисловості. Оцінка коефіцієнтів для обох цих галузей має позитивне значення, отож зростання частки цих галузей в експорті сприяє зростанню доданої вартості. Значення Z -статистики для усіх інших галузей є доволі низьким, отож оцінки інших коефіцієнтів регресії не є значимими.

Вплив приросту частки експортних галузей на додану вартість експорту у країнах ЦСЄ упродовж 2000–2012 рр.
(розраховано автором за даними[70; 109; 123])

Незалежні змінні	Залежна змінна – приріст доданої вартості (N=333)
Приріст експорту продукції загального машинобудування	2,6829 (2,41)*
Приріст експорту продукції транспортного машинобудування	0,8132 (0,60)
Приріст експорту продукції харчової промисловості	2,9260 (2,21)**
Приріст експорту продукції текстильної промисловості	0,3818 (0,32)
Приріст експорту продукції хімічної промисловості	0,9519 (0,74)
Приріст експорту продукції металургійної промисловості	-0,1798 (-0,12)
Приріст експорту продукції деревообробної промисловості	0,5779 (0,45)
Константа	1,9830 (1,93)
R^2	0,74
Prob>F (Prob> χ^2)	0,0045

Примітка: * В дужках нижче оцінки коефіцієнта подано значення t(z)-статистики;

** - довірчий інтервал 95%

Оскільки галузь машинобудування займає значну частку у загальному експорті країн ЦСЄ, то отримані результати засвідчують позитивний вплив існуючої структури зовнішньої торгівлі на зростання загального добробуту у країнах цього регіону. Зазвичай позитивний вплив зростання частки у експорті на зростання доданої вартості лише у двох галузях говорить про те, що структуру зовнішньої торгівлі доцільно оптимізувати з метою максимізації показників зростання доданої вартості саме у експортних галузях.

Щоб з'ясувати, які саме галузі необхідно стимулювати та нарощувати їхню частку в експорті, побудуємо порівняльну таблицю зміни показника доданої вартості у загальному випуску та зміни частки у експорті за галузями для країн ЦСЄ. Така таблиця наочно проілюструє, які галузі для країн ЦСЄ стали більш дохідними за останні 12 років, та дасть змогу визначити чи саме у цих галузях нарощували свої експортні потужності країни ЦСЄ (табл. 3.6)

Таблиця 3.6

Частка доданої вартості у випуску галузі та частка галузі у експорті
у країнах ЦСЄ упродовж 2000-2012 рр., %
(розраховано автором за даними[70; 109; 123])

Країна	Показник*	Рік	Виробництво харчових продуктів та напоїв	Виробництво одягу	Деревообробна промисловість	Добувна промисловість	Хімічна промисловість	Виробництво гуми	Виробництво металу	Виробництво продукції з металу	Виробництво машин та обладнання	Виробництво радіо- та телеобладнання	Транспортне машинобудування
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Болгарія	1	2000	16,81	46,35	16,57	-	19,34	23,91	16,33	24,42	27,46	36,36	37,93
		2012	19,26	39,76	22,69	-	31,36	20,04	8,17	32,23	31,92	-	21,92
	2	2000	4,89	11,59	1,5	13,74	5,8	0,89	9,9	1,67	5,6	0,08	0,09
		2012	5,39	8,04	2,35	19,33	6,95	2,90	14,98	3,46	6,92	0,65	2,87
Чехія	1	2000	19,53	38,79	22,01	-	24,12	27,97	-	31,17	32,78	-	43,49
		2012	22,16	39,73	25,96	-	22,11	27,04	-	30,80	27,54	-	31,98
	2	2000	1,56	1,8	1,89	3,51	3,85	4,58	-	4,8	11,23	-	0,12
		2012	2,26	0,52	3,05	3,96	4,49	5,94	-	3,08	20,10	-	0,14
Естонія	1	2000	25,71	33,94	25,5	-	21,57	31,18	-	28,6	33,27	-	-
		2012	23,60	45,49	27,48	-	13,61	30,11	-	30,08	34,67	-	-
	2	2000	5,69	5,06	7,15	-	4,04	1,52	-	3,32	2,6	-	-
		2012	4,79	1,68	8,83	-	4,98	4,47	-	3,30	8,58	-	-
Угорщина	1	2000	21,72	43,83	28,43	-	22,88	27,11	14,03	35,19	32,37	-	24,21
		2012	17,56	62,75	25,65	-	26,43	29,05	15,25	33,09	38,26	-	16,29
	2	2000	4,96	3,46	1,03	-	2,85	2,3	1,16	2,04	5,64	-	9,16
		2012	3,6	0,45	1,94	-	8,25	6,11	1,71	3,80	18,67	-	10,37
Латвія	1	2000	32,8	32,29	36,03	-	42,9	38,9	-	43,05	58,68	-	35,74
		2012	19,46	32,52	24,88	-	14,62	21,5	-	28,01	34,89	-	30,07
	2	2000	5,63	7,27	30,24	-	5,61	1,09	-	1,26	1,7	-	1,39
		2012	7,36	0,56	18,98	-	7,39	3,11	-	4,10	3,54	-	6,67

Закінчення табл. 3.6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Литва	1	2000	23,77	30,44	26,96	9,92	18,88	21,28	23,22	33,14	34,52	31,9	19,17
		2012	17,32	44,67	22,70	4,23	9,81	20,81	12,92	29,72	33,78	21,8	6,98
	2	2000	9,12	10,63	4,58	18,32	8,18	2,38	1,26	1,25	1,77	16,89	0,13
		2012	6,05	1,24	4,79	24,76	8,85	6,05	1,6	2,97	4,16	14,56	0,30
Польща	1	2000	34,42	50,5	29,92	22,88	28,86	31,73	23,26	35,72	37,35	16,57	20
		2011	19,74	44,04	25,88	-	27,56	26,49	17,05	32,14	36,43	15,6	19,02
	2	2000	2,91	5,38	3,28	0,93	3,85	3,4	3,44	5,31	6,09	30,5	4,02
		2012	5,6	1,80	3,44	0,98	6,98	7,00	2,86	8,86	12,69	28,76	4,60
Румунія	1	2000	33,08	45,41	40,79	12,29	28,75	33,74	18,61	41,44	41,89	-	31,88
		2012	17,99	42,39	22,14	-	25,72	21,41	14,35	22,92	33,67	-	19,72
	2	2000	1,25	19,18	3,64	7,98	4,73	0,8	11,85	0,43	4,61	-	0,39
		2012	2,58	2,84	4,20	-	5,31	5,68	4,63	0,87	9,54	-	0,97
Словаччина	1	2000	16,33	37,91	23,92	-	19,37	21,87	-	28,44	24,36	23,81	31,69
		2012	24,67	48,44	34,77	-	16,57	23,46	-	17,74	28,82	9,36	10,86
	2	2000	1,59	3,49	1,82	-	7,58	3,16	-	2,15	6,67	30,81	0,16
		2012	2,13	1,32	2,92	-	2,68	5,24	-	3,45	6,12	27,56	0,65
Україна	1	2012	24,88	48,31	27,34	7,04	15,75	27,49	10,17	33,52	34,23	46,91	21,85
	2	2012	5,09	0,26	3,19	11,14	7,36	1,45	22,31	5,17	5,51	4,70	8,68

Примітка: 1 Частка доданої вартості у випуску
2– Частка галузі в експорті

Загалом майже для усіх досліджуваних країн ЦСЄ найбільше значення частки доданої вартості у випуску спостерігаємо у галузі виробництва одягу, а також у галузі виробництва машин та обладнання та у виробництві радіо- та телеобладнання. Зазначимо, що показник частки доданої вартості у випуску є своєрідним індикатором успішності галузі та її дохідності. Цей показник у виробництві одягу за 2000–2012 рр. у деяких країнах ЦСЄ помітно збільшився – йдеться, зокрема, про Естонію, Литву, Латвію та Словаччину. Якщо звернути увагу на показник доданої вартості у випуску для виробництва машин та обладнання, то тут такого помітного зростання не спостерігаємо – у таких країнах, як Чехія, Латвія, Румунія та Польща, навпаки, відбулося незначне падіння цього показника, хоча його значення все ще залишається високим (близько 30 %). На нашу думку, такі різні тенденції зміни показника доданої вартості у випуску продукції легкої промисловості та приладобудування пояснюємо тим, що перша галузь є більш гнучкою в пристосуванні до змін попиту, легко піддається модернізації та потребує для цього менших капіталовкладень, а зміна попиту у приладобудуванні передбачає значно більші

затрати ресурсів для модернізації виробництва, що безпосередньо відображається на зменшенні показника доданої вартості.

Перейдемо до аналізу показника частки доданої вартості у випуску, порівняно з показником частки відповідних галузей у експорті. У таблиці 3.6 світло-сірим кольором позначені комбінації цих двох показників за 2011–2012 рр., для яких високому значенню частки галузі в загальному експорті відповідало високе значення частки доданої вартості у випуску. Найбільше таких комбінацій у країнах ЦСЄ за 2011–2012 рр. простежуємо у галузі виробництва машин та обладнання, а також у виробництві харчових продуктів та напоїв. Зазначимо, що у деяких країнах спостерігалися також комбінації, за яких високій частці галузі в експорті частка доданої вартості у випуску була дуже малою. Йдеться, зокрема, про виробництво металу у Болгарії, яке 2010 р. займало найбільшу частку в експорті з-поміж інших галузей, однак показник доданої вартості у випуску був дуже низьким – 5,75 %. Схожу ситуація спостерігалась у Литві у добувній промисловості (зокрема, у виробництві вугілля) та у Словаччині у виробництві радіо та телеобладнання. Тобто у цих трьох країнах структура торгівлі протягом аналізованого проміжку часу була неоптимальною та недостатньо ефективною, адже у експорті домінували галузі, додана вартість у яких була незначною, порівняно з іншими галузями.

Для України показники частки доданої вартості у випуску доступні лише за 2012 р, тому, на жаль, проаналізувати цей показник у динаміці провести неможливо. Отож зупинимося на порівняльному аналізі частки доданої вартості у випуску та частки відповідної галузі у загальному експорті країни. Частка доданої вартості у випуску для України є найвищою у таких галузях як виробництво одягу, виробництво радіо- та телеобладнання, а також виробництво готових виробів з металу та деревообробна промисловість – 48,31 %; 46,31 %; 33,51 % та 27,54 %. Саме ці галузі мали б домінувати у структурі українського експорту з метою максимізації експортних доходів та оптимізації структури експорту. Однак показники часток цих галузей у експорті станом на 2012 р. все ще залишалися незначними: виробництво одягу – 0,26 %, виробництво радіо- та

телеобладнання – 4,70 %, виробництво готових виробів з металу – 5,17 %, деревообробна промисловість – 3,19%. Домінуючі ж галузі експорту України мають порівняно низькі показники частки доданої вартості у виробництві. Йдеться, зокрема, про виробництво металу, яке займає майже п'яту частину усього експорту, однак частка доданої вартості у цій галузі становить лише 10,17 %, та про добувну промисловість, яка займає 11,14 % експорту з часткою доданої вартості лише 7,04 % [123].

Отже, на основі показників таблиці 3.6 можна стверджувати, що здебільшого у країнах ЦСЄ в експорті домінують галузі з високою часткою доданої вартості у випуску. Обрана структура експорту цих країн є дохідною, а виробництво у ключових галузях експорту здійснюється ефективно. Однак у Болгарії, Литві та Словаччині структура експорту потребує удосконалення та реструктуризації у напрямі галузей з більшою доданою вартістю. В Україні структура ж експорту потребує докорінних змін, оскільки сьогодні вона є неефективною та неоптимізованою. Необхідно стимулювати, насамперед, такі галузі, як виробництво одягу, виробництво радіо- та телеобладнання, а також виробництво готових виробів з металу та деревообробну промисловість.

3.3. Дослідження ефективності структури зовнішньої торгівлі на основі факторомісткості виробництва та забезпеченості факторами у країнах Центральної та Східної Європи

Базисом сучасних моделей міжнародної торгівлі вважають таку гіпотезу: основою вигідної торгівлі для будь-якої країни має бути її забезпеченість ресурсами та ефективність їхнього використання. Перейдемо до аналізу структури торгівлі країн ЦСЄ з точки зору факторомісткості експортних галузей.

Доволі детальне дослідження основних методів визначення надлишкового фактора виробництва в економіці країни здійснили С. Стоун, Р. Кепеда та А. Янковська у праці «Роль факторомісткості у торгівлі» [124]. Вчені досліджували забезпеченість факторами виробництва країн ОЕСР та її вплив на

торгівлю цих країн. Для визначення надлишкового фактора виробництва найчастіше використовують показник відношення кількості одного фактора виробництва до кількості іншого. Для спрощення нашої моделі припустимо, що існує лише два фактори виробництва (праця L та капітал K), а торгівля відбувається лише між двома країнами (країною A та країною B). Країна A , порівняно з країною B , матиме відносний надлишок капіталу, якщо

$$\frac{K_A}{L_A} > \frac{K_B}{L_B}, \quad (3.3)$$

де K_A – кількість капіталу в країні A ;

K_B – кількість капіталу в країні B ;

L_A – кількість праці в країні A ;

L_B – кількість праці в країні B .

Перейдемо до визначення показника співвідношення кількості капіталу та праці для країн ЦСЄ та порівняння цього показника з іншими країнами світу. Для обчислення кількості капіталу використаємо метод постійної інвентаризації (PIM) на основі статистичної інформації бази даних «Показників світового розвитку», розробленої Світовим банком [107]. Загальна суть методу постійної інвентаризації зводиться до обчислення капіталу на основі формули:

$$K_{it} = K_{i(t-1)} + I_{t-1} - d_i * K_{t-1}, \quad (3.4)$$

де $K_{i(t-1)}$ – обсяг капіталу у країні i у базовому році;

K_{it} – обсяг капіталу у країні i у поточному році;

I_{t-1} – обсяг інвестицій у країні i у базовому році;

d_i – рівень зношення капіталу.

Для обчислення кількості капіталу використаємо головні припущення щодо значення усіх складових частин зазначеної вище формули, котрі зроблено у дослідженні вчених [124]. Йдеться, зокрема, про використання показника валового нагромадження основного капіталу як обсягу інвестицій у капітал,

присвоєння показнику рівня зношення капіталу значення 7 % та обчислення обсягу капіталу у базовому році шляхом подвоєння значення ВВП.

Проаналізуємо динаміку зміни показника K/L для країн ЦСЄ, котру наведено у таблиці 3.7. Для порівняння ми обрали ще дві групи країн – ЄС та світ. Це даватиме змогу порівняти забезпеченість факторами виробництва країн ЦСЄ із головними їхніми торговельними партнерами (країнами-членами ЄС) та рештою світу.

Отже, майже для усіх країн ЦСЄ протягом аналізованого період з 1990 р. до 2013 р. спостерігаємо динамічне зростання кількості капіталу на одного працюючого. Найбільше зростання спостерігаємо у Естонії, де кількість капіталу зросла майже у 16 разів. Доволі значні темпи зростання кількості капіталу також спостерігаємо у Латвії, Польщі, Болгарії, Чехії та Словаччині. Для України показник кількості капіталу на одного працюючого 2013р. був найменшим з-поміж усіх країн ЦСЄ, а його значення з 1990 р. майже не змінилося. Кількість капіталу для країн-членів ЄС з 1990 р. до 2013 р. стрімко зростала і була значно більшою ніж у країнах ЦСЄ. Світовий показник кількості капіталу на одного працюючого також зростав з початку аналізованого проміжку часу.

Оскільки значення показника співвідношення капіталу та праці для країн ЦСЄ є меншим, ніж значення відповідного показника для інших країн світу та для країн-членів ЄС, то можна зробити висновок про те, що країни цього регіону є трудонадлишковими, порівняно з країнами-членами ЄС та рештою світу.

Саме тому головною гіпотезою нашого дослідження буде таке припущення: сприяти зростанню доходів від експортної діяльності у цих країнах мають саме трудомісткі галузі. Тобто, за умов ефективного розподілу ресурсів, зростання частки трудомістких галузей в експорті для країн цього регіону має позитивно впливати на зростання вартості одиниці експорту.

Співвідношення кількості капіталу та праці K/L у країнах ЦСЄ, ЄС та світі упродовж 1990–2013 рр., постійні дол. США 2000 р.
(розраховано автором за даними [109; 125])

Країна	1990	1995	2000	2005	2013
Болгарія	7133	7516	7354	9029	13694
Естонія	-	2084	9308	19651	33195
Латвія	14433	16605	18070	21751	32864
Литва	16688	12327	14390	18127	26932
Польща	13059	13834	17747	21365	27405
Румунія	8351	7533	7604	9908	12732
Словаччина	21796	22721	28880	32962	41146
Угорщина	19942	23048	25593	29975	34960
Україна	5647	7277	6379	5889	6140
Чехія	22736	25256	31239	36971	45056
Країни ЦСЄ	14420	13820	16656	20562	27412
Країни ЄС	62857	69749	76262	84041	92752
Світ	20826	22250	24015	25650	28728

Побудуємо модель для визначення впливу зміни структури експорту за факторомісткістю на вартість одиниці експорту. Джерелом статистичної інформації для аналізу зміни структури експорту країн ЦСЄ щодо цієї моделі також є база даних торгівлі товарами Статистичного департаменту Організації Об'єднаних Націй [70]. Усі галузі ми погрупуємо відповідно до рівня їхньої факторомісткості на основі класифікації М. Пенедера, котру детально описано у розділі 2 дисертації.

Отже, виокремимо 5 груп галузей:

- трудомісткі;
- капіталомісткі;

- маркетингові;
- технологомісткі;
- інші.

Остання група міститиме галузі виробництва, котрі не ввійшли до жодної з попередньо перелічених груп. Вибірка налічуватиме 10 країн Центральної та Східної Європи, серед них: Болгарія, Румунія, Естонія, Литва, Латвія, Угорщина, Чехія, Польща, Словаччина та Україна. Оскільки статистична база даних Конференції Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку містить дані щодо вартості одиниці експорту для країн вибірки з 2000 р. до 2013 р., часовим проміжком для побудови моделі буде період у 13 років.

Модель для дослідження впливу зміни структури експорту за факторомісткістю на доходи від експортної діяльності матиме такий вигляд:

$$\Delta UVE_{it} = \beta_1 * \Delta LABOUR_{it} + \beta_2 * \Delta CAPITAL_{it} + \beta_3 * \Delta MARKETING_{it} + \beta_4 * \Delta TECHNOLOGY_{it} + \beta_5 * \Delta MAINSTREAM_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (3.5)$$

де $i = 1, 2, 3 \dots N$ – i -ту країна;

t – період часу t ;

β_n – коефіцієнт впливу незалежної змінної на залежну змінну;

ΔUVE_{it} – приріст вартості одиниці експорту;

$\Delta LABOUR_{it}$ – приріст експорту продукції трудомістких галузей країни за звітний період (1 рік);

$\Delta CAPITAL_{it}$ – приріст експорту продукції капіталомістких галузей країни за звітний період;

$\Delta MARKETING_{it}$ – приріст експорту продукції маркетингових галузей країни за звітний період;

$\Delta TECHNOLOGY_{it}$ – приріст експорту продукції технологомістких галузей країни за звітний період;

$\Delta MAINSTREAM_{it}$ – приріст експорту продукції інших галузей промисловості країни за звітний період.

Зазначимо, що запропонована М. Пенедером класифікація галузей за факторомісткістю містить перелік галузей у класифікації NACE (SIC 2003), а база даних торгівлі товарами Статистичного департаменту Організації Об'єднаних Націй містить статистичну інформацію про обсяги торгівлі у класифікації Гармонізованої системи опису та кодування товарів (HS). Для побудови панельної регресії необхідно перевести усі статистичні дані в єдину систему класифікації галузей. З цією метою використаємо таблиці переведення систем міжнародних класифікацій, розроблені Світовим банком у межах програми Комплексного вирішення проблем міжнародної торгівлі (WITS) [126].

Результати оцінки коефіцієнтів моделі (3.5) впливу зміни структури міжнародної торгівлі за факторомісткістю на зміну вартості одиниці експорту наведено у таблиці 3.8. Оцінки коефіцієнтів регресії та значення їхньої t -статистики засвідчує, що серед 5-ти незалежних змінних моделі значимою є лише одна – приріст експорту продукції капіталомістких галузей. Для усіх інших незалежних змінних значення t -статистики є меншим 2. Таке значення t -статистики, своєю чергою, означає, що вони не впливають на залежну змінну. Додатне значення оцінки коефіцієнта від приросту експорту продукції капіталомістких товарів засвідчує про існування позитивної лінійної залежності між цим показником та вартістю одиниці експорту.

Як бачимо, визначальною у формуванні вартості одиниці експорту у країнах Центральної та Східної Європи є група капіталомістких галузей, а не трудомістких. Отже, наша гіпотеза щодо домінуючого впливу трудомістких галузей в експорті країн ЦСЄ не справдилася. Такі результати є доволі несподіваними, оскільки засвідчують недостатньо ефективне використання надлишкових факторів виробництва та стимулювання виробництва тих товарів, котрі використовують відносно дефіцитний для аналізованих країн фактор – капітал.

Вплив приросту частки експортних галузей за рівнем факторомісткості на вартість одиниці експорту у країнах ЦСЄ упродовж 2001–2013 рр.
(розраховано автором за даними [70; 122])

Незалежна змінна	Залежна змінна – приріст вартості одиниці експорту (N=110)
Приріст експорту продукції трудомістких галузей	-0,0771 (-0,63)*
Приріст експорту продукції капіталомістких галузей	0,3375 (3,47)**
Приріст експорту продукції маркетингових галузей	-0,1431 (-1,82)
Приріст експорту продукції технологомістких галузей	-0,0181 (-0,27)
Приріст експорту продукції інших галузей	0,2363 (1,85)
Константа	0,0668 (7,57)
R^2	0,35
Prob>F (Prob> χ^2)	0,0000

Примітка: * В дужках нижче оцінки коефіцієнта подано значення t(z)-статистики;

** - довірчий інтервал 95%

Це також наштовхує на думку, що торгівлю у країнах ЦСЄ здійснюють не на основі теорії Гекшера-Оліна і її можна пояснити іншими сучасними теоріями міжнародної торгівлі, серед яких заслуговують уваги, насамперед, теорія внутрішньогалузевої торгівлі та теорія торгівлі на основі масштабу виробництва. У наступному підрозділі ми зосередимось на тестуванні валідності зазначених вище теорій міжнародної торгівлі для країн ЦСЄ.

3.4. Валідність моделей внутрішньогалузевої торгівлі та торгівлі на основі ефекту масштабу виробництва в експортно-імпортних операціях країн Центральної та Східної Європи

Теорія порівняльних переваг, навіть удосконалена і розширена Е. Гекшером та Б. Оліном, котрі показали, що порівняльні переваги виникають, насамперед, унаслідок відмінностей у забезпеченості факторами виробництва та вміння країни інтенсивно використовувати надлишкові фактори, не може пояснити того факту, що найдинамічніше торгівля розвивається між країнами з приблизно однаковими показниками наявності факторів та інтенсивності їхнього використання, причому з активними торговельними зв'язками.

Зважаючи на те, що результати дослідження факторомісткості експорту країн ЦСЄ та їхнє порівняння із забезпеченістю факторами виробництва засвідчили, що торгівля цієї групи країн з їхніми головними торговельними партнерами відбувається не на основі теорії Гекшера-Оліна, протестуємо дві інші сучасні теорії торгівлі – внутрішньогалузеву теорію та теорію торгівлі на основі ефекту масштабу виробництва.

Внутрішньогалузеву торгівлю спостерігають тоді, коли країна імпортує та експортує товари, виробництва яких належать до однієї і тієї ж галузі. Аналіз структури зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ, виконаний у другому розділі цієї дисертації, засвідчив, що схожість між структурами їхнього експорту та імпорту справді існує.

Значна частка торгівлі між розвиненими країнами є внутрішньогалузевою. Ступінь внутрішньогалузевої торгівлі визначається взаємодією двох головних факторів:

- По-перше, споживачі надають перевагу різноманітному асортименту однорідних товарів. Не всі споживачі хочуть володіти однаковими автомобілями, носити однаковий одяг і т. д.
- По-друге, виробництво багатьох товарів характеризується економією на основі ефекту масштабу. Отож фірми, які спеціалізуються на

виробництві певного асортименту товарів (наприклад, дорогих автомобілів чи маленьких радіоприймачів), продаючи свою продукцію по всьому світу, матимуть перевагу у витратах порівняно з іншими фірмами, які виробляють товари винятково для внутрішнього ринку.

Ці два фактори, зазвичай, є причинами внутрішньогалузевої спеціалізації, причому країни спеціалізуються на різних видах одного і того ж товару.

Починаючи з 2-ї пол. ХХ століття, однією з характерних особливостей міжнародної торгівлі стала переорієнтація розвинутих країн саме на внутрішньогалузеву торгівлю, що зумовлено значними конкурентними перевагами та високим технологічним рівнем виробництва диференційованої продукції та економії на масштабах виробництва.

Для визначення рівня внутрішньогалузевої торгівлі у країнах ЦСЄ скористаємося індексом Ллойда-Грубеля, котрий обчислюють за такою формулою:

$$L_{iii} = 1 - \frac{\sum |x_i - m_i|}{\sum (x_i + m_i)}, \quad (3.6)$$

де L_{iii} – індекс внутрішньогалузевої торгівлі;

x_i – абсолютна величина експорту i -го товару (або товарної категорії);

m_i – абсолютна величина імпорту i -го товару (або товарної категорії).

Якщо величина індексу дуже близька до 1, то можна стверджувати, що країна характеризується доволі високим рівнем внутрішньогалузевої торгівлі. Якщо значення індексу близьке до 0, то, відповідно, зовнішня торгівля цієї країни не має характеру внутрішньогалузевої, а є міжгалузевою.

Аналізуючи наведену формулу, можна зробити кілька висновків. По-перше, величина індексу дорівнюватиме одиниці, якщо обсяг експорту кожного товару (товарної групи) дорівнюватиме обсягу його (її) імпорту. По-друге, величина індексу дорівнюватиме нулю, якщо по кожному товарові (або товарній групі) країна матиме лише експорт або імпорт (тобто якщо країна лише експортуватиме або імпортуватиме кожен товар або товарну групу).

Зазвичай цей метод обчислення можна застосовувати лише тоді, коли країна має збалансовану зовнішню торгівлю (тобто за умови нульового зовнішньоторговельного сальдо). Якщо ж торгівля незбалансована, тоді у формулі замість абсолютних величин експорту та імпорту потрібно використовувати відносні показники питомої ваги (у відсотках) кожного товару (або товарної групи). Отже, для незбалансованої торгівлі формула матиме такий вигляд:

$$L_{iii} = 1 - \frac{\sum \left| \frac{x_i}{x} - \frac{m_i}{m} \right|}{\sum \left(\frac{x_i}{x} + \frac{m_i}{m} \right)} \quad (3.7)$$

Очевидно, що ця формула відрізняється від попередньої лише тим, що величини x_i та m_i поділені на величини всього експорту (x) та імпорту (m) відповідно, щоб отримати відсоткову частку кожного товару (товарної групи) в загальному обсязі експорту та імпорту.

Аналіз сальдо торгового балансу у країнах ЦСЄ, який було здійснено у другому розділі цієї дисертації, засвідчив, що їхня торгівля є незбалансованою, оскільки сальдо балансу з року в рік змінюється. Отож для аналізу внутрішньогалузевої торгівлі використаємо формулу (3.7).

Джерелом статистичної інформації для обчислення індексу внутрішньогалузевої торгівлі слугуватиме база даних торгівлі товарами Статистичного департаменту Організації Об'єднаних Націй, яка містить показники обсягів торгівлі за детальною Гармонізованою системою опису та кодування товарів. Нашу вибірку сформуємо зі статистичних даних для п'яти країн ЦСЄ – Угорщини, Чехії, Польщі, Словаччини та України. Часовий проміжок, обраний для аналізу, становитиме 20 років – 1992–2012 рр. [70].

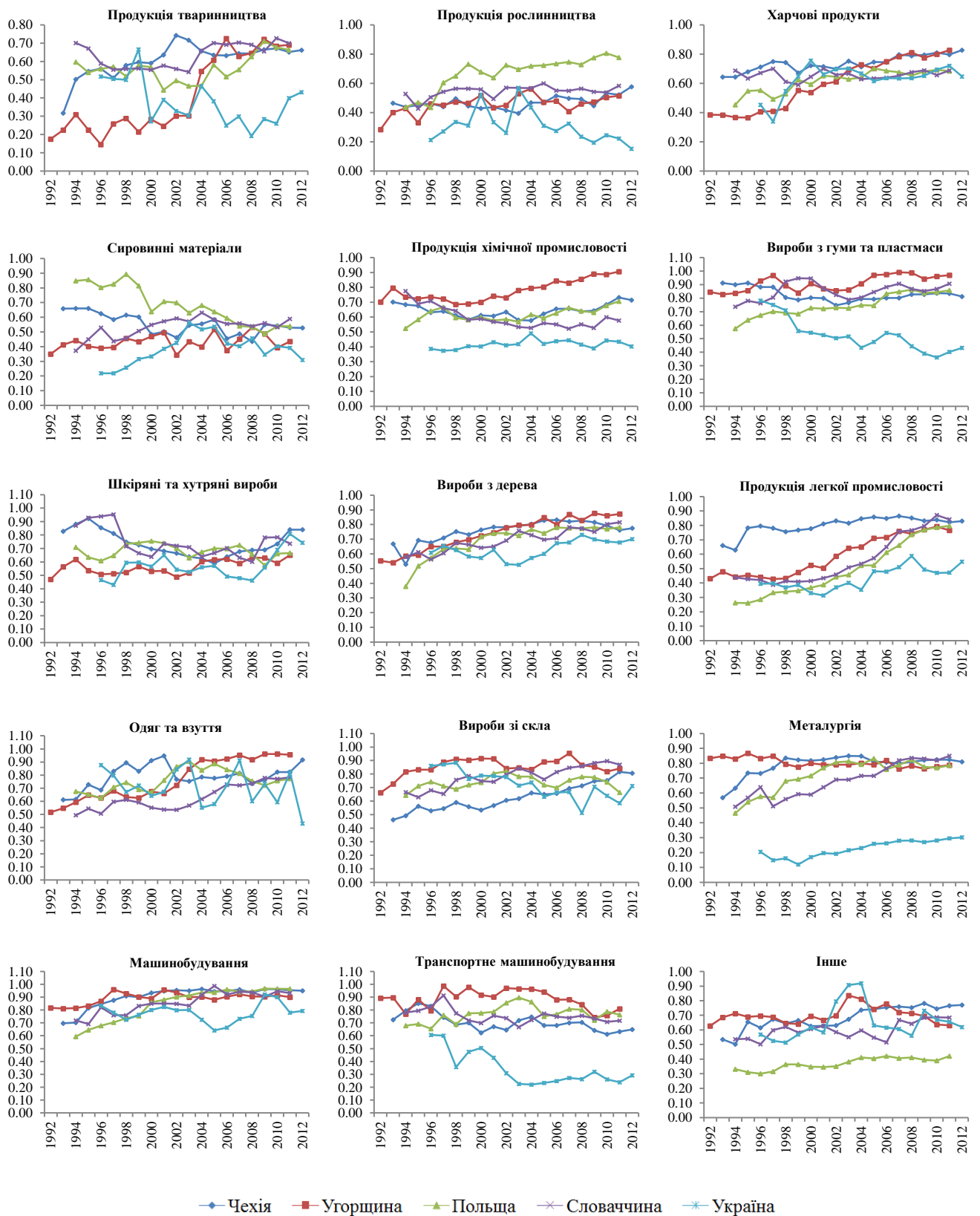


Рис. 3.5. Погалузева динаміка зміни індексу внутрішньогалузевої торгівлі у країнах ЦСЄ упродовж 1992–2012 рр. (побудовано автором за даними [70])

На рис.3.5 наведено динаміку погалузевої зміни індексу внутрішньогалузевої торгівлі у країнах ЦСЄ. Цей індекс для кожної галузі розраховано на основі показників експорту та імпорту низки підгалузей, які формують цю галузь (додаток В). Із отриманих результатів бачимо, що показник внутрішньогалузевої торгівлі є доволі високим у таких галузях обробної промисловості, як виробництво гумових та пластмасових виробів, у деревообробній промисловості, у легкій та текстильній промисловостях, у виробництві скла та транспортного обладнання. У цих галузях індекс внутрішньогалузевої торгівлі для більшості країн 2012 р. коливався від 0,4 до 0,9. Найбільший індекс внутрішньогалузевої торгівлі спостерігаємо у машинобудуванні. У цій галузі його значення швидкими темпами наближається до 1, що засвідчує стрімкий розвиток новітніх технологій, які активно використовуються для вдосконалення продукції машинобудування та розширення асортименту такої продукції. Тобто смаки споживачів у країнах ЦСЄ є доволі схожими, однак зазвичай спрямовані на диференційовані товари однієї і тієї ж галузі. Цікавими є показники внутрішньогалузевої торгівлі для України, зокрема, для рослинництва, сировинних матеріалів, металургії та транспортного машинобудування. У цих галузях індекс Ллойда–Грубеля є незначним (0,1–0,5). Такі низькі значення індексу пояснюємо, зокрема, незбалансованістю експорту та імпорту України. У другому розділі проаналізовано структуру експорту та імпорту України та виявлено значну залежність країни від сировинних ресурсів, які домінують в імпорті, і переважання продукції чорної металургії, сільського господарства та транспортного машинобудування у структурі експорту.

Загалом вважаємо, що внутрішньогалузева торгівля створює додаткові вигоди для країн, порівняно з міжгалузевою торгівлею, у вигляді зростаючої віддачі від масштабу для пришвидшеного економічного розвитку і збільшення прибутку для всіх учасників ринку. Тобто розширення асортименту товарів дає змогу ефективніше використовувати наявні фактори виробництва завдяки

різним комбінаціям їхнього застосування у виробництві схожих між собою товарів.

У таблиці 3.9. наведено динаміку зміни показника внутрішньогалузевої торгівлі для країн ЦСЄ, розрахованого для економік країн загалом. Для Чехії, Угорщини, Польщі та Словаччини значення індексу з 1992 р. зросло і напочатку 2000 р. залишались майже незмінними з незначною тенденцією до зростання. Для цих країн індекс Ллойда–Грубеля у 2011–2012 рр. становив приблизно 0,84. Тобто структура експорту та імпорту цих країн є дуже схожою.

Таблиця 3.9

Індекс внутрішньогалузевої торгівлі для країн ЦСЄ за 1992-2012 рр.
(розраховано автором за даними [70])

Рік	Чехія	Угорщина	Польща	Словаччина	Україна
1992		0,71			
1993	0,74	0,76			
1994	0,76	0,76	0,75	0,68	
1995	0,82	0,79	0,77	0,72	
1996	0,83	0,79	0,76	0,78	0,50
1997	0,82	0,85	0,76	0,73	0,49
1998	0,84	0,86	0,79	0,75	0,51
1999	0,83	0,87	0,78	0,75	0,50
2000	0,83	0,87	0,79	0,75	0,51
2001	0,84	0,87	0,80	0,78	0,55
2002	0,83	0,85	0,83	0,79	0,57
2003	0,87	0,86	0,84	0,77	0,63
2004	0,87	0,87	0,84	0,81	0,61
2005	0,86	0,86	0,82	0,83	0,60
2006	0,85	0,85	0,83	0,82	0,58
2007	0,86	0,86	0,85	0,84	0,59
2008	0,84	0,85	0,85	0,83	0,56
2009	0,85	0,85	0,85	0,82	0,59
2010	0,86	0,84	0,85	0,83	0,62
2011	0,85	0,83	0,84	0,83	0,63
2012	0,85				0,60

Зазначимо, що перелічені вище країни ЦСЄ є членами Європейського Союзу. Членство у цьому економічному інтеграційному утворенні сприяє зближенню виробничих структур країн та поглибленню внутрішньогалузевої спеціалізації.

Для України індекс внутрішньогалузевої торгівлі 1996 р становив 0,5, а 2012 р він зріс до 0,60. Таке значення індексу є доволі низьким порівняно з іншими країнами ЦСЄ, та засвідчує відсутність внутрішньогалузевої торгівлі в Україні. Тобто домінуючі товарні групи експорту значно відрізняються від товарних груп в імпорті. Зокрема, Україна експортує продукцію чорної металургії та рослинництва, а імпортує сировинні матеріали та продукцію високотехнологічного машинобудування. Отже, зовнішня торгівля України є недиверсифікованою та доволі чутливою до зміни вподобань споживачів у рамках однієї товарної групи.

Перейдемо до тестування валідності моделі торгівлі на основі масштабу виробництва у країнах ЦСЄ. Нагадаємо, що суть теорії ефекту масштабу зводиться до положення про те, що торгівля між країнами обумовлюється спеціалізацією, зумовленою не порівняльними перевагами, а економікою масштабу, тобто таким розвитком виробництва, за якого зростання затрат факторів виробництва на одиницю спричинить зростання виробництва більше, ніж на одиницю.

Економіка ефекту масштабу виходить із загальновідомого положення, згідно з яким зростання масштабу виробництва спричиняє зниження собівартості одиниці товару, оскільки створює передумови для впровадження та поглиблення спеціалізації, відносно зменшує витрати на управління, створює передумови для скорочення витрат за поліпшення якісних характеристик товару.

Після розширення ЄС 2004 р. розпочався процес активного зближення економік країн ЦСЄ із економіками країн-засновників Союзу. Зокрема, відбувається активне взаємопроникнення новітніх технологій у цьому регіоні та розширення виробництва підприємств за межі лише однієї країни. Цілком закономірним є припущення щодо трансформації виробничих структур окремих

країн у великі транснаціональні корпорації в межах ЄС. Спробуємо за допомогою статистичних даних простежити, чи відбувається у країнах ЦСЄ процес укрупнення виробництва та розвиток торгівлі на основі ефекту масштабу.

Невід'ємним атрибутом сучасної торгівлі є нечувана за масштабом та гостротою конкурентна боротьба. Масштабність конкуренції зумовлена зростанням числа учасників зовнішньоторговельних операцій. Поряд з великими монополіями до ринкової боротьби долучаються середні, дрібні і навіть найдрібніші фірми. Відбувається оновлення форм і методів конкуренції, зростає пошук нових конкурентноспроможних товарів і нових ринків збуту, хоча цінова конкуренція продовжує відігравати важливу роль у завоюванні ринку тією чи іншою фірмою. Сьогодні все більше виробників намагається перемогти конкурентів пропозицією товарів з прогресивнішими споживчими характеристиками.

Як статистичну базу аналізу структури та конкурентності ринків ЦСЄ використаємо результати опитувань підприємців у країнах із перехідною економікою в рамках дослідження ділового середовища та ефективності підприємств, здійснених 2009 р. Європейським банком реконструкції та розвитку у співпраці зі Світовим банком [127]. В останньому опитуванні, здійсненому ЄБРР за 2008–2009 рр., брало участь майже 11,8 тис. підприємств з 29-ти країн світу.

Згідно з даними опитування, значна кількість підприємств у країнах ЦСЄ 2009 р. здійснювала свою діяльність в обробній промисловості. Зокрема, у Польщі 44 % підприємств, в Угорщині – 60 %, у Чехії – 26 %. Значною також є частка підприємств, зайнятих у гуртовій та роздрібній торгівлі – 32 % у Чехії, 31 % у Словаччині, 35 % в Україні. Однак здебільшого фірми є невеликими за обсягом ринку, який вони охоплюють, та мають значну кількість конкурентів. Відповідно до інформації ЄБРР, у Польщі 5 % опитаних підприємств за власними оцінками мають менше 3-х конкурентів на ринку, тобто практично займають монопольне становище. В Угорщині ця частка становить приблизно 4 % від усіх опитаних підприємств, у Чехії – 8 %, у Словаччині – 11 %, в Україні – 5 %. Також

незначними є частки обсягу ринку фірм, які мають менше 3-х конкурентів – близько 30–40 %. Наведені статистичні дані засвідчують відсутність великих фірм-монополістів на ринках країн ЦСЄ, що, своєю чергою, дає підставу стверджувати про немонополізованість зовнішньоторговельних потоків країн цього регіону.

Для тестування теорії ефекту масштабу використаємо виробничу функцію Коба–Дугласа, яка матиме такий вигляд:

$$Q = L^{\alpha} \cdot K^{\beta}, \quad (3.8)$$

де Q – випуск продукції;

L – затрати праці;

K – затрати капіталу;

α та β – показники, що відображають технологію виробництва.

Якщо $\alpha + \beta > 1$, то у галузі присутній зростаючий ефект масштабу і технологія виробництва є високоефективною, а якщо $\alpha + \beta < 1$, то ефект масштабу спадний.

Незалежними змінними у моделі є показники праці та капіталу, які через коефіцієнти α та β відображають технологію виробництва та співвідношення затрачених ресурсів. Залежною змінною є обсяг випуску продукції кожної окремої галузі.

Для побудови регресії та оцінки коефіцієнтів спершу перетворимо виробничу функцію Коба–Дугласа у лінійну залежність між випуском продукції та факторами виробництва шляхом логарифмування обох частин рівняння. В результаті перетворень виробнича функція набуде такого вигляду:

$$\ln Q = \alpha \ln L + \beta \ln K \quad (3.9)$$

Оскільки аналіз здійснюватимемо на галузевому рівні, то джерелом статистичної інформації обрано бази даних державних комітетів та департаментів статистики країн ЦСЄ – Чехії, Угорщини, Словаччини, Польщі та України. Наша вибірка міститиме статистичні дані для 33-х галузей економіки протягом 18-ти років – 1995–2013 рр. [60; 75; 79; 96; 97].

Розпочнемо наш аналіз з побудови декількох варіантів лінійних регресій для детальнішого аналізу. Спочатку побудуємо та проаналізуємо регресійні рівняння для Чехії, Угорщини, Польщі, Словаччини та України на основі статистичних даних за країнами загалом.

Наведені у таблиці 3.9 результати оцінки коефіцієнтів регресії засвідчують існування загальної тенденції у країнах ЦСЄ у переважанні вкладу капіталу у виробництво продукції над часткою вкладу праці. Це пояснюємо автоматизацією виробництва та використанням сучасних технологій, які дають змогу значно підвищити ефективність виробництва та, відповідно, залучати меншу кількість трудових ресурсів. До того ж, протягом останніх десяти років у країнах ЦСЄ, як і практично у всій Європі, відбувається так званий процес старіння нації, тобто приріст населення зменшується та водночас зменшується кількість зайнятих в економіці. Таку тенденцію, зокрема, демонструє від’ємне значення оцінки коефіцієнта регресії у показнику затрат праці в Україні. Загалом побудовані регресії є значимими, оскільки R^2 є високим і становить 0,76–0,88.

Для визначення ефекту масштабу потрібно просумувати оцінки коефіцієнтів для праці та для капіталу. Отримані результати сумування наведено в таблиці 3.10. $(\alpha + \beta)$ Ефект масштабу виробництва присутній майже у всіх країнах ЦСЄ, за винятком України, для якої сума коефіцієнтів менша 1 і становить 0,82. Таке значення суми коефіцієнтів спричинене, зокрема, значним зменшенням кількості зайнятих в економіці та, як наслідок, від’ємним значенням оцінки коефіцієнта для праці. Значення частки вкладу капіталу для України є найвищим серед досліджуваних країн, що засвідчує про переважну капіталомісткість виробництва.

Таблиця 3.10

Вплив затрачених факторів виробництва (праці та капіталу) на виробництво продукції у країнах ЦСЄ за 1995–2013 рр.
(розраховано автором за даними [60; 75; 79; 96; 97])

Країна	Незалежні змінні		R^2	Сума коефіцієнтів ($\alpha + \beta$)
	α	β		
Польща	0,52 (6,08)	0,66 (22,68)	0,76	1,18
Словаччина	0,12 (6,24)	1,02 (8,19)	0,86	1,14
Угорщина	0,19 (4,89)	0,97 (45,28)	0,78	1,16
Україна	-0,32 (-2,76)	1,14 (7,64)	0,83	0,82
Чехія	0,45 (5,47)	0,68 (14,46)	0,88	1,15

Спробуємо побудувати регресії для окремих галузей економік Чехії, Словаччини, Угорщини, Польщі та України. У такий спосіб ми простежимо, чи присутній ефект масштабу виробництва у галузях, які спрямовані на експорт, тобто чи відбувається торгівля у цих країнах на основі ефекту масштабу.

У таблиці 3.11 наведено результати регресій, побудованих для галузей економіки Угорщини. Усі побудовані регресії є значимими, оскільки значення R^2 є високим. У другому розділі цієї дисертації визначено, що експортованими галузями економіки Угорщини є машинобудування, виробництво транспортного обладнання, устаткування для важкої промисловості та електрообладнання, а також виробництво офісного обладнання та продукція хімічної промисловості. Простежимо, чи сума оцінок коефіцієнтів для цих галузей перевищує одиницю.

Результати оцінки коефіцієнтів регресії засвідчують наявність ефекту масштабу у всіх перелічених вище галузях. Найбільшим ефект масштабу є у

машинобудуванні – 1,76. Доволі великою є також сума коефіцієнтів у виробництві транспортного устаткування та у виробництві радіо- та телеапаратури – 1,37.

Таблиця 3.11

Вплив затрачених факторів виробництва (праці та капіталу)
на виробництво продукції в Угорщині за галузями упродовж 1995–2013 рр.
(розраховано автором за даними [70; 75])

Галузь	Незалежні змінні		<i>t</i> -статистика		R^2	Сума коефіцієнтів ($\alpha + \beta$)
	α	β	α	β		
Сільське господарство	0,24	0,98	4,38	38,45	0,79	1,22
Рибне господарство	1,03	0,70	3,96	6,78	0,56	1,73
Промисловість	0,25	1,01	2,26	18,20	0,94	1,26
Добувна промисловість	-0,68	0,81	-2,30	3,32	0,64	0,12
Енергетичні копалини	-0,57	0,89	-3,46	5,77	0,68	0,33
Неенергетичні копалини	-0,32	0,53	-2,72	3,66	0,88	0,21
Обробна промисловість	0,21	1,00	2,34	22,33	0,98	1,21
Виробництво продуктів харчування	0,42	0,91	3,55	16,23	0,92	1,34
Виробництво текстилю	0,61	0,82	6,44	17,34	0,61	1,43
Виробництво шкіри та шкіряних виробів	1,32	0,56	12,52	12,02	0,72	1,88
Виробництво деревини та виробів з дерева	0,46	0,92	5,23	23,76	0,85	1,38
Целюлозно-паперова промисловість	0,77	0,75	4,13	8,94	0,76	1,53
Друкарство	1,11	0,61	15,45	18,35	0,96	1,71
Виробництво коксу, нафтопродуктів та мастил	-0,95	1,45	-5,21	21,35	0,80	0,50
Хімічна промисловість	0,54	0,86	2,53	9,65	0,67	1,40
Виробництво гуми та пластмаси	0,85	0,74	5,81	11,63	0,93	1,59
Виробництво інших немінеральних матеріалів	0,53	0,86	7,40	28,49	0,97	1,40
Металургія	0,44	0,92	2,30	10,10	0,80	1,36
Металообробка	1,16	0,56	9,08	9,26	0,90	1,72
Виробництво машин та обладнання	0,49	1,27	5,60	4,42	0,83	1,76
Виробництво офісного обладнання	-0,64	1,91	-2,83	4,73	0,65	1,27
Виробництво електроапаратури	-0,12	1,18	-3,01	20,00	0,82	1,06
Виробництво радіо- та телеапаратури	0,44	0,93	2,33	11,46	0,93	1,37
Виробництво медичного обладнання	0,87	0,74	3,47	6,56	0,67	1,61
Виробництво транспортного устаткування	0,49	0,88	2,19	8,89	0,88	1,37
Виробництво інших транспортних засобів	1,41	0,47	10,50	7,26	0,85	1,88
Виробництво меблевої фурнітури	0,93	0,71	4,71	7,98	0,75	1,64
Утилізація	-0,80	0,96	-3,86	3,42	0,71	0,17
Електро-, газо- та водопостачання	-0,59	1,33	-3,16	16,28	0,86	0,74
Будівництво	1,12	0,56	5,83	5,83	0,96	1,68
Оптова та роздрібна торгівля	0,91	0,64	6,25	8,71	0,94	1,55
Готелі та ресторани	1,12	0,57	6,55	6,80	0,95	1,68
Комунікації та транспортні послуги	-0,48	1,28	-2,57	14,61	0,93	0,81
Фінансове посередництво	-1,27	1,68	-2,13	6,22	0,74	0,41
Операції з нерухомістю	1,61	0,33	3,99	4,37	0,98	1,94
Інше	0,15	1,02	4,57	8,01	0,70	1,18

Побудуємо регресії для визначення ефекту масштабу виробництва також щодо Чехії. Експортованими галузями у цій країні є машинобудування та виробництво транспортного обладнання, металообробка, виробництво гуми та пластмаси. У таблиці 3.12 наведено оцінки коефіцієнтів виробничої функції Коба–Дугласа, визначені за допомогою регресійного аналізу. Побудовані рівняння є значимими, оскільки R^2 має високе значення. Сума коефіцієнтів для усіх галузей, які орієнтуються на зовнішні ринки, перевищує одиницю. Зокрема, найбільшою є сума оцінок коефіцієнтів у галузі виробництва електроапаратури та транспортного обладнання. Тобто в експортоорієнтованих галузях Чехії, як і в Угорщині, присутній ефект масштабу виробництва. Хоча у деяких галузях, де коефіцієнти, що відображають вклад праці у загальне виробництво, є від’ємними, ефект масштабу підтримується ефективністю використання капіталу та його високою продуктивністю.

Таблиця 3.12

Вплив затрачених факторів виробництва (праці та капіталу) на виробництво продукції в Чехії за галузями упродовж 1995–2013 рр.
(розраховано автором за даними [70; 96])

Галузь	Незалежні змінні		<i>t</i> -статистика		R^2	Сума коефіцієнтів ($\alpha + \beta$)
	α	β	α	β		
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Сільське господарство	0,19	1,00	3,06	30,73	0,73	1,19
Рибне господарство	-0,23	0,46	-4,79	2,49	0,76	0,24
Промисловість	-0,76	1,52	-3,43	5,24	0,83	0,76
Добувна промисловість	0,13	1,03	4,50	25,28	0,85	1,16
Енергетичні копалини	-0,57	0,89	-3,46	5,77	0,68	0,33
Неенергетичні копалини	-0,72	1,22	-5,31	13,39	0,84	0,50
Обробна промисловість	0,23	1,43	4,73	3,23	0,75	1,66
Виробництво продуктів харчування	0,82	0,35	4,14	3,90	0,91	1,17
Виробництво текстилю	-0,46	0,65	-3,96	4,43	0,56	0,18
Виробництво шкіри та шкіряних виробів	0,21	0,13	4,62	5,61	0,74	0,35
Виробництво деревини та виробів з дерева	0,85	0,72	2,92	5,30	0,64	1,57
Целюлозно-паперова промисловість	1,45	0,43	3,91	2,49	0,67	1,88
Виробництво коксу, нафтопродуктів та мастил	0,63	0,26	3,17	5,79	0,72	0,88
Хімічна промисловість	0,05	1,09	7,04	4,05	0,68	1,13
Виробництво гуми та пластмаси	0,92	0,67	4,55	7,03	0,97	1,59
Виробництво інших немінеральних матеріалів	0,53	0,86	7,40	28,49	0,97	1,40

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Металургія	-0,26	1,34	-2,55	15,62	0,67	1,08
Виробництво машин та обладнання	0,20	1,01	5,58	5,64	0,86	1,22
Виробництво електроапаратури	1,46	0,26	3,12	6,95	0,84	1,72
Виробництво транспортного устаткування	1,19	0,26	5,66	5,75	0,96	1,45
Виробництво інших транспортних засобів	1,49	0,15	2,46	5,38	0,87	1,64
Електро-, газо- та водопостачання	0,82	0,03	3,75	5,14	0,83	0,85
Будівництво	0,76	0,74	3,53	6,60	0,78	1,51
Оптова та роздрібна торгівля	0,29	0,95	2,34	15,18	0,84	1,24
Готелі та ресторани	0,29	0,14	4,81	5,30	0,78	0,43
Комунікації та транспортні послуги	0,55	0,79	2,48	7,25	0,89	1,34
Фінансове посередництво	1,13	-0,33	6,95	-2,50	0,9	0,79
Операції з нерухомістю	0,42	0,86	2,96	8,18	0,95	1,28
Інше	0,02	1,08	6,01	3,49	0,78	1,09

Перейдемо до аналізу оцінки коефіцієнтів регресій, побудованих для економіки Словаччини. Аналіз структури експорту цієї країни засвідчує, що до експортованого сектору економіки належать такі галузі, як машинобудування, виробництво транспортного обладнання та металургійної промисловості, виробництва сталю та металопрокату. Порівняно з іншими країнами, в економіці Словаччини розподіл між вкладом праці та вкладом капіталу у виробництво є доволі рівномірним. Майже відсутні від'ємні значення коефіцієнтів регресії, а їхні абсолютні значення (зокрема, у експортованих галузях) є приблизно однаковими. Значимість побудованих регресій є високою, оскільки R^2 має значення від 0,65 до 0,96. Зосередимось на регресіях побудованих для експортоорієнтованих галузей. Сума оцінок коефіцієнтів регресій для експортних галузей перевищує одиницю, що засвідчує наявність ефекту масштабу. Найбільшою сумою коефіцієнтів є у машинобудуванні та у галузі виробництва і обробки металу та становить, відповідно 1,38 та 1,21 (табл. 3.13).

Вплив затрачених факторів виробництва (праці та капіталу) на виробництво продукції у Словаччині за галузями упродовж 1995–2013 рр.
(розраховано автором за даними [70; 97])

Галузь	Незалежні змінні		t-статистика		R^2	Сума коефіцієнтів ($\alpha + \beta$)
	α	β	α	β		
Сільське господарство	0,21	0,53	4,23	5,61	0,87	0,74
Рибне господарство	1,33	0,12	6,22	4,58	0,96	1,45
Промисловість	0,21	0,98	5,95	8,67	0,8	1,19
Добувна промисловість	0,13	0,80	6,32	5,27	0,65	0,92
Енергетичні копалини	0,22	0,57	6,40	7,43	0,68	0,79
Неенергетичні копалини	-0,16	0,68	-5,78	6,79	0,57	0,53
Обробна промисловість	0,55	0,81	4,01	11,52	0,75	1,36
Виробництво продуктів харчування	0,28	0,98	4,69	5,13	0,67	1,27
Виробництво текстилю	0,82	0,15	6,05	4,48	0,67	0,97
Виробництво шкіри та шкіряних виробів	0,75	0,34	4,24	9,53	0,69	1,09
Виробництво деревини та виробів з дерева	-0,30	1,21	-5,40	13,90	0,72	0,91
Целюлозно-паперова промисловість	0,20	0,49	6,36	5,44	0,78	0,69
Виробництво коксу, нафтопродуктів та мастил	0,39	0,63	6,14	7,58	0,81	1,03
Хімічна промисловість	0,31	0,65	4,41	5,95	0,68	0,96
Виробництво гуми та пластмаси	1,15	0,41	3,52	5,40	0,69	1,56
Виробництво інших немінеральних матеріалів	0,74	0,33	6,23	5,88	0,75	1,07
Металургія	0,57	0,63	10,66	2,80	0,81	1,21
Виробництво машин та обладнання	0,52	0,86	6,04	7,06	0,73	1,38
Виробництво електроапаратури	0,67	0,41	3,11	6,48	0,68	1,08
Виробництво транспортного устаткування	0,69	0,41	4,11	5,77	0,91	1,11
Електро-, газо- та водопостачання	0,61	0,32	4,68	5,95	0,83	0,93
Будівництво	0,81	0,23	4,39	6,60	0,86	1,04
Оптова та роздрібна торгівля	0,79	0,17	11,84	5,23	0,92	0,96
Готелі та ресторани	0,65	0,30	4,26	6,91	0,78	0,95
Комунікації та транспортні послуги	0,51	0,42	5,84	6,04	0,81	0,93
Фінансове посередництво	0,79	0,18	4,90	6,16	0,68	0,97
Операції з нерухомістю	0,59	0,30	4,18	6,68	0,89	0,90
Інше	0,16	0,73	5,53	6,71	0,78	0,90

Наступною країною ЦСЄ, яка порівняно нещодавно стала членом ЄС і на якій ми зосередимо свою увагу під час дослідження теорії торгівлі на основі ефекту масштабу, є Польща. Ця країна доволі ефективно реформувала свою економіку та змінила структуру виробництва. Зокрема, у експортованих галузях Польщі активно використовують новітні технології та помітними темпами зростає продуктивність факторів виробництва. Як зазначено у другому розділі

дисертаційного дослідження, головними експортованими галузями у Польщі є виробництво електротехнічного машинобудування, обладнання для телекомунікаційних мереж, побутової техніки, транспортного машинобудування, зокрема, автомобілебудування та авіабудування. Помітною у експорті також є частка продукції обробки металу, яку представлено переважно продукцією кольорової металургії та готовими виробами з металу.

Результати побудови регресій для галузей економіки Польщі наведено у таблиці 3.14. Високі значення R^2 засвідчують значимість регресійних рівнянь. Проаналізуємо результати оцінки коефіцієнтів регресії (зокрема, для експортованих галузей) з метою визначення наявності чи відсутності ефекту масштабу виробництва. Коефіцієнти, які відображають частку вкладу праці у виробництво продукції в експортованих галузях, є доволі низькими і в деяких галузях набувають навіть від'ємного значення. Водночас значення частки вкладу капіталу у виробництво продукції є високим і близьким до 1. Тобто у виробництві експортованих товарів активно використовують капітал з одночасним зменшенням трудомісткості виробництва. Негативні значення коефіцієнтів регресії, які відображають вклад праці, пояснюємо значними темпами зменшення зайнятості у певних галузях та з активним впровадженням автоматизованих ліній виробництва.

З метою визначення наявності чи відсутності ефекту масштабу у виробництві експортованих галузей слід зосередити увагу на сумі оцінок коефіцієнтів рівнянь регресії щодо відповідних галузей. Знову ж таки, якщо сума відповідних показників перевищуватиме одиницю, то у виробництві продукції присутній ефект масштабу. З таблиці 3.14 відображено, що для більшості галузей експортного сектору Польщі сума коефіцієнтів справді перевищує одиницю. Найбільшою сума коефіцієнтів регресії є у виробництві машин та обладнання та у виробництві меблевої фурнітури. В інших експортних галузях сума коефіцієнтів є дуже близькою до одиниці, отож говорити про наявність стійкого ефекту масштабу у цих галузях не варто. Отже, торгівля у Польщі відбувається на основі спеціалізації виробництва та зменшення витрат завдяки збільшенню

його обсягів виробництва у таких галузях, як машинобудування, виробництво меблевої фурнітури та виробництво транспортного устаткування.

Таблиця 3.14

Вплив затрачених факторів виробництва (праці та капіталу)
на виробництво продукції у Польщі за галузями упродовж 1995–2013 рр.
(розраховано автором за даними [70; 79])

Галузь	Незалежні змінні		t-статистика		R ²	Сума коефіцієнтів ($\alpha + \beta$)
	α	β	α	β		
Сільське господарство	-0,35	1,19	-2,97	17,10	0,78	0,83
Рибне господарство	0,40	0,82	3,42	4,72	0,85	1,22
Промисловість	0,21	1,49	4,97	4,14	0,91	1,69
Добувна промисловість	0,08	1,03	4,52	13,75	0,74	1,11
Енергетичні копалини	0,03	1,01	6,23	13,45	0,85	1,04
Обробна промисловість	-0,15	1,11	-7,78	23,31	0,96	0,96
Виробництво продуктів харчування	0,10	0,98	5,04	35,93	0,97	1,08
Виробництво текстилю	-0,04	1,03	-5,55	28,26	0,84	0,99
Виробництво шкіри та шкіряних виробів	0,06	1,01	4,91	58,74	0,69	1,07
Виробництво деревини та виробів з дерева	0,20	0,93	2,39	21,53	0,96	1,13
Целюлозно-паперова промисловість	0,04	1,00	3,10	17,56	0,94	1,04
Виробництво коксу, нафтопродуктів та мастил	0,71	0,73	2,32	5,58	0,63	1,44
Хімічна промисловість	0,11	0,96	6,74	12,86	0,76	1,07
Виробництво гуми та пластмаси	0,32	0,86	2,83	14,96	0,97	1,19
Виробництво інших немінеральних матеріалів	0,28	0,86	4,50	27,24	0,96	1,15
Металургія	-0,88	1,44	-4,49	15,13	0,64	0,56
Виробництво машин та обладнання	0,34	0,96	4,77	15,75	0,85	1,3
Виробництво електроапаратури	-0,12	1,09	-5,65	11,52	0,88	0,97
Виробництво транспортного устаткування	0,18	0,94	6,01	10,61	0,9	1,12
Виробництво інших транспортних засобів	-0,55	1,29	-3,97	18,80	0,79	0,75
Виробництво меблевої фурнітури	0,16	0,96	3,16	24,09	0,96	1,13
Електро-, газо- та водопостачання	-0,48	1,18	-4,34	11,96	0,86	0,70
Будівництво	0,23	0,94	5,42	38,53	0,98	1,17
Оптова та роздрібна торгівля	0,67	0,66	7,87	13,28	0,95	1,33
Готелі та ресторани	0,68	0,66	4,08	7,42	0,89	1,34
Комунікації та транспортні послуги	1,65	0,11	3,99	4,52	0,67	1,76
Фінансове посередництво	0,30	1,59	3,82	10,54	0,92	1,89
Операції з нерухомістю	0,18	1,11	3,89	31,67	0,75	1,29
Інше	0,39	0,81	2,96	11,36	0,94	1,20

Тепер порівняємо отримані вище результати тестування теорії торгівлі на основі ефекту масштабу для Угорщини, Чехії, Словаччини та Польщі із результатами регресій, побудованих для галузей України. Значимість регресійних рівнянь, як і для попередніх країн, є доволі високою, про що свідчить

показник R^2 (табл. 3.15). Однак значення оцінок коефіцієнтів дещо різняться. Зокрема для, значної кількості галузей коефіцієнт для праці є від'ємним. Таку тенденцію пояснюємо високими темпами зменшення населення в Україні протягом аналізованого періоду та, відповідно, зменшенням кількості зайнятих майже у всіх галузях економіки. Значення коефіцієнтів для капіталу порівняно із відповідними показниками в інших країнах ЦСЄ, є доволі високим. Це засвідчує капіталомісткість виробництва та значні затрати капіталу в галузях. До експортних галузей України належать, зокрема, чорна металургія, важке машинобудування, добувна промисловість та виробництво продукції нафтопереробки, а також сільське господарство, представлене переважно виробництвом зернових.

Для дослідження наявності чи відсутності ефекту масштабу у експортних галузях України слід, як і в попередніх випадках, просумувати оцінки коефіцієнтів α та β . Якщо показник перевищуватиме одиницю, то це означає, що зростання затрат факторів виробництва на одиницю спричиняє зростання виробництва більше, ніж на одиницю. Тобто зростання масштабу виробництва спричиняє зниження собівартості одиниці товару, оскільки створює передумови для впровадження та поглиблення спеціалізації, відносно зменшує витрати на управління, створює передумови для скорочення витрат за поліпшення якісних характеристик товару.

В таблиці 3.15 наведено результати сумування оцінок коефіцієнтів регресій ($\alpha + \beta$). Доволі високі показники коефіцієнтів для капіталу компенсуються від'ємним значенням коефіцієнтів для праці. Майже для усіх експортованих галузей сума коефіцієнтів є меншою одиниці, що засвідчує відсутність ефекту масштабу виробництва.

Вплив затрачених факторів виробництва (праці та капіталу)
на виробництво продукції в Україні за галузями упродовж 1995–2013 рр.
(розраховано автором за даними [70; 128])

Галузь	Незалежні змінні		<i>t</i> -статистика		R^2	Сума коефіцієнтів ($\alpha + \beta$)
	α	β	α	β		
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Сільське господарство	-0,18	0,74	-4,34	5,44	0,79	0,56
Промисловість	-0,75	1,42	-2,67	8,90	0,92	0,67
Добувна промисловість	-0,93	1,88	-5,47	11,27	0,94	0,95
Добування енергетичних копалин	-0,70	1,32	-3,50	12,68	0,94	0,62
Обробна промисловість	-1,09	1,62	-3,94	10,42	0,93	0,53
Виробництво продуктів харчування	-0,30	1,08	-4,57	11,87	0,96	0,78
Виробництво текстилю	-1,46	1,76	-6,07	13,77	0,86	0,30
Виробництво шкіри та шкіряних виробів	-1,38	1,69	-2,58	6,49	0,56	0,31
Виробництво деревини та виробів з дерева	-0,49	1,25	-1,82	9,59	0,96	0,76
Целюлозно-паперова промисловість	-0,21	1,12	-1,66	17,73	0,78	0,91
Виробництво коксу, нафтопродуктів та мастил	-1,07	1,69	-1,57	4,08	0,75	0,62
Хімічна промисловість	-0,58	1,44	-5,35	1,25	0,93	0,86
Виробництво гуми та пластмаси	0,50	-0,18	2,37	-3,38	0,76	0,32
Виробництво інших немінеральних матеріалів	-1,05	1,83	-5,09	11,07	0,94	0,78
Металургія	-0,63	1,35	-2,04	4,27	0,77	0,72
Виробництво машин та обладнання	-1,08	1,44	-5,35	2,25	0,93	0,36
Виробництво електроапаратури	-0,56	1,32	-3,47	6,06	0,76	0,77
Виробництво транспортного устаткування	-0,71	1,37	-2,01	3,72	0,68	0,66
Електро-, газо- та водопостачання	0,15	0,88	3,56	6,27	0,89	1,03
Будівництво	0,88	0,93	2,74	3,76	0,95	1,81
Готелі та ресторани	0,65	0,30	4,26	6,91	0,78	0,95
Комунікації та транспортні послуги	0,27	0,82	2,74	4,14	0,82	1,08
Інше	0,93	0,75	4,12	6,07	0,98	1,68

Для покращення результатів аналізу спробуємо побудувати панельну регресію. Такий різновид регресійного аналізу даватиме змогу використати більшу кількість спостережень шляхом введення панельної змінної, яка позначатиме країну. Наведені вище результати регресій отримано за допомогою використання річних статистичних даних щодо кожної країни, однак кількість спостережень була незначною, що могло вплинути на оцінки коефіцієнтів. Панельна регресія міститиме об'єднані значення витрат праці, капіталу та випуску продукції в експортних галузях Угорщини, Чехії, Польщі, Словаччини

та України (табл. 3.16). Модель панельної регресії матиме вигляд, описаний формулою (3.9).

Таблиця 3.16

Вплив затрачених факторів виробництва (праці та капіталу) на виробництво продукції у країнах ЦСЄ упродовж 1995–2013 рр. – результати панельної регресії (N=2640)

(розраховано автором за даними [70; 75; 79; 96; 97; 128])

Вид панельної регресії	Незалежні змінні		t-статистика		R^2	Сума коефіцієнтів ($\alpha + \beta$)
	α	β	α	β		
Метод найменших квадратів	0,19	0,60	3,66	15,43	0,65	0,79
Метод найбільшої ймовірності	0,19	0,60	3,68	15,49	----	0,79
Метод фіксованих ефектів	0,19	0,59	3,73	15,36	0,67	0,78

Результати побудови панельної регресії для країн ЦСЄ як регіону засвідчують відсутність ефекту масштабу в експортованих галузях, до яких, зокрема, належить точне та транспортне машинобудування, металообробка, хімічна промисловість.

Оцінка частки вкладу праці у виробництво загалом для країн ЦСЄ є меншою, ніж частка вкладу капіталу. Тобто експортовані галузі є капіталомісткими та активно використовують новітні технології для зменшення затрат праці. Однак сума коефіцієнтів для праці та капіталу є меншою 1 і становить приблизно 0,79, що фіксує відсутність ефекту масштабу. Для побудованої панельної регресії R^2 становить близько 0,67, що засвідчує її значимість. Отже, тестування теорії ефекту масштабу з використанням більшої кількості статистичних даних засвідчує неконцетрованість виробництва у експортованих галузях та про відсутність ефекту масштабу у країнах ЦСЄ.

У таблиці 3.17 наведено результати панельних регресій, побудованих для окремих галузей економік країн ЦСЄ.

Таблиця 3.17

Вплив затрачених факторів виробництва (праці та капіталу) на виробництво продукції у країнах ЦСЄ за галузями у 1995–2013 рр. – результати панельної регресії (N=2640)

(розраховано автором за даними [70; 75; 79; 96; 97; 128])

Галузь	Оцінка коефіцієнтів		t-статистика		R ²	Сума коефіцієнтів ($\alpha + \beta$)
	α	β	α	β		
Сільське господарство	0,24	0,41	5,30	7,03	0,63	0,65
Промисловість	-0,25	0,80	-3,54	4,95	0,55	0,55
Добувна промисловість	-0,25	0,67	-5,34	5,63	0,60	0,42
Добування енергетичних копалин	-0,21	0,35	-2,71	5,33	0,67	0,06
Обробна промисловість	-0,31	0,66	-3,25	5,21	0,66	0,35
Виробництво продуктів харчування	-0,46	0,78	-2,93	3,95	0,58	0,32
Виробництво текстилю	-0,36	0,86	-4,27	4,56	0,56	0,50
Виробництво шкіри та шкірних виробів	0,17	0,43	2,87	5,69	0,52	0,60
Виробництво деревини та виробів з дерева	-0,10	0,57	-2,65	5,61	0,64	0,47
Целюлозно-паперова промисловість	0,14	0,38	3,65	2,58	0,54	0,52
Виробництво коксу, нафтопродуктів та мастил	0,24	0,67	4,35	5,76	0,73	0,91
Хімічна промисловість	-0,21	0,87	-2,87	7,32	0,61	0,66
Виробництво гуми та пластмаси	0,24	0,51	6,75	5,37	0,59	0,75
Виробництво інших немінеральних матеріалів	-0,33	0,87	-5,85	6,23	0,82	0,54
Металургія	-0,28	0,65	-7,32	8,36	0,65	0,37
Виробництво машин та обладнання	-0,15	0,65	-2,24	4,49	0,62	0,40
Виробництво електроапаратури	0,27	0,67	6,34	7,23	0,76	0,94
Виробництво транспортного устаткування	0,24	0,79	4,36	6,76	0,72	1,03
Електро-, газо- та водопостачання	0,31	0,54	6,45	3,46	0,56	0,85
Будівництво	-0,12	0,52	-2,02	4,64	0,61	0,40
Готелі та ресторани	0,31	0,47	2,30	4,34	0,56	0,78
Комунікації та транспортні послуги	-0,32	0,73	-3,07	3,45	0,72	0,41
Інше	0,23	0,54	4,36	6,32	0,67	0,77

Значимість регресій є меншою, ніж погалузева оцінка коефіцієнтів для кожної країни зокрема. Однак значення оцінки коефіцієнта вкладу капіталу залишається, як і в попередніх випадках, майже вдвічі більшим, ніж коефіцієнт для праці. Тобто виробництво більшості галузей країн ЦСЄ є капіталомістким з тенденцією до зменшення затрат праці. Від'ємні значення оцінок коефіцієнтів пояснюємо зменшенням кількості зайнятих у відповідних галузях. З метою визначення наявності чи відсутності ефекту масштабу слід просумувати значення коефіцієнтів для праці та капіталу. Результати сумування наведено в таблиці 3.16 ($\alpha + \beta$). Сума коефіцієнтів майже для всіх галузей є меншою одиниці, що засвідчує відсутність ефекту масштабу у виробництві.

Отже, під час індивідуального аналізу економічних систем країн ЦСЄ ефект масштабу виробництва виявлено у експортних галузях. Для значної кількості країн ефект масштабу виробництва забезпечується капіталом, оскільки частка цього фактору виробництва за сумування значень оцінок коефіцієнтів регресії є помітно більшою, ніж частка праці. Однак за умов тестування валідності теорії торгівлі на основі ефекту масштабу для країн ЦСЄ, як єдиної економічної системи, отримані результати не підтвердили наявності ефекту масштабу в експортоорієнтованих галузях. Насамперед, це засвідчує, що незважаючи на членство в ЄС, виробництво у більшості країн ЦСЄ сконцентроване саме на власних територіях держав та у їхніх виробничих процесах досі не спостерігаємо взаємопроникнення. Однак, на нашу думку, в умовах швидкої глобалізації та активної інтернаціоналізації виробництва у найближчих декілька років виробництво та зовнішня торгівля країн ЦСЄ цілковито відбуватимуться на основі зростаючого ефекту масштабу.

Висновки до третього розділу

Завдяки аналізу значної кількості емпіричних досліджень механізмів оптимізації структури зовнішньої торгівлі країн можна зробити висновок щодо необхідності виконання дослідження, яке даватиме змогу визначити, у який

спосіб зміна структури зовнішньої торгівлі впливає на зростання вартості експорту, а також детально дослідити вплив зміни факторомісткості експорту на вартість експорту. Йдеться, зокрема, про побудову панельних регресійних моделей для країн ЦСЄ, оскільки під час аналізу емпіричної бази досліджень у цьому напрямі не виявлено.

З урахуванням виявлених закономірностей розвитку теоретичної та емпіричної складових теорії міжнародної торгівлі, недоліків та переваг існуючих досліджень, а також особливостей реформування зовнішньої торгівлі у країнах ЦСЄ запропоновано декілька моделей дослідження ефективності існуючої структури торгівлі з метою розроблення рекомендацій щодо її вдосконалення та оптимізації. Вибірка країн ЦСЄ, що стали об'єктом емпіричного дослідження, включає Угорщину, Польщу, Словаччину, Чехію, Україну, Болгарію, Румунію, Естонію, Литву та Латвію.

Особливістю моделей є використання в якості незалежних змінних показників структури експорту на рівні деталізованої класифікації Гармонізованої системи опису та кодування товарів Статистичного департаменту Організації Об'єднаних Націй. Така детальна класифікація дає змогу не лише аналізувати зовнішню торгівлю країн на галузевому рівні, а й простежувати зміну її структури й на рівні окремих товарних груп.

Результати побудови моделі впливу зміни структури експорту на експортні доходи у країнах ЦСЄ засвідчують, що з-поміж незалежних змінних значимими є лише три галузі виробництва – хімічна промисловість, галузь виробництва продукції зі скла та каменю і металургійна промисловість. Оцінки коефіцієнтів для цих незалежних змінних має додатне значення, що засвідчує позитивний вплив зростання обсягів експорту у цих галузях на зростання вартості одиниці експорту у країнах ЦСЄ. Однак, на нашу думку, залежність експортних доходів від металургійної та хімічної промисловостей доволі небезпечна для економічної стабільності держави, оскільки кон'юнктура цін (зокрема, на металургійну продукцію) є надто чутливою до зовнішніх шоків. Це, своєю чергою, спричиняє

нестабільність доходів від експортної діяльності та неспроможність держави прогнозувати своє економічне становище.

Оскільки головним показником ефективності будь-якого виробництва є значення доданої вартості, то ще одним етапом нашого дослідження був аналіз впливу зростання частки окремих галузей у експорті на зростання доданої вартості. Це дало змогу визначити, чи зростання питомої частки галузей в експорті сприяє нарощенню доходів у цих галузях, тобто чи наявна в країнах ЦСЄ структура зовнішньої торгівлі сприяє добробуту її громадян. Отримані результати засвідчують, що у більшості країн ЦСЄ в експорті домінують галузі з високою часткою доданої вартості у випуску. Обрана структура експорту цих країн є дохідною, а виробництво у ключових галузях експорту здійснюється ефективно. Однак у Болгарії, Литві та Словаччині структура експорту потребує удосконалення та реструктуризації у напрямі галузей з більшою доданою вартістю.

Зазначимо, що у цьому дисертаційному дослідженні вперше обчислено факторомісткість виробництва у торгівлі країн ЦСЄ за допомогою методу постійної інвентаризації для обчислення показника кількості капіталу. З'ясовано, що значення показника співвідношення капіталу та праці для країн ЦСЄ є меншим, ніж значення відповідного показника для інших країн світу та для країн-членів ЄС, що, своєю чергою, засвідчує: країни цього регіону є трудонадлишковими, порівняно з країнами-членами ЄС та рештою світу. Отож нами сформульовано гіпотезу про те, що сприятимуть зростанню доходів від експортної діяльності у цих країнах саме трудомісткі галузі. Тобто, за умов ефективного розподілу ресурсів, зростання частки трудомістких галузей в експорті для країн цього регіону позитивно впливатиме на зростання вартості одиниці експорту. Однак результати побудови панельної регресії для тестування цієї гіпотези засвідчили, що незважаючи на трудонадлишковість країн ЦСЄ, визначальний вплив на зростання доходів від експортної діяльності мають не трудомісткі галузі, а капіталомісткі. Такі результати є доволі неочікуваними, оскільки засвідчують недостатньо ефективне використання надлишкових

факторів виробництва та стимулювання виробництва тих товарів, котрі використовують відносно дефіцитний для аналізованих країн фактор – капітал.

Результати аналізу ефективності структури зовнішньої торгівлі на основі факторомісткості виробництва засвідчили той факт, що торгівля країн ЦСЄ не відбувається на основі теорії Гекшера–Оліна, що підтверджує гіпотезу щодо використання ними нових теорій міжнародної торгівлі для побудови зовнішньоторговельних стратегій, серед яких ми у першому розділі дисертації виокремили внутрішньогалузеву торгівлю та торгівлю на основі ефекту масштабу.

Зазначимо, що наприкінці ХХ ст. розпочався активний процес конвергенції країн ЦСЄ та країн-членів ЄС. Товарні структури експорту та імпорту поступово зближувалися і сьогодні вони є практично однаковими. Незважаючи на схожість статей експорту, торгівля між цими країнами активно розвивається.

З метою дослідження валідності теорії внутрішньогалузевої торгівлі для зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ використано індекс Ллойда–Грубеля. Аналізуючи цей показник для окремих галузей та для економік країн загалом у період 1992–2012 рр., ми дійшли до висновку, що торгівля в Угорщині, Чехії, Словаччині та Польщі відбувається в межах схожих номенклатурних груп на основі диверсифікованості самих товарів та смаків споживачів. Для України значення індексу Ллойда–Грубеля, порівняно з іншими країнами, є низьким, що засвідчує: домінуючі товарні групи експорту значно відрізняються від товарних груп в імпорті. Зокрема, експортують продукцію чорної металургії та рослинництва, а імпортують сировинні матеріали та продукцію високотехнологічного машинобудування.

Для дослідження торгівлі країн ЦСЄ в рамках теорії торгівлі на основі ефекту масштабу було використано статистичну базу з результатами опитувань підприємців у країнах із перехідною економікою, проведених Європейським банком реконструкції та розвитку у співпраці зі Світовим банком. Аналіз структури та конкурентності ринків ЦСЄ засвідчив, що ці ринки є доволі конкурентними, оскільки кількість підприємств, які володіють значними

частками у загальному випуску галузей та мають менше трьох конкурентів є незначною. На основі показників затрат праці, капіталу та обсягів випуску продукції за галузями було також виконано регресійний аналіз за допомогою виробничої кривої Коба–Дугласа. Результати побудови лінійних регресій, розроблених для галузей економік кожної окремої країни, засвідчили існування ефекту масштабності виробництва у експортованих галузях Угорщини, Польщі, Словаччини та Чехії. Для експортованих галузей економіки України ефект масштабу не підтвердили.

З метою тестування валідності теорії торгівлі на основі ефекту масштабу для країн ЦСЄ, як для регіону зі спільною економічною системою, нами також побудовано панельну регресію. Сумування оцінок коефіцієнтів регресії спростувало гіпотезу щодо існування ефекту масштабу виробництва у цієї групи країн. Насамперед, це засвідчує, що, незважаючи на членство в ЄС, виробництво у більшості країн ЦСЄ сконцентроване саме на власних територіях держав та у їхніх виробничих процесах досі не відбувається взаємопроникнення. Однак, на нашу думку, в умовах швидкої глобалізації та активної інтернаціоналізації виробництва у найближчих декілька років виробництво та зовнішня торгівля країн ЦСЄ цілковито відбуватиметься на основі зростаючого ефекту масштабу.

Зважаючи на багатоваріантність та динамічний характер політики формування структури зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ, моделювання механізму взаємодії спеціалізації та диверсифікації виробництва дало змогу простежити, у який спосіб кожна з країн формує стратегію довготермінового економічного зростання. Наша теоретична модель базувалась на припущенні, що здобуття нових знань та технологічних вдосконалень зосереджене переважно у експортних товарах і, відповідно, зміна структури експорту є головним джерелом технологічного вдосконалення виробництва та економічного зростання країни. Отже, зв'язок між торгівлею та технологічним вдосконаленням виробництва простежується через диверсифікацію експорту та механізми спеціалізації на виробництві певних товарів. У результаті динамічного аналізу диверсифікації та спеціалізації виробництва у країнах ЦСЄ з'ясовано, що для них характерним є

чергування збільшення диверсифікації експорту та поглиблення спеціалізації. Зокрема, на початку трансформаційного періоду ці країни відкрили свої ринки, що стимулювало вітчизняних виробників шукати способи, щоб утримувати конкурентну позицію на ринку. Базовим методом підвищення конкурентності виробництва було розширення асортименту товарів та збільшення частки таких товарів у експорті. Нарощення диверсифікації експортного виробництва відображає зростання кількості товарів на початку трансформаційного періоду. У наступні роки відбулося зростання спеціалізації виробництва тих товарів, котрі виявилися конкурентоспроможними після відкриття доступу до ринків іноземним товаровиробникам. Можна стверджувати, що взаємодія диверсифікації та спеціалізації у країнах ЦСЄ є ефективною, за умови подальшого використання такої моделі взаємодії передбачає стабільне економічне зростання.

Основні положення розділу відображено у наукових працях автора [129] та у вигляді тез доповідей [130].

ВИСНОВКИ

У дисертації запропоновано комплексний підхід до аналізу та вдосконалення механізмів оптимізації структури зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ.

1. Систематизація існуючих теоретичних досліджень дала змогу визначити основні чинники, котрі стимулюють експортну діяльність країни. Серед них виокремимо: використання надлишкових виробничих потужностей; зниження собівартості одиниці продукції; підвищення прибутковості; прагнення продовжити життєвий цикл товарів, що виробляють; зменшення ризику збуту.

2. Місце зовнішньої торгівлі у розвитку держави має діалектичний характер. Процеси взаємодії, зближення та співпраці з іншими країнами у процесі розвитку зовнішньої торгівлі приносять додаткові переваги, та водночас поглиблюють залежність країни від інших учасників міжнародних економічних відносин, зменшують її економічну стійкість до зовнішніх шоків.

3. Нові теорії міжнародної торгівлі розвивають загалом у декількох напрямках. В одних теоріях розвивають принципи класичних теорій, розширюючи їх на більшу кількість товарів, країн та факторів виробництва. В інших – здійснюють детальніший аналіз та вивчення окремих аспектів міжнародної торгівлі, не пояснених у класичних теоріях. Незважаючи на різні предмети дослідження, усі ці теорії є, безперечно, ефективним інструментом аналізу основних засад міжнародної торгівлі у країнах Центральної та Східної Європи.

4. У реформуванні зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ можна виокремити такі тенденції, як:

- переорієнтація на західноєвропейських торговельних партнерів;
- лібералізація зовнішньої торгівлі та, як наслідок, відкриття внутрішніх ринків і збалансування попиту та пропозиції споживчих товарів та послуг;
- реструктуризація виробництва шляхом запровадження нових технологій та скорочення обсягів сировинного виробництва;
- євроінтеграція та членство в СОТ та ЄС;

- скорочення кількості нетарифних обмежень у торгівлі та суттєве зниження тарифів;
- зменшення середнього тарифу режиму найбільшого сприяння майже втричі – з 15,9 % до 5,1 %.

Вагоме місце у процесі трансформації торговельної політики країн ЦСЄ посідає реформування системи державного управління, котре безпосередньо пов'язане зі зростанням відкритості економічних систем через діяльність митних органів, організацію транзитних послуг у торгівлі та забезпечення виконання і дотримання основних норм правопорядку.

5. У структурі експорту країн Центрально-Східної Європи переважає продукція з високим ступенем обробки та великою доданою вартістю. Це, зокрема, продукція точного та транспортного машинобудування. У структурі імпорту домінує електрообладнання, продукція автомобілебудування та авіабудування. Помітною також є частка сировинних матеріалів, однак аналіз динаміки структурних змін імпорту засвідчує зменшення частки цієї товарної групи у структурі імпорту країн ЦСЄ. Структура експорту та імпорту України дещо відрізняється від структури зовнішньої торгівлі її західних сусідів. В експорті домінує продукція чорної металургії та важкого машинобудування, а в імпорті – сировинні матеріали. Така структура зовнішньої торгівлі характеризується значною залежністю національної економіки від світових цін на метал та від цін на енергоносії. Отже, першочерговим завданням України вважаємо реструктуризацію економіки з метою зменшення залежності від зовнішніх джерел сировинних матеріалів та модернізацію виробництва шляхом використання нових технологій для підвищення конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках.

Дослідження технологісткості торгівлі країн ЦСЄ засвідчує зменшення частки ресурсомістких та низькотехнологічних товарів у експорті з одночасним зростанням частки середньотехнологічних та високотехнологічних товарів. Наголосимо, що зростання частки високотехнологічних товарів у експорті країни сприяє зростанню вартості експорту країни та загалом покращує її умови

торгівлі. Тобто застосування новітніх технологій як джерела збільшення вартості експорту та підвищення загального добробуту успішно використано у країнах ЦСЄ.

6. Проаналізовано трансформацію факторомісткості експортних галузей країн ЦСЄ. Отримані результати засвідчують, що капіталомісткість експортних галузей у цьому регіоні помітно зростає. Зростання капіталомісткості експортних галузей зумовлене автоматизацією процесів виробництва, зростанням його масштабів та використанням сучасного обладнання, яке передбачає залучення значних обсягів, насамперед, капітальних інвестицій в економіку країни. Також з'ясовано, що за період 1995–2013 рр. значно зменшилась частка капіталомістких та трудомістких галузей і помітно зростає частка технологічних. Частка останніх (зокрема, для Чехії, Угорщини, Польщі та Словаччини) зростає майже вдвічі. Така тенденція зміни факторомісткості експорту підтверджує, що спеціалізація виробництва, яку поступово формували країни ЦСЄ в процесі трансформації, на початку ХХ ст. вже базувалась на технологічних товарах, а не на товарах з низькою доданою вартістю.

7. Зважаючи на багатоваріантність та динамічний характер політики формування структури зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ, моделювання механізму взаємодії спеціалізації та диверсифікації виробництва дало змогу простежити, як кожна з країн формує стратегію довготермінового економічного зростання. Наша теоретична модель базувалась на припущенні, що здобуття нових знань та запровадження технологічних інновацій зосереджене переважно у експортних товарах. Відповідно, зміна структури експорту є головним джерелом технологічного вдосконалення виробництва та економічного зростання країни. Отже, зв'язок між торгівлею та технологічним вдосконаленням виробництва простежується через диверсифікацію експорту та механізми спеціалізації на виробництві певних товарів. У результаті динамічного аналізу диверсифікації та спеціалізації виробництва у країнах ЦСЄ виявлено, що для них притаманне чергування збільшення диверсифікації експорту та поглиблення спеціалізації. Зокрема, на початку трансформаційного періоду ці країни відкрили свої ринки,

що стимулювало вітчизняних виробників шукати способи, щоб утримувати конкурентну позицію на ринку. Базовим методом підвищення конкурентоспроможності виробництва було розширення асортименту товарів та збільшення частки таких товарів у експорті. Нарощування диверсифікації експортного виробництва відображає зростання кількості товарів на початку трансформаційного періоду. У наступні роки відбулося зростання спеціалізації виробництва тих товарів, котрі виявилися конкурентоспроможними після відкриття доступу до ринків іноземним товаровиробникам. Можна стверджувати, що взаємодія диверсифікації та спеціалізації у країнах ЦСЄ є ефективною, а за умови подальшого використання такої моделі взаємодії передбачає стабільне економічне зростання.

8. З урахуванням виявлених закономірностей розвитку теоретичної та емпіричної складових теорії міжнародної торгівлі, недоліків та переваг існуючих досліджень, а також особливостей реформування зовнішньої торгівлі у країнах ЦСЄ запропоновано декілька моделей дослідження ефективності існуючої структури торгівлі з метою розроблення рекомендації щодо її вдосконалення та оптимізації.

Особливістю моделей є використання в якості незалежних змінних показників структури експорту на рівні деталізованої класифікації Гармонізованої системи опису та кодування товарів Статистичного департаменту Організації Об'єднаних Націй. Така детальна класифікація дає змогу аналізувати зовнішню торгівлю країн не лише на галузевому рівні, а й простежувати зміну її структури на рівні окремих товарних груп.

9. Результати побудови моделі впливу зміни структури експорту на експортні доходи у країнах ЦСЄ засвідчують, що серед незалежних змінних значимими є лише три галузі виробництва – хімічна промисловість, галузь виробництва продукції зі скла та каменю і металургійна промисловість. Значення оцінки коефіцієнтів для цих незалежних змінних є додатними, що засвідчує позитивний вплив зростання обсягів експорту у цих галузях на зростання вартості одиниці експорту у країнах ЦСЄ. Однак, на нашу думку, залежність експортних

доходів від металургійної та хімічної промисловостей є доволі небезпечною для економічної стабільності держави, оскільки кон'юнктура цін (зокрема, на металургійну продукцію) є надто чутливою до зовнішніх шоків. Це, своєю чергою, спричиняє нестабільність доходів від експортної діяльності та неспроможність держави прогнозувати власне економічне становище.

10. Здебільшого у країнах ЦСЄ в експорті домінують галузі з високою часткою доданої вартості у випуску. Обрана структура експорту цих країн є дохідною, а виробництво у ключових галузях експорту – ефективним. Однак у Болгарії, Литві та Словаччині структура експорту потребує удосконалення та реструктуризації у напрямі галузей з більшою доданою вартістю.

11. Виконано обчислення факторомісткості виробництва у торгівлі країн ЦСЄ та з'ясовано, що значення показника співвідношення капіталу та праці для країн ЦСЄ є меншим, ніж значення відповідного показника для інших країн світу та для країн-членів ЄС, що, своєю чергою, засвідчує, що країни цього регіону є трудонадлишковими, порівняно з країнами-членами ЄС та рештою світу. Сформульовано гіпотезу, за якою сприяти зростанню доходів від експортної діяльності у цих країнах мають саме трудомісткі галузі. Тобто, за умов ефективного розподілу ресурсів, зростання частки трудомістких галузей в експорті для країн цього регіону позитивно впливатиме на зростання вартості одиниці експорту. Однак результати побудови панельної регресії для тестування цієї гіпотези показали, що, незважаючи на трудонадлишковість країн ЦСЄ, визначальний вплив на зростання доходів від експортної діяльності мають не трудомісткі галузі, а капіталомісткі. Такі результати засвідчують недостатньо ефективне використання надлишкових факторів виробництва та стимулювання виробництва тих товарів, котрі використовують відносно дефіцитний для аналізованих країн фактор – капітал.

12. Результати аналізу ефективності структури зовнішньої торгівлі на основі факторомісткості виробництва засвідчили, що торгівля країн ЦСЄ не відбувається на основі теорії Гекшера-Оліна, що підтверджує гіпотезу про використання ними нових теорій міжнародної торгівлі для побудови

зовнішньоторговельних стратегій, серед яких ми виокремили внутрішньогалузеву торгівлю та торгівлю на основі ефекту масштабу.

13. Зважаючи на результати досліджень на теоретичному, аналітичному та емпіричному рівнях, маємо достатньо підстав для того, щоб стверджувати: найпридатнішою для пояснення основних засад та напрямів оптимізації зовнішньої торгівлі є теорія внутрішньогалузевої торгівлі. Щодо теорії торгівлі на основі ефекту масштабу, то для більшості країн ЦСЄ як індивідуальних економічних систем вона є ефективною для оптимізації зовнішньої торгівлі. Якщо ж проаналізувати цю групу країн як єдину економічну систему, то використання цієї моделі торгівлі поки що не рекомендоване, оскільки інтеграційні процеси в межах ЄС досі спрямовані на активний розвиток торговельних відносин у системі «країна – новий член ЄС та країни – старі члени ЄС», а не у взаємопроникненні країн ЦСЄ між собою. Проте в умовах швидкої глобалізації та активної інтернаціоналізації виробництва у найближчі декілька років виробництво та зовнішня торгівля країн ЦСЄ цілковито відбудуватимуться на основі ефекту масштабу та будуть спрямовані на максимізацію доданої вартості в експортоорієнтованих галузях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Каруна С. Н. Світова економіка : [навч. посібник] / С. Н. Каруна, С. В. Шапошникова, Є. В. Лавренова. – Воронеж : Воронежський державний технічний університет, 2005. – 218 с.
2. Sachs J. D. Global Linkages: Macroeconomic Interdependence and Cooperation in the World Economy. / J. D. Sachs, W. McKibbin. – Washington : Brookings Institution, 1991. – 277 p.
3. Narasaiah M. L. World Trade Organisation and Economic Growth / M. L. Narasaiah – New Delhi : Discovery Publishing House, 2006. – 251 p.
4. Samuelson P. A. Economics: An Introductory Analysis / P. A. Samuelson. – New York : McGraw-Hill, 1948. – 622 p.
5. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. / М. Блауг. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 720 с.
6. Hume D. Essays, Moral, Political and Literary / D. Hume M. – Indianapolis : Liberty Fund. – 1987. – Vol. 2. – 684 p.
7. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / A. Smith. – London : Methuen & Co. – 1904. – Vol. 5. – P. 205–229.
8. Ricardo D. On the Principles of Political Economy and Taxation / D. Ricardo. – Kitchener : Batoche Books. – 2001. – P. 85–104.
9. Mill J. S. The Principles of Political Economy / J. S. Mill / Investigaciones de historia económica. – London : Longmans, Green and Co. – 1909. – Vol. 3. – P. 454–469.
10. Heckscher E. The effect of foreign trade on the distribution of income / E. Heckscher // Readings in the theory of international trade. – Philadelphia : Blakiston. – 1949. – P. 272–300.
11. Ohlin B. Interregional and International Trade / B. Ohlin. – Cambridge : Harvard University Press, 1966. – 436 p.

12. Leontief W. W. Domestic production and Foreign trade: the American position reexamined /W. W. Leontief // International trade: selected readings. – Middlesex, England : Penguin Books. – 1969. – P. 93-139.
13. Leamer E. E. Sources of comparative advantage: theory and evidence / E. E. Leamer. – Cambridge, MA : The MIT Press. – 1984. – P. 169/
14. Bowen H. P. Multicountry, multifactor tests of the factor abundance theory / H. P. Bowen, E. E Leamer, L. Sveikauskas // American Economic Review. – 1987 – Vol. 77. – No. 5. – P.7 91–809.
15. Keesing D. Labor skills and comparative advantage. / Keesing D. // American Economic Review, Paper and Proceedings. – 1966. – Vol. 56. – No. 2. – P. 249–258.
16. Harrigan J. Handbook of international trade: economic and legal analyses of trade policy and institutions / J. Hartigan. – Wiley-Blackwell, 2004. – 592 p.
17. Baldwin R. E. Determinants of the commodity structure of US trade. / R. E. Baldwin // American Economic Review. – 1971. – Vol. 61. – No. 1. – P. 126–146.
18. Trefler D. The case of the missing trade and other mysteries / D. Trefler // American Economic Review. – 1995. – Vol. 85. – No. 5. – P. 1029–1046.
19. Trefler D. Trade and inequality in developing countries: a general equilibrium analysis / D. Trefler, S. Zhu // Journal of International Economics. – 2005. – No. 65. – P. 21-48.
20. Stolper W. F. Protection and real wages. / W. F. Stolper, P. A. Samuelson // Review of Economic Studies. –1941. – Vol. 9. – No. 1. – P. 58–73.
21. Ethier W. J. Internationally decreasing costs and world trade / W.J. Ethier //Journal of International Economics. – 1979. – No. 9. – P. 1–25.
22. Ethier W. J. National and international returns to scale in the modern theory of international trade / W. J. Ethier // American Economic Review. – 1982. – No. 72. – P. 225–238.
23. Deardorff A. Exploring the limits of comparative advantage / A. Deardorff // Review of World Economics. – 1994. – Vol. 130. – No. 1. – P.1–19.

24. Magee S. Three simple tests of the Stolper-Samuelson theorem. In: Oppenheimer, P. (Ed.), *Issues in International Economics* / S. Magee –London : Oriel Press, London. – 1980. – P 138–153.
25. Rogowski R. Political cleavages and changing exposure to trade / R. Rogowski. // *American political science review*. – 1987. – Vol. 81. – P. 1121–1137.
26. Rybczynski T. M. Factor endowment and relative commodity prices / T. M. Rybczynski // *Economica. New Series*. – 1955. – Vol. 22. – No. 88. – P. 326-341.
27. Leamer E. E. US manufacturing and an emerging Mexico / E. E. Leamer // *The North American Journal of Economics and Finance*. – 1993. – Vol. 4. – No. 1. – P. 51–89.
28. Harrigan J. The volume of trade in differentiated intermediate goods: theory and evidence / J. Harrigan // *Review of Economics and Statistics*. – 1995. – Vol. 77. – P. 283–293.
29. Wong K. Fundamental trade theorems under external economies of scale / K. Wong. – Mimeo : University of Washington, 2000. – P. 1–54.
30. Wong K. International trade and factor mobility under external economies of scale / K. Wong. – Mimeo : University of Washington, 2000 – P.1–29.
31. Krugman P. Increasing returns, monopolistic competition and international trade / P. Krugman // *Journal of International Economics*. – 1979. – No. 9. – P. 469–479.
32. Krugman P. Scale economies, product differentiation and the pattern of trade. / P. Krugman // *American Economic Review*. – 1980. – Vol. 70. – P. 950–959.
33. Dixit A. *Theory of international trade: a dual general equilibrium approach* / A. Dixit, V. Norman. – Cambridge : Cambridge University Press, – 1980. – P. 65–79.
34. Lancaster K. Intra-industry trade under perfect monopolistic competition / K. Lancaster. // *Journal of International Economics*. – 1980. – V. 10. – P. 151–175.

35. Dixit A. Monopolistic competition and optimum product diversity / A. Dixit, J. Stiglitz // *American Economic Review*. – 1977. – Vol. 6. – P. 297–308.
36. Helpman E. Market structure and international trade / E. Helpman, P. Krugman. – Cambridge : MIT Press. – 1985. – P. 145–152.
37. Torstensson J. Country size and comparative advantage / J. Torstensson // *Review of World Economics*. – 1995. – Vol. 134. – No. 4 – P. 590–611.
38. Auguier G. C. Sizes of firms, exporting behaviour and the structure of French industry / G. C. Auguier // *Journal of Industrial Economics*. – 1980. – Vol. 29. – P. 203–218.
39. Glejser H. Exports in an imperfect competition framework: An analysis of 1446 Exporters / H. Glejser, A. Jacquenin, J. Petit // *Quarterly Journal of Economics*. – 1980. – Vol. 94. – No. 3. – P. 507–524.
40. Roberts M. Size rationalization and trade exposure in developing countries / M. Roberts, J. Tybout // *Empirical Studies of Commercial Policy*. – Chicago : Press for the NBER. – 1991. – P. 169–193.
41. Banerji R. Average size of plants in manufacturing and capital intensity / R. Banerji // *Journal of Development Economics*. – 1978. – Vol. 5. – P. 155–166.
42. Caves R. Scale, openness and productivity in manufacturing / R. Caves. – Brookings Institution: Washington, DC. – 1984. – P. 1–24.
43. Baldwin J., The role of scale in Canada-US productivity differences in the manufacturing sector: 1970-1979 / J. Baldwin, P. Gorecki. – Toronto : University of Toronto Press. — 1986. – P. 120–126.
44. Krugman P. Import protection as export promotion / P. Krugman // *Monopolistic Competition and International Trade*. – Oxford University Press. – 1984. – P. 15–23.
45. Harrigan J. Scale economics and the volume of trade. / J.Harrigan // *The Review of Economics and Statistics*. – 1994. –Vol. 7. – P. 321–328.

46. Balassa B. Effects of commercial policy on international trade, the location of production and factor movements / B. Balassa // The international allocation of economic activity. – 1977. – P. 230–258.
47. Krugman P. Intra-industry specialization and the gains from trade / P. Krugman // Journal of Political Economy. – 1981. – Vol. 89. – P. 959–973.
48. Bergstrand J. The Hecksher-Ohlin-Samuelson model, the Linder hypothesis and the determinants of bilateral intra-industry trade / J. Bergstrand // Economic Journal. – 1990. – Vol.100. – P. 1216–1229.
49. Falvey R. Commercial policy and intra-industry trade / R. Falvey // Journal of International Economics. – 1981. – Vol. 11. – P. 495–511.
50. Shaked A. Natural oligopolies and international trade / A. Shaked, J. Sutton // Monopolistic Competition and International Trade. – Oxford : Oxford University Press. – 1984. – P. 45–52.
51. Markusen J. The theory of endowment, intra-industry and multinational trade / J. Markusen, A. Venables // Centre for Economic Policy Research. – London : Discussion Paper. – 1996. – No. 1341. – P. 231–256.
52. Grubel H. Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products / H. Grubel, P. Lloyd // The Economic Journal. – 1975. – Vol. 85. – No. 339. – P. 646–648.
53. Greenaway D. Vertical and horizontal intra-industry trade: across industry analysis for the United Kingdom / D. Greenaway, R. Hine, C. Milner // Economic Journal. – 1995. – Vol. 105. – P. 1505–1518
54. Greenaway D. Country-specific factors and the pattern of horizontal and vertical intra-industry trade in the UK / D. Greenaway, R. Hine, C. Milner // Weltwirtschaftliches Archiv. – 1994. – Vol. 130. – P. 77–100.
55. Tybout J. Internal returns to scale as a source of comparative advantage: the evidence / J.Tybout // American Economic Review, Papers and Proceedings – 1993. – Vol. 83. – P. 440–444.

56. Deardorff A. Determinants of bilateral trade: does gravity work in a neoclassical world? / A. Deardorff // NBER Working Paper. – 1995. – No. 5377. – P. 95–105.
57. Linder S. An essay on trade and transformation / S. Linder // The Economic Journal. – 1961. – Vol. 75. – No. 297 – P. 200–201.
58. Kornai J. The great transformation of Central Eastern Europe: success and disappointmen. / J.Kornai // Economics of Transition. – 2006. – Vol. 4. – No. 2. – P. 207–244.
59. Булатова А.С. Світова економіка / А. С. Булатова – М. : Економіст, 2005. – С. 642–656.
60. Гелб А. Економічні перетворення в країнах Центральної та Східної Європи / А. Гелб, Ч. Грей – М., 1995. – С. 86–119.
61. OECD Factbook 2014. Economic, Environmental and Social Statistics [Electronic resource] / OECD. – 2015. – Access mode: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-factbook-2014_factbook-2014-en.
62. World Development Indicators (WDI) [Electronic resource] / World Bank. – 2015. – Access mode : <http://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS>
63. Kornai J. The Hungarian reform process: visions, hopes and reality / J. Kornai //Journal of Economic Literature – 1986. – Vol. 24. – No. 4. – P. 1687–1737.
64. OECD Economic Survey: Hungary 1997 [Electronic resource] / OECD. – 1997. – Access mode : http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-surveys-hungary-1997_eco_surveys-hun-1997-en
65. Daly M. Tariffs and non-tariff barriers to trade in Hungary: The impact of the Uruguay Round and EU accession / M. Daly, H. Kuwahara // Economics of Transition – 1999. – Vol. 7. – No. 3. – P. 717–739.
66. WTO: Merchandise Trade [Electronic resource] / WTO. – 2015. – Access mode: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/merch_trade_stat_e.htm
67. OECD Economic Survey: Czech Republic 1997 [Electronic resource] / OECD. – 2006. – Access mode : http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-surveys-czech-republic-2006_eco_surveys-cze-2006-en

68. EBRD Transition Report 2004 [Electronic resource] / EBRD. – 2004. – Access mode : <http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/TR04.pdf>
69. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – 2015. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
70. UN Comtrade Database [Electronic resource] / UN. – 2015. – Access mode : <http://comtrade.un.org/data/>
71. Бураковський І.В. Міжнародна торгівля та економічний розвиток країн з перехідною економікою (теоретико-методологічний аналіз) : дисертація д-ра екон. наук: 08.05.01 / Бураковський І. В. – К., 1998. – 400 с.
72. OECD Factbook 2010: Economic, Environmental and Social Statistics [Electronic resource] / OECD. – 2010. – Access mode : <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/fulltext/3010061ec023.pdf?expires=1337695712&id=id&accname=freeContent&checksum=697C8F288BD71AF8223416EF20557A72> – Назва з екрану.
73. Cottarelli C. Hungary: Economic Policies for Sustainable Growth / C. Cottarelli, T. Krueger, R. Moghadam // IMF Occasional paper. – 1998. – No. 159. – P. 99.
74. Csaki C. Regional and international trade policy – lessons for the EU accession in the rural sector / C. Csaki, J. Nash – Washington DC : World Bank, 1999. – 122 p.
75. STADAT [Electronic resource] / Hungarian Central Statistical Office. – 2012. – Access mode : <http://www.ksh.hu/engstadat>
76. Database of Annual National Accounts [Electronic resource] / Czech Statistical Office. – 2012. – Access mode : http://apl.czso.cz/pll/rocenka/rocenka.indexnu_en
77. Europe agreement establishing an association between the European communities and their member states, of the one part, and the Czech Republic, of the other part including exchanges of letters with declarations and final act.

- Luxembourg, 4 October 1993. / The Stationery Office. – London : H.M.S.O. – 1994. – 211 p.
78. World Tariff Profiles [Electronic resource] / WTO – 2015. – Access mode : <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>
79. Trade Statistical Database [Electronic resource] / Central Statistical Office of Poland. – 2015. – Access mode : http://www.stat.gov.pl/gus/ceny_handel_ENG_HTML.htm
80. Europe agreement establishing an association between the European communities and their member states, of the one part, and the Republic of Poland, of the other part including exchanges of letters with declarations and final act. Brussel, 16 December 1991. / The Stationery Office. – London : H.M.S.O. – 1992. – 189 p.
81. 2012 Index of economic freedom [Electronic resource] / The Heritage Foundation – 2015. – Access mode : <http://www.heritage.org/index/explore>
82. Worldwide governance indicators [Electronic resource] / World Bank – 2012. – Access mode : http://info.worldbank.org/governance/wgi/sc_country.asp
83. EBRD Transition Report [Electronic resource] / EBRD Database. – 2015. – Access mode : <http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/TR98.pdf>
84. EBRD Transition Report [Electronic resource] / EBRD Database. – 2015. – Access mode : <http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/tr14.pdf>
85. Білоган О. І. Еволюція теорій міжнародної торгівлі щодо оптимізації її структури / О. І. Білоган // Вісник Львівського національного університету ім. І. Франка. - Львів. – 2011. – С. 194–206. – (Серія міжнародні відносини; вип. 28).
86. Білоган О. І. Реформи у зовнішній торгівлі країн Центральної та Східної Європи / О. І. Білоган // Економічний простір: збірник наукових праць. – Дніпропетровськ. – 2012. – № 61. – С. 12–25.
87. Білоган О. І. Реформи у зовнішній торгівлі країн з перехідною економікою / О. І. Білоган // Актуальні проблеми міжнародних відносин: політичні, правові та економічні аспекти: збірник матеріалів

Всеукраїнської науково-практичної конференції, 22 вересня 2011р – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2011. – С.10–14.

88. Білоган О. І. Реформи у зовнішній торгівлі України / О. І. Білоган // Фінанси України: глобальні та національні імперативи розвитку: матеріали XVI Міжнародної науково-практичної конференції, 30–31 березня 2012 р. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, 2012. – С.197–198.
89. Balassa B. Trade liberalization and revealed comparative advantage / B. Balassa // Manchester School of Economic and Social Studies. – 1965. – Vol. 33. – P. 99–123.
90. Liesner H. H. The European common market and british industry / H. H. Liesner // Economic Journal. – 1958. – Vol. 68. – P. 302–316.
91. Vollrath T. L. A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage / T. L. Vollrath // Weltwirtschaftliches Archiv. – 1991. – Vol. 130. – P. 265–279.
92. Dimelis S. Trade with Central and Eastern Europe: the case of Greece. / S. Dimelis, K. Gatsios // EU trade with Eastern Europe: adjustment and opportunities.– London: CEPR. – 1995. – P. 457—469.
93. Greenaway D. Trade and industrial policy in developing countries: a manual of policy analysis / D. Greenaway, C. Milner – The Macmillan Press. – 1993. – P. 181–208.
94. Easy Comext Database [Electronic resource] / European Commission. – 2015. – Access mode : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>
95. Bhagwati J. Immiserizing growth: a geometrical note / J. Bhagwati // Review of Economic Studies. – 1958. – Vol. 25. – P. 201–205.
96. Czech Statistical Office Public Database [Electronic resource] / Czech Statistical Office. – 2014.– Access mode : http://vdb.czso.cz/vdbvo/en/tabparam.jsp?voa=tabulka&cislotab=CEN0120UU&&kapitola_id=31

97. Statistical Office of the Slovak Republic Database [Electronic resource] / Statistical Office of the Slovak Republic. – 2014. – Access mode : <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=1832>
98. Prebisch R. The economic development of latin america and its principal problems / R. Prebish // Economic Bulletin for Latin America. – 1950. – Vol. 7. – P. 1–12.
99. Singer H. The distribution of gains between investing and borrowing countries / H. Singer // American Economic review, Papers and Proceedings. – 1950. – Vol. 40. – P. 473–485.
100. UNCTAD Stat Database [Electronic resource] / UNCTAD. – 2015. – Access mode : <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>
101. World Development Indicators (WDI) [Electronic resource] / The World Bank. – 2015. – Access mode : <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>
102. UNCTAD Stat Database [Electronic resource] / UNCTAD – 2015 – Access mode : <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=16418>
103. AMECO Database [Electronic resource] / European Commission. – 2015 – Access mode : http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/
104. Eurostat Database [Electronic resource] / European Commission. – 2012. – Access mode : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/exchange_rates/data/database
105. Industrial Development Report 2009 [Electronic resource] / UNIDO. – 2015. – Access mode : https://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/IDR_2009_print.PDF
106. Shirotori M. Revealed Factor Intensity Indices at the Product Level / M. Shirotori, B. Tumurchudur, O. Cadot // UNCTAD Blue Series Papers. – 2009. – No. 46. – P. –59

107. Meinen G. Perpetual Inventory Method. Service lives Discard patterns and Depreciation methods / G. Meinen, P. Verbiest, P. de Wolf . – CBS Statistics Netherlands. – 1998. – P. 78.
108. Dataset of Revealed Factor Intensity Indices [Electronic resource] / UNCTAD. – 2015. – Access mode : <http://r0.unctad.org/ditc/tab/research.shtm>
109. LABORSTA Database [Electronic resource] / International Labour Organization – 2015 – Access mode : <http://laborsta.ilo.org/>
110. Peneder M. Creating industry classifications by statistical cluster analysis. / M. Peneder // WIFO Working Papers. – 2005. – Vol. 257. – 20 p.
111. Білоган О. І. Ефект Балаша-Самуельсона у зовнішній торгівлі країн Центрально-Східної Європи / О. І. Білоган, Ю. І. Біленко // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький. – 2010. – № 1. – Т. 2. – С. 277–282
112. Білоган О. І. Валютна політика та її вплив на ефективність функціонування економіки в країнах ЦСЄ / О.І. Білоган, Ю. І. Біленко // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – Львів. – 2010. – С. 243–252. – (Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку; вип. 682).
113. Білоган О. І. Аналіз трансформації факторомісткості зовнішньої торгівлі в умовах реструктуризації економік країн Центральної і Східної Європи / О. І. Білоган // Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал. – Київ. – 2013. – № 9 (147). – С. 27–35.
114. Білоган О. І. Аналіз порівняльних переваг у зовнішній торгівлі країн Центрально-Східної Європи / О. І. Білоган // Міжнародні відносини в умовах ХХІ ст.: сучасна теорія і практика: збірник матеріалів ІІ Міжнародної науково-практичної конференції, 12 лютого 2013 р. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2013. – С.189–193.
115. Білоган О.І. Порівняльний аналіз структур та динамік експортно-імпортних операцій у країнах Центрально-Східної Європи. / О. І. Білоган // Міжнародні відносини: політичні, правові, економічні, лінгво-

країнознавчі аспекти: матеріали Наукової конференції факультету міжнародних відносин Львівського національного університету імені Івана Франка. – Львів, 2011. – С. 23-27.

116. Michaely M. Exports and growth: an empirical investigation / M. Michaely // *Journal of Development Economics*. – 1977. – Vol. 4. – No. 1. – P. 49–54.
117. Taylor W. Growth and export expansion in developing countries: some empirical evidence / W. Taylor // *Journal of Development Economics*. – 1981. – Vol. 9. – No. 3. – P. 121–130.
118. Dorado S. Comparative advantage, trade and growth: export-led growth revisited / S. Dorado // *World Development*. – 1991. – Vol. 19. – No. 9. – P. 1153–1165.
119. Dosi G. Technology, organization and competitiveness: perspectives on industrial and corporate change / G. Dosi, D. Teece. – Oxford : Oxford University Press, 1998. – P. 360.
120. Jones C. I. An introduction to economic growth. / C. I. Jones. – New York: Norton & Company, 1998. – 320 p.
121. Helpman E. Innovation and growth in the global economy / E. Helpman, G. M. Grossman. – Cambridge: The MIT Press, 1991. – P. 359.
122. Value, volume and unit value indices of merchandise exports and imports. UNCTADSTAT [Electronic resource]. / UNCTAD. – 2015. – Access mode : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=16417>
123. Statistical Country Briefs: UNIDO [Electronic resource] / UNIDO. – 2015. – Access mode : http://www.unido.org/Data1/IndStatBrief/D_MVA_per_Employee_and_Output_Share_per_Sector.cfm?print=no&ttype=C3&Country=GHA&sortBy=&sortDir=&Group=
124. Stone S. The Role of Factor Content in Trade: Have Changes in Factor Endowments Been Reflected in Trade Patterns and on Relative Wages? / S. Stone, R. Cepeda, A. Jankowska // *OECD Trade Policy Papers*. – 2011. – No. 109. – P. 85.

125. World Development Indicators [Electronic resource] / World Bank. – 2015. – Access mode : <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>
126. Product Concordance. WITS [Electronic resource]. / World Integrated Trade Solution. – 2015. – Access mode : http://wits.worldbank.org/product_concordance.html
127. Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) II [Electronic resource] / EBRD-World Bank. – 2013. – Access mode : <http://www.ebrd.org>
128. Державна служба статистики України Статистична Інформація [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України – 2015 – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
129. Bilohan O. Trade goods structure change in countries of Central and Eastern Europe (CEE): diversification and specialization relationship / Olha Blohan // *Przedsiębiorstwo & Finanse : Rocznik Wydziału nauk ekonomicznych Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku*. – Białystok: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania. – 2013. –No. 3. – P. 39–47.
130. Білоган О. І. Ефект масштабу виробництва та його вплив на структуру торгівлі країн ЦСЄ / О. І. Білоган // Актуальні проблеми розвитку національної економіки України: матеріали Міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції, 13–14 травня 2011 р. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2011. – С. 29-31.
131. Макогон Ю. В. Устойчивое развитие экономики Украины в аспекте сотрудничества с ВТО и ЕС / Ю. В. Макогон // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: регион. аспект. – Донецк : ДонНУ, 2007. – С.4–15.
132. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / Авт. кор.: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін. ; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон.прогнозування

НАН України, Мін-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

133. Третяк В.В. Розвиток регіональних зовнішньоекономічних зв'язків: питання теорії та практики: монографія / В. В. Третяк. – Донецьк: Юго-Восток, 2005. – 326 с.
134. Бутыркин А. Проблемы реформирования естественных монополий / А. Бурыркин // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 12. – С. 3–11.
135. Грищенко О. К. Гоекономічні стратегії ТНК як фактор міжнародної конкурентоспроможності країн базування : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / Оксана Костянтинівна Грищенко. – Київ : Національна академія наук України, Інститут світової економіки і міжнародних відносин, 2009. – 19 с.
136. Касич А. О. Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку машинобудування України / А. О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 7 (73). – С. 32–40.
137. Савельєв Є. В. Міжнародна економіка. Теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник / Є. В. Савельєв – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 450 с.
138. Сазонець І. Л. Сутність та основні концепції діяльності ТНК в умовах глобалізації : монографія / І. Л. Сазонець – Міністерство освіти та науки України, Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара. – Донецьк : Юго-Восток, 2009. – 274 с.
139. Саліхова О. Внутрігалузева міжнародна торгівля як критерій технологічного рівня країни / О. Саліхова, Ю. Руденко // Економіст – 2006 – №5 – С. 24–28.
140. Статистичний збірник «Промисловість України у 2001–2007 роках» / [за ред. Л. М. Овденко]. – К. : Держ. ком. статистики України. – 304 с.
141. Третьяк В. Анализ отраслевой организации рынков / В. Третьяков // Российский экономический журнал. – 2007. – № 3. – С. 95–99.

142. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
143. Пузіна Г. В. Формування конкурентної політики в Україні: стан, проблеми, перспективи / Г.В. Пузіна // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2004. – № 193. – Т. II. – С. 362–370.
144. Филюк, Г. М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації : монографія / Г.М. Филюк. – Житомир : Видавництво ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 403 с.
145. Філіпенко А.С. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський та ін. — К.: Либідь, 2002. – 470 с.
146. Шнипко О.С. Конкуренція як специфічна форма конфлікту і співіснування суб'єктів ринку // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 1. – С. 33–44.
147. EBRD-World Bank Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) II. – 2003.– Access mode : <http://www.ebrd.org>
148. IMF – World Economic and Financial Surveys. World Economic Outlook Database. – 2005. – Access mode : <http://www.imf.org>.
149. National Bank of Slovak Republic Database. – 2015. – Access mode : <http://www.nbs.sk>

Додаток А
Показники трансформації ЄБРР

Лібералізація цін

1	Значну кількість цін контролює держа
2	Незначне зменшення адміністрування цін; державні закупівлі за неринковими цінами для більшості товарних груп
3	Значне зростання лібералізації цін, однак державні закупівлі залишаються значними
4	Всеохоплююча лібералізація цін; значне скорочення державних закупівель за неринковими цінами; залишається лише незначна кількість товарів, ціни на які адмініструє держава
4+	Стандарти та їхня імплементація такі ж, як у розвинених країн: повна лібералізація цін без контролю над цінами, за винятком транспорту, природних монополій на будівництва житла

Торгівля та валютний режим

1	Постійний контроль імпорту чи експорту або законодавчо обмежений обмін валют
2	Незначна лібералізація імпорту чи експорту; повна конвертованість торговельного балансу, однак валютний режим недостатньо прозорий (можлива множинність валютних курсів)
3	Відсутність майже усіх кількісних та адміністративних обмежень імпорту та експорту; повна конвертованість торговельного балансу
4	Відсутність будь-яких кількісних та адміністративних обмежень імпорту та експорту (за винятком сільського господарства) та зниження експортних тарифів; незначне втручання в експорт та

	імпорт міністерств та державних торговельних компаній; відсутність значних неточностей у застосуванні митних тарифів для несільськогосподарських товарів та послуг; повна конвертованість торговельного балансу
4+	Стандарти та їхня імплементація такі ж, як у розвинених країн: відсутність тарифних бар'єрів; членство в СОТ

Ринкова конкуренція

1	Відсутність законодавства стосовно конкуренції
2	Існування законодавчих основ та інститутів конкуренції; незначне скорочення обмежень щодо виходу на ринок
3	Впровадження примусових заходів щодо зменшення зловживання ринковою владою та пропагування конкуренції, в тому числі руйнування домінуючих конгломератів; значне скорочення обмежень щодо виходу на ринок
4	Впровадження суворих примусових заходів щодо зменшення зловживання ринковою владою та пропагування конкуренції
4+	Стандарти та їхня імплементація такі ж, як у розвинених країн: ефективне функціонування конкуренції; вільний доступ майже до усіх ринків

Додаток Б

Класифікація галузей за факторами виробництва М. Пенедера

Код NACE	Назва
<i>1</i>	<i>2</i>
Капіталомісткі	
1710	Текстильне волокно
2110	Целюлоза та папір
2310	Коксова продукція
2320	Продукти нафтопереробки
2410	Основна хімія
2470	Штучні волокна
2630	Керамічна плитка
2650	Вапно
2710	Продукція чорної металургії
2730	Металопрокат
2740	Основні кольорові метали
3430	Запчастини до автомобілів
Технологомісткі	
2420	Продукція агрохімії
2440	Медичні препарати
2460	Інша продукція хімічної промисловості
3000	Офісне обладнання та устаткування
3120	Електропостачання
3210	Електричні компоненти

Код NACE	Назва
<i>1</i>	<i>2</i>
Трудомісткі	
1720	Текстиль
1740	Готові вироби з текстилю
1810	Одяг з шкіри
1820	Інший одяг
1830	Вироби з хутра
2010	Продукція деревообробки
2020	Панелі та плити з дерева
2030	Теслярські вироби
2040	Дерев'яні контейнери
2050	Вироби з дерева та корку
2620	Керамічні вироби
2640	Будівельні матеріали
2670	Вироби з каменю
2810	Структурні металічні вироби
2830	Парові генератори
2840	Продукція обробки металу
2750	Вироби з литого металу
2850	Обробка металу, покриття поверхонь металом
2940	Стакани

<i>1</i>	<i>2</i>
3220	Телекомунікаційне обладнання
3230	Аудіовізуальне обладнання
3310	Медичне обладнання
3320	Інструменти високої точності
3330	Устаткування для керування виробничим процесом
3340	Оптичне обладнання
3410	Автомобілі
3530	Авіакосмічні апарати та обладнання
Технологомістки	
1510	М'ясопродукти
1520	Риба та рибні продукти
1530	Фрукти та овочі
1540	Олії та жири
1550	Молочні продукти, морозиво
1560	Борошномельні продукти, крохмаль
1570	Корми для тварин
1580	Інші продукти харчування
1590	Напої
1600	Тютюнові вироби
1910	Вичинка та фарбування шкіри
1920	Багажні сумки

<i>1</i>	<i>2</i>
3160	Електричне обладнання
3420	Кузови для автомобілів
3510	Кораблі та човнилотки
3520	Залізничні транспортні засоби
3610	Меблі
3620	Ювелірні вироби
Інші	
1730	Готові вироби з текстилю
1770	В'язані та гачковані речі
1750	Інші вироби з текстилю
1760	В'язані та гачковані тканини
2120	Вироби з паперу; картон
2430	Фарби та інші засоби для покриття поверхонь
2510	Вироби з гуми
2520	Вироби з пластику
2610	Скло та вироби зі скла
2660	Бетон, гіпс, цемент
2680	Інші мінеральні продукти
2720	Труби
2870	Інші вироби з металу
2910	Механічне обладнання

<i>1</i>	<i>2</i>
1930	Взуття
2210	Видавнича продукція
2230	Продукція звукозапису
2450	Побутова хімія та парфумерія
2820	Ємності, резервуари, радіатори
2860	Столові прибори, інструменти, обладнання
3350	Годинники
3630	Музичні інструменти
3640	Спортивні товари
3650	Іграшки
3660	Інша продукція обробної промисловості

<i>1</i>	<i>2</i>
2920	Інша продукція машинобудування
2930	Сільськогосподарські машини
2950	Машини спеціального призначення

Додаток В

Гармонізована система опису та кодування товарів (HS Code)

Розділ I. Живі тварини; продукти тваринного походження

Група 01	Живі тварини
Група 02	М'ясо та їстівні субпродукти
Група 03	Риба і ракоподібні, моллюски та інші водяні безхребетні
Група 04	Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед; їстівні продукти тваринного походження, в іншому місці не зазначені
Група 05	Інші продукти тваринного походження, в іншому місці не зазначені

Розділ II. Продукти рослинного походження

Група 06	Живі дерева та інші рослини; цибулини, коріння та інші аналогічні частини рослин; зрізані квіти і декоративна зелень
Група 07	Овочі та деякі їстівні коренеплоди і бульбоплоди
Група 08	Їстівні плоди та горіхи; шкірки цитрусових або динь
Група 09	Кава, чай, мате, або парагвайський чай, і прянощі
Група 10	Зернові культури
Група 11	Продукція борошномельно-круп'яної промисловості; солод; крохмалі; інουλін; пшенична клейковина
Група 12	Насіння і плоди олійних рослин; інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж
Група 13	Шелак природний неочищений; камеді, смоли та інші рослинні соки і екстракти

Група 14	Рослинні матеріали для виготовлення плетених виробів; інші продукти рослинного походження, в іншому місці не зазначені
Група 15	Жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їхнього розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження

Розділ III. Готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої і оцет; тютюн та його замітники

Група 16	Готові харчові продукти з м'яса, риби або ракоподібних, моллюсків або інших водяних безхребетних
Група 17	Цукор і кондитерські вироби з цукру
Група 18	Какао та продукти з нього
Група 19	Готові продукти із зерна зернових культур, борошна, крохмалю або молока; борошняні кондитерські вироби
Група 20	Продукти переробки овочів, плодів, горіхів або інших частин рослин
Група 21	Різні харчові продукти
Група 22	Алкогольні і безалкогольні напої та оцет
Група 23	Залишки і відходи харчової промисловості; готові корми для тварин
Група 24	Тютюн і промислові замітники тютюну

Розділ IV. Мінеральні продукти

Група 25	Сіль, сірка, землі та каміння, штукатурні матеріали, вапно та цемент
Група 26	Руди, шлак і зола

Група 27	Палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки; бітумінозні речовини; воски мінеральні
----------	------------------------------------------------------------------------------------------

Розділ V. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості

Група 28	Продукти неорганічної хімії: неорганічні або органічні сполуки дорогоцінних металів, рідкісноземельних металів, радіоактивних елементів або ізотопів
Група 29	Органічні хімічні сполуки
Група 30	Фармацевтична продукція
Група 31	Добрива
Група 32	Екстракти дубильні або барвні; таніни та їхні похідні, барвники, пігменти та інші фарбувальні матеріали, фарби і лаки; замазки та інші мастики; чорнило, туш
Група 33	Ефірні олії та резиноїди; парфумерні, косметичні та туалетні препарати
Група 34	Мило, поверхнево-активні органічні речовини, мийні засоби, мастильні матеріали, штучні та готові воски, суміші для чищення або полірування, свічки та аналогічні вироби, пасти для ліплення, пластилін, "стоматологічний віск" і суміші на основі гіпсу для стоматологічних цілей
Група 35	Білкові речовини; модифіковані крохмалі; клеї; ферменти
Група 36	Порох і вибухові речовини; піротехнічні вироби; сірники; пірофорні сплави; деякі горючі матеріали
Група 37	Фотографічні або кінематографічні товари
Група 38	Різноманітна хімічна продукція

Розділ VI. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них; каучук, гума та вироби з них

Група 39	Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них
Група 40	Каучук, гума та вироби з них

Розділ VII. Шкури необроблені, шкіра вичинена, натуральне та штучне хутро та вироби з них; шорно-сідельні вироби та упряж; дорожні речі, сумки та аналогічні товари; вироби з кишок тварин (крім кетгуту з натурального шовку)

Група 41	Шкури необроблені (крім натурального та штучного хутра) і шкіра вичинена
Група 42	Вироби зі шкіри; шорно-сідельні вироби та упряж; дорожні речі, дамські сумки та аналогічні товари; вироби з кишок тварин (крім кетгуту з натурального шовку)
Група 43	Натуральне та штучне хутро; вироби з нього

Розділ VIII. Деревина і вироби з деревини; деревне вугілля; пробка та вироби з неї; вироби із соломи, альфи та інших матеріалів для плетіння; кошикові та інші плетені вироби

Група 44	Деревина і вироби з деревини, деревне вугілля
Група 45	Пробка та вироби з неї
Група 45	Вироби із соломи, трави еспарто та інших матеріалів, які використовують для плетіння; кошикові вироби та плетені вироби
Група 47	Маса з деревини або з інших волокнистих целюлозних матеріалів; папір або картон, одержані з відходів та макулатури

Група 48	Папір і картон; вироби з паперової маси, паперу або картону
Група 49	Друкована продукція, періодичні видання або інша продукція поліграфічної промисловості; рукописи або машинописні тексти та плани

Розділ ІХ. Текстильні матеріали та текстильні вироби

Група 50	Шовк
Група 51	Вовна, тонкий та грубий волос тварин; пряжа і тканини з кінського волосу
Група 52	Бавовна
Група 53	Інші рослинні текстильні волокна; пряжа з паперу і тканини з паперової пряжі
Група 54	Нитки синтетичні або штучні
Група 55	Синтетичні або штучні штапельні волокна
Група 56	Вата, повсть і неткані матеріали; спеціальна пряжа; шпагати, мотузки, троси та канати і вироби з них
Група 57	Килими та інші текстильні покриття для підлоги
Група 58	Спеціальні тканини; тафтингові текстильні матеріали; мережива; гобелени; оздоблювальні матеріали; вишивка
Група 59	Текстильні матеріали, просочені, покриті або дубльовані; текстильні вироби технічного призначення
Група 60	Трикотажні полотна
Група 61	Одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні
Група 62	Одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, крім трикотажних
Група 63	Інші готові текстильні вироби; набори; одяг та текстильні вироби, що використовувалися; ганчір'я

Розділ X. Взуття, головні убори, парасольки від дощу та сонця, палиці, стеки, батоги та їхні частини; пір'я оброблене і вироби з нього; штучні квіти; вироби з волосся людини

Група 64	Взуття, гетри та аналогічні вироби; їхні частини
Група 65	Головні убори та їхні частини
Група 66	Парасольки, парасольки від сонця, палиці, палиці-сидіння, батоги, хлисти та їхні частини
Група 67	Оброблені пір'я та пух і вироби з них; штучні квіти; вироби з волосся людини

Розділ XI. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, азбесту, слюди або аналогічних матеріалів; керамічні вироби; скло та вироби зі скла

Група 68	Вироби з каменю, гіпсу, цементу, азбесту, слюди або аналогічних матеріалів
Група 69	Керамічні вироби
Група 70	Скло та вироби зі скла
Група 71	Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали; метали, плаковані дорогоцінними металами, та вироби з них; біжутерія; монети

Розділ XII. Недорогоцінні метали та вироби з них

Група 72	Чорні метали
Група 73	Вироби з чорних металів
Група 74	Мідь і вироби з неї
Група 75	Нікель і вироби з нього

Група 76	Алюміній і вироби з нього
Група 77	(Зарезервована для використання в майбутньому)
Група 78	Свинець і вироби з нього
Група 79	Цинк і вироби з нього
Група 80	Олово і вироби з нього
Група 81	Інші недорогоцінні метали; металокераміка; вироби з них
Група 82	Інструменти, ножові вироби, ложки та виделки з недорогоцінних металів; їхні частини з недорогоцінних металів
Група 83	Інші вироби з недорогоцінних металів

Розділ XIII. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання; їхні частини; звукозаписувальна та звуковідтворювальна апаратура, апаратура для запису або відтворення телевізійного зображення і звуку, їхні частини та приладдя

Група 84	Реактори ядерні, котли, машини, обладнання і механічні пристрої; їхні частини
Група 85	Електричні машини та обладнання, їхні частини; апаратура для запису або відтворення звуку; телевізійна апаратура для запису та відтворення зображення і звуку, їхні частини та приладдя

Розділ XIV. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби і пов'язані з транспортом пристрої та обладнання

Група 86	Залізничні локомотиви або моторні вагони трамвая, рухомий склад та їхні частини; шляхове обладнання та пристрої для залізниць або трамвайних колій та їхні частини; механічне (у тому числі електромеханічне) сигнальне обладнання всіх видів
----------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Група 87	Засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їхні частини та обладнання
Група 88	Літальні апарати, космічні апарати та їхні частини
Група 89	Кораблі, човни та інші плавучі засоби

Розділ XV. Різні промислові товари

Група 90	Прилади та апарати оптичні, фотографічні, кінематографічні, контрольні, вимірювальні, прецизійні; медичні або хірургічні; їх частини та приладдя
Група 91	Годинники всіх видів та їхні частини
Група 92	Музичні інструменти; частини та приладдя до них
Група 93	Зброя, боєприпаси; їхні частини та приладдя
Група 94	Меблі; постільні речі, матраци, матрацні основи, диванні подушки та аналогічні набивні речі меблів, світильники та освітлювальні прилади, в іншому місці не зазначені; світлові покажчики, табло та подібні вироби; збірні будівельні конструкції
Група 95	Іграшки, ігри та спортивний інвентар; їхні частини і приладдя
Група 96	Різні готові вироби
Група 97	Твори мистецтва, предмети колекціонування та антикваріат

Додаток Д

Класифікація галузей за рівнем технологічності
(ООН, Звіт з розвитку промисловості, 2009 – за класифікацією SITC)

Ресурсомісткі
016 – М'ясо і придатні в їжу м'ясні субпродукти, солені, в розсолі, сушені чи копчені; придатна в їжу мука дрібного і грубого помелу з м'яса чи м'ясних субпродуктів
017 - М'ясо і придатні в їжу м'ясні субпродукти, приготовані чи консервовані, не включені в інші категорії
023 - Масло та інші жири, отримані з молока
024 - Сири
035 - Риба сушена, солена чи в розсолі; копчена риба (холодного чи гарячого копчення), рибна мука і гранули з риби, придатні для споживання людиною
037 - Риба, ракоподібні, молюски та інші водні безхребетні, приготовані чи консервовані, не включені в інші категорії
046 - Борошно грубого та дрібного помелу, пшеничне чи змішане
047 - Інше борошно грубого і дрібного помелу з зернових
048 - Продукти з зернових і продукти з борошна чи крохмалю, фруктових чи овочевого
056 - Овочі, коренеплоди і бульби, приготовані чи консервовані, не включені в інші категорії
058 - Фрукти, консервовані, і продукти, приготовані з фруктів (крім фруктових соків)
059 - Фруктові соки (включаючи виноградне сусло) та овочеві соки, що не забродили і не містять спирту, з додаванням чи без додавання цукру чи його замінників
061 - Цукор, патока і мед
062 - Кондитерські вироби з цукру

- 073 - Шоколад і інші харчові продукти, що містять какао, не включені в інші категорії
- 098 - Харчові продукти, не включені в інші категорії
- 111 - Безалкогольні напої, не включені в інші категорії
- 112 - Алкогольні напої
- 122 - Тютюн готовий (що містить чи не містить тютюнові замітники)
- 232 - Синтетичний каучук; відновлена резина; відходи, обрізки чи відходи каучуку, що не затвердів
- 247 - Деревина неотесана (очищена чи не очищена від кори) чи грубо отесана
- 248 - Деревина, що пройшла попередню обробку, і дерев'яні залізничні шпали
- 251 - Паперова маса і макулатура
- 264 – Бавовна
- 265 - Рослинні текстильні волокна (крім бавовни і джуту); відходи таких волокон
- 281- Залізна руда й концентрати
- 282 - Металевий лом і відходи чорної металургії; переплавлені чавунні й сталеві болванки
- 283 - Мідні руди й концентрати; купферштейн; цементацийна мідь
- 284 - Нікелеві руди й концентрати; нікелевий штейн, агломерати окису нікелю та інші проміжні продукти нікелевої металургії
- 285 - Алюмінієві руди й концентрати (включаючи глинозем)
- 286 - Руди й концентрати урану або торію
- 287 - Руди й концентрати неблагородних металів, не включені в інші категорії
- 288 - Металевий лом і відходи неблагородних кольорових металів, не включені в інші категорії
- 289 - Руди й концентрати благородних металів; відходи, скрап і зчистення благородних металів (крім золота)
- 322 - Брикети, лігніт і торф
- 334 - Нафтові масла й нафтопродукти, отримані з бітумінозних мінералів (крім сирих); продукти, не включені в інші категорії, що містять по вазі 70 % або

більше таких масел, що є основною складовою цих продуктів; нафтомісні відходи

335 - Залишкові нафтопродукти, не включені в інші категорії, та аналогічні матеріали

342 - Пропан і бутан, зріджені

344 - Нафтові гази та інші газоподібні вуглеводні, не включені в інші категорії

345 - Кам'яновугільний газ, водяний газ, генераторний газ та аналогічні гази, крім нафтових газів та інших газоподібних вуглеводнів

411 - Тваринні масла й жири

421 - Рослинні олії й жири; "м'які", нерафіновані, рафіновані або фракціоновані

422 - Рослинні олії й жири, рафіновані або фракціоновані, крім "м'яких"

431 - Тваринні й рослинні олії й жири, оброблені; воски й технічні суміші або препарати із тваринних або рослинних олій і жирів, не включені в інші категорії

511 - Вуглеводні, не включені в інші категорії, і їхні галоїдозаміщені, сульфітовані, нітровані й нітровані похідні

514 - Сполуки з азотною функцією

515 - Сполуки, що складаються із органічних і неорганічних речовин, гетероциклічні сполуки, нуклеїнові кислоти та їхні солі й сульфаміди

516 - Інші органічні хімічні речовини

522 - Неорганічні хімічні елементи, оксиди й галогенні солі

523 - Солі металів і персолі неорганічних кислот

524 - Інші неорганічні хімічні речовини; органічні й неорганічні сполуки благородних металів

531 - Синтетичні органічні барвники й краплаки, а також засновані на них препарати

532 - Барвні й дубильні екстракти й синтетичні дубильні речовини

551 - Ефірні олії, парфумерні й ароматичні речовини

592 - Крохмали, інουλін і глютенове борошно; альбумінові речовини; клеї

621 - Гумові матеріали (наприклад, гумові пасти, пластини, листи, бруски, нитки, трубки)

625 - Гумові покриття, взаємозамінні протектори, флепи й камери для всіх типів коліс

629 - Гумові вироби, не включені в інші категорії

633 - Вироби з пробки

634 - Одношарова фанера, клеєна фанера, ДСП й інша деревина, оброблена, не включена в інші категорії

635 - Вироби з деревини, не включені в інші категорії

641 - Папір і картон

661 - Вапно, цемент і оброблені будівельні матеріали (крім матеріалів зі скла й глини)

662 - Будівельні матеріали із глини та вогнетривкі будівельні матеріали

663 - Вироби з нерудних копалин, не включені в інші категорії

664 - Скло

667 - Перли, дорогоцінні й напівкоштовні камені, оброблені та неогранені

689 - Різноманітні неблагородні метали, що використовують у металургії, і металокераміка

Низькотехнологічні

611 - Шкіра

612 - Вироби зі шкіри або відновленої шкіри, не включені в інші категорії

613 - Хутро, дублене або вироблене, некомплектоване або в скроях (без додавання інших матеріалів), крім наведеної під заголовком 848.31

642 - Папір і картон, нарізані по розміру або формату, і вироби з паперу або картону

651 - Текстильна пряжа

652 - Ткана бавовняна тканина (крім вузьких і спеціальних тканин)

654 - Інші ткані текстильні тканини

655 - Трикотажні або в'язані тканини (включаючи кругле трикотажне полотно, не включене в інші категорії, ворсові тканини й ажурні тканини), не включені в інші категорії

656 - Тюль, мереживо, вишивки, стрічки й інші дрібні вироби

657 - Спеціальна пряжа, спеціальні текстильні тканини й аналогічні вироби

658 - Готові вироби, виготовлені винятково або головним чином з текстильних матеріалів, не включені в інші категорії

659 - Покриття для підлоги і т. п.

665 - Скляний посуд

666 - Гончарні вироби

673 - Вироби із чавуну або нелегованої сталі, одержані плоскою прокаткою, неплаковані, без гальванічного або іншого покриття

674 - Вироби із чавуну або нелегованої сталі, одержувані плоскою прокаткою, плаковані, з покриттям або облицюванням

675 - Вироби з легованої сталі, одержувані плоскою прокаткою

676 - Прутки, катанка, вушка, профілі й сортовий прокат із чорних металів (включаючи зварювальне залізо)

677 - Рейки та залізничні будівельні конструкції із чорних металів

679 – Труби та пустотілі профілі й трубні фітинги із чавуну або сталі

691 - Конструкції та елементи конструкцій, не включені в інші категорії, із чавуну, сталі або алюмінію

692 - Металеві ємності для зберігання й транспортування

693 - Вироби із дроту (крім ізольованої електропроводки) та огорожувальні сітки

694 - Цвяхи, гвинти, гайки, болти, заклепки тощо, із заліза, сталі, міді або алюмінію

695 - Інструмент ручний і машинний

696 - Ріжучі вироби

697 - Побутове устаткування з неблагородних металів, не включене в інші категорії

699 - Вироби з неблагородних металів, не включені в інші категорії

821 - Меблі та їхні деталі; постільні речі, матраци, опори для матраців, подушки й аналогічні меблі з набиванням

831 - Скрині, валізи, дамські сумочки, портфелі й папки для документів, шкільні ранці, футляри для окулярів, біноклів, кіно- і фотокамер, музичних інструментів, зброї, кобури й аналогічні контейнери; саквояжі, сумки для їжі або напоїв з термоізоляцією, туалетні несесери, рюкзаки, сумки, господарські сумки, гаманці, футляри для географічних карт, портсигари, табакерки, ящики для інструментів, спортивні сумки, коробки для пляшок, скриньки, пудрениці, коробки для столових приборів і аналогічні контейнери, зі шкіри або відновленої шкіри, з листових пластмас, текстильних тканин, вулканізованої фібри або картону, цілковито або здебільшого покриті такими матеріалами або папером; дорожні несесери для особистих туалетних предметів, предмети для шиття або чищення взуття або одягу

841 - Пальта, куртки, костюми, блейзери, штани, шорти, сорочки, спідня білизна, спальна білизна й аналогічні вироби для чоловіків і хлопчиків з текстильних тканин, крім трикотажних і в'язаних (крім перелічених у підгрупі 845.2)

842 - Пальта, накидки, жакети, костюми, штани, шорти, сорочки, плаття й спідниці, спідня білизна, спальна білизна й аналогічні вироби для жінок і дівчаток з текстильних тканин, крім трикотажних і в'язаних виробів (крім виробів, перелічених у підгрупі 845.2)

843 - Пальта, накидки, куртки, костюми, блейзери, штани, шорти, сорочки, спідня білизна, спальна білизна й аналогічні вироби з текстильних тканин для чоловіків і хлопчиків, трикотажні або в'язані (крім перелічених у підгрупі 845.2)

844 - Пальта, накидки, жакети, костюми, штани, шорти, сорочки, плаття й спідниці, спідня білизна, спальна білизна й аналогічні вироби з текстильних тканин для жінок і дівчаток, трикотажні або в'язані (крім перелічених у підгрупі 845.2)

845 - Предмети одягу, виготовлені з текстильних тканин, трикотажні або нетрикотажні, в'язані або нев'язані, не включені в інші категорії

846 - Одежні пристосування, виготовлені з текстильних тканин, трикотажні або нетрикотажні, в'язані або нев'язані (крім виробів для дітей)

848 - Предмети одягу й одяжні речі, крім виготовлених з текстильних тканин; головні убори із усіх матеріалів

851 - Взуття

893 - Не включені в інші категорії вироби із пластмас

894 - Дитячі коляски, іграшки, ігри й спортивні товари

895 - Конторське й канцелярське приладдя, не включені в інші категорії

897 - Ювелірні вироби, золоті й срібні вироби й інші вироби з коштовних або напівкоштовних матеріалів, не включені в інші категорії

898 - Музичні інструменти; їхні деталі й приладдя; пластинки, магнітні стрічки й інші звукові або аналогічні записи (крім товарів, включених у групи 763 і 883)

899 - Різні готові вироби, не включені в інші категорії

Середньотехнологічні

266 - Синтетичні волокна, придатні для прядіння

267 - Інші штучні волокна, придатні для прядіння, і відходи штучних волокон

512 - Спирти, феноли, фенолспирти та їхні галоїдозаміщення, сульфовані, нітровані й нітروزовані похідні

513 - Карбонові кислоти та їхні ангідриди, галоїди, перекиси й надкислоти; їхні галоїдозаміщення, сульфовані, нітровані й нітروزовані похідні

533 - Пігменти, фарби, лаки й аналогічні матеріали

553 - Парфумерні, косметичні й туалетні препарати (крім мила)

554 - Мило, мийні і полірувальні засоби

562 - Добрива (крім добрив, що належать до групи 272)

571 - Полімери етилену в первинній формі

572 - Полімери стиролу в первинній формі

- 573 - Полімери хлористого вінілу або інших галогенізованих олефінів, у первинній формі
- 574 - Поліацетали, інші полімери простого ефіру й епоксидні смоли, в первинній формі; полікарбонати, алкідні смоли, поліаліловий ефір та інші поліефіри, у первинній формі
- 575 - Інші пластмаси в первинній формі
- 579 - Пластмасові відходи, обрізки й скрап
- 581 - Пластмаси у формі труб, трубок і шлангів
- 582 - Пластмаси у формі пластин, листів, плівок і смуг
- 583 - Пластмаси у вигляді моноволокна, товщина якого в будь-якому поперечному перерізі перевищує 1 мм, а також у вигляді стержнів, брусків і фасонних профілів з обробленою або необробленою поверхнею, не оброблених іншими методами
- 591 - Інсектициди, родентициди, фунгіциди, гербіциди, речовини, що запобігають проростання овочів, речовини, що регулюють ріст рослин, дезінфікуючі засоби й аналогічні речовини, виготовлені або упаковані для роздрібної торгівлі, або у вигляді препаратів або окремих виробів
- 593 - Вибухові речовини й піротехнічні засоби
- 597 - Готові присадки до мінеральних мастил; готові рідини для гідравлічних трансмісій; антифризи; змащувальні препарати
- 598 - Інші хімічні продукти, не включені в інші категорії
- 653 - Ткані тканини зі штучних текстильних матеріалів (крім вузьких або спеціальних тканин)
- 671 - Чушковий чавун, дзеркальний чавун, губчате залізо, залізні або сталеві гранули й порошки, феросплави
- 672 - Злитки й інші первинні форми чавуну або сталі; напівфабрикати із чавуну або сталі
- 678 - Залізний і сталевий дріт
- 711 - Парові котли й інші парогенератори, водонагрівальні котли і допоміжні установки, що використовують з ними; їхні деталі

712 - Парові й інші парогенераторні турбіни та їхні деталі, не включені в інші категорії

713 - Поршневі двигуни внутрішнього згоряння та їхні деталі, не включені в інші категорії

714 - Двигуни й мотори, неелектричні (крім включених у групи 712, 713 і 718); деталі цих двигунів і моторів, не включені в інші категорії

721 - Сільськогосподарські машини (крім тракторів) і їх деталі

722 - Трактори (крім тракторів, включених під заголовками 744.14 і 744.15)

723 - Машини й устаткування для цивільного будівництва й підрядних робіт

724 - Машини для текстильної й шкіряної промисловості та їхні деталі, не включені в інші категорії

725 - Устаткування для целюлозно-паперової промисловості, паперорізальні машини та інше устаткування для виробництва паперових виробів; їхні деталі

726 - Друковані й брошурувальні машини; їхні деталі

727 - Машини для обробки харчових продуктів (крім побутових приладів); їхні деталі

728 - Інші машини й устаткування, спеціально призначені для конкретних галузей промисловості; їхні деталі, не включені в інші категорії

731 - Верстати для обробки шляхом зняття металу або іншого матеріалу

733 - Верстати для обробки металів, металокерамічних сплавів або керметів без зняття матеріалу

735 - Деталі й пристосування, що не належать до інших категорій, придатні для використання винятково або здебільшого з верстатами, включеними в групи 731 і 733 (включаючи обладнання для тримання оброблюваної деталі або інструмента, автоматичні різьбонарізні та ділильні головки та інші спеціальні пристосування для верстатів); тримачі для інструменту, призначені для будь-яких видів ручного інструменту

737 - Машини для обробки металів (крім верстатів) та їхні деталі, не включені в інші категорії

741 - Опалювальне й холодильне устаткування і його деталі, не включені в інші категорії

742 - Насоси рідинні, обладнані або не обладнані вимірювальним обладнанням; рідинні підйомники; деталі таких насосів і рідинних підйомників

743 - Насоси (крім рідинних насосів), повітряні або інші газові компресори й вентиляційні установки; витяжні шафи для вентиляції або рециркуляції з вентилятором, оснащені або не оснащені фільтрами; центрифуги; фільтруючі або очисні апарати; їхні деталі

744 - Вантажно-розвантажувальне устаткування і його деталі, не включені в інші категорії

745 - Неелектричні машини, інструменти й механічне устаткування та їхні деталі, не включені в інші категорії

746 - Кулькові або роликові підшипники

747 - Крани, клапани, вентилі й аналогічна арматура для трубопроводів, котлів, резервуарів, баків тощо (включаючи запобіжні клапани і терморегулюючі клапани)

748 - Передавальні вали (включаючи кулачкові й колінчасті) і колінчасті вали; корпуси підшипників і підшипники ковзання; шестерні та зчеплення; шарнірні гвинти; коробки передач та інше обладнання для зміни швидкості (включаючи гідротрансформатори); махові колеса й шківни (включаючи коробки блоків); муфти та з'єднання валів (включаючи універсальні шарніри); шарнірні ланцюги; їхні деталі

749 - Неелектричні деталі та пристосування для машин, не включені в інші категорії

761 - Монітори й проектори, що не містять у собі приймачів телевізійного сигналу; приймачі телевізійного сигналу, що містять або не містять радіоприймачів, звуко- або відеозаписувальну або відтворювальну апаратуру

762 - Радіоприймачі, сполучені або не сполучені в одному корпусі зі звукозаписною або відтворювальною апаратурою або годинником

763 - Звукозаписне або звуковідтворювальне обладнання; відеозаписне або відеовідтворювальне обладнання, що містить або не містить у своєму складі відеотюнер

772 - Електричні прилади для замикання й розмикання електричних кіл, для захисту електричних кіл або для підключення до електричних кіл або з'єднання електричних кіл (наприклад, перемикачі, реле, плавкі запобіжники, блискавковідводи, обладнання для скидання перенапруги, штепсельні роз'єми, патрони для ламп і сполучні коробки); електричні резистори (включаючи реостати й потенціометри), крім теплових опорів; друковані схеми; щити, панелі (включаючи панелі цифрового контролю), пульти, столи, шафи та інші монтажні основи, для підключення не менше двох пристроїв для перемикування, захисту або підключення до електричних кіл або з'єднання електричних кіл, для керування електричними процесами або розподілу електроенергії (за винятком зачислених до підгрупи 764.1)

773 - Електророзподільне устаткування, не включене в інші категорії

775 - Побутове устаткування електричне й неелектричне, не включене в інші категорії

778 - Електричні машини й обладнання, не включені в інші категорії

781 - Автомобілі та інші транспортні засоби із двигуном, призначені здебільшого для перевезення пасажирів (крім транспортних засобів, призначених для перевезення 10 і більше осіб, включаючи водія), у тім числі багатомісні автомобілі з кузовом фургонного типу й гоночні автомобілі

782 - Автомобілі для перевезення вантажів та автомобілі спеціального призначення

783 - Дорожні транспортні засоби, не включені в інші категорії

784 - Деталі й пристосування для автомобілів, включених у групи 722, 781, 782 і 783

785 - Мотоцикли (включаючи мопеди) і велосипеди, з мотором і без мотора; інвалідні візки

786 - Причепи й напівпричепи; інші транспортні засоби, не оснащені мотором; спеціально спроектовані та обладнані транспортні контейнери

791 - Залізничні транспортні засоби (включаючи поїзди на повітряній подушці) і пов'язане з ними устаткування

793 - Судна, катери/човни (включаючи судна на повітряній подушці) і плавучі конструкції

811 - Блочні споруди

812 - Арматура й кріплення водопровідно-каналізаційного та опалювального устаткування, не включені в інші категорії

813 - Освітлювальні пристосування й устаткування, не включені в інші категорії

872 - Медичні, хірургічні, ветеринарні інструменти і прилади, не включені в інші категорії

873 - Вимірювальні прилади й лічильники, не включені в інші категорії

882 - Фото- і кіно обладнання

884 - Оптичні вироби, не включені в інші категорії

885 - Годинники

Високотехнологічні

525 - Радіоактивні й пов'язані з ними матеріали

541 - Медична й фармацевтична продукція, крім медикаментів, зачислених до групи 542

542 - Медикаменти (у тім числі ветеринарні медикаменти)

716 - Роторні електроенергетичні установки та їхні деталі, не включені в інші категорії

718 - Інші генераторні установки і їх деталі, не включені в інші категорії

751 - Канцелярські машини

752 - Машини для автоматичної обробки даних та їхні вузли; магнітне або оптичне зчитувальне обладнання, машини для запису даних на носії інформації в кодованому вигляді й машини для обробки таких даних, не включені в інші категорії

759 - Деталі й пристосування (крім чохлаів, футлярів тощо), придатні для використання винятково або здебільшого з машинами, включеними в групи 751 і 752

764 - Устаткування для електрозв'язку, що не належать до інших категорій; деталі та пристосування апаратури, включеної у відділ 76, не включені в інші категорії,

771 - Електроенергетичні машини (крім роторних електроенергетичних установок, включених у групу 716), і їхні деталі

774 - Електродіагностична апаратура для медичних, хірургічних, ветеринарних цілей і рентгенівська апаратура

776 - Термоелектронні, холоднокатодні та фотокатодні електронні лампи й трубки (наприклад, вакуумні лампи, лампи й трубки з газовим або паронаповненням, ртутні дугові лампи й трубки, електронно-променеві трубки, телевізійні трубки); діоди, транзистори й аналогічне напівпровідникове обладнання; фоточутливе напівпровідникове обладнання; світловипромінювальні діоди; змонтовані п'єзоелектричні кристали; електронні інтегральні мікросхеми й мікромодулі; їхні деталі

792 - Літальні апарати та пов'язане з ними устаткування; космічні літальні апарати (включаючи супутники) та пускові установки для космічних літальних апаратів; їхні деталі

871 - Оптичні прилади й апарати, не включені в інші категорії

874 - Вимірювальні, контролюючі, аналізуючі та регулюючі інструменти й прилади, не включені в інші категорії

881 - Фотографічна апаратура й устаткування, не включені в інші категорії

891 - Зброя та боєприпаси