

ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

ОМРАН ХОССЕЙН ЗОЛФАЛИ

УДК 339.92(477):(5-15+6)

ДИСЕРТАЦІЯ

ТОРГОВЕЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ

БЛИЗЬКОГО СХОДУ ТА АФРИКИ

292 – Міжнародні економічні відносини

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

Х.3. Омран

Науковий керівник –
Дугінець Ганна Володимирівна,
доктор економічних наук, професор

Київ – 2023

АНОТАЦІЯ

Омран Хоссейн Золфалі. Торговельне співробітництво України з країнами Близького Сходу та Африки. – На правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 292 – Міжнародні економічні відносини. – Державний торговельно-економічний університет. – Київ, 2023.

У дисертації досліджено теоретико-методичні засади торговельного співробітництва між країнами, виявлено специфіку торговельних відносин України з країнами Близького Сходу та Африки, обґрунтовано стратегічні напрями їх трансформацій в ХХІ ст.

В результаті проведеного аналізу систематизовано науково-методичні підходи щодо дослідження торговельного співробітництва між країнами, визначено його теоретичні та практичні аспекти формування та функціонування. Доведено, що посилення проявів такого співробітництва в історичному вимірі сприяло розвитку тісних економічних та соціальних контактів, кооперації та інтеграції на різних рівнях економічних відносин. На основі проведеного аналізу, систематизовано та узагальнено підходи до співвідношення понять «міжнародна торгівля», «зовнішня політика», «протекціонізм», «політика вільної торгівлі», тощо. Враховуюче це, запропоновано уточнити змістовне наповнення категорії «міжнародне торговельне співробітництво», за рахунок виокремлення асиметричної складової такого співробітництва, під якою слід розуміти налагодження та розвиток ефективної взаємодії двох або більше країн в асиметричних умовах торгівлі, які спричинені наявністю або відсутністю факторів виробництва, інституційних перешкод у сфері міжнародного обміну товарами і послугами, а також різною динамікою економічного розвитку.

У роботі визначено методичні підходи до оцінювання результативності торговельного співробітництва країн на основі ідентифікації показників, які можуть бути використані для аналізу торговельного співробітництва між країнами. Запропоновано комплексну модель оцінювання такого співробітництва, що надає можливість як на основі запропонованого підходу

окреслити рівень співпраці між країнами, так і виконувати на цій основі постійний моніторинг результативності запропонованих заходів.

В результаті проведеного дослідження здійснено аналіз регіональних особливостей формування торговельних відносин між Україною та країнами Близького Сходу та Африки на основі проведеного економіко-математичного моделювання. Динаміка обсягів взаємної торгівлі демонструє стале збільшення, що потенційно створює передумови для розширення існуючих елементів співробітництва та формування фундаменту для стратегічних напрямів повоєнного відновлення економіки України. На основі проведеної кластеризації було визначено 4 групи країн, що дозволило виділити характерні особливості розвитку торговельних відносин з країнами. Результати аналізу, проведеного із часовим інтервалом з 2011 по 2021 роки, показало, що Туреччина зберігає свій статус основного торговельного партнера (перший кластер), в свою чергу Єгипет відіграє вагомую роль у торговельному портфелі України. Інші країни регіону увійшли в третій та четвертий кластери. Доцільно зазначити, що сальдо торговельного балансу із більшістю країн було позитивним, враховуючи низьку диверсифікованість зовнішньої торгівлі всіх залучених партнерів.

Проаналізовано розвиток торговельного співробітництва України та країн Близького Сходу та Африки у галузевому розрізі та здійснено розрахунок індексу компліментарності за період 2017-2021 роки. Для визначення ступеня подібності в товарній структурі експорту України та імпорту торговельних партнерів були проведені відповідні розрахунки (для аналізу були обрані наступні країни-партнери: Туреччина, Ізраїль, Єгипет, Туніс, ОАЕ, Саудівська Аравія). Вимірювання були здійснені на основі 20 товарних груп за двома знаками, найбільш вагомими з яких були наступні: чорні метали, зернові культури, м'ясо та їстівні субпродукти, жири та олії та ін. Проведений SWOT-аналіз дозволив визначити основні загрози та можливості у розвитку торговельного співробітництва між країнами. Доведено, що дефіцит робочої сили на ринку праці України може суттєво вплинути на конкурентоспроможність національних товарів на цільових

ринках, і може скоригувати здатність економічної системи створювати як ресурсні, так і інноваційні продукти.

Систематизовано інституційно-правові засади та інституційну структуру підтримки торговельного співробітництва України та країн Близького Сходу та Африки. Це дозволило обґрунтувати необхідність створення науково-дослідного інституту зовнішньої торгівлі з метою надання наукової та фахової підтримки органам виконавчої влади та національним експортерам із формування пріоритетних напрямів підтримки співробітництва. Оцінювання рівня тарифного захисту ринків країн і надало можливість визначити, що країни Близького Сходу та Африки мають високий тарифний і нетарифний захист внутрішніх ринків, особливо на сільськогосподарську продукцію, що створює асиметричні та несприятливі умови для здійснення зовнішньої торгівлі вітчизняними економічними суб'єктами, незважаючи на наявний рівень співпраці.

Сформовано та обґрунтовано стратегічні орієнтири економічного розвитку торговельних відносин країн регіонів, на основі яких можуть бути застосовані відповідні заходи для підтримки вітчизняних експортерів. Головною зміною у цьому контексті має бути перехід від політики всеохоплення в країнах Близького Сходу та Північної Африки до визначення проривних ринків для зосередження зусиль на розвитку торговельно співробітництва на них. На основі отриманих результатів кластерного аналізу запропоновано два сценарії розвитку торговельного співробітництва між країнами. Застосування і першого, і другого сценаріїв потребує проведення подальших перемовин щодо спрощення торговельних правил та відповідної фінансової підтримки. Інструментарій стимулювання торговельного співробітництва України із країнами Близького Сходу та Африки має включати наступні складові: визначення пріоритетів середньо- та довгострокового співробітництва; формування системи фінансових та нефінансових інструментів підтримки експортерів на цільових ринках; узгодження переліку потенційних інноваційних проектів, які можуть бути

реалізовані через розвиток стартап екосистем, створення платформи підтримки інноваційних компаній.

Доведено, що зовнішньоторговельна політика України має бути трансформована та розширена за рахунок випереджуючої ринкові очікування системи підтримки вітчизняного експорту, враховуючи поточні ризики військового стану в державі та особливості післявоєнного відновлення. Враховуючі це в роботі було удосконалено методологічний підхід до побудови дорожньої карти торговельного співробітництва України з окремими країнами Близького Сходу та Африки із покроковим визначенням етапів співпраці двох та більше сторін на основі сформованої візії та цілей розвитку торговельного співробітництва з конкретною країною зазначеного регіону відповідно до обраного типу сценарію.

Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що основні матеріали та теоретичні положення роботи доведені до рівня конкретних пропозицій і набули практичного застосування: при обґрунтуванні стратегії розвитку ТОВ «Альянсметпром» на 2023 рік (довідка № 06/12 від 06.12.2022); в діяльності Асоціації «Український національний комітет Міжнародної торгової палати» (ICC Ukraine) при обґрунтуванні заходів, що спрямовані на покращення торговельного співробітництва з країнами близькосхідного регіону та Африки (довідка № 0126 від 14.12.2022).

Ключові слова: міжнародна торгівля, фактори виробництва, міжнародне торговельне співробітництво, країни Африки, країни Близького сходу, кооперація, зовнішня політика, протекціонізм, лібералізм, економічний розвиток, інституційна система, індекс компліментарності, національні експортери, сценарій розвитку торговельного співробітництва, повоєнне відновлення.

SUMMARY

Omran Hossein Zolfali. Trade cooperation between Ukraine and countries of Middle East and Africa. – On manuscript rights.

Dissertation for obtaining the scientific degree of Doctor of Philosophy, specialty 292 – International Economic Relations. – State University of Trade and Economics. – Kyiv, 2023.

The thesis is devoted to the study of theoretical and methodological principles of trade cooperation between countries, reveals the specifics of trade relations of Ukraine with the countries of the Middle East and Africa, justifies the strategic directions of their transformations in the 21st century.

Scientific and methodological approaches to the research of trade cooperation between countries were systematized, theoretical and practical aspects of its formation and functioning were identified as a result of the study. It has been proven that the strengthening of such cooperation in the historical dimension has contributed to the development of close economic and social contacts, cooperation and integration at various levels of economic relations. The approaches to the meaning of the concepts «international trade», «foreign policy», «protectionism», «free trade policy», etc, are systematized and summarized on the basis of the analysis. Taking this into account, it is suggested that the meaning of the category «international trade cooperation» might be clarified by emphasizing on the asymmetrical component of such cooperation, which should be understood as the creation and development of effective interaction between two or more countries in an asymmetric trade environment, that is caused by the presence or absence of international exchange of goods and services, as well as by different economic development dynamics.

The thesis identifies methodical approaches to assessment of countries trade cooperation performance on the basis of indicators identification that can be effectively used for analysis of trade cooperation between countries. The complex assessment model of trade cooperation was offered. It can provide an opportunity both on the basis of the suggested approach to determine the level of cooperation between countries, and on this basis to carry out constant effectiveness monitoring of the proposed measures.

The regional features of formation of trade relations between Ukraine and the Middle East and Africa countries were identified through economic and

mathematical modeling. Analysis of the bilateral trade volumes showed a steady growth, potentially creating prerequisites for expansion of existing elements of cooperation and formation of a foundation for strategic directions of post-war economic recovery of Ukraine. Based on the clustering, 4 groups of countries were identified, which allowed to highlight the characteristic features of the trade relations development with countries. The results of the analysis conducted at a 10-year time interval (2011 and 2021) showed that Turkey retains its status as a significant trading partner (the first cluster), Egypt plays a significant role in the trade portfolio of Ukraine. The rest of the region has created the third and fourth clusters. It should be noted that the trade balance with most countries has been positive, given the weak diversification of foreign trade of all the partners involved.

The development of trade cooperation between Ukraine and the countries of the Middle East and Africa in the sectoral section was analyzed and the complementarity index for the period 2017-2021 was calculated. To determine the degree of similarity in the commodity structure of Ukrainian exports and imports of trading partners, calculations were made (the following partner countries were selected for analysis: Turkey, Israel, Egypt, Tunisia, UAE, Saudi Arabia).

Calculations were made on the basis of HS codes 2 digit (20 product groups), the most important of which were ferrous metals, cereals, meat and edible co-products, fats and oils. The conducted SWOT-analysis allowed to identify the main threats and opportunities for the development of trade cooperation between countries. It has been proved that the labour shortage in Ukraine can have a significant impact on the competitiveness of national products in the target markets, and can adjust the ability of the economic system to create both resource-based and innovative products.

The legislative framework and institutional structure for supporting trade cooperation between Ukraine and the countries of the Middle East and Africa have been systematized. This allowed substantiating the creation of a research institute for foreign trade aiming to provide scientific and professional support to the executive agencies and national exporters in the formation of priority areas of support for cooperation. The estimation of trade protection level revealed that the

countries of the Middle East and Africa region have high tariff and non-tariff barriers, especially for agricultural products, which creates asymmetrical and unfavorable conditions for national foreign trade actors, despite the current level of cooperation.

Strategic guidelines of trade relations economic development of the regional countries have been formed and substantiated. Appropriate measures to support domestic exporters can be applied on the basis of it. The main change in this context should be the shift from an all-inclusive policy in the Middle East and Africa region to identifying breakthrough markets for certain countries to focus on trade cooperation with them. Two scenarios of trade cooperation development between countries on the basis of the obtained results of cluster analysis has been offered.

The application of both scenarios requires further negotiations on trade rules facilitation and appropriate financial support. Instruments for stimulating trade cooperation with countries in the Middle East and Africa region should include the following: prioritization of medium- and long-term cooperation; formation of a system of financial and non-financial incentives to support exporters in the target markets; agreement on a list of potential innovative projects that can be implemented through the development of startups ecosystem, creation of a support platform for innovative companies.

It has been proved that the foreign trade policy of Ukraine should be transformed and expanded due to the system of support for domestic exports ahead market expectations, taking into account the current military risks and features of the post-war renewal. The methodological approach to the creation of the road map of trade cooperation of Ukraine with selected countries of the Middle East and Africa was suggested to improve in the thesis considering the abovementioned aspects. It will be followed by step-by-step identification of stages of cooperation between two or more parties on the basis of the formed vision and objectives of trade cooperation with a specific country in the region according the type of scenario chosen.

The practical value of the obtained results lies in the fact that the main materials and theoretical provisions of the thesis have been brought to the level of specific recommendations and have gained practical application: when substantiating the

development strategy of LLC «AllianceMetprom» for 2023 (certificate № 06/12 from 06.12.2022); in the activities of the Association «Ukrainian National Committee of the International Chamber of Commerce» (ICC Ukraine) when justifying measures aimed at improving trade cooperation with the countries of the Middle East region and Africa (certificate № 0126 from 14.12.2022).

Keywords: international trade, factors of production, international trade cooperation, African countries, the Middle Eastern countries, cooperation, foreign policy, protectionism, liberalism, economic development, institutional system, complementarity index, national exporters, scenario of development of trade cooperation, post-war reconstruction.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

1. Омран Х. З. Перспективи розвитку зовнішньо-торговельних відносин між Україною і країнами Близького Сходу і Африки. Економічний простір: зб. наук. праць. 2019. №. 151. С. 77-90. (*Index Copernicus*). <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/409>
2. Дугінець Г. В., Омран Х. З. Інституційне забезпечення зовнішньої торгівлі України: контекст країн Близького Сходу. Журнал європейської економіки: зб. наук. праць. 2021. Том 20. №. 2. С. 272-290. (*Index Copernicus*). <https://doi.org/10.35774/jee2021.02>
3. Омран Х. З. (2022). Трансформація торговельних зв'язків України на Близькому Сході та в Африці. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право, 122 (3), 129–140. (*Index Copernicus*). [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022\(122\)10](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022(122)10)
4. Дугінець Г. В., Омран Х. З. Торговельні відносини України з країнами Близького Сходу та Північної Африки. Журнал європейської економіки. 2022. Том 21. №. 4 (83) С. 474-489. (*Index Copernicus*). <http://jeej.wunu.edu.ua/index.php/enjee/article/view/1615>

5. Ganna Duginets, Hossein Zolfali Omran, (2022). Assessment of the effectiveness of Ukraine's foreign trade policy with the Middle East and Africa countries. *Access Journal, Access Press Publishing House*, vol. 3(2), pages 147-158, April. (WofS). [https://doi.org/10.46656/access.2022.3.2\(5\)](https://doi.org/10.46656/access.2022.3.2(5))

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

6. Омран Х.З. Заходи стимулювання зовнішньої торгівлі Близькосхідного регіону та України // Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні : матер. XIII Міжн. бізнес-форуму (м. Київ, 12 листопада 2020 року).
7. Дугінець Г.В., Омран Х.З. Регіональні особливості формування торговельних відносин між Україною та країнами Близького Сходу і Африкою // Економіко-правові аспекти господарювання: сучасний стан, ефективність та перспективи: матер. VII міжнар. науково-практичної конференції (м. Одеса, 25-26 вересня 2020 року).
8. Омран Х.З. Галузеві виміри формування торговельних відносин між Україною та країнами Близького Сходу // Глобалізаційні виклики розвитку національних економік: матер. II міжн. наук.-практ. конф. (м. Київ, 19-20 жовтня 2021 року).
9. Омран Х.З. Використання індексу компліментарності для вимірювання особливостей торговельних відносин між Україною та країнами Близького Сходу // Інноваційні процеси економічного і соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід: матер. II міжн. наук.-практ. конф. (м. Тернопіль, 29-30 березня 2022 року).

ЗМІСТ

ВСТУП	12
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА	22
1.1. Понятійно-категоріальний апарат торговельного співробітництва між країнами	22
1.2. Концептуальні характеристики формування та розвитку торговельного співробітництва між країнами	35
1.3. Методичні підходи до оцінювання торговельного співробітництва між країнами	54
Висновки до розділу 1	66
РОЗДІЛ 2. СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ БЛИЗЬКОГО СХОДУ ТА АФРИКИ	69
2.1. Розвиток торговельного співробітництва України та країн Близького Сходу та Африки	69
2.2. Регіональні особливості формування торговельних відносин між Україною та країнами Близького Сходу та Африки	83
2.3. Аналіз галузевої структури торговельних відносин України і країн Близького Сходу та Африки	94
Висновки до розділу 2	110
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА КРАЇН БЛИЗЬКОГО СХОДУ ТА АФРИКИ	112
3.1. Інституційно-правові засади торговельного співробітництва України та країн Близького Сходу та Африки	114
3.2. Пріоритетні напрями та стратегічні орієнтири економічного розвитку на торговельні відносини країн	126
3.3. Стимулювання торговельного співробітництва України та країн Близького Сходу та Африки	143
Висновки до розділу 3	152
ВИСНОВКИ	155
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	159
ДОДАТКИ	178

ВСТУП

Актуальність теми. Розвиток торговельних відносин України з країнами Близького Сходу та Африки знаходиться під значним впливом загальносвітових тенденцій розвитку глобальної економіки. Серед таких слід відзначити: посилення протекціоністських заходів у міжнародній торгівлі, цифровізація торговельних зв'язків, формування торговельних блоків в рамках угод про зони вільної торгівлі, тощо.

Традиційними напрямками торговельних відносин країн Близького Сходу із іншими країнами є експорт мінеральних продуктів та їх переробки. Незважаючи на різні умови економічного розвитку, більшість країн Африки є експортерами природних ресурсів, що надало відчутний позитивний ефект для становлення більшості цих країн та вражаючим темпам економічного зростання.

В цій групі країн вже є сформований попит на продукцію українського виробництва, перш за все аграрно-промислового комплексу, металургійної, машинобудівної і хімічної галузей. На жаль, сировинна спеціалізація експорту торговельних партнерів не сприяє повній реалізації експортного потенціалу і диверсифікації структури торгівлі, результатом якого є відносно низький рівень регіональної торгівлі.

Найбільшими стримуючими факторами для розвитку торговельного співробітництва є недостатній рівень розвитку інфраструктури між країнами, як транспортної, так і інституційної. Трансформація інституційного забезпечення торговельних процесів має потенціал до нарощення економічних і політичних зв'язків між країнами, стимулюванню до розвитку спільних підприємницьких ініціатив, розширенню інтеграційних процесів між країнами і активізації участі в глобальних ринках товарів і послуг.

Формування ефективної багатовекторної моделі співпраці сприятиме модернізації економічних систем, розвитку нових технологічних напрямів співпраці

Таким чином, необхідність подальшої розбудови інституційного середовища для розвитку торговельного співробітництва, обґрунтування та формування драйверів зростання торгівлі між країнами регіону викликає значний науковий інтерес, що і зумовлює вибір теми дисертаційного дослідження.

Глобальна пандемія (COVID-19) продовжує поширюватися по світу, але при цьому держави починають обережно відкривати сектори економіки. Необхідні заходи в галузі охорони здоров'я, які були вжиті у відповідь на пандемію, призвели до зниження кількості взаємодій, що спричинило значні економічні витрати. У найближчому майбутньому урядам та недержавним організаціям необхідно продовжувати політику підтримки ліквідності економічних суб'єктів для забезпечення плавного відновлення економіки при одночасній стабілізації макроекономічної ситуації. В цих умовах державна підтримка експорту, яка представлена системою взаємодіючих між собою урядових і недержавних інститутів, є пріоритетним завданням економічної політики більшості країн світу. Вирішуючи завдання підвищення національної конкурентоспроможності, розвинені країни та країни, що розвиваються, значно підвищують інтенсивність і масштаби стимулювання міжнародного торговельного співробітництва.

З 24 лютого інтенсивний розвиток зовнішньоторговельних зв'язків залишається невід'ємною частиною економічної політики України. Зовнішньоторговельна діяльність перетворюється в найважливіший фактор економічного розвитку, що проявляється в збільшенні обсягів товарообороту, лібералізації торговельних відносин, активній участі країни у процесах міжнародної економічної інтеграції. Україна вже після анексії Криму та тимчасової окупації частини Сходу у 2014 році посилила активну переорієнтацію зовнішньоторговельних потоків, зокрема в ті регіони світу, що мають суттєвий потенціал для розвитку. Таким регіоном є ринки країн Африки та Близького Сходу, на яких споживачі мають потребу у значних обсягах сільськогосподарської продукції та техніки, сталі, цементу, добрив. Українськи

виробники мають потенціал поставити на ці ринки конкурентоспроможні за якістю та ціною товари та послуги. Але незаконний вивіз рф українського зерна, одного з основних експортних позицій в регіон, чинить дуже значний негативний вплив на подальший розвиток зовнішньої торгівлі. Згідно з прогнозом, сумарний валовий збір всіх зернових та зернобобових культур в 2022 році становитиме 38,9 млн тон, що на 55% менше за показник 2021 р. (85,7 млн тон). При цьому обсяги вітчизняного експорту агропродовольчої продукції до Близького Сходу та Африки можуть скоротитися у 3-5 разів [108]. За оцінками експертів країна-агресор планувала вивезти майже 1,8 млн тон зерна вартістю приблизно \$600 мільйонів доларів з окупованих територій України до кінця 2022 року (див. наприклад [166; 167]).

У цих умовах особливої актуальності набувають якісні системні дослідження, покликані проаналізувати сучасний стан, тенденції та структурні зміни зовнішньої торгівлі України, особливо в контексті ідентифікації окремих країн (різнонаправленість геополітичного впливу в регіоні Близького Сходу та Африки) для концентрації подальших зусиль щодо розвитку торговельного співробітництва. Проведення таких досліджень вимагає наявності відповідного теоретико-методологічного забезпечення та об'єктивних статистичних даних.

В основу дослідження основ міжнародної торговельної співпраці покладено праці відомих закордонних та вітчизняних вчених-економістів у сфері міжнародної торгівлі, серед яких такі як: Сміт А., Леонтьєв В., Ліндер С., Вернон Н., Кругман П., Портер М., Грубель Г., Ллойд П., Мазаракі А, Мельник Т., Сіденко В., Рєзнікова Н., Анкаві С., Сібіан С., Ляшенко В., Осадча Н. та інші.

Провідні наукові школи сформуvalи достатньо широкий термінологічний апарат до визначення зовнішньоторговельної стратегії держави, а також напрямів та інструментів стимулювання торговельного співробітництва країн, за допомогою якого можливо змінити галузеву структуру господарської системи держави з метою досягнення економічного зростання, заснованого на оптимізації механізмів господарювання та продуктивності праці. Так теоретичні основи оцінки двостороннього співробітництва між країнами для порівняльного аналізу

шляхом розрахунку індексу взаємодоповнюваності торгівлі та подальшого розвитку стратегічних документів та інструментів привернули увагу в роботах Мікіч М., Гілберт Дж., та Власенко І.

Дослідження проблем інтенсифікації торговельного співробітництва між Україною та країнами світу присвячені роботи багатьох закордонних та вітчизняних вчених Амоша О., Мазаракі А., Мельник Т., Підоричева І., Землянкін А., Абдулі М. та Гаммамі С., Сантос Д., Богородицької Г., Гриценко А., Войтова С., Борзенко О., Бурлай Т., Гончаренко Н., Саєд С., Дугінець Г., Вен Чі, Реджін, Небаба Н., Колпіна А., Ніпіліді О., Худолій А., Українець Л., Смалійчук Г., Субочев О., Кам'янецька О., Шаров О. Позитивні та негативні аспекти двостороннього та багатостороннього міжнародного економічного співробітництва розроблено в наукових працях Амадео К., Внуковські Д., Лестер С., Меркуріо Б., Бартельс С., Чайковської В.

Отримані зазначеними науковцями напрацювання складають теоретичну та методологічну основу для проведення даного дослідження. Але в умовах трансформації світової торгівлі під впливом глобальних дисбалансів ХХІ ст. актуальним є поглиблення теоретично-методологічного підґрунтя категорії «міжнародне торговельне співробітництво». Враховуючі необхідність підвищення ефективності співпраці України з близькосхідними державами як складової стратегії повоєнної відбудови вітчизняної економіки набуває актуальності проведення комплексної оцінки рівня існуючого співробітництва з метою обґрунтування механізмів стимулювання зовнішньоторговельної співпраці, а також впровадження систематичного моніторингу результативності запропонованих заходів в процесі реалізації цієї стратегії.

Актуальність та специфічність зазначених положень , а також недостатній рівень їхнього вивчення в українській економічній теорії та практиці зумовили вибір теми, мети, завдань, об'єкта та предмета дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Основні положення і рекомендації, викладені у дисертаційній роботі, є складовими науково-дослідної роботи за темою кафедри світової економіки факультету

міжнародної торгівлі та права Державного торговельно-економічного університету у рамках теми "Геопросторова диверсифікація зовнішньої торгівлі України" (до IV кварталу 2023 року) (номер державної реєстрації 0120U04719). Особистий внесок: визначено методичні підходи до оцінювання торговельного співробітництва країн; ідентифіковано регіональні особливості формування торговельних відносин між Україною і країнами Близького Сходу та Африкою в повоєнний період; обґрунтовано механізми стимулювання торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу та Африки у контексті відбудови вітчизняної економіки (довідка № 2226/24 від 23.12.2022).

Мета дисертаційної роботи полягає у поглибленні теоретико-методичних засад торговельного співробітництва між країнами, ідентифікація торговельних відносин України з країнами Близького Сходу та Африкою та обґрунтування стратегічних напрямів їх трансформацій в XXI ст.

Відповідно до мети дослідження у роботі визначені такі завдання:

- систематизувати науково-методичні підходи щодо дослідження торговельного співробітництва між країнами;
- дослідити характеристики формування та розвитку торговельного співробітництва між країнами;
- визначити методичні підходи до оцінювання результативності торговельного співробітництва країн;
- ідентифікувати регіональні особливості формування торговельних відносин між Україною та країнами Близького Сходу та Африки;
- проаналізувати розвиток торговельного співробітництва України та країн Близького Сходу та Африки;
- дослідити інституційно-правові засади торговельного співробітництва України та країн Близького Сходу та Африки;
- сформулювати стратегічні орієнтири розвитку торговельних відносин України та країн Близького Сходу та Африки та обґрунтувати напрями стимулювання такого співробітництва.

Об’єкт дослідження – є процеси, закономірності та тенденції торговельних відносин між країнами.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, науково-методичних і практичних аспектів формування та розвитку торговельного співробітництва між Україною і країнами Близького Сходу та Африки.

Методи дослідження базуються на загальнонаукових засадах і фундаментальних положеннях економічної теорії, праці вітчизняних і зарубіжних науковців з проблем міжнародного торговельного співробітництва. Для реалізації мети і завдань дисертаційної роботи використано комплекс взаємодоповнюючих методів наукового дослідження економічних процесів та явищ: історико-логічний метод (п. 1.1, 1.2); структурно-функціональний та функціонально-цільовий (п. 2.1, 3.3); системно-структурний, статистичного аналізу (п. 2.1, 2.2, 2.3); компаративного та статистичного аналізу (п. 2.1, 2.2); інформаційний, процесний та інституційний методи (п. 3.1, 3.2); метод економіко-математичного моделювання на основі кластерного аналізу (п. 2.2).

Інформаційною базою дослідження є вітчизняні законодавчі та інші нормативно-правові акти з питань функціонування інституту банкрутства та регулювання зовнішньоекономічної сфери, а також статистичні й аналітичні матеріали Державної служби статистики України, Національного банку України, Міністерства економіки України, Групи Світового банку, Міжнародного валютного фонду, Офіційного бюро статистики Європейського Союзу; інформаційно-аналітичні збірники, бюлетені й огляди; інформаційні матеріали національних та зарубіжних дослідницьких центрів, рейтингових агенцій, університетів та організацій; фактологічна інформація державних органів влади, вітчизняні та зарубіжні наукові праці, експертні оцінювання, результати власних наукових досліджень, аналітичні й інформаційні матеріали з відкритих джерел.

Наукова новизна одержаних результатів. У процесі дослідження одержано ряд нових наукових результатів, що розкривають наукове значення дисертаційної роботи та становлять наукову новизну, зокрема:

удосконалено:

- зміст поняття «міжнародне торговельне співробітництво», за рахунок виокремлення асиметричної складової такого співробітництва, під якою слід розуміти налагодження та розвиток ефективної взаємодії двох або більше країн в асиметричних умовах торгівлі, які спричинені наявністю/відсутністю факторів виробництва, інституційних перешкод у сфері міжнародного обміну товарами і послугами, а також різними темпами та динамікою економічного розвитку;
- комплексний науково-методичний підхід до оцінювання ефективності торговельного співробітництва країн, який відрізняється проведенням бенчмаркінгу умов такого співробітництва та його інституційного забезпечення, здійсненням комплексного статистичного та економіко-математичного аналізу умов співпраці, що дозволяє визначити сценарії розвитку співробітництва (інноваційно-орієнтованого або сировинного) та здійснювати на цій основі постійний моніторинг та оцінювання результативності;

набули подальшого розвитку:

- систематизація інституційної структури підтримки зовнішньої торгівлі України, за рахунок обґрунтування необхідності створення науково-дослідного інституту зовнішньої торгівлі, метою діяльності якого буде наукове, аналітичне та інформаційне супроводження торговельного співробітництва країн, що сприятиме формуванню сталих стратегічних засад експортоорієнтованої економічної політики України.
- система принципів формування сукупності стратегічних елементів просування та виходу вітчизняних виробників на ринки країн Близького Сходу та Африки, які передбачають визначення основних напрямів та алгоритму спільної роботи державних органів, неурядових організацій, підприємств, а також ключових показників оцінювання такої діяльності;
- сценарний підхід до обрання напрямів торговельного співробітництва між Україною та країнами Близького Сходу та Африки, які визначають пріоритетні галузі та механізми підтримки підприємств, що здійснюють експорт продукції на цільові ринки за рахунок обґрунтування інструментарію стимулювання зазначеного вектору співпраці, який має включати наступні складові: визначення

пріоритетів середньо- та довгострокового співробітництва; формування системи фінансових та нефінансових інструментів підтримки експортерів на цільових ринках; узгодження переліку потенційних інноваційних проектів, які можуть бути реалізовані; участь у програмах регіональної співпраці та посилення дипломатичної присутності; удосконалення системи інституційної підтримки зовнішньої торгівлі;

– методологічний підхід до побудови дорожньої карти торговельного співробітництва України з окремими країнами Близького Сходу та Африки із покроковим визначенням етапів співпраці двох та більше сторін на основі сформованої візії та цілей, що дозволить ефективно використовувати порівняльні переваги; сприяти захисту даних і безпеці; підвищувати безпечність товарів; досягати екологічних цілей; підвищувати соціальні стандарти, знижувати торговельні витрати через скорочення регуляторних обмежень, в тому числі цифрових; збільшувати можливість приймати участь у прозорих державних закупівлях/ тендерах в країнах-партнерах.

Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що основні матеріали та теоретичні положення роботи доведені до рівня конкретних пропозицій і набули практичного застосування: при обґрунтуванні стратегії розвитку ТОВ «Альянсметпром» на 2023 рік були використані авторські пропозиції, що розроблені на основі результатів оцінки конкурентоспроможності українського експорту у країнах Близького Сходу та Північної Африки, а саме враховано специфічність цього ринку та наявну недосконалу конкуренцію; високий рівень державного регулювання діяльності на ринку; переваги об'єднання конкуруючих фірм в асоціації або створення спільних підприємств з метою перенесення виробництва в країни з меншими соціально-політичними ризиками та поглиблення виробничої кооперації зі світовими компаніями-лідерами (довідка № 06/12 від 06.12.2022); в діяльності Асоціації «Український національний комітет Міжнародної торгової палати» (ICC Ukraine) при обґрунтуванні заходів, що спрямовані на покращення торговельного співробітництва з країнами близькосхідного регіону та Африки

було використано комплексний науково-методичний підхід до оцінювання ефективності торговельного співробітництва країн, який ґрунтується на здійсненні бенчмаркінгу умов торговельного співробітництва з країнами Близького Сходу та Північної Африки, а також економіко-математичному моделюванні наявних особливостей співпраці в регіоні. Практичне використання зазначеного підходу дозволило оцінити результативність впроваджуваних комітетом заходів, та обґрунтувати стратегію переходу від політики всеохоплення в регіоні Близького Сходу та Північної Африки до визначення проривних ринків певних країн для зосередження зусиль на розвитку торговельно співробітництва з ними в умовах повоєнного стану (довідка № 0126 від 14.12.2022).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійно виконаною науковою роботою. Наукові положення, висновки і рекомендації, які виносяться на захист, отримано автором самостійно та оприлюднено у його наукових працях. У наукових працях, опублікованих у співавторстві, використано лише ті ідеї і положення, які є результатом особистих досліджень автора.

Апробація результатів дисертації. Основні ідеї, положення, теоретичні та практичні висновки, а також загальні результати дослідження обговорено, схвалено та оприлюднено на міжнародних науково-практичних конференціях, зокрема: XIII Міжнародному бізнес-форумі "Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні" (м. Київ, 12 листопада 2020 року); VII Міжнародній науково-практичній конференції «Економіко-правові аспекти господарювання: сучасний стан, ефективність та перспективи» (м. Одеса, 25-26 вересня 2020 року); II Міжнародній науково-практичній конференції «Глобалізаційні виклики розвитку національних економік» (м. Київ, 19-20 жовтня 2021 року); II Міжнародній науково-практичній конференції «Інноваційні процеси економічного і соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід» (м. Тернопіль, 29-30 березня 2022 року).

Публікації. За результатами дисертаційної роботи опубліковано 9 наукових праць, зокрема: 1 стаття у зарубіжному науковому періодичному

виданні, проіндексована у міжнародній наукометричній базі даних Web of Science; 4 статті у наукових фахових виданнях України; 4 публікації за матеріалами міжнародних науково-практичних конференцій. З них вимогам п. 11 Порядку проведення експерименту з присудження ступеня доктора філософії, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 06 березня 2019 року № 167 відповідають 9 публікацій. Загальний обсяг опублікованих праць складає 4,0 д.а., з них особисто автору належить 2,53 д.а.

Структура та обсяг дисертації. Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Загальний обсяг дисертації становить 167 сторінок. Робота містить 29 таблиць на 30 сторінках, 32 рисунки на 29 сторінках та 8 додатків на 15 сторінках. Список використаних джерел налічує 178 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

1.1. Понятійно-категоріальний апарат формування торговельного співробітництва між країнами

Сучасний стан розвитку світової економіки характеризується збільшенням масштабів виробничої та торговельної діяльності, розширенням економічних зв'язків між різними країнами, поглибленням процесів спеціалізації та кооперування виробництва в рамках міжнародного поділу праці. У таких умовах міжнародні економічні відносини стають ключовим чинником успішного розвитку окремих національних економік, які, в свою чергу, стають все більш інтегрованими в систему світогосподарських зв'язків. У зв'язку з цим, сьогодні держави, які прагнуть отримати конкурентну перевагу на міжнародній арені, не можуть ігнорувати можливості економічного співробітництва і проводити закриту зовнішньоекономічну політику.

Міжнародні економічні відносини є сукупністю відносин, що виникають між суб'єктами різних країн в сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання благ, в умовах міжнародного поділу праці та обмеженості ресурсів. Вони реалізуються в таких формах взаємодії між країнами, як міжнародна торгівля товарами і послугами, міжнародне науково-технічне співробітництво та виробнича кооперація, міжнародні валютно-фінансові відносини, міжнародний рух капіталів і міжнародна міграція робочої сили[1]. Всі перераховані форми мають тісний взаємозв'язок і забезпечують взаємний розвиток.

Формування міжнародних економічних відносин відбувалось протягом всієї економічної історії людства. При цьому, більшу її частину вони існували переважно в формі зовнішньої торгівлі. Торговельні відносини між країнами дозволяли вирішувати проблему забезпечення населення тими товарами, які

національна економіка не виробляла в достатній кількості або ж виробляла їх неефективно. У процесі еволюції зовнішньоторговельні зв'язки переросли в міжнародну торгівлю, що сприяло посиленню взаємозв'язків і взаємозалежності всіх національних економік.

З метою з'ясування сутності та основних переваг міжнародних торговельних відносин слід звернутися до основних економічних теорій у сфері міжнародної торгівлі, які є теоретико-методологічною основою реалізації національних зовнішньоторговельних політик.

Першою спробою обґрунтування переваг міжнародної торгівлі і необхідності економічної експансії за межі національної економіки став меркантилізм. Сутність теорії полягала в тому, що ефективне функціонування економічної системи мало забезпечуватися зусиллями торговців, праця яких визнавався одним з основних виробничих факторів. При цьому економічна система, на думку меркантилістів, складалася з трьох ключових елементів: виробництва, сільського господарства та іноземних колоній.

У концепціях раннього і пізнього меркантилізму держава займала домінантне положення в економіці, а ключовою метою зовнішньої торгівлі було збереження і примноження золотих запасів. Грошове багатство виступало обов'язковою умовою стабільного функціонування держави (безпека населення, утримання органів влади, армії і т. п.). Реалізація цієї мети забезпечувалася проведенням відповідної державної політики, яка забороняла вивезення грошових коштів за кордон і суворо обмежувала торгівлю іноземною валютою. Іноземні торговці були зобов'язані витратити отримані кошти на придбання товарів місцевого виробництва, гарантуючи тим самим вигідний взаємообмін товарами. Таким чином, прихильники меркантилізму вважали торгівлю джерелом збагачення держави, і рекомендували всіляко заохочувати експорт, стримуючи імпорт товарів для забезпечення припливу і накопичення доходів. Обмеженість їх поглядів полягала в тому, що меркантилісти розглядали джерело збагачення держави лише в перерозподілі вже накопичених благ[2].

Ключові положення теорії меркантилізму відображають сутність доіндустріального періоду економічного розвитку, при якому ключовим показником національного багатства було накопичення золотого запасу. До недоліків меркантилізму можна віднести те, що його концепція не враховувала вплив активного торгового балансу на зростання внутрішніх цін, внаслідок чого товари ставали дорожче і втрачали конкурентоспроможність на зовнішніх ринках. Зниження експорту, викликане зростанням цін, могло призводити до негативного балансу торгівлі і відтоку золота. Недосконалість теорії меркантилізму і її справедлива критика стали основою для появи нових теорій міжнародної торгівлі.

Спробою удосконалення вказаних недоліків стала теорія абсолютних переваг. Її автор, А. Сміт, наполягав на тому, що вирішальним фактором збільшення багатства країни є праця. Тому, для формування національного багатства, країни повинні використовувати можливості свого потенціалу в міжнародному поділі праці, спеціалізуючись на виробництві товарів, в яких вони мають переваги. Торгівля між країнами повинна бути взаємовигідною для всіх її учасників. Ключовим чинником взаємної вигоди виступають витрати виробництва, які мають різний рівень в різних країнах. Окремій державі вигідно експортувати товари з низькими витратами (абсолютна перевага країни-експортера), і імпортувати товари, витрати виробництва для яких на власній території вище в порівнянні з іншими країнами (абсолютна перевага країн-імпортерів)[3].

Теорія абсолютних переваг мала ряд припущень, які практично неможливі в реальному світі (відсутність торговельних бар'єрів, нульові транспортні витрати, праця як єдиний фактор виробництва та ін.), що перетворювало її, значною мірою, на абстрактну концепцію.

У реальному світі держави не завжди мають спеціалізацію у виробництві і торгівлі товарами, що мають цінову перевагу на зовнішніх ринках. Відповідь на питання, чому вони здійснюють торгівлю, не маючи абсолютної переваги, спробував дати Д. Рікардо в розробленій ним теорії порівняльних (відносних)

переваг. Ключовою тезою теорії та її основною відмінністю від теорії А. Сміта стало положення про те, що як експорт, так і імпорт можуть приносити вигоду для країни навіть за відсутності абсолютної переваги, коли витрати виробництва товарів, що імпортуються, перевищують витрати виробництва експортованих. Як наслідок, імпорт є вигідним навіть за умови, що імпортовані товари можуть бути вироблені на території країни з меншими витратами, ніж за кордоном. Виходячи з цього, участь в міжнародній торгівлі є виграшним для всіх залучених сторін.

А. Сміт і Д. Рікардо розглядали ідею вільної торгівлі, на відміну від меркантилістської політики захисту, як шлях до досягнення ефективності виробництва на глобальному рівні. Розрахунки витрат Рікардо ґрунтувалися на витратах праці як єдиного однорідного ресурсу, а виробництво (двох товарів) залежало від постійних витрат. Це доводило існування порівняльної, а не абсолютної переваги, яка вважалася як необхідною, так і достатньою для забезпечення взаємовигідної торгівлі між країнами, гарантуючи повну спеціалізацію на конкретний товар з порівняльною перевагою з точки зору трудовитрат на одиницю продукції [4].

Теорія Д. Рікардо, також як і теорія А. Сміта мала ряд схожих методологічних припущень, які не реалізуються в практиці сучасних міжнародних торговельних відносин. Зокрема, вона не враховувала можливості диверсифікації імпорту та експорту.

Наступним етапом розвитку стала теорія співвідношення чинників виробництва, засновниками якої стали Е. Хекшер і Б. Олін. Теорія Хекшера-Оліна ґрунтується на припущенні, що вартість чинників виробництва в конкретній країні безпосередньо визначається їх надлишком і, в зв'язку з цим, товари, у виробництві яких переважно використовуються надлишкові і порівняно дешеві чинники виробництва, будуть відносно дешевше. Виходячи з цього, країни здійснюють експорт товарів, вироблених надлишковими факторами, і навпаки імпортують товари, вироблені з використанням тих факторів, які в їхній економіці є обмеженими [5].

Авторам теорії вдалося врахувати недосконалість теорії порівняльних переваг. Однак, ряд обмежень, таких як досконала конкуренція, відсутність торговельних бар'єрів і трансакційних витрат, пасивну участь урядів і ін. все ж залишилися.

Невідповідність моделі Хекшера-Оліна умовам реального світу було обґрунтовано науковим співтовариством через декілька десятиліть. Американський економіст В. Леонтьєв, вивчаючи торговельні відносини США, встановив, що імпорт країни має більш високу капіталомісткість ніж експорт, при цьому трудомісткість експорту та імпорту мала протилежні показники. Однак, відповідно до теорії Хекшера-Оліна, США як країна з надлишком капіталу і дефіцитом робочої сили повинна була експортувати саме товари з високою капіталоемністю. Виявлене протиріччя отримало назву «парадокс Леонтьєва» та кардинально змінило наукові уявлення про міжнародну торгівлю. Леонтьєв спробував вирішити парадокс власною інтерпретацією, згідно з якою одиниці праці в США еквівалентні більш ніж одній одиниці праці в інших країнах світу [6].

«Парадокс Леонтьєва» став відправною точкою для розвитку нових теорій міжнародної торгівлі за рамками класичних шкіл. Найбільш відомими з них є: нова теорія торгівлі, теорія пересічного попиту, теорія внутрішньогалузевої торгівлі, теорія життєвого циклу продукту, теорія технологічного розриву, теорія конкурентних переваг, просторова теорія міжнародної торгівлі.

Теорія пересічного попиту була представлена С. Ліндером в 1961 році, який вважав, що експорт товарів може здійснюватися тільки за умови насичення внутрішнього ринку.

Згідно підходу С. Ліндера, ймовірність розвитку торговельних відносин між країнами визначає асортимент товарів, які зазвичай користуються попитом при відповідному доході на душу населення. Країни з однаковими рівнями доходу на душу населення найбільш схильні до взаємної торгівлі. Оптимальний результат торговельних відносин при цьому може бути

досягнутий між країнами, які мають схожу структуру попиту. З точки зору вищезгаданої інтерпретації торгівлі, саме попит, а не пропозиція є ключовим в обґрунтуванні торгівлі. Інтерпретація торгівлі С. Ліндером перекреслює її розуміння з точки зору порівняльних переваг або наявності чинників виробництва [7].

Одночасно з теорією С. Ліндера в 1961 році формувалась теорія технологічного розриву, розроблена М. Познером, основою якої є обґрунтування мотивів торгівлі крізь призму відмінностей у рівні технологічного розвитку.

Основна ідея цієї теорії полягала в тому, що знання та створені на їх базі інноваційні технології забезпечують для країни тимчасову перевагу у міжнародній торгівлі, за рахунок експорту унікальних товарів і послуг, які ніде більше не виробляються. Країни, що володіють унікальними технологіями, можуть отримувати певну монопольну ренту від торгівлі з технологічно відсталими країнами. Така нерівність між країнами отримала назву «технологічного розриву», який внаслідок копіювання технологій може скорочуватися. Використання нових технологій може також забезпечувати перевагу у вартості, оскільки дозволяє виробляти товари з низькими витратами. За умови впровадження інноваційних технологій в інших країнах, імпортований товар втрачає свою конкурентну перевагу в міжнародній торгівлі [8].

Ще однією альтернативною теорією торговельних відносин, яку розробив в 1960-х рр. Р. Вернон, стала теорія життєвого циклу продукту. Положення теорії визначали основні стадії продукту: впровадження, зростання, зрілість і відхід з ринку. Теорія передбачала, що виробництво нового продукту буде повністю здійснюватися в країні, що є продуцентом інновації. За умови попиту на товар внутрішньому ринку, на стадії зростання країна може переходити до його експорту, використовуючи всі переваги монопольного становища. Згодом, на стадії зрілості, технології виробництва будуть поступово переміщуватися в менш розвинені країни з більш дешевими

чинниками виробництва. На завершальній стадії життєвого циклу відбувається повна заміна товару новою розробкою. Таким чином, теорія Р. Вернона визначала, що спеціалізація країн в міжнародній торгівлі визначається різними стадіями життєвого циклу продукту. Країни, що експортують товари або послуги на ранніх стадіях, згодом можуть відмовлятися від виробництва та імпортувати їх [9].

Теорія Р. Вернона використовувалася для обґрунтування виробничих успіхів США після Другої світової війни. При цьому вона не пояснює поточні моделі торгівлі, для яких притаманна глобалізація інноваційної та виробничої діяльності. У сучасних умовах спостерігається здійснення багатонаціональними підприємствами досліджень та розробок в країнах, що розвиваються, таких як Індія і Китай, де висококваліфікована робоча сила і обладнання зазвичай дешевше.

На початку 1980-х рр. з'явився ряд наукових праць (П. Кругман, А. Діксіт, В. Норман і ін.), в яких в якості ключової передумови до виникнення торговельних відносин між країнами розглядалася виробнича спеціалізація на основі ефекту масштабу (скорочення витрат за рахунок збільшення обсягів виробництва). Ці роботи стали фундаментом «нової теорії торгівлі». На думку дослідників, економія на масштабах виробництва і пов'язані з нею мережеві ефекти можуть бути настільки значними, що переважають можливі порівняльні переваги. У деяких галузях промисловості дві країни можуть не мати помітних відмінностей в альтернативних витратах в певний момент часу. Але, якщо одна країна спеціалізується в певній галузі, вона може отримати ефект масштабу, а інші країни – отримати вигоду від її спеціалізації.

Ще один базовий елемент нової теорії торгівлі полягає в тому, що компанії, які отримали перевагу бути одним з перших учасників, можуть стати домінуючими на ринку. Це пов'язано з тим, що перші виробники отримують значну економію на масштабі, тому новим учасникам дуже складно конкурувати з ними. Все це призводить до того, що в глобальних галузях, для яких притаманна в значній мірі економія на масштабі, ймовірно, буде

спостерігатися монополістична конкуренція з домінуванням компаній, які першими прийшли на ринок [10,11].

Революція інформаційних технологій 1980-х років повністю змінила цю картину. З телексами, факсимільними зв'язками та Інтернетом, а також високошвидкісними міжнародними мережами зв'язку стало дешевше та простіше координувати виробничі підрозділи в різних місцях [12].

У процесі еволюції теоретичних підходів до розуміння міжнародної торгівлі ядром досліджень ставали окремі компанії як безпосередні виробники товарів і послуг. Зокрема, увага приділялася визначенню чинників, що впливають на конкурентоспроможність підприємства на міжнародному ринку. Одним з результатів теоретичних досліджень в цьому напрямі є теорія конкурентних переваг, розроблена М. Портером в 1990 році.

Відповідно до теорії М. Портера, конкурентоспроможність країни в певній галузі залежить від здатності галузі до інновацій і модернізації. Основою теорії є обґрунтування закономірності конкурентоспроможності країн у певних галузях крізь систему взаємопов'язаних визначальних чинників національної конкурентоспроможності [13]:

1. Ресурси і можливості місцевого ринку. Портер обґрунтував вагомість ресурсів країни (природні ресурси, розташування, кліматичні умови та ін.) як ключових чинників при визначенні експортованих та імпортованих товарів. При цьому він додав до основних чинників нові, такі як кваліфікована робоча сила, інвестиції в освіту, технології та інфраструктуру, що розглядались як умова формування стійких конкурентних переваг в міжнародній торгівлі.

2. Умови попиту на місцевому ринку. Портер вважав, що розвинений внутрішній ринок має вирішальне значення для забезпечення безперервних інновацій та створення стійкої конкурентної переваги. Компанії, чий внутрішній ринок є складним діють в умовах високої конкуренції та змушені безперервно впроваджувати інновації, розробляти нові продукти і технології.

3. Місцеві постачальники і супутні галузі. Щоб залишатися конкурентоспроможними як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку

великі компанії отримують вигоду від наявності сильних, ефективних допоміжних і суміжних галузей, які забезпечують необхідні для основної галузі ресурси.

4. Характеристики місцевих компаній, що включають стратегію компаній, галузеву структуру і конкуренцію. Здоровий рівень суперництва між місцевими компаніями буде стимулювати інновації та конкурентоспроможність.

На додаток до чотирьох основних чинників М. Портер також зазначив, що держава відіграє важливу роль у забезпеченні національної конкурентоспроможності. Уряди можуть своїми діями і політикою підвищити конкурентоспроможність, як окремих виробників, так і цілих галузей економіки.

Основна мета досліджень глобальних ланцюгів вартості полягає у дослідженні взаємодії між механізмами розподілу вартості та організацією транскордонного зв'язку між виробництвом та споживанням. Концепція була вперше сформульована під час обговорення Глобальної ініціативи ланцюжків вартості (2000–2005 рр.), спонсорованої Фондом Рокфеллера, і далі викристалізована Гереффі, Хамфрі та Стерджен (2005), чия аналітична увага зосереджена на управлінні. структура організації міжнародних виробничих мереж. Хто гравці в грі? Які правила існують? Це змагальна чи спільна гра? Що створює можливості для перемоги? [12]

Аналіз еволюції теоретичних положень міжнародної торгівлі дозволяє зробити висновок, що основні теорії торгівлі відображають різне розуміння ключових передумов, чинників та наслідків міжнародного обміну товарами і послугами, які формувалися в процесі розвитку торговельних відносин між країнами. Історична трансформація і ускладнення зовнішньоторговельних операцій були пов'язані з асиметричними процесами міжнародної інтеграції, регіоналізації та глобалізації. У результаті цих процесів сучасна зовнішня торгівля стала представляти собою не просто поодинокі зовнішньоторговельні операції, а скоріше масштабне і довгострокове торговельно-економічне

співробітництво, яке переросло в міжнародну торгівлю і здійснює суттєвий вплив на розвиток національних економік.

Наукові доробки сучасних учених поглиблюють розуміння сутності міжнародних торговельних відносин в умовах глобалізації та прискорення розвитку міжнародного поділу праці. Сьогодні міжнародна торгівля виступає в якості матеріальної основи інших форм міжнародних економічних відносин і створює передумови для зростання інтеграції світового господарства.

В таблиці 1.1 наведені основні сучасні підходи до визначення міжнародної торгівлі.

Таблиця 1.1

Основні підходи до визначення поняття «міжнародна торгівля»

Автор	Визначення
Бусел В. Т.	Міжнародна торгівля – торгівля між країнами, яка включає вивезення і ввезення товарів і послуг. При цьому, характеризується участю країни у світовому товарообороті та міжнародному поділі праці; здійснюється за рахунок комерційних операцій та оформляються відповідними зовнішньоторговельними контрактами.
Ступницький О. І.	Міжнародна торгівля – процес обміну товарами та послугами між державно оформленими національними господарствами різних країн, пов'язаний із загальною інтернаціоналізацією світової економіки та інтенсифікацією міжнародного поділу праці.
Губерський Л.В.	Міжнародна торгівля – це обмін товарами та послугами між країнами через експорт та імпорт.
Терзея Е. Р.	Міжнародна торгівля – це революційний фактор для як для просування та стимулювання технічно-економічного прогресу так і для розвитку економічного мислення. Обмін, як основа економічної активності, дозволяє ефективно розміщення обмежених ресурсів та сприяє підвищенню результативності економічної системи.
А. С. Філіпенко	Міжнародна торгівля – сфера міжнародних товарно-грошових відносин, специфічна форма обміну продуктами праці (товарами і послугами) між покупцями і продавцями, що є представниками різних країн.
А. П. Голіков, О.А. Довгаль	Міжнародна торгівля – це сукупність операцій обміну товарами і послугами між країнами, які пов'язані із інтернаціоналізацією господарського життя й інтенсифікацією міжнародного поділу праці в умовах дедалі міцнішої глобалізації.

Джерело: систематизовано автором на основі [14-19]

Міжнародна торгівля являє собою систему міжнародних товарно-грошових відносин, що включає зовнішню торгівлю всіх задіяних у ній країн світу. Міжнародна і зовнішня торгівля є взаємопов'язаними і близькими за змістом поняттями, але суттєво відрізняються за масштабністю залученості країн. Вони співвідносяться один з одним, як інтернаціональне (міжнародна торгівля) та національне (зовнішня торгівля) [19]. Відповідно, міжнародна торгівля, яка об'єднує зовнішньоторговельні сектори національних економік, регулюється міжнародними економічними інститутами, а зовнішня торгівля є об'єктом регулювання на рівні окремої держави. Зовнішня торгівля передбачає торгівлю однієї держави з іншими, що включає зустрічні потоки товарів і послуг – експорт та імпорт. При цьому загальна сукупність таких відносин набуває форми міжнародної торгівлі.

Колектив авторів під керівництвом Т. Циганкової, розглядаючи поняття «міжнародна торгівля» пропонують тлумачити його з використанням двох основних підходів – державно-політичного та операційного (рис. 1.1).

З позиції операційного підходу міжнародна торгівля являє собою безпосередньо процес обміну товарами та послугами між суб'єктами господарювання різних країн, державами чи міжнародними організаціями. У даному випадку йдеться про транскордонне переміщення товарів і послуг, розширення та вдосконалення структури товарообігу, планування та прогнозування експорту та імпорту, організацію роботи з укладання контрактів, відповідні фінансові та валютні операції.

Використовуючи державно-політичний підхід, міжнародну торгівлю розглядають як особливий тип відносин, що виникають у системі світового господарства з приводу обміну (товарів і послуг) між державами, які діють у межах власних зовнішніх і зовнішньоторговельних політик. Джерелом правового регулювання таких відносин виступають спеціальні міжнародні регламенти (угоди, договори і т. ін.). Об'єктом міжнародної торгівлі в рамках державно-політичного підходу виступає торговельний обмін під яким розуміють сукупність експортних та імпортних операцій, а предметом –

організація торговельного обміну, що враховує національні інтереси та глобальні тенденції розвитку світового господарства [20].



Рис. 1.1. Основні підходи до визначення поняття «міжнародна торгівля»

Джерело: побудовано автором на основі [20]

Оскільки об'єктом даного дослідження виступають торговельні відносини між країнами, в подальшому буде використаний саме державно-політичний підхід до розуміння сутності міжнародної торгівлі як такої, що розкриває особливості відносин обміну на рівні окремих держав.

Розглядаючи понятійно-категоріальний апарат формування торговельних відносин, слід звернути окрему увагу на трактування поняття «співробітництво» в контексті міжнародної торгівлі.

На думку Ж.-П. Дерриєнника, дві сторони перебувають у стані співробітництва, якщо кожна зі сторін може бути задоволена тільки в тому випадку, коли задоволена і інша сторона [21]. Таким чином, у широкому

розумінні співробітництво слід розглядати як спільну діяльність, спрямовану на досягнення взаємної вигоди для усіх задіяних сторін.

На думку колективу авторів, незважаючи на те, що явище міжнародного співробітництва може достатньо широко трактуватись, раціоналістичний підхід до визначення цього терміну має спільні аналітичні елементи. Зазвичай актори та їхні цілі приймаються як фокус, на якому зосереджується їхня стратегічна взаємодія [22]. Процес співробітництва має відповідати спільним інтерсам

Месхія О. Н., розглядаючи поняття «міжнародне співробітництво» з позиції міжнародного права, визначає його як добровільну, скоординовану діяльність двох або більше держав, що відбувається в рамках певного правового режиму і здійснюється з метою досягнення спеціальної цілі. Тобто, у правовому полі ця категорія застосовується для характеристики спільних дій держав, які переслідують певну мету. В теорії і практиці міжнародного права такою спільною метою найчастіше визнається економічний і соціальний розвиток та покращення добробуту світового співтовариства [23].

Кирєєва А. Е. під міжнародним співробітництвом розуміє взаємоузгоджену діяльність економічних суб'єктів на рівні двох або більше, держав (областей, регіонів), що має на меті спільне вирішення питань економічного, соціального та екологічного розвитку територій. В контексті міжнародної інтеграції співробітництво може набувати форм більш глибокої організації спільних дій, у тому числі у рамках економічних та політичних об'єднань [24].

На думку С. Пауло, міжнародне співробітництво описує взаємодії для досягнення спільних цілей, коли уподобання акторів не є ні ідентичними (гармонією), ні непримиренними (конфліктом). В цілому, процес охоплює взаємодії між різними типами суб'єктів (тобто не тільки міжурядовими, але і транснаціональними) і на різних масштабах (дво- і багатосторонніми, регіональними, глобальними тощо) [25].

Таким чином, міжнародне співробітництво являє собою скоординовану діяльність двох або більше держав та неурядових гравців, що спрямована на досягнення спільних цілей, надання допомоги та підтримки, підвищення ефективності взаємодії, а також подолання конфліктів у різних сферах економічного, політичного і соціального розвитку.

Як результат запропоновано уточнити змістове наповнення категорії «міжнародне торговельне співробітництво», за рахунок виокремлення асиметричної складової такого співробітництва, під якою слід розуміти налагодження та розвиток ефективної взаємодії двох або більше країн в асиметричних умовах торгівлі, які спричинені наявністю або відсутністю факторів виробництва, інституційних перешкод у сфері міжнародного обміну товарами і послугами, а також різними темпами та динамікою економічного розвитку. У сформованому визначенні акцентується увага на виокремленні асиметричної складової такого співробітництва, наявності взаємної вигоди торгових партнерів та необхідності їхніх спільних дій для досягнення бажаного результату.

Аналіз понятійно-категоріального апарату торговельних відносин між країнами обумовлює необхідність визначення концептуальних характеристик формування торговельного співробітництва.

1.2. Концептуальні характеристики формування та розвитку торговельного співробітництва між країнами

Важливим етапом удосконалення інституційного забезпечення зовнішньої торгівлі України у будь якому напрямку є проведення попереднього стратегічного аналізу та діагностики розвитку кожного ринку, що передбачає вивчення факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Варто відмітити, що цей аналіз має проводитися виходячи з особливостей макроекономічного, політико-правового, соціального-культурного та технологічного середовища у кожній країні певного регіону.

Еволюційний розвиток і ускладнення процесів міжнародного торговельного співробітництва обумовили необхідність його регулювання як на національному так і міждержавному рівні, що знайшло своє відображення у формуванні відповідної правової та інституційної бази.

Заходи з регулювання міжнародних торговельних відносин реалізуються на трьох рівнях [26]:

- національний – регулювання діяльності учасників торговельних відносин здійснюється державними органами законодавчої та виконавчої влади шляхом прийняття відповідних нормативно-правових актів та контролю за їх виконанням;

- міжнародний (міждержавний) – регулювання, що здійснюється на підставі укладених двосторонніх та багатосторонніх міждержавних угод;

- глобальний – регламентація торговельних відносин статутами, конвенціями та іншими документами відповідних міжнародних організацій, що мають універсальний характер.

Інституційну основу для глобальних торговельних відносин забезпечує Світова організація торгівлі (СОТ), яка була побудована на вже існуючих структурах відповідно до Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1947). Основні цілі СОТ полягають в зниженні існуючих торговельних бар'єрів і розширенні міжнародної торгівлі, підвищенні рівня життя, досягненні сталого розвитку та забезпеченні адекватної частки в зростанні міжнародної торгівлі для країн, що розвиваються.

Міжнародний рівень регулювання торговельних відносин представлений торговельними угодами, які прийнято поділяти на двосторонні та багатосторонні. Двосторонні та багатосторонні угоди про вільну торгівлю та інші форми регіонального економічного права частково збігаються з законодавством СОТ. В умовах глобалізації світового господарства спостерігається постійне зростання кількості двосторонніх та багатосторонніх торговельних угод. За даними СОТ станом на 01.08.2022 року у світі діє 354 торговельних угод [27] (для порівняння – 339 у 2021 р.).

Міждержавні двосторонні торговельні угоди історично були одними із перших форм правового регулювання міжнародних економічних відносин. Угоди дев'ятнадцятого і початку двадцятого століть часто були вузько сфокусовані лише на зниженні тарифів, в той час як сучасні містять широкий спектр зобов'язань щодо інвестицій, прав інтелектуальної власності, захисту навколишнього середовища, державних закупівель, електронної торгівлі і т. ін. Сьогодні ці угоди варіюються за змістом від зон вільної торгівлі до митних союзів та більш глибоких форм регіональної економічної інтеграції [28].

В економічній літературі відзначаються як переваги, так і окремі недоліки двосторонніх торговельних угод. Серед переваг виділяють більш ефективні можливості планування та контролю, спрямування зусиль на вузькі сфери співробітництва, диференціація потоків товарів і послуг через секторальні домовленості з країнами-партнерами, де це можливо й вигідно. Ключовим недоліком такої форми співробітництва визнають складність координації та непрозорість торговельних потоків, які є наслідком великої кількості угод та різних преференцій, що розрізняються за країнами в рамках інших угод [29]. Двосторонні торговельні угоди, як правило, сприяють країнам з більш розвиненою економікою і ставлять слабшого партнера в невідгідне становище.

Багатосторонні торговельні угоди – це торгові договори між трьома або більше країнами. Як і в випадку двосторонніх торговельних угод, метою багатосторонньої торговельної угоди є просування, розширення та регулювання торгівлі між країнами-партнерами на рівних засадах. Жодна країна не може укласти більш вигідні торговельні угоди з однією країною, ніж з іншою. Це створює сприятливі умови, особливо для країн з перехідною економікою. Найбільшим недоліком багатосторонніх угод є те, що вони є достатньо складними на етапі взаємного узгодження позицій, що потребує досить багато часу [30].

З іншого боку, торгові угоди можуть зіткнутися зі специфічними, шкідливими наслідками надмірного протекціонізму, що часто призводить до проблем неефективності, оскільки це може дозволити компаніям вижити, що в кінцевому підсумку несе більші витрати, ніж це необхідно. З іншого боку, це може призвести до неефективності споживання, оскільки споживачі витісняються з ринку, які готові заплатити, скільки коштує виробництво цього товару, без штучного завищення ціни. Тому в даний час зростає ентузіазм багатьох країн, які прагнуть зменшити певні протекціоністські тенденції, що характеризуються надмірним використанням тарифних та нетарифних бар'єрів у межах торгових потоків у всьому світі [31].

Наведений поділ міжнародних торговельних угод на двосторонній і багатосторонній основі є достатньо поверхневим і відображає скоріш організаційний аспект міжнародного торговельного співробітництва. Найбільш вдалою, на наш погляд, є класифікація заснована на рівні лібералізації торговельних відносин і взаємної інтеграції країн у сфері торгівлі (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Рівні економічної інтеграції країн у сфері торгівлі

Джерело: побудовано автором на основі [31,32]

Преференційні торговельні угоди передбачають надання певних преференцій у торгівлі між державами. При цьому такі преференції можуть надаватись, як на взаємній основі, так і в односторонньому порядку. Даний тип угод передбачає ряд суттєвих вигод для учасників, серед яких можна виділити наступні: зростання обсягів товарообігу внаслідок зниження тарифних бар'єрів і лібералізації нетарифного регулювання, створенню ланцюгів доданої вартості в процесі виробництва промислової продукції, розвиток співробітництва в інших сферах взаємодії. Таким чином, преференційні угоди виконують роль не тільки захисту існуючої виробничої мережі, але і стимулюють подальшого розвитку торговельних відносин між країнами-партнерами [34].

Зона вільної торгівлі – це територіальне об'єднання двох або більше країн, що передбачає укладання інтеграційної угоди між ними щодо усунення тарифних і нетарифних обмежень у взаємній торгівлі з метою реалізації їх національних соціально-економічних і геополітичних інтересів. Угоди про зони вільної торгівлі є найбільш поширеними у світі і становлять майже 60% від загальної кількості преференційних торговельних угод між країнами.

Найвищою формою інтеграції у сфері торгівлі є митний союз, що передбачає об'єднання кількох митних територій в одну при умові ліквідації митних платежів на території митного союзу і формуванні спільного митного тарифу по відношенню до третіх країн. Створення митного союзу є передумовою для формування спільного ринку, який поряд з безперешкодним переміщенням товарів і послуг передбачає також вільний рух капіталу та робочої сили [35].

Сучасні дослідження підтверджують не тільки важливість міжнародних торговельних відносин в цілому, а й необхідність їх лібералізації. Зокрема, підкреслюється вплив торгівлі на підвищення продуктивності праці за рахунок отримання більш якісних ресурсів, сприяння у створенні стимулів до інновацій і т. ін [36]. Міжнародна торгівля також має важливі переваги для споживачів, які отримують доступ до різноманітних продуктів за нижчими

цінами. Крім досліджень, присвячених конкретним вигодам від торгівлі в окремих країнах, існують також свідчення її сукупного позитивного впливу, що доводять взаємозв'язок відкритої торгівлі з більш високими доходами на душу населення в переважній більшості країн [37].

Таким чином, торгівля залишається найважливішою формою міжнародних економічних відносин, оскільки саме структура та обсяги міжнародного товарообігу визначають динаміку розвитку інших форм міжнародних економічних відносин. При здійсненні зовнішньоторговельних операцій країни отримують можливість підвищувати продуктивність своїх ресурсів і, за рахунок доступу до нових ринків, збільшувати власний добробут.

Аналіз розвитку торгівельних відносин між країнами за останні кілька століть дозволяє з упевненістю стверджувати: країни, які застосовують політику вільної торгівлі, домагаються процвітання, і навпаки, закриття ринків і бар'єри в торгівлі призводять до економічного занепаду. Аргументом на користь цього висновку може служити історія економічного розвитку ряду країн, які сьогодні прийнято називати розвиненими, а саме: Великобританії, Німеччини, США, Японії та ін.

Торговельне співробітництво між країнами історично формувалось через суттєвий вплив усталених поглядів на пріоритетність обміну між країнами, здатність опановувати технологічні трансформації та бути учасником міжнародної торгівлі. На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин торгівельні аспекти відображають загальне значення ролі та бачення місця країни в сучасному глобальному світоустрої. Традиційне відокремлення типів зовнішньоторговельних політик із відповідним науковим та практичним обґрунтуванням на ліберальну та протекціоністську останніми роками зазнало суттєвого наукового переосмислення та коригування.

Протекціонізм був пануючим підходом у формуванні торговельної політики та підходів до розвитку співробітництва із іншими країнами в доіндустріальну епоху, в часи стрімкої колонізації інших континентів імперіями. Індустріальна та постіндустріальні епохи суттєво трансформували погляди

держав на те, яким чином будувати підвалини торговельного співробітництва із іншими країнами. В цілому, індустріалізація як економічне та соціальне явище дозволила розширити можливості країн бути присутніми на ринках, та сформувала підвалини того, що ми наразі називаємо глобальними ринком. Проте, протекціоністське мислення залишається одним із домінуючих на національному рівні в країнах із різними рівнями економічного розвитку, відповідно, є доцільним розглянути цей тип політики детальніше.

Узагальнення підходів дає можливість сформувати визначення, що протекціоністська політика – це політика стримування зовнішньоторговельних потоків із метою формування конкурентоздатного внутрішнього ринку. Подібна політика може здійснюватися, як було зазначено, країнами із різними типами економічного розвитку, і, відповідно, захисні механізми концентруються у тих сферах і галузях, які є потенційно найменш гнучкими і ефективними, або, навпаки, тільки зароджуються. Ефективність політики протекціонізму суттєво відрізняється у країновому розрізі, і, значною мірою залежить від загальної здатності уряду визначати довгострокові економічні цілі і втілювати їх відповідними інструментами. Науковці звертали значну увагу на визначення поняття протекціонізму та на його цільову спрямованість (табл. 1.2.)

Підсумовуючи погляди ряду вчених, можна стверджувати, що критерієм, який визначає необхідність впровадження протекціоністських заходів є наявність галузей та їхня вага у структурі економіки, які потребують інтенсивного захисту від іноземної конкуренції.

Заходи протекціонізму можуть мати подвійну мету. По-перше, держава сприяє зростанню конкуренції у тих сферах і галузях, де можливості національних виробників порівнянні з потенціалом закордонних економічних гравців або ж з причин абсолютної відсталості вітчизняних секторів, подальший розвиток яких неможливий без залучення досвіду, технологій і коштів зарубіжних виробників. По-друге, держава перекриває доступ до тих сфер і галузей, які, з одного боку, не готові до конкуренції, але, з іншого боку,

діяльність яких безпосередньо пов'язана з потребами забезпечення національної безпеки взагалі та економічної, зокрема. Така діалектична єдність спроможна започаткувати процеси сталого національного розвитку [41]. Можемо погодитись, що засадничими умовами реалізації вищезазначених цілей є концентрування зусиль урядових інституцій у підтримці галузей із високою доданою вартістю, які потенційно можуть бути самостійно бути представленими на світових ринках або у складі глобальних ланцюгів вартості.

Таблиця 1.2

Теоретичні підходи до визначення терміну протекціонізм

№	Автор	Визначення
1	Б. А. Кормич	захисті національної промисловості від іноземної конкуренції за допомогою ввізних мит, кількісних обмежень та інших нетарифних заходів щодо іноземних товарів
2	В. В. Божкова, Д. С. Божков	Політика протекціонізму, хоч і спрямована на обмеження міжнародної торгівлі, проте сприяє підтримці та розвитку національного товаровиробника.
3	Вень-Чін Ву	Протекціонізм відноситься до економічної політики, яка встановлює обмеження на імпорт, щоб ізолювати вітчизняних виробників від іноземної конкуренції.
4	Регіна Адель Нгоно Фоуда	Протекціонізм країни означає захист домашньої промисловості чи індустрій, які зароджуються (до тих пір, поки вони не стануть достатньо великими, щоб досягти економії від масштабу, і достатньо сильними, щоб конкурувати на міжнародній арені), виробників та споживачів.

Джерело: сформовано автором за [38-40, 98]

На думку Харуна О. А., протекціоністська політика може здійснюватись такими шляхами: стримування імпорту висококонкурентної іноземної продукції; стимулювання експорту вітчизняної продукції [42] За такого розуміння вбачається, що стримування імпорту дозволяє розширити часові горизонти для локальних виробників подібної продукції та забезпечити технологічну модернізацію виробничих потужностей. Стимулювання

експорту за рахунок урядової підтримки дозволяє національним конкурентоспроможним товарам нарощувати свою присутність на зовнішніх ринках. З іншого боку, захисні інструменти стримують розвиток конкуренції на внутрішньому ринку, збільшуючи асиметрії та обмежуючи стимули для розвитку.

Доповнюючи вищезазначене, Гончар Г. П. визначає, що заходи протекціоністської політики мають здійснюватися за двома стратегічними напрямками:

- 1) сприяння розвитку зовнішньої торгівлі через зростання експорту, вибіркове обмеження імпорту та раціоналізацію їхньої географічної і товарної структури;
- 2) стимулювання розвитку національної економіки, передусім її реального сектору [43].

З наших позицій, важливим в даному переліку напрямів є наголос саме на стимулюючих заходах розвитку реального сектору економіки із дозованим використанням експортно-імпортних інструментів, які стали джерелом економічного розвитку окремих країн і територій, таких як, наприклад, «азійські тигри» (Південна Корея, Сінгапур, Тайвань, Гонконг).

Ґрунтуючись на традиційному класичному підході щодо поділу протекціоністських заходів на тарифні і нетарифні, зазначимо, що імплементація цих інструментів у зовнішньоторговельну політику країн зазнало суттєвих трансформацій за новітню економічну історію, в якій роль тарифних заходів суттєво скоротилась. Що пов'язане, перш за все, із діяльністю інститутів ГАТТ-СОТ та поступовим зниженням тарифного захисту внутрішніх ринків, і по-друге, із активізацією інтеграційних процесів між країнами і формуванням торговельних блоків на рівні митний союз і вище.

Також, як зазначають дослідники, змінились фактори застосування протекціонізму: діяльність СОТ обмежила тарифний захист рівнем “зв’язування”, що охоплює понад 95 % тарифних ліній країн-членів, а також визначила загальне лібералізаційне спрямування щодо використання тарифів

у практиці регулювання зовнішньої торгівлі країн [44]. Відповідно, погодимось із тим, що відкриті ринки та низький рівень тарифного регулювання довели свою економічну ефективність, стимулюючи розвиток міжнародних виробничих мереж і транснаціоналізацію світової економіки.

Однак, тенденція до послаблення ролі митно-тарифної складової в системі зовнішньоторговельних відносин призвела, з одного боку, до зниження бар'єрів для вільної торгівлі, з іншого – до втрати фіскальної складової наповнення державних бюджетів та регулятивно-захисного впливу застосування митного тарифу. Останні два фактори, зважаючи на небезпеку та загрози для економіки, "увімкнули" її захисний механізм: економічна система компенсує фіскальну складову мита створенням додаткових податків (зокрема податку на додану вартість), а регулятивну – виробленням нових, не завжди ринкових, складових захисту національного ринку (неопротекціонізму) [45]. Ми виходимо з того, що застосування захисного механізму різними інтеграційними угрупованнями і окремими державами створює додаткові бар'єри для товарних потоків, значно стримуючи і знижуючи їхню конкурентоспроможність. Враховуючи ймовірну економічну рецесію, викликану пандемією COVID-19 та військовим вторгненням РФ на Україну, економічні наслідки для зовнішньої торгівлі країн через введені обмеження можуть суттєво зрости.

В цілому, повернення до захисту є безпрецедентним після Другої світової війни через розмір залучених країн, величину тарифів та широту тарифів по секторах. Класична теорія торгівлі диктує, що наслідки залежать від рівня тарифів. Споживачі та фірми, які купують іноземну продукцію, програють від вищих тарифів [46]. Тактичні і стратегічні наслідки посиленої протекціоністської політики будуть вивчені згодом. Зазначимо, що оцінювання впливу протекціоністських заходів через рівень тарифних обмежень піддається суттєвим трансформаціям, і розширення переліку обмежень, які безпосередньо не пов'язані із зовнішньоторговельним

напрямом урядової політики (наприклад, вимоги до якості товарів, до складу місцевих компонентів, тощо).

З наших позицій, більш прискіпливого дослідження потребує категорія неопротекціонізму, адже його посилення сприяло розширенню ролі нетарифних заходів у торговельній політиці, серед яких виділяють квоти, субсидії, «добровільне» обмеження експорту, митні формальності та інші рестиктивні заходи. На думку Бабміндри Д. І та інших, загальною вимогою до цих методів регулювання зовнішньої торгівлі країн є дотримання урядами принципів недискримінації, доступу до ринку, прозорості, сприяння економічному розвитку та зростанню міжнародної торгівлі [47]. Однак, незважаючи на декларування цих принципів, і участь у СОТ, короткотермінові урядові економічні завдання можуть стати перешкодою для їх дотримання.

Питання щодо оцінювання впливу торговельної політики на інвестиційні процеси також є предметом наукових дискусій. Як зазначають дослідники, регуляторні органи не завжди усвідомлюють, який вплив здійснюють окремі інструменти на інвестиційні стимули й операції. Досі в торговельних угодах і відповідних їм формах міжнародного співробітництва не враховується торгівля по ланцюгах поставок. Саме такий напрям регулювання, який безпосередньо впливатиме на вартість внутрішніх потоків товарів, послуг, знань і спеціалістів – усіх основних елементів торгівлі по ланцюжку поставок – набуватиме все більшого значення [48]. Такий підхід вбачається коректним, адже завданням сучасної зовнішньоторговельної політики при формуванні підвалин торговельного співробітництва є врахування ланцюгів поставок під час прогнозування впливу захисних інструментів на економічну динаміку.

Через активне застосування прихованих протекціоністських заходів, науковці виокремлюють наступний підхід у його ідентифікації:

- чи сприяють заходи місцевим постачальникам послуг;
- чи є обмеження щодо територіального збереження даних про локальних споживачів;
- чи є обмеження чи заборони для здійснення іноземні інвестиції.

Ці питання підкреслюють, що в ХХІ ст. спектр дискримінаційних політик, що впливають зовнішньоекономічну активність, значно виходить за межі торгівлі товарами. Обмежувати визначення протекціонізму торгівлею товарами не має сенсу [49]. Погоджуємось, що це підсилює важливість розширення кола питань щодо стимулювання зовнішньоекономічної та торговельної активності між країнами під час розробки та застосування стратегій та політик відповідних рівнів.

Використання протекціоністської політики в країнах із трансформаційною економікою часто не призводить до очікуваних позитивних результатів. Це пов'язано з наявністю негативних наслідків від застосування заходів протекціоністського характеру, до яких, зокрема, можна віднести: спотворення конкуренції, збільшення корупції та сповільнення технологічного розвитку. Однак, застосування заходів протекціонізму може бути економічно доцільним та ефективним у короткостроковому періоді з метою стимулювання галузей, які мають експортний потенціал [50]. Доцільно зазначити, що країни, що розвиваються, економічна модель яких є ресурсною за своїми характерними рисами, орієнтуються в своїй зовнішньоекономічній політиці на посилення протекціоністських практик, в тому числі за рахунок посилення ролі як тарифних, так і нетарифних засобів.

У доповіді, присвяченій двостороннім ефектам нетарифних заходів на міжнародну торгівлю, емпірично доведено, що роль захисних бар'єрів у обмеженні торговельних потоків є більш негативною для країн, що розвиваються та найменш розвинутих (розрахунки продемонстрували, що впровадження нових технічних обмежень у торгівлі призводить до скорочення імпорту до 1,42 % і стосується в більшою мірою промислових товарів, а застосування санітарних та фітосанітарних заходів 0,38 % та обмежує ввезення продукції агропромислового комплексу) [51]. Відповідно, вплив протекціоністської політики на малі відкриті економіки є більш негативним, ніж на великі, і слушно зважувати потенційні ризики для внутрішніх

економічних гравців під час формування діючої зовнішньоторговельної стратегії та напрямів торговельного співробітництва.

Ліберальна політика (або політика вільної торгівлі) – це тип зовнішньоторговельної політики, орієнтованої на загальне зниження тарифних і нетарифних торговельних бар'єрів. Лібералізація зовнішньоекономічної політики країн спостерігається після завершення Другої світової війни і утворення міжнародних інститутів, в межах повноважень яких уряди координували, узгоджували та імплементували відповідні законодавчі та регуляторні нововведення в національній площині.

В цілому, процес лібералізації зовнішньоторговельної політики тісно пов'язаний із розширенням міжнародних і регіональних інтеграційних процесів, діяльністю ГАТТ-СОТ щодо поступового зняття торговельних бар'єрів [52]. Також, доцільно зазначити, що стрімкий розвиток мультинаціональних корпорацій та налагодження міжнародної бізнес-діяльності малими та середніми підприємствами, починаючи із другої половини XX сторіччя створило відповідний запит до урядів для подальшого розширення ліберальної політики.

Лібералізація торгівлі як підхід в економічній політиці є:

- 1) складним завданням, яке вимагає врахування всіх цих факторів та їх інтеграції в аналітичну систему;
- 2) вимагає залучення через агентування, керівництво та сприяння різного типу зацікавлених сторін;
- 3) залучає кілька рівнів, різні шляхи та швидкості політичних та інституційних змін [53].

Окреслені вище детермінанти вказують на те, що несвоєчасність впровадженого інструментарію та невідповідність економічних агентів до дискусійних змін на ринках товарів та послуг може негативно позначитись на виробничих та управлінських можливостях і експортному потенціалі учасників зовнішньоекономічних відносин.

В цілому, серед ознак такої політики виокремлюють: зниження захисних торговельних бар'єрів, відкрита інвестиційна політика, зняття валютних обмежень, спрощення та діджиталізація процесу переміщення товарів, тощо.

На підставі проведених досліджень виявлено, що до позитивних рис політики вільної торгівлі відносять інтенсифікацію участі в торговельному співробітництві, а також: розширення участі національних компаній на міжнародних ринках, поглиблення участі у міжнародній кооперації виробництва через включення до глобальних ланцюгів створення вартості, якісні зміни серед міжнародних та локальних учасників ринків товарів та послуг, удосконалення та інтенсифікація інноваційних програм підприємств, пошук нових незаповнених ніш («голубих океанів» за термінологією Кім Чана та Рене Моборна), тощо.

Економісти ліберальної школи висунули низку аргументів на користь вільної торгівлі, деякі з них є досить очевидними. Ці аргументи можна розділити на три групи:

- 1) споживчий аргумент – економічне зростання країни на основі збільшення споживання товарів і послуг, доступних національному споживачу (населенню) в результаті розвитку міжнародної торгівлі;
- 2) аргумент диверсифікації – різноманітність товарів і послуг, наданих споживачам завдяки міжнародній торгівлі;
- 3) аргумент стійкості – стабільність цін на товари та послуги на внутрішньому ринку завдяки участі у міжнародній торгівлі через реакцію пропозиції [54].

Лібералізм – це платформа для рішення економічних, і не тільки, суперечок через досягнення динамічної рівноваги у міжнародних економічних та торговельних відносинах. Глобальна економіка не може розвиватися іншим шляхом, бо він неминуче призведе до глобальних економічних, соціальних та політичних катаклізмів [55]. Подібний підхід обумовлений науковими концепціями щодо того, що сучасні економічні моделі, побудовані на ліберальних зовнішньоторговельних засадах, вбудовані в глобальні

інтеграційні та виробничі мережі є більш системно стійкими, та здатні більш ефективно реагувати на потенційні виклики в межах свого потенціалу.

Доцільно зазначити, що впевнений висновок щодо позитивних наслідків торговельної лібералізації аргументовано численними емпіричними дослідженнями: у зовнішньоорієнтованих країнах показники темпів економічного зростання більші, ніж в автарктичних [48]. У свою чергу це свідчить про те, що саме доступ до міжнародних ринків збуту, формування відповідної нормативної бази, узгодженість торговельної стратегії із міжнародними зобов'язаннями і внутрішньо-економічними процесами, відкритість внутрішнього ринку для іноземних товарів та послуг є засадничими принципами для становлення конкурентоспроможної економічної системи та посилення торговельного співробітництва.

Вбачається коректним також виокремити серед негативних чинників лібералізації торгівлі те, що вона призвела до того, що замість низькопродуктивних робочих місць взагалі нічого не створювалося, оскільки безпосереднім результатом торгівлі стало те, що неефективні галузі закривалися під тиском міжнародної конкуренції. Відсутність очікуваних результатів викликана тим, що створення більш ефективних робочих місць потребує капіталовкладень та підприємницьких навичок, а ці чинники в країнах, що розвиваються, внаслідок недостатньо розвинутої системи банківського кредитування та недостатнього рівня розвитку освітньої системи, не існують на достатньому рівні [56].

За твердженням Шляхової Я. В., разом із глобалізацією світової економіки відбувається розвиток дуалізму процесів: з одного боку, триває лібералізація торгівлі, з іншого – білатералізм стає інструментом преференційних торговельних угод. У цих умовах такі фактори, як історичні зв'язки, географічна близькість, конвергенція національних інтересів, схожість походження політичних партій та взаємозв'язок народів – є визначальними для успішного двостороннього зовнішньоторговельного співробітництва [57].

Таким чином, незважаючи на переважання того чи іншого підходу у формуванні поточної та стратегічної торговельної політики, зацікавленість урядів у міжнародному торговельному співробітництві залишається на високому рівні та формує пріоритети взаємодії на двосторонньому та багатосторонньому рівнях.

З наших позицій, доцільно також приділити увагу вивченню впливу внутрішньої політики на зовнішньоторговельну ефективність. Це має суттєвий науковий потенціал через те, що більшість країн, які розвиваються та найменш розвинені, потребують суттєвого удосконалення внутрішньої політики з точки зору її відповідності сучасним економічним реаліям та технологічним укладам. Наприклад, розвиток людського потенціалу постає суттєвим фактором розвитку економічної системи та умовою її конкурентоспроможності на міжнародному рівні, що досить часто не враховується в стратегічних урядових документах або залишається на декларативному рівні.

На думку Мільнер Х., більш динамічні моделі взаємодії міжнародної торгівлі та внутрішньої політики є важливою сферою досліджень. Вони можуть розповісти нам багато про те, що поспіх до вільної торгівлі, якщо він буде підтримуватися, може означати для майбутнього. Чи спричинить процес глобальної лібералізації все більший тиск для більшої відкритості та демократії? Або це підірве себе і породить вимоги щодо закриття та протидії урядам та міжнародним інституціям, які підтримують відкритість? Відкритість спричинить мирну міжнародну систему чи систему, схильну до зростання політичних конфліктів? Відповіді на ці запитання, у свою чергу, багато чого нам розкажуть про майбутній напрямок торговельної політики у глобальному масштабі [58].

Може викликати певний дисонанс таке поєднання питань, але, маємо зазначити, що в цілому, вивчення їх щодо інтенсифікації торговельного співробітництва та розробка відповідних політик із виключно економічним інструментарієм та методами є складними до виконання і потребують

застосування підходів економічної дипломатії та економізації зовнішньої політики в цілому. За визначенням Шарова О. М., економічна дипломатія являє собою сплав економіки та політики, доведений до рівня прийняття та реалізації управлінських рішень, за допомогою і посередництва яких здійснюється співробітництво та суперництво у сучасному світі, визначають форми й методи розвитку та вдосконалення ринкової економіки [59].

З логіки проведеного дослідження зростання значення участі урядових інституцій та національних учасників у просуванні економічних інтересів тієї чи іншої держави є важливим і ключовим елементом для сприяння інтенсифікації торговельного співробітництва між країнами.

На думку Струк О. І., головною метою формування ефективного інституційного середовища є не удосконалені інституції як такі, а ті позитивні економічні явища, що стануть наслідками функціонування міцних і прозорих інституцій (підвищення довіри інвесторів до країни, сприятливий інвестиційний клімат, зростання конкурентоспроможності і валового прибутку). Лише за умов сприятливого інституційного середовища можна ефективно реалізувати експортоорієнтовану стратегію і, в підсумку, досягти економічного розвитку держави [60].

Реалізація принципів економічної дипломатії здійснюється суб'єктами на міжнародному, національному рівнях. Окрім державних – міністерства закордонних справ, міністерств економіки, фінансів, оборони, агропромислового комплексу та ін. – в цьому задіяні і місцева влада, регіональні об'єднання, неурядові організації, промислові і торгові об'єднання, фірми і окремі бізнесмени. Важливого значення набуває здатність економічної дипломатії працювати у випереджальному режимі, забезпечувати політичний заділ для просування економічних інтересів [61]. Посилення конкурентного тиску на країни, що розвиваються та країни із трансформаційними економіками посилює доцільність формування комплексної зовнішньоторговельної стратегії, яка буде сформована за

регіональним принципом та структурована відповідно до економічних, соціальних, культурних особливостей того чи іншого регіону.

Провідні наукові школи сформували достатньо широкий термінологічний апарат до визначення зовнішньоторговельної стратегії держави, а також напрямів та інструментів стимулювання торговельного співробітництва країн, за допомогою якого можливо змінити галузеву структуру господарської системи держави з метою досягнення економічного зростання, заснованого на оптимізації механізмів господарювання та продуктивності праці.

Питання ефективності підтримки експорту з боку держави регулярно досліджується фахівцями Міжнародного валютного фонду, Світового банку, низки аналітичних центрів США та країн Західної Європи. Також привертають увагу дослідження щодо взаємозв'язку політики сприяння експорту з подальшим економічним зростанням держав. Так, цікавими є дослідження Д. Сантоса на прикладі п'яти країн АСЕАН [62], напрацювання Д. Внуковського щодо дослідження досвіду функціонування Агентства сприяння експорту в Великобританії, Угорщині та Чехії [63] та праці А. Елетоелето щодо державної політики сприяння торгівлі та відповідних інститутів у країнах Балтії, Вишеграду та Іберії [64]. Щодо вітчизняних учених, то заслуговують на увагу дослідження: О. Кам'янецької стосовно системи державної підтримки експортерів у розвинених країнах [65]; А. Мазаракі щодо інституційних засад підтримки експорту вітчизняних товаровиробників [66], О. Шарова щодо аналізу загальнотеоретичних питань економічної дипломатії як науки міжнародних економічних відносин і засобу здійснення зовнішньоекономічної політики держави [67].

Також, доцільно звернути уваги на теоретичні напрацювання дослідників, які займалися питаннями вивчення особливостей торговельного співробітництва із Близьким Сходом та Африкою.

У зарубіжній літературі дослідженню економічного розвитку країнами Близького Сходу та Африки присвячено праці багатьох вчених. Так, М. Abdouli та S. Hammami досліджуючи взаємозв'язок між економічним

зростанням, надходженням прямих іноземних інвестицій (ПІІ), якістю навколишнього середовища та фінансовим розвитком для країн Близького Сходу, отримали висновок, що існує взаємозв'язок між фінансовим розвитком та розмірами викидів CO₂ [68]. Також цікавими є результати отримані В. Muhammad в процесі дослідження взаємозв'язку між економічним зростанням у розвинутих країнах, країнах Близького Сходу та споживанням енергії, і викидами CO₂ [69]. Вчений рекомендує впроваджувати в країнах регіону такі стратегії, які повинні зосередитись на поширенні екологічно чистих технологій для зменшення викидів CO₂. Актуальність наведених досліджень є підтвердженням того, що країни регіону розвиваються в тренді глобальних трансформацій, а саме посиленню екологічного чинника соціально-економічного розвитку держав. При цьому зазначимо, що в дослідженнях наприкінці ХХ ст. більше уваги було приділено чинникам економічного розвитку держав в регіоні, який базується на експорті сировини та напівфабрикатів з низькою доданою вартістю (пов'язаних з нафтою), таких як гума та пластмаси, а також харчові та хімічні товари та напівфабрикати. Це призводить до того, що регіон є найменш індустріальним серед регіонів, що розвиваються, поряд з Африкою на південь від Сахари [70]. Також серед наявних напрацювань слід виокремити групу досліджень щодо взаємозв'язку економічного розвитку та політичних реформ, інституційної підтримки зовнішньої торгівлі тощо [71-73].

Що стосується вітчизняних вчених, то більшість праць присвячено визначенню проблем, перспектив та можливих напрямів співробітництва українських підприємств у торговельно-економічній сфері з країнами Близького Сходу [74-80].

Відповідно, така увага вітчизняних та іноземних дослідників свідчить про важливість регіону в міжнародних економічних відносинах в цілому, та при формуванні торговельного співробітництва між країнами безпосередньо.

Дослідження особливостей формування підходів до торговельного співробітництва між країнами не буде повним без визначення методичних підходів до оцінювання торговельного співробітництва.

1.3. Методичні підходи до оцінювання торговельного співробітництва між країнами

Ефективність зовнішньоторговельної політики визначається швидкістю досягнення маркерів стратегічних та тактичних цілей і завдань із послідовним підвищенням кількісних та якісних показників економічного розвитку. Основні макроекономічні зміни традиційно сконцентровані у підвищенні конкурентоспроможності локально виробленої продукції на національному та глобальному ринках. За визначенням науковців, основним завданням держави в особі її уряду в контексті міжнародної торгівлі є, з одного боку, допомога експортерам вивезти якомога більше товарів, забезпечивши, при цьому, їхню конкурентоспроможність на зовнішньому ринку, а з іншого боку, обмеження імпорту, що досягається шляхом зниження конкурентоспроможності іноземних товарів усередині конкретної держави, у межах її внутрішнього ринку [81].

Інтенсивний розвиток світогосподарських зв'язків залишається невід'ємною частиною сучасної світової економіки. Зовнішньоторговельна діяльність перетворюється в найважливіший фактор економічного розвитку, що проявляється в збільшенні обсягів міжнародного товарообороту, лібералізації торговельних відносин, активній участі країн у процесах міжнародної економічної інтеграції. У цих умовах особливої актуальності набувають якісні системні дослідження, покликані проаналізувати сучасний стан, тенденції та структурні зміни національних економік під впливом зовнішньої торгівлі. Проведення таких досліджень вимагає наявності об'єктивних статистичних даних та відповідного методологічного забезпечення.

Серед вітчизняних та зарубіжних науковців до цього часу не сформувалася єдина точка зору як щодо методів оцінки міжнародного торговельного співробітництва так і щодо переліку відповідних показників.

Вічевич А.М. та Максимець О.В. виділяють наступні показники аналізу зовнішньої торгівлі [82]:

- абсолютні показники (обсяг зовнішньоекономічного обороту, обсяг імпорту (реімпорту), обсяг експорту (реекспорту), сальдо: торговельного балансу, балансу поточних операцій, балансу послуг);
- відносні показники (індекс стану балансу, індекс динаміки експорту та імпорту, коефіцієнт імпортої залежності країни, індекс «умов торгівлі», індекс концентрації експорту);
- показники структури торгівлі (товарна структура експорту та імпорту, індекс диверсифікації експорту, регіональні структури експорту та імпорту, індекс географічної концентрації експорту та імпорту);
- показники інтенсивності торгівлі (обсяг експорту та імпорту, зовнішньоторговельного обороту на душу населення);
- показники ефективності (економічна ефективність експорту та імпорту, ефективність зовнішньоторговельного обороту, бюджетна ефективність експорту та імпорту, ефект державного бюджету від зовнішньоторговельного товарообміну).

Крамарев Г. В., Шликова В. О. та Леванда О. М. аналізуючи зовнішньоторговельну діяльність України використовують три групи показників [83]:

- динаміка основних кількісних показників характеристик зовнішньої торгівлі (обсяги експорту, обсяги імпорту, сальдо зовнішньої торгівлі);
- структурні зрушення у зовнішній торгівлі (зміни у структурі експорту та імпорту, зміни у географічній структурі);
- структура зовнішньої торгівлі за регіонами (експорт, імпорт, сальдо (зовнішньої торгівлі)).

Розглядаючи зовнішньоторговельну діяльність крізь призму економічної безпеки, Чесноков А. В. розробив і запропонував авторську модель оцінювання зовнішньоекономічної безпеки, яка включає комплекс індикаторів, а саме: коефіцієнт відкритості національної економіки, інтегральний коефіцієнт покриття імпорту експортом, коефіцієнт покриття імпорту експортом товарів, коефіцієнт покриття імпорту експортом послуг, експортну квоту, імпорتنу квоту, коефіцієнти Грубеля-Ллойда і Баласса, а також інтегральний коефіцієнт зовнішньоекономічної безпеки держави на основі оцінки середньозваженого рейтингу коефіцієнтів. Запропонований автором інтегральний показник відображає стан зовнішньоекономічної діяльності України з різними групами країн і дає змогу визначити пріоритетність зовнішньоекономічної діяльності за різними групами країн чи інших суб'єктів міжнародних економічних відносин [84].

У дослідженні Калашник М. наводить наступні групи показників аналізу міжнародних торговельних відносин [85]:

1. Показники обсягу (імпорт, експорт, обсяг зовнішньоторговельного обороту, обсяг реекспорту та реімпорту).
2. Показники структури міжнародних торговельних відносин (географічна, товарна, інституційна структура).
3. Показники динаміки торговельних відносин (темпи росту та приросту зовнішньоторговельного обороту, імпорту та експорту).
4. Показники результативності міжнародних торговельних відносин (сальдо торгового балансу, сальдо балансу послуг, обсяги імпорту, експорту та обороту у розрахунку на душу населення, імпортна, експортна та зовнішньоторговельна квота).

Варто відзначити, що в наведених підходах до оцінки зовнішньоторговельних відносин не використовуються індекси міжнародної торгівлі, які визнані та використовуються на рівні провідних міжнародних інститутів, зокрема ЮНКТАД, МВФ та СБ. Серед широкого переліку таких індексів, що характеризують якісні параметри торгівлі між країнами, слід

відзначити наступні: індекс інтенсивності зовнішньої торгівлі (ТІІ), індекс виявленої порівняльної переваги (RCA), індекс внутрішньогалузевої торгівлі (GL), індекс комплементарності торгівлі (TCI) та індекс торгової спеціалізації (TSI). Використання зазначених індексів надає можливість оцінити не тільки кількісний, але й якісний вимір міжнародних торговельних відносин, виявити негативні тенденції та визначити перспективні напрями розвитку торговельного співробітництва між країнами.

Індекс інтенсивності торгівлі (Trade Intensity Index – ТІІ) характеризує інтенсивність торговельних потоків між країнами у зіставленні з їх позиціями у світовій торгівлі. ТІІ використовується переважно для аналізу рівня мегарегіональної торгівлі, як індикатор ефективності товарообороту або для визначення рівня послідовності та стабільності торговельних відносини між країнами [86]. Індекс інтенсивності торгівлі визначається як частка експорту країни i в країну j від загального обсягу експорту країни i і частка експорту, спрямована в країну j , до загального обсягу світового експорту. Розрахунок ТІІ здійснюється за формулою 1.1:

$$TII_{ij} = \frac{x_{ij} / X_i}{x_{wj} / X_w} \quad (1.1)$$

де, i та j – країни, що виступають об'єктом аналізу двосторонньої торгівлі; x_{ij} – загальний обсяг експорту з країни i до країни j ; x_{wj} загальний обсяг експорту до країни j ; X_i – загальний обсяг експорту країни i ; X_w – загальний обсяг світового експорту. Таким чином, індекс інтенсивності торгівлі відображає, співвідношення експорту країни i до країни j з сукупним обсягом експорту інших країн до країни j . Якщо частка експорту країни i до країни j вища за частку країни i у світовому експорті, то торгівля між цими країнами може вважатися інтенсивною.

ТІІ може набувати значення від 0 до $+\infty$. Якщо значення індексу дорівнює 1, то це означає, що країна i експортує в країну j певний обсяг товару, виходячи з її частки експорту на світовому ринку. Якщо індекс більше 1, то торгові потоки вище, ніж можна було б очікувати, з огляду на становище

країни у світовій економіці, тобто країна i експортує в країну j по відношенню до всього світу більше товарів. Це може бути аргументом на користь поглиблення торговельного співробітництва і створення зони вільної торгівлі. Якщо значення менше 1, то вважається, що країни недостатньо реалізують свій торговельний потенціал, а інтенсивність торгівлі знаходиться на більш низькому рівні, ніж можна було б очікувати [87].

Одне з ключових завдань аналізу та оцінки міжнародного торговельного співробітництва полягає у виділенні перспективних галузей національної економіки, що мають конкурентні переваги на зовнішніх ринках. Важливим етапом такого аналізу є ранжування окремих товарних за ступенем порівняльних переваг у міжнародній торгівлі. Кількісне вимірювання порівняльних переваг здійснюється за допомогою відповідного індексу (Revealed Comparative Advantages – RCA), сутність якого полягає у визначенні рівня конкурентоспроможності окремих товарних груп та експортної спеціалізації країн на світовому ринку. Даний індекс, який ще називають індексом Баласса, який розраховується як відношення експорту окремої країни тієї чи іншої товарної групи в загальному обсязі експорту даної країни до частки цієї товарної групи в загальному обсязі світового експорту. Тим самим визначається співвідношення між певною спеціалізацією однієї країни і відповідно спеціалізацією іншої країни. Індекс розраховується за формулою 1.2 [88]:

$$RCA = \frac{x_{ij} / X_j}{x_{wi} / X_w} \quad (1.2)$$

де x_{ij} – обсяг експорту країни j в товарній групі i ; X_j – загальний експорт країни j ; x_{wi} – обсяг світового експорту в товарній групі i ; X_w – загальний обсяг світового експорту. Про існування порівняльних переваг країни в експорті певної товарної групи показує значення індексу RCA більше 1. Якщо індекс менше 1, це вказує на відсутність порівняльних переваг, тобто, що країна експортує товарів даної групи менше, ніж в середньому по світу.

В контексті визначення перспектив розвитку торговельного співробітництва між країнами-партнерами застосування індексу RCA

дозволяє порівнювати їх профілі і приймати обґрунтовані рішення щодо доцільності торгівлі певними групами товарів. Так, наявність істотних значень індексу за аналогічними групами товарів в обох країнах свідчить про подібність спеціалізації експортного потенціалу і недоцільність розширення і поглиблення існуючих торговельних відносин.

Серед недоліків використання індексу виявленої конкурентної переваги відзначають те, що він може не відображати реальну конкурентоспроможність певної групи товарів, яка викривляється під впливом зовнішньоторговельної політики держави (надання субсидій, податкових пільг і т. ін.) [89].

Конкретним показником, який дозволяє оцінити перспективи двостороннього торговельного співробітництва між країнами-партнерами є індекс комплементарності (взаємодоповнюваності) торгівлі (Trade Complementarity Index – TCI). Даний індекс відображає зіставлення експорту та імпорту країн партнерів. На практиці індекс комплементарності демонструє чи будуть користуватися попитом товари експортовані однією країною на ринок країни-партнера і навпаки, тобто наскільки їх торговельний потенціал буде доповнювати один одного і наскільки взаємовигідним буде їх співробітництво. Індекс комплементарності торгівлі розраховується за формулою 1.3 [86]:

$$TCI_{js} = \left[1 - \left(\sum \left| \frac{m_{ij}}{M_j} - \frac{x_{is}}{X_s} \right| \div 2 \right) \right] \times 100 \quad (1.3)$$

де, s – країна-експортер; j – країна-імпортер; i – вид товару (галузі виробництва); x_i – обсяг експорту i -го товару (галузі); m_i – обсяг імпорту i -го товару (галузі); M – загальний обсяг імпорту; X – загальний обсяг експорту.

TCI може приймати значення від 0 до 100 залежно від ступеню взаємодоповнюваності імпортного профілю країни, що представляє інтерес, з відповідним експортним профілем потенційного торгового партнера. У випадку коли TCI дорівнює 100, експорт та імпорт двох країн-партнерів має повну відповідність (сприятливі умови для ведення торгівлі). У протилежному випадку (коли індекс дорівнює 0) країни не мають умов для

проведення взаємовигідної двосторонньої торгівлі будь-якого виду. Моніторинг зміни індексу комплементарності допомагає визначити чи стають торгові профілі країн більш або менш сумісними.

Слід відзначити ряд обмежень щодо застосування даного індексу, зокрема те, що він не враховує відстань між країнами, різницю в масштабах національних економік, а також частку та якість високотехнологічних товарів [90].

Поряд з оцінкою комплементарності важливою також є оцінка галузевої спеціалізації торговельного потенціалу (Trade Specialization Index – TSI). Даний індекс відображає рівень спеціалізації країни у виробництві (споживанні) через зовнішню торгівлю і, відповідно, ступінь її конкурентоспроможності по виробництву готової продукції в галузевому розрізі. Розрахунок індексу здійснюється за наступною формулою 1.4 [86]:

$$TSI = \frac{X_{js} - M_{js}}{X_{js} + M_{js}} \quad (1.4)$$

де, j та s – учасники двосторонніх торговельних відносин; M_{js} – загальний обсяг імпорту; X_{js} – загальний обсяг експорту.

Індекс TSI може набувати значення від -1 до 1. Додатне значення індексу свідчить про наявність конкурентної переваги наслідком якої є спеціалізація на виробництві та експорті товару. Наближення індексу до одиниці відображає зростання рівня спеціалізації.

Під час оцінки поточного стану та перспектив розвитку торговельного співробітництва особливої уваги заслуговує також індекс внутрішньогалузевої торгівлі (Intra-Industry Trade Index – ІІТ). Вважається, що частка внутрішньогалузевої торгівлі позитивно пов'язана з рівнем економічного розвитку країни. У сучасному світі значний обсяг внутрішньогалузевої торгівлі подібними товарами є характерним для розвинених країн. Внутрішньогалузева торгівля здатна створювати додаткові вигоди для її учасників для країн порівняно з міжгалузевою торгівлею за рахунок віддачі від масштабу та диференціації виробництва. Високий рівень

внутрішньогалузевої торгівлі між країнами-партнерами свідчить про подібність їх національних економік та зустрічних торгових потоків і може бути використаний у якості аргументу на користь доцільності їх подальшої взаємної інтеграції.

Під внутрішньогалузевої торгівлею розуміється наявність експортних (імпортних) торговельних потоків між країнами в рамках окремих галузей виробництва. Під галуззю в даному контексті необхідно розуміти диференційовані продукти, які є як товарами-замінниками (горизонтальна інтеграція), так і товарами, які доповнюють один одного у виробничому ланцюжку (вертикальна інтеграція). Для розрахунку індексу внутрішньогалузевої торгівлі використовується формула Грубеля-Ллойда, яка для випадку двох країн і однієї галузі має наступний вигляд [91]:

$$\text{ІТ (GL)} = 1 - \frac{|X_k^{ij} - M_k^{ij}|}{X_k^{ij} + M_k^{ij}} \quad (1.5)$$

де, i та j – країни-учасники двосторонніх торговельних відносин; k – вид товару (галузі виробництва); M – обсяг імпорту; X – обсяг експорту.

Наведена формула може бути застосована як до групи галузей, так і до групи країн. Індекс Грубеля-Ллойда приймає значення 1 в разі рівності експорту імпорту, тобто ідеальної внутрішньогалузевої торгівлі, і 0 – у разі наявності тільки експорту або тільки імпорту. Чим ближчим є значення індексу до 1, тим більше галузевих торгових потоків перетинаються, що означає зростання якості внутрішньогалузевої торгівлі [92]. Істотне значення індексу внутрішньогалузевої торгівлі свідчить про подібність торговельних партнерів у технологіях, обсягах виробництва, рівні цін та структурі попиту і підтверджує доцільність подальшого розвитку торговельних відносин.

Розглянуті нами показники, незважаючи на ряд обмежень, є достатньо змістовними та інформативними, що дозволяє зробити висновок про необхідність їх використання в процесі аналізу наявного потенціалу зовнішньоторговельних відносин між країнами. Включення сукупності наведених індексів до алгоритму оцінки двостороннього торговельного

співробітництва, дозволить отримати обґрунтовані висновки не тільки щодо якісних характеристик його поточного стану, але й щодо можливих перспектив подальшого розвитку взаємовигідної співпраці.

Враховуючи вищевикладене нами запропоновано власний алгоритм оцінки торговельного співробітництва між двома країнами та перелік відповідних показників (табл. 1.3).

Таблиця 1.3.

Алгоритм оцінки двостороннього торговельного співробітництва між країнами

Етап оцінки	Показники оцінки
1. Аналіз обсягу, структури і динаміки двосторонньої торгівлі	1. Обсяг експорту (реекспорту), імпорту (реімпорту) та зовнішньоторговельного обороту між країнами. 2. Абсолютні та відносні зміни зовнішньоторговельного обороту. 3. Динаміка експорту, імпорту та зміни їх частки. 4. Індеси фізичного обсягу та умов торгівлі. 5. Товарна структура експорту, імпорту та зовнішньоторговельного обороту між країнами. 6. Індекс концентрації експорту.
2. Аналіз результативності торговельних відносин	1. Частка країни-партнера у зовнішньоторговельному обороті. 2. Сальдо торгового балансу. 3. Сальдо балансу послуг. 4. Обсяги імпорту, експорту та обороту у розрахунку на душу населення. 5. Імпортна, експортна та зовнішньоторговельна квота
3. Аналіз відносних параметрів торговельних відносин	1. Частка країни-партнера у зовнішньоторговельному обороті. 2. Коефіцієнт покриття імпорту експортом. 3. Індекс інтенсивності зовнішньої торгівлі (ТІІ). 4. Індеси подібності експорту та імпорту. 5. Індекс регіональної орієнтації (RР). 6. Індекс виявленої порівняльної переваги (RCA). 7. Індекс комплементарності торгівлі (ТСІ). 8. Індекс галузевої спеціалізації торгівлі (ТСІ). 9. Індекс внутрішньогалузевої торгівлі (ІІТ).

Складено автором за [93]

На наш погляд, поєднання наведених показників забезпечує комплексну оцінку кількісних та якісних параметрів торговельних відносин результатом якої є виявлення потенціалу розвитку двосторонньої торгівлі, а також «вузьких місць», що створюють перешкоди для його реалізації. Із певними

модифікаціями переліку показників алгоритм може бути застосований також і відносно групи країн.

Слід зазначити, що оцінка торговельного співробітництва між країнами не обмежується лише розрахунком відповідних індексів, а й передбачає застосування більш складних методів аналізу.

Одним із таких підходів є метод гравітаційного моделювання, який був сформульований і використовується дослідниками із 1960 років. Опис методу є наступним: сила взаємодії між економічними суб'єктами (інтеграційними утвореннями, країнами, регіонами та ін.) є прямо пропорційною добутку показників їх значущості (економічного потенціалу) та зворотно пропорційною відстані між ними [94]. Наприклад, розрахунковим параметром ВВП у гравітаційному рівнянні, що оцінюється в логарифмах, є еластичність торгівлі до ВВП, що вказує на процентне відхилення в торгівлі після збільшення ВВП на 1% [95]. Використання гравітаційних моделей дозволяє визначити вплив окремих змінних на торговельне співробітництво країн, серед яких можуть бути кількість населення, ВВП на душу населення, обмінні курси, національні заощадження, тощо.

Кластерний аналіз дозволяє комплексно підійти до вирішення проблеми щодо коректного групування країн. Кластерний аналіз – це комплекс моделей і методів агрегування (об'єднання) рядків матриці даних. Під кластером розуміється скупчення точок-об'єктів в просторі змінних (стовпців матриці даних). Мета кластерного аналізу – розбиття об'єктів на відносно однорідні кластери, виходячи з розглянутого набору змінних, таким чином, щоб в один кластер потрапляли схожі, близькі, а в різні кластери – далекі один від одного об'єкти [96].

Для проведення кластерного аналізу були обрані наступні дані в рамках нашого дослідження:

- зовнішньоторговельний оборот;
- сальдо торговельного балансу;
- частка експорту в країну у загальному обсязі експорту України;

- частка імпорту з країни у загальному обсязі імпорту України;
- індекс інтенсивності торгівлі.

На першому етапі може бути застосована деревоподібна кластеризація, що дозволяє поєднати країни в групи на основі розрахунку відстані чи подібності між показниками. Для визначення міри відстані між об'єктами використано метод Варда. Отримані результати дозволяють побачити 4 чіткі кластери (рис.), що поєднують схожі за певними ознаками торговельних партнерів з аналізованого регіону.

Для проведення кластеризації використаємо метод k -середніх, ціллю якого є поділ n -спостережень з R^n множини на k -кластерів, при цьому кожне спостереження відноситься до того кластеру, до центру (центроїду) якого воно є найближчим.

В якості міри близькості використовується Евклідова відстань:

$$p(x, y) = \|x - y\| = \sqrt{\sum_{p=1}^n (x_p - y_p)^2}, \quad (1.6)$$

де x, y – спостереження, які належать до множини R^n .

Отже, сутність методу k -середніх полягає у розділі n -спостережень на k -груп (або кластерів), де $(k \leq n)$, а саме $S = (S_1, S_2, \dots, S_k)$, щоб мінімізувати сумарне квадратичне відхилення точок кластерів від центроїдів цих кластерів.

Також, в контексті нашого дослідження, доцільно звернути увагу на поняття бенчмаркінгу. Бенчмаркінг у публічному управлінні — це комплекс дій для порівняльного аналізу показників розвитку територій, встановлення та оцінювання основних факторів, що впливають на ефективність управлінських рішень, з метою виявлення резервів підвищення рівня економічного і соціального розвитку територій [97].

Отже, узагальнення методів та підходів до аналізу торговельного співробітництва країн дозволить сформулювати комплексну модель оцінювання перспектив співпраці та вибору форм кооперації (рис. 1.3)

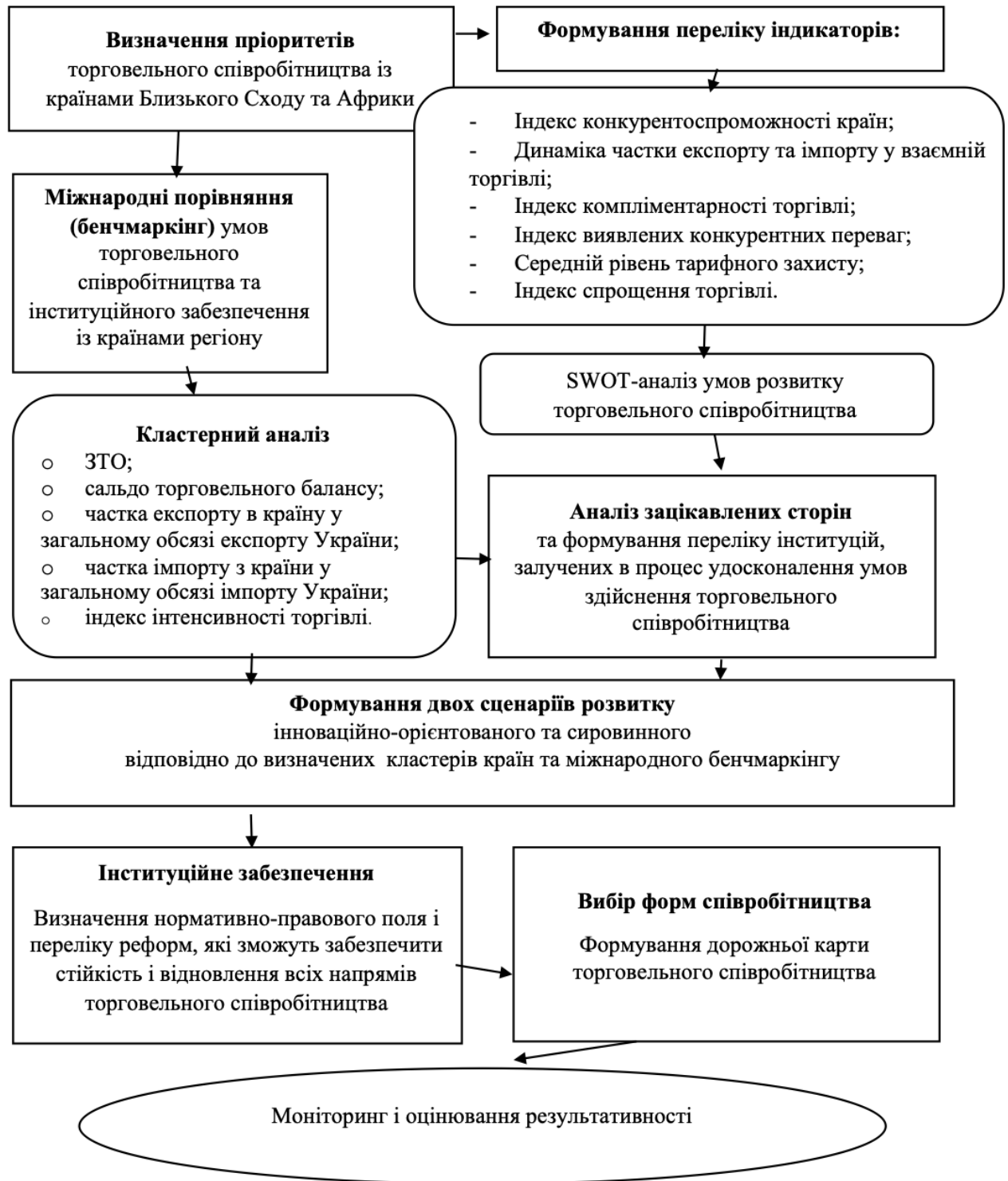


Рис. 1.3. Комплексна модель оцінювання торговельного співробітництва між країнами

Джерело: розроблено автором

Наведена система визначення ефективності торговельного співробітництва дозволить не лише проводити комплексну оцінку рівня

співробітництва, але й здійснювати на цій основі моніторинг результативності запропонованих заходів.

Узагальнення досвіду вивчення та дослідження торговельно-економічного співробітництва між країнами підтвердило актуальність визначеного напрямку, яке володіє вагомим потенціалом і набуває істотного значення в поточний історичний проміжок часу розвитку України. Запропонована методологія дозволить сформувати інструментарій стимулювання зовнішньоекономічної співпраці та підтримки існуючих зв'язків між країнами.

Висновки до розділу 1

1. Розвиток глобалізаційних процесів сприяв інтенсифікації проявів торговельного співробітництва між країнами. Посилення співпраці та інтеграційні процеси стали чинниками ефективного розвитку країн світу і сприяють отриманню конкурентних переваг на регіональному та глобальному рівнях. Формування торговельних зв'язків та кооперація здійснювались протягом історичного розвитку людства та привертати увагу дослідників з різних країн.

2. Класичні та сучасні теорії міжнародної торгівлі висвітлювали процеси торговельного співробітництва та їхню ефективність на макро- та мікро-рівнях. В роботі проаналізовано та систематизовано основні підходи до визначення понять «міжнародна торгівля», «зовнішня політика». Запропоновано використовувати державно-політичний підхід до розуміння сутності міжнародної торгівлі, який розкриває особливості відносин обміну на рівні окремих держав. Також, проведено ґрунтовне дослідження щодо визначення понять «співробітництво» та «міжнародне співробітництво» та запропоновано власне визначення «міжнародного торговельного співробітництва» під яким слід розуміти взаємовигідну діяльність двох або більше держав, що спрямована на досягнення спільних цілей в напрямку

підвищення ефективності взаємодії та усунення перешкод у сфері міжнародного обміну товарами і послугами.

3. Інституційне підґрунтя торговельного співробітництва формується на трьох рівнях: національному, міжнародному (міждержавному), глобальному. Досліджено особливості та ознаки торговельного співробітництва між країнами на кожному рівні. Визначено, що міжнародні торговельні відносини сприяють не тільки економічному розвитку країн в цілому, а через послідовні кроки щодо їх лібералізації на всіх рівнях співробітництва. Два основних підходи до формування торговельної політики держави, протекціонізм та лібералізація, протягом тривалого часу є основними концепціями, які визначають умови співпраці країн між собою. Узагальнено, що протекціоністська політика – це політика стримування зовнішньоторговельних потоків із метою формування конкурентоздатного внутрішнього ринку; лібералізація – це тип зовнішньоторговельної політики, орієнтованої на загальне зниження тарифних і нетарифних торговельних бар'єрів. Визначені особливості кожного із підходів, а також значення участі урядових інституцій та національних учасників у просуванні економічних інтересів тієї чи іншої держави як важливих і ключових елементів для сприяння інтенсифікації торговельного співробітництва між країнами.

4. В роботі досліджено особливості формування сприятливого інституційного середовища торговельного співробітництва та підходи до визначення ефективних напрямів з реалізації зовнішньоторговельної стратегії держави та її основних елементів на національному рівні. Серед досліджених факторів, які перешкоджають розвитку міжнародної торгівлі, визначені серед інших недосконалість методів державного регулювання економіки загалом і зовнішньоекономічної діяльності зокрема та слабка інфраструктура підтримки експорту.

5. В умовах, коли зовнішньоторговельна діяльність перетворюється в найважливіший фактор економічного розвитку, що проявляється в збільшенні обсягів міжнародного товарообороту, лібералізації торговельних

відносин, активній участі країн у процесах міжнародної економічної інтеграції доцільно визначити ефективні підходи до оцінювання торговельного співробітництва країн. На основі дослідження основних показників запропоновано алгоритм оцінки торговельного співробітництва країн, який включатиме наступні етапи: аналіз обсягу, структури і динаміки двосторонньої торгівлі, аналіз результативності торговельних відносин, аналіз якісних параметрів торговельних відносин, що дозволить забезпечити комплексну оцінку кількісних та якісних параметрів торговельних відносин та виявити потенціал розвитку двосторонньої торгівлі, а також «вузьких місць», що створюють перешкоди для його реалізації. Запропоновано комплексну модель оцінювання торговельного співробітництва, яка дозволяє визначити пріоритети, сформулювати перелік індикаторів, здійснити міжнародні порівняння та кластерний аналіз, виконати аналіз зацікавлених сторін та на відповідному підґрунті визначити сценарії розвитку із відповідним інституційним забезпеченням та моніторингом та оцінюванням результативності. Запропонована методологія дозволила сформулювати інструментарій стимулювання зовнішньоекономічної співпраці та підтримки існуючих зв'язків між країнами.

РОЗДІЛ 2

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ БЛИЗЬКОГО СХОДУ ТА АФРИКИ

2.1. Розвиток торговельного співробітництва України та країн Близького Сходу та Африки

В умовах трансформаційних змін, підсилених глобальною пандемією, що розпочалась наприкінці 2019 року, та збройним нападом російської федерації на Україну 24 лютого 2022 року, стратегічне протистояння країн-лідерів світової торгівлі все більше призводить до децентралізаційних процесів в міжнародних економічних відносинах та фрагментації виробничих мереж. Враховуючі те, що обмежуючі заходи, які були вжиті у відповідь на тригерні події, стимулювали до зниження кількості взаємодій, і призвели до значних економічних витрат в поточному і майбутніх періодах, урядам та неурядовим організаціям необхідно продовжувати політику підтримки ліквідності економічних суб'єктів для забезпечення поступового відновлення економіки при одночасній стабілізації макроекономічної ситуації. Це відкриває можливості розвитку торговельних відносин не тільки зі вже сталими партнерами, але і налагодженню зв'язків за новими напрямками. В цих умовах інституційна система забезпечення зовнішньої торгівлі, яка представлена системою взаємодіючих між собою урядових і недержавних інститутів, є пріоритетним завданням економічної політики більшості держав світу.

Відповідно до дослідження «Перспективи входження України у ринки висхідних країн», на зміну векторів зовнішньої торгівлі матимуть найбільший вплив наступні глобальні фактори:

- зростання доходів та відповідна еволюція споживчих уподобань населення країн, що розвиваються;
- культурна глобалізація, яка призводить до уніфікації споживчих уподобань та «експорту» стандартів «суспільства споживання».

- «низький старт» більшості країн «третього світу» (а також входження до цієї когорти країн з нижчим рівнем доходу), зі збереженням значного недоспоживання обумовлює в середньостроковій перспективі випереджаючі темпи зростання попиту на харчові продукти.
- країни, що розвиваються, мусять концентруватися здебільшого на надолуженні відставання в рамках індустріальної моделі – до цього спонукає специфіка зростаючого внутрішнього та зовнішнього (насамперед, регіонального) попиту. Між тим, індустріальний розвиток відбуватиметься у країнах, що розвиваються, синхронно із надолуженням «цифрового розриву» [99].

Відповідно, зростання впливу вищенаведених факторів у короткостроковому та довгостроковому горизонтах планування зовнішньоекономічної політики України може мати втілення у визначенні ефективної системи підтримки експорту та налагодженні діючої підтримки зовнішньоекономічної співпраці.

Як було констатовано Марченко В. М. та Нечаєвим О. Л., Україна, будучи країною, що розвивається (за рівнем ВВП на душу населення, за класифікацією ООН) демонструє політику подальшої лібералізації зовнішньої торгівлі, що проявляється в поступовому зниженні митних тарифів і порівняно нижчих ставках імпортного мита на фоні митних ставок її торговельних партнерів [100]. Результатом реалізації означеної політики стало зростання обсягів імпорту, від'ємне сальдо платіжного балансу та сировинна спрямованість українського експорту. Відкритість економіки сприяла розширенню ринків збуту для вітчизняних виробників, і визначила нові вектори руху зовнішньоторговельних потоків.

Наслідки економічної відкритості мали не тільки позитивні ефекти, але й певні несприятливі, із відповідними короткостроковими і довгостроковими результатами. В Україні негативні результати зовнішньоторговельної діяльності значною мірою були зумовлені й нині існуючими суперечностями між прискореними темпами просування до відкритості зовнішньої торгівлі і

набагато нижчими темпами перебудови структури економіки, яка позначається на можливостях експорту і призводить до скорочення конкурентних переваг, що ґрунтуються на застосуванні сучасних досягнень науки й техніки. В цілому, низькі темпи інтенсивності структурних зрушень в економіці України, скорочення інвестицій у наукоємні галузі, інституційні обмеження щодо довгострокового планування зумовили переважно сировинний характер експорту товарів та аутсорсинговий характер експорту послуг.

Створення сучасної інституційної системи, яка здатна результативно реагувати на виклики, зумовлює визначення потенційних ринків та їхніх можливостей до розширення. Перелік традиційних та усталених напрямів торговельного співробітництва національних акторів зовнішньоекономічної діяльності потребує значного перегляду. Він може бути доповнений зростаючими ринками країн Близького Сходу та Африки.

Соціально-економічний розвиток країн Близького Сходу має значну диференціацію, однак серед них можна виділити три основні групи відповідно до ступеню участі в міжнародній торгівлі енергетичними ресурсами: експортери нафти, нафтові країни, що розвиваються та країни-імпортери нафти. Загальним трендом для регіону в останні роки є поступове зміцнення економічного зростання, після повільних темпів росту, що спостерігалися в посткризовий період [101]. Доцільно додати, що посткризове відновлення в цьому регіоні в тому числі може бути під загрозою через конфлікт, спричинений рф в Україні.

Враховуючі територіальне розташування ринків Близького Сходу та Африки та їх потенційну ємність, стратегія співпраці уряду України з цим регіоном має сприяти посиленню взаємної торгівлі, в тому числі через її інституційне забезпечення. Про важливість даного напрямку співпраці свідчать також дані аналітичних звітів за останні декілька років. Так, за підсумками липня-грудня 2019/2020 рр. з України в напрямку країн Близького Сходу сумарно було експортовано 6,3 млн тон основних зернових культур (пшениця,

ячмінь, кукурудза). На даний обсяг припадає майже 21% від загального експорту з України за звітний період (30,5 млн тон). Крім того, показник на 70% перевищує обсяг поставок на Близький Схід за аналогічний період попереднього сезону (3,7 млн тон) [102]. Ці товари фактично складають основу товарної структури зовнішньої торгівлі України з регіоном, але нагальним питанням в третьому десятилітті ХХІ ст. буде необхідність досягнення паритетної торгівлі товарами та послугами з високою доданою вартістю. І такого паритету буде складно досягти без вдосконалення інституційного забезпечення зовнішньої торгівлі України.

Зважаючи на особливості регіону, зумовлені історичними, політичними, культурними чинниками, які вплинули на його розвиток, доцільно дослідити підходи міжнародних організацій до класифікації країн Близького Сходу та Африки (був обраний підрегіон Близький Схід та Північна Африка з метою підвищення ефективності досліджень) за класифікацією міжнародних інституцій (табл. 2.1.)

Таблиця 2.1.

Класифікація країн Близького Сходу та Африки

№	Організація	Кількість	Країни
1	Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)	20	Алжир, Бахрейн, Джибуті, Єгипет, Ірак, Йорданія, Кувейт, Ліван, Лівія, Мавританія, Марокко, Оман, Палестинська адміністрація, Катар, Саудівська Аравія, Сирія, Туніс, Об'єднані Арабські Емірати та Ємен.
2	Світовий банк	20	Алжир, Бахрейн, Джибуті, Єгипет, Іран, Ірак, Йорданія, Кувейт, Ліван, Лівія, Марокко, Оман, Катар, Саудівська Аравія, Сирія, Туніс, Об'єднані Арабські Емірати, Західний берез та Сектор Гази, та Ємен.
3	Організація Об'єднаних Націй (ООН)	19	Алжир, Бахрейн, Єгипет, Іран, Ірак, Ізраїль, Йорданія, Кувейт, Ліван, Лівія, Марокко, Оман, Палестинська адміністрація, Катар, Саудівська Аравія, Сирія, Туніс, Об'єднані Арабські Емірати та Ємен.
4	Європейський Союз (ЄС)	21	Алжир, Бахрейн, Єгипет, Іран, Ірак, Ізраїль, Йорданія, Кувейт, Ліван, Лівія, Марокко, Оман, Палестинська адміністрація, Катар, Саудівська Аравія, Сирія, Судан, Туніс, Туреччина, Об'єднані Арабські Емірати та Ємен.

Закінчення табл. 2.1

5	Всесвітній економічний форум (ВЕФ)	20	Алжир, Бахрейн, Єгипет, Іран, Ірак, Ізраїль, Йорданія, Кувейт, Ліван, Марокко, Оман, Катар, Саудівська Аравія, Сирія, Судан, Туніс, Туреччина, Об'єднані Арабські Емірати та Ємен.
---	------------------------------------	----	--

Джерело: створено автором за даними міжнародних організацій

Класифікацію, запропоновану Європейським Союзом, було обрано як базову для здійснення подальших досліджень.

За індексом конкурентоспроможності, який щорічно складався Всесвітнім економічним форумом (останній опублікований у 2020 р. і присвячений пандемії COVID-19), найбільше зростання індексу у допандемічному 2019 р. (останній рік публікації звіту) було продемонстровано двома регіонами: Близький Схід і Північна Африка (2,77 %), що продовжує тренд зростання ролі цього регіону серед інших країн, що розвиваються. За даними Світового Банку, у період з 2010 по 2021 рр., у країнах Близького Сходу та Північної Африки цей показник складав 4,2 % (рис. 2.1).

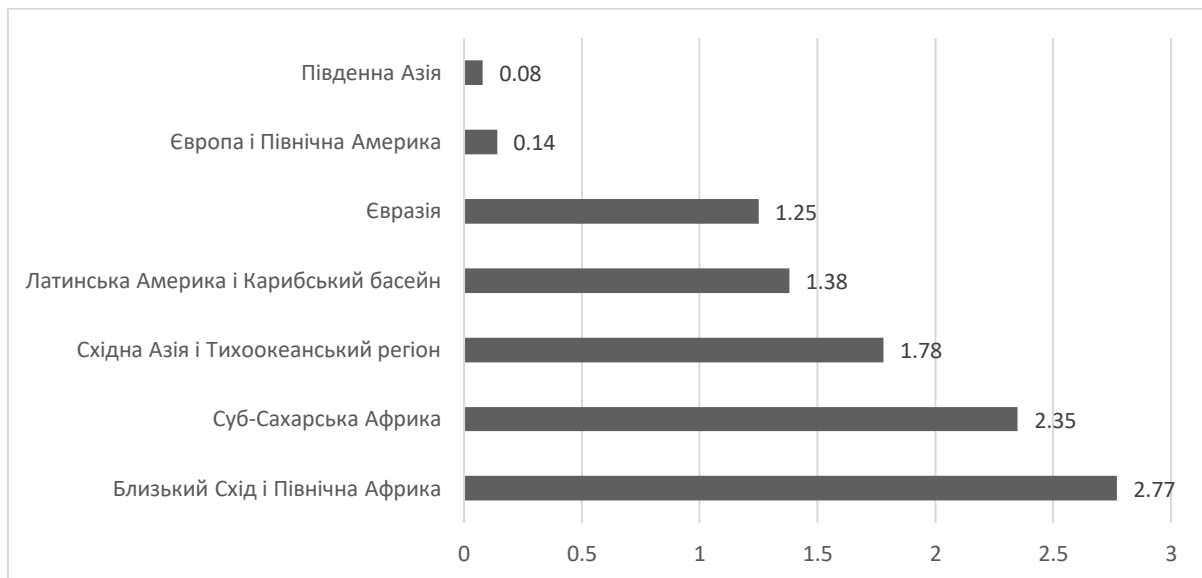


Рис. 2.1. Індекс конкурентоспроможності за регіонами світу, зміни 2018-2019 рр., %

Джерело: складено автором за [103]

Відповідно, зростання економічного і соціального потенціалу цих регіонів формує нові економічні і соціальні умови в країнах, закріплює їх місце в глобальних економічних процесах шляхом включення у ланцюги вартості та

стимулює перегляд стандартів та умов життя і зміни у процесах врядування суспільних сфер.

Регіональними лідерами в країнах Близького Сходу та Африки за Індексом конкурентоспроможності 2019 року є Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ) – 25 місце, Катар – 29 місце та Саудівська Аравія – 36 місце, останню позицію в цьому регіоні займає Ємен – 140 місце (рис. 2.2). Основою економічного розвитку цієї групи країн є світове лідерство у енергетичному секторі та стабільність інститутів. Країни успішно диверсифікують структуру економіки, розширюючи перелік галузей у неенергетичній сфері, розбудовують економіку знань, активно створюючи інновації, та розбудовують інфраструктуру з метою закріплення свого місця у світових торговельних потоках.

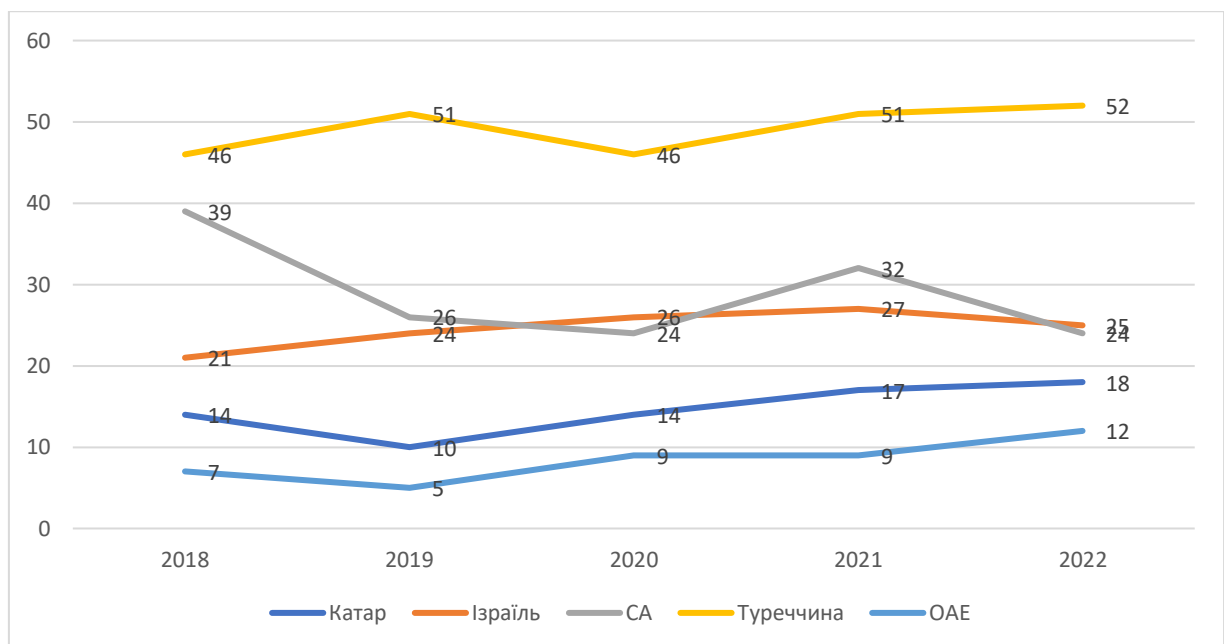


Рис. 2.2. Індекс конкурентоспроможності в країнах Близького Сходу та Африки, 2018-2022

Джерело: складено автором за [104]

Країни цієї групи за своїм економічним і соціальним потенціалами значно відрізняються, але структура господарства переважно є аграрно-індустріальною. Одним і провідних трендів соціально-економічного розвитку цього регіону є стрімкі темпи урбанізації (за прогнозами ООН, 6 з 43 глобальних міст світу (населення яких перевищує 10 млн. осіб), будуть

знаходитись саме на цій території, що обумовить зміни у споживчих уподобаннях та концентрацію економічної активності в міських агломераціях.

Основною метою політик економічного розвитку країн Близького Сходу є диверсифікація економіки і розвиток регіональних інтеграційних зв'язків, що пов'язано із високою залежністю від експорту нафтопродуктів і невисокими темпами розвитку внутрішніх ринків країн [105]. Країни Африки орієнтовані на збільшення участі у міжнародній внутрішньорегіональній торгівлі (про що говорить створення Африканської континентальної зони вільної торгівлі, ратифікація і реалізація якої значно збільшить місткість внутрішніх ринків країн), але у своїх експортних стратегіях переважно орієнтовані на збільшення експорту сировини та напівфабрикатів. Неприятливі умови для ведення сільського господарства та низька інноваційна спроможність в середньому по країнах створює додаткові можливості для просування та експорту українських товарів на ці ринки.

Аналіз показників міжнародної торгівлі в країнах, що розвиваються за регіонами світу, згідно даних СОТ, свідчить про найвищі темпи зростання у 2020-2021 роках. В країнах Африки на 30,92 %, в країнах Близького Сходу на 23,06 % відповідно за показниками експорту, що демонструє суттєве збільшення внеску країн регіону у глобальні торговельні процеси та розширення економічного та торговельного потенціалу (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Експорт товарів в країнах, що розвиваються за регіонами,
щорічна зміна, %**

	2018/2017	2019/2018	2020/2019	2021/2020
Світ	10,21	-2,66	-7,24	27,15
Розвинуті країни	9,90	-3,02	-6,65	24,44
Єврозона	11,78	-3,65	-8,17	27,62
Перехідні економіки та країни, що розвиваються	10,07	-1,99	-7,92	31,57
Перехідні економіки та країни, що розвиваються в Азії	12,82	-2,60	-5,96	33,05
Перехідні економіки та країни, що розвиваються в Європі	9,80	-0,93	-3,21	26,55

Закінчення таблиці 2.2

Близький Схід та Центральна Азія	2,48	-0,20	-12,44	24,16
Африка	8,67	-0,23	-10,55	30,92
Близький Схід	0,25	-0,19	-13,01	23,06
Європейський Союз	12,07	-3,44	-7,35	27,27
Перехідні економіки та країни, що розвиваються за статтею експорту: паливо	2,46	0,50	-11,20	22,87
Перехідні економіки та країни, що розвиваються за статтею експорту: інші товари і послуги	11,42	-2,39	-7,37	32,97

Джерело: розраховано автором за [106]

Доля в світовому експорті країн Близького Сходу та Африки також поступово скорочувалась в досліджуваний період. Доля в світовому експорті країн Близького Сходу скоротилась з 3,95% до 3,42%, країн Африки – залишилась практично незмінною – з 2,57 до 2,60 %. Також, доцільно зауважити, що поступово скорочується доля країн-експортерів палива, що розвиваються – з 5,58 до 4,83%. Драйверами таких змін є як енергетичний перехід до нових, невикопних видів палива, так і ймовірність глобальної рецесії та зниження попиту через високу волатильність на ринках (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**Експорт товарів в країнах, що розвиваються за регіонами,
доля в світовому експорті, %**

	2017	2018	2019	2020	2021	2022Q1
Світ	100	100	100	100	100	100
Розвинуті країни	62,08	61,91	61,68	62,08	60,75	60,87
Єврозона	24,17	24,52	24,27	24,03	24,11	25,09
Перехідні економіки та країни, що розвиваються	37,05	37,00	37,26	36,99	38,27	37,96
Перехідні економіки та країни, що розвиваються в Азії	18,03	18,46	18,47	18,73	19,59	19,28
Перехідні економіки та країни, що розвиваються в Європі	6,07	6,05	6,16	6,43	6,40	6,32
Близький Схід та Центральна Азія	5,53	5,14	5,27	4,98	4,86	4,98
Близький Схід	3,95	3,59	3,69	3,46	3,34	3,42
Африка	2,57	2,53	2,60	2,50	2,58	2,60
Європейський Союз	29,26	29,76	29,52	29,48	29,51	30,52

Закінчення таблиці 2.3

Перехідні економіки та країни, що розвиваються за статтею експорту: паливо	5,58	5,19	5,36	5,13	4,96	4,83
Перехідні економіки та країни, що розвиваються за статтею експорту: інші товари і послуги	31,47	31,81	31,90	31,86	33,31	33,12

Джерело: розраховано автором за [106]

Відповідно, формування пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоторговельної співпраці України створює нові виклики для основних акторів. Темпи економічного і соціального розвитку провідних африканських і близькосхідних країн свідчать про подальше зростання ринків цих країн та підвищення їх ролі у глобальних економічних процесах. Дослідження партнерів України за імпортом товарів та послуг свідчить про те, що нерівномірність у відносинах є відображенням місця національної економіки в цих відносинах (табл. 2.4.)

Таблиця. 2.4.

**Країни-партнери України за імпортом товарів та послуг,
2017-2021р., темпи приросту, %**

	2017	2018	2019	2020	2021
Світ	24,17	17,18	5,95	-10,87	33,3
КНР	17,80	37,68	20,93	-10,23	12,45
Німеччина	24,97	10,86	0,14	-10,99	33,02
Польща	27,11	6,19	12,87	-0,44	44,63
США	46,58	19,67	2,61	-2,99	57,77
Туреччина	13,57	37,22	37,36	2,24	65,64
Італія	18,19	26,47	2,15	2,42	67,93
Франція	-6,41	3,09	11,94	-10,73	41,32

Джерело: розраховано автором за [106]

Сальдо торговельного балансу є від'ємним та має тенденцію до зростання як зі світом в цілому, так і з основними торговельними партнерами, серед яких: ЄС, КНР, Німеччина, Польща. Тільки з однією країною з нижченаведеного переліку є позитивним, і це одна із країн нашого цільового регіону (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Сальдо торговельного балансу України за окремими країнами-партнерами, млн. дол. США

	2017	2018	2019	2020	2021
Світ	-6 377,62	-9 904,07	-10 595,65	-4 690,32	-4,092,540
КНР	-3 531,17	-5 403,71	-5 601,95	-1 137,24	-2,645,342
Німеччина	-3 665,31	-3 774,76	-3 608,13	-3 260,31	-3,278,155
Польща	-707,65	-377,04	-806,03	-809,56	84,311
США	-1 673,46	-1 854,58	-2 060,53	-1 965,81	-1,860,170
Туреччина	1 257,33	638,17	264,32	27,89	845,734
Італія	741,03	597,70	344,13	-199,48	621,470
Франція	-1 022,62	-935,97	-1 052,75	-876,39	-879,663

Джерело: створено автором за [107]

Ідентифікація особливостей стимулювання торговельного співробітництва України з іншими країнами передбачає визначення основних показників, які характеризують тенденції у зовнішній торгівлі держави (рис. 2.3.).

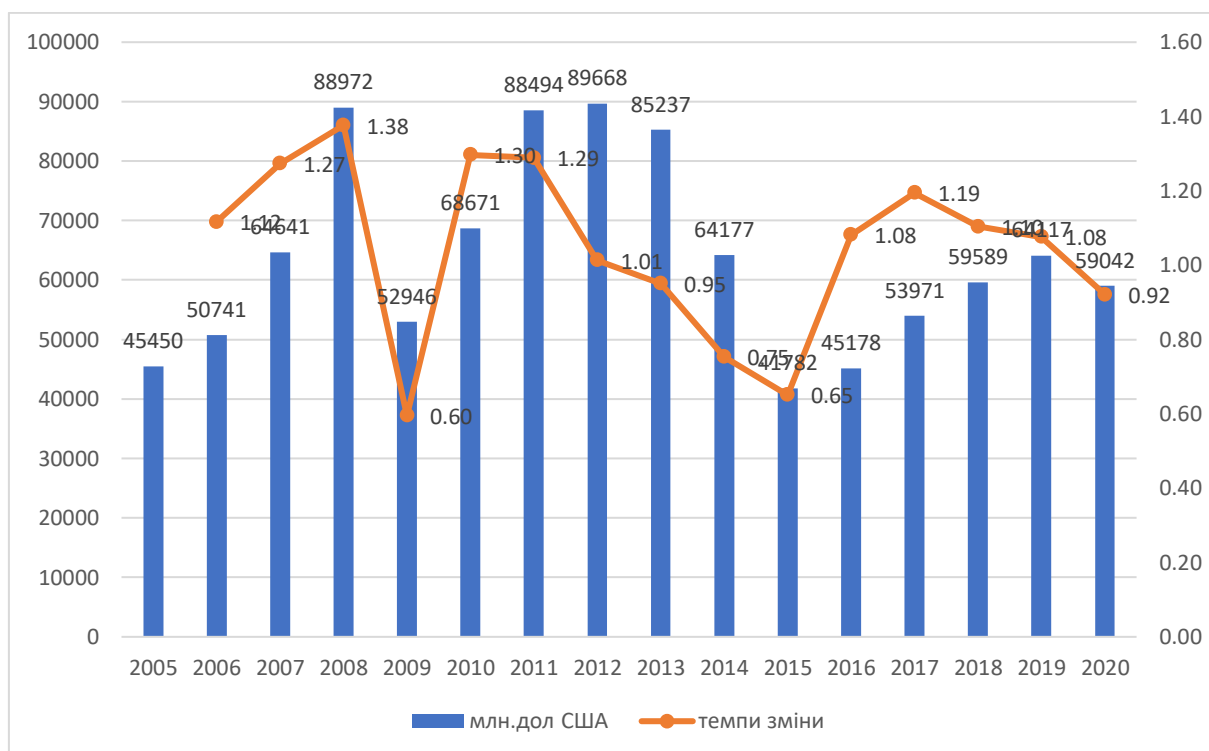


Рис. 2.3. Динаміка обсягів експорту товарів і послуг з України з 2005 по 2021 рр., млн. дол. США

*Джерело: створено автором за [108]

Як бачимо з наведених даних, динаміка експорту товарів і послуг з України протягом періоду з 2005 по 2012 рр. мала загальну тенденцію до зростання. Так, порівняно із 2005 р. значення даного показника у 2019 р. зросло на 98 %. Проте за період з 2012 по 2015 рр., обсяг експорту з України скоротились на 102 %, що зумовлено наслідками економічної кризи. У 2016-2019 рр. намітилася тенденція до стабілізації експорту з України та його поступового зростання. У 2017 році по відношенню до попереднього року експорт з України збільшився на 19,0%, у 2018 році – на 9,4%, у 2019 році – на 5,7%. Між тим, у 2020 р. експорт товарів та послуг зменшився майже на 8% порівняно із 2019 р. [108]. І це є наслідком, на нашу думку, скорочення ділової активності в умовах глобальної пандемії.

Як демонструють показники експорту товарів та послуг по основним торговельним партнерам за 2017-2021 рік, формування експортних напрямків в Україні мають тенденцію диверсифікації впродовж останніх 5 років (рис. 2.4.). Лише експорт до ЄС займає перше місце в обсягах за останні 5 років, і відповідно на зображений інфографіці.

За результатами аналізу наведених на рисунку 2.5 даних, слід відзначити стабільну частку Туреччини, Єгипту, Ізраїлю, ОАЕ, Саудівської Аравії та Іраку серед основних споживачів українських товарів та послуг. Диверсифікація експортного ринку відображає зміни і в експортній продукції України. Традиційно частка сільськогосподарських товарів та чорних металів в експорті до цих країн співпадали, охоплюючи приблизно 40-45%. Але за останні роки частка металів впала в деяких країнах до 20 %, у той час як обсяг сільськогосподарської продукції зріс майже до 60 %. Наприклад експорт зернових культур до Ізраїлю складає в середньому 44 %, а чорні метали – 27,06% українського експорту до цієї країни, до Єгипту – в середньому 42% та 60,59%, до Саудівській Аравії – 50% та 28,45% відповідно. Між тим слід зазначити, що в структурі українського експорту в країни Близького Сходу майже відсутні інноваційні товари [108].

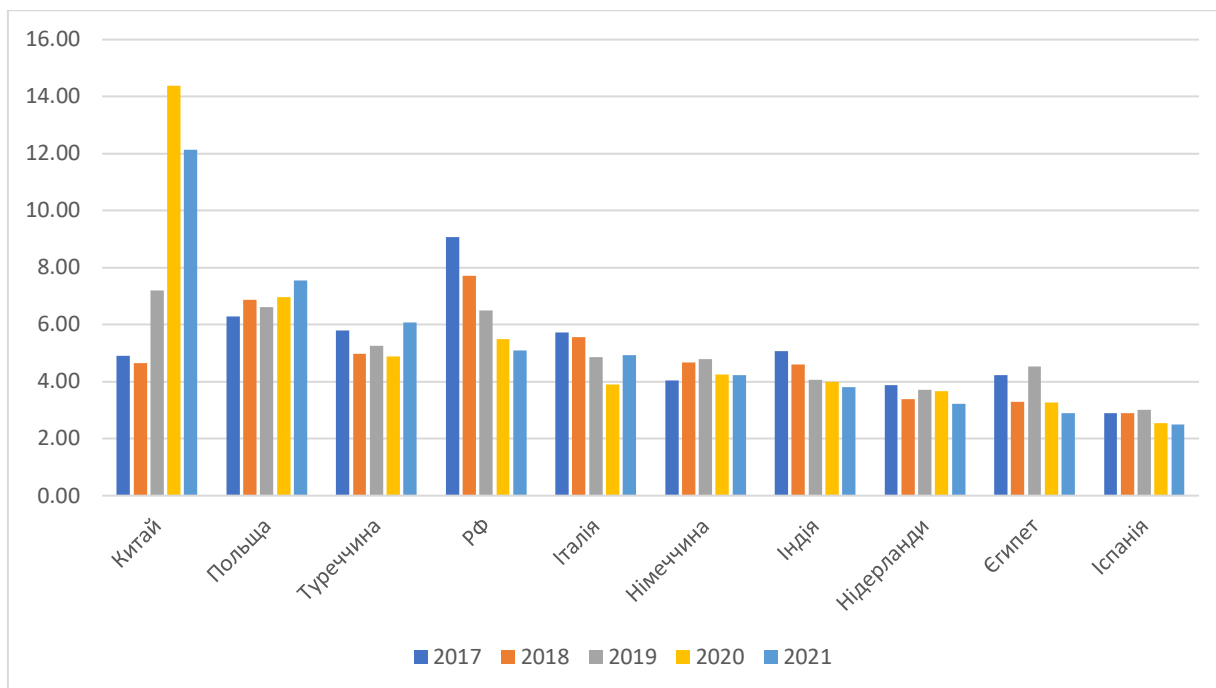


Рис. 2.4. Основні торговельні партнери України в експорті товарів та послуг, %

* джерело: складено автором за [109].

Між тим, в процесі розробки та обґрунтування напрямів співпраці з країнами Близького Сходу та Африки необхідно враховувати, що, по-перше, наслідки глобальної пандемії, та по-друге, поширення політичних конфліктів за останні два роки, які періодично переходять у військове протистояння в регіоні («Брати-мусульмани», «ІДІЛ», «Аль-Каїда», «Талібан», «Хамас» тощо) може надати більш глибокий та тривалий вплив на економіку країн регіону, ніж попередні рецесії. Це обумовлено тим, що унікальні риси, характерні для глобального шоку, обумовленого пандемією, були накладені на довготривалі чинники уразливості в регіоні. Так, значна частка від сфери послуг (в тому числі туризму) в економіці країн регіону, погіршення стану балансів підприємств, обмежені можливості роботи у віддаленому режимі і залежність від грошових переказів можуть серйозно стримувати перспективи відновлення. Внаслідок цього в регіоні прогнозується значення реального ВВП за підсумками 2022 року на 4,8%. Це нижче на 1 %, у порівнянні з попереднім 2021 роком. В умовах стриманих темпів відновлення світової економіки переважають ризики погіршення ситуації, в той час як пандемія та

військові конфлікти продовжують додавати регіону випробувань. В українській економіці за попередніми прогнозами падіння ВВП за підсумками 2022 року очікується до 33 % за даними НБУ. [108-110].

Зазначимо, що економічні чинники національних інтересів завжди присутні в актуальних зовнішньополітичних пріоритетах усіх держав світу, оскільки вони є джерелом добробуту громадян, забезпечують розвиток та процвітання держави. Тому стратегія розширення ринків збуту та ефективної підтримки вітчизняного бізнесу за кордоном має оновлюватися постійно.

Що стосується торговельного сальдо з країнами регіону, то воно є позитивним, зростання експорту в більшість країн у 2021 році (базовий рік - 2017 р.) в середньому склало більше 50 % (табл.2.6). Загальний обсяг експорту в країнах Близького Сходу і Північної Африки склав у 2021 році 11,3 млрд. дол., який скоротився у порівнянні з 2017 роком на 3 млн. дол. Спостерігається стрімке збільшення експорту у порівнянні з 2017 р. в Катар (231,35%), Ємен (638,39%), Оман (439,77 %), Лівія (105,27%), Ізраїль (17,62 %). Найбільшими імпортерами української продукції у 2021 р. були: Туреччина (3,9 млрд. дол. США), Єгипет (1,9 млрд. дол. США), Саудівська Аравія (779 млн. дол. США), Ізраїль (711 млн. дол. США).

Головними торговельними партнерами у 2021 році, як вже було зазначено вище, залишаються Єгипет, Туреччина, Ізраїль, Марокко, Саудівська Аравія з тенденціями до збільшення товарообігу. На думку експертів НІСД, подальше збільшення економічної присутності має відбуватися насамперед за пріоритетними напрямками, що визначаються критичністю місцевих потреб і наявністю відповідного потенціалу в Україні. Іншими словами: експортувати якомога більше товарів/послуг, імпортувати якомога менше проблем [111].

Метою співпраці України із країнами Близького Сходу та Африки є торговельне співробітництво із подальшим розширенням експортно-імпортних позицій і створенням сталих економічних, дипломатичних і соціальних зв'язків між країнами.

Таблиця 2.6

**Експорт в країни Близького Сходу і Африки у 2017-2021,
тис. дол. США**

	2017	2018	2019	2020	2021	у % до 2017
Туреччина	2 513 563	2 352 353	2 617 099	2 416 037	3 999 618	59,12
Єгипет	1 831 539	1 556 938	2 254 076	1 618 057	1 909 978	4,28
Саудівська Аравія	517 619	749 020	606 300	718 900	779 546	50,60
Ірак	479 480	644 038	584 012	596 904	686 667	43,21
Ізраїль	605 100	579 994	620 076	563 069	711 704	17,62
ОАЕ	384 773	486 155	524 951	434 970	516 974	34,36
Туніс	289 570	392 009	362 586	414 788	386 055	33,32
Марокко	221 306	363 208	294 070	357 095	520 873	135,36
Алжир	535 886	390 648	580 607	356 096	410 228	-23,45
Лівія	207 049	325 667	316 891	327 835	425 007	105,27
Ліван	427 140	404 840	372 125	327 273	386 038	-9,62
Йорданія	153 943	158 513	154 402	158 613	193 812	25,90
Катар	42 318	59 932	71 693	129 210	140 219	231,35
Оман	33 991	59 116	79 459	85 065	183 473	439,77
Кувейт	20 319	15 068	34 695	36 303	38 151	87,76
Бахрейн	4 669	14 402	12 390	8 221	6 253	33,93
Палестина	21,884	24,164	27,294	26,300	21,729	-0,71
Судан	72,077	45,390	55,094	65,870	53,027	-26,43
Ємен	31,786	114,154	136,715	172,703	234,705	638,39

* Джерело: складено автором за [109]

Відповідно, з огляду на позицію України у світовій економіці та її географічне розташування, інтеграція нашої держави до ЄС передбачає також створення додаткових можливостей розвитку економічних відносин з іншими країнами та регіонами світу. Тому саме економічний напрямок держав Близького Сходу та Африки вбачається пріоритетом з наступних причин:

1. Близький Схід та Африка мають важливе значення для Європейського Союзу як зростаючий ринок збуту, так і постачальник продукції, в тому числі конкурентної за ціною високотехнологічної продукції, а також регіон вкладання вигідних інвестицій. У цьому контексті географічне розташування

дозволяє розглядати Україну у якості важливого транзитного центру («хабу») в системі економічних відносин Європи та Близького Сходу та Африки.

2.3 точки зору стратегії розвитку зовнішньоекономічних відносин враховувати, що ринок країн Близького Сходу та Африки важливий не лише сам по собі, але й як потенційний майданчик для виходу (закріплення позицій України) на сусідніх напрямках, а саме:

- Центральної та Середньої Азії;
- Африканському (через Єгипет);
- Американському (через країни Перської затоки).

3. Країни Близького Сходу та Африки, завдяки своєму швидкому економічному розвитку, підвищують свій статус на міжнародній економічній арені. Це зумовлює довгострокові перспективи виходу на ринок регіону для вітчизняних товаровиробників.

4. В результаті аналізу умов торгівлі України з іншими ринками світу у 2019-2020 рр., було визначено, що коефіцієнт покриття імпорту експортом становить по країнах Близького Сходу дорівнює 2,6, а це у абсолютних цифрах 2,5 млрд. дол. США. Також було визначено, Україна немає від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі з жодною з країн, які входять до складу цього регіону і це позитивно відображається, в першу чергу, на платіжному балансі та на ВВП.

2.2. Регіональні особливості формування торговельних відносин між Україною та країнами Близького Сходу та Африки

Умови та чинники індивідуального розвитку кожної з країн Близького Сходу та Африки спричиняють формування власної траєкторії розвитку торговельних зв'язків з Україною. З метою визначення перспектив та стратегічних пріоритетів у формуванні відносин з зазначеними країнами необхідним є порівняльний аналіз торговельного співробітництва з кожною з них.

Як було зазначено у першому розділі дисертаційного дослідження, рівень розвитку двостороннього торговельного співробітництва визначається,

в тому числі, показниками інтенсивності торгівлі. У якості індикаторів поточного стану торгових потоків та структури торгівлі виступають відповідні індекси та коефіцієнти. Розраховані індекси можуть використовуватись не тільки з метою первинного аналізу торговельних відносин, але й під час прийняття рішень щодо торгової політики країни. Зазначені індикатори також дозволяють визначати доцільність розвитку співпраці в окремих, найбільш перспективних галузях.

Аналіз обсягів взаємної торгівлі між Україною і країнами Близького Сходу та Африки за період з 2000 по 2020 роки вказує на збільшення її частки (рис. 2.5).

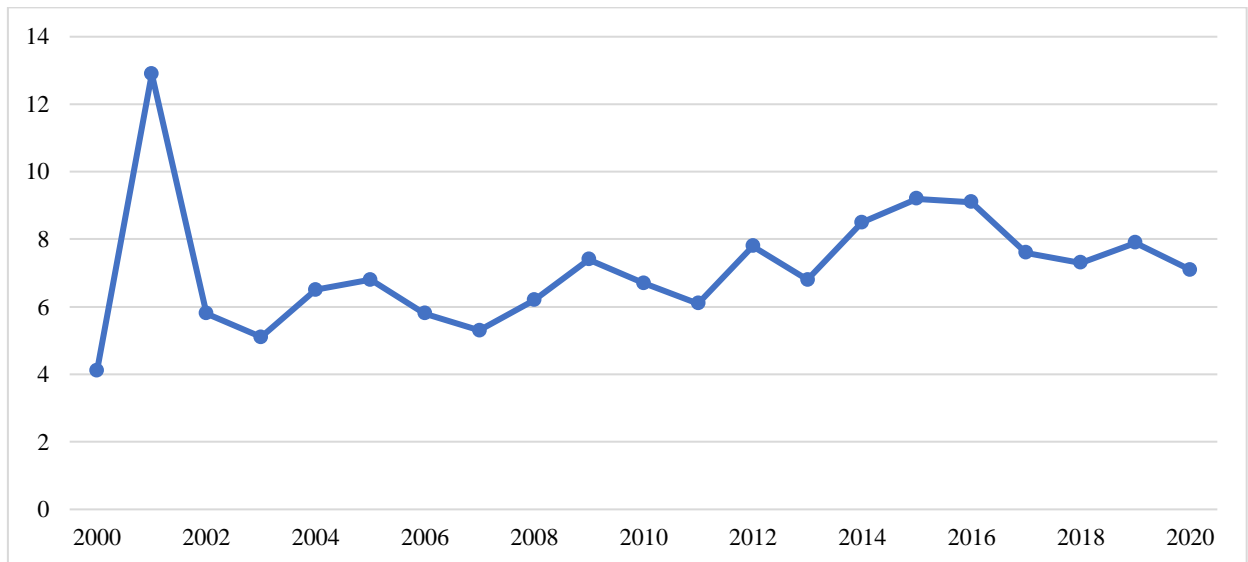


Рис. 2.5. Динаміка частки взаємної торгівлі товарами та послугами між Україною і країнами Близького Сходу та Африки, %*

Джерело: розраховано за даними [108]

Аналіз часток взаємної торгівлі України з країнами регіону дозволяє зробити висновок, що найбільшими торговельними партнерами станом на 2020 рік є Єгипет, Ізраїль та Ірак (рис.2.6.). Серед країн регіону частка торгівлі, що припадає на Єгипет складає 23 %, хоча в загальному частка торгівлі України з Єгиптом 1,7 % .

Слід зазначити, що станом на 2000 рік основними торговельними партнерами вказаного регіону були Алжир та Іран. В період з 2001 по 2011 рік

суттєво відрізнялася за обсягами Сирія, серед країн регіону найбільша частка спостерігалась на рівні 33 % у 2001 році.

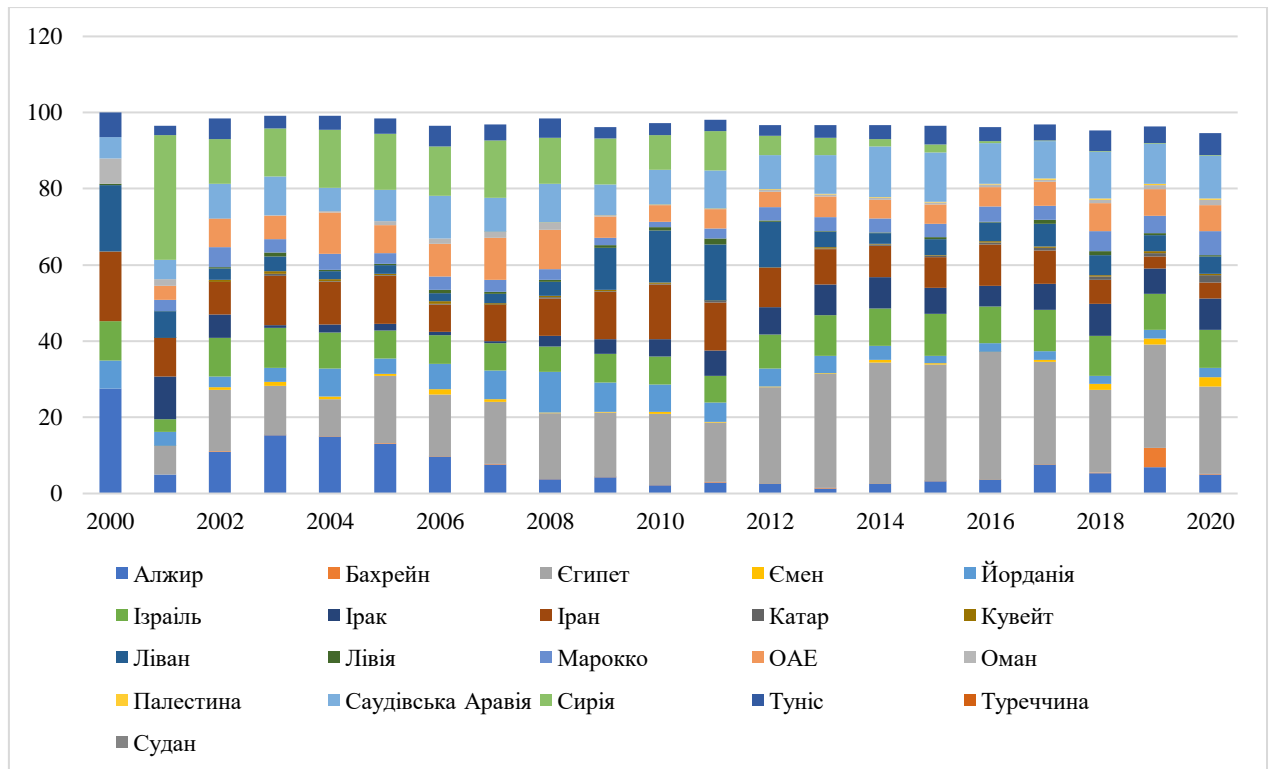


Рис. 2.6. Динаміка часток торгівлі країн Близького Сходу та Африки з Україною, %*

Джерело: розраховано за даними [108]

Важливим є аналіз сальдо торговельного балансу між цими країнами, проведені розрахунки демонструють позитивну ситуацію щодо розвитку торговельних відносин, оскільки експорт з України перевищує імпорт з більшості країн (табл. 2.7), при тому що в цілому сальдо торговельного балансу України має від'ємне значення.

Таблиця 2.7

Сальдо торговельного балансу України з країнами Близького Сходу та Африки, тис. дол. США

Країни / роки	2000	2005	2010	2015	2020
Алжир	136325,4	613315,1	154473,1	188550,8	350097,1
Бахрейн	0,0	5857,2	2186,7	664,4	7809,1
Єгипет	0,0	765435,3	1243811,1	2024171,4	1536850,1
Ємен	0,0	28246,4	0,0	14689,0	172486,4
Йорданія	36828,4	171296,2	497872,9	131056,4	174930,0
Ізраїль	43933,0	227744,3	376107,9	427121,2	392480,4

Закінчення таблиці 2.7

Ірак	0,0	83104,2	344538,5	472495,4	597331,2
Іран	30015,6	558823,5	980833,6	503053,9	210627,1
Катар	798,9	12850,3	10274,7	7637,7	124067,5
Кувейт	0,0	16026,5	22402,2	6870,1	35485,2
Ліван	86236,3	100548,2	1029083,5	298824,7	323007,4
Лівія	0,0	62814,9	201128,5	182646,8	285862,4
Марокко	0,0	123331,8	94305,5	184020,9	281029,1
ОАЕ	0,0	335310,5	226391,2	244159,7	378151,8
Оман	33028,3	47444,8	15245,9	22075,6	62755,7
Палестина	0,0	0,0	1467,1	13667,2	26299,2
Саудівська Аравія	27732,6	383444,4	607189,8	616602,8	617139,8
Сирія	0,0	648437,4	602247,0	128042,4	-6143,6
Туніс	22747,5	186359,4	228376,3	325026,0	401899,3
Туреччина	1039,801	1419,022	1728,319	1920,015	4,322
Судан	13,677	51,173	96,291	74,986	63,522

Джерело: розраховано за даними [108]

Найбільше кількісне перевищення українського експорту над імпортом у 2020 році спостерігалось у торгівлі з Єгиптом, Ізраїлем, Саудівською Аравією, Тунісом.

Більш наочно ефективність торговельних зав'язків демонструє коефіцієнт покриття імпорту експортом ($K_{e/i}$). Проведені розрахунки свідчать про те, що найбільшим коефіцієнтом характеризуються торговельні відносини з Палестиною ($K_{e/i}=26402,9$), Іраком ($K_{e/i} = 2070,9$), Єменом ($K_{e/i} = 799,8$). Значне перевищення експорту над імпортом спостерігається для Джибуті ($K_{e/i} = 175,1$), Алжиру ($K_{e/i} = 49,7$), Кувейту ($K_{e/i} = 46,2$), Тунісу ($K_{e/i} = 32,1$). Значення коефіцієнту менше 1 у 2020 році лише у Мальти і Сирії – 0,6 та 0,4, що свідчить про негативне сальдо торговельного балансу (табл. 2.8).

Таблиця 2.8.

Коефіцієнт покриття імпорту експортом у 2017-2021 роках*

	2017	2018	2019	2020	2021
Туреччина	1,99	1,37	1,12	1,00	1,27
Єгипет	23,80	16,09	19,92	20,04	13,18
Саудівська Аравія	2,83	4,01	3,47	7,06	4,41
Ірак	2708,93	29274,45	9573,97	2065,41	5364,59
Ізраїль	3,61	2,73	3,01	3,30	3,36

Закінчення таблиці 2.8

ОАЕ	6,49	6,14	6,52	7,14	6,33
Туніс	22,87	16,61	19,10	32,13	9,22
Марокко	5,67	8,49	2,92	3,98	4,15
Алжир	96,16	19,16	43,24	49,56	9,16
Лівія	1882,26	3072,33	101,70	7,81	2,89
Ліван	183,80	145,10	118,32	76,59	87,72
Йорданія	16,60	11,80	7,89	25,89	25,44
Катар	3,78	7,16	9,76	17,13	8,05
Оман	6,49	8,37	8,24	3,77	11,12
Кувейт	11,76	2,88	4,31	46,25	18,92
Бахрейн	81,91	42,36	38,96	20,60	12,97

Джерело: розраховано за даними [108]

Для характеристики інтенсивності торговельних потоків між країнами у зіставленні з їх позиціями у світовій торгівлі був розрахований Індекс інтенсивності торгівлі (Trade Intensity Index – ТІІ) (рис. 2.7).

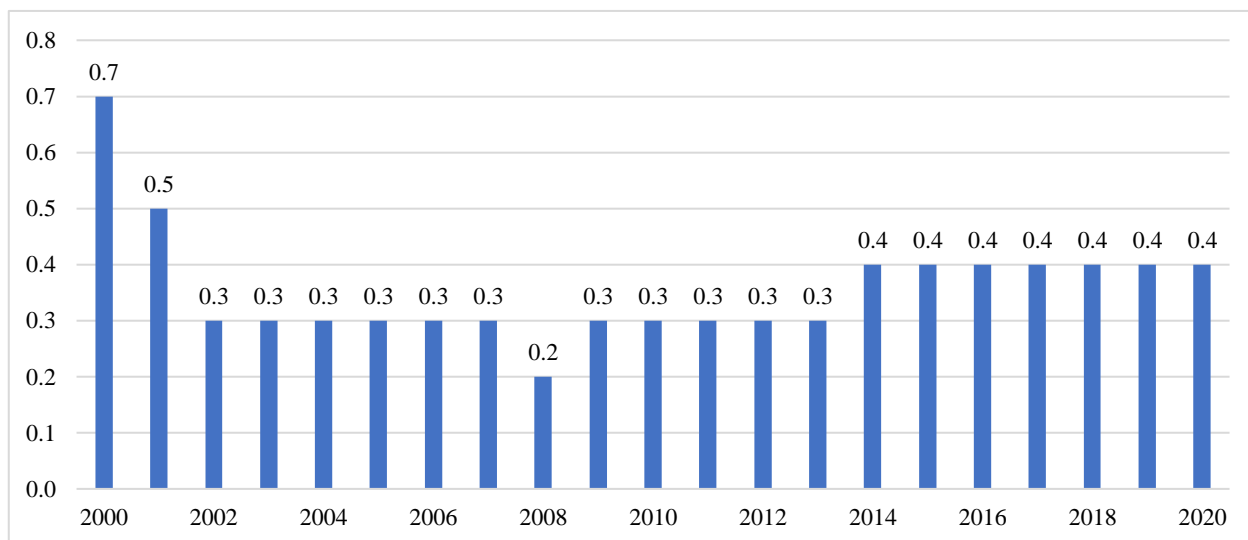


Рис. 2.7. Індекс інтенсивності торгівлі України з Країнами Близького Сходу та Африки

Джерело: розраховано за даними [108]

Значення індексу інтенсивності торгівлі в цілому по регіону Близького Сходу та Африки менше 1, що свідчить про низьку інтенсивність товаропотоків, проте обсяги торгівлі значно різняться за країнами, тому доцільно здійснити аналогічні розрахунки для кожної з країн регіону (рис. 2.8, додаток Б)

Найбільше значення індексу в 2020 році спостерігається для торговельних відносин з Ліваном (ТІІ = 10,3), Єгиптом (ТІІ = 9,5), Лівією (ТІІ = 8,8), Тунісом (ТІІ = 8,1). Найменша інтенсивність торгівлі відмічається з Бахрейном (ТІІ = 0,2), Сирією (ТІІ = 0,3), Кувейтом (ТІІ = 0,4).

Характеризуючи динаміку інтенсивності торгівлі по країнам слід відмітити, що за період з 2000 - 2020 рр. спостерігається її стабільне зростання для Катару, Марокко, Палестини, Тунісу.

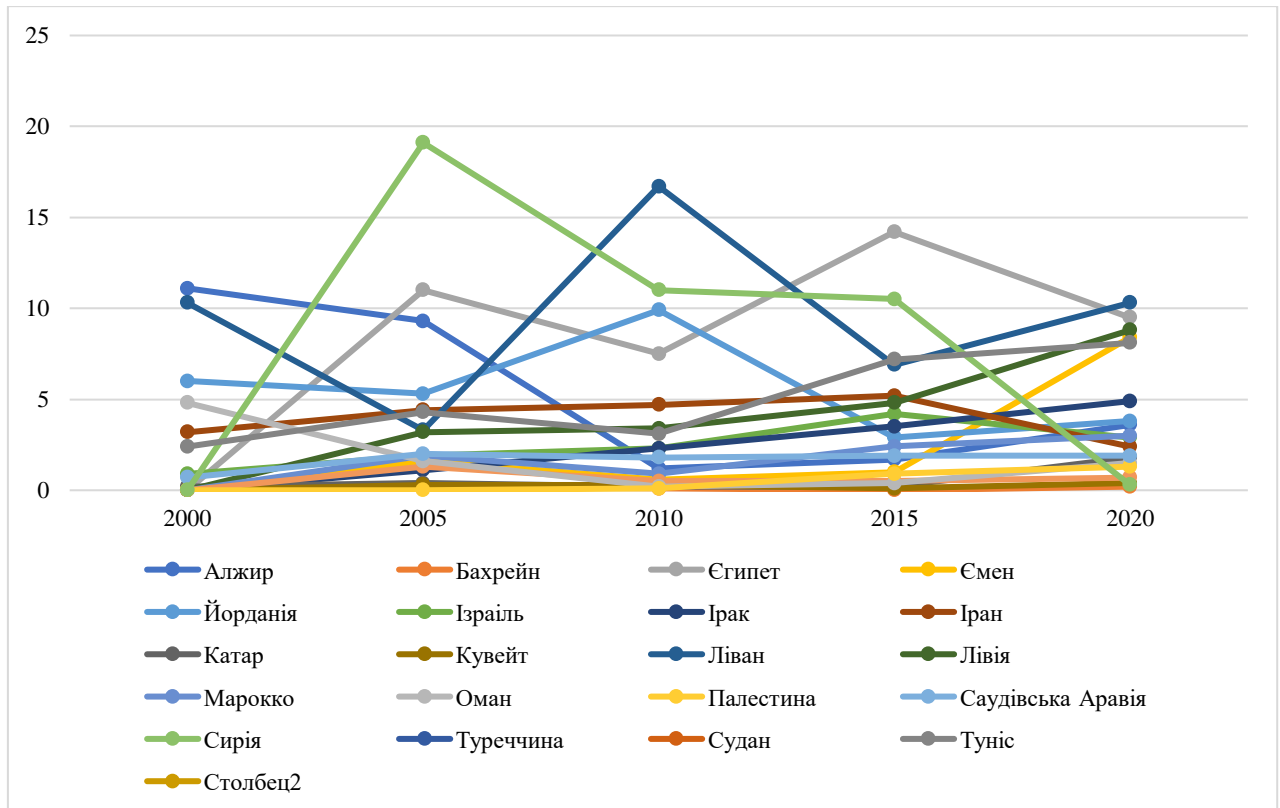


Рис. 2.8. Індекс інтенсивності торгівлі

Джерело: розраховано за даними [108]

Суттєве зменшення інтенсивності торгівлі за цей період притаманне Алжиру, Йорданії та Сирії.

З метою виділення особливостей розвитку торговельних відносин з країнами зі вказаного регіону їх було розподілено на групи шляхом кластеризації. Кластеризацію здійснено за два періоди – 2011 р. та 2021 р., інтервал – 10 років.

Для проведення кластерного аналізу були обрані наступні дані: ЗТО; сальдо торговельного балансу; частка експорту в країну у загальному обсязі

експорту України; частка імпорту з країни у загальному обсязі імпорту України; індекс інтенсивності торгівлі.

На першому етапі була застосована деревоподібна кластеризація, що дозволяє поєднати країни в групи на основі розрахунку відстані чи подібності між показниками. Для визначення міри відстані між об'єктами використано метод Варда. Отримані результати дозволяють побачити 4 чіткі кластери (рис.), що поєднують схожі за певними ознаками торговельних партнерів з аналізованого регіону (рис.2.9).

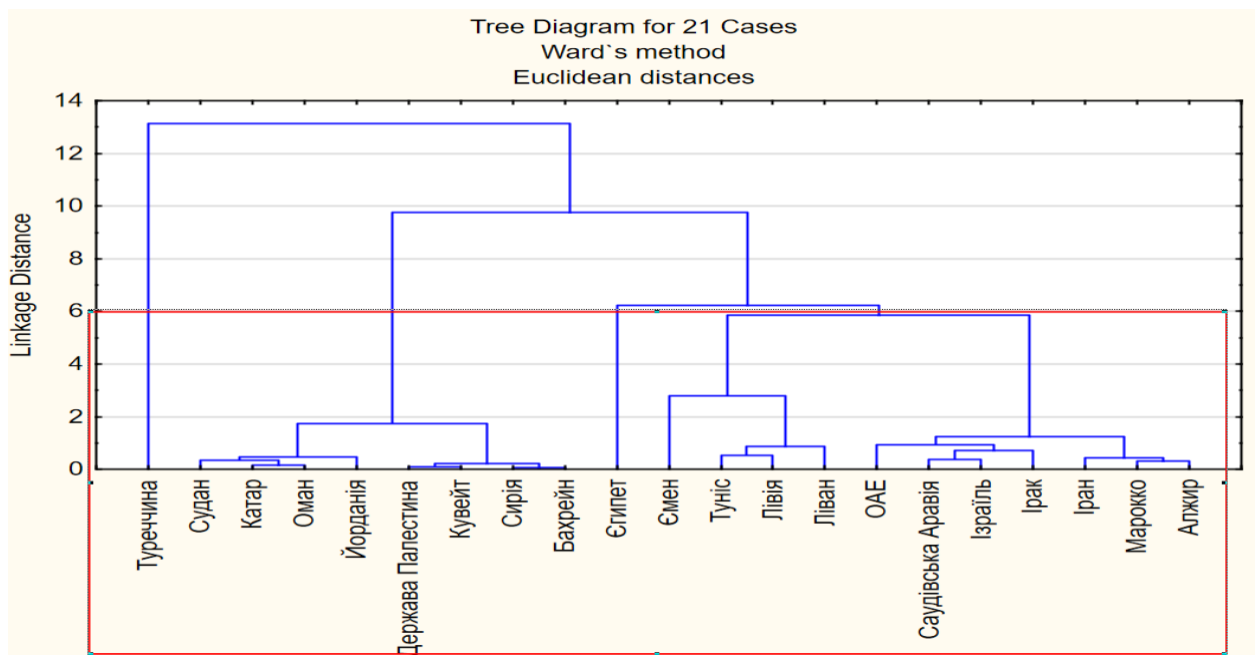


Рис.2.9. Деревоподібна дендограма кластеризації торговельних партнерів за даними 2021 р.

Джерело: розроблено автором

Для проведення кластеризації використаємо метод k -середніх, ціллю якого є поділ n -спостережень з R^n множини на k -кластерів, при цьому кожне спостереження відноситься до того кластеру, до центру (центроїду) якого воно є найближчим.

Результати кластеризації методом k -середніх представлені на рис.2.10

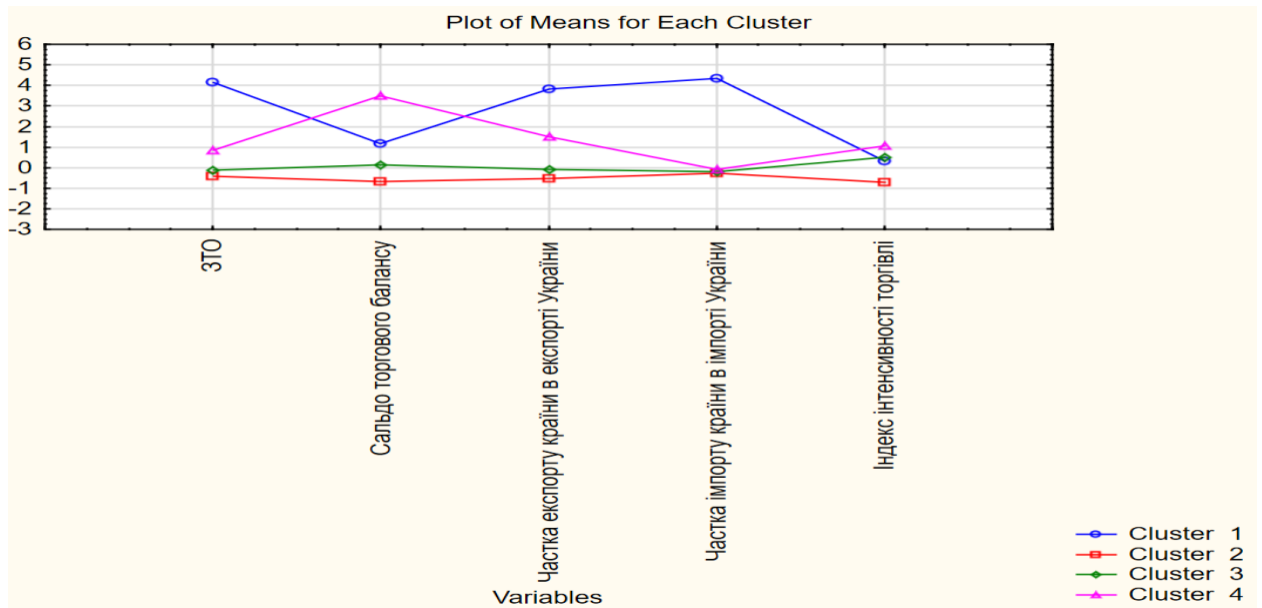


Рис. 2.10. Графік середніх значень змінних для кожного кластера (за даними 2021 р.)

Джерело: розроблено автором

Перелік спостережень, що входять до кожного з кластерів зображено на рис. 2.11.

Members of Cluster Number 1 (Spreadsheet3) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 1 cases		Members of Cluster Number 2 (Spreadsheet3) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 9 cases	
	Distance		Distance
Туреччина	0,00	Бахрейн	0,188118
		Йорданія	0,241326
		Кувейт	0,138592
		Оман	0,121047
		Катар	0,063053
		Держава Палестина	0,129823
		Судан	0,127001
		Сирія	0,203589
		OAE	0,444453

Members of Cluster Number 3 (Spreadsheet3) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 10 cases		Members of Cluster Number 4 (Spreadsheet3) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 1 cases	
	Distance		Distance
Алжир	0,243170	Єгипет	0,00
Іран	0,214014		
Ірак	0,406783		
Ізраїль	0,412886		
Ліван	0,465760		
Лівія	0,290651		
Марокко	0,323853		
Саудівська Аравія	0,547998		
Туніс	0,128512		
Ємен	1,190679		

Рис. 2.11 Спостереження, що входять до 1,2,3, 4 кластерів відповідно (2021 р.)

Джерело: розроблено автором

В два кластери потрапило лише по одній країні – Туреччина (кластер 1) і Єгипет (кластер 4), що пов'язано з тим, що характер та ефективність торговельних відносин України суттєво відрізняється від інших. За обсягами торгівлі ці країни значно вирізняються, на першому місці Туреччина, на другому- Єгипет. Але показник сальдо торгового балансу найбільший у Єгипту.

До другого кластеру увійшли: Бахрейн, Йорданія, Кувейт, Оман, Катар, Держава Палестина, Судан, Сирія, ОАЕ. Для них характерні невеликі у порівнянні з усіма кластерами обсяги торгівлі, а також невисокі показники інтенсивності торгівлі, що свідчить про низку ефективність.

До третього кластеру увійшли: Алжир, Іран, Ірак, Ізраїль, Ліван, Лівія, Марокко, Саудівська Аравія, Туніс, Ємен. З цими країнами Україна має середні обсяги торгівлі, але разом з тим високі показники інтенсивності торгівлі і частки експорту в загальному обсязі експорту України.

Аналогічну кластеризацію було здійснено за даними 2011 року, щоб порівняти, як змінилися тенденції розвитку торговельного партнерства України з наведеними країнами (рис. 2.12).

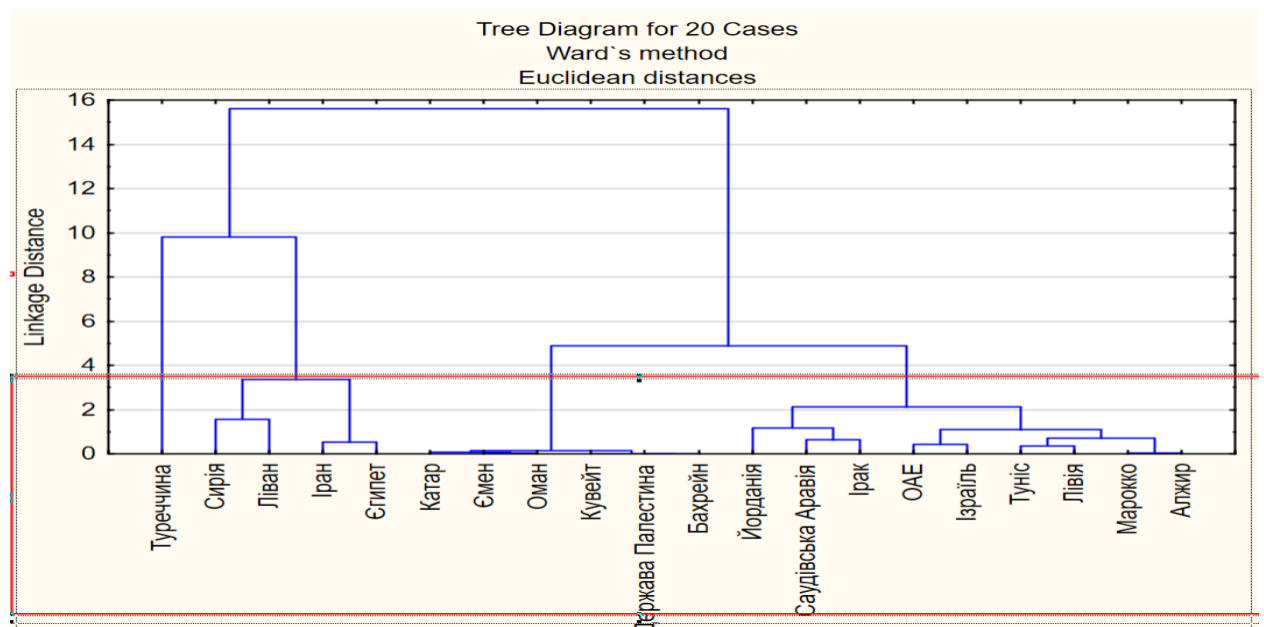


Рис. 2.12. Деревоподібна дендограма кластеризації торговельних партнерів за даними 2011 р.

Джерело: розроблено автором

За показниками також було виділено 4 кластери на основі побудови дендограми. Результати кластеризації методом k - середніх представлені на рис.2.13.

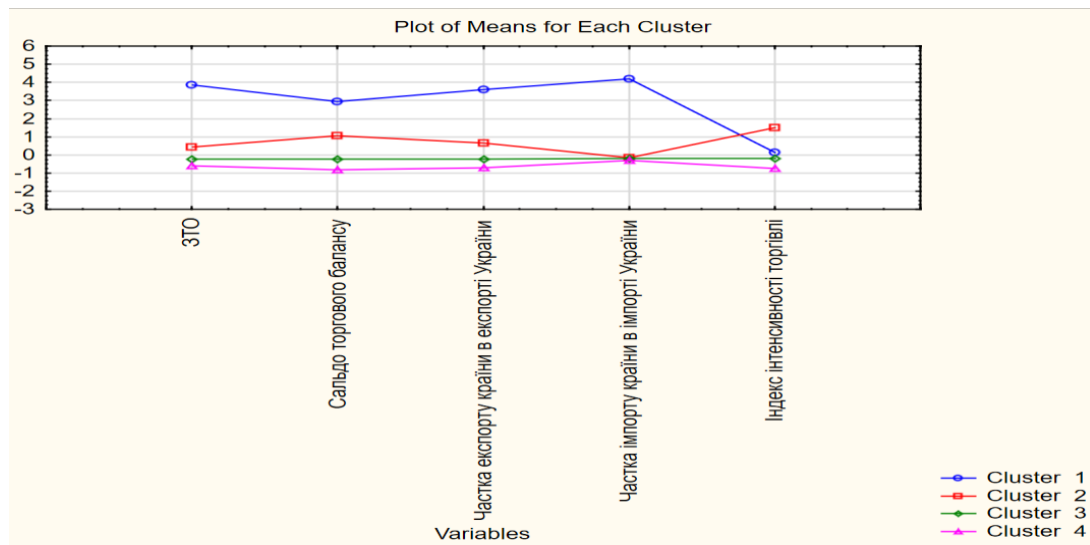


Рис. 2.13 Графік середніх значень змінних для кожного кластера (за даними 2011 р.)

Джерело: розроблено автором

Перелік спостережень за даними 2011 року, що входять до кожного з кластерів зображено на рис. 2.14. Судан було виключено з кластеризації, так як дані або незначимі або не представлені в офіційних дослідженнях ЮНКТАД.

До кластеру 1 потрапила лише Туреччина, яка станом на 2011 рік серед аналізованих країн була найбільшим торговельним партнером, показники торгівлі з якою суттєво відрізнялись від інших.

До другого кластеру потрапили Єгипет, Іран, Ліван і Сирія, обсяги торгівлі яких посідають друге місце після Туреччини, але за індексом інтенсивності торгівлі навіть переважають її.

До третього кластеру увійшли Алжир, Ірак, Ізраїль, Йорданія, Лівія, Марокко, Саудівська Аравія, Туніс, ОАЕ. Ці країни характеризуються хоч і невеликими обсягами, але торгівля з ними є порівняно інтенсивною

Четвертий кластер представлено країнами Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Держава Палестина, Ємен. Інтенсивність торгівлі з цими країнами є

невисокою, як і частки торгівлі в загальному обсязі зовнішньої торгівлі України.

Members of Cluster Number 1 (Spreadsheet3) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 1 cases					
	Distance				
Туреччина	0,00				

Members of Cluster Number 2 (Spreadsheet3) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 4 cases					
	Distance				
Єгипет	0,439143				
Іран	0,533565				
Ліван	0,761227				
Сирія	0,335847				

Members of Cluster Number 3 (Spreadsheet3) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 9 cases					
	Distance				
Алжир	0,191769				
Ірак	0,245683				
Ізраїль	0,184133				
Йорданія	0,380905				
Лівія	0,300490				
Марокко	0,197859				
Саудівська Аравія	0,404665				
Туніс	0,138520				
ОАЕ	0,215640				

Members of Cluster Number 4 (Spreadsheet3) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 6 cases					
	Distance				
Бахрейн	0,014762				
Кувейт	0,018542				
Оман	0,010332				
Катар	0,023101				
Держава Палестина	0,014303				
Ємен	0,027533				

Рис. 2.14. Спостереження, що входять до 1,2,3, 4 кластерів відповідно (2021 р.)

Джерело: розроблено автором

Порівнюючи результати аналізу за 2011 та 2021 роки, слід зазначити, що зберіглося стабільне торговельне партнерство України з Туреччиною, сьогодні вона продовжує зберігати лідерські позиції, але разом з тим посилилась ефективність торговельної взаємодії з Єгиптом, що разом з Туреччиною сформували окремі кластери.

Сирія з кластеру, сформованого з країн з найбільш значимих торговельних партнерів для України з аналізованого регіону за даними 2011 року потрапила до кластеру найменш значимих партнерів за даними 2021 року.

Зберегли свої порівняно стабільні торговельні позиції у відносинах з Україною Іран, Ліван, Алжир, Ірак, Ізраїль, Лівія, Марокко, Саудівська Аравія, Туніс і Ємен.

Таким чином, найбільш перспективними торговельними партнерами України з країн Близького Сходу та Африки є Туреччина та Єгипет, але незважаючи на невеликі обсяги досить перспективними і мають певні переваги торговельні відносини з країнами третього кластеру (2021 р.).

2.3. Аналіз галузевої структури торговельних відносин України і країн Близького Сходу та Африки

В умовах зростаючих економічних і технологічних дисбалансів, посиленні протекціоністських заходів у міжнародних торговельних відносинах, збільшенні впливу неекономічних факторів на глобальні процеси, поступового сповільнення економічного зростання в провідних економіках актуалізується доцільність перегляду економічної стратегії розвитку України та визначення ефективної зовнішньо-торговельної політики. Формування точок зростання визначає вектор розширення зовнішньоторговельної діяльності і нові підходи до вимірювання торговельної політики.

Як показують розрахунки, Україна має яскраво виражену порівняльну перевагу у виробництві багатьох видів продукції. Найвищі показники даного індексу для групи 10 "зернові культури" (26,2), 15 "жири та олії" (19,5), 14 "рослинні матеріали для вироблення плетених виробів" (13,4), 72 "чорні метали" (9,6) та ін. Країни Близького Сходу мають порівняльну перевагу у виробництві продуктів рослинного походження (Єгипет, Ємен, Ірак, Іран, Йорданія, Палестина, Сирія, Туреччина), мінеральних палив (Бахрейн, Ємен, Ірак, Іран, Катар, Кувейт, ОАЕ, Оман, Саудівська Аравія), добрив (Бахрейн, Єгипет, Ізраїль, Йорданія, Катар, Кувейт, Ліван, Оман) та недорогоцінних металів. Таким чином, у разі лібералізації торгівлі існує можливість збільшення поставок до України цієї продукції, особливо овочів, нафти, органічних хімічних сполук, добрив, алюмінію, свинцю тощо [112].

Відповідно, галузевий розріз торговельного співробітництва між Україною та країнами Близького Сходу та Африки має значний потенціал для подальшого вибудовування взаємовигідного партнерства між країнами на

двосторонній та багатосторонніх засадах. Дослідження товарної номенклатури експорту дозволив визначити, сировинна на напівсировинна продукція в групах метали та мінерали, сільськогосподарська продукція, горючі корисні копалини, продукція лісового господарства та добрива продовжують бути найбільш конкурентоспроможними товарами на ринках цільових країн (табл. 2.9.)

Таблиця 2.9

Експорт в країни Близького Сходу та Африки за товарними групами у 2016-2020 рр., млн. дол. США

	Товарна група	2020	2019	2018	2017	2016
1	С/г продукція	6,4 млрд	5,2 млрд.	4,5 млрд.	4,4 млрд.	4,4 млрд.
2	Метали і мінерали	2,9 млрд.	2,2 млрд.	3,3 млрд.	2,8 млрд.	1,7 млрд.
3	Продукція лісового гос-ва	98 млн.	112	50,7	36,6	12,5
4	Горючі корисні копалини	39,9 млн.	36,7	61,4	29,4	29,7
5	Добрива	29,6 млн.	22,1	3,8	5,2	20,9

Джерело: складено автором за [113]

*З 2019 р. регіон був перейменований на Північну Африку та Західну Азію

У товарному розрізі лідируючі позиції займає продукція металургійної галузі (чорні та кольорові метали), аграрно-промислового комплексу (зернові, насіння соняшнику, м'ясо, молочні продукти, цукор), видобувних галузей (вугілля, нафта, газ), лісової (вироби з деревини, деревне вугілля), та хімічної (добрива) галузей. Найбільшого скорочення серед експортних позицій у період з 2013 по 2018 роки в країнах регіону зазнала продукція хімічної галузі, експорт добрив скоротився на 75 % і 47 % відповідно, що обумовлено подорожчанням собівартості їх виробництва (перш за все, підвищенням цін на газ). На другому місці продукція видобувної галузі – 13 % і 29 %, а саме: вугілля – 3,2 млн. і 36,8 млн., продукти нафтопереробки – 1,7 млн і 16,1, газ – 59 млн. і 2,7 млн. дол. США відповідно.

Продукція аграрно-промислового комплексу продовжує закріплювати свої позиції на всіх ринках регіону, але ці досягнення можливі через нарощення експорту пшениці (орієнтовно 4 млрд. дол. США в 2018 р.) та

соняшника (орієнтовно 2 млрд. дол. США в 2018 р.). Зазначимо, що до переліку найбільших імпортерів продукції агропромислової продукції на рівні із Індією, Китаєм, Нідерландами серед країн регіону входять Єгипет та Саудівська Аравія.

Базуючись на положенні про те, що Україна продукує переважно низько- і середньонизькотехнологічну промислову продукцію, в складі якої до 67 % становить сировина, 14 % – продукція інвестиційного призначення, 18 % – товари широкого вжитку і 1 % – тривалого використання [114], доцільно відзначити, що статистичні дослідження структури імпорту країн регіону в історичній ретроспективі 2010-2020 рр. (у відношенні до загального обсягу експорту з України) свідчать про підтвердження цієї тези.

Найбільшу частку в загальному обсязі імпорту країн Близького Сходу та Північної Африки з України складають товарні групи: сировина, овочі, метали та проміжні продукти .

У досліджуваному періоді доля сировини зростала щорічно, з 33,1 у 2010 р. до 56,6 % у 2020 р. В цілому, аналіз був проведений за 584 товарними категоріями відповідно до Гармонізованої системи опису та кодування товарів (ГС) (рис. 2.15.).

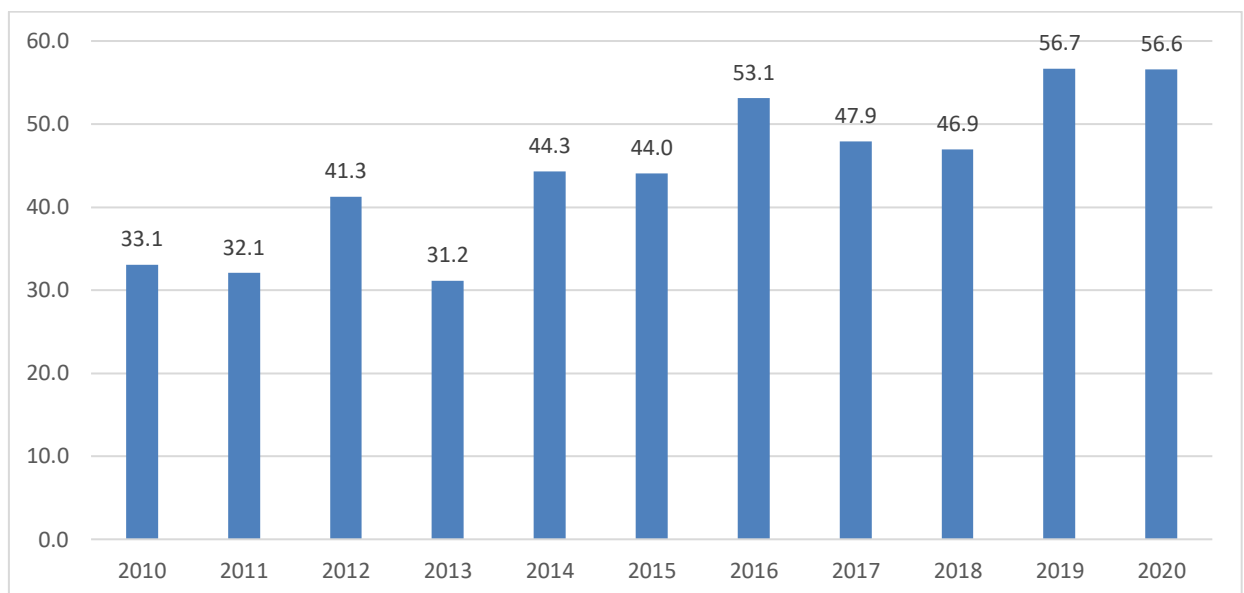


Рис. 2.15. Частка в загальному обсязі імпорту в країни Близького Сходу та Африки сировини (raw materials) з України у %, 2010-2020 рр.

Джерело: створено автором за [115]

Динаміка свідчить про низьку конкурентоспроможність готової продукції національного виробництва на визначених ринках країн і підвищує нагальність впровадження структурних реформ для інноваційного переоснащення вітчизняної економіки.

Частка продуктової групи «овочі» продемонструвала суттєве і неухильне зростання з 39,2% у 2010 р. до 56,1 % у 2020 р. (останні наявні річні дані за цим показником станом на 2022 р.) (рис. 2.16.) Аналіз був проведений за товарними групами 06-15 відповідно до ГС, серед яких: живі дерева та інші рослини; цибулини, коріння та інші аналогічні частини рослин; зрізані квіти і декоративна зелень, овочі та деякі їстівні коренеплоди і бульби, їстівні плоди та горіхи; шкірки цитрусових або динь, кава, чай, мате або парагвайський чай, прянощі, та ін. В цілому, це відображає загальну динаміку зростання позицій аграрно-промислового комплексу та світових ринках, в тому числі на близькосхідному та північноафриканському напрямках.

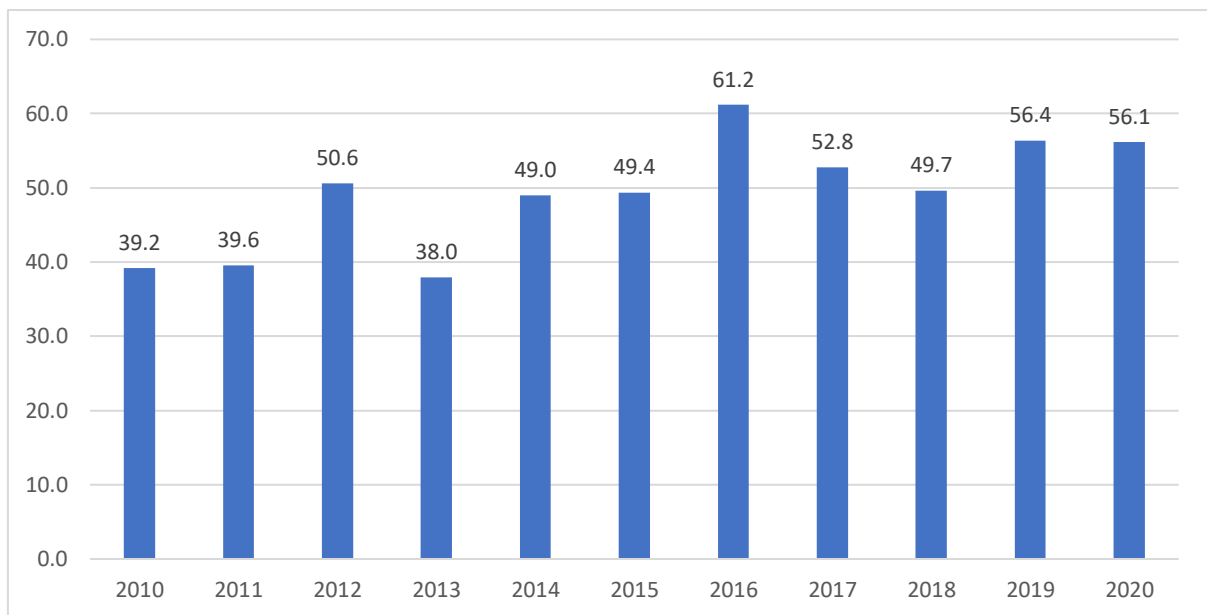


Рис. 2.16. Частка в загальному обсязі імпорту в країни Близького Сходу та Північної Африки овочів (vegetables) з України у %, 2010-2020 рр.

Джерело: створено автором за [115]

Товарна група, яка продемонструвала спадну динаміку – метали, що зумовлено як структурними процесами та тенденціями та внутрішньому ринку, так і змінами в світовій кон'юнктурі ринку металургійної продукції. В

цілому, застарілість технологічної бази, низькі конкурентні умови та відсутність фінансових стимулів від уряду призвели до скорочення частки імпорту від 79,9 % у 1994 р. до 21, 7% у 2020 р. (рис. 2.14). Товарні групи за ГС 72-83 (розділ 15 за УКТ ЗЕД – недорогоцінні метали та вироби з них), які включають: чорні метали та вироби з них, мідь та вироби з неї, нікель, алюміній, свинець, цинк, олово, та інші (рис. 2.17).

Зростання конкурентоспроможності національного агропромислового комплексу також позитивно відобразилось на збільшенні долі імпорту готових харчових продуктів, враховуючі підвищені вимоги до якості продукції та проходження спеціальної сертифікації (отримання сертифікатів «халяль»).

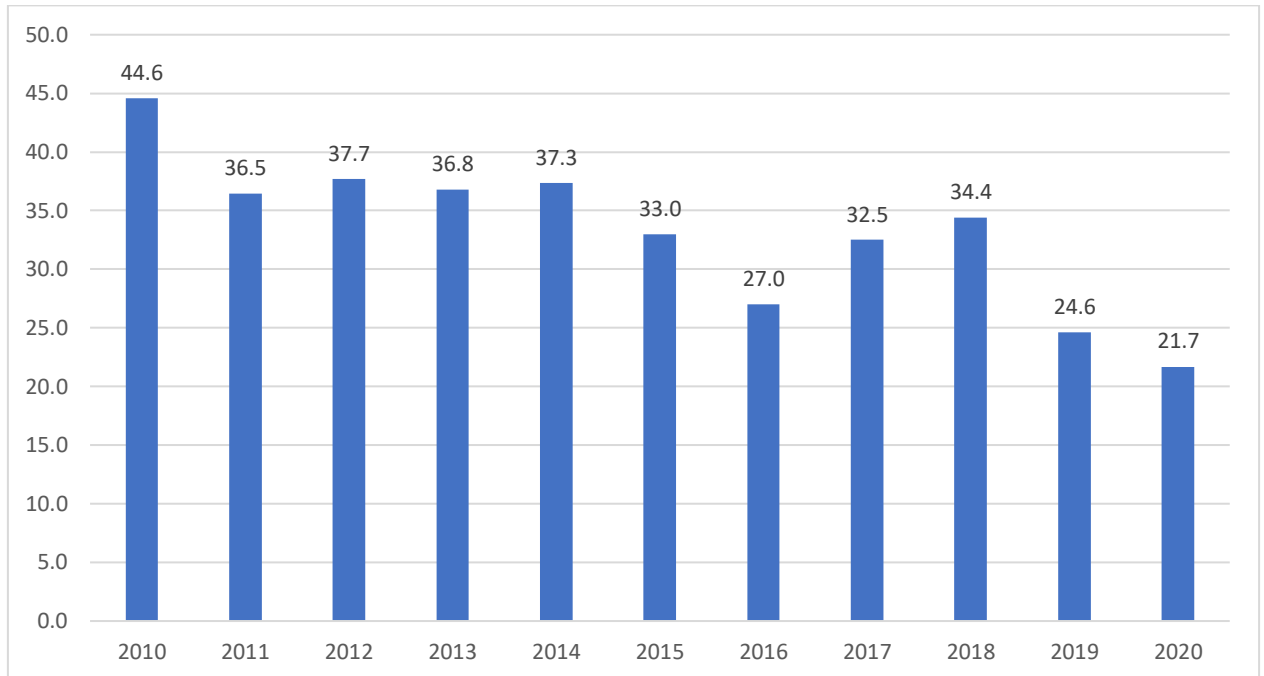


Рис. 2.17 Частка в загальному обсязі імпорту в країни Близького Сходу та Північної Африки металів (metals) з України у %, 2010-2020 рр.

Джерело: створено автором за [115]

Частка в імпорті у 2020 році становила 6,6% у порівнянні з 1994 р. – 0,4% (товарні групи 16-24 за ГС - готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої і оцет; тютюн та його замінники), і зацікавленість з усіх сторін – учасників торговельних відносин в умовах зростаючого попиту на харчову продукцію носить позитивну динаміку (рис. 2.18).

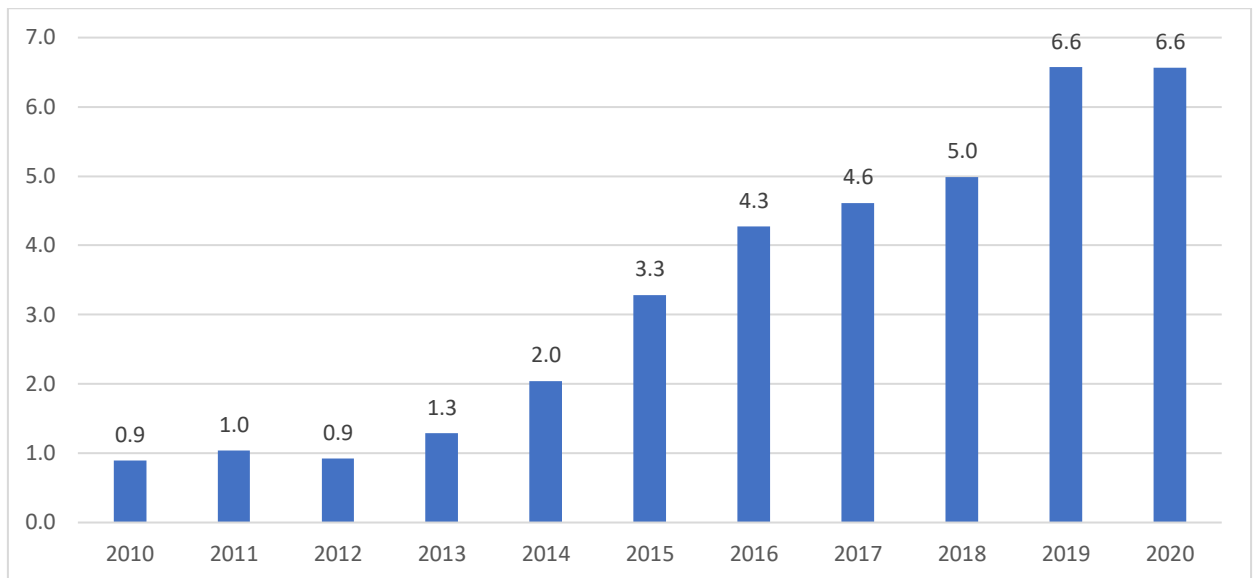


Рис. 2.18. Частка в загальному обсязі імпорту в країни Близького Сходу та Північної Африки продуктів харчування (food products) з України у %, 2010-2020 рр.

Джерело: створено автором за [115]

Доцільно зазначити, що торгівля послугами займає незначну долю у структурі експорту України у зазначені країни, але динаміка є позитивною з окремими країнами (табл. 2.10) .

Зростання ролі сфери послуг в сучасній глобальній економічній системі та формування її місця в структурі економіки України зумовило підвищення зацікавленості національних експортерів послуг на ринках Близького Сходу та Африки. Позитивним сигналом є також стратегічні плани українських ІТ-підприємств щодо відкриття офісів в цих країнах (одним із прикладів є компанія SoftServe, яка відкрила офіс у Об'єднаних Арабських Еміратах, в м. Дубаї і вважає цей регіон пріоритетним для подальшого зростання [116]). Враховуючи вплив пандемії COVID-19, доцільно зауважити, що позитивні значення щодо зростання експорту були зафіксовані в таких країнах, як Бахрейн, Кувейт, Саудівська Аравія та Марокко, імпорту – з Лівії та Лівану. Послуги, пов'язані із подорожами, у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги, ділові та транспортні переважають у структурі експорту. Незважаючи на те, що сальдо є позитивним з більшістю країн регіону, єдиним виключенням є Єгипет, із показником -38214,6 тис. дол. США (показники

від'ємного сальдо за структурою імпорту наступні: транспорті – - 3891,2; пов'язані із подорожами – -38427,7; у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги – -21,2; державні та урядові – -561,0).

Таблиця 2.10

**Зовнішня торгівля послугами України х окремими країнами
Близького Сходу та Африки у 2020 р., тис. дол. США**

Найменування послуги згідно із КЗЕП	Експорт			Імпорт			Сальдо (+, -)
	Обсяг, тис.дол. США	У % до 2019	Питома вага, у % до загального обсягу країни	Обсяг, тис.дол. США	У % до 2019/ <i>in % to</i> 2019	Питома вага, у % до загального обсягу країни	
Бахрейн	87,5	168,5	100	К	к	к	
Єгипет	34374,8	44,9	100,0	72589,4	38,5	100,0	-38214,6
Ізраїль	207128,5	83,7	100,0	33044,8	60,4	100,0	174083,8
Ірак	8540,9	28,2	100,0	5784,0	67,5	100,0	2756,9
Іран (Ісламська Республіка)	2315,8	19,0	100,0	646,7	26,7	100,0	1669,1
Йорданія	4301,1	67,9	100,0	955,1	38,3	100,0	3346,0
Катар	4925,9	81,9	100,0	2042,1	96,8	100,0	2883,9
Кувейт	587,6	163,6	100,0	377,3	51,3	100,0	210,4
Ліван	3889,0	70,8	100,0	1755,5	170,4	100,0	2133,5
Об'єднані Арабські Емірати	324517,9	92,2	100,0	75947,5	64,9	100,0	248570,3
Оман	289,6	10,2	100,0	20,1	17,3	100,0	269,6
Саудівська Аравія	6158,6	131,4	100,0	472,2	15,7	100,0	5686,4
Сирійська Арабська Республіка	1462,6	86,8	100,0	к	к	к	к
Джибуті	3,6	-	100,0	к	к	к	к
Лівія	818,4	18,9	100,0	627,7	268,8	100,0	190,6
Марокко	20428,3	112,4	100,0	310,3	53,4	100,0	20118,0

Джерело: створено автором за [108]

З метою визначення галузевих пріоритетів зовнішньоторговельного співробітництва між країнами був здійснений розрахунок індексу компліментарності за період 2017-2021 роки. Індикатор торгової компліментарності передбачає зіставлення структур експорту та імпорту країн

партнерів і відображає відповідність експортного профілю однієї країни імпортному профілю іншої. У контексті взаємодії між країнами це поняття означає взаємодоповнюваність структур зовнішньоторговельної співпраці, тобто чи купують товари, що виробляються певною країною, її партнери і навпаки. У межах системного аналізу компліментарності двосторонніх відносин між країнами застосовують аналіз двох рівнів компліментарності – макро- та макрорівня. Макрорівень – це зовнішньоторговельна компліментарність, тобто рівень, на якому компліментарними є товари різних галузей економіки, включені у зовнішньоторговельний обіг країн-партнерів. Мікрорівень включає компліментарність на рівні окремих підприємств і компаній [117]. В контексті нашого дослідження буде розглянутий саме макрорівень, тобто зовнішньоторговельна компліментарність.

Детальна методика проведення розрахунків була описана у першому розділі. Також, є доцільним зазначити, що у цьому індексі є обмеження: відстань між країнами не вимірюється, різниця в розмірах економіки не враховується, а також індекс не враховує якість, види та частку високотехнологічних товарів [118]. Зважаючи на неоднорідність експортно-імпортних потоків між країнами, були визначені 6 країн, основних торговельних партнерів в регіону, на основі даних із якими було проведене оцінювання, а саме: Єгипет, Туніс, Туреччина, Об'єднані Арабські Емірати, Королівство Саудівська Аравія та Ізраїль.

Отже, для визначення ступеня подібності в товарній структурі експорту України і товарній структурі імпорту торговельних партнерів були проведені відповідні розрахунки. Вимірювання були здійснені на основі 20 товарних груп за ГС за двома знаками за обраними країнами (додаток В).

Основними товарними групами, які експортуються в країни регіону, є: зернові культури, чорні метали, жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження, тютюн і промислові замітники тютюну; насіння

і плоди олійних рослин; інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж.

В структурі експорту до Єгипту, товарна група зернові культури складала 38 % у 2013 р., 69 % у 2020 році, що говорить про високу конкурентоспроможність українських виробників зернових культур та зростаючий попит на них (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

**Проміжні розрахунки індексу компліментарності за найбільшими
товарними групами для України та Єгипту (2020 р.)**

Товарні групи/показники	M_{ij}	X_{is}	$ M_{ij} - X_{is} /2$
10 Зернові культури	0,24	0,12	0,06
72 Чорні метали	0,08	0,03	0,02
15 Жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження	0,10	0,02	0,04
24 Тютюн і промислові замітники тютюну	0,17	0,15	0,01
12 Насіння і плоди олійних рослин; інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж	0,02	0,02	0,00
23 Залишки і відходи харчової промисловості; готові корми для тварин	0,07	0,01	0,03
02 .	0,01	0,02	0,01
73 Вироби з чорних металів	0,01	0,01	0,00
26 Руди, шлак і зола	0,01	0,00	0,01
86 Залізничні локомотиви або моторні вагони трамвая, рухомий склад та їх частини; шляхове обладнання та пристрої для залізниць або трамвайних колій та їх частини; механічне (у тому числі електромеханічне) сигналізаційне обладнання всіх видів	0,09	0,02	0,04
27 Палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки; бітумінозні речовини; воски мінеральні	0,00	0,01	0,00
04 Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед; їстівні продукти тваринного походження, в іншому місці не зазначені	0,01	0,01	0,00
11 Продукція борошномельно-круп'яної промисловості; солод; крохмалі; інулін; пшенична клейковина	0,08	0,02	0,03
25 Сіль; сірка; землі та каміння; штукатурні матеріали, вапно та цемент	0,02	0,01	0,01
84 Реактори ядерні, котли, машини, обладнання і механічні пристрої; їх частини	0,00	0,00	0,00
07 Овочі та деякі їстівні коренеплоди і бульби	0,01	0,01	0,00
01 Живі тварини	0,01	0,04	0,02
44 Деревина і вироби з деревини; деревне вугілля	0,00	0,00	0,00
89 Судна, човни та інші плавучі засоби	0,04	0,01	0,01
Всього			0,30

Джерело: розраховано на основі [119]

Друга позиція – чорні метали – має тенденцію до скорочення присутності на ринку, від 39 % до 12%. На третьому місці – тютюн і промислові замітники тютюну – від 0,04 до 4 %, що є значним досягненням для національних виробників, в тому числі філіалів багатонаціональних підприємств.

В структурі експорту до Тунісу, товарна група зернові культури складала 48 % у 2013 р., 84 % у 2020 році, що свідчить про високу конкурентоспроможність українських виробників зернових культур та зростаючий попит на них з однієї сторони та суттєву диспропорцію експортної структури з іншої сторони (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

**Проміжні розрахунки індексу компліментарності за найбільшими
товарними групами для України та Тунісу (2020 р.)**

Товарні групи/показники	M_{ij}	X_{is}	$ M_{ij} - X_{is} /2$
10 Зернові культури	0,42	0,04	0,19
72 Чорні метали	0,12	0,01	0,05
15 Жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження	0,04	0,00	0,02
12 Насіння і плоди олійних рослин; інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж	0,01	0,00	0,00
25 Сіль; сірка; землі та каміння; штукатурні матеріали, вапно та цемент	0,03	0,00	0,01
19 Готові продукти із зерна зернових культур, борошна, крохмалю або молока; борошняні кондитерські вироби	0,02	0,00	0,01
11 Продукція борошномельно-круп'яної промисловості; солод; крохмалі; інулін; пшенична клейковина	0,03	0,00	0,01
04 Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед; їстівні продукти тваринного походження, в іншому місці не зазначені	0,01	0,00	0,00
73 Вироби з чорних металів	0,00	0,00	0,00
84 Реактори ядерні, котли, машини, обладнання і механічні пристрої; їх частини	0,00	0,00	0,00
90 Прилади та апарати оптичні, фотографічні, кінематографічні, контрольні, вимірювальні, прецизійні; медичні або хірургічні; їх частини та приладдя	0,00	0,00	0,00
44 Деревина і вироби з деревини; деревне вугілля	0,00	0,00	0,00
23 Залишки і відходи харчової промисловості; готові корми для тварин	0,00	0,00	0,00

Закінчення таблиці 2.12

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	0,00	0,00	0,00
26 Руди, шлак і зола	0,12	0,00	0,06
70 Скло та вироби із скла	0,00	0,00	0,00
39 Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них	0,00	0,00	0,00
95 Іграшки, ігри та спортивний інвентар; їх частини та приладдя	0,00	0,00	0,00
87 Засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та обладнання	0,00	0,00	0,00
85 Електричні машини, обладнання та їх частини; апаратура для запису або відтворення звуку; телевізійна апаратура для запису та відтворення зображення і звуку, їх частини та приладдя	0,00	0,00	0,00
Всього			0,37

Джерело: розраховано на основі [119]

Друга позиція – чорні метали – має тенденцію до скорочення присутності на ринку, від 40 % до 13%. На третьому місці – насіння і плоди олійних рослин; інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж – від 1,7 до 1,39 %.

В структурі експорту до ОАЕ, товарна група чорні метали складала 32 % у 2013 р., 28 % у 2020 році, найвище значення у показника біло у 2018 р. – 38 % (табл. 2.13).

Таблиця 2.13.

**Проміжні розрахунки індексу компліментарності за найбільшими
товарними групами для України та ОАЕ (2020 р.)**

Товарні групи/показники	M_{ij}	X_{is}	$ M_{ij} - X_{is} /2$
72 Чорні метали	0,04	0,02	0,01
15 Жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження	0,15	0,01	0,07
02 М'ясо та їстівні субпродукти	0,04	0,08	0,02
04 Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед; їстівні продукти тваринного походження, в іншому місці не зазначені	0,03	0,08	0,03
73 Вироби з чорних металів	0,01	0,03	0,01
10 Зернові культури	0,02	0,00	0,01

Закінчення таблиці 2.13

84 Реактори ядерні, котли, машини, обладнання і механічні пристрої; їх частини	0,00	0,01	0,01
11 Продукція борошномельно-круп'яної промисловості; солод; крохмалі; інулін; пшенична клейковина	0,18	0,10	0,04
88 Літальні апарати, космічні апарати та їх частини	0,00	0,08	0,04
44 Деревина і вироби з деревини; деревне вугілля	0,01	0,00	0,00
22 Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	0,00	0,02	0,01
85 Електричні машини, обладнання та їх частини; апаратура для запису або відтворення звуку; телевізійна апаратура для запису та відтворення зображення і звуку, їх частини та приладдя	0,00	0,00	0,00
25 Сіль; сірка; землі та каміння; штукатурні матеріали, вапно та цемент	0,02	0,01	0,00
12 Насіння і плоди олійних рослин; інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж	0,00	0,00	0,00
08 Їстівні плоди та горіхи; шкірки цитрусових або дині	0,00	0,01	0,01
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	0,00	0,00	0,00
26 Руди, шлак і зола	0,01	0,00	0,00
20 Продукти переробки овочів, плодів, горіхів або інших частин рослин	0,00	0,01	0,00
07 Овочі та деякі їстівні коренеплоди і бульби	0,00	0,01	0,00
24 Тютюн і промислові замінники тютюну	0,00	0,00	0,00
Всього			0,26

Джерело: розраховано на основі [119]

Друга позиція – жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження – має тенденцію до стійкого зростання, від 14 % до 18%. На третьому місці – м'ясо та їстівні субпродукти – від 0,2 до 12,3 %, що є значним досягненням для національних виробників, враховуючі технічні бар'єри на вході на ринок.

В структурі експорту до Королівства Саудівської Аравії, товарна група чорні метали складала 41 % у 2013 р., 34 % у 2020 році (табл. 2.14). Друга позиція – зернові культури – не підтверджує загальну тенденцію до стійкого зростання, і знизилась від 46% до 22%. На третьому місці – м'ясо та їстівні

субпродукти – від 0 до 19 %, що є значним досягненням для національних виробників, враховуючі технічні бар'єри на вході на ринок, показник тотожний значенням експорту в ОАЕ.

Таблиця 2.14

**Проміжні розрахунки індексу компліментарності за найбільшими
товарними групами для України та СА (2020 р.)**

Товарні групи/показники	M_{ij}	X_{is}	$ M_{ij} - X_{is} /2$
72 Чорні метали	0,06	0,03	0,01
10 Зернові культури	0,05	0,02	0,02
02 М'ясо та їстівні субпродукти	0,08	0,21	0,07
15 Жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження	0,10	0,01	0,04
24 Тютюн і промислові замітники тютюну	0,05	0,06	0,01
04 Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед; їстівні продукти тваринного походження, в іншому місці не зазначені	0,01	0,06	0,02
73 Вироби з чорних металів	0,00	0,01	0,01
23 Залишки і відходи харчової промисловості; готові корми для тварин	0,01	0,01	0,00
86 Залізничні локомотиви або моторні вагони трамвая, рухомий склад та їх частини; шляхове обладнання та пристрої для залізниць або трамвайних колій та їх частини; механічне (у тому числі електромеханічне) сигналізаційне обладнання всіх видів	0,03	0,02	0,00
01 Живі тварини	0,01	0,09	0,04
11 Продукція борошномельно-круп'яної промисловості; солод; крохмалі; інουλін; пшенична клейковина	0,01	0,02	0,00
25 Сіль; сірка; землі та каміння; штукатурні матеріали, вапно та цемент	0,01	0,01	0,00
44 Деревина і вироби з деревини; деревне вугілля	0,00	0,00	0,00
94 Меблі; постільні речі, матраци, матрацні основи, диванні подушки та аналогічні набивні речі меблів, світильники та освітлювальні прилади, в іншому місці не зазначені; світлові показники, табло та подібні вироби; збірні будівельні конструкції	0,00	0,00	0,00
84 Реактори ядерні, котли, машини, обладнання і механічні пристрої; їх частини	0,00	0,00	0,00
19 Готові продукти із зерна зернових культур, борошна, крохмалю або молока; борошняні кондитерські вироби	0,00	0,00	0,00
48 Папір і картон; вироби з паперової маси, паперу або картону	0,00	0,00	0,00
17 Цукор і кондитерські вироби з цукру	0,00	0,00	0,00

Закінчення таблиці 2.14

08 Їстівні плоди та горіхи; шкірки цитрусових або дині	0,00	0,00	0,00
07 Овочі та деякі їстівні коренеплоди і бульби	0,00	0,01	0,00
Всього			0,24

Джерело: розраховано на основі [119]

В структурі експорту до Ізраїлю, товарна група зернові культури складала 46 % у 2013 р., 40 % у 2020 році, що обумовлено найбільш вірогідно пандемічними обмеженнями (табл. 2.15). Друга позиція – чорні метали – має тенденцію до скорочення присутності на ринку, від 25 % до 19%. На третьому місці – залишки і відходи харчової промисловості; готові корми для тварин – від 8 до 7 %. В цілому, необхідно зазначити, що структура експорту певною мірою відрізняється від аналогічних в інші країни регіону, зважаючи на рівень технологічного розвитку країни-імпортера.

Таблиця 2.15

**Проміжні розрахунки індексу компліментарності за найбільшими
товарними групами для України та Ізраїлю (2020 р.)**

Товарні групи/показники	M_{ij}	X_{is}	$ M_{ij} - X_{is} /2$
10 Зернові культури	0,25	0,02	0,11
72 Чорні метали	0,07	0,01	0,03
23 Залишки і відходи харчової промисловості; готові корми для тварин	0,08	0,02	0,03
22 Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	0,05	0,09	0,02
15 Жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження	0,09	0,00	0,04
12 Насіння і плоди олійних рослин; інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж	0,05	0,01	0,02
44 Деревина і вироби з деревини; деревне вугілля	0,03	0,01	0,01
04 Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед; їстівні продукти тваринного походження, в іншому місці не зазначені	0,07	0,03	0,02
30 Фармацевтична продукція	0,00	0,04	0,02
84 Реактори ядерні, котли, машини, обладнання і механічні пристрої; їх частини	0,00	0,01	0,00
11 Продукція борошномельно-круп'яної промисловості; солод; крохмалі; інулін; пшенична клейковина	0,13	0,07	0,03
73 Вироби з чорних металів	0,01	0,01	0,00

Закінчення таблиці 2.15

38 Різноманітна хімічна продукція	0,01	0,03	0,01
89 Судна, човни та інші плавучі засоби	0,10	0,03	0,03
19 Готові продукти із зерна зернових культур, борошна, крохмалю або молока; борошняні кондитерські вироби	0,01	0,01	0,00
21 Різні харчові продукти	0,01	0,02	0,01
17 Цукор і кондитерські вироби з цукру	0,02	0,01	0,00
20 Продукти переробки овочів, плодів, горіхів або інших частин рослин	0,01	0,02	0,01
39 Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них	0,00	0,01	0,00
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	0,00	0,00	0,00
Всього			0,39

Джерело: розраховано на основі [119]

У таблиці 2.16 приведені проміжні розрахунки індексу компліментарності за найбільшими товарними групами та обраними країнами для аналізу з метою виділення особливостей розвитку торговельних відносин з країнами.

Таблиця 2.16

Проміжні розрахунки індексу компліментарності за найбільшими товарними групами, 2021 р.

Товарні групи/показники	Єгипет	Туреччина	СА	ОАЕ	Туніс	Ізраїль
72 Чорні метали	0,02	0,04	0,01	0,01	0,04	0,03
10 Зернові культури	0,08	0,06	0,03	0,01	0,11	0,11
02 М'ясо та їстівні субпродукти	0,00	0,13	0,07	0,01	0,00	0,00
15 Жири та олії ...	0,02	0,01	0,04	0,04	0,02	0,06
24 Тютюн і промислові замітники тютюну	0,18	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00
04 Молоко та молочні продукти..	0,00	0,00	0,01	0,02	0,00	0,02
73 Вироби з чорних металів	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00
23 Залишки і відходи харчової промисловості...	0,03	0,01	0,00	0,00	0,00	0,02
.....						
Всього	0,54	0,66	0,26	0,20	0,20	0,32

Джерело: розраховано на основі [119]

Зниження компліментарності взаємної торгівлі пов'язано із тривалою відсутністю стратегічних пріоритетів у зазначеному регіоні, які були накладені на тимчасові зміни в умовах пандемічних обмежень (табл 2.17). Країни не повністю використовують наявний потенціал, і, відповідно, потребують коригування зовнішньоторговельної політики та формування діючих механізмів підтримки національних експортерів.

Таблиця 2.17

**Індекс компліментарності для взаємної торгівлі між Україною та
окремими країнами Близького Сходу та Північної Африки
(2017-2021 рр.)**

Країни/роки	2017	2018	2019	2020	2021
Єгипет	72,04	81,25	69,29	70,10	46,24
Туреччина	31,77	42,19	56,68	60,98	62,33
Саудівська Аравія	87,21	75,64	86,78	76,82	74,24
ОАЕ	84,39	82,75	73,64	76,07	79,98
Туніс	74,78	74,26	71,39	74,41	79,89
Ізраїль	65,40	69,63	61,88	67,18	68,11

Джерело: розраховано автором на основі [119]

Таким чином, існує значний потенціал стратегічного розвитку торговельних відносин між Україною та країнами Близького Сходу та Африки. Стимулюючим фактором для трансформації зовнішньополітичних та торговельних відносин між країнами виступає сформований орієнтир, закріплений у Експортній стратегії України (2017), у масштабному зростанні присутності на зовнішніх ринках, або диверсифікації експортних потоків. Розрахований індекс компліментарності продемонстрував зростаючу динаміку із обраними країнами (виключенням є Єгипет та Саудівська Аравія), тобто зниження взаємодоповнюваності торговельних потоків. Сировинний характер експорту України не має тенденції до переходу на наукомістку технологічну продукцію, але для торговельних партнерів існує достатньо напрямів для збільшення обсягів, в тому числі за рахунок спільних інвестиційних проектів.

Висновки до розділу 2

1. Турбулентні умови, в яких зараз перебуває світова та вітчизняна економіка внаслідок постпандемічного відновлення та безпекових викликів, спричинених безпрецедентним нападом російської федерації на Україну, вимагають перегляду існуючих підходів до формування торговельної політики та вибору партнерів для подальшого співробітництва. Динаміка соціально-економічного та політичного розвитку країн Близького Сходу та Африки демонструє суттєвий потенціал для зростання, і, відповідно, зміцнює їхню ролі в глобальних економічних процесах. Порівняльний аналіз конкурентоспроможності цих країн, аналіз обсягів, структури і динаміки двосторонньої торгівлі, аналіз результативності торговельних відносин, аналіз якісних параметрів торговельних відносин показав нерівномірність економічної співпраці і відобразив місце національної економіки в міжнародних економічних відносинах. Експорт сировинних товарів складає основу товарної структури зовнішньої торгівлі України з регіоном, але нагальним питанням в третьому десятилітті ХХІ ст. буде необхідність досягнення паритетної торгівлі товарами та послугами з високою доданою вартістю.

2. Було визначено, що, з однієї сторони, географічне розташування дозволяє розглядати Україну у якості важливого транзитного центру («хабу») в системі економічних відносин Європи та Близького Сходу та Африки в умовах інтенсивних євроінтеграційних процесів. З іншої сторони, ринок країн Близького Сходу та Африки може розглядатись Україною як плацдарм для виходу національних виробників на ринки Центральної та Середньої Азії; Суб-Сахарської та Південної Африки, Південно-Східної Азії.

3. Незважаючи на загальні економічні та соціальні характеристики країн регіону, визначення ефективної стратегії співпраці потребує окреслення перспектив та стратегічних пріоритетів у формуванні відносин з кожною країною. Порівняльний аналіз торговельного співробітництва з кожною країною регіону дозволив ідентифікувати обсяги взаємної торгівлі, які

зростали; позитивне сальдо торговельного балансу, коефіцієнт покриття експорту імпортом та інші показники. Наступним етапом стало проведення кластерного аналізу, який дозволив визначити 4 кластери для подальшого розвитку співробітництва. До кластеру 1 потрапила Туреччина; до другого кластеру потрапили Єгипет, Іран, Ліван і Сирія, обсяги торгівлі яких посідають друге місце після Туреччини, але за індексом інтенсивності торгівлі навіть переважають її; до третього кластеру увійшли Алжир, Ірак, Ізраїль, Йорданія, Лівія, Марокко, Саудівська Аравія, Туніс, ОАЕ; четвертий кластер представлено країнами Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Держава Палестина, Ємен. Інтенсивність торгівлі з цими країнами є невисокою, як і частки торгівлі в загальному обсязі зовнішньої торгівлі України.

4. В умовах інтенсифікації торговельних відносин з однієї сторони, та фрагментації глобальних ланцюгів вартості з іншої, формування товарної структури торгівлі має суттєве значення. Розрахований індекс компліментарності взаємної торгівлі України з Єгиптом, Туреччиною, Саудівською Аравією, ОАЕ, Тунісом та Ізраїлем з 2017 по 2021 рр. продемонстрував зниження показника, що пов'язано із тривалою відсутністю стратегічних пріоритетів у зазначеному регіоні, які були накладені на тимчасові зміни в умовах пандемічних обмежень (вплив військового конфлікту не був врахований через недоступність даних). Країни не повністю використовують наявний потенціал, і, відповідно, потребують коригування зовнішньоторговельної політики та формування діючих механізмів підтримки національних експортерів. Таким чином, існує значний потенціал стратегічного розвитку торговельних відносин між Україною та країнами Близького Сходу та Африки. Стимулюючим фактором для трансформації зовнішньополітичних та торговельних відносин між країнами виступає поточний економічний курс, спрямований на масштабне зростання присутності на зовнішніх ринках, або диверсифікації експортних потоків з метою зміцнення економічної безпеки країни для створення передумов для післявоєнного відновлення.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА КРАЇН БЛИЗЬКОГО СХОДУ ТА АФРИКИ

3.1. Інституційно-правові засади торговельного співробітництва України та країн Близького Сходу та Африки

Глобальна економічна і фінансова лібералізація сприяє поглибленню торговельного співробітництва, налагодженню діалогу між країнами та вирішенню накопичених структурних проблем між партнерами. Для України у повоєнному економічному відновленні доцільно продовжити реалізацію заходів із закріплення іміджу надійного та передбачуваного партнера. Більшою мірою вирішенню цього завдання буде сприяти подальше налагодження діалогу та застосування інструментів торговельної дипломатії та співробітництва із країнами Близького Сходу та Африки. Традиційно, вплив як неторговельних питань, так і торговельних (серед яких суттєві протекціоністські бар'єри і слабка інституційна спроможність), які безпосередньо впливають на економічне співробітництво, є значним у відносинах із країнами регіону.

Україна має сприяти розвитку міжнародних торговельного співробітництва, проте на сьогодні для нашої країни існує багато чинників, що перешкоджають розвитку міжнародної торгівлі (окрім військових дій, які тривають із лютого 2022 року через повномасштабне вторгнення Російської Федерації), серед них (в тому числі, у досліджуваних країнах):

- відсутність за кордоном збутової інфраструктури;
- неефективне управління підприємствами;
- нерозвиненість основних засад ринкової економіки;
- недосконалість методів державного регулювання економіки загалом і зовнішньоекономічної діяльності зокрема;
- слабка інфраструктура підтримки експорту; загострення міжнародної економічної конкуренції;

- слабка інфраструктура підтримки експорту та протекціонізм з боку іноземних держав [120].

Досвід країн, метою яких була формування і успішна реалізація стратегії диверсифікації експорту та розширення торговельного співробітництва, полягав у наступному:

- широкий рівень політичної прихильності в рамках підтримки уряду та суспільства щодо досягнення економічного розвитку, зменшення бідності та соціальної стабільності;

- орієнтація на зростання експорту, залучення прямих іноземних інвестицій та на збільшення асортименту експортованих товарів та послуг;

- важливість сильної, технічно спроможної адміністрації для управління процесом диверсифікації;

- наявність впливових зацікавлених сторін, що мають інтереси у немінеральних галузях, що експортуються, щоб частково компенсувати політичний вплив домінуючих (-ів) секторів;

- важливість нарощування як людського капіталу, так і інституційного потенціалу [121].

Маємо тлумачення, яке підкреслює необхідність диверсифікації експортних напрямів та включення країн Близького Сходу та Африки у перспективні напрями формування зовнішньоторговельного потенціалу, а саме, є доцільним активне впровадження методів економічної дипломатії. Серед яких: моніторинг світових ринків товарів і послуг, участь у міжнародних виставках і торговельних місіях, проведення урядових і бізнесових переговорів, надання інформаційної підтримки, проведення досліджень цільових ринків. Також, для формування рамкових умов підвищення конкурентоспроможності українських товарів та послуг рекомендується: подальша лібералізація в сфері торгівлі товарами та послугами; укладання угод щодо зон вільної торгівлі (на теперішній час є тільки угода із Ізраїлем); розробка відповідних стратегій просування українських товарів та послуг (яке координується із єдиного центру прийняття

рішень); підвищення інвестиційної активності українських підприємств у зазначеному регіоні (із відповідною урядовою підтримкою); використання переваг спеціалізації країн для розширення торгівлі; збільшення прозорості та узгодженості діючих програм і стратегій уряду; підвищення конкурентоспроможності українських компаній шляхом оновлення інноваційної та технологічної бази, розширення культурних контактів.

Розвиток співробітництва з іншими країнами, налагодження і розширення торговельних зв'язків інтенсифікував питання щодо поглиблення економічного співробітництва через узгодження та підписання торговельних угод, які передбачають формування більш відкритої торговельної політики по відношенню до країн-партнерів та розширення участі країни у міжнародному поділі праці через збільшення економічної співпраці.

Одним із поточних базових документів, який визначає напрями дій щодо торговельного співробітництва Урядом України є План відновлення України, який був представлений іноземним партнерам та інвесторам 4-5 липня 2022 р. в Лугано, Швейцарії [122]. У Плані було визначено ряд завдань щодо реструктуризації економічної системи, спрощення регуляторних процедур, переходу до інноваційного етапу розвитку, збільшення експорту товарів із високою доданою вартістю [123].

Також, доцільно акцентувати увагу на тому, що під час формування пріоритетів торговельного співробітництва має бути врахована трансформація моделей екологічної (сталої) поведінки споживачів та відповідні зміни в глобальному попиті. Відповідно, міжнародна конкурентоспроможність і українських товарів буде визначатись не тільки через поточні конкурентні переваги (природні ресурси, низька вартість робочої сили), але й через відповідність екологічним нормам і стандартам, енерго- та ресурсоефективності.

З метою визначення торговельних пріоритетів та видів експортних товарів, які є конкурентоздатними та світових ринках, було досліджено

значення індексу виявлених конкурентних переваг України (індекс Баласса) (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Індекс виявлених конкурентних переваг України, 2010-2020

Товарні групи	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
[421] Жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження.	24,27	40,88	47,35	48,29	49,45	49,02	50,16
[044] Кукурудза (крім цукрової кукурудзи), немелена	9,82	43,99	38,86	39,78	41,66	54,76	46,54
[043] Ячмінь немелений	43,60	41,00	46,07	43,29	35,59	38,64	41,79
[672] Шматки, первинні форми заліза або сталі, напівфабрикати.	44,59	48,39	47,17	33,98	33,58	35,52	29,16
[041] Пшениця (включаючи спельту) і меслін (жито), немелені	8,013	24,64	32,15	28,38	29,82	33,83	27,91
[671] Чавун переробний та чавун дзеркальний у чушках, болванках або інших первинних формах	14,55	20,77	21,14	21,00	19,88	17,11	15,54
[245] Вугілля деревне (включаючи вугілля із шкаралупи або з горіхів), агломероване або неагломероване	18,71	27,08	29,35	27,79	24,41	17,39	15,27
[285] Алюмінієві руди та концентрати (включаючи глинозем)	8,625	11,09	12,32	14,96	14,38	14,26	13,50
[673] Прокат плоский, чавун, нелегована сталь, без покриття	12,81	14,11	14,97	13,0	14,73	13,39	12,01
[281] Залізна руда і концентрати	6,73	13,0	11,1	11,1	12,4	10,2	10,28

Джерело: складено автором за [125]

Цей індекс вказує на те, яким є співвідношення частки експорту певного товару чи галузі в загальному обсязі експорту країни і частки експорту цього товару чи галузі в загальному світовому експорті. За умови, коли значення індексу є більшим за 1, то порівняльна перевага вважається виявленою, тобто сектор чи галузь загалом є відносно спеціалізованими в експорті досліджуваної галузі [124].

Відповідно до значень індексу, національна економіка володіє виявленими конкурентними перевагами у наступних товарних групах, які

включені в перелік сільськогосподарської продукції: жири та олії тваринного або рослинного походження; кукурудза, пшениця (показник зріс суттєво за десять років, та дозволив національним експортерам сформувати тісні коопераційні зв'язки із партнерами на світовому ринку). Металургійна продукція, яка експортується з України, суттєво втратила у конкурентних перевагах за досліджуваний період, що погіршилось військовими діями та втратою окремих металургійних промислових об'єктів. Розробка ефективного механізму розвитку торговельного співробітництва має враховувати результати цього індексу та формувати відповідні стимули для переходу від сировинного характеру експорту до високотехнологічного. В цілому, доцільно підтримувати ініціативи зі сприяння географічної та продуктової диверсифікованості зовнішньої торгівлі.

Враховуючи членство у СОТ країн-учасниць торговельного співробітництва, доцільно звернути увагу на рівень тарифного захисту ринків України та країн Близького Сходу та Африки (табл. 3.2).

Привертає увагу високий тарифний і нетарифний захист внутрішніх ринків цільових країн, особливо на сільськогосподарську продукцію, що створює несиметричні умови для здійснення зовнішньої торгівлі.

Україна порівняно з іншими країнами має значення середньозваженого тарифу фактично на рівні розвинених країн, тоді як країни, що розвиваються, переважно застосовують значно вищу ставку середньозваженого тарифу (усереднено 5,7 %) [127].

Відповідно, незважаючи на позитивні темпи торговельно-економічного та дипломатичного співробітництва між країнами, доцільно констатувати, що регіон Близького Сходу та Африки є одним із найбільш обмежуючих у формуванні та реалізації власної зовнішньоторговельної політики [128]. Окрім, власне, тарифних і нетарифних обмежень, доцільно додати високі транспортні витрати, логістичні диспропорції, інституційні перепони, культурні особливості.

Таблиця 3.2.

**Середній рівень тарифного захисту ринків України і
країн Близького Сходу та Африки**

Країна / рік вступу в СОТ	Середньозв'язаний тариф, %			Середній тариф РНС, %			Середньозважений тариф, %		
	Сер.	С/г	Ін.	Сер.	С/г	Ін.	Сер.	С/г	Ін.
Україна / 2008	5,8	11,0	5,0	4,5	9,1	3,7	3,2	6,3	2,9
Алжир -				18,9	23,6	18,2			
Бахрейн / 1995	34,9	39,4	33,8	4,8	5,8	4,6	6,0	17,4	4,2
Джибуті / 1995	41,3	49,6	39,9						
Єгипет / 1995	36,6	91,2	27,4	19,0	65,1	11,6	12,4	19,0	10,7
Ємен / 2014	21,7	25,0	21,2						
Йорданія / 2000	16,3	23,5	15,1	10,1	18,0	8,8	9,1	11,1	8,6
Ізраїль / 1995	23,3	78,1	10,7	3,5	11,6	2,2	3,1	13,5	2,1
Катар / 1996	15,7	25,5	14,0	5,1	8,0	4,6	4,3	5,4	4,2
Кувейт / 1995	97,9	100,0	97,5	4,7	5,1	4,6	4,7	8,1	4,1
Ліван -				6,0	15,7	4,4	5,4	8,3	4,8
Марокко / 1995	41,3	54,4	39,3	12,3	28,2	9,8	10,7	16,5	10,0
ОАЕ / 1996	14,6	25,5	12,8	4,6	5,1	4,6	3,4	5,9	3,2
Оман / 2000	14,1	27,8	11,8	5,6	11,7	4,6	5,8	13,8	4,4
СА / 2005	11,3	17,0	10,4	5,6	9,8	5,0	5,1	9,4	4,4
Туніс / 1995	57,9	116,0	40,8						
Туреччина / 1995	28,9	61,8	17,3	11,1	42,3	6,1	4,7	21,0	3,2

Джерело: складено автором за [126]

Індекс спрощення торгівлі, який розраховується ОЕСР, дозволив порівняти показники, які відображають зовнішньоторговельний курс та відношення країн до удосконалення механізму підтримки експортерів в Україні та країнах Близького Сходу та Африки (табл. 3.3.)

Згідно з методологією формування показника, значення розраховуються у вимірі від 0 (найнижчий показник) до 2 (найвищий показник). Серед країн Близького Сходу та Африки, найвищі показники в таких країнах, як: Оман - 1,73 (найвище значення підіндексу К – 1,89 – управління та неупередженість, який розраховувався на основі аналізу митної структури та функцій; підзвітності; етичної політики); ОАЕ – 1,34 (найвище значення підіндексу G –

1,83 – автоматизація, який розраховувався на основі аналізу електронного обміну даними; використання автоматизованого управління ризиками; автоматизованих прикордонних процедур; електронні платежів.

Таблиця 3.3

**Порівняння індексу спрощення торгівлі (І_{ст}) України та
країн Близького Сходу та Африки (2019 рік**)**

Країна	І _{ст}	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
Оман	1,73	1,81	1,75	1,57	1,64	1,92	1,78	2	1,74	1,55	1,36	1,89
Маврикій	1,62	1,76	1,5	1,36	1,77	1,71	1,78	1,85	1,68	1,27	1,27	1,89
Туреччина	1,56	1,48	1,75	1,36	1,4	1,62	1,75	1,67	1,61	1,7	0,91	1,89
Ізраїль	1,52	1,71	1,57	1,36	1,64	1,77	1,63	2	1,39	1,36	0,55	1,78
Саудівська Аравія	1,47	1,43	1,63	1,67	1,33	1,85	1,56	1,62	1,6	0,91	0,91	1,67
ОАЕ	1,34	1,52	1,57	0,86	1,22	1,77	1,63	1,83	1,48	1	0,9	1
Катар	1,29	1,15	1,57	2	1,44	1,85	1,75	0,9	1,28	0,73	0,64	0,89
Туніс	1,26	1,05	1,29	1,43	1,33	1,62	1,63	1,4	1,15	0,73	1	1,22
Єгипет	1,19	1,29	1,75	0	1,56	1,62	1,13	0,6	1,35	0,9	1,18	1,78
Україна	1,05	1,05	1,67	1	1,63	1,58	0,78	0,67	0,8	0,5	0,64	1,22
Йорданія	1,02	0,9	1,29	2	1,67	1,15	0,75	0,6	1,27	0,67	0,73	0,25
Бахрейн	1,01	1,14	0,43	0	1,33	1,46	1	1,1	1,24	1	1,09	1,33
Кувейт	0,95	1,05	0,86	1,6	1,11	1,39	0,88	0,6	1	0,67	0,46	0,89
Ліван	0,91	0,9	1,14	0,57	0,89	1,33	0,88	1,11	1	0,6	0,46	1,11
Алжир	0,83	1,1	0,71	1,25	1,56	1,25	0,33	0,6	0,7	0,8	0,36	0,43
Джибуті	0,35	0,42	0	0,57	0,25	0,83	0,75	0,11	0,73	0,09	0	0,13
Ємен	0,23	0,33	0	0	0,38	0,42	0,43	0,11	0,52	0,18	0,1	0

*Джерело: створено автором за [129]

** В таблиці приведені дані, доступні на 20.02.2022

Інші країни регіону демонструють менш гнучку зовнішньоторговельну політику, та доступ до ринків країн є доволі забюрократизованим. Середні показники по регіону за 2019 рік (останній розрахований період) презентовані на рис. 3.1.

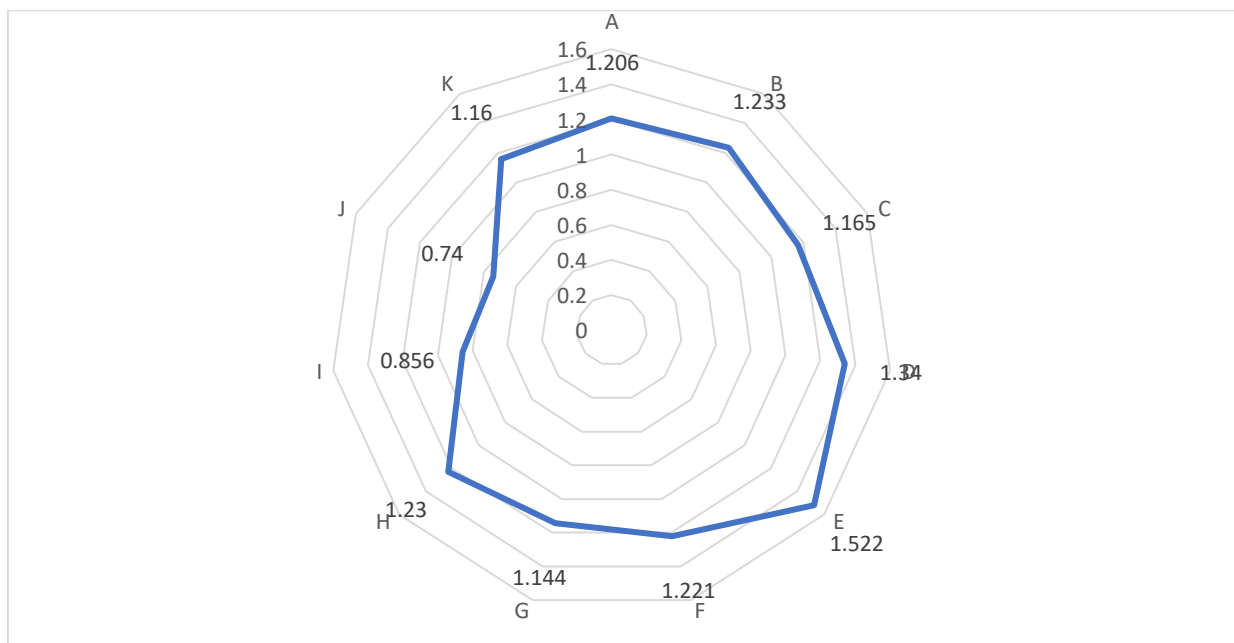


Рис. 3.1. Значення індексу спрощення торгівлі для Близького Сходу та Африки (2019 р.)

Джерело: створено автором за [129]

Що стосується показників України, ми продемонстрували певний прогрес у змінах усталених підходів і наявні дані свідчать про позитивний результат цих реформ (рис. 3.2.)

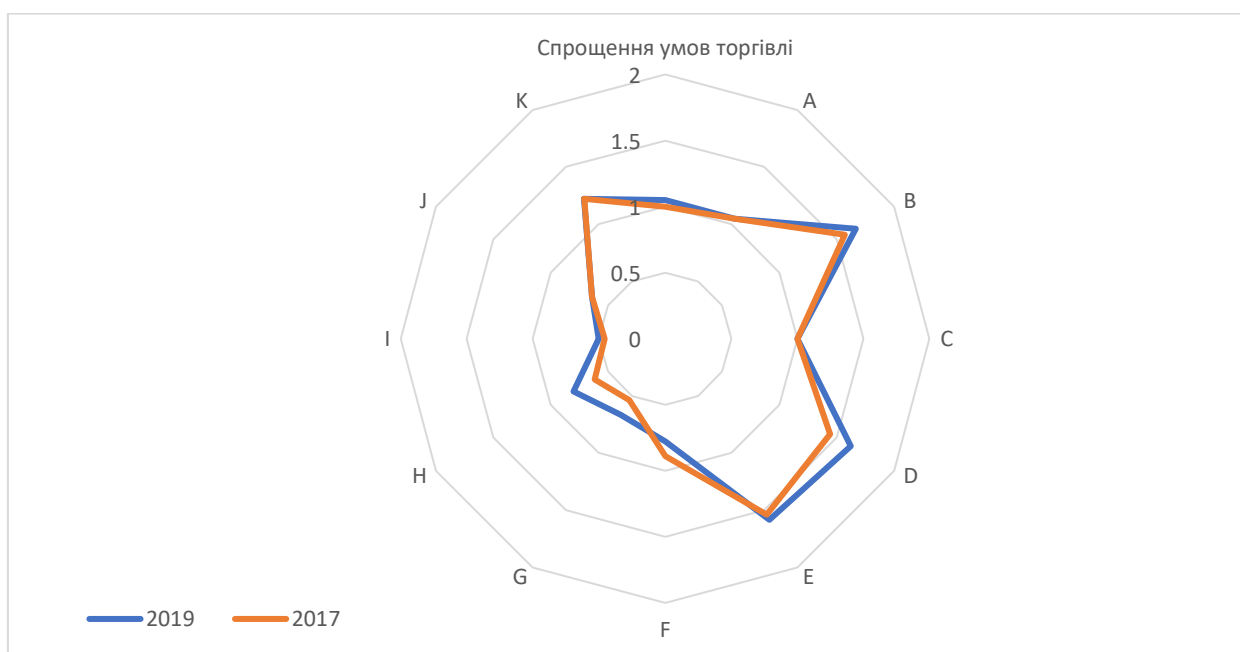


Рис. 3.2. Порівняння індексу спрощення торгівлі для України (2017-2019 рр.)

Джерело: створено автором за [129]

Україна є найближчою до найкращих показників серед вибірки, що стосується: залучення торговельної спільноти, процедури оскарження. Ефективність покращилась між 2017 і 2019 роками у таких сферах: апеляційні процедури, автоматизація прикордонних процесів, впорядкування процедур. Ефективність в інших сферах залишається стабільною, за винятком спрощення та гармонізації документів, де певний ґрунт був втрачений порівняно з іншими економіками вибірки.

Конкурентоспроможність української продукції у зазначених регіонах є достатньою, але в більшій мірі сировинний характер експорту та збільшення зацікавленості виробників у європейському напрямку зовнішньоторговельних відносин впливає певною мірою на порівняно низький рівень представленості національних виробників на ринках цих країн. Стримуючими факторами також є недостатнє дипломатичне представлення держави консульськими установами та торговельними представництвами, відсутність узгодженої стратегії просування товарів між виконавчими органами влади різного рівня.

Існуючі протиріччя і перепони можуть бути знівельовані через формування комплексних підходів до трансформації зовнішньоекономічної політики, яка враховує та спирається на існуючий позитивний досвід інших країн. При вивченні накопиченого досвіду відповідних країн передусім доцільно звернути увагу на наступне. На національному рівні - на спрощення механізмів прийняття рішень Кабінетом Міністрів та залученими урядовими і неурядовими організаціями та розширення інституційних можливостей, на міжнаціональному – на удосконалення інституціонального і нормативно-правового базису співробітництва і на двосторонніх, і на багатосторонніх рівнях.

Інституційним підґрунтям співробітництва України із країнами Близького Сходу та Африки є білатеральні угоди, спільні комісії, участь у двосторонніх і багатосторонніх зустрічах, конференціях, форумах і круглих столах. Підприємства, учасники зовнішньоторговельних відносин, мають

можливість приймати участь у міжнародних виставках і ярмарках для просування своєї продукції на вищезазначені ринки.

Українські компанії беруть активну участь у різних торговельних виставках і місіях, які організовуються у країнах вищезазначених регіонів. Серед торговельних виставок на Близькому Сході, можемо відмітити Gulfood 2018 для виробників харчової продукції, та Expro2020, де був побудований український павільйон, які проводились у Дубаї (ОАЕ) [130]. В Києві, за підтримки бізнес-спільноти, проводяться спільні україно-арабські виставки і форуми (Міжнародний україно-арабський форум, Київ, 2019; Міжнародна україно-арабська виставка і конференція, Київ, 2020) – організовані з метою розширення торговельно-економічних контактів і зв'язків між країнами.

Що стосується африканських країн, в 2018 р. були проведені торговельні місії в Нігерії, Гані, Кенії, Танзанії, в рамках яких були проведені спільні бізнес-форуми, відбулись зустрічі підприємців [131]. У Південній Африці українські компанії і Офіс із розвитку підприємництва та експорту взяли участь у виставці Africa Rail, де були представлені компанії-експортери з сектору машинобудування [132].

Дослідження впливу геополітичних конфліктів на торгівлю, зростання та інновації у Vox EU стверджує, що війна зосередила дебати з економічних наслідках зміщення акценту у глобальній торговельній політиці з відкритою торговельною політикою на геополітичні міркування, що обмежують взаємозалежність [133]. Відповідно, врахування неекономічних факторів у подальшому торговельному співробітництві буде займати чільне місце у визначенні пріоритетів двосторонніх і багатосторонніх контактів. Достатньою передумовою для реалізації оновленої стратегії зовнішньоекономічної політики стане формування прозорих торговельних правил, яке залучить державні і недержавні інституції із дотриманням комплексного підходу. Формування мережі дослідницьких центрів, виключною компетенцією яких буде проведення досліджень та розробка ініціатив щодо удосконалення існуючих торговельних практик на визначених ринках також суттєво

спростить співпрацю і прогнозованість політики із економічними агентами регіону.

За попередніми прогнозами ЮНКТАДу, поєднання високих цін на продовольство і паливо та посилення монетарної політики найбільше вплине на домашні господарства в країнах, що розвиваються: реальні доходи скоротяться, а економічне зростання стримуватиметься. Навіть за відсутності хаотичних змін на фінансових ринках, країни, що розвиваються, стикатимуться з серйозними перешкодами на шляху зростання і розвитку [134]. Розрахунки Кільського інституту міжнародної економіки свідчать, що імпорт пшениці найбільше скоротиться в Єгипті (-13,3%), Тунісі (-12,3%) та Ефіопії (-10,8%). Щодо інших зернових, то найбільше постраждають Туніс (-15,2%), Єгипет (-13,4%) та Камерун (-11,9%) [135].

Незважаючи на негативні зовнішньоекономічні наслідки, в тому числі спричинені агресією, створення передумов для становлення ефективної та конкурентоспроможної економіки України є важливим завданням, враховуючи ті короткострокові та середньострокові макроекономічні ефекти, які отримають країни Близького Сходу та Африки загалом через підвищення цін на нафту та нафтопродукти і відповідним збільшенням платоспроможного попиту в регіональному розрізі.

Уряди працюють над розвитком подальшого кооперації між країнами для налагодження і узгодження спільних цілей і заходів з метою підвищення ефективності торговельного співробітництва.

Із країнами регіону укладено і підписано дві угоди про вільну торгівлю, першу - Угоду про вільну торгівлю між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Ізраїль 11 липня 2019 року; другу - Угоду про вільну торгівлю між Україною та Туреччиною 3 лютого 2022 року (угода не ратифікована парламентами країн через вторгнення Російської Федерації в Україну) [136-137]. Ці угоди передбачають скорочення ставок ввізних мит, спрощення технічних бар'єрів, створення можливостей для розширення інвестиційної активності між країнами. Враховуючи потенціал країн регіону із

постачання енергетичних ресурсів, стратегічні контури співробітництва можуть допомогти переорієнтувати економічні зв'язки та створити нові перспективні партнерства.

Зазначимо, що результатом активізації політичного діалогу та підвищення уваги до країн регіону стало призначення Спеціального представника України з питань Близького Сходу та Африки та заснування відповідного Представництва (відповідно до Указу Президента України №491/2022) [138]. Дипломатичні представництва України створені у всіх країнах цільового регіону для налагодження тісних політичних, економічних та соціальних зв'язків (додаток Г). Зважаючи на інтенсивне співробітництво з Турецькою республікою, та важливість захисту інтересів економічних агентів та громадян України в цій країні, там функціонують консульство та генеральне консульство. Що стосується інституційних особливостей налагодження відносин між країнами, співробітництво було засновано на наступній договірній базі (табл. 3.4.)

Торговельні угоди та угоди про економічне та науково-технічне співробітництво також підписані та ратифіковані із Королівством Марокко (2002 р.), Алжирською народно-демократичною республікою (2008 р.), Кувейтом (2007 р.), Хошимітським Королівством Йорданія (2003 р.), Катаром (2003 р.), Іраком (2001 р.), Лівією (2001 р.), Ліваном (1997 р.), ОАЕ (1995 р.), Туреччиною (1995 р.).

Таблиця 3.4

**Співробітництво між Україною та окремими країнами
та організаціями регіону**

№	Період	Країна чи організація	Результати
<i>Багатонаціональний рівень</i>			
1	2009- по т. ч.	Ліга арабських держав (ЛАД)	1) Меморандум про взаєморозуміння між МЗС України та Секретаріатом ЛАД; 2) Участь у засіданнях ЛАД для просування національних інтересів; 3) Зустрічі на двосторонній основі для координації спільних інтересів країн.

Закінчення таблиці 3.4.

2	2016 – по т. ч.	Африканський союз	1) Участь у роботі 36-ї сесії Виконавчої ради АС.
<i>Двосторонній рівень</i>			
3	1993 – по т. ч.	Саудівська Аравія	1) Підписано 14 документів: 1 конвенцію, 5 угод, 1 протокол, 6 меморандумів, 1 програму про співробітництва, серед яких: угода про уникнення подвійного оподаткування, угода про захист інвестицій та рамкову угоду щодо комерційного та науково-технічного співробітництва; 2) Налагоджено діалог на високому і найвищому рівнях, підтримується міжпарламентське співробітництво.
4	1992 – по т. ч.	Арабська Республіка Єгипет	1) Підписано 31 документ переважно економічного характеру, серед яких: Угода про економічне і науково-технічне співробітництво, Угода про сприяння та взаємний захист інвестицій, тощо; 2) Налагоджено діалог на високому і найвищому рівнях, підтримується міжпарламентське співробітництво. 3) Створено Міжурядову Спільну Комісію з економічного та науково-технічного співробітництва.
5		Марокко	Конвенція про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і майно; Угода про сприяння та взаємний захист інвестицій.

Джерело: створено автором за [139-142]

Можемо виокремити країни за наступними групами відповідно до існуючої договірної бази на двосторонньому рівні співпраці:

- перший рівень (угоди про вільну торгівлю): Туреччина, Ізраїль;
- другий рівень (угоди про співпрацю, спільні комісії, форуми): Алжир, Саудівська Аравія, Єгипет, Марокко, Туніс, Катар, ОАЕ;
- третій рівень (угоди про співпрацю): Бахрейн, Ємен, Ірак, Кувейт, Йорданія, Катар, Ліван, Лівія, Оман.

Відповідно, вже напрацьована суттєва договірна база для співробітництва між Україною та країнами регіону, яка інтенсифікувалась за останні роки, із активізацією реалізації диверсифікованої зовнішньополітичної за зовнішньоекономічної стратегій.

Стратегічна орієнтація України на інтеграцію до Європейського Союзу матиме суттєвий вплив на формування засадничих принципів економічної політики, яка наразі потребує суттєвого перегляду та трансформації на ринково-орієнтовану. Модель торговельної політики, яку зафіксував ЄС у нормативних документах, має назву «відкритої стратегічної автономії». Як зазначено, торговельна політика є мостом між глобальною економікою, яку необхідно використовувати для задоволення людських потреб і цінностями ЄС, такими як гідне зростання, що створює робочі місця; соціальний, кліматичний, екологічний та захист прав споживачів; культурне різноманіття; надання послуг загального інтересу та глобальних суспільних благ; стійкість; солідарність; власний капітал; інклюзивність; та прозорість [143].

Відповідно, комбінація фундаментальних засад європейського підходу та реформування системи інституційної підтримки торговельної політики України сформує підвалини для повоєнного економічного зростання. Доцільно в цьому аспекті визначити стратегічні пріоритети торговельних відносин України з країнами Близького Сходу та Африки:

- удосконалення договірно-правової бази двосторонніх і багатосторонніх відносин із країнами регіону, яка створить передумови для створення сталої мережі торговельно-економічної співпраці у пріоритетних секторах.

- формування платформи для оперативного вирішення актуальних проблем, які виникають у економічних агентів, залучених в процес зовнішньоекономічної діяльності.

- формування системи інституційної підтримки, яка забезпечить довгострокове планування присутності українських виробників на ринках Близького Сходу та Африки, із належною системою фінансового та консультативного супроводження.

Інституційна підтримка міжнародної торгівлі в Україні реалізується відповідно до національного нормативного поля органами законодавчої та виконавчої влади.

Дослідження, проведені Громадською організацією «Рада зовнішньої політики «Українська призма» доводять, що в Україні існує ряд чинників, які створюють негативний вплив на просування українського експорту в цій регіон [144]. Так, за висновками експертів, Близький Схід не фігурував у ключових зовнішньополітичних документах України до 2020 року. Регіон згадувався у Воєнній доктрині України (2015 р.) лише в широкому безпековому контексті та в Експортній стратегії (2017 р.), де йдеться про окремі країни - Єгипет, Саудівська Аравія, ОАЕ, Ліван - як про перспективні ринки. Негативний вплив на розвиток торговельного співробітництва чинить також відсутність чітко визначеної регіональної стратегії зовнішньої політики. Указ Президента України № 837/2019 «Про невідкладні заходи з проведення реформ та зміцнення держави» у розділі щодо зовнішньої політики згадки про Близький Схід не містить [144].

Таким чином, недосконалість інституційної підтримки просування вітчизняного експортера товарів та послуг є серйозною проблемою, одночасно із корупційними ризиками та доступністю фінансування діяльності експортерів (торговельне фінансування), що ускладнює реалізацію будь-яких позитивних ініціатив у заданому напрямку.

Логічним наслідком визначення близькосхідного та африканського регіонів як одних із пріоритетних для подальшого співробітництва може стати удосконалення структури інституційної підтримки зовнішньої торгівлі України. Ідентичні підходи до підвищення результативності використання та реалізації національних економічних та інвестиційних ресурсів та інтелектуального потенціалу були здійснені багатьма країнами світу, які втілювали експортоорієнтовану економічну політику.

3.2. Пріоритетні напрями та стратегічні орієнтири економічного розвитку на торговельні відносини країн

В Україні, як країні-учасниці СОТ, обов'язковим є застосовування механізмів та процедур, які є офіційно визнаними цією організацією щодо

фінансової підтримки експортної діяльності. Тому в 2012 році було прийнято Закон "Про державну фінансову підтримку експортної діяльності", який мав за мету визначення засад державної фінансової підтримки експортної діяльності та спрямований на створення сприятливих умов для розширення експортного потенціалу вітчизняних суб'єктів господарювання, забезпечення захисту українських експортерів від ризику неплатежів та фінансових втрат, підвищення конкурентоспроможності товарів (робіт, послуг) українського походження на світових ринках [145]. Зазначимо, що в світовій практиці до нормативних документів, що регулюють надання експортної підтримки, слід віднести документи СОТ та Угоду про офіційну підтримку експорту ОЕСР. В першому випадку, питання експортної підтримки регулюються Генеральною угодою з тарифів та торгівлі (ГАТТ); Угодою про субсидії та компенсаційні заходи; Угодою щодо сільського господарства. В другому – Угода встановлює обмеження щодо надання офіційної підтримки експорту, зокрема, експортних кредитів та допомоги: а також узгоджується з Угодою про субсидії та компенсаційні заходи СОТ.

В Україні, поряд з положеннями СОТ, важлива роль у забезпеченні державної підтримки експортерів належить МЗС, що в сучасних умовах посилює свою орієнтованість на зростання підтримки вітчизняних експортерів. Посольства України за кордоном перелаштовуються на практичне сприяння вітчизняному бізнесові у виході на зовнішні ринки, а посли виконують роль забезпечення комунікацій між вітчизняними експортерами та іноземними контрагентами. У цьому напрямку було реорганізовано функціонування Ради експортерів та інвесторів при МЗС України та запроваджено низку консультацій між посольствами та українськими підприємцями. Так, першим пілотним проектом у заданому напрямку був онлайн-брифінг за участі послів України в державах Затоки (Катар, Кувейт, ОАЕ та Саудівська Аравія). Проект нараховував близько 50 стейкхолдерів від різних сфер бізнесу [146].

Відзначимо також, що для формування засад зовнішньоекономічної політики був створений документ «Експортна стратегія України (“дорожня карта” стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки» (не діючий) [147]. Він містить корисні концептуальні положення, які не вдалося поки реалізовувати. Тому, пропонуємо при формуванні місії інших складових стратегії виходу на ринки країн Близького Сходу та Африки вітчизняних виробників враховувати на базові положення наведеного документу. З метою формування ефективних складових стратегії виходу, доцільно дослідити регіональні особливості формування торговельних відносин між Україною та країнами Близького Сходу та Африки.

За даними Міністерства економіки України, створені спільні міжурядові комісії з країнами Близького та Середнього Сходу і Африки, а саме: Катаром, Саудівською Аравією, Тунісом, ОАЕ, Марокко, Лівією, Ліваном, Кувейтом, Йорданією, Іраком, Єгиптом [148].

Згідно Розпорядження Кабінету Міністрів від 10 липня 2019 р. № 588-р «Про схвалення Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року» передбачається розширення доступу для експорту продукції агропромислового сектору до 2026 року на ринки наступних країн регіону (які зазначені інших): Єгипет, Саудівська Аравія, ОАЕ, Ізраїлю шляхом гармонізації законодавства у сфері санітарних та фітосанітарних заходів із міжнародними та збільшення державної підтримки [149].

Ключовими інститутами також є Міністерство економіки України та Офіс з розвитку підприємництва та експорту. Інформаційний супровід здійснюється порталом Дія Бізнес: експортний напрям. Розроблені платформи для підтримки національних експортерів в умовах воєнного часу:

- 1) Ukrainian Food Platform - пошук імпортерів та просування українських харчових продуктів на закордонних ринках;
- 2) Do Business With Ukrainians - платформа з просування українського малого та середнього бізнесу за кордоном;

- 3) Trade with Ukraine – платформа, створена для всебічної підтримки національних експортерів на закордонних ринках.

Розкриваючи особливості стимулювання торговельного співробітництва України з іншими державами, варто наголосити на положеннях національного законодавства, починаючи з Указів Президента 841/1996 та 1188/2005 [9], якими на МЗС покладено координацію заходів органів виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин.

Міністерством закордонних справ погоджуються всі офіційні заходи з представлення держави Україна за кордоном – від складу офіційної делегації, до представлення позиції української сторони в ході, наприклад, антидемпінгового розслідування з боку іноземної держави стосовно товарів українського походження. На практиці це означає, що жоден з офіційних документів, підготовлений Міністерством економіки, Національним банком, Міністерством фінансів України чи будь-яким іншим органом державної влади не може бути переданий іноземним партнерам без погодження з МЗС.

Указ Президента України № 522/2010 [150] передбачає створення і підпорядкування МЗС відділів з економічних питань у складі закордонних установ України, Указ Президента України № 837/2019 [149] – посилення інституційної спроможності органів дипломатичної служби щодо сприяння діяльності українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за кордоном.

Таким чином, аналіз чинних нормативно-правових документів вказує на вже існуючі чіткі передумови для здійснення такого кроку, тобто нових актів приймати не потрібно. Доцільно перерозподілити управління зовнішньоекономічним блоком від МЗС до Міністерства економіки України, що має бути закріплено відповідним рішенням Кабінету Міністрів України.

Виходячи з переліку наведених нормативних документів, а також враховуючи виняткову роль МЗС у координації заходів щодо підтримки експортерів, варто визначити наступні важливі зони погодження рішень та дій органів виконавчої влади з МЗС (рис. 3.3).

Дипломатична підтримка вітчизняних експортерів є одним з важливих напрямів роботи МЗС, яка спрямована на розширення географії ринків збуту та забезпечення галузевої диверсифікації вітчизняного експорту.

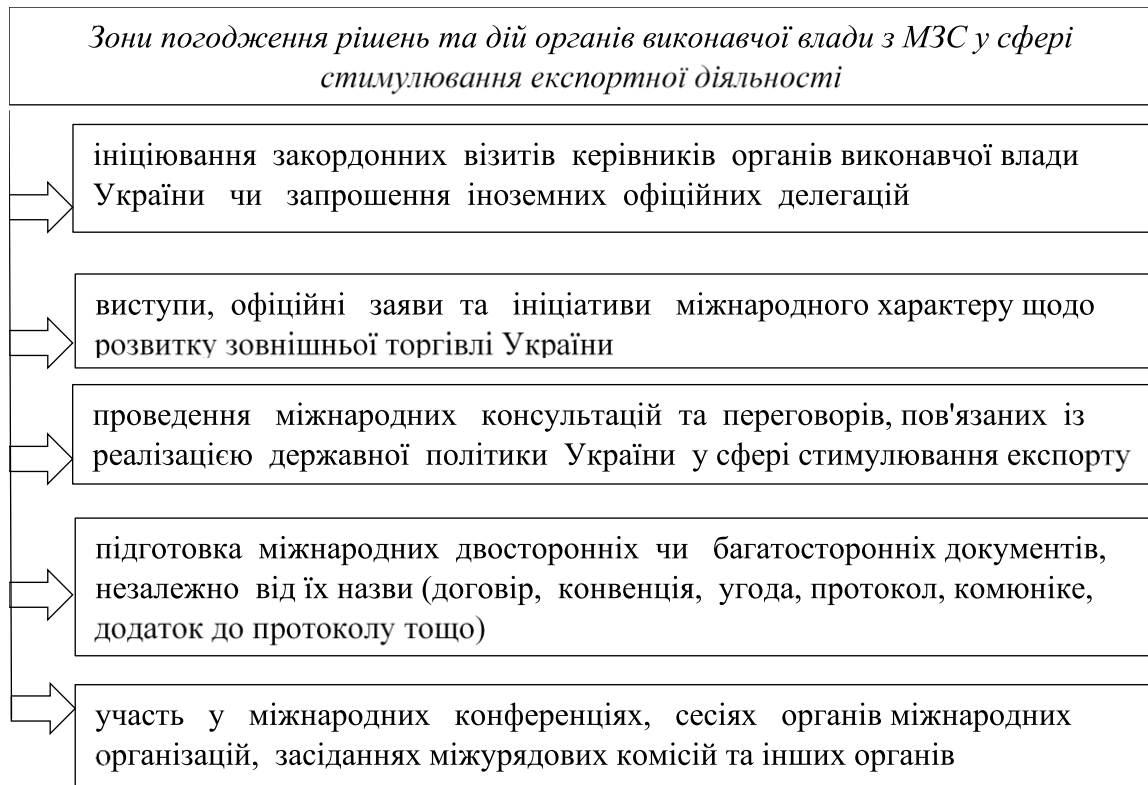


Рис. 3.3. Зони погодження рішень та дій органів виконавчої влади з МЗС у сфері стимулювання експортної діяльності

Джерело: складено авторами за [149-151]

У контексті забезпечення реалізації національних пріоритетів, сприяння виходу українських експортерів на зовнішні ринки, захисту їхніх економічних інтересів за кордоном і залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України з квітня 2013 року при МЗС діє Рада експортерів та інвесторів (скор. РЕІ). У рамках РЕІ на постійній основі здійснюється моніторинг та оперативне інформування національних виробників стосовно потенційних можливостей розширення української присутності на світових ринках, зацікавленості іноземних компаній у налагодженні контактів з вітчизняними партнерами.

У процесі виконання своїх функцій у сфері сприяння виходу вітчизняних експортерів на світові ринку РЕІ від імені МЗС наділено такими основними правами (рис. 3.4).

У практичному плані роботи РЕІ запроваджено механізм опрацювання звернень вітчизняних компаній щодо просування їх продукції та пошук партнерів на іноземних ринках із використанням наявних можливостей економічних відділів у складі закордонних дипломатичних представництв.

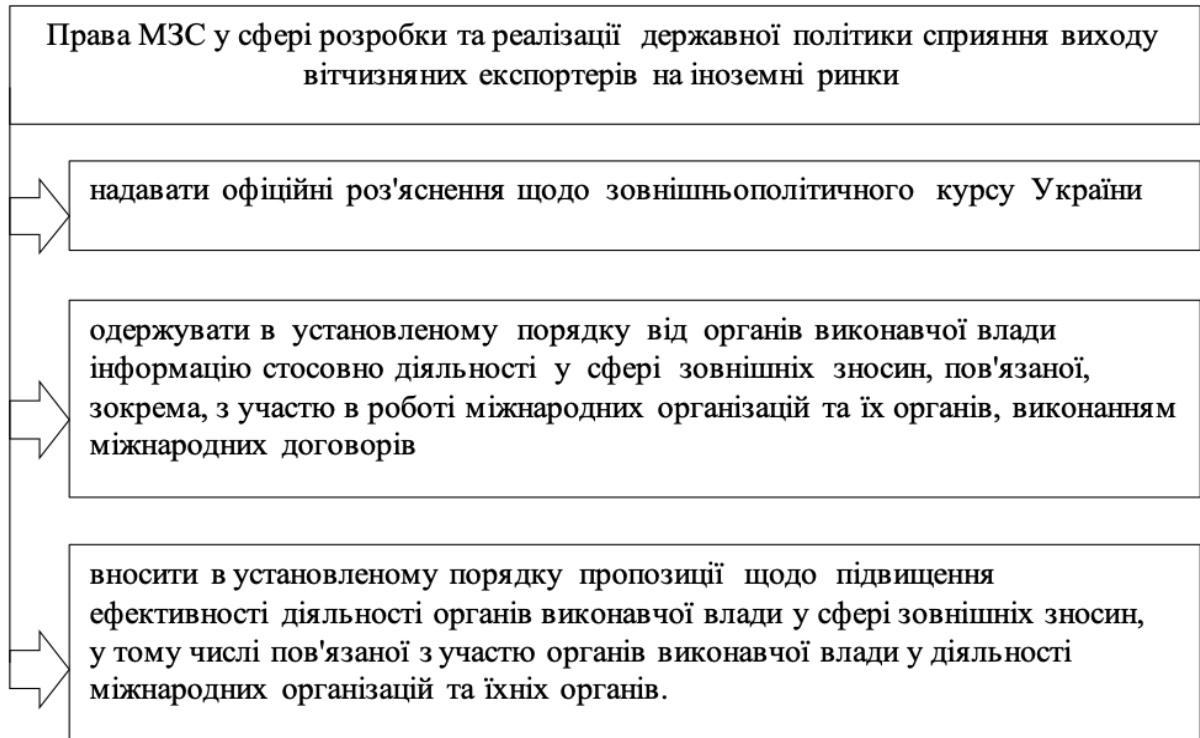


Рис. 3.4. Права МЗС (РЕІ) у сфері розробки та реалізації державної політики сприяння виходу вітчизняних експортерів на іноземні ринки

Джерело: складено автором за [149-151]

При цьому одним із ключових завдань роботи РЕІ є сприяння участі українських підприємств і компаній у тендерах та конкурсах, реалізації інфраструктурних та інвестиційних проектів за кордоном, участі у виставкових заходах та форумах, що сприяє розвитку міжнародної виробничої кооперації вітчизняних підприємств, збільшенню обсягів українського експорту та просуванню комерційних інтересів наших компаній на світових ринках в цілому.

З цієї точки зору, закордонні дипломатичні установи України в рамках роботи РЕІ, зокрема, забезпечують необхідний інформаційний супровід участі вітчизняних компаній в міжнародних проектах, а також на постійній основі проводять відповідну роботу. Крім надання безпосереднього сприяння

українським виробникам щодо просування їх продукції на зовнішні ринки, МЗС разом із закордонними дипломатичними установами, на постійній основі проводить відповідну інформаційно-роз'яснювальну роботу за кордоном задля популяризації інвестиційного потенціалу України.

Досвід країн Центральної та Східної Європи у відкритті нових ринків свідчить про важливість створення сильної інституційної підтримки експортної активності національних виробників, в тому числі шляхом заохочення двосторонніх та багатосторонніх контактів, створення єдиної програми або стратегії просування товарів та послуг на цільові ринки, підтримки інвестиційних проектів в країнах регіону, активізації культурних та освітніх напрямів.

Наприклад, уряд Польщі запровадив у 2012 році програму “Go Africa”, основною метою якої була підтримка експортерів на африканському ринку дипломатичними установами, що дозволило суттєво збільшити експорт польських товарів та відкрити нові ринки збуту (тільки за перший рік дії програми експорт зріс на 34 %) [152].

Відновлення інституту Спеціального уповноваженого представника Президента України в країнах Близького Сходу та Африки і створення Консультативної ради з питань взаємодії з арабськими та мусульманськими державами також позитивно сприяє політичному та економічному діалогу між країнами. Розроблена система фінансування та страхування зовнішньоекономічних угод здійснюється ПрАТ «Експортно-кредитне агентство».

Громадські та наукові інституції, які є платформами для вивчення особливостей співпраці та налагодження діалогу з країнами Близького Сходу та Африки, сприяють широкому залученню в процес потенційного торговельного співробітництва представників бізнес-середовища (табл. 3.5.). Також зазначимо, що здійснюється активна співпраця між науковими установами України та країн регіону, що є підґрунтям для подальшої кооперації у створенні інноваційних продуктів [153].

Таблиця 3.5

**Громадські та наукові організації в Україні, які сприяють
розвитку діалогу між країнами**

№	Назва	Тип	Рік заснування
1	Українсько-Арабська Ділова Рада	Громадська організація	2016
2	Центр близькосхідних досліджень	Неурядова організація	1994
3	Інститут сходознавства імені А. Ю. Кримського	НАН України	1991
4	Центр арабських студій	Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка	2018
5	Українсько-арабський культурно-діловий центр	Харківський університет міського господарства імені О. М. Бекетова	2017
6	Українсько-арабський центр	Університет митної справи та фінансів	2018
7	Українсько-Африканський академічний центр	Каразінський університет	
8	Українсько-Африканський центр ділового співробітництва	Громадська організація	2015

Джерело: створено автором за даними громадських організацій

Доцільно зазначити, що існуюча інституційна інфраструктура підтримки торговельного співробітництва не завжди демонструє свою ефективність (в департаменті Близького Сходу та Африки Міністерства закордонних справ України працюють 22 особи; і інших органах виконавчої влади не створені окремі підрозділи для цього регіону). Віддзеркаленням цього є переважно сировинна орієнтація експортних потоків та низький рівень інвестиційного та науково-технічного співробітництва між країнами. Наприклад, для підвищення ефективності торговельного співробітництва було б доцільно розглянути можливість формування спільних міжурядових комісій із поточних та стратегічних питань з метою своєчасного реагування на сучасні виклики.

Системна підтримка експортного потенціалу дозволить суттєво підвищити конкурентоспроможність національних товарів на цільових ринках. Окремо, доцільно акцентувати увагу на нагальності створення дослідницької установи, яка буде допоміжним органом, включеним в структуру інституційної підтримки зовнішньої торгівлі. Прикладами в інших країнах є Італійський інститут зовнішньої торгівлі та його представництва за кордоном, Індійський інститут зовнішньої торгівлі, Інститут зовнішньої торгівлі США, Інститут закордонних справ та торгівлі в Угорщині, Британське відомство з питань торгівлі та інвестицій, тощо.

Подальші кроки у посиленні інституційної підтримки зовнішньої торгівлі мають ґрунтуватись на наступних стратегічних орієнтирах торговельного співробітництва із країнами цільового регіону, а саме:

- 1) виокремлення конкурентоспроможних товарів та послуг, які можуть мати попит на ринках країн;
- 2) вивчення ринкових можливостей для національних підприємств, в тому числі малих і середніх;
- 3) налагодження логістичних ланцюгів із врахуванням існуючих транспортних обмежень;
- 4) дотримання норм міжнародного і національного права у супроводженні зовнішньоекономічної діяльності;
- 5) формування стратегічних партнерських відносин із провідними економічними агентами у кожній країні.

Напрямами удосконалення експортної діяльності на національному рівні є: спрощення документального супроводження; оптимізація митних процесів та подальше впровадження уповноважених економічних операторів; удосконалення автоматизації процесів та обміну інформацією з внутрішніми та зовнішніми агентами; скорочення кількості додаткових зборів.

На рис. 3.5 представлено структуру інституційної підтримки зовнішньої торгівлі України.

Таким чином, зміцнення економічного потенціалу та трансформація економічної політики сприятиме формуванню сталих стратегічних засад експортоорієнтованої економічної політики. Подальше ефективне торговельне співробітництво із країнами Близького Сходу та Африки, незважаючи на існуючі об'єктивні обмеження, має суттєвий запас можливостей у середньостроковому і довгостроковому періодах.



Рис. 3.5. Інституційна структура підтримки зовнішньої торгівлі України

Джерело: розроблено автором

Структурна трансформація глобальної економіки, підсилена переходом на новий технологічний рівень розвитку, поступова відмова від викопних видів енергетичних ресурсів, пандемічні наслідки та підвищення уваги до спроможності систем охорони здоров'я та геополітичними зсувами, зумовленими в тому числі військовою агресією Російської Федерації в Україні, вимагає кардинального оновлення стратегічного бачення економічного розвитку на національному рівні. Диверсифікація зовнішньоекономічних напрямів має знайти відповідне відображення у інституційному супроводженні торговельного співробітництва України із іншими країнами, в тому числі країнами Близького Сходу та Африки. Незважаючи на поточні

складнощі, які виникають у вітчизняних експортерів, розраховані показники в попередньому розділі, серед яких покриття експорту імпортом та індекс інтенсивності торгівлі, демонструють важливість ринків регіону як стратегічних, і втрата їх може мати суттєвий негативний вплив на платіжний баланс України. Поєднання існуючих інструментів підтримки та формування комплексного довгострокового підходу до планування і реалізації національних економічних інтересів дозволить суттєво підвищити конкурентоспроможність національного експорту на цільових ринках.

Комплексна реалізація зовнішньоторговельного потенціалу України у визначеному регіону дозволить отримати відповідні економічні вигоди та ефекти, необхідні для післявоєнного відновлення та сформувати стратегічний базис для подальшого партнерства.

Відповідно до рекомендацій, сформованих ОЕСР для підвищення міжнародної конкурентоспроможності в умовах відкритості, урядам країн доцільно звернути уваги на наступні умови:

- макроекономічна стабільність зі сприятливою для розвитку інвестиційною та зовнішньоторговельною політикою та регуляціями;
- ефективне врядування, що дозволить своєчасно приймати рішення, неупереджено забезпечувати дотримання прав власності та контрактів, знизить рівень корупції, підвищить ділову сумлінність;
- інвестиції в матеріальну та нематеріальну інфраструктуру, які сприятимуть спрощенню процедур торгівлі та інвестицій [154].
- Враховуючи попередній досвід формування торговельно-економічної політики, та відсутність єдиного комплексного вектору для просування торговельних інтересів України, доцільно звернути увагу на посилення економізації зовнішньої політики.

На практиці економізація зовнішньої політики реалізується через економізацію зовнішніх стосунків, тобто використання засобів політичного, дипломатичного, економічного, військового, культурного та іншого впливу на суб'єктів міжнародних відносин з метою досягнення цілей зовнішньої

політики, визначених в результаті її економізації [155]. Залучення кваліфікованих фахівців із зовнішньополітичних та зовнішньоекономічних відносин дозволить створити синергетичний ефект із визначення пріоритетів та засобів державної політики.

Дослідники відмічають, що незважаючи на досягнутий за останні роки рівень розвитку міжнародного економічного співробітництва між Україною та країнами Близького Сходу та Африки, поглиблення цих взаємовідносин має певні ризики, які обумовлені як зовнішніми для країни факторами, так і внутрішніми обмеженнями (ризиками): ризиком, обумовленим процесом глобалізації економіки; ризиком залежності економіки від кон'юнктури ринків і цін на сировину і продукцію; ризиком технологічного відставання; ризиком, обумовленим інфраструктурними та інституційними обмеженнями; ризиком дефіциту трудових ресурсів і негативних тенденцій у розвитку людського потенціалу [156]. До вищезазначених ризиків приєдналися та суттєво скоригували безпекові, фінансові, логістичні та інші, обумовлені військовими діями в Україні.

З метою детального вивчення переліку загроз та можливостей, сильних та слабких сторін розвитку торговельного співробітництва між країнами був здійснений SWOT-аналіз (табл. 3.6)

Таблиця 3.6

**SWOT-аналіз умов розвитку торговельного співробітництва між
Україною та країнами Близького Сходу та Африки**

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
<ul style="list-style-type: none"> • активізація інтеграційних процесів із Європейським Союзом, що дозволить наблизити законодавство та виробничі процеси до відповідності міжнародним стандартам; • економічно активні засоби до контролю якості продукції за національними та партнерськими вимогами; • Багаторічно-сформована база співпраці із торговельними партнерами; 	<ul style="list-style-type: none"> • низька інвестиційна привабливість, зумовлена військовим конфліктом ; • відсутність діючої експортної стратегії та сформованого бачення торговельної політики на середньо- та довгострокову перспективу; • вплив культурного і релігійного аспекту на сталість торговельних зв'язків, дефіцит фахівців-експертів із співпраці з регіоном; • низький рівень фінансової сталості підприємств-експортерів;

Закінчення таблиці 3.6

<ul style="list-style-type: none"> • стійкий попит на продукцію національного походження (перш за все аграрної продукції); • культурні та освітні зв'язки із установами та організаціями регіону. 	<ul style="list-style-type: none"> • логістичні обмеження, пов'язані із блокуванням морських шляхів та переорієнтацією логістичних маршрутів; • високий рівень зарегульованості зовнішньоекономічних процесів (митні процедури, отримання дозволів та ліцензій, відшкодування ПДВ); • довгострокові військові ризики.
Можливості (О)	Загрози (Т)
<ul style="list-style-type: none"> • розробка довгострокової економічної та експортної стратегії, виокремлення напряму співпраці із країнами Близького Сходу і Африки як одного із пріоритетних; • удосконалення інституційної інфраструктури співпраці із країнами регіону; • удосконалення системи підтримки для національних діючих та потенційних експортерів, в тому числі для збільшення зовнішньоекономічної спроможності малого та середнього бізнесу • гнучність та адаптивність національних підприємств-експортерів в кризових ситуаціях як базис для підвищення конкурентоспроможності українських товарів та послуг за кордоном; • визначення нових галузевих пріоритетів та удосконалення системи фінансових стимулів; • створення платформ для кооперації національних та іноземних підприємств; • цифровізація процесу регулювання зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі митних процедур. 	<ul style="list-style-type: none"> • подальша ескалація військових ризиків, спричинених нападом рф на Україну; • ймовірність світової рецесії, спричиненої енергетичною нестабільністю на світових ринках (перш за все, на європейському, внаслідок шантажу рф) та нижчими за очікувані темпами зростання Китайської народної республіки; • суттєве підвищення вимог до якості продукції і відповідності стандартам на цільових ринках; • тривалі логістичні перепони і низька спроможність залізничного транспорту до перевезень значно збільшеного обсягу вантажів; • дефіцит людських ресурсів, спричинений міграційними змінами внаслідок війни; • пошук нових партнерів та реалізація діючих угод; • реагування в реальному часі в швидкозмінних вимогах ринку; • зниження конкурентоспроможності національних товарів на регіональних ринках.

Джерело: складено автором

Доцільно звернути увагу на підтримку фінансового, людського, інтелектуального капіталів та виклики, які можуть бути спричинені поточними міграційними процесами. Дефіцит робочої сили на ринку праці України може суттєво вплинути на конкурентоспроможність національних товарів на світових ринках, і може скоригувати здатність економічної системи створювати інноваційні продукти.

Відповідно, в контексті досягнення мети дослідження, обґрунтування інструментів та механізмів інституційного забезпечення торговельного

співробітництва України з іншими державами, пропонуємо почати з визначення місії, візії, цілей та завдань, тобто того, як слід ідентифікувати можливість співпраці вітчизняних виробників з міжнародними партнерами.

Аби реалізувати цей крок, необхідно врахувати усі результати проведеного попереднього аналізу, включаючи ідентифікацію перспектив та трендів розвитку зовнішніх ринків, експортного потенціалу України на найближчі 5 років. Тому, зважаючи на це, можемо виділити наступні чинники, які мають бути обов'язково врахованими при вдосконаленні інституційного забезпечення торговельного співробітництва між Україною та країнами Близького Сходу та Африки (рис. 3.6.).

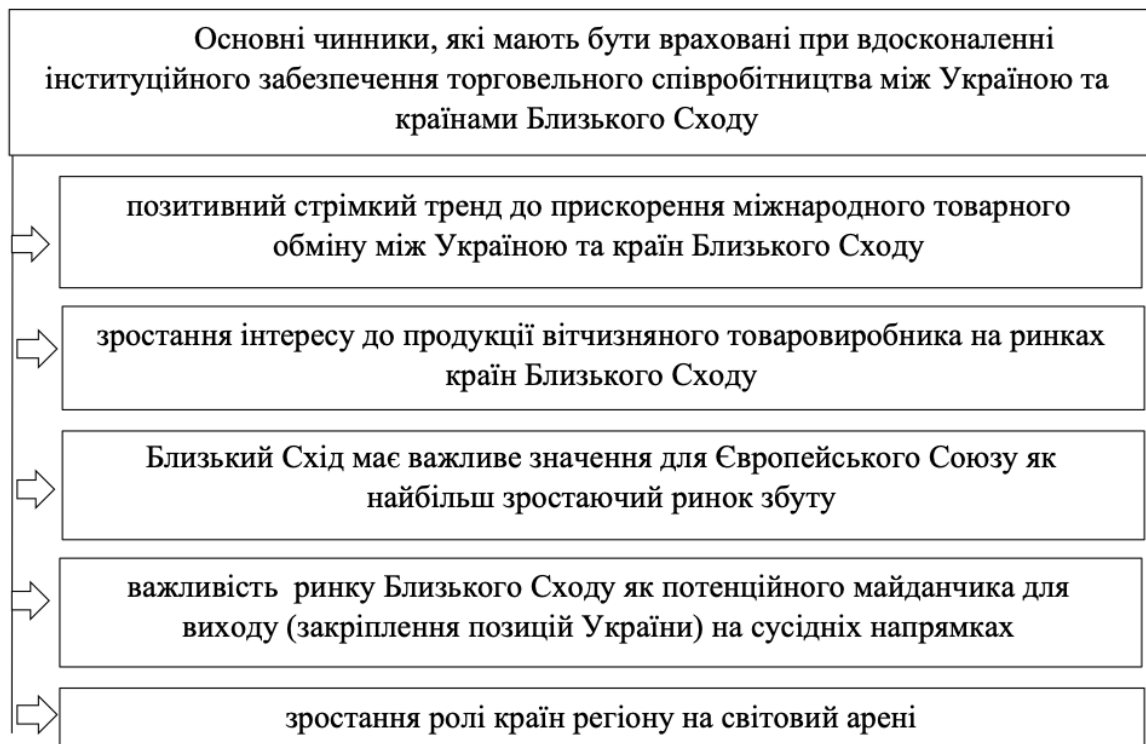


Рис. 3.6. Основні чинники, які мають бути враховані при вдосконаленні інституційного забезпечення торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу та Африки

Джерело: складено автором

Далі можна сформулювати певну систему цінностей, на які варто орієнтуватися під час обґрунтування стратегії просування вітчизняних виробників на ринки країн Близького Сходу:

- враховуючі те, що товарна структура українського експорту аграрно-промислового комплексу (АПК) має в першу чергу сировинну спрямованість, слід зорієнтувати її диверсифікацію у частині посилення інноваційної складової (наприклад, проведення спільних досліджень щодо селекції та сортовипробування, розробленні технологій вирощування культур, тощо);
- виокремлення можливих «точок зростання» у конкурентних сферах співпраці (наприклад, участь в проекті «Програма арабських першопрохідників космосу» (The Arab Space Pioneers Programme) або реалізація проектів впровадження альтернативних джерел енергії);
- обґрунтування перспективних напрямів має враховувати присутність на ринку країн Близького Сходу та Африки потужних конкурентів (США, Китай та рф), а також обмеженість інформації в країнах регіону про потенціал України.
- перегляд стратегічних пріоритетів щодо розбудови транспортної інфраструктури України для підвищення її диверсифікованості та потенційної спроможності в умовах постійних військових ризиків.

Таким чином, основною місією інституційного забезпечення торгівельного співробітництва в регіоні є перехід вітчизняних виробників до експорту наукомісткої інноваційної продукції на ринки країн Близького Сходу (табл. 3.7). При цьому, обов'язковим є реалізація наступних умов ділової активності: високі стандарти якості продукції; орієнтація на потреби кінцевого споживача; вмотивованість персоналу на кінцевий результат; відкритість до співпраці; практичний підхід до вирішення складних ситуацій.

Таблиця 3.7.

Характеристика стратегії просування вітчизняних виробників на ринки країн Близького Сходу та Африки

<i>Часові рамки стратегічного планування</i>	<i>Характеристика змісту</i>
Місія стратегії	перехід вітчизняних виробників до експорту наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та успішного виходу на світові ринки країн Близького Сходу та Африки

Закінчення таблиці 3.7

1 рік	Формування в Україні необхідних передумов для організації фінансової підтримки вітчизняних товаровиробників
2-3 роки	створення сприятливих умов, що стимулюють торгівлю та інновації для диверсифікації експорту; розвиток послуг з підтримки бізнесу та торгівлі, здатних підвищити конкурентоспроможність підприємств, зокрема малих та середніх;
5 років	удосконалення навичок і компетенцій підприємств, зокрема малих та середніх (підприємництва), необхідних для участі в міжнародній торгівлі.

Джерело: складено автором на основі [157]

Визначення ключових положень стратегії економічної співпраці потребує формування пріоритетних напрямів співпраці з країнами регіону, що сформує довгострокові засади для активізації співробітництва та посилення економічних та торговельних зв'язків та кооперації (рис. 3.7.)



Рис. 3.7. Пріоритетні напрями для реалізації стратегії виходу вітчизняних виробників на ринки країнам Близького Сходу та Африки

Джерело: складено автором на основі [74]

Тепер обґрунтуємо основні цілі та завдання стратегії, використовуючи наведені вище сформовані положення. Варто зауважити, що доцільно

спочатку сформуванати систему цілей відповідно до окресленої стратегії. Для цього доцільно використати підхід «дерево цілей». Розробка ієрархії цілей у процесі оновлення стратегії здійснюється методом декомпозиції. Процес формулювання стратегічних цілей з використанням запропоновано підходу наведено у табл. 3.8. При цьому рівні (ієрархія) цілей стратегії виходу на ринки країн Близького Сходу та Африки вітчизняних виробників перебувають у певній внутрішній підпорядкованості.

Таблиця 3.8

Формулювання цілей стратегії виходу вітчизняних виробників на ринки країн Близького Сходу та Африки

№	Напрямки реалізації стратегії	Інституційне забезпечення реалізації цілей	Очікувані результати
1	2	3	4
1	Постановка стратегічних цілей 1-го рівня - формування умов для фінансової підтримки експортерів	Міністерство закордонних справ України	Визначено конкретні стратегічні цілі вищого рівня
2	Розробка стратегічних цілей 2-го рівня: 2.1 нормативне забезпечення стратегії; 2.2 використання механізмів тарифного та нетарифного регулювання	Державна установа «Офіс з підтримки підприємництва та експорту»	Визначено конкретні стратегічні цілі середнього рівня
3	Стратегічні цілі 3-го рівня: 3.1 зміцнення комплексної інституційної основи для стимулювання інновацій; 3.2 зміцнення інноваційного потенціалу підприємств; 3.3 поліпшення правових та економічних умов для здійснення торгівлі.	Міністерство закордонних справ України, Рада експортерів та інвесторів	Сформовано важелі та інструменти для зростання ефективності дипломатичних функцій МЗС у сфері сприяння вітчизняним експортерам при виході на ринки країн Близького Сходу та Африки

Джерело: складено автором

Подальший розвиток програм співробітництва може враховувати такі перспективні секторальні напрями, як енергетика (відновлювані джерела енергії та атомна енергетика), будівництво (інфраструктурні проекти),

управління водними ресурсами та транспорт, а також машинобудування та авіабудування [158]. Орієнтування на високотехнологічні галузі може сприяти ефективному переорієнтуванню товарної структури зовнішньої торгівлі. Але, враховуючи поточні політичні та економічні вихідні дані, доцільно продовжувати надавати комплексну підтримку із подальшого просування вітчизняних виробників продукції АПК та технологічних компаній, які працюють в аграрному секторі на ринки країн цільового регіону.

3.3. Стимулювання торговельного співробітництва України та країн Близького Сходу та Африки

В умовах обмеженості внутрішніх економічних та фінансових ресурсів, які є необхідними для формування драйверів зростання, а також стрімких і фундаментальних змін, які форсуються технологічним трансформаціями визначення сталих і довгострокових стратегічних партнерств є пріоритетним для післявоєнного відновлення. Інтернаціоналізація ресурсних потоків, формування та трансформація глобальних ланцюгів вартості дозволяє розширювати перелік економічних агентів в цільових країнах регіону з метою максимізації економічної ефективності обраної стратегії співпраці.

У результаті проведеного дослідження було обґрунтовано доцільність подальшого поглиблення зовнішньоторговельних зв'язків з країнами Близького Сходу та Африки. Коригування стратегічних векторів дозволить сформувати пріоритетні напрями торговельної співпраці з метою прискорення післявоєнного відновлення національної економіки.

До країн, які рекомендовані для розвитку пріоритетного стратегічного партнерства (група 1), варто виокремити групу країн з високим рівнем привабливості – Туреччина та Єгипет. Кластерний аналіз, проведений в попередньому розділі, дозволив визначити, що саме ці країни впродовж досліджуваного періоду (2011-2021 рр), зберігали лідерство за обсягами ЗТО та іншими показниками у білатеральному торговельному співробітництву.

В плані розвитку стратегічного партнерства найбільш перспективними країнами регіону (група 2) є Єгипет, Ізраїль, Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія, Туреччина, Туніс. На ці країни у 2020 році припадало сумарно 82% від загального обсягу зовнішньоторговельного обороту з Україною. Аналіз результатів, отриманих в результаті розрахунку індексу компліментарності, дозволив визначити основні товарні групи у двосторонній торговельній співпраці та ступінь відповідності.

До третьої групи країн відносяться країни з помірним рівнем привабливості у розвитку стратегічного партнерства, зокрема Алжир, Марокко, Катар, Бахрейн, Кувейт, Йорданія, Катар, Ліван, Оман. На ці країни припадає близько 12% ЗТО, однак у них присутня виражено низька динаміка у розвитку торговельних відносин з Україною в силу специфіку політичної системи наведених країн. Розвиток стратегічного партнерства з країнами наведеної групи потребує більш ретельного вивчення перспектив.

Враховуючи вищезгадане, на нашу думку, подальше розширення торговельного співробітництва із країнами Близького Сходу та Африки у сфері подальшої диверсифікації експортної структури та розширення переліку як інноваційних продуктів, так і традиційних статей експорту, дозволить суттєво скоротити негативні зовнішні та внутрішні ефекти, підвищити конкурентоспроможність національних товарів на регіональних та світових ринках. Двосторонній та багатосторонній формати торговельного співробітництва відкриють доступ товарів та послуг до українського ринку в тому числі, в першу чергу енергетичних товарів та реалізації спільних проектів (інфраструктурних, інноваційних, тощо).

Пріоритизація інноваційного потенціалу зовнішньоекономічної діяльності посилить конкурентні переваги при здійсненні торговельного співробітництва із країнами цільового регіону. Інвестиції у вторинний сектор економіки України та подальші модернізаційні процеси дозволять наблизити процес ширшого включення національних експортних галузей у глобальні ланцюги створення вартості. Відповідно до глобального індексу інновацій,

позиції України є достатньо високими для подальшого розвитку співпраці із країнами регіону, адже науковий та дослідницький потенціал дозволяє успішно брати участь у наукових та виробничих багатосторонніх проектах. (табл. 3.9)

Відповідно, розбудова інфраструктури торговельного співробітництва між країнами дозволить сформувати горизонтальні і вертикальні управління процесом з метою забезпечення координації спільних планів дій. Повна реалізація потенціалу торговельного співробітництва може бути втілена через удосконалення та узгодження існуючих підходів та нормативних документів, та вироблення скоординованих рішень, заснованих на системі середньострокового та довгострокового планування.

Таблиця 3.9

Позиції України та країн Близького Сходу та Африки в глобальному індексі інновацій, 2016-2021

№	Країна	2021	2018	2016
1	Ізраїль	15/53,4	11/56,79	21/52,28
2	ОАЕ	33/43,0	38/42,58	41/39,35
3	Туреччина	41/48,3	50/37,42	42/39,03
4	Україна	49/35,6	43/38,52	56/35,72
5	СА	66/31,8	61/34,27	49/37,75
6	Катар	68/31,5	51/36,56	50/37,47
7	Туніс	71/31,7	66/32,86	77/30,55
8	Кувейт	72/29,9	60/34,43	67/33,61
9	Оман	76/29,4	69/32,80	73/32,21

Джерело: створено автором за [159-161]

Нами пропонується використовувати сценарний підхід для підвищення ефективності торговельного співробітництва (рис. 3.8)

В залежності від визначення напрямку торговельного співробітництва та обрання сценарію, відповідні заходи для підтримки вітчизняних експортерів можуть бути застосовані. Підтримка інноваційно-орієнтованого експорту має супроводжуватись інвестиціями в інноваційну інфраструктуру, розвитком стартап екосистем, створення платформи підтримки інноваційних компаній, тощо. Застосування і першого, і другого сценаріїв потребує проведення

подальших перемовин щодо спрощення торговельних правил та відповідної фінансової підтримки.

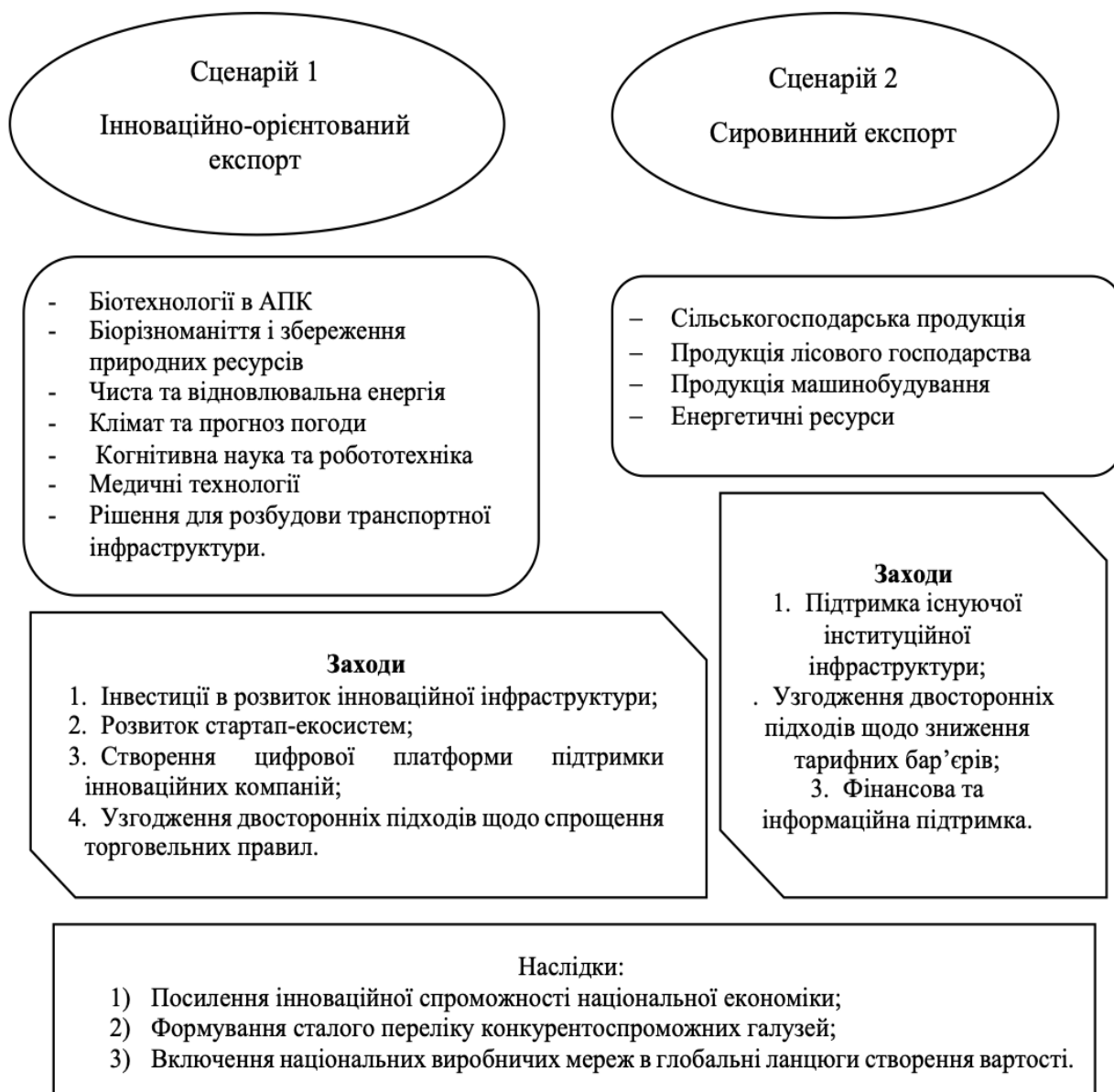


Рис. 3.8. Типи сценаріїв обрання напрямів торговельного співробітництва між Україною та країнами Близького Сходу та Африки

Джерело: розроблено автором

Досягнення консенсусу під час перемовин через визначення пріоритетів, які будуть формувати взаємовигідне тло співпраці та отримання порівняльних переваг для всіх учасників є ключовою складовою успішності співпраці. Адже, недостатньо використаний потенціал для двосторонньої взаємодії може бути невичерпним та серед іншого включати: співробітництво в військовій та оборонній сферах, забезпечення енергетичної безпеки (розробка родовищ,

модернізація та розбудова транспортної системи), розвиток співпраці в науково-технічній сфері, в авіаційній галузі, інформаційній сфері, туристичного потенціалу.

Інтенсивно та продуктивно є можливим розвивати стратегічне партнерство та вивчати взаємний досвід у внутрішніх трансформаціях, а саме: вивчення досвіду становлення міста Дубаї (ОАЕ) як реекспортного хабу, системи підтримки науково-технічного розвитку як в Ізраїлі, програми підтримки експортерів в певний регіон як у Польщі, тощо.

Також, доцільно звернути увагу на участь місцевої та регіональної влади в реалізації проектів торговельного співробітництва з метою максимізації ефективності. Формування системи моніторингу та національному та регіональному рівнях та визначення уніфікованого підходу до оцінювання співпраці із залученням неурядових організацій.

Інструментарій стимулювання торговельного співробітництва України із країнами Близького Сходу та Африки має включати наступні складові: визначення пріоритетів середньо- та довгострокового співробітництва; формування системи фінансових та нефінансових інструментів підтримки експортерів на цільових ринках; узгодження переліку потенційних інноваційних проектів, які можуть бути реалізовані; участь у програмах регіональної співпраці та посилення дипломатичної присутності; удосконалення системи інституційної підтримки зовнішньої торгівлі (рис. 3.9)

Доцільно звернути увагу на запропонований інструмент підтримки, який передбачає створення та підтримку системи профілю експортера-імпортера. Подібна система підтримки зовнішньоекономічної діяльності була запроваджена в Індії, та демонструє свою ефективність.

Інтенсифікація торговельного співробітництва між країнами посилить:

1. економічні та дипломатичні відносини між країнами, що матиме вплив на збільшення торговельних та інвестиційних потоків;

2. результативність перемовин щодо лібералізації торговельних та інвестиційних відносин шляхом створення консультативних груп та системи підтримки;

3. участь малого та середнього бізнесу та наукових установ шляхом ширшого залучення регіональних представників до визначення цілей співробітництва.

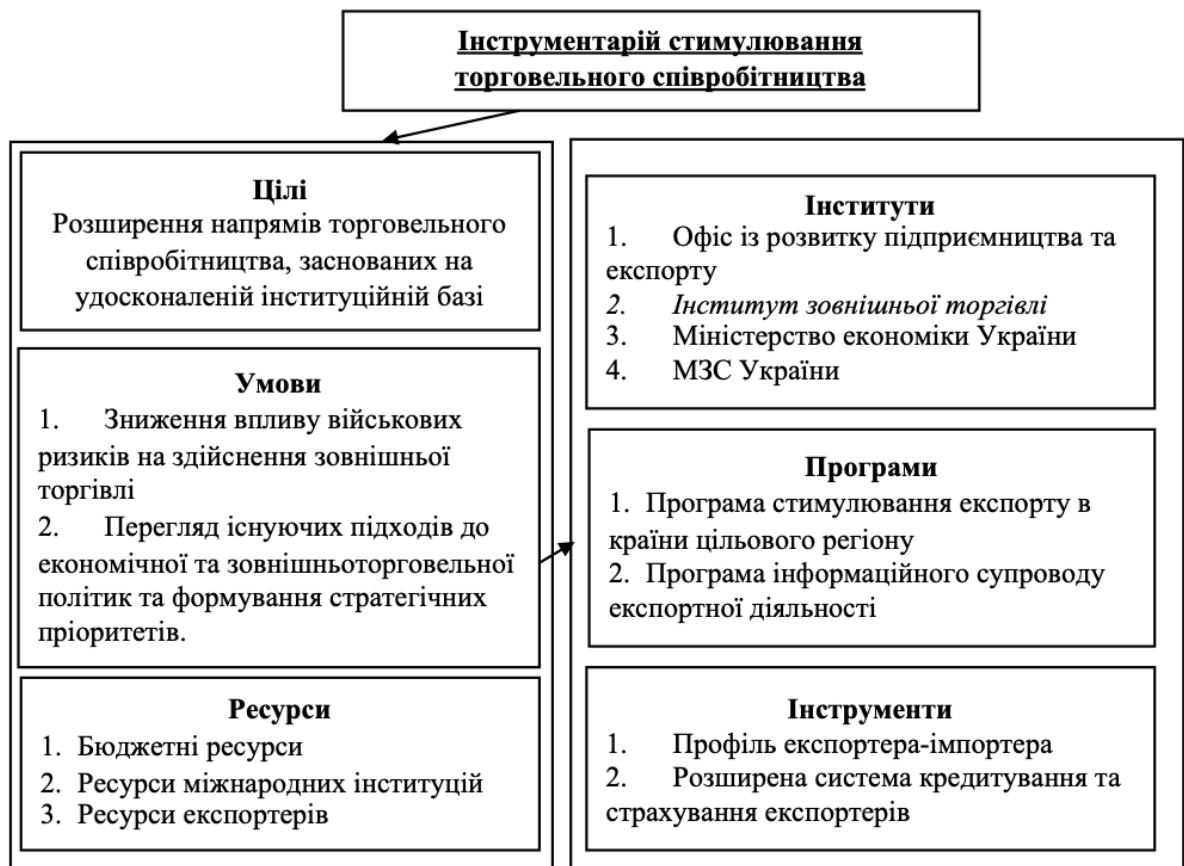


Рис. 3.9. Інструментарій-стимулювання торговельного співробітництва між Україною та країнами Близького Сходу та Африки

Джерело: розроблено автором

У зв'язку із тим, що і Україна і більшість країн Близького Сходу та Африки є членами СОТ, формування принципів торговельного співробітництва буде неухильно визначатись правилами та зобов'язаннями, взятими на себе в рамках багатосторонніх угод.

Комплексний підхід, застосований для впровадження інструментарію стимулювання зовнішньоторговельного співробітництва, потребує визначення візії та цілей, пріоритетів, відповідної інституційної підтримки,

сформованих організаційних заходів, фінансових ресурсів до реалізації та створення інтеграційних платформ, які будуть об'єднувати законодавців, урядових представників, бізнес-середовища, громадських організацій, міжнародні інституції. Позитивні та негативні ефекти розвитку співробітництва мають детально досліджуватись та обговорюватись у відкритому двосторонньому діалозі (наприклад, через комісії з торговельно-економічного співробітництва).

Достатні передумови для реалізації інструментарію стимулювання торговельного співробітництва сприятимуть визначенню реалістичної візії та цілей, відповідно до яких мають бути сформовані стратегічні пріоритети та удосконалена інституційна структура (рис.3.10)



Рис. 3.10. Формування візії та цілей торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу та Африки

Джерело: розроблено автором

Вплив на глобальну економіку цифрових технологій та відповідних інноваційних підходів до модернізації та удосконалення виробничих процесів відкриває широке поле можливостей для вітчизняних експортерів. Застосування інших підходів та збільшення конкурентоспроможності товарів та послуг з високою вірогідністю матиме вплив на географічну та товарну структуру збуту.

Розвиток стратегічного партнерства сприятиме більш ефективному управлінню ризиками та прагматизації відносин. Детальний план співробітництва та окреслення ймовірних перспектив може бути реалізований через розробку дорожньої карти із поетапним визначення подальших зусиль двох сторін (рис.3.11)



Рис. 3.11. Дорожня карта розвитку торговельного співробітництва між Україною та країнами Близького Сходу та Африки

Джерело: розроблено автором

Ефективно використовувати порівняльні переваги; сприяти захисту даних і безпеці; підвищувати безпечність товарів; досягати екологічних цілей;

підвищувати соціальні стандарти, знижувати торговельні витрати через скорочення регуляторних обмежень, в тому числі цифрових; збільшувати можливість приймати участь у прозорих державних закупівлях/ тендерах в країнах-партнерах – все це може бути враховано в пріоритетні напрями двосторонньої та багатосторонньої співпраці.

Погоджуємось, що, обидві сторони мають не уникати, а навпаки, надавати належного значення труднощам та ризикам, що виникають в процесі торгово-економічного співробітництва, зміцнювати контакти, дотримуватися принципу «чесність – понад усе», віднаходити шляхи розв’язання проблем інвестиційних ризиків [162]. Адже відсутність постійної та тривалої готовності партнерів до співпраці може бути дестимулюючим фактором.

Дорожня карта торговельного співробітництва це інструмент для реалізації заходів щодо диверсифікації торговельного співробітництва на основі аналізу попиту в країнах Близького Сходу і Африки, який, в тому числі, може сприяти реструктуризації та консолідації національних галузей, незважаючи на високий рівень захисту і регуляторне втручання в країнах регіону та впливу релігійних норм на зовнішньоекономічне співробітництво.

В сучасних умовах формування диверсифікованої мережі зовнішньоторговельних партнерів в Україні важливість створення нової програми стимулювання експорту і визначення пріоритетних напрямів і регіонів розширення зовнішньої торгівлі зростає. З метою поглиблення торгівлі і збільшення її ефективності є доцільним ініціювання укладення двосторонніх та багатосторонніх угод, забезпечення належної інституційної підтримки експортно-імпортних операцій та підвищення конкурентоспроможності товарів шляхом технологічного оновлення виробництва для включення нових товарних позицій у структуру зовнішньої торгівлі.

Таким чином, зростання впливу зовнішньоекономічних процесів на потенціал економічного розвитку підвищує доцільність розробки цільових

стратегій по розвитку економічного та торговельного співробітництва із регіонами, які є точками зростання. Нормативна неврегульованість та відсутність зовнішньополітичної стратегії щодо вибудовування економічних відносин із країнами Близького Сходу та Африки певною мірою знижує конкурентоспроможність українських товарів та послуг на ринках вищевказаних держав. Науковим завданням постає формулювання і розрахунок підходів і відповідних пропозицій, орієнтованих на стимулювання торговельно-економічної співпраці країн із подальшою імплементацією інструментів політики лібералізму в умовах активізації глобалізаційних і інтеграційних процесів. Що потребує подальшого розгляду методичних підходів до оцінювання торговельного співробітництва країн.

Висновки до розділу 3

1. Суттєві протекціоністські бар'єри і слабка інституційна спроможність мають значний вплив на формування торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу та Африки. Інституційну основу торговельної співпраці засновано на двосторонній та багатосторонній договірній базі, що дозволило сформувати три групи країн відповідно до її рівня: перший рівень (угоди про вільну торгівлю): Туреччина, Ізраїль; другий рівень (угоди про співпрацю, спільні комісії, форуми): Алжир, Саудівська Аравія, Єгипет, Марокко, Туніс, Катар, ОАЕ; третій рівень (угоди про співпрацю): Бахрейн, Ємен, Ірак, Кувейт, Йорданія, Катар, Ліван, Лівія, Оман. Подальше удосконалення договірно-правової бази дозволить створити передумови для формування сталої мережі торговельно-економічної співпраці у пріоритетних секторах та платформи для оперативного вирішення актуальних проблем, які виникають у економічних агентів, залучених в процес зовнішньоекономічної діяльності.

2. Система інституційної підтримки зовнішньої торгівлі України може бути доповнена дослідницькою установою, інститутом зовнішньої торгівлі, завданням якою буде надання наукової та фахової підтримки органам

виконавчої влади та національним експортерам із формування пріоритетних напрямів підтримки співробітництва. Стратегічними орієнтирами торговельного співробітництва із країнами цільового регіону визначені наступні: виокремлення конкурентоспроможних товарів та послуг, які можуть мати попит на ринках країн; вивчення ринкових можливостей для національних підприємств, в тому числі малих і середніх; налагодження логістичних ланцюгів із врахуванням існуючих транспортних обмежень; дотримання норм міжнародного і національного права у супроводженні зовнішньоекономічної діяльності; формування стратегічних партнерських відносин із провідними економічними агентами у кожній країні.

3. Зважаючи на стан та перспективи торговельного співробітництва були вивчені загрози та можливості, сильні та слабкі сторони розвитку співпраці. Доцільно звернути увагу на підтримку фінансового, людського, інтелектуального капіталів та виклики, які можуть бути спричинені поточними міграційними процесами. Перегляд поточного інституційного забезпечення та стратегічних цілей торговельного співробітництва в регіоні має сприяти переходу вітчизняних виробників до експорту наукомісткої інноваційної продукції на ринки країн Близького Сходу та Африки. Що потребує формування пріоритетних напрямів співпраці з країнами регіону та довгострокових засад для активізації співробітництва та посилення економічних та торговельних зв'язків та кооперації.

4. Післявоєнне відновлення національної економіки розширить потенціал конкурентоспроможності. Відповідно до проведеного дослідження були сформовані наступні групи країн: розвиток пріоритетного стратегічного партнерства (група 1) - Туреччина та Єгипет, ці країни лідерство за обсягами ЗТО та іншими показниками у двосторонній співпраці; розвиток стратегічного партнерства (група 2) - Єгипет, Ізраїль, Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія, Туніс, розвиток партнерства (група 3) - Алжир, Марокко, Катар, Бахрейн, Кувейт, Йорданія, Катар, Ліван, Оман (на ці країни припадає близько 12% ЗТО).

5. Запропоновано сценарний підхід для підвищення ефективності торговельного співробітництва. В умовах обрання інноваційно-орієнтованого або сировинного сценаріїв, відповідні заходи для підтримки вітчизняних експортерів можуть бути застосовані. Перший сценарій може бути стимульований інвестиціями в інноваційну інфраструктуру, розвитком стартап екосистем, створення платформи підтримки інноваційних компаній, тощо; другий – продовженням та інтенсифікацією існуючих інструментів.

6. Визначено інструментарій стимулювання торговельного співробітництва України із країнами Близького Сходу та Африки із такими компонентами: формування пріоритетів середньо- та довгострокового співробітництва; системи фінансових та нефінансових інструментів підтримки експортерів на цільових ринках; узгодження переліку потенційних інноваційних проєктів, які можуть бути реалізовані; участь у програмах регіональної співпраці та посилення дипломатичної присутності; удосконалення системи інституційної підтримки зовнішньої торгівлі. Передумови для реалізації інструментарію є визначення реалістичної візії та цілей. Поточні виклики також потребують створення дорожньої карти торговельного співробітництва як інструменту для реалізації заходів щодо диверсифікації співпраці на основі аналізу попиту в країнах Близького Сходу і Африки, який, в тому числі, може сприяти підвищенню конкурентоспроможності національних сировинних та інноваційних галузей.

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі здійснено теоретичне-методичне узагальнення та запропоновано вирішення важливої наукової проблеми поглиблення практичних аспектів торговельного співробітництва між Україною з країнами Близького Сходу та Африкою, визначення пріоритетів торговельних відносин між ключовими торговельними партнерами, а також обґрунтування перспективних напрямів розвитку цих відносин. Результати досліджень дозволили сформулювати теоретико-практичні висновки, спрямовані на вирішення завдань дисертаційної роботи відповідно до визначеної мети.

1. Напрями торговельного співробітництва між країнами формуються на національному та міждержавному рівнях, що знайшло своє відображення у структуруванні відповідної правової та інституційної бази на трьох рівнях взаємодій: національному, міжнародному (міждержавному) та глобальному з врахуванням наявних умов та можливого потенціалу для розвитку на кожному з них. Серед досліджених факторів, які перешкоджають розвитку міжнародних торгівельних відносин, вагомими є недосконалість методів державного регулювання економіки загалом і зовнішньоекономічної діяльності зокрема та слабка інфраструктура підтримки експорту. Зазначені фактор формують зовнішнє середовище реалізації торговельного співробітництва між країнами та обмежують можливість виходу національних експортерів на міжнародні ринки.

2. Ідентифікація асиметричної складової та її посилення в міжнародному торговельному співробітництві країн є результатом трансформації світогосподарської системи з ХХІ століття, яка проявляється в налагодженні та розвитку ефективної взаємодії двох або більше країн в нерівнозначних умовах торгівлі, які спричинені наявністю або відсутністю факторів виробництва, інституційних перешкод у сфері міжнародного обміну товарами та послугами, а також різними темпами та динамікою економічного розвитку суб'єктів міжнародних відносин. Тобто при визначенні напрямів міжнародного торговельного співробітництва в реаліях ХХІ століття акцент

має бути на визначенні меж асиметричності такого співробітництва, а також відповідності взаємних вигод торгових партнерів та необхідності реалізації спільних дій для досягнення запланованого результату.

3. Алгоритм оцінки торговельного співробітництва країн як вагомого фактору економічного розвитку, має включати наступні етапи: аналіз обсягу, структури і динаміки двосторонньої торгівлі, аналіз результативності торговельних відносин, аналіз якісних параметрів торговельних відносин, що забезпечує комплексне оцінювання параметрів зазначених відносин та дозволяє виявити потенціал розвитку двосторонньої торгівлі, а також «вузьких місць», що створюють перешкоди для його реалізації. Зазначений алгоритм є базисом комплексної моделі оцінювання торговельного співробітництва, яка спрямована на здійснення моніторингу результативності запропонованих заходів, обґрунтування інструментарію стимулювання зовнішньоекономічної співпраці, механізмів підтримки існуючих зв'язків між країнами, а також формування сталої торговельно-економічної співпраці у пріоритетних секторах та платформи для оперативного вирішення актуальних проблем, які виникають у зацікавлених економічних агентів.

4. Географічне розташування дозволяє розглядати Україну у якості важливого транзитного «хабу» в системі економічних відносин Європи, Близького Сходу та Африки в ХХІ ст. З іншої сторони, ринки країн Близького Сходу та Африки може розглядатись українськими економічними суб'єктами як майданчики для виходу на ринки Центральної та Середньої Азії; Суб-Сахарської та Південної Африки, Південно-Східної Азії. Оцінювання за допомогою статистичного та економіко-математичного моделювання наявних можливостей формуванні торговельної політики та вибору партнерів для подальшого співробітництва дозволило визначити та ідентифікувати характер розвитку торговельних відносин з країнами в межах чотирьох кластерів. Так результати аналізу, проведеного із часовим інтервалом у десять років (2011 та 2021 роки), показали, що Туреччина зберігає свій статус вагомego торговельного партнера (перший кластер), Єгипет відіграє значущу роль у

торговельному портфелі України (другий кластер). Інші країни увійшли в третій та четвертий кластери. Доцільно зазначити, що сальдо торговельного балансу за визначений період із більшістю країн було позитивним, враховуючи низьку диверсифікованість зовнішньої торгівлі всіх залучених партнерів.

5. В період з 2017 по 2021 рр. у формуванні торговельних відносин України з Єгиптом, Туреччиною, Саудівською Аравією, ОАЕ, Тунісом та Ізраїлем не було повністю використаний наявний потенціал, і, відповідно, необхідним є коригування зовнішньоторговельної політики та формування діючих механізмів підтримки національних експортерів. Наявні високий тарифний і нетарифний захист внутрішніх ринків досліджених регіонів, особливо сільськогосподарської продукції створює несиметричні умови для здійснення зовнішньої торгівлі, незважаючи на наявний в досліджуваній період рівень співпраці. Негативна динаміка індексу компліментарності взаємної торгівлі за наведеною вибіркою країн пов'язана із тривалою відсутністю стратегічних пріоритетів у регіоні, які були накладені на тимчасові зміни в умовах пандемічних обмежень. Вплив повномасштабної збройної агресії з боку РФ було частково враховано через обмеженість даних. Так дефіцит робочої сили на ринку праці України може суттєво вплинути на конкурентоспроможність національних товарів на цільових ринках, та відповідно скоригувати здатність економічної системи створювати як ресурсні, так і інноваційні продукти.

6. Головною зміною в процесі визначення напрямку торговельного співробітництва має бути перехід від політики всеохоплення в регіоні Близького Сходу та Африки до визначення проривних ринків певних країн для зосередження зусиль на розвитку торговельно співробітництва з ними. Враховуючі це систему інституційної підтримки зовнішньої торгівлі України слід доповнити науково-дослідним інститутом зовнішньої торгівлі з метою надання наукової та фахової підтримки органам виконавчої влади та національним експортерам, зацікавленим у розвитку торговельного

співробітництва з країнами регіону. Застосування сценарного підходу є ще одною з умов такого переходу. Перший сценарій обрання напрямів торговельного співробітництва між Україною та країнами Близького Сходу та Африки потребує продовження перемовин щодо спрощення торговельних правил та формування системи фінансових та нефінансових інструментів підтримки експортерів на цільових ринках. Другий - передбачає обрання інноваційно-орієнтованого напрямку за рахунок визначення пріоритетів середньо- та довгострокового співробітництва, узгодження переліку потенційних інноваційних проєктів, які можуть бути реалізовані через розвиток стартап екосистем та/або створення платформи підтримки інноваційних компаній.

7. Серед напрямів стратегії відновлення та розвитку української економіки в умовах боротьби з повномасштабною збройною агресією РФ має бути трансформація політики стимулювання українського експорту, яка має базуватися на укріпленні позицій України в ролі світового експортера продовольства, укладання нових міжнародних угод щодо безпечного виходу суден із морських портів впродовж активних військових дій; стимулювання інноваційного розвитку агропідприємств на засадах впровадження елементів Aggrotech, що дозволить покращити рівень технологічності та міжнародної конкурентоспроможності продукції агросектору. Дорожньою картою реалізації зазначеної політики є покрокове визначення етапів співпраці двох та більше сторін на основі сформованої візії та цілей розвитку такого співробітництва з конкретною країною/або групою країн зазначеного регіону відповідно до обраного сценарію.

Основні результати дослідження є складовими науково-дослідної роботи кафедри світової економіки ДТЕУ за темою "Геопросторова диверсифікація зовнішньої торгівлі України" (номер державної реєстрації 0120U04719), а також впроваджені у практичну діяльність Асоціації «Український національний комітет Міжнародної торгової палати» (ICC Ukraine), ТОВ «Альянсметпром» (додаток А).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Торяник В. М., Приз О. В. (2019) Перспективи розвитку міжнародних економічних відносин у першій половині ХХІ століття. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. (4(88)). С. 343-354.
2. Blaug M. Economic theory in retrospect. 4th edition. URL: <http://pratlif.com/2014/blaug-economic-theory-in-retrospect.pdf>
3. Smith, A. (2002) The Wealth of Nations. Oxford, England: Bibliomania.com Ltd. [Web.] Retrieved from the Library of Congress, <https://lccn.loc.gov/2002564559>.
4. Kurz Heinz. Technical progress, capital accumulation and income distribution in Classical economics: Adam Smith, David Ricardo and Karl Marx. European Journal of the History of Economic Thought. 2010. pp. 1183-1222. 10.1080/09672567.2010.522242.
5. Baldwin Robert E., 2008, The Development and Testing of Heckscher-Ohlin Trade Models: A Review, (Cambridge, Massachusetts: MIT Press). 222 p.
6. Leontief W. Studies in the structure of the american economy. By Wassily Leontief and others, Oxford University Press, 1953, 561 pp.
7. Linder, S.B. An Essay on Trade and Transformation. Stockholm: Almqvist and Wiksell. 1961
8. Posner M. International Trade and Technical Change // Oxford Economic Papers, Vol. 13 (3), 1961.
9. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle The Quarterly Journal of Economics, Volume 80, Issue 2, May 1966, pp. 190–207,
10. Dixit A., Stiglitz J. Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity // American Economic Review, Vol. 67 (3), 1977
11. Krugman P. Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade // Journal of International Economics, Vol. 9 (4), 1979

12. Inomata, S. (2017) "Analytical frameworks for global value chains: An overview", Global Value Chain Development Report 2017, Chapter 1, Washington D.C.: The World Bank Group.
13. Porter, M. E. The Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press, 1990.
14. Великий тлумачний словник сучасної української мови. [Гол. ред. В. Т. Бусел.] – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
15. Губерський Л.В. Українська дипломатична енциклопедія / Губерський Л.В., Вергун В.А., Головченко В.І. та ін. – 2 т. - К.: Знання України, 2004. – 812 с.
16. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / [під ред. С. В. Мочерного]. – Львів: Світ. - 2005. - Т.1 – 616 с.
17. Terzea, E.R. (2016). The concept of international trade and main classic theories: Practical Application of Science, 243-246.
18. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А.С. Філіпенко. – Київ: «Знання», 2007. 670 с.
19. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації: колективна монографія/ кол. авт.; за ред. проф. А. П. Голікова, проф. О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 347 с.
20. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія/ За ред. канд.екон.наук, доц. Т.М.Циганкової. – К.: КНЕУ, 2003. 660 с.
21. Derriennic J.-P. Esquisse de problematique pour une sociologie des relations internationales. – Boreal, 1995. – 144 p. (17);
22. Dai, X., Snidal, D., & Sampson, M. International Cooperation Theory and International Institutions. Oxford Research Encyclopedia of International Studies. Retrieved 21 Feb. 2023, from <https://oxfordre.com/internationalstudies/view/10.1093/acrefore/9780190846626.01.0001/acrefore-9780190846626-e-93>.

23. Месхія. О.Н. (2014) Право міжнародного співробітництва. Юридичний вісник. №3 (32). С. 35-40
24. Кирєєва А.Є. Зовнішньоторговельна діяльність країни як основна форма міжнародного співробітництва. Міжнародна економіка: інтеграція науки та практики: зб.наукових праць. – Київ: НТУУ «КПІ», 2013. – Вип.3. – С. 83-87
25. International cooperation and development: a conceptual overview. Paulo, Sebastian (2014) Discussion Paper, 13/2014. https://www.idos-research.de/uploads/media/DP_13.2014..pdf
26. Фліссак К. А. Міжнародні торговельні спори і місце економічної дипломатії у їх врегулюванні. Actual problems of international relations. Release 127 (part II). 2016. С.152-164.
27. RTAs currently in force (by year of entry into force), 1948 – 2022. URL: <http://rtais.wto.org/UI/charts.aspx>
28. Lester, S., Mercurio, B., & Bartels, L. (Eds.). (2016). Bilateral and Regional Trade Agreements: Commentary and Analysis (2nd ed., Bilateral and Regional Trade Agreements). Cambridge: Cambridge University Press.
29. Чайковська В. В. Міжнародні економічні договори як засіб правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності / В. В. Чайковська // Альманах міжнародного права. Випуск 7. С. 20-31. (22)
30. Amadeo K. Multilateral Trade Agreements: Pros, Cons and Examples. US Economy July 26, 2017, URL: <https://www.thebalance.com/multilateral-trade-agreements-pros-cons-and-examples3305949>
31. Sally, Razeen, Trade policy, new century : the WTO, FTAs and Asia rising: The Institute of Economic Affairs -IEA-, 2008.
32. Митна енциклопедія: У двох томах. Т.2/: Редкол.: ... І.Г. Бережнюк (відп. ред.) та ін. – Хмельницький : ПП Мельник А.А., 2013. – 536 с.
33. Митна енциклопедія: У трьох томах. Т.1/: Редкол.: ... І.Г. Бережнюк (відп. ред.) та ін. - Хмельницький: ПП Мельник А.А., 2014. - 592 с. - (Митна справа в Україні. Т. 26).

34. Дугінець, Г. В., Мазаракі, Н. А. Преференційні торговельні угоди як складові нового світового порядку. Економічний простір, 2019. (152). С. 17-28.
35. Петухова В. О. Теоретичні засади дослідження митних союзів як досконалої форми зони вільної торгівлі у контексті міжкраїнної взаємодії. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, 2016. Випуск 5. С. 54-57.
36. Making Trade an Engine of Growth for All: The Case for Trade and for Policies to Facilitate Adjustment <https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2017/04/08/making-trade-an-engine-of-growth-for-all>
37. Frankel J. A., Romer D. H. Does Trade Cause Growth?, in: American Economic Review, Vol. 89, No. 3, 1999, pp. 379-399;
38. Кормич Б. А. Класичні форми митної політики: зміст та історія формування. Lex Portus. 2016. № 2. С. 76-86. URL: <https://lexportus.net.ua/vipusk-2-2016/kormych.pdf>;
39. Wu, W. C. (2019). Big government sentiment and support for protectionism in East Asia. International Political Science Review, 40(1), 73–89. <https://doi.org/10.1177/0192512116682359>
40. Adele, Regine. (2012). Protectionism & Free Trade: A Country's Glory or Doom?. International Journal of Trade, Economics and Finance. 351-355. 10.7763/IJTEF.2012.V3.226.
41. Панченко В. Г., Резнікова Н. В.. Неопротекціонізм як інструмент усунення внутрішньої суперечності лібералізму. Ефективна економіка. - 2016. - № 1. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_1_55
42. Харун О. А., Рожок Т. В. Особливості проведення політики протекціонізму та фритредерства. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. 2018. С.32 http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/18_2018_ukr/8.pdf
43. Гончар Г.П. Протекціонізм чи фритредерство – вибір України // Розвиток соціально-економічних систем в умовах глобальної нестабільності. – Економічна думка. – 2017. – С. 188-196.

44. Краснікова Н. О. Глобальні детермінанти сучасного торговельного протекціонізму. Вісник Академії митної служби України. Сер. : Економіка. - 2013. № 2. С. 36-41. URL: http://scientificview.umsf.in.ua/archive/2013/2_50_2013/7.pdf
45. Войтов С. Еволюція митно-тарифного регулювання в контексті розвитку світової цивілізації. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2013. № 2. С. 70-84. URL:: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2013_2_9
46. Pablo D Fajgelbaum, Pinelopi K Goldberg, Patrick J Kennedy, Amit K Khandelwal, The Return to Protectionism, The Quarterly Journal of Economics, Volume 135, Issue 1, February 2020, Pages 1–55, <https://doi.org/10.1093/qje/qjz036>
47. Бабміндра Д. І., Коваленко І. О., Сіденко В. Д, Міразізян Е. М. Економічний протекціонізм у регулюванні товарного обміну в торговельній системі. Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. 2016. № 4. С. 79-85. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2016_4_13
48. Зовнішня торгівля України: XXI століття [Текст] : 3-78 монографія / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, Н.О. Іксарова [та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.екон. ун-т, 2016. – 600 с.
49. Evenett, S.J. Protectionism, state discrimination, and international business since the onset of the Global Financial Crisis. J Int Bus Policy 2, 9–36 (2019). <https://doi.org/10.1057/s42214-019-00021-0>
50. Шамборовський Г. Політика протекціонізму в трансформаційних економіках. Схід. 2016. № 4. С. 46-51. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Skhid_2016_4_8
51. Dolabella, Marcelo, 2020. "Bilateral effects of non-tariff measures on international trade: Volume-based panel estimates," Comercio Internacional 155, Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
52. Петухова В. О. Вплив міжнародної економічної інтеграції на лібералізацію міжнародної торгівлі. Науковий вісник Херсонського

- державного університету. Сер. : Економічні науки. - 2016. Вип. 16(3). С. 15-18. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2016_16%283%29__4
53. Trofimov, Ivan D., 2017. "Political economy of trade protection and liberalization: in search of agency-based and holistic framework of policy change," MPRA Paper 79504, University Library of Munich, Germany.
54. Заблоцька Р. О. Політична економія сучасної міжнародної торгівлі 16 (2018): Міжнародні відносини. Серія "Економічні науки". http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3520
55. Онищенко, В. П. Гащицький О. А. Лібералізація та ефективність торговельної політики. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2014. № 1. С. 5-13.
56. Ус І. В. Стратегія забезпечення економічних інтересів України в умовах трансформації СОТ. Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису. Київ. 2019. С. 240
57. Шляхова Я. В. Особливості українсько-угорських зовнішньоторговельних відносин в контексті інтеграційних спрямувань України : дис...канд. екон. наук : 08.00.02 / ХНУ імені В. Н. Каразіна. Харків, 2016. 262 с.
58. Milner H. V. The Political Economy of International Trade. Annual Review of Political Science. 1999. v. 2: 91-114.
59. Шаров О. М. Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи : монографія / О. М. Шаров ; Національний інститут стратегічних досліджень. – Київ : НІСД, 2019. – 560 с.
60. Струк О.І. Експортоорієнтовані стратегії економічного розвитку у світовій економіці: дис. ... канд. екон. наук / О.І. Струк. – Львів, 2016. – 205 с.
61. Грущинська Н. М. Економічна дипломатія як потужний інструмент подолання конфліктогенності країн. Економічний нобелівський вісник. 2016. № 1. С. 85–90. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bmef_2016_1_12

62. Santosa, D. (2018) Does export promotion policy benefit for ASEAN economic development? *International Journal of Trade and Global Markets*. № 1-2. T. 11. C. 3-11. DOI: <https://doi.org/10.1504/IJTGM.2018.092484>
63. Wnukowski, D. et al. (2016) *Export Promotion Agency: The Experience of Selected European Countries*.
64. Éltető, A., Antalóczy K. (2017) Export promotion aims and reality: A comparison of the Iberian, Baltic and Central European region. *Baltic Journal of European Studies*. № 1. T. 7. C. 43-63. DOI: <https://doi.org/10.1515/bjes-2017-0004>.
65. Kamyanetska, O. (2016) The system of state support for exporters in developed countries / *Eastern Europe: economics, business and management*. №2. Pp. 37-41
66. Mazaraki, A., Melnichenko, S., Duginets, G. (2018). *Ukrainian economy growth imperatives*. Prague: Coretex CZ SE.
67. Sharov, O. (2019) *Economic Diplomacy: basics, problems and prospects: a monograph*. Kyiv: National Institute for Strategic Studies. 230 p.
68. Abdouli, M., Hammami, S. (2020). Economic growth, environment, fdi inflows, and financial development in Middle East countries: Fresh evidence from simultaneous equation models. *Journal of the Knowledge Economy*, 11(2), 479-511.
69. Muhammad, B. (2019). Energy consumption, CO2 emissions and economic growth in developed, emerging and Middle East and North Africa countries. *Energy*, 179, 232-245.
70. Askari, H. (2007). *Middle East oil exporters: what happened to economic development?*. Edward Elgar Publishing.
71. Glasser, B. L. (2001). *Economic development and political reform: The impact of external capital on the Middle East*. Edward Elgar Publishing.
72. Metcalfe, B., Mimouni, F. (Eds.). (2011). *Leadership development in the Middle East*. Edward Elgar Publishing.
73. Milton-Edwards, B. (2018). *Contemporary politics in the Middle East*. 4th Edition John Wiley & Sons. 388 p.

74. Близький Схід і Північна Африка як сфера інтересів України : аналіт. доп. / за ред. О. В.Литвиненка. Київ : НІСД, 2020. 85 с.
75. Богородицька, Г. Є., Гриценко, А. В., Войтов, С. Г. (2020). Зовнішньоекономічні відносини України та країн Близького Сходу. Економічний простір, (156), 26-31.
76. Небаба, Н. О., Колпіна, А. Г. (2020). Особливості лібералізації торгово-економічного співробітництва між Україною та країнами Близького Сходу. Економіка та держава, (4), 210-214.
77. Омар, И. О. (2013). Перспективы экономического сотрудничества Украины и стран Ближнего Востока. Бізнес Інформ, (3), 64-69.
78. Мазаракі А.А., Мельник Т.М., Юхименко В.В. та ін. (2014) Стратегія посткризового розвитку зовнішньоекономічного сектору України: монографія/ за заг. ред. А.А. Мазаракі. К.: Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2014. 652 с.
79. Hasan, A. E. A. (2018). Jordan and Ukraine: the main areas of cooperation. Science initiative "Universum", 115.
80. Mazaraki, A., Melnichenko, S., Duginets, G. (2018). Ukrainian economy growth imperatives. Prague: Coretex CZ SE.
81. Мелих О. В. Протекціонізм у ЄС: вплив на ринкові відносини з країнами-партнерами. Економічний аналіз. - 2020. - Т. 30, № 1, Ч. 2. - С. 91-99.
82. Вічевич А.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності : навч. посібник / А.М. Вічевич та О.В. Максимець. – Львів : Афіша, 2004. – 140 с.
83. Крамарев Г. В., Шликова В. О., Леванда О. М. (2019). Аналіз динаміки та структури зовнішньоторговельної діяльності України. 12. 79-91.
84. Чесноков А. В. Зовнішньоекономічна безпека держави в умовах європейської інтеграції України : Автореф. дис. канд. екон. наук : 08.05.01 / А. В. Чесноков; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2006. – 19 с. (11-12)
85. Калашник М.. Методичні підходи аналізу та оцінки трансформаційної динаміки регіону під впливом ЗЕД. Збірник наукових праць Черкаського

державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2014. С.171-177.

86. Mia Mikic & John Gilbert, 2007. "Trade Statistics In Policymaking – A Handbook Of Commonly Used Trade Indices And Indicators," STUDIES IN TRADE AND INVESTMENT, United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP). (с. 44-45).

87. WORLD BANK. 2013. Online Trade Outcomes Indicators. 2013. URL: <http://wits.worldbank.org/WITS/docs/TradeOutcomes-UserManual.pdf>.

88. Balassa B. Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage. Manchester: Manchester School of Economics and Social Studies, 1965. pp. 90–124.

89. Власенко Л. В. Стратегічні пріоритети та засоби розвитку зовнішньоторговельних відносин України з КНР в умовах глобалізації / Л. В. Власенко. – Дис. к.е.н. 08.00.02. Запоріжжя 2017. С. 57.

90. Vlasenko L. Complementarity of Trade between Ukraine and the People's Republic of China as an Indicator of the Effectiveness of Bilateral Cooperation. «Modern Economics», №15 (2019), 57-61

91. Grubel, H., Lloyd, P. (1975) Intra-industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade with Differentiated Product. London: Macmillan.

92. A Practical Guide to Trade Policy Analysis. URL: <https://vi.unctad.org/tpa/web/docs/vol1/book.pdf>

93. Дехтяр Н. А. Дослідження феномена внутрішньогалузевої торгівлі як чинника конкурентоспроможності країни в зовнішньоекономічних відносинах. БІЗНЕСІНФОРМ 2017. №11. С. 67-74.

94. Калюжна Н. Г. (2017) Підхід до визначення гравітаційних чинників впливу на зовнішньоторговельні відносини країн. Проблеми економіки. № 1. С. 26-31. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2017_1_5

95. Bacchetta, Marc & Beverelli, Cosimo & Fugazza, Marco & Grether, Jean-Marie & Helble, Matthias & Nicita, Alessandro & Piermartini, Roberta & Cadot, Olivier. (2012). A Practical guide to trade policy analysis.
96. Рясна М.В, Литвиненко Ю.О. Кластерний аналіз в маркетингових дослідженнях: Актуальні питання розвитку економіки, харчових технологій та товарознавства : збірник тез доповідей XXXVIII наукової студентської конференції за підсумками науково-дослідних робіт студентів за 2014 рік (м. Полтава, 21–22 квітня 2015 року). – Полтава : ПУЕТ, 2015. – С.117-120
97. Панчишин Т. В. Регіональний бенчмаркінг як інструмент муніципального та державного управління Наукові записки [Української академії друкарства]. 2017. № 2. С. 84–92. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nz_2017_2_11
98. Божкова В. В., Божков Д. С. Вплив глобалізації на визначення цін на продукцію промислових підприємств. Агросвіт. 2021. № 3. С. 16–21. DOI: 10.32702/2306-6792.2021.3.16 http://www.agrosvit.info/pdf/3_2021/4.pdf
99. Перспективи виходу України на ринки висхідних країн. Аналітична доповідь. – Київ: Заповіт, 2015. 116 с. URL: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2015_Perspektyvy_vyzhid.pdf
100. Марченко В. М., Нечаєв О. Л. Сучасні торговельні бар'єри входу на зовнішні ринки. Бізнес Інформ. 2019. №7. С. 25–31. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-7-25-31>
101. Mashal, A. M. (2012). The financial crisis of 2008-2009 and the Arab states economies. International Journal of Business and Management, 7(4), 96. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/048f/525b8d74815fb6ab78d5cfd911469128496f.pdf>
102. Ukraine supplies every fifth tonne of grains to the Middle East - APK-Inform URL: <https://www.apk-inform.com/en/exclusive/topic/1507200>
103. World Economic Forum (2019) Global Competitiveness Index 4.0. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2019/chapter-two-regional-and-country-analysis/>

104. World Competitiveness Ranking <https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness/>
105. Анкаві Саєд С.М. Напрямки розвитку економічного співробітництва між Україною і державами Близького Сходу. Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. 2014. С. 65-68. URL: <https://periodicals.karazin.ua/irtb/article/view/4505>
106. IMF data. Direction of trade statistics. <https://data.imf.org/?sk=9D6028D4-F14A-464C-A2F2-59B2CD424B85&sId=1409151240976>
107. ITC. Trade map. Trade statistics for international business development [https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c490%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c490%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)
108. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
109. IMF. World Economic Outlook. July 2022. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/07/26/world-economic-outlook-update-july-2022#:~:text=The%20baseline%20forecast%20is%20for,April%202022%20World%20Economic%20Outlook.>
110. National Bank of Ukraine. Inflation Report. July 2022. https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2022-Q3_en.pdf?v=4
111. Близький Схід і Північна Африка як сфера інтересів України : аналіт. доп. / за ред. О. В.Литвиненка. Київ : НІСД, 2020. 85 с.
112. Небаба, Н. О., Колпіна, А. Г. (2020). Особливості лібералізації торговоекономічного співробітництва між Україною та країнами Близького Сходу. Економіка та держава, (4), 210–214.
113. Graham House (2022). Resource trade. Earth. Retrieved from <https://resourcetrade.earth/data?year=2016&exporter=804&importer=mea&units=value>

114. Мазаракі А. Мельник Т. (2017) Зовнішньоекономічні відносини України і Республіки Корея. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. № 1. С. 5–15. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2017_1_3
[http://zt.knute.edu.ua/files/2017/01\(90\)/ZT_01_2017_st_01.pdf](http://zt.knute.edu.ua/files/2017/01(90)/ZT_01_2017_st_01.pdf)
115. WITS. Middle East & North Africa Product Import Product Share from Ukraine
<https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/MEA/StartYear/1989/EndYear/2019/TradeFlow/Import/Indicator/MPRT-PRDCT-SHR/Partner/UKR/Product/all-groups#>
116. Львівська ІТ-компанія SoftServe відкрила офіс у Дубаї. URL. https://zaxid.net/lvivska_it_kompaniya_softserve_vidkrila_ofis_u_dubayi_n1523320
117. Трофимчук А. П. Зовнішньоторговельне співробітництво України з країнами Східної Азії в умовах глобалізації: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / Трофимчук А. П.; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. - Львів, 2017. - 228 с.
118. Макогін З.Я. Атаманчук З.А. Оцінка торговельної ефективності України з країнами ЄС. Бізнес-інформ. 2020. № 3. С. 16-25.
<https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-3-16-25>
119. ITC. Trade map. Trade statistics for international business development
https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx
120. Шинкаренко А. В., Сардак С. Е. Проблеми та перспективи регулювання міжнародної торгівлі товарами в Україні. Розвиток Міжнародної Торгівлі В Умовах Глобальних Економічних Дисбалансів: Матеріали Виступів Всеукраїнського Форуму З Проблем Міжнародних Економічних Відносин (11 Квітня 2019 Року). – Житомир : ЖДТУ, 2019. – 311 С.
121. The Aid for Trade at a Glance. (2019). Retrieved from OECD, WTO: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4trade19_e.pdf
122. Ukraine Recovery Conference. Conference Materials.
<https://www.urc2022.com/>

123. Draft Ukraine Recovery Plan Materials of the “Economic recovery and development” working group. https://uploads-ssl.webflow.com/621f88db25fbf24758792dd8/62c6d289b1ec3b714442a9eb_Economic%20recovery%20and%20development.pdf
124. Побережець, Н.Б., 2018. Comparative competitive advantages and competitiveness of Ukraine in the world market of oilseeds. *Economies' Horizons* 0, 04–11.. doi:10.31499/2616-5236.2(5).2018.140680
125. UNCTADstat. International Trade. <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>
126. World Trade Organizations. Tariff Profiles. https://www.wto.org/english/ress/statistics/tariff_profiles_list.htm
127. Калюжна Н. Сторожчук В.(2017) Тарифний захист економіки України. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. № 5. С. 20-35. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/232318.pdf>
128. Hichem Elloumi Time to reset the clock for trade reform and recovery in MENA. 2021. <https://www.oecd-forum.org/posts/time-to-reset-the-clock-for-trade-reform-and-recovery-in-mena>
129. OECD. Trade Facilitation Indicators. <https://www.compareyourcountry.org/trade-facilitation/en/1/UKR/UKR/default>
130. Україна представляє свою продукцію на третій за розміром у світі харчовій виставці Gulfood. 2018. URL: <https://epo.org.ua/gulfood2018-stand/>
131. Перша українська торгова місія до Гани та Нігерії розпочала роботу в Аккрі. 2018. URL: <https://epo.org.ua/trade-mission0ghana-nigeria-start/>
132. Офіс презентував вітчизняний машинобудівний сектор на виставці Africa Rail. 2019. URL: <https://epo.org.ua/ofis-prezentuvav-vitchyznyanyj-mashynobudivnyj-sektor-na-vystavtsi-africa-rail/>
133. Institute of export and international trade. Five statistics that show the impact of the Ukraine crisis on global trade

<https://www.export.org.uk/news/601577/Five-statistics-that-show-the-impact-of-the-Ukraine-crisis-on-global-trade.htm>

134. The impact on trade and development of the war in Ukraine - UNCTAD rapid assessment (UNCTAD/OSG/INF/2022/1)

135. Ukraine war threatens Africa's food security. Kiel Institute for the World Economy. <https://www.ifw-kiel.de/publications/media-information/2022/ukraine-war-threatens-africas-food-security/>

136. Текст Угоди про вільну торгівлю між Україною і Туреччиною. https://export.gov.ua/news/3679-tekst_ugodi_pro_vilnu_torgivliu_mizh_ukrainoiu_i_turechchinoiu

137. Угода про вільну торгівлю між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Ізраїль. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/376_001-19#Text

138. Указ Президента України №491/2022. Питання Спеціального представника України з питань Близького Сходу та Африки <https://www.president.gov.ua/documents/4912022-43289>

139. Ліга Арабських держав. Багатостороннє співробітництво. МЗС України. <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/liga-arabskih-derzhav>

140. Двостороннє співробітництво. МЗС України. <https://mfa.gov.ua/dvostoronnye-spivrobitnictvo/5-td>

141. Стратегічне позиціонування України в сучасному міжнародному просторі. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. 15 жовтня 2020 р. Київ.

142. Договірно-правова база співробітництва між Україною та Марокко http://ukrexport.gov.ua/ukr/ugodi_z_ukrain/?country=mar

143. Strategic plan 2020-2024. Directorate-General for Trade. European Commission.

144. Українська призма: Зовнішня політика 2019. Аналітичне дослідження. ГО «Рада зовнішньої політики «Українська призма», Фонд ім. Ф. Еберта. Київ, 2020. 390 с. URL: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/16141.pdf>

145. Закон України № 9373 “Про державну фінансову підтримку експортної діяльності”. URL: <https://www.rada.gov.ua/news/Povidomlennya/61623.html>
146. МЗС України (2020) Онлайн конференція між Україною та Малайзією: "Нові ринки. Нові можливості" 06.10.2020 URL: <https://mfa.gov.ua/news/dmitro-senik-zaprovadzhuyemo-novij-format-konsultacij-dlya-pidtrimki-ukrayinskih-eksporteriv>
147. МЗС України (2020) Онлайн конференція між Україною та Малайзією: "Нові ринки. Нові можливості" 06.10.2020 URL: <https://mfa.gov.ua/news/dmitro-senik-zaprovadzhuyemo-novij-format-konsultacij-dlya-pidtrimki-ukrayinskih-eksporteriv>
148. Про деякі питання представництва економічних інтересів України за кордоном. Указ Президента України від 08.04.2010 № 522/2010. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/522/2010#Text>.
149. Про невідкладні заходи з проведення реформ та зміцнення держави. Указ Президента України від 08.11.2019 № 837. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/837/2019#Text>.
150. Про деякі питання представництва економічних інтересів України за кордоном. Указ Президента України від 08.04.2010 № 522/2010. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/522/2010#Text>.
151. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua>
152. Cibian, S. (2017). Central and Eastern Europe and Sub-Saharan Africa Prospects for Sustained Re-engagement. Retrieved from https://www.bosch-stiftung.de/sites/default/files/publications/pdf/2018-04/Research_Paper_CEE-Sub-Saharan-Africa_Cibian.pdf
153. Коваленко Р.С. Торговельно економічні відносини України та Турецької Республіки: євроінтеграційний контекст: дис...канд. екон. наук : 08.00.02 / ХНУ імені В. Н. Каразіна. Харків, 2019. 227 с. /https://shron1.chtyvo.org.ua/Kovalenko_Roman/Torhovelno-

ekonomichni_vidnosyny_Ukrainy_ta_Turetskoi_Respubliky_ievrointehratsiinyi_kontekst.pdf? c. 175

154. Saidi, Nasser and Prasad, Aathira, Trends in Trade and Investment Policies in the MENA Region (November 27, 2018). MENA-OECD, 2018, Available at SSRN:

<https://ssrn.com/abstract=3294817>

<https://www.oecd.org/mena/competitiveness/WGTI2018-Trends-Trade-Investment-Policies-MENA-Nasser-Saidi.pdf>

155. Шаров О. Економічна дипломатія: іноземний досвід у галузі економізації зовнішньої політики. URL. <http://ufpa.org.ua/blog/3844>

156. Саєд С. М. Анкаві Міжнародне торговельно-економічне співробітництво України з країнами Близького Сходу в глобальних умовах розвитку: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / Саєд Суфіан Мохаммад Анкаві ; Харків. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgglefindmkaj/http://international-relations-tourism.karazin.ua/themes/irtb/resources/5cf0f7c66fa6858b984c1003a447d8cb.pdf

157. Про схвалення Експортної стратегії України (“дорожньої карти” стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України; Стратегія, План, Заходи від 27.12.2017 № 1017-р URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80#Text>

158. Новинська Н. В. Пріоритетні вектори співробітництва України та Саудівської Аравії. Стратегічне позиціонування України в сучасному міжнародному просторі. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. 15 жовтня 2020 р. Київ. С. 31-34

159. Global Innovation Index 2021. WIPO, 2021. https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgglefindmkaj/https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf

160. Global Innovation Index 2018 rankings. WIPO, 2018. https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018-intro5.pdf chrome-

extension://efaidnbmnnnibpcajpcgglefindmkaj/https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018-intro5.pdf

161. The global innovation index 2016. Winning the global innovation. Cornell University, INSEAD, and the World Intellectual Property Organization, 2016. https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgglefindmkaj/https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf

162. Чень Цзюнь. Аналіз динаміки та перспектив зовнішньої торгівлі КНР. Актуальні проблеми міжнародних відносин. Випуск 123. 2014. С.161-172. <https://sinologist.com.ua/chzhao-huejzhun-potochnyj-stan-perspektyvy-kytaysko-ukrayinskyh-torgovo-ekonomichnyh-vidnosyn/>

163. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Розвиток торговельної лібералізації в країнах периферії: перспективи економічної інтеграції Йорданії. Економіка та держава. 2016. № 11. С. 19–24. http://www.economy.in.ua/pdf/11_2016/6.pdf

164. 16 Mar 2022 https://unctad.org/system/files/official-document/osginf2022d1_en.pdf

165. Нежива М., Мисюк В. Війна в Україні: виклики для світової економіки. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2022. № 2. С. 16-25. Серія. Економічні науки. [https://doi.org/10.31617/3.2022\(121\)02](https://doi.org/10.31617/3.2022(121)02) chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgglefindmkaj/http://zt.knute.edu.ua/files/2022/02(121)/4.pdf

166. NDR «Можливий військовий злочин - Росія планує вкрати в Україні майже 1,8 млн тонн зерна». URL: <https://www.ndr.de/derndr/presse/mitteilungen/NDR-Moegliches-Kriegsverbrechen-Russland-plant-Diebstahl-von-knapp-18-Millionen-Tonnen-Getreide-aus-der-Ukraine,pressemeldungndr23520.html>

167. Public Broadcasting Service « Russia smuggling Ukrainian grain to help pay for Putin war». URL: <https://apnews.com/article/russia-ukraine-putin-business-lebanon-syria->

[87c3b6fea3f4c326003123b21aa78099?fbclid=IwAR3KmPDtXhIEntkpu5QRXoflsEzUA9GGc2FtQSqHH7WZbnaZilJorhS0E](https://doi.org/10.15407/scine17.01.003)

168. Amosha, O., Pidorycheva, I., & Zemliankin, A. (2021). Key trends in the world economy development: new challenges and prospects. *Science and Innovation*, 17(1), 3-17. <https://doi.org/10.15407/scine17.01.003>
169. Богородицька, Г. Є., Гриценко, А. В., Войтов, С. Г. (2020). Зовнішньоекономічні відносини України та країн Близького Сходу. *Економічний простір*, (156), 26-31.
170. Borzenko, O. Burlay T., (2020) Socio-economic divergence of Ukraine and the EU: new challenges. *Journal of european economy*. Vol. 19, № 4. P. 660-676. Doi <https://doi.org/10.35774/jee2020.04>
171. Гончаренко, Н. І., Саєд, С. М. (2014). Економічні засади розвитку міжнародного співробітництва країн Близького Сходу в умовах глобалізаційного розвитку світового господарства. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*, (5-6), 30-39.
172. Duginets G., (2020). Global imperatives for development of international production networks: case of Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*, 18(1), 57-69. doi:10.21511/ppm.18(1).2020.06
173. Небаба, Н. О., & Колпіна, А. Г. (2020). Особливості лібералізації торгово-економічного співробітництва між Україною та країнами Близького Сходу. *Економіка та держава*, (4), 210-214.
174. Nipialidi, O. (2021). Регіон Великого Близького Сходу і Північної Африки у сучасній системі міжнародної безпеки. *Економічний аналіз*, 31(3), 33-42.
175. Khudoliy, A. A. (2017). Зовнішня політика Туреччини на Близькому Сході. *Вісник Донецького національного університету імені Василя Стуса. Серія політичні науки*, (2), 34-42.
176. Українець, Л. (2017). Визначення основних чинників прямих закордонних інвестицій з Китаю у країни Африки. *Журнал європейської економіки*, 12(4), 458-472.

177. Смалійчук, Г. В., & Субочев, О. В. (2020). Основні тенденції та перспективи взаємодії України із країнами Близького Сходу і Північної Африки у контексті зовнішньої циркулярної міграції інтернаціональних працівників. *Економіка та держава*, (10), 84-88.
178. Kamyanetska, O. (2016) The system of state support for exporters in developed countries / *Eastern Europe: economics, business and management*. №2. Pp. 37-41

ДОДАТКИ

Додаток А

Товариство з обмеженою відповідальністю

"АЛЬЯНСМЕТПРОМ"

ЄДРПОУ 43855953

✉ пр.-т. Соборності, буд. 15 м. Київ, Україна, 02105

№06/12 від 06 грудня 2022 р.

ДОВІДКА

про впровадження наукових результатів та практичних рекомендацій,
сформульованих на основі виконання наукового дослідження

Повідомляємо, що отримані результати наукового дослідження Хоссейна Омрана, здобувача наукового ступеня доктор філософії кафедри світової економіки Державного торговельно-економічного університету були використані підприємством при формуванні стратегії розвитку підприємства у повоєнний період.

Так, зокрема, авторські пропозиції, що розроблені на основі результатів оцінки конкурентоспроможності українського експорту у країнах Близького Сходу та Північної Африки були використані при обґрунтуванні стратегії розвитку підприємства на 2023 рік, а саме враховано специфічність цього ринку та наявну недосконалу конкуренцію; високий рівень державного регулювання діяльності на ринку; переваги об'єднання конкуруючих фірм в асоціації або створення спільних підприємств з метою перенесення виробництва в країни з меншими соціально-політичними ризиками та поглиблення виробничої кооперації зі світовими компаніями-лідерами.

Директор
ТОВ «АЛЬЯНСМЕТПРОМ»



Неслуженко Л.М.

№ 0126

" 14 " 12 2022


ДОВІДКА

Видана Омрану Хоссейну Золфалі, здобувачу наукового ступня Доктор філософії кафедри світової економіки Державного торговельно-економічного університету, про те, що результати його наукового дослідження були використані Українським національним комітетом Міжнародної Торгової Палати (ICC Ukraine) при обґрунтуванні заходів, що спрямовані на покращення торговельного співробітництва з країнами близькосхідного регіону та Африки.

Найбільш вагомими напрацюваннями автора, котрі знайшли практичне втілення виявився комплексний науково-методичний підхід до оцінювання ефективності торговельного співробітництва країн, який ґрунтується на здійсненні бенчмаркінгу умов торговельного співробітництва з країнами Близького Сходу та Північної Африки, а також економіко-математичному моделюванні наявних особливостей співпраці в регіоні. Практичне використання зазначеного підходу дозволило оцінити результативність впроваджуваних комітетом заходів, та обґрунтувати стратегію переходу від політики всеохоплення в регіоні Близького Сходу та Північної Африки до визначення проривних ринків певних країн для зосередження зусиль на розвитку торговельно співробітництва з ними в умовах повоєнного стану.

Президент,
член Урядового Комітету КМУ,
Член Світової Ради МТП,
д. е. н., професор,
Академік УАН




Володимир ЩЕЛКУНОВ



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, тел. +380 (44) 531 47 41, e-mail: knute@knute.edu.ua, код ЄДРПОУ 44470624

23.12.2022 № 2226/24

На № _____

ДОВІДКА

Видана Омрану Хоссейну Золфалі, здобувачу наукового ступня Доктор філософії кафедри світової економіки Державного торговельно-економічного університету, про те, що він дійсно з I кв. 2020 р. бере участь у виконанні науково-дослідної роботи «Геопросторова диверсифікація зовнішньої торгівлі України» (термін виконання теми: I кв. 2020 р. – IV кв. 2023 р.).

Державний торговельно-економічний університет є правонаступником Київського національного торговельно-економічного університету.

Номер державної реєстрації НДР 0120U04719.

Особистий внесок Омрана Хоссейна Золфалі:

- визначено методичні підходи до оцінювання торговельного співробітництва країн;
- ідентифіковано регіональні особливості формування торговельних відносин між Україною і країнами Близького Сходу та Африкою в повоєнний період;
- обґрунтовано механізми стимулювання торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу та Африки у контексті відбудови вітчизняної економіки.

Проректор з наукової роботи



Світлана МЕЛЬНИЧЕНКО

Додаток Б

Індекс інтенсивності торгівлі, 2000-2020 рр.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Алжир	11,1	6,9	6,6	9,3	9,2	9,3	6,9	4,5	2,1	2,1	1,2	1,4	1,6	0,6	1,3	1,7	2,2	4,8	3,5	5,3	3,6
Бахрейн	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,2	0,1	0,3	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,2	0,0	0,0	0,2	0,1	0,4	12,7	0,2
Джибуті	0,0	0,0	0,5	1,2	0,2	11,8	17,1	1,0	8,0	29,0	8,1	31,4	49,0	16,5	39,3	29,8	2,8	1,0	4,0	0,2	2,4
Єгипет	0,0	7,4	9,0	7,4	6,5	11,0	8,7	6,8	7,8	7,1	7,5	6,1	11,3	12,3	15,1	14,2	17,9	12,2	8,9	12,1	9,5
Ємен	0,0	0,8	1,6	2,4	2,0	1,6	3,4	1,2	0,2	0,6	0,6	0,4	0,7	0,3	1,7	1,0	0,2	1,8	5,7	5,0	8,4
Йорданія	6,0	10,2	3,9	4,4	10,0	5,3	8,7	9,0	14,2	10,5	9,9	6,4	7,0	5,7	4,8	2,9	3,3	3,1	3,2	3,3	3,8
Ізраїль	0,9	1,2	1,6	1,7	1,9	1,9	1,8	1,6	1,7	2,5	2,3	1,8	2,8	2,8	2,9	4,2	3,3	3,6	3,1	3,1	2,9
Ірак	0,0	11,8	4,5	0,4	1,2	1,1	0,6	0,4	1,0	1,9	2,3	3,4	4,0	3,5	4,2	3,5	3,7	4,1	4,7	4,8	4,9
Іран	3,2	4,1	2,9	3,9	3,8	4,4	2,5	3,2	3,6	4,7	4,7	4,9	5,5	5,1	4,5	5,2	7,2	4,6	3,6	2,0	2,4
Катар	0,2	0,1	0,0	0,7	0,5	0,4	0,2	0,0	0,2	0,1	0,2	0,3	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,6	0,8	1,0	1,8
Кувейт	0,0	0,1	0,4	0,5	0,4	0,3	0,5	0,3	0,4	0,4	0,3	0,0	0,1	0,3	0,2	0,1	0,3	0,2	0,2	0,4	0,4
Ліван	10,3	13,0	3,3	3,9	2,2	3,3	3,4	3,2	4,9	13,2	16,7	17,6	17,5	5,1	4,3	6,9	7,7	8,8	8,2	7,2	10,3
Лівія	0,0	10,6	2,7	1,4	1,5	3,2	7,9	7,6	3,3	4,8	3,4	3,6	3,6	3,0	4,1	4,8	12,6	8,0	9,8	7,3	8,8
Марокко	0,0	3,6	3,2	1,8	2,6	1,9	2,2	1,6	1,5	1,2	0,9	1,4	2,2	2,0	2,2	2,4	2,6	2,0	2,9	2,2	3,0
ОАЕ	0,0	1,4	1,3	0,9	1,7	1,3	1,2	1,3	1,1	0,7	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,8	0,7	0,7
Оман	4,8	4,1	0,1	0,1	0,5	1,6	2,1	1,6	1,9	0,3	0,2	0,2	0,7	0,4	0,4	0,4	1,0	0,5	0,9	1,3	1,5
Палестина	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,3	0,4	0,5	0,9	0,9	1,2	1,3	1,3	1,3
Саудівськ а Аравія	0,7	2,2	2,0	1,9	1,4	2,0	2,4	1,7	2,0	1,6	1,8	1,7	1,6	1,4	2,1	1,9	1,9	1,6	2,3	1,8	1,9
Сирія	0,0	89,7	18,8	18,1	20,3	19,1	16,6	16,5	13,8	15,4	11,0	11,8	21,3	22,2	8,6	10,5	4,2	0,7	0,6	0,3	0,3
Туніс	2,4	2,8	3,9	2,4	3,1	4,3	4,8	3,6	4,8	3,1	3,1	3,0	3,5	3,7	4,7	7,2	5,3	5,7	7,1	6,4	8,1
Туреччина	0,2	0,7	0,7	2,7	1,4	1,3	1,7	1,9	2,4	2,2	2,9	5,1	0,4	0,3	0,1	0,9	0,5	4,5	4,0	2,2	0,6

Додаток В
Таблиця В.1

Проміжні розрахунки індексу компліментарності за найбільшими товарними групами, Україна-Ізраїль

Код	Найменування	2017	2018	2019	2020	2021
'10	Зернові культури	0,15	0,11	0,16	0,11	0,11
'72	Чорні метали	0,05	0,05	0,03	0,03	0,03
'23	Залишки і відходи харчової промисловості; готові корми для тварин	0,02	0,02	0,03	0,03	0,02
'15	Жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження	0,02	0,04	0,06	0,04	0,06
'44	Деревина і вироби з деревини, деревне вугілля	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01
'22	Алкогільні і безалкогольні напої та оцет	0,00	0,00	0,01	0,02	0,01
'84	Реактори ядерні, котли, машини, обладнання і механічні пристрої; їх частини	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'73	Вироби з чорних металів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'04	Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед; їстівні продукти тваринного походження, в іншому місці не зазначені	0,03	0,02	0,03	0,02	0,02
'11	Продукція борошномельно-круп'яної промисловості; солод; крохмалі; інулін; пшенична клейковина	0,04	0,03	0,03	0,03	0,02
'39	Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'19	Готові продукти із зерна зернових культур, борошна, крохмалю або молока; борошняні кондитерські вироби	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'38	Різноманітна хімічна продукція	0,00	0,01	0,01	0,01	0,02
'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	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'17	Цукор і кондитерські вироби з цукру	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00
'18	Какао та продукти з нього	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'85	Електричні машини, обладнання та їх частини; апаратура для запису або відтворення звуку, телевізійна апаратура для запису та відтворення зображення і звуку, їх частини та приладдя	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'20	Продукти переробки овочів, плодів або інших частин рослин	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00
'32	Екстракти дубильні або барвні; таніни та їх похідні, барвники, пігменти та інші фарбувальні матеріали, фарби і лаки; замазки та інші мастики; чорнило, туш	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
'24	Тютюн і промислові замінники тютюну	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Всього		0,35	0,30	0,38	0,33	0,32

Таблиця В.2

Проміжні розрахунки індексу компліментарності за найбільшими товарними групами, Україна-Туніс

Код	Найменування	2017	2018	2019	2020	2021
'10	Зернові культури	0,17	0,16	0,19	0,16	0,11
'72	Чорні метали	0,01	0,04	0,04	0,05	0,04
'15	Жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження	0,01	0,02	0,03	0,01	0,02
'25	Сіль; сірка; землі та каміння; штукатурні матеріали, вапно та цемент	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'39	Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'73	Вироби з чорних металів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'19	Готові продукти із зерна зернових культур, борошна, крохмалю або молока; борошняні кондитерські вироби	0,00	0,01	0,00	0,01	0,01
'11	Продукція борошномельно-круп'яної промисловості; солод; крохмалі; інулін; пшенична клейковина	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01
'44	Деревина і вироби з деревини, деревне вугілля	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'85	Електричні машини, обладнання та їх частини; апаратура для запису або відтворення звуку, телевізійна апаратура для запису та відтворення зображення і звуку, їх частини та приладдя	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'84	Реактори ядерні, котли, машини, обладнання і механічні пристрої; їх частини	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'04	Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед; їстівні продукти тваринного походження, в іншому місці не зазначені	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00
'70	Скло та вироби із скла	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'90	Прилади та апарати оптичні, фотографічні, кінематографічні, контрольні, вимірювальні, прецизійні; медичні або хірургічні; їх частини та приладдя	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'12	Насіння і плоди олійних рослин; інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00
'78	Свинець і вироби з нього	0,05	0,00	0,00	0,00	0,01
'18	Какао та продукти з нього	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'95	Іграшки, ігри та спортивний інвентар; їх частини і приладдя	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'08	Їстівні плоди та горіхи; шкірки цитрусових або динь	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'38	Різноманітна хімічна продукція	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Всього		0,25	0,26	0,29	0,26	0,20

Таблиця В.3

Проміжні розрахунки індексу компліментарності за найбільшими товарними групами, Україна-Єгипет

Код	Найменування	2017	2018	2019	2020	2021
'10	Зернові культури	0,03	0,02	0,06	0,06	0,08
'72	Чорні метали	0,05	0,04	0,04	0,02	0,02
'26	Руди, шлаки та зола	0,00	0,00	0,01	0,01	0,03
'15	Жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження	0,03	0,02	0,00	0,04	0,02
'24	Тютюн і промислові замінники тютюну	0,02	0,01	0,02	0,01	0,18
'12	Насіння і плоди олійних рослин; інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж	0,03	0,00	0,01	0,00	0,00
'23	Залишки і відходи харчової промисловості; готові корми для тварин	0,00	0,01	0,02	0,03	0,03
'73	Вироби з чорних металів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'01	Живі тварини	0,03	0,02	0,02	0,02	0,08
'27	Палива мінеральні; нафта та продукти її перегонки; бітумінозні речовини; воски мінеральні	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00
'07	Овочі та деякі їстівні коренеплоди і бульби	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01
'02	М'ясо та їстівні субпродукти	0,04	0,00	0,01	0,01	0,00
'88	Літальні апарати, космічні апарати та їх частини	0,04	0,46	0,01	0,00	0,03
'39	Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'25	Сіль; сірка; землі та каміння; штукатурні матеріали, вапно та цемент	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01
'11	Продукція борошномельно-круп'яної промисловості; солод; крохмалі; інулін; пшенична клейковина	0,03	0,03	0,04	0,03	0,03
'84	Реактори ядерні, котли, машини, обладнання і механічні пристрої; їх частини	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'44	Деревина і вироби з деревини, деревне вугілля	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'30	Фармацевтична продукція	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'85	Електричні машини, обладнання та їх частини; апаратура для запису або відтворення звуку, телевізійна апаратура для запису та відтворення зображення і звуку, їх частини та приладдя	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Всього		0,63	0,63	0,26	0,25	0,54

Таблиця В.4

Проміжні розрахунки індексу компліментарності за найбільшими товарними групами, Україна-ОАЕ

Код	Найменування	2017	2018	2019	2020	2021
'72	Чорні метали	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
'15	Жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження	0,04	0,05	0,06	0,07	0,04
'02	М'ясо та їстівні субпродукти	0,01	0,01	0,02	0,03	0,01
'12	Насіння і плоди олійних рослин; інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж	0,01	0,01	0,00	0,00	0,01
'73	Вироби з чорних металів	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01
'84	Реактори ядерні, котли, машини, обладнання і механічні пристрої; їх частини	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
'04	Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед; їстівні продукти тваринного походження, в іншому місці не зазначені	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02
'10	Зернові культури	0,00	0,00	0,02	0,01	0,01
'85	Електричні машини, обладнання та їх частини; апаратура для запису або відтворення звуку, телевізійна апаратура для запису та відтворення зображення і звуку, їх частини та приладдя	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'26	Руди, шлаки та зола	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
'11	Продукція борошномельно-круп'яної промисловості; солод; крохмалі; інулін; пшенична клейковина	0,01	0,01	0,05	0,01	0,01
'27	Палива мінеральні; нафта та продукти її перегонки; бітумінозні речовини; воски мінеральні	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00
'44	Деревина і вироби з деревини, деревне вугілля	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'22	Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01
'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	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'88	Літальні апарати, космічні апарати та їх частини	0,01	0,01	0,02	0,04	0,03
'25	Сіль; сірка; землі та каміння; штукатурні матеріали, вапно та цемент	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'08	Їстівні плоди та горіхи; шкірки цитрусових або динь	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00
'07	Овочі та деякі їстівні коренеплоди і бульби	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00
'90	Прилади та апарати оптичні, фотографічні, кінематографічні, контрольні, вимірювальні, прецизійні; медичні або хірургічні; їх частини та приладдя	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01
Всього		0,16	0,17	0,26	0,24	0,20

Таблиця В.5

Проміжні розрахунки індексу компліментарності за найбільшими товарними групами, Україна-Туреччина

Код	Найменування	2017	2018	2019	2020	2021
'72	Чорні метали	0,03	0,03	0,02	0,03	0,04
'10	Зернові культури	0,05	0,03	0,06	0,05	0,06
'26	Руди, шлаки та зола	0,03	0,02	0,01	0,03	0,04
'12	Насіння і плоди олійних рослин; інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж	0,01	0,00	0,02	0,02	0,01
'23	Залишки і відходи харчової промисловості; готові корми для тварин	0,03	0,01	0,01	0,01	0,01
'39	Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них	0,03	0,03	0,02	0,04	0,05
'15	Жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження	0,02	0,02	0,01	0,02	0,01
'44	Деревина і вироби з деревини, деревне вугілля	0,00	0,03	0,04	0,04	0,04
'28	Продукти неорганічної хімії: неорганічні або органічні сполуки дорогоцінних металів, рідкоземельних металів, радіоактивних елементів або ізотопів	0,01	0,01	0,00	0,01	0,01
'73	Вироби з чорних металів	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
'25	Сіль; сірка; землі та каміння; штукатурні матеріали, вапно та цемент	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'27	Палива мінеральні; нафта та продукти її перегонки; бітумінозні речовини; воски мінеральні	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02
'84	Реактори ядерні, котли, машини, обладнання і механічні пристрої; їх частини	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01
'99	Інші товари	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03
'02	М'ясо та їстівні субпродукти	0,04	0,01	0,08	0,02	0,13
'07	Овочі та деякі їстівні коренеплоди і бульби	0,04	0,01	0,03	0,02	0,04
'74	Мідь і вироби з неї	0,19	0,14	0,01	0,01	0,03
'56	Вата, повсть і неткані матеріали; спеціальна пряжа; шпигати, мотузки, троси та канати і вироби з них	0,03	0,06	0,05	0,05	0,04
'48	Папір і картон; вироби з паперової маси, паперу або картону	0,01	0,02	0,04	0,06	0,06
'31	Добрива	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03
Всього		0,56	0,44	0,45	0,44	0,66

Таблиця В.6

Проміжні розрахунки індексу компліментарності за найбільшими товарними групами, Україна-СА

Код	Найменування	2017	2018	2019	2020	2021
'10	Зернові культури	0,03	0,04	0,03	0,02	0,03
'02	М'ясо та їстівні субпродукти	0,01	0,03	0,04	0,07	0,07
'15	Жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження	0,02	0,02	0,02	0,04	0,04
'72	Чорні метали	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
'24	Тютюн і промислові заміники тютюну	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01
'99	Інші товари	0,01	0,12	0,00	0,00	0,03
'73	Вироби з чорних металів	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00
'23	Залишки і відходи харчової промисловості; готові корми для тварин	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00
'04	Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед; їстівні продукти тваринного походження, в іншому місці не зазначені	0,00	0,01	0,00	0,02	0,01
'07	Овочі та деякі їстівні коренеплоди і бульби	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
'44	Деревина і вироби з деревини, деревне вугілля	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'85	Електричні машини, обладнання та їх частини; апаратура для запису або відтворення звуку, телевізійна апаратура для запису та відтворення зображення і звуку, їх частини та приладдя	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'94	Меблі; постільні речі, матраци, матрацні основи, диванні подушки та аналогічні набивні речі меблів, світильники та освітлювальні прилади, в іншому місці не зазначені; світлові показники, табло та подібні вироби; збірні будівельні конструкції	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'25	Сіль; сірка; землі та каміння; штукатурні матеріали, вапно та цемент	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'90	Прилади та апарати оптичні, фотографічні, кінематографічні, контрольні, вимірювальні, прецизійні; медичні або хірургічні; їх частини та приладдя	0,02	0,00	0,00	0,00	0,01
'19	Готові продукти із зерна зернових культур, борошна, крохмалю або молока; борошняні кондитерські вироби	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'17	Цукор і кондитерські вироби з цукру	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'48	Папір і картон; вироби з паперової маси, паперу або картону	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'01	Живі тварини	0,00	0,00	0,00	0,04	0,02
'08	Їстівні плоди та горіхи; шкірки цитрусових або динь	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Всього		0,13	0,24	0,13	0,23	0,26

Додаток Г

**Дипломатичні представництва України в країнах Близького Сходу і
Африки**

Країна	Типи дипломатичних установ			
	Посольство	Консульство	Ген. консульство	Представництво
Алжир	+			
Бахрейн	+ (в ОАЕ)			
Джибуті				
Єгипет	+			
Ємен				
Йорданія	+			
Ізраїль	+			
Ірак	+			
Іран -				
Катар	+			
Кувейт	+			
Ліван	+			
Лівія	+ (у Тунісі)			
Марокко	+			
ОАЕ	+	+		
Оман	+ (в СА)			
Палестина				+ (в Ізраїлі)
СА	+			
Туніс	+			
Туреччина	+	+ (в Анталії)	+ (в Стамбулі)	