

URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264229358-en>. Назва з екрану (мовою оригіналу), дата звернення: 26.11.2017.

9. OECD (2015b) Non-standard work, job polarisation and inequality // In It Together: Why Less Inequality Benefits All. Paris: OECD. P. 135–208. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264235120-7-en>. Назва з екрану (мовою оригіналу), дата звернення: 26.11.2017.

10. OECD (2016) Science, Technology and Innovation Outlook 2016. Paris: OECD. URL: http://dx.doi.org/10.1787/sti_in_outlook-2016-end. Назва з екрану (мовою оригіналу), дата звернення: 26.11.2017.

11. OECD (2017) Going digital: The future of work for women. *The Pursuit of Gender Equality: An Uphill Battle*. Paris: OECD. P. 269–282. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264281318-26-en>. Назва з екрану (мовою оригіналу), дата звернення: 26.11.2017.

12. Goos M., Manning A., Salomons A. (2009) Job polarization in Europe. *American Economic Review: Papers & Proceedings*. Vol. 99. № 2. P. 58–63. URL: <http://dx.doi.org/10.1257/aer.99.2.58>. Назва з екрану (мовою оригіналу), дата звернення: 26.11.2017.

13. Autor D.H., Dorn D. (2013) The growth of low-skill service jobs and the polarization of the US Labour market. *The American Economic Review*. Vol. 103. № 5.

P. 1553–1597. URL: <http://economics.mit.edu/files/1474>. Назва з екрану (мовою оригіналу), дата звернення: 26.11.2017.

14. Kenney M., Zysman J. (2016) The Rise of the Platform Economy. *Issues in Science and Technology*. Vol. 32. № 3 (Spring 2016). URL: <http://issues.org/32-3/the-rise-of-the-platform-economy>. Назва з екрану (мовою оригіналу), дата звернення: 26.11.2017.

15. Frey C.B., Osborne M.A. (2013) The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation? Oxford, UK: University of Oxford. URL: https://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/.../The_Future_of_Empl...

Назва з екрану (мовою оригіналу), дата звернення: 26.11.2017.

16. Олександр Кубраков. IT-потенціал України та інвестиції: скільки потрібно і скільки можна / Електронний журналістський бізнес-портал. "MIND.ua", вип. від 23.01.2018 р. URL: <https://mind.ua/ru/openmind/20180838-it-potencial-ukrainy-i-investicii-skolko-nuzhno-i-skolko-mozhno>. Назва з екрану (мовою оригіналу).

17. Гриневська С. М. Економіка державних соціальних стандартів. *Економічний вісник Донбасу*. 2016. № 1 (43). С.150-154.

В. І. Ляшенко

академік АЕН України, м. Київ,

Н. В. Осадча

академік АЕН України, м. Дніпро,

О. В. Галясовська

аспірант, м. Дніпро

РИНКИ МАЛИХ РОЗВИНУТИХ КРАЇН АФРИКИ: ОЦІНКА МАРКЕТИНГОВИХ ПЕРСПЕКТИВ ДЛЯ ТРАДИЦІЙНОГО ЕКСПОРТУ З УКРАЇНИ

Вступ. Україна відноситься до країн, яким необхідно розвивати прискореними темпами виробництво, що орієнтовано на експорт та активізувати міжнародну діяльність у напрямку пошуку нових ринків збуту. У зв'язку з тим, що Україна втратила ринки СНД та має складність проникнення на ринки ЄС їй необхідно опанувати інші ринки, де існує потреба у продукції, що виробляється в Україні та на яких не існує нетарифних обмежень. Відповідно до Національної стратегії розвитку експорту Україні необхідно орієнтуватись на налагодження більш тісних відносин з країнами Африки, Азії, Латинської Америки і це може бути важливим напрямком в проведенні зовнішньої політики України [10]. Вибір ринків Африки як стратегічних партнерів для України обумовлюється процесом реалізації національного промислового та аграрного виробництва, модернізації індустріальної бази. Опанування ринків Африканського континенту означатиме для українських підприємців можливість виходу на один із найбільших економічних регіонів з населенням близько 1 млрд чол., яке, за оцінками фахівців до 2035 року – подвоїться, а до 2050 року – про-

троїться, а також на пов'язані з ним торговельні й морські шляхи.

Оговтавшись після економічних потрясень 2014 року, Україна мусить виконати подвійне завдання: добитися стійкого економічного зростання та знайти своє місце в глобальній економіці. Судячи з офіційної риторики, Київ покладає великі надії на іноземні інвестиції: про них постійно кажуть і Петро Порошенко, і Володимир Гройсман. Інвестори й справді приходять, зокрема, для того, щоб відкривати в країні нові виробництва. Це підживлює надії, що Україна може стати «європейським Китаєм» – місцем, де закордонні інвестиції зустрічаються з дешевою робочою силою. Такий варіант не видається повністю фантастичним, принаймні у виробництві лиж і сноубордів вона навіть випередила Піднебесну. У ситуації, коли власна промисловість давно потребує модернізації (а частково ще й окупована), цей сценарій може дати країні певні вигоди, щоправда, лише ситуативні. З огляду на світові тенденції та деякі особливості економічної глобалізації без власної індустрії Україні не обійтися. І схоже, що свою нішу доведеться не шукати, а створювати самотужки: іншого способу вибратися з периферії немає.

«Наприкінці 2017-го міністр інфраструктури Володимир Омелян заявив про намір залучити до країни виробників електромобілів. За словами посадовця, потенційні інвестори вже готові працювати й чекають лише деяких законодавчих змін. А поки тривають перемовини, в Україні як гриби ростуть іноземні заводи з виготовлення автомобільних компонентів. У Стрию та Коломиї працюють заводи німецької компанії Leoni, у Львові та Немирові отаборилася японська Fujikura, у Кожичах на Львівщині – німецький Bader, у Чорткові – японська Sumitomo, у Бродях – французький Nexans, а в Луцьку та Житомирі – австрійський Kromberg & Schubert. Також до України переносить потужності Klingspor – французький виробник абразивних матеріалів і низка підприємств іншого профілю. Усе це дає привід для оптимістичних міркувань про «нову індустріалізацію» України тощо. Очевидно, її інвестиційна привабливість (незважаючи на війну!) зростає, але переоцінювати це не слід. З \$1,9 млрд, які отримала країна у 2017 році, у промисловість було спрямовано менше ніж 30%. До того ж загальний обсяг інвестицій все ще не вийшов на довоєнний рівень (\$4,5 млрд у 2013-му). Але окрім цих коштів слід брати до уваги й загальний контекст, у якому «нова індустріалізація» не настільки блискуча.

Те, що Україна стає реципієнтом промислового офшорингу (перенесення виробничих потужностей за кордон), безумовно, свідчить про якість її трудових ресурсів і достатню стабільність державних структур. Але, крім того, це також вказує на наші економічні слабкості, оскільки головним мотивом офшорингу є оптимізація витрат, тобто можливість заощадити на оплаті праці. Причому зарплатна політика деяких компаній не приваблює навіть українських безробітних. З такою проблемою зіткнулася, наприклад, немирівська Fujikura: як виявилось, 7 тис. грн – недостатня винагорода за досить нелегку працю. Про складні умови роботи на заводі Kromberg & Schubert на Волині ширяться не лише чутки та легенди, а й свідчення місцевих журналістів. Однак це тільки вершина айсберга проблем, пов'язаних з офшоринговими виробництвами. За даними торішнього дослідження Clean Clothes Campaign, близько 220 тис. українських швачок виготовляють одяг для таких світових брендів, як Tommy Hilfiger, Adidas, Zara, Benetton, Esprit тощо. І хоча ця продукція відправляється на експорт та має високу додану вартість, працівники зазвичай отримують мізерну зарплату й змушені працювати в неналежних умовах.

По суті, офшоринг виробництва до України є паразитуванням на наших проблемах, що змушують частину населення погоджуватися на пропозиції ошадливих компаній. Звичайно, у вітчизняних реаліях перебирати не доводиться: навіть такі інвестиції допомагають нам утримуватися на плаву. Однак будувати довгострокову стратегію економічного розвитку навколо офшорингу не можна. Як свідчить світова практика, це вкрай ненадійний ресурс: щойно рівень життя та продуктивність праці починають зростати, інвестори беруться переводити виробництва до «рентабельніших» (читай бідних) країн. Саме це сьогодні відбувається з такими монстрами офшорингу, як Індія та Китай. Ще 10 років тому на індійський ІТ-сектор із його 4 млн працівників припадало 33% інвестиційних вливань у країну, а сьогодні він стрімко всихає. Лише впродовж 2017-го індійським компаніям довелося

звільнити 56 тис. працівників, а протягом наступних чотирьох років, за прогнозами аналітиків, на вулиці опиняться ще 700 тис. І це тільки в одній галузі! Китай, позиції якого здавалися непохитними, також перестає бути світовою мануфактурою. У 2011-му видання Financial Times оголошувало це неможливим, але процес таки запустився: станом на минулий рік, за даними Американської торговельної палати, близько 25% компаній США вже вивели свої виробничі потужності з Піднебесної або планують це робити незабаром. Причина проста: і в Індії, і в Китаї рівень зарплат зріс настільки, що різниця перестала покривати витрати на логістику та інші офшорингові витрати.

І все це стосується не лише згаданих двох країн: рещоринг, себто повернення промисловості до передових країн світу, є глобальним трендом, який зачіпатиме й Україну. Так, ще недавно Ford Motor Company планувала вкласти \$1,6 млрд у будівництво заводу в Мексиці, але торік скасувала проект, перекинувши кошти на розширення власного виробництва в Мічигані. Це тільки один приклад із багатьох: за підрахунками Reshoring Initiative, у 2000-2003 роках через офшоринг США щороку втрачали по 240 тис. робочих місць, але у 2016-му темп сповільнився до 50 тис. Натомість інтенсивність рещорингу зросла більш ніж у п'ятеро – із 12 тис. до 77 тис. місць (зокрема, завдяки прямим іноземним інвестиціям). Загалом за останні сім років осіб, зайнятих в американській промисловості, побільшало майже на 1 млн, а рещоринг може повернути США 3-4 млн робочих місць. Такі самі процеси відбуваються й у ЄС: за даними Єврофонду, втрата робочих місць унаслідок офшорингу з 2003-го по 2016-й сповільнилася з 7 до 3%, і тенденція досі зберігається. Наприклад, у 2017 році британська компанія Vodafone повернула додому 2,1 тис. робочих місць, британський Jaguar Land Rover – 1,3 тис., німецький Siemens – 1 тис., латвійський Atlas Dynamics – 1 тис. і так далі. Загалом у базі даних Єврофонду, що охоплює 2015–2017-й, містяться відомості про 177 випадків рещорингу.

Звичайно, казати про згортання виробничої глобалізації зарано: у сучасному світі таке навряд чи можливо, відсталі країни завжди зможуть претендувати на частину офшорингового пирога. Щоправда, загальний його обсяг ставатиме дедалі меншим через технологічний прогрес. Наприкінці 2015 року компанія Adidas нарешті відкрила нову фабрику вдома, у Німеччині. Однак робочих місць додалося небагато: функціонування високотехнологічного роботизованого підприємства забезпечує тільки 160 осіб, зайнятих програмуванням та контролем якості. І хоча радикальних планів компанія не озвучує, для мільйона працівників заводів Adidas в Азії це не просто дзвіночок, а цілий набат. А от фінська Nokia вже заявила про намір іти до кінця. На фабриці в місті Оулу працює лише троє осіб, що стежать за функціонуванням роботизованих систем. У такому самому напрямі фіні планують перебудувати всі 12 заводів компанії, на яких окрім фінів нині працюють бразильці, китайці та індуї. Так що в майбутньому привабливість недорогої та відносно кваліфікованої української робочої сили тільки падатиме. І це справа не такої далекої перспективи, як може здаватися сьогодні. Тож стратегічне завдання України – створення власної промисловості, яка стане основою економічного зростання країни.

Таку риторику свого часу активно використовували олігархи з оточення Віктора Януковича, вибиваючи собі державні дотації, проте не всі галузі однаково корисні. Україні конче треба зробити відхід від сировинної та низькотехнологічної промисловості в бік виробництв із високим інноваційним потенціалом, які даватимуть найбільшу віддачу. Звичайно, поряд із помираючими радянськими гігантами заводи тієї ж таки Фуїкіга досить виграшні й перспективні. Але, по суті, це досить низькотехнологічні виробництва, праця на яких навіть не потребує профільної освіти. Очікувати від інвесторів чогось більшого не варто, бо така логіка виробничого офшорингу: хоч би які обсяги роботи виконувалися в інших країнах, кінцевим бенефіціаром (і, що важливіше, власником інтелектуального продукту) завжди залишатиметься компанія. А отже, український уряд, залучаючи інвесторів, мусить вести подвійну гру, одночасно стимулюючи появу власних виробництв і добиваючись їхнього виходу на світові ринки. Саме таку політику останніми роками веде Китай, який сьогодні штурмує ринок із власними смартфонами й навіть автомобілями. Власне, таким Китаєм, мовою аналогій, і має стати Україна. Питання лише в тому, наскільки точно вітчизняному уряду вдасться визначити вектор стимулюючих заходів. Не останньою чергою це залежатиме від того, наскільки він буде вільним від впливу олігархічного лобі. Але це вже питання політичне» [29].

Передумовою розширення торгівлі саме з країнами Африки є чинники, які впливають на підставі аналізу еволюції GVCs (глобальних ланцюжків вартості), а саме: «1) відносно низький стартовий рівень середньодушових доходів в африканських країнах в умовах урбанізації й диверсифікації економік веде до швидкого зростання попиту на продукти харчування для населення і промислові товари, необхідні для розвитку інфраструктури; 2) низький рівень доходів у країнах Африки визначає попит на відносно дешеві недиференційовані товари, які Україна може експортувати негайно; 3) товари/продукція, які поставляються на ринки країн Африки, відповідають нижчим стандартам продуктів і процесів, ніж товари/продукція, що експортуються на ринки ЄС і це надасть змогу українським товаровиробникам отримати певний перехідний період для гармонізації продукції за світовими стандартами; 4) українська економіка, яка продає товар, має структуру господарства і траєкторії розвитку промисловості, аналогічні товароспоживачам в країнах Африки» [23, с. 23–24]. Таким чином, розвиток економіки України та розвиток економік країн Африки будуть стимулювати один одного.

Це зумовило необхідність здійснити аналіз торговельних зв'язків України та Африки з метою визначення найбільш надійних торгових партнерів серед країн Африканського континенту [25; 26; 28].

«Як змінити професію України, що сьогодні є визнаним експортером сировини, умів та фінансів. У кожній країні, як і в людини, є своя спеціалізація – певний набір діяльностей, у яких вона спеціалізується й цим заробляє кошти. Якщо дві третини (точніше – 68%) європейського товарного експорту становить промислова продукція, то для європейської ж держави Україна – це сировина або продукти з мінімальним рівнем переробки. Тобто ЄС сьогодні спеціалізується на виробництві, а ми – на експорті сировини для чийогось успішного виробництва. В цьому полягає го-

ловна причина нашого фантастичного відставання від розвинених країн. І наздогнати їх неможливо, не змінивши кардинально цю ситуацію. Отож потрібні зміна економічної моделі та енергія молодих талановитих людей, які візьмуться це зробити.

Принаймні так вважають в Українській асоціації Римського клубу, яка виступила ініціатором проведення конференції наукової молоді «Економічне майбутнє України». Погодьтеся, це ж виглядає парадоксально, коли газета, що видається в самому центрі Європи – *The Brussels Time*, – відкриває в Києві корпункт, аби популяризувати українських виробників у Європі, а Україна на 27-му році своєї державності ледь спромоглася започаткувати експортно-кредитне агентство, та й то поки що тільки на папері. Що вже казати про інші державні інституції, вкрай необхідні для цивілізованої експортної країни! Хочемо бути в Європі й нічого для цього не робимо?

«На жаль, на рівні державної політики я не бачу програм, заходів і певної системи просування за кордоном України як бренду, а також просування українських товарів та українського бізнесу. Все, що сьогодні відбувається в цьому напрямі, – робиться силами самого бізнесу, бізнес-асоціацій, частково – наших закордонних партнерів. І це істотний недолік, – сказав Віктор Галасюк, президент Української асоціації Римського клубу, народний депутат України, під час конференції "Економічне майбутнє України", що відбулася минулого тижня в Києві. – З одного боку, ми маємо пропонувати привабливі умови для інвесторів, а з іншого – маємо показувати, які в Україні є успішні виробництва, успішні компанії. Ми маємо створювати компанії – національні чемпіони і на державному рівні допомагати їх просувати за кордоном. Наприклад, через безкоштовну участь у виставках, створення реальної, а не номінальної системи торговельних представництв. Відповідні поправки ми зараз вносимо до законодавства. Безумовно, це дуже важливо. Адже ми хочемо, щоб Україну у світі знали як партнера, як майданчик для розміщення інвестицій і виробництва експортних товарів у Європу в режимі безмитної торгівлі, а не як жертву або позичальника, який постійно потребує закордонних порад, опіки чи навіть ультимативів».

Сировина в обмін на «скляне намисто». Чи варто в такій ситуації дивуватися, що Україна, за показником ВВП на душу населення, відстає від США у 7 разів, а від країн ЄС – у 5 разів. Саме спеціалізація на експорті сировини – безпосередня причина цього. Сьогодні вже не є секретом, що країну просто використовують як сировинну колонію, в якій, крім суто сировини, забирають талановитих людей і навіть виручені гроші. Ми втрачаємо українців навіть фізично, адже наші співвітчизники мільйонами виїжджають за кордон на заробітки і задля самореалізації.

Ось просте, але дуже наочне порівняння, яке використав під час своєї доповіді на конференції Віктор Галасюк: 1) в абсолютних значеннях, український і німецький екпорти різняться в 40 разів; 2) на одного українця припадає експорту в 20 разів менше, ніж на одного німця.

За структуру українського експорту взагалі соромно. Саме в ній і полягає розгадка такої глибокої економічної прірви, – німці, на відміну від нас, спеціалізуються на високотехнологічному виробництві. А в нас, навіть на тлі сьогоднішнього загального зрос-

тання інвестицій у переробну промисловість, інвестиції у високотехнологічні галузі зменшуються. Так, якщо у 2016 році капіталовкладення в низькотехнологічні галузі зросли з 41 до 45%, то у високотехнологічні – зменшилися з 4,4 до 3,4%.

Ми досі радіємо, що експортуємо зерна пшениці майже на 3 млрд дол. США на рік (приблизно за ціною

5 дол./кг). При цьому примудряємося імпортувати в країну борошно пшеничне за ціною 10 грн/кг, макарони за 20 грн/кг чи, приміром, глютен пшеничний за 50 грн/кг ... Ще більш разюча різниця між цінами на експорт необробленої деревини чи металобрухту і цінами на імпортовану готову продукцію з цієї сировини (див. табл. 1).

Таблиця 1

Ціни на сировину та продукцію

Експорт	Імпорт
Пшениця 5 грн/кг	Борошно пшеничне 10 грн/кг
	Макарони 20 грн/кг
	Глютен пшеничний 50 грн/кг
Ліс-кругляк 80 дол./т	Папір 400 дол./т
	Фанера 450 дол./т
	Меблі 4000 дол./т
Металобрухт 300 дол./т	Вантажні вагони 1800 дол./т
Заготовка 600 дол./т	Цистерни 4000 дол./т

Щоб зупинити це економічне безглуздя, в Україні й були прийняті такі непопулярні за кордоном: 1) заборона експорту лісу кругляку; 2) потроєння вивізного мита на металобрухт. Але тільки цих заходів замало. Вони призупинили вкрай не вигідний обмін сировини на «скляне намисто», але ж завдання полягає ще й у збільшенні експорту готової продукції з високим рівнем переробки.

«Немає жодного сенсу експортувати сировину, щоб потім імпортувати, наприклад, цистерни по 4 тис. дол./т (тоді як ціна металобрухту 300 дол./т), – переконаний В. Галасюк. – Якщо ви візьмете торговельну статистику України, з деталізацією до чотирьох знаків, там 1200 позицій. За 900 з них у нас від'ємне торговельне сальдо, тобто ми купуємо більше, ніж продаємо. Я був просто шокований, побачивши цю статистику. Ми з вами імпортуємо навіть сірники. Яку б галузь ви не взяли, ситуація майже аналогічна».

Ми за безцінь віддаємо нашу сировину, щоб потім втридорога щось імпортувати. На превеликий жаль, державні закупівлі тут теж не є винятком. У результаті, до впливу сировини і робочої сили додається ще й неефективний вплив коштів з країни. Тобто, фактично, такою економічною політикою ми створюємо робочі місця за кордоном. Там платимо податки і створюємо добробут. Момент істини настає тоді, коли внаслідок такої бездарної торгівлі нам елементарно бракує коштів на імпорт чергової партії товарів, і ми просимо ... кредит у МВФ або іншої фінансової інституції. Коло замкнулося. А тут ще й виявляється, що кредитори просто так грошей не дають. Вони виставляють нам свої умови на кшталт відмови від підвищення вивізного мита на металобрухт чи скасування мораторію на експорт лісу кругляку. В результаті, під великим питанням опиняються такі необхідні починання у сфері промислової політики України і розвиток економіки в цілому. Справді, ми для наших сусідів дуже комфортні як постачальник сировини й талантів, але при цьому Україна потрапляє в економічний (колоніальний) полон.

Змінити економіку. Державні інституції, котрі сприяють цивілізованому експорту, – одна зі складових успіху в зовнішній торгівлі. Проте уряд ще й досі не спромігся налагодити роботу хоча б однієї з них. Приміром, ще й досі не почало працювати експортно-кредитне агентство (ЕКА). В результаті, українські високотехнологічні виробники не отримують дешевших кредитів, страхування і таке інше. Звідки ж зростання експорту? Але не лише про це мова. Змінити економіку України можна тільки з допомогою комплексного підходу: на додачу до ЕКА, потрібні індустриальні парки (для надання податкових стимулів), безкоштовне приєднання до інженерних мереж для інвесторів у виробничі об'єкти...

Натомість у нас проникнення імпорту в держзакупівлі сягає 30% (для порівняння: у США цей показник – 5%, у Європі – 7%). Тобто через такі держзакупівлі Україна, фактично, фінансує виробників з інших країн, навіть виробників тих товарів, які ми здатні випускати самостійно. Відповідно, напрошуються заходи з розумного імпортозаміщення (віддавання переваги при держзакупівлях українським товарам). Потрібна нова економічна політика і енергія людей, які здатні її втілити в життя. Розраховувати на допомогу ззовні не варто, тим більше що багато сусідів економічно зацікавлені в тому, аби потрібне донорство України для їхніх виробництв тривало й далі. Хто ж собі робитиме гірше?

Жертва чи архітектор майбутнього? Так, сьогодні стан нашої економіки на 95% визначається цінами на сировину. Це дуже надійні гальма для економічного зростання, коли хочете – гарантія того, що ми ніколи не наздоженемо Європу. Але це не фатум. В Україні є шанс перетворитися з сировинного експортера на виробника-інноватора, що дозволить їй подолати той шалений розрив у рівнях доходів з Євросоюзом та іншими успішними країнами. Цей оптимізм підтверджується досвідом країн, котрі змогли змінити свою економічну модель, що збільшило залучення інвестицій, надходження до державного бюджету і зменшило залежність від зовнішніх запозичень.

Наприклад, Туреччина понад 40 років була позичальником МВФ (найдовше в історії МВФ). Постійні зміни уряду, відсутність істотного економічного розвитку, висока інфляція, нестабільність... Але після запровадження нової економічної політики вона за 10 років повернула всі борги МВФ і навіть сама у 2013 році запропонувала надати 5 млрд дол. фондові. Туреччина змогла, а Україна чим гірша? Слід нарешті стати, як казав відомий американець Річард Бакмінстер Фуллер, архітекторами майбутнього, а не його жертвами...» [30].

Якщо порівняти економіки країн Східної Азії, які досягли високих темпів економічного зростання, та країн Африки, що демонструють протилежний економічний результат, то найбільш глибокою відмінністю є рівень накопичень та інвестування. Якщо для перших з них типовим є рівень вище 25%, часто навіть вище 30% від ВВП, то для інших цей рівень не досягає навіть 10%. Хоча за інерцією мислення більшість людей в Україні ще вважає, що взірцем для економічної політики мають бути країни Східної Європи, але точка біфуркації, коли Україна могла піти таким шляхом, уже далеко в минулому. Зараз економіка нашої країни є типовою економікою країни третього світу, ще не африканського рівня, але значно ближче до африканського, ніж до європейського.

За останні три десятиріччя процес економічного занепаду України зайшов так далеко, що порівняння з Африкою стали публіцистичною та риторичною банальністю. «Якщо брати показники рівня економічного розвитку, то типова африканська країна (наприклад Зімбабве або Ефіопія) має в кілька разів нижчий душевий ВВП, ніж Україна. За цим показником нас випереджають лише шість країн чорної Африки (Екваторіальна Гвінея, Габон, Ботсвана, ПАР, Свазіленд і Намібія) і три країни Північної Африки – Алжир, Туніс та Єгипет, тобто континентальна Африка в середньому все ще значно бідніша за Україну (багаті маленькі острівні країни Сейшели і Маврикій не розглядатимемо, бо це специфічні випадки). А якщо брати не просто економічні індекси, а соціально-економічні, наприклад індекс людського розвитку, то ми були б серед перших (за цим індексом у континентальній Африці у 2016 році тільки Алжир мав показник, кращий за наш). Але якщо дивитися не на економічний рівень, а на економічну динаміку за кілька десятиріч, то картина дещо інша: Україна виглядає значно гірше від середнього африканського рівня» [28].

Коли в 1960-х роках почався розпад колоніальних імперій, і десятки країн Африки здобули незалежність, було загальне сподівання, що в африканських країнах почнуться економічне зростання і соціальний розвиток. Натомість в Африці відбулося те, що отримало назву «економічна трагедія XX сторіччя» – замість скорочення відставання від світового економічного рівня відбулося його збільшення. У той час, як інша частина світової економіки зростала на щорічному рівні приблизно 2% з 1960 по 2002 рік, темпи зростання в Африці були невітніми. З 1974 року і до середини 1990-х років зростання було нульовим або навіть від'ємним, досягнувши середнього річного падіння 1,5% у 1990–1994 роках. Як наслідок, сотні мільйонів африканських громадян стали бідняками: половина африканського континенту опинилася за межею бідності. Це просто катастрофічний результат трьох десятиріч незалежності.

Як виглядає майже тридцятирічний результат незалежності України? З повним правом ми можемо його назвати «економічною трагедією кінця XX – початку XXI сторіччя». От як описує ситуацію Сергій Кораблін у статті «Велика депресія. Україна», надрукованій у DT.UA у 2015 році: «За роки суверенітету її реальний ВВП скоротився на 35%. Згідно з даними Світового банку, це – найгірший результат у світі за останні 24 роки (!). Із 166 країн, які мали й розкрили повну статистику ВВП за 1991–2014 роки, він знизився лише в п'яти випадках. Україна в цьому мартиролозі випередила Молдову (-29%), Грузію (-15,4%), Зімбабве (-2,3%) і Центральноафриканську Республіку (-0,94%)» [Цит. по: 28].

Порівнюючи нашу економічну трагедію з африканською, бачимо, що ми за майже три десятиріччя незалежності впали в три рази глибше за Африку. Тільки різні базові рівні початку падіння дають нам можливість ще зберегти вищий поточний економічний рівень. Результат такого «економічного розвитку» України точно такий самий, як у Африки: зростає відставання від світового рівня.

Спочатку африканську трагедію пояснювали просто «колоніальним минулим», але той факт, що за колоніальних часів у середині минулого сторіччя економічний розвиток Кореї та Сьєрра-Леоне був однаковим, а зараз вони опинилися на протилежних кінцях світового економічного рейтингу, змушує шукати глибших пояснень. Ряд авторів, аналізуючи африканську економічну історію, використовували визнані економетричні моделі та визначили найважливіші чинники трагедії. Найсуттєвішим фактором виявився величезний брак інвестицій. За останні 40 років минулого сторіччя темпи інвестування в Африці впали. Між 1975 і 2000 роками рівень інвестицій знизився до 8,5% від ВВП на всьому континенті, тоді як показник інвестицій для середньостатистичної економіки ОЕСР був від 20 до 25%, а для країн Східної Азії – 30%. Більш того, переважна частина інвестицій в Африці була спрямована у неефективний державний сектор.

В Україні за часів незалежності ніколи не було африканського рівня інвестування, інвестиції в основний капітал нижче 13% ВВП не падали, тому ми не в такому жахливому стані, як Африка. Але з 1992 року лише раз рівень інвестування був більшим за 25% ВВП, тому ми (як і Африка) дедалі сильніше відстаємо від решти світу. Наш середній рівень інвестицій в основний капітал за останні 25 років був 17–18%, тобто для того, щоб наздоганяти решту світу, який дедалі більше і більше віддаляється від України, не вистачає мінімум 10% ВВП кожного року. Нині в доларовому еквіваленті це приблизно 9 млрд на рік, з 2008 до 2013 року це було б десь 12–18 млрд дол.

Якщо набрати слова "інвестиції" та "Україна" в Google, то 70% інформації буде про іноземні інвестиції, хоча їх частка в загальних прямих капітальних інвестиціях в нашій країні становить 2-3%. Інтернет відображає спотворене сприйняття дійсності суспільством, бо вирішальна роль внутрішніх інвестицій характерна не тільки для України, а й для більшості країн. А де ж взяти ці кошти? Звернімося до досліджень Global Financial Integrity, де вивчаються обсяги незаконного виведення коштів з країн третього світу. С 2004 по 2013 рік у середньому щорічно з України незаконно виводилося 12 млрд дол. Висновок виникає

сам по собі: якби з України не виводили гроші в офшори, то ми могли б припинити зубожіння та почати наздоганяти світову економіку.

Насправді незаконне виведення коштів з України масштабніше, ніж це засвідчено дослідженням Global Financial Integrity, бо це дослідження враховує виведення коштів через маніпуляції з товарними потоками з допомогою трансфертних цін. Але є ще й інші засоби. Наприклад, у 2012-2014 роках виплати з України роялті та сплати за ділові послуги та послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю, становили 2-3 млрд дол. на рік. Я не зустрічав аналітику цих потоків, яка дала б можливість виокремити з них незаконне виведення коштів, але знайомство з нашою діловою практикою дає підстави вважати переважну частку цих платежів прихованим виведенням капіталу з України.

Про зберігання грошей за межами банківської системи, що виключає можливість їхнього використання для фінансування економіки, годі й говорити, особливо після зухвалої демонстрації цього в деклараціях нашої політичної верхівки. Скоріше за все, мова тут може йти про десятки мільярдів доларів.

Якщо проаналізувати практику "азійських тигрів", то можна побачити ще й інші засоби збільшення накопичень і ресурсів для внутрішнього інвестування. З одного боку, цьому сприяє макроекономічна стабільність, перш за все невисока і стабільна інфляція. З іншого – політика державного контролю банківського сектора, спрямована передусім на забезпечення його надійності і довіри (надзвичайно актуальна для України проблема, бо згідно з The World Competitiveness Report 2016–2017 Україна посідає останнє, 138-ме, місце в світі за рівнем здоров'я банківської системи). А також припинення фінансових репресій, стимулювання проникнення банківських послуг до всіх верств населення, податки на розкіш, обов'язкові фонди заощаджень (застосовувалися в Японії, Сінгапурі, Малайзії), заохочення реінвестування прибутку. Не всі ці інструменти зможуть прижитися в Україні, але навіть частина з них спроможна забезпечити ресурсами високі темпи зростання економіки, що потім приведе до припливу інвестицій ззовні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти оцінки стану зовнішньоторговельних відносин країн наведено в працях іноземних вчених. К. Чен вивчав проблемні питання виходу на зовнішні ринки [1]. За його твердженням компанії, які працюють на ринках, що розвиваються, матимуть більші конкурентні переваги, ніж компанії, які працюють в розвинених країнах, де вимоги до конкурентних переваг стандартизовані. Тобто існує більше можливостей для компаній України, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю, щодо реалізації їх інтересів та розширення ринків збуту. Дослідженням захисту інтересів інвесторів та усуненню небезпеки для них присвятив свою роботу африканський вчений Thabang Mokoaleli-Mokoteli [2]. За його твердженням на ринках, що розвиваються, відхилення між дотриманням правил захисту інвесторів взагалі та дотриманням правил на рівні фірм може бути значним, і тому фірми, що працюють на таких ринках, шукають перевірку ззовні. Це дасть можливість українським аудиторським компаніям надавати свої послуги африканським фірмам. Олаумі Д. Аволусі в своєму дослідженні займався пошуком впливу прямих іноземних інвестицій на розвиток країн Африки [3]. Р. Сафаров і О. Па-

нишев займалися численним моделюванням в рамках моделі Раша [6]. П. Кругман аналізував моделі торгівлі та вивчав проблеми економічної географії [7]. Линвуд Т. Гайгер займався питаннями досягнення економічного ефекту в умовах перехідної економіки, а також вивчав проблеми поєднання ринкового та державного регулювання у процесі реформування [8]. Г. Раш розробив в своєму дослідженні новий підхід до вирішення психометричних проблем. Він не використовує жодну з класичної психометрії, а скоріше застосовує алгебру до ймовірнісної моделі. Все, що розроблено Г. Рашем, трактується мовою математики, а тому не має конкретної прив'язки до педагогіки і психології, так само як і до вимірювання будь-якої одної властивості особистості. Його метрична система може бути застосована до дослідження будь-якого об'єкта, що цікавить – чи то знання, інтелект, інвестори, ринки збуту, керуючі компанії. За допомогою запропонованої Г. Рашем моделі можна здійснити оцінку привабливості ринків країн [9]. Ч. Гіл присвятив своє дослідження аналізу сучасних тенденцій розвитку економічних систем та торговельних відносин переважно країн Африки та інших країн «третього світу», і яку роль у цьому процесі відіграють високорозвинуті держави [11]. Теорію вимірювання латентних змінних, що дозволяють вирішувати конкретні завдання моніторингу ситуації при аналізі соціально-економічних систем, вивчали такі видатні вчені, як: С. Баркалов, Ю. Киреев, С. Моїсеев [12, 13]. Таким чином зарубіжні та вітчизняні науковці не приділяли уваги питанням торговельних відносин України з країнами Східної Африки та доцільності використання моделі Раша для визначення пріоритетних партнерів торговельних відносин України та країн Східної Африки.

Мета статті. Провести оцінку зовнішньоекономічних відносин України з країнами Східної Африки, розробити прогноз щодо активізації торговельних відносин за допомогою адаптованої моделі Раша.

Викладення основного матеріалу дослідження. На світовому ринку Україна й африканські країни не конкурують, їхні економіки можуть взаємно доповнювати одна одну. Україна вже має статус держави-спостерігача в Африканському Союзі [14], має попит на продукцію африканських країн, а вони, в свою чергу, відчують потребу в українських товарах, а саме: машинах, устаткуванні, різноманітних послугах.

Аналізуючи данні за 2016 рік загальний обсяг торгівлі України з країнами Африки становив 4,42 млрд дол. США, з яких експорт українських товарів склав 3,87 млрд дол. США. Україна продовжує зберігати значне позитивне сальдо у торгівлі з Африканським континентом – 3,2 млрд дол. США. Активність експортно-імпортних операцій товарів та послуг між Україною та країнами Африканського континенту має негативну тенденцію до спаду (рис. 1, 2). Це пов'язано з економічною та політичною кризою в Україні.

Наведена на рис. 1 та 2 інфографіка експорту/імпорту товарів свідчить про те, що відносна величина динаміки ($d_{\text{дин}}$ – це відношення фактично досягнутого рівня у числових одиницях до базового рівня) [17], а саме коефіцієнт росту експорту/імпорту товарів України до країн Африки, мав тенденцію до зниження з 2012 по 2016 р. Відносна величина динаміки експорту України в 2016 році по відношенню до 2015 року становила $d_{\text{дин}} = 1,02$ і це свідчить про те, що експорт товарів з України до країн Африки мав тенденцію до

збільшення, але, розглядаючи відносну величину динаміки експорту товарів в 2016 році по відношенню до 2012 року, то вона мала тенденцію до зменшення і становила $d_{\text{дин}} = 0,69$. З імпортом відбувається така ж сама картина: відносна величина динаміки товарів поступово знижується, відповідно $d_{\text{дин}}$ імпорту товарів у співвідношенні 2016 до 2012 року дорівнює 0,65. Отже,

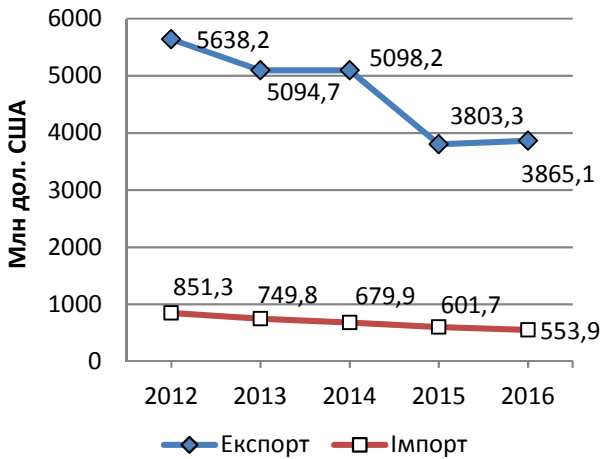


Рис. 1. Обсяги експортно-імпортних операцій товарами України до країн Африканського континенту за 2012-2016 роки (побудовано за даними [16])

Завдяки стрімкому зростанню чисельності споживачів африканські країни на південь від Сахари є одним із найперспективніших ринків збуту для українських виробників. Африканські країни, у більшості українських громадян асоціюються переважно з чимось далеким та екзотичним. Проте зміни, які відбуваються в цьому регіоні впродовж останніх десятиліть і мають усі підстави тривати принаймні до середини нинішнього століття, перетворюють його на один із найперспективніших ринків збуту для українських товарів.

По-перше, країни Субсахарської Африки (ССА) уже тривалий час демонструють найвищі темпи зростання населення, від яких суттєво відстає місцеве виробництво низки продовольчих та інших товарів. Ще півстоліття тому жодна країна Африки не мала населення, більшого від України. У найнаселенішій Нігерії у 1960 році проживало 41,5 млн чол. (в Україні тоді було 42,5 млн), проте у 2015 році їхня кількість перевищила 185 млн і вже у 2030 році, за прогнозами ООН, зросте до 262 млн. 138 млн на той час очікується у другій за кількістю жителів країні континенту – Ефіопії (на сьогодні понад 100 млн), ще 120 млн – у Демократичній Республіці Конго (зараз 78 млн). 83 млн чол. прогнозується в Танзанії (зараз 53,5 млн), по 60-65 млн – у ПАР, Уганді та Кенії. Зіставними або й більшими за Україну на той час за чисельністю населення має бути ще низка держав Субсахарської Африки: Мозамбік – 41 млн, Ангола – 39 млн, Гана – 37 млн, Нігер – 36 млн, Камерун – 33 млн, Кот-д’Івуар – 32 млн. Приріст населення цих і решти менших держав Африки здатен забезпечити необхідний попит на вітчизняні продовольчі товари, виробництво яких очікувано зростатиме в найближчі десятиліття.

По-друге, збільшення чисельності жителів відбувається за одночасної швидкої урбанізації – випе-

порівнюючи обсяг товарообігу за 2016 рік з 2015 роком, можна зробити висновок про позитивну тенденцію експортно/імпортних операцій України до країн Африканського континенту, але з 2012 року відбувалась негативна динаміка товарообігу, про що також свідчить і динаміка експорту-імпорту послуг.

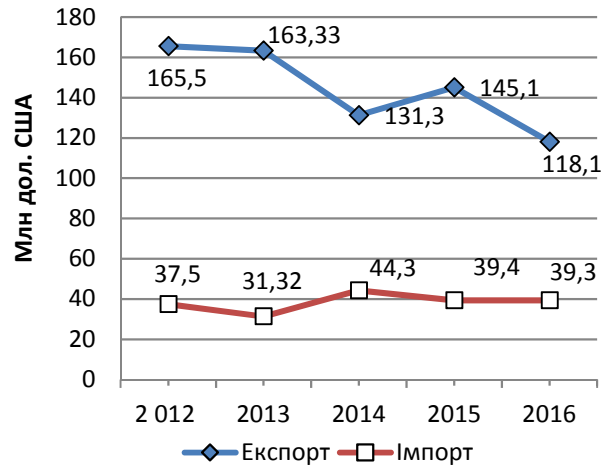


Рис. 2. Обсяги експорту/імпорту послуг України до країн Африканського континенту за 2012-2016 роки (побудовано за даними [16])

реджаючого зростання населення міст, особливо великих портових і столичних агломерацій. У Субсахарській Африці вже налічується понад півсотні агломерацій, у яких проживає більше ніж 1 млн чол. Деякі з них є значно більшими за будь-які в Європі, поступаючись лише деяким мегаполісам Азії та Америки. Наприклад, у найбільшому портовому місті Нігерії Лагосі проживає понад 13 млн чол. (у 1991 році – 5,2 млн), а в його агломерації – понад 21 млн. Крім нього в країні є ще принаймні 12, чисельність населення яких перевищила 1 млн жителів, хоча в 1991 році таких було лише 3. Ще десяток міст має понад 0,5 млн жителів, а на початку 1990-х років у багатьох із них мешкало у шість-вісім разів менше. У ДР Конго 6 мільйонників, а в столиці Кіншасі проживає понад 10 млн (у 1991 році – 3,8 млн) і понад 13 млн в агломерації.

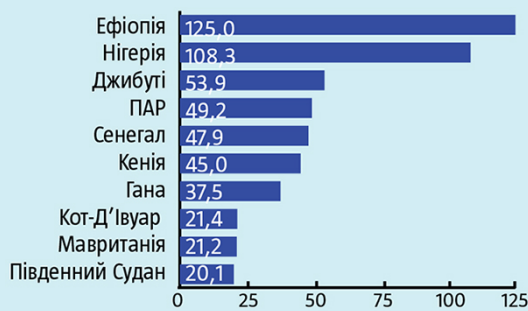
У ПАР понад 8 млн мешкає в агломерації Йоганнесбурга, 4 млн – Кейптауна й дещо менше – Дурбана. Тоді як за загальною кількістю мешканців (56 млн чол.) ця країна є не набагато більшою за Україну. По 6,5 млн мешкає в агломерації столиці Кенії Найробі та столиці Анголи Луанді, понад 4,5 млн – столиці Ефіопії Адіс-Абебі з передмістями, понад 4 млн – найбільшого міста Танзанії Дар-ес-Салама (у 1988 році – 1,4 млн), лише дещо менше в агломерації Акри в Гані. Навіть у порівняно невеликих країнах, у яких усього мешкає до 10-12 млн чол., столичні агломерації вже мають понад 1 млн жителів, як-от столиці Того, Беніну та Руанди. Наприклад, у столичній агломерації Руанди, країни, що постраждала від громадянської війни та геноциду в середині 1990-х років і мала в 1991 році лише 140 тис. жителів, зараз налічується близько 1 млн. Великі агломерації задовольняють значну частину попиту на продовольство за рахунок імпорту, адже агровиробництво в сільських районах відповідних країн зазвичай залишається архаїчним і ма-

лопродуктивним і з об'єктивних, і з суб'єктивних причин.

По-третє, африканцям є чим розплачуватися за дедалі більший імпорту товарів, зокрема й продовольчих. Адже темпи економічного зростання в Субсахарській Африці стабільно випереджають швидкість приросту населення. Щорічне підвищення ВВП країн ССА останнім часом у середньому становить 4-5%. При цьому в низці переважно менш розвинених країн воно сягає 7-10% і більше. Наприклад, в Ефіопії – 8,5-11,5%, Танзанії та Мозамбіку – понад 7, у Кенії – 6-7%. За даними МВФ, номінальний ВВП країн Чорної Африки в 2015 році дорівнював €1,33 трлн проти €0,72 трлн у 2008 році. А криза 2008-2009 років, від якої досі не може оговтатися Україна, у країнах ССА проявилася лише тимчасовим гальмуванням темпів зростання з понад 7,5 до 4%. Але спаду не відбулося. У 2015 році реальний ВВП країн ССА був вищим на 39%, аніж у 2008 році, а в регіонального лідера економічного зростання – Ефіопії – майже вдвічі, аніж у 2008 році, й у 3,7 разів, аніж у 2000 році (рис. 3).

Найбільші покупці українських товарів в Субсахарській Африці

млн євро, 2015 рік



Розрахунки автора за даними Держстату

Рис. 3. Найбільші покупці товарів з України

Відповідно до доручення Уряду від 27.07.2016 р. № 27893/0/1-16 за підсумками зустрічі Прем'єр-міністра України В. Гройсмана з послами арабських держав 27.06.2016 р. Міністерством економічного розвитку і торгівлі України спільно з Міністерством закордонних справ України наразі опрацьовується можливість проведення у 2017 р. Українсько-арабського бізнес-форуму.

Тож, навіть попри стрімкі темпи збільшення кількості африканців, вони все одно стають із кожним роком дедалі платоспроможнішими. У середньому в регіоні ВВП за паритетом купівельної спроможності (ПКС) на особу зріс із \$2,5 тис. ПКС у 2005 році до \$3,06 тис. у 2009 році та \$3,8 тис. у 2015 році (для порівняння: середньоукраїнський показник у 2015 році – \$8 тис.). До 2050 року, за оцінками, валовий національний продукт Чорної Африки може збільшитися щонайменше у п'ять-сім разів як завдяки нинішньому низькому рівню розвитку, так і завдяки очікуваному подвоєнню чисельності населення. А відтак місцеві жителі мають дедалі більші можливості закупівлі дефіцитних товарів ззовні.

У 2015 році імпорту товарів країнами Субсахарської Африки подолав позначку €300 млрд (для порівняння: РФ, ринок якої для України поступово закри-

вається, за той самий час імпортувала товарів лише на €164 млрд). При цьому тільки €40-45 млрд – закупівлі в інших країн регіону, а на понад чверть трільйона їх імпортують із-за меж континенту. Водночас за середніми по регіону показниками криються суттєві відмінності між різними країнами. Адже тоді як імпорту до порівняно заможних країн стагнує, до бідніших, але динамічних стрімко зростає (на 40-50% щороку). І відбувається це значною мірою за рахунок продовольства та споживчих товарів. Нарешті, переважно невисокі доходи більшості жителів країн ССА призводять до того, що лівова частка їхніх витрат припадає на недорогі продовольчі товари, у виробництві яких Україна має великі конкурентні переваги над іншими постачальниками.

Попри потужний потенціал Африки, наразі присутність наших постачальників там мізерна. Цікавий аналіз цього ринку зроблений О. Крамарем [24]. Наведемо з нього деякі цифри.

Навіть коли порівнювати африканські країни з арабськими країнами на північ від Сахари. До останніх у 2015 році було поставлено вітчизняних товарів на €2,8 млрд, і цей показник виявився на 3/4 більшим, аніж п'ять років тому (€1,6 млрд у 2010 році). А от до Субсахарської Африки він лишився фактично на тому самому рівні й становив тільки €0,64 млрд. Основними статтями українського експорту до ССА, як і раніше, є прокат зі сталі (на €262,9 млн), напівфабрикати з неї (€31 млн) та пшениця (€180 млн), на які припадає майже 3/4 всього вивозу до цих країн. Водночас за останні кілька років помітні зміни: українські виробники значно зменшили поставки металопрокату й особливо мінеральних добрив – колись одного з основних товарів нашого експорту до країн Чорної Африки.

Основними споживачами української продукції є чотири поряд розташовані країни на північному сході регіону: Ефіопія (€125 млн у 2015 році), Джибуті (€53,9 млн), Кенія (€45 млн) та Південний Судан (€20,1 млн). Проте й ці обсяги не відповідають потенціалу названих країн і можуть бути в рази збільшені. Ще гірша ситуація з присутністю вітчизняних товарів на ринках двох найбільших економік Субсахарської Африки, як от Нігерія (€108,3 млн) і ПАР (€49,2 млн). Окрім названої п'ятірки, порівняно великими споживачами української продукції залишаються західноафриканські Сенегал (€47,9 млн), Гана (з \$37,5 млн) та Кот-д'Івуар (€21,4 млн), які й далі купують чималі обсяги українського металопрокату. А завдяки значним поставкам пшениці підвищилася присутність української продукції на ринку Мавританії (€21,2 млн).

До решти країн Субсахарської Африки, зокрема й до одних із найбільших, поставки українських товарів або зовсім не здійснюються, або дуже незначні, а саме: Танзанії (€12,5 млн), Гвінеї (€12,0 млн), Мозамбіку (€11,3 млн), Камеруну (€9,8 млн), ДР Конго (€8,3 млн), Намібії (€5,8 млн), Уганди (€5,7 млн), Малі (€5,4 млн), Анголи (€5,3 млн), Ліберії (€4,6 млн), Того (€3,6 млн), Беніну (€3,1 млн) та Сомалі (€2,8 млн).

За останні роки зниження цін та втрата конкурентоспроможності українських металургів та виробників міндобрив на світовому ринку призвели до падіння поставок до низки країн Чорної Африки, переважно в районі Гвінейської затоки. Так, ще в 2011 році до Нігерії було продано наших товарів на €153,3 млн, Гани – на €81 млн, Сенегалу – на €66 млн, Кот-д'Іву-

ару – на €53,6 млн, Уганди – на €39,2 млн, Беніну – на €29,2 млн, Того – на €10,6 млн. Тобто в 1,5-10 разів більше, ніж у 2015 році.

Втрата місцевих ринків металопрокату на користь китайських постачальників є наслідком об'єктивно нижчої конкурентоспроможності застарілих українських металургійних підприємств порівняно зі створеними в останні 10-25 років сучасними потужностями в КНР. Відновити, а тим більше наростити присутність на цьому ринку вже не вдасться. Втрата ринку міндобрива також є закономірним наслідком подорожчання газу для українських підприємств. Але є всі можливості не лише компенсувати означені втрати, а й у разі збільшити експорт до регіону за рахунок низки «нових» потенційно конкурентоспроможних там українських товарів.

Насамперед ідеться про зерно. Очікуване в середньостроковій перспективі зростання його виробництва в Україні до 100-120 млн т і щонайменше подвоєння експорту потребуватимуть нових містких ринків. І регіон ССА з його стрімким зростанням попиту може стати тут ключовим. Тим більше що його нинішній потенціал використовується мінімально.

У 2015 році країни Субсахарської Африки лише пшениці придбали на €3,7 млрд, зокрема Нігерія – на €0,98 млрд, ПАР – на €0,43 млрд, Ефіопія – на €0,39 млрд, Кенія – €0,25 млрд, Танзанія – на €0,16 млрд, Мозамбік – на €0,13 млрд. Однак експорт української пшениці туди становив лише 0,78 млн т (на €0,18 млрд), переважно до ПАР, Кенії, Ефіопії, Мозамбіку, Джибуті, Мавританії, Намібії і Танзанії. Таким чином, українська пшениця становила менш як 5% імпорту. До того ж її, по-суті, не було на ринку найбільшого імпортера – Нігерії. Попри нині незначну присутність на ринках регіону, зростають обсяги поставок (і розширюється географія) й української кукурудзи, хоча наразі їхні обсяги є, так би мовити, пробними. Так, у 2015 р. її було експортовано 16,5 тис. т (на €2 млн) до Кот-д'Івуару й 2 тис. т (на €0,25 млн) до Анголи, а за перші чотири місяці 2016 р. – 37,5 тис. т (на €5,1 млн) до ПАР і Камеруну.

Країни ССА є великим імпортером м'яса птиці – ще одного виду української продукції, яка має високу конкурентоспроможність і потенціал нарощування експорту. У 2015 році її було завезено до регіону на €1,33 млрд. Найбільшими імпортерами були Південна Африка (€330 млн), а також Бенін, Ангола, Конго, Гана (на €100-200 млн кожна). Незважаючи на потужні позиції на ринку поряд розташованої Бразилії, основну його частку займають усе ж країни ЄС (близько 58% імпорту ПАР, понад 76% Беніну, що є другим за обсягом імпортером). А з ними, як відомо, українські постачальники успішно конкурують навіть на самому європейському ринку.

Наразі експорт української курятини до країн ССА хоч і стрімко зростає, але все ще має вкрай незначні порівняно з місткістю ринку обсяги: 8,3 млн кг (на €7,9 млн) за 2015 рік і 6,3 млн кг (на €5 млн) за перші чотири місяці 2016 року. З одного боку, це приблизно стільки само, як до Йорданії, яка в 100 разів менша від Чорної Африки. З іншого – уже зараз до Субсахарської Африки збувається м'яса птиці лише у 1,5 раза менше, ніж до ЄС (9,1 млн кг за чотири місяці 2016 р.), хоч середня ціна майже вдвічі нижча (відповідно €0,76/кг проти €1,8/кг).

При цьому відрив від ЄС, поставки до якого обмежені квотами, швидко зменшується. Тож можна очікувати, що вже незабаром спочатку за фізичними обсягами (у кілограмах), а потім і за виторгом від продажу українського м'яса птиці ринок Чорної Африки стане для України більшим, аніж ЄС. Врешті, це закономірно: у ССА проживає принаймні удвічі більше споживачів, для яких привабливим є саме дешеве м'ясо птиці, плюс там спостерігається дефіцит власного виробництва.

Перспективні ніші. Африканський ринок має також чималі перспективи як компенсація втраченого російського ринку свинини, якому поки що не знайдено альтернативи. На відміну від м'яса птиці її не купують в арабських державах, а от країни ССА у 2015 році імпортували загалом на €245 млн (для порівняння: обсяги поставок української свинини до РФ перед ембарго становили €47,5 млн у 2015 році). Тож ідеться про досить місткий ринок, який до того ж має перспективу зростання. Основними покупцями тут є країни на півдні континенту: Ангола (€72,1 млн), ПАР (€66,9 млн), Конго (€18,4 млн), ДР Конго (€15,8 млн), Габон (€13,2 млн) і Намібія (€8,2 млн).

Це зіставно, а то й більше порівняно з нинішніми поставками до них усіх українських товарів. А відвоювання навіть 20-25% ринку здатне сповна компенсувати втрати від ембарго на відповідну продукцію з боку РФ. До речі, нещодавно Посольство України в ПАР звернулося з пропозицією про налагодження туди експорту української свинини. Як і з м'ясом птиці, 40% імпорту Анголи та понад 80% ПАР і Конго займають постачальники з ЄС, із якими українські цілком можуть конкурувати за важливим для регіону ціновим параметром. Країни ССА є значним імпортером молочної продукції. У 2015 році вони імпортували на €1,1 млрд згущених молока та вершків (Нігерія – на €295 млн, Ангола – на €85 млн, Сомалі, Кот-д'Івуар, Маврикій, Камерун, Гана, Сенегал – на €40-60 млн кожна). Однак на сьогодні частка України на цьому ринку становить менш як 0,5% (€4,7 млн) і в разі чи навіть десятки разів поступається частці Польщі, значно віддаленішої Малайзії та навіть Саудівської Аравії, яка не має власного значного виробництва ані молока, ані цукру. Ще на €183 млн країни Чорної Африки імпортують сирів. З огляду на невисокі доходи місцевих мешканців може виявитися перспективним постачання сюди з України недорогих сирних продуктів, які донедавна збувалися лише в пострадянських країнах і експорт яких дуже постраждав від обмежень з боку РФ.

Перспективним є нарощування експорту на ринок Чорної Африки й низки інших продовольчих товарів з України. Вони постачаються до різних країн регіону вже й сьогодні, хоча переважно в незначних, пробних обсягах.

У 2015 році до ССА було експортовано 16,8 млн кг українського продовольчого гороху (на €5,3 млн), за січень-квітень 2016 року – уже 7,9 млн кг (на €2,5 млн). Однак наразі він постачається лише до Сомалі, Камеруну та ПАР. Широю є географія поставок українського борошна (Ангола, Сомалі, Бенін, Сьєрра-Леоне, Руанда, Нігерія, Ефіопія, Гана, Того), однак поки що теж у незначних обсягах: у 2015 році – 11,2 млн кг на €2,2 млн. У 2015 році до Анголи, Гвінеї й Того поставлено майже 500 тис. кг українського маргарину. До Кот-д'Івуару та Маврикію – кількості

тисяч кілограм українських круп, до ПАР – 205 тис. кг вівсяних пластівців, до Гани – 140 тис. кг крохмалю. Поставки українських яєць до Субсахарської Африки за перші чотири місяці 2016 року становили €0,48 млн (у 2015 р. – €1,4 млн). У натуральному вимірі це 12,8 млн шт., зокрема до Ліберії (8,5 млн шт.), Конго (1,35 млн шт.), Сьєрра-Леоне (1,35 млн), Мавританії, Нігерії та Гамбії (по 0,4-0,5 млн шт.).

Ці поставки можуть бути плацдармом для українського експорту в майбутньому, а незначні нинішні обсяги лише збільшують потенціал його нарощування.

Іншим перспективним сегментом українського експорту до країн ССА є фармацевтичний. З одного боку, регіон є великим імпортером ліків, обсяги закупівель яких стрімко зростають (€6,9 млрд у 2015 році проти €4,1 млрд у 2011 році). Найбільше їх завозять Південна Африка (€1,5 млрд), Нігерія (€0,8 млрд), Ефіопія (€0,5 млрд), Кенія (€0,4 млрд), а також Уганда, Танзанія, Мозамбік, Гана та ДР Конго (кожна на €0,2-0,3 млрд). З іншого – Україна вже зараз є значним експортером фасованих медпрепаратів (на €126 млн у 2015 році), чимало з яких спрямовується до країн зі схожим до африканського кліматом, як-от Узбекистан (€33,6 млн), Бразилія (€5 млн), В'єтнам (€4,2 млн), Таджикистан (€2,3 млн), Туркменістан (€1,5 млн).

Поки що поставки ліків з України до країн ССА символічні (на €140 тис. за січень-квітень 2016 року) і здійснювалися лише до Уганди (€70 тис.), Сомалі (€42,2 тис.) та Намібії (€27 тис.). Проте й ці показники свідчать про динамічне зростання порівняно з 2015 роком, коли за весь рік їх у регіон було продано лише на €234 тис. А потенціал розширення в майбутньому ще більший. Проте його реалізація потребує відповідних зусиль українських компаній, особливо в країнах, які свого часу активно співпрацювали з нашою країною у медичній галузі, зокрема з навчання їхніх студентів-медиків в українських вишах.

Уже зараз регіон є одним із основних ринків збуту нашої авіапродукції. У 2015-2016 роках до Африки експортували українських літальних апаратів та їхніх частин на €28,3 млн (переважно до Південного Судану, Уганди, Конго та Ліберії). Утім, це менш як 1% імпорту регіону у 2015 році, який становив €4,2

млрд. Ще на €4,3 млн продано українських двигунів до них (ДР Конго, Екваторіальна Гвінея, Ангола, ЦАР, Південний Судан та Уганда). У 2016 році поставки останніх забезпечили вітчизняним постачальникам €2,6 млн лише за перші чотири місяці. Однак це також усе ще менш як 1% імпорту турбодвигунів країнами Субсахарської Африки, який у 2015 році сягнув €1,18 млрд. На понад €20 млн у 2015 році було продано до країн ССА різноманітних українських електричних машин та обладнання, зокрема радарів (переважно до Ефіопії, а також до Чаду, ДР Конго, Південного Судану та ПАР).

У 2015 році країни Субсахарської Африки придбали на €1,55 млрд тракторів і на €4,9 млрд вантажівок. Проте на відміну від Єгипту, що на північ від Сахари, куди відповідної продукції з України постачається щороку на десятки мільйонів євро, її експорт до країн ССА обмежився символічними обсягами: до Ефіопії та Конго в 2015 році було продано на €0,45 млн тракторів, до Анголи – на €1 млн різних сільськогосподарських машин та обладнання. А поставки вантажівок узагалі не здійснювалися (у 2014 році їх було продано лише на €2 млн до Нігерії та на кількасот тисяч до Анголи й Ефіопії). Незначні обсяги й куца географія на тлі того, що Ефіопія в 2015 році імпортувала їх на €955 млн, ПАР – на €710 млн, Кенія – на €374 млн, Намібія – на €323 млн, Мозамбік – на €293 млн, Нігерія – на €267 млн. Найрізноманітніша українська техніка здатна знайти свого покупця в регіоні. Наприклад, у 2015 році до Нігерії та Ефіопії продали на €7,2 млн української спецтехніки, до Гвінеї – на €0,66 млн 11 саморозвантажувальних вагонів, туди ж, а також до Мавританії та Танзанії реалізували на понад €0,73 млн комплектуючих і запчастин до вагонів, до Конго – автобурові. За перші чотири місяці 2016 року до Ефіопії на €1,8 млн збули українських двигунів внутрішнього згоряння.

У 2016 році основними споживачами українських товарів в африканських країнах були Єгипет (питома вага якого становить 58,44% усього українського експорту до країн Африки), Алжир (6,07%), Лівія (6,43%), Марокко (6,94%), Туніс (5,76%) [16]. У 2016 році основні статті українського експорту до країн Африки наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Основні статті експорту України до країн Африканського континенту

Код товару	Підгрупа товару	Тис. дол. США	Питома вага експорту, %
02	М'ясо та їстівні субпродукти	62148,67	1,61
04	Моолоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	27425,91	0,71
10	Зернові культури	1521600,91	39,37
11	Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	26984,56	0,7
15	Жири та олії тваринного або рослинного походження	240393,87	6,22
17	Цукор і кондитерські вироби з цукру	61527,66	1,59
27	Палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	10258,33	0,27
30	Фармацевтична продукція	424,57	0,01
31	Добрива	35536,3117	0,92
72	Чорні метали	1223325,93	31,65
73	Вироби з чорних металів	9870,53	0,26
76	Алюміній і вироби з нього	2508,29	0,065
84	Реактори ядерні, котли, машини	23180,34	0,6
85	Електричні машини	42390,51	1,1
88	Літальні апарати	8413,93	0,22

Складено за даними [16].

Питома вага експорту становила за такими кодами товарів: зернові культури (39,37%), чорні метали (31,65%), «жири та олії тваринного або рослинного походження (6,22%) тощо.

Головну частину імпорту у 2016 році склали такі товарні групи: «руди, шлаки і зола», яку складають переважно гвінейські боксити та «палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки», яку складають переважно південноафриканське високоякісне низькосірчисте енергетичне вугілля, нафта [18, 159]. За обсягом товарів цих товарних груп Південна Африка та Гвінея займають одне з перших місць серед країн Африки (на Гвінею припадає 17,2%, а на Південну Африку 21,3% українського імпорту) (табл. 3) [16].

Таблиця 3

Основні статті імпорту України з країн Африканського континенту

Код товару	Підгрупа товару	Тис. дол. США	Питома вага імпорту, %
08	Істівні плоди та горіхи	26800,75	4,84
09	Кава, чай	13464,45	2,43
18	Какао та продукти з нього	80461,09	14,53
24	Тютюн і промислові замітники тютюну	60097,304	10,85
26	Руди, шлаки і зола	191787,53	34,63
27	Палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	49521,06	8,94

Складено за даними [16].

Країни Африканського континенту активно нагромаджують експортно-імпортний потенціал. Тому, вони є потенційними торговельними партнерами для України. Україна має можливість експортувати до країн Африки машини, обладнання, транспортні засоби. Так Нігерія вже очікує підписання прямих договорів

про реконструкцію японського нафтового заводу, що був відкритий 40 років тому, це дасть змогу Україні збільшити експорт не тільки обладнання, а й послуг [19].

На підставі аналізу динаміки експорту/імпорту України до країн Африканського континенту, можна визначити позитивну динаміку торговельних відносин та зазначити, що країни Африканського континенту є перспективними для торговельних відносин. Але для подальшого розвитку торговельних зв'язків проведемо аналіз показників маркетингової привабливості перспектив розвитку ринків країн Африканського континенту, що можуть бути перспективними торговельними партнерами для нашої країни.

Для дослідження маркетингової привабливості необхідно обрати найбільш перспективні та розвинуті країни. За даними журналу Global Economic Prospects, країни Африканського континенту, які більшу частку імпортують, визначимо такі: Джибуті, Єгипет, Еритрея, Лесото, Ліберія, Маврикій, Сейшельські острови, Туніс [19]. А на підставі даних, наведених Міжнародним валютним фондом [20], проаналізуємо індикатори динамічного розвитку потенційних товарних імпортерів країн Східної Африки за допомогою економічних методів моделювання (табл. 4). Для проведення оцінки маркетингової привабливості потенційних товарних імпортерів країн Африканського континенту використаємо два методи: аналіз інтенсивності розвитку (використовується за допомогою відносної величини динаміки (традиційного методу)) та адаптовану модель Раша оцінки латентних змінних (латентні змінні – це такі показники, які не можуть бути виміряні в явному вигляді, а можуть бути тільки оцінені через математичні моделі, на підставі вимірювання спостережуваних змінних) [9], що дасть змогу перетворити вимірювання, зроблені в дихотомічних і порядкових шкалах, в лінійні вимірювання, і в результаті якісні дані проаналізувати за допомогою кількісних методів. По завершенню проведення оцінки привабливості порівняємо отримані результати вищезазначених методів.

Таблиця 4

Індикатори динамічного розвитку потенційних імпортерів українських товарів серед країн Африканського континенту

Фактори впливу на маркетингову привабливість	Рік	Джибуті	Єгипет	Лесото	Ліберія	Маврикій	Сейшельські острови	Туніс
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Критерій економічного зростання, %	2010	3,49	5,14	6,25	6,1	4,38	5,95	3,51
	2011	4,47	1,82	7	8,2	4,08	7,89	-1,92
	2012	4,84	2,19	5,47	7,99	3,5	6,61	4
	2013	5	2,11	2,02	8,7	3,36	6,05	3
	2014	6	2,23	4,54	0,7	3,74	3,32	2,87
	2015	6,5	4,2	1,61	0,0	3,47	3,5	0,99
2016	6,5	3,8	2,4	2,0	3,5	4,9	1,5	
d_{дин}		1,86	0,74	0,38	0,33	0,8	0,82	0,43
ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності, дол. США	2010	2699,23	10102,1	2405,31	697,91	15938,42	20365,12	10437,09
	2011	2782,97	10071,21	2545,4	732,63	16561,77	22556,58	10123,12
	2012	2879,2	10067,08	2652,73	770,32	17093,32	23812,88	10409,21
	2013	2982,99	10050,03	2672,86	817,18	17628,83	24791,39	10600,0
	2014	3120,04	10048,57	2659,63	803,66	18255,87	25218,41	10782,1
	2015	3279,12	10249,96	2770,2	784,58	18864,11	25524,96	10769,93
2016	3351,62	12113,09	3085,41	881,8	20442,57	27230,0	11651,96	
d_{дин}		1,2	1,2	1,21	1,2	1,23	1,21	1,15

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Індекс інфляції, %	2010	4	11,3	3,6	7,3	2,9	-2,4	4,4
	2011	5,1	10,1	5	8,5	6,5	2,6	3,5
	2012	3,7	7,1	6,1	6,8	3,9	7,1	5,1
	2013	2,4	9,4	4,9	7,6	3,5	4,3	5,8
	2014	2,9	10,1	5,3	9,8	3,2	1,4	4,9
	2015	2,1	10,4	3,2	7,7	1,3	4,0	4,9
	2016	3,0	10,23	8,6	8,6	1,5	-0,8	3,7
$d_{\text{дин}}$		0,75	0,91	2,39	1,18	0,52	0,33	0,84
Чисельність населення, млн чол.	2010	0,83	82,04	2,01	3,96	1,25	0,9	10,55
	2011	0,84	83,79	2,03	4,08	1,25	0,9	10,67
	2012	0,85	85,66	2,06	4,19	1,26	0,9	10,78
	2013	0,86	87,61	2,08	4,29	1,26	0,9	10,89
	2014	0,88	89,58	2,11	4,4	1,26	0,9	11,0
	2015	0,89	91,51	2,14	4,5	1,26	0,9	11,11
	2016	0,99	92,81	1,94	4,4	1,26	0,93	11,22
$d_{\text{дин}}$		1,2	1,13	0,97	1,1	1,01	1,03	1,06
Індекс вільної торгівлі (0-100)	2010	31,9	74	63,5	53,8	85,6	33,4	53,5
	2011	59,6	74	63,6	53,8	88,0	33,4	53,5
	2012	59,6	74	69,1	53,8	87,9	33,4	58,1
	2013	59,6	73,8	69,1	61,4	87,9	33,4	58,1
	2014	54,8	71,4	68,6	64,1	88,6	33,4	61,8
	2015	54,8	70,0	64,6	74,4	88,4	44,0	61,2
	2016	54,6	70,6	85,8	72,8	88,6	83,4	62,2
$d_{\text{дин}}$		1,71	0,95	1,35	1,35	1,04	2,5	1,16
Індекс ризику угод, (від 1 – низький ризик до 7 – високий ризик)	2010	5	5	5	5,7	2,7	4	5
	2011	5	5	5	5,7	2,7	4	5
	2012	5	5,5	5	5,7	2,7	4	5
	2013	5	6	4,8	6	2,8	4	4,7
	2014	5	6	4	7	2	6	4
	2015	5	5	4	7	2	6	3
	2016	5	5	4	6	2	5	4
$d_{\text{дин}}$		1	1	0,8	1,05	0,74	1,25	0,8

Складено за даними [20].

Порівняльну характеристику країн доцільно проводити за такими критеріями: критерій економічного зростання; ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності; індекс інфляції; чисельність населення; індекс вільної торгівлі; індекс ризику угод.

У межах дослідження поділимо країни за групами відповідно до ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності – до I групи відносяться країни, де ВВП складає більше 10000 дол. США, до II групи – країни, де ВВП складає менше 10000 дол. США. Так, до I групи входять: Єгипет, Маврикій, Сейшельські острови, Туніс. Їх ВВП має тенденцію до зростання, але відповідні країни мають ємний ринок з більшою кількістю населення. До II групи входять: Джибуті, Лесото, Ліберія. За останні 7 років їх ВВП мав тенденцію до зростання при низькій чисельності населення (табл. 4). За даними індикаторів динамічного розвитку проведемо аналіз на маркетингову привабливість обраних країн.

Основними критеріями обрання країн, з якими будуть здійснювати торговельні відносини, є зростання показників, що відображають темпи економічного росту та спад показників інфляції.

Аналіз інтенсивності розвитку країн проводиться за допомогою відносної величини динаміки коефіцієнту росту за формулою: $d_{\text{дин}} = y_1/y_0 \rightarrow \max$. У межах дослідження було обрано показники 2016 року відносно до показників 2010 року.

У 2016 році порівняно з базовим 2010 роком критерій економічного зростання Джибуті збільшився в 1,86 рази; Єгипту – зменшився на 0,74; Лесото – зменшився на 0,38; Ліберії – зменшився на 0,33; Маврикію – зменшився на 0,8; Сейшельських островів – зменшився на 0,82; Тунісу – зменшився на 0,43. На підставі аналізу інтенсивності розвитку за шістьма критеріями та добутку по кожній країні відносних величин динаміки отримаємо дані, що наведені в табл. 5.

Таблиця 5

Показники маркетингової привабливості країн-імпортерів на основі аналізу інтенсивності зростання

Країни	Джибуті	Єгипет	Лесото	Ліберія	Маврикій	Сейшельські острови	Туніс
$d_{\text{дин}}(2016 \text{ р.}/2010 \text{ р.})$	7,72	5,93	7,1	6,23	5,33	7,14	5,45

На підставі аналізу інтенсивності зростання найбільш перспективними торговельними партнерами визначені такі країни: за I групою Сейшельські острови, за II групою – Джибуті, Лесото (переважна більшість – це країни Східної Африки).

Ці ринки вже почав інтенсивно освоювати Китай. Зокрема, КНР вже створює, можливо що в межах глобального суперпроєкту «Один пояс – один шлях», свою першу закордонну військову базу в Африці. Поява пункту матеріально-технічного забезпечення ВМС КНР у Джибуті, крім очевидного бажання Китаю підкріпити економічну експансію на Африканському континенті, може означати прагнення Пекіна контролювати стратегічну Баб-ель-Мандебську протоку, з далекосяжними планами.

Світові ЗМІ, з посиланням на командуючого Африканського командування США генерала Девіда Родрігеса, повідомили, що Китай підписав з урядом Джибуті десятирічний контракт на створення пункту матеріально-технічного забезпечення кораблів ВМС КНР, що беруть участь в операціях ООН проти піратів в Аденській затоці. Як впливає із заяви представника МЗС Китаю Ю Ціаня, пункт постачання зіграє позитивну роль у виконанні Китаєм своїх міжнародних зобов'язань із підтримки миру та безпеки. Китай ще у 2014 році почав розгортати миротворчий контингент під егідою ООН у Південному Судані.

Американські експерти вважають, що пункт матеріально-технічного забезпечення китайського флоту в Джибуті матиме у своєму розпорядженні аеродром, який дозволить Китаю ефективніше вести розвідку в регіонах Перської затоки, Близького Сходу і Африки. Не виключено, що китайська військова інфраструктура в Джибуті відіграватиме роль логістичного центру, пункту базування та ремонтної бази для кораблів китайського ВМФ, що проводять операції у зоні Перської затоки, біля берегів Адена й Сомалі. Можливо, база прийматиме і військово-транспортні літаки.

Мотиви посилення присутності Китаю в Африці лежать на поверхні. Економічна експансія КНР в Африці набирає обертів. Ще 2009 року Китай став найбільшим торговельним партнером країн Чорного континенту, випередивши США. У 2013 році торговельний оборот між КНР і африканськими країнами перевищив 210 млрд дол., а китайські прямі інвестиції збільшилися з 500 млн дол. 2003 року до майже 20 млрд дол. у 2013 році.

Африка цікавить Китай зі зрозумілих причин. Величезні запаси природних ресурсів, перспективний сільськогосподарський потенціал, масштабний внутрішній ринок, купівельна спроможність якого зростає, – все це робить Африку надзвичайно привабливою для закордонних інвестицій. Важлива також наявність потужного низькооплачуваного трудового ресурсу.

За останні 30 років доведені запаси нафти в Африці збільшилися на 120%: з 57 млрд барелів у 1980 році до 130 млрд – у 2013 році. Постійно зростають доведені запаси природного газу. Причому саме імпорту природних ресурсів залишається основною складовою китайсько-африканської торгівлі. Загалом, у 2013 році імпорту сирої нафти з Африки покрити 23% потреби Китаю. При цьому нафта становить 64% від загального імпорту Китаю з африканських країн. Крім того, Африка забезпечує 6% китайського імпорту за-

лізної руди (в основному з Південної Африки) і 8,3% імпорту міді (головним чином із Замбії).

Тим часом китайська військово-морська база створюється не просто в одній з африканських країн, а в одній із найважливіших стратегічних точок – у Баб-ель-Мандебській протоці, між південно-західним краєм Аравійського півострова й Африкою. І хоча йдеться, очевидно, про невеликий інфраструктурний об'єкт, його військово-стратегічне значення важко переоцінити. Китайська база в цьому районі, можна сказати, на одній зі «стулок» воріт Баб-ель-Мандебської протоки, через яку щодоби проходять 3,8 млн барелів сирої нафти і де вже містяться військові бази США та Франції, насправді змінює стратегічний розклад сил у регіоні.

Китай уперше забезпечує постійну військова присутність за кордоном і, фактично, заявляє про намір увійти в клуб «справжніх» морських держав, готових використовувати військова силу для забезпечення своїх інтересів у віддалених районах Світового океану. До останнього часу Китай принципово не прагнув будувати свої військові бази за кордоном, і об'єкт у Джибуті може свідчити про те, що керівництво КНР справді вирішило змінити ставлення до застосування військової сили для забезпечення реалізації своїх міжнародних інтересів.

Будівництво закордонних пунктів матеріально-технічного забезпечення флоту означає, що Китай готується до значного нарощування військово-морських сил у ключових районах Світового океану. Адже, попри те, що на самому пункті МТЗ може базуватися лише невеликий контингент, такі об'єкти дають змогу багатократно збільшити угруповання військово-морських сил у регіоні й різко змінювати баланс сил на свою користь у потрібний час.

За останні роки ВМС КНР зробили істотний ривок у своєму розвитку. Фактично, можна говорити, що Китай уже створив один із найсильніших флотів у світі, здатний проєктувати військова силу в тому регіоні, де це потрібно для реалізації інтересів КНР. Відтак, можна припустити, що політика створення пунктів матеріально-технічного забезпечення та інших військових об'єктів для ВМС КНР триватиме.

Ба більше, враховуючи світову тенденцію загальної мілітаризації зовнішньої політики, яку активно просуває, зокрема, Росія, закордонна військова експансія Китаю може розвиватися все активніше. Адже насправді глобальні турбулентності, за всіма прогнозами, тільки набирають обертів, відкриваючи вікно можливостей для нових претендентів на звання «світових полюсів» та «світових держав».

У такій обстановці час матиме критичне значення – хто першим займе стратегічні точки, на зразок Баб-ель-Мандебської протоки, той зможе за потреби продемонструвати силу конкурентам. Китай, схоже, це чудово розуміє, користуючись, зокрема, і відсутністю будь-якої реакції на активність Пекіна нинішньої адміністрації США. Як мінімум, до початку 2017 року, коли в Білий дім прийде новий господар, Китай має всі можливості розширювати постійну військово-морську присутність у районі Близького Сходу та Латинської Америки. У кожному разі, як би не розвивалася надалі стратегічна обстановка у світі, невеликі пункти забезпечення флоту в різних регіонах Світового океану Китаю не зашкодять» [27].

Для моделювання торгівельних відносин України та країн Східної Африки використаємо модель Раша. В межах дослідження адаптуємо модель Раша для оцінки маркетингової привабливості потенційних товарних імпортерів країн Африканського континенту. В подальшому, її можна буде використовувати для аналізу зовнішньоторговельних відносин з іншими країнами.

Вибір моделі Раша обґрунтований тим, що вона має деякі переваги перед іншими моделями оцінки якості об'єктів в різних галузях науки, в тому числі й оцінки привабливості наявних об'єктів, а саме потенційних товарних імпортерів країн Африканського континенту. Модель Раша перетворює вимірювання, зроблені в дихотомічних і порядкових шкалах, в лінійні вимірювання, і в результаті якісні дані аналізуються за допомогою кількісних методів. У випадку, коли модель Раша є лінійною, це дозволяє використовувати широкий спектр статистичних розрахунків для проведення аналізу даних. Модель Раша є ймовірнісною. Оцінка привабливості країн не залежить від набору критеріїв оцінювання, вона є індивідуальними характеристиками самої країни. Результати вимірювань є об'єктивними, тобто не залежать ні від того, хто

вимірює, ні від того, який вимірювальний інструмент (тест або опитувальник) використовується.

Разом з оцінками привабливості країн модель дозволяє отримати ще й оцінку виконаності критеріїв, за якими проводиться оцінка країн. Причому оцінки критеріїв не залежать від безлічі оцінюваних років даної країни, самих країн і є індивідуальними властивостями критеріїв [20].

У нашому випадку для адаптації моделі Раша до оцінки привабливості потенційних імпортерів країн Африканського континенту виділимо об'єкти, за якими буде проводитись оцінювання (період з 2010 по 2016 рік), введемо індикативні змінні (критерії), а також опишемо взаємозв'язок між об'єктами. Спочатку проведемо оцінку по кожній країні окремо, просумуємо отримані результати за критеріями і кінцеву оцінку кожної країни порівняємо. Оскільки в нашому випадку розрахунок проводиться до мінімізації критеріїв, то чим менше показник, тим більше рівень привабливості суб'єкта.

Схема пошуку показників маркетингової привабливості країн представлена на рис. 4. Процес побудови моделі доцільно розглядати як схему сукупності приведених у відповідність та контрольованих дій, що здійснюються для досягнення мети.

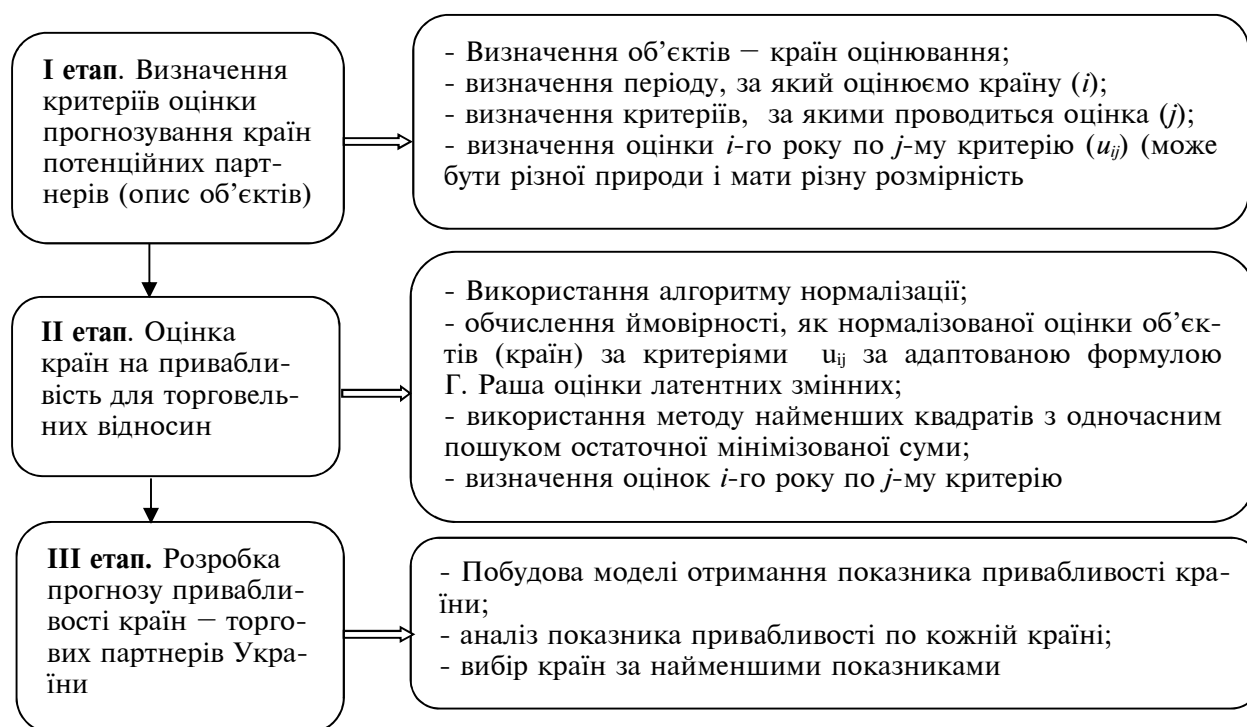


Рис. 4. Схема етапів побудови моделі отримання показника привабливості країни (побудовано авторами)

На I етапі визначаються та описуються об'єкти оцінювання.

На II етапі визначаються критерії для оцінювання країн на привабливість. Визначаємо, що N – країни для оцінювання: A_1, A_2, \dots, A_N та L – критерії, за якими проводиться оцінка: K_1, K_2, \dots, K_L . Позначимо U_{ij} – оцінку i -го об'єкта по j -му критерієм. Ці критерії можуть бути різної природи і мати різну розмірність. Для приведення оцінок до єдиної шкали проводять процедуру нормалізації, в результаті якої всі нормалізовані оцінки альтернатив за критеріями u_{ij} приймуть зна-

чення з інтервалу (0; 1). В якості алгоритму нормалізації використовуємо мінімізацію критеріїв (чим менше показник, тим більше міра привабливості об'єкта) [13]:

$$u_{ij} = \frac{\max_i(U_{ij}) - U_{ij}}{\max_i(U_{ij}) - \min_i(U_{ij})} \quad (1)$$

Припустимо, що суб'єкта влаштовує n -й об'єкт по j -му критерію на рівні u_{nj} (у результаті нормалізації, цей показник приймає значення від 0 до 1). Найпрос-

тіший показник привабливості цього об'єкту можна розрахувється за формулою [13]:

$$X_n = \sum_{j=1}^L x_{nj} \quad (2)$$

Далі будемо використовувати імовірнісний підхід, де ймовірність P_{ij} обчислюємо за формулою Г. Раша, яка була отримана ним при оцінці латентних змінних [13].

Ці ймовірності інтерпретуємо як нормалізовані оцінки об'єктів за критеріями u_{ij} .

Для застосування на практиці необхідно знайти оцінки привабливості об'єктів по періоду θ_i і ступеня виконання критеріїв β_j на підставі відомих оцінок об'єктів за критеріями u_{ij} , які отримані емпірично за допомогою експертного оцінювання суб'єктами.

Якщо розглянути модель Раша оцінки латентних змінних [9], то відповідно до неї оцінки θ_i і β_j знаходяться методом максимальної правдоподібності (МП-метод). Однак в дихотомічній моделі Раша ймовірності P_{ij} можуть приймати лише два значення – 0 або 1, що не відповідає представленийій у роботі моделі, коли ймовірності P_{ij} можуть набувати значень з безперервного спектра від 0 до 1. В силу цього, пропонується використовувати для цих цілей метод найменших квадратів, застосування якого для вирішення подібних завдань описано в роботах С. Баркалова, Ю. Кіреєва і С. Моїсеєва [12, 13]: параметри θ_i і β_j обираються так, щоб сума квадратів відхилень емпіричних даних u_{ij} від розрахункових ймовірностей була найменшою. Надалі математично зводимо до мінімізації залишкової суми:

$$S(\theta_i, \beta_j) = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n (u_{ij} - P_{ij})^2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \left(u_{ij} - \frac{e^{\theta_i - \beta_j}}{1 + e^{\theta_i - \beta_j}} \right)^2 \rightarrow \min. \quad (3)$$

Оцінки θ_i і β_j , отримані за цією моделлю, будуть вимірюватися за лінійним шкалами і початок відліку в них буде невизначеним.

Наступним кроком, на III етапі, буде розробка прогнозу привабливості країн для торгових відносин, де для підрахунку показника привабливості використаємо нормувальні умови, а саме невід'ємність оцінок. Можливим варіантом є застосування запропонованої автором формули (4), в якій підсумувавши оцінки θ_i, β_j отримаємо показник привабливості прогнозованої країни для проведення з нею зовнішньоторговельних відносин:

$$P_{np} = ((\sum_i \theta_i) + (\sum_j \beta_j)) \geq 0 \quad (4)$$

Представлена модель (2) припускає, що всі критерії мають однакову важливість для суб'єктів. Однак в реальних ситуаціях при експертному оцінюванні, важливість критеріїв, як правило, різна, та її потрібно враховувати при оцінці привабливості об'єктів. Класичні моделі експертного оцінювання враховують важливість критеріїв для суб'єктів шляхом введення показників ваги кожного критерію.

Розрахунок задач (3) і (4) можна проводити з використанням різних програмних продуктів, наприклад, в MSExcel за допомогою надбудови «Пошук рішень» (Solver) [12]. Далі розрахуємо для кожної країни критерії привабливості по рокам, просумуємо їх та порівняємо. В разі мінімізації критеріїв чим менше показник, тим більше міра привабливості об'єкта, та зіставимо з показниками країн, отриманими на основі аналізу інтенсивності розвитку.

У наведеній табл. 3 першою у списку є країна Східної Африки – Джибуті. Для наочності розглянемо розрахунки для Джибуті покровоко.

Як об'єкти (A) обрані роки з 2010 по 2016, для яких відомі критерії, що були вищезазначені, а саме:

- K_1 – ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності, дол. США;
- K_2 – Критерій економічного зростання, %;
- K_3 – Індекс інфляції, %;
- K_4 – Чисельність населення, млн чол.;
- K_5 – Індекс вільної торгівлі, бали;
- K_6 – Індекс ризику угод, бали.

У табл. 6 наведено результати оцінки маркетингової привабливості країни-імпортера Джибуті.

Таблиця 6

Результати оцінки маркетингової привабливості країни-імпортера Джибуті

		K_1	K_2	K_3	K_4	K_5	K_6
2010	A_1	2699,23	3,49		0,83	31,9	5
2011	A_2	2782,97	4,47	5,1	0,84	59,6	5
2012	A_3	2879,2	4,84	3,70	0,85	59,6	5
2013	A_4	2982,99	5	2,4	0,86	59,6	5
2014	A_5	3120,04	6	2,9	0,88	54,8	5
2015	A_6	3279,12	6,5	2,1	0,89	54,8	5
2016	A_7	3351,62	6,5	3	0,99	54,6	5

У подальшому проведемо нормалізацію даних, в результаті якої отримаємо таблицю з вихідними даними, які необхідні для розрахунку за моделлю. Всі показники вимірюються за одиничною шкалою та всі критерії мінімізуються (чим менше показник, тим більше міра привабливості об'єкта).

Вихідні дані вносимо до електронної таблиці MSExcel та визначаємо оцінки об'єктів по рокам θ_i^a , оцінки критеріїв β_j^a . Розрахуємо ймовірності P_{ij} .

Квадрати відхилень суми визначаємо за формулою $\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n (u_{ij} - P_{ij})^2$.

Сума, що мінімізується (3), а саме цільова функція знаходиться в комірці D32 у вигляді формули =СУММ(C26:H32).

Потім для розрахунку критеріїв викликаємо надбудову «Пошук рішення» (Solver).

Як цільову функцію зазначаємо комірку D34, ставимо завдання її мінімізації, як змінюванні змінні задаємо діапазони C12-H12 та I5-I11, вказуємо умову невід'ємності, ніякі обмеження не вводимо, запускаємо надбудову.

Надалі просумуємо критерії по роках та оцінки критеріїв за побудованою моделлю (4) і отримаємо показник, який буде відображати привабливість даної країни. Такі розрахунки проведемо по кожній обраній

країні – потенційному імпортеру Африки. На основі отриманих даних побудуємо таблицю для порівняння з показниками привабливості на основі аналізу інтенсивності зростання та більш привабливу країну оберемо для торговельних відносин. Найбільш привабливими (табл. 7) для торговельних відносин визначені країни: в I групі – Туніс, Маврикій, Сейшельські острови, в II групі – Джибуті.

Таблиця 7

Оцінка країн-імпортерів маркетингової привабливості, що розрахована за допомогою адаптованої моделі Раша

Країни, досліджувані на маркетингову привабливість	Джибуті	Єгипет	Лесото	Ліберія	Маврикій	Сейшельські острови	Туніс
Оцінка	346,4	6309,04	852,0	7116,4	162,7	438,5	148,4

Порівнюючи країни, що отримали оцінки привабливості на основі аналізу інтенсивності розвитку країни, а саме Джибуті, Лесото, Сейшельські острови, можна з упевненістю сказати, що країни Джибуті та Сейшельські острови мають кращі оцінки привабливості і з даними країнами Україні доцільно активізувати співпрацю. На даний момент Джибуті має гостру потребу в продуктах харчування, нафтопродуктах, хімікатах та транспортних засобах [4], у професійних співробітниках та консультативних послугах [5], в яких також мають гостру потребу Сейшельські острови [22].

Отже, наведена модель пошуку показника маркетингової привабливості країни за допомогою моделі Раша може бути апробована для різних груп країн з метою виявлення їх привабливості.

Висновки. За результатами проведеного аналізу динаміки експортно-імпортних операцій та ємкості ринку країн Африканського континенту можна зробити висновок, що вони є перспективними торговельними партнерами для України та між Африкою та Україною розширюється товарообмін.

Нами пропонується створення «Торгового Дому Україна-Африка» в якості пілотного проекту зміни експортної структури, переорієнтації промислових пріоритетів України на нову географію – на країни Африканського континенту загалом, та малі зокрема, з використанням сучасних інтегрованих інформаційних технологій. Таким чином, природний потенціал створює передумови для отримання ключовою експортною продукцією України конкурентних переваг як на африканському ринку загалом, так і на малих ринках, що інтенсивно розвиваються, за умови залучення значних інвестицій у розвиток виробництва, зокрема, в оновлення устаткування, запровадження інноваційних технологій, заходів з енергозбереження, переорієнтації на нові ринки збуту та замовлень (в тому числі державних), в тому числі в харчовій та легкій промисловості та забезпечення кваліфікованими кадрами тощо.

На підставі аналізу детермінантів економічного розвитку та адаптованої моделі Раша визначено найбільш перспективні торговельні партнери серед малих країн Африки, що інтенсивно розвиваються. Так, перспективними партнерами для України за першим методом (аналіз індикаторів детермінантів економіч-

ного розвитку): Джибуті, Лесото, Сейшельські острови. За другим методом (модель Раша) є Туніс, Маврикій, Джибуті, Сейшельські острови. Отже, Джибуті та Сейшельські острови є найбільш стійкими торговельними партнерами для України. Основними потребами, які може задовольнити Україна є продукти харчування, нафтопродукти, хімікати та транспортні засоби, професійні співробітники та консультативні послуги.

Список використаних джерел

- Chen K., Z. Chen, and J. Wei. (2009). Legal Protection of Investors, Corporate Governance, and the Cost of Equity Capital. *Corporate Finance*, 15(3), 273-289. URL: https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=ru&user=Jp0XlkMAAAAJ&citation_for_view=Jp0XlkMAAAAJ:d1gkVwhDpl0C.
- Thabang Mokoaleli-Mokoteli and George Emmanuel Iatridis (2017). Big 4 auditing companies, earnings manipulation and earnings conservatism: evidence from an emerging market. *Investment Management and Financial Innovations*, 14(1), 35-45. URL: <https://businessperspectives.org/journals/investment-management-and-financial-innovations/issue-247/big-4-auditing-earnings-manipulation-and-earnings-conservatism-evidence-from-an-emerging-market>.
- Olawumi D. Awolusi and Olufemi P. Adeyeye (2016). Impact of foreign direct investment on economic growth in Africa. *Problems and Perspectives in Management*, 14(2-2), 289-297. URL: <https://businessperspectives.org/journals/problems-and-perspectives-in-management/issue-2-cont-3/impact-of-foreign-direct-investment-on-economic-growth-in-africa>.
- Економіка Джибуті. URL: <http://iformatsiya.ru/africa/493-yekonomika-dzhibuti.html>.
- Новости Джибуті (2017). URL: <http://polpred.com:81/?cnt=50>.
- Сафаров Р.Х., Панищев О.Ю. Численное моделирование инвариантности оценки знания относительно тестовых заданий в рамках модели Г.Раша / Казанский национальный исследовательский технологический университет (Казань), 424-435. URL: http://ifets.ieee.org/russian/depository/v15_i1/pdf/3.pdf.
- Krugman P. R., Obstfeld M. *International Economics: Theory and Policy*. 1988. 8-е изд.: Prentice Hall, 2008. 712 p.