

2. Boudeville J. Problems of regional economic planning / J. Boudeville. – Edinbyrgh, 1992. – 192 p.
3. Friedman J. Urbanization Planning and National Development / J. Friedman. – Beverly Hills, London, 1973.
4. Richardson H. W. Regional Growth Theory / H. W. Richardson. London. – 1973.
5. Hagget, P. Spatial analysis in economical geography / Translation from English; edited by V. M. Gohman and Y. V. Medvedkov. – М.: Progress, 1968. – 392 p.
6. Гугняк В.Я. Институциональная парадигма в политической экономии на примере Франции / В.Я. Гугняк. – М.: Наука, 1999. – 174 с.
7. Теорії регіонального зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studbooks.net/62970/rps/teorii_regionalnogo_rosta
8. Підоричева І. Ю. Теорії регіонального зростання та розвитку з інноваційною домінантою / І. Ю. Підоричева // Вісник економічної науки України. – 2014. – №1. – С. 87-94.
9. Калашнікова Т. М. Надбання французької школи просторової економіки у контексті людського розвитку / Т. М. Калашнікова // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв: Миколаївський національний університет ім. В. О. Сухомлинського, 2015. – №4. – С. 3-9.
10. Полюси зростання. Зарубіжний досвід і адаптація його для успішної реалізації індустріально-інноваційного розвитку економіки регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vestnik-kafu.info/journal/29/1195/>
11. Індекс конкуренції регіонів – полюси зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/alexkrylovskiy/03-av-rci-30710-01>
2. Boudeville J. (1992). Problems of regional economic planning. Edinbyrgh, 192 p.
3. Friedman J. (1973). Urbanization Planning and National Development. Beverly Hills, London.
4. Richardson H. W. (1973). Regional Growth Theory. London.
5. Hagget P., Medvedkov Y. V. & Gohman V. M. (Ed). (1968). Spatial analysis in economical geography. Translation from English; 392 p.
6. Huhnyak V. Ya. (1999). Ynstytutsyonal'naya paradyhma v polytycheskoy ekonomyyu na prymere Frantsyy [Institutional paradigm of political economy on the example of the French]. Moskva, 174p.
7. Teoriyi rehional'noho zrostannya [Theories of regional growth]. Retrieved from http://studbooks.net/62970/rps/teorii_regionalnogo_rosta
8. Pidorycheva I. Yu. (2014). Teoriyi rehional'noho zrostannya ta rozvytku z innovatsiynoyu dominantoyu [Pidorycheva IJ theories of regional growth and development of innovative dominant]. *Visnyk ekonomichnoyi nauky Ukrainy [Bulletin of Economic Sciences of Ukraine]*. Vol. 1, pp. 87-94.
9. Kalashnikova T. M. (2015). Nadbannya frantsuz'koyi shkoly prostorovoyi ekonomiky u konteksti lyuds'koho rozvytku [Heritage of the French school of spatial economy in the context of human development]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky [Global and national economic problems]*. Mykolayiv: Mykolayivs'kyy natsional'nyy universytet im. V. O. Sukhomlyns'koho, Vol. 4, pp. 3-9.
10. Polyusy zrostannya. Zarubizhnyy dosvid i adaptatsiya yoho dlya uspishnoyi realizatsiyi industrial'no-innovatsiynoho rozvytku ekonomiky rehionu [The poles of growth. Foreign experience and adapt it to the successful implementation of industrial-innovative development of regional economy]. Retrieved from <http://www.vestnik-kafu.info/journal/29/1195/>
11. Indeks konkurentsiyi rehioniv – polyusy zrostannya [Index competitive regions - poles of growth]. Retrieved from <http://www.slideshare.net/alexkrylovskiy/03-av-rci-30710-01>

References

1. Perroux F. (1970). Note on Concept of «Growth Poles». *Regional Economics: Theory and Practice*. New York-London, pp. 93-103.

УДК 339.564 (477)

Л. А. Перетятко

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри державних та місцевих фінансів
факультету управління фінансами та бізнесу
Львівського національного університету імені І. Франка, м. Львів

ВПЛИВ ТАРИФНИХ І НЕТАРИФНИХ БАР'ЄРІВ НА ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ

У статті досліджено вплив тарифних та нетарифних бар'єрів на експортний потенціал України. Визначено основні проблемні фактори у проведенні експортних операцій в Україні. Вказано на Проблемні моменти для експортних операцій у розрізі вітчизняних підприємств за їх розміром (малі, середні і великі). Досліджено експортну діяльність України в режимі вільної торгівлі.

Ключові слова: експорт, нетарифні бар'єри, суб'єкти підприємницької діяльності, зона вільної торгівлі.

Peretyatko L. INFLUENCE TARIFF AND NON-TARIFF BARRIERS FOR EXPORT POTENTIAL OF UKRAINE

The article explored the impact of tariff and nontariff barriers to the export potential of Ukraine. Point main problematic factors in carrying out export operations in Ukraine. Specified on problematic issues for exports in the context of domestic enterprises by their size (small, medium and large). Investigated export activities in Ukraine free trade regime.

Keywords: export, nontariff barriers, entrepreneurs, free trade zone.

підприємство не пов'язує відсутність експорту з відсутністю партнерів за кордоном.



Рис. 3. Основні причини відсутності експорту, 2015-2016 рр.

Джерело: [5]

На МСП помітно більше впливає брак фінансування: на цю проблему вказали 18,5% малих та 19,5% середніх підприємств (і лише 11,1% великих). Брак інформації також більш гостро відчувають невеликі підприємства – це відзначили 14,5% малих та 11% середніх компаній, тоді як великі підприємства практично не згадують про цю проблему. Порівняно більшою проблемою для МСП є також обтяжливість внутрішніх процедур експорту. Про це говорять 19,8% малих, 16,1% середніх підприємств і лише 11,1% великих компаній⁶.

Однією із ключових рис сучасного етапу економічного розвитку є підвищення ролі малих та середніх підприємств як чинника економічного зростання та зайнятості. Визнання цього факту знаходить своє відображення в розробці та імplementації національними урядами стратегій та програм підтримки розвитку МСП в цілому та сприяння інтернаціоналізації МСП зокрема.

Відповідно до Афіського плану щодо усунення бар'єрів доступу МСП на міжнародні ринки, який було прийнято за підсумками конференції ОЕСР-АПЕК «Усунення бар'єрів до виходу МСП на міжнародні ринки» (м. Афіни) [6], забезпечення присутності МСП на світових ринках вимагає адекватної реакції на такі виклики:

1. Визначення бізнес-можливостей за кордоном, ідентифікація та аналіз відповідних ринків.
2. Налагодження контактів із закордонними клієнтами.
3. Забезпечення надійного представництва комерційних інтересів компанії за кордоном.
4. Доступ до фінансування зовнішньоекономічної діяльності.
5. Спроможність менеджменту виділити достатньо часу для управління діяльністю компанії на зовнішніх ринках.
6. Залучення професіоналів для допомоги менеджменту при здійсненні операцій на зовнішніх ринках.
7. Покриття витрат виходу на міжнародні ринки.
8. Протидія недобросовісній конкуренції.
9. Труднощі в плані отримання державної підтримки.

Цей перелік фактично вказує на ті проблеми, вирішення яких потребує сприяння держави.

Проблеми, з якими стикаються українські експортери, практично однакові незалежно від розміру бізнесу (Рис. 4).

Найбільшими проблемами, з якими стикаються експортери, є значний рівень бюрократизації, неефективний чи непрозорий механізм відшкодування ПДВ, велика кількість дозвільних документів, непередбачуваний характер торговельної політики України.

За оцінками самих підприємств компанії-експортери витрачають у середньому 1-2 дні на проходження всіх необхідних процедур при оформленні однієї партії товару. При цьому малі підприємства, як правило, витрачають на це 2 дні, а середні та великі – 1 день. У більшості підприємств (74,3%) вартість проходження процедур при зовнішньоторговельних операціях сягає до 5% вартості однієї партії товару, для 13,1% вартість проходження процедур коливається від 5% до 10% вартості партії товару. Менші за розмірами підприємства витрачають більше коштів, що, зокрема, пояснюється розмірами партій товару.

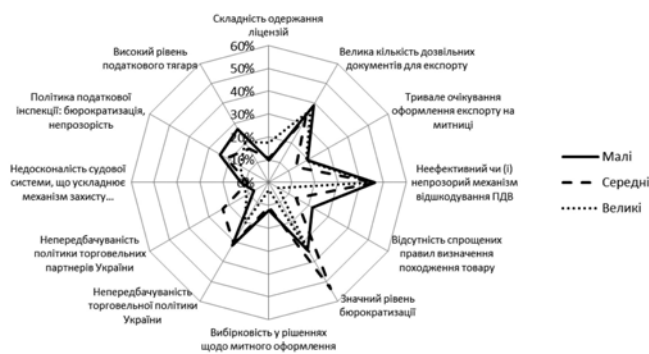


Рис. 4. Проблемні моменти для експортних операцій у розрізі вітчизняних підприємств за розміром, 2015 р.

Джерело: [7]

Крім суто регуляторних проблем, які ускладнюють ведення експортної діяльності, експортні можливості МСП також визначаються спроможністю випускати товари та надавати послуги належної якості та ефективно конкурувати на світових ринках.

Для експортерів важливе значення має режим доступу на відповідні ринки товарів та послуг, тобто наявність імпорتنих мит та нетарифних обмежень на митному кордоні. Сьогодні українські експортери користуються на зовнішніх ринках такими режимами: сплата повної ставки імпортного мита (full-rate regime), режим найбільшого сприяння (COT), преференційні торговельні режими, які, як правило, надаються в односторонньому порядку (генеральні системи преференцій США, ЄС тощо) та режим вільної торгівлі (Таблиця 2).

При цьому слід зазначити, що країни-імпортери можуть застосовувати щодо українських експортерів нетарифні обмеження та різного роду інструменти торговельного захисту незалежно від режиму торгівлі.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ

У 2014-2015 рр. до 29% експорту України могло здійснюватися в режимі вільної торгівлі відповідно до підписаних Угод про вільну торгівлю за умови дотримання правил походження, та 30% усіх українських товарів могло бути вивезено в режимі автономних торговельних преференцій, знову ж за умови дотримання правил походження.

На початку 2016 року відбулись дві події, які суттєво змінили можливості доступу українських експортерів на зовнішні ринки. По-перше, вступила в силу Угода про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі між Україною та ЄС. По-друге, Росія скасувала режим вільної торгівлі з Україною. Відповідно, станом на початок 2016 року, за розрахунками ІЕД, тепер до 42% українського експорту може реалізовуватись у режимі вільної торгівлі.

Генеральну систему преференцій (ГСП) для окремих груп українських товарів застосовують США, ЄС, Канада, Туреччина та Японія. Кожна з цих країн запровадила ГСП на власних умовах для товарів, що походять з країн, що розвиваються. Загалом, режимом ГСП у 2016 році може користуватись до 6% українських експортерів товарів.

Режим найбільшого сприяння застосовується країнами-членами СОТ до 50% українського експорту товарів. Повну ставку імпортного мита сплачує 2% українських експортерів.

Таблиця 2

Структура експорту України за режимами у 2016 р.

Торговельні партнери України	Режими, у рамках яких відбувався експорт з України, %			
	Вільна торгівля	Генеральна система преференцій	Режим найбільшого сприяння	Повна ставка
Світ	42	6	50	2
ЄС	95	4	1	0
СНД (без Росії)	100	0	0	0
Росія	0	0	100	0
Японія	0	80	20	0
Туреччина	0	44	56	0
США	0	90	10	0
Канада	0	94	6	0
Норвегія	87	0	13	0
Ісландія	72	0	28	0
Швейцарія	98	0	2	0
Чорногорія	100	0	0	0
Грузія	100	0	0	0
Македонія	94	0	6	0
Туркменістан	100	0	0	0

Джерело: [8]

Примітка: розрахунки здійснені відповідно до формально максимально сприятливого торговельного режиму, який діє між країнами. Фактичне використання режиму вільної торгівлі та інших преференційних торговельних режимів вимагає дотримання правил походження товарів та деяких інших критеріїв. Розрахунки здійснено на основі структури товарного експорту України в 2014-2015 рр.

Що стосується ринку ЄС, то в 2014-2015 рр. 95% продукції українських компаній потрапляло під дію режиму автономних торговельних преференцій, ще приблизно 4% експортерів могли користуватись Генеральною системою преференцій ЄС, і до 1%

експорту застосовувався виключно режим найбільшого сприяння.

З початку 2016 р. до 95% експорту в ЄС може відбуватись у режимі вільної торгівлі. ГСП ЄС для України продовжуватиме діяти ще кілька років, а 98% експорту з України до країн ЄАВТ (Європейська асоціація вільної торгівлі) може користуватись режимом вільної торгівлі.

За даними СОТ, протягом 2005-2014 рр. країнами-членами СОТ було застосовано 1342 антидемпінгових, 92 компенсаційних та 77 захисних заходів, причому у 88,8% випадках використовувались антидемпінгові заходи. Саме, ці заходи вважаються досить ефективними та мають цільовий характер (Табл. 3).

Близько 47,7% застосованих заходів (або 722 з 1511) стосуються двох груп товарів, а саме: групи XV «Недорогоцінні метали та вироби з них» та групи VI «Продукція хімічної промисловості та суміжних галузей».

До того ж, зазначені групи товарів лідирують за кількістю обмежувальних заходів у рамках усіх трьох механізмів торговельного захисту (антидемпінгові, антисубсидійні та захисні розслідування).

Таблиця 3

Застосування інструментів торговельного захисту країнами-членами СОТ, 2005-2014 рр.

Група товарів	АД заходи к-ть	Група товарів	К заходи к-ть	Група товарів	СП заходи к-ть
XV Недорогоцінні метали та вироби з них	339	XV Недорогоцінні метали та вироби з них	40	XV Недорогоцінні метали та вироби з них	17
VI Продукція хімічної промисловості	299	VI Продукція хімічної промисловості	12	VI Продукція хімічної промисловості	15
VII Полімерні матеріали, пластмаси, каучук, гума	182	XVI Механічне обладнання	10	XI Текстиль	8
XI Текстиль	128	VII Полімерні матеріали, пластмаси, каучук, гума	7	XIII Вироби з каменю, гіпсу, цементу; керамічна плитка; скло	8
XVI Механічне обладнання	122	X Маса з деревини; папір або картон	6	XVI Механічне обладнання	5
Інше	272	Інше	17	Інше	29
ВСЬОГО	1342		92		77

Джерело: [9]

Примітка: антидемпінгові (АД), компенсаційні (К) та спеціальні (СП) заходи

Ці моменти мають врахувати українські експортери та виробники, які бажають закріпитися на нових або утриматися на вже існуючих ринках.

Україна сьогодні формально має біля двадцяти чинних Угод про вільну торгівлю. Угоди з країнами СНД передбачають лібералізацію лише торгівлі промисловими та сільськогосподарськими товарами, тоді як три угоди – ПВЗВТ (поглиблена та всеосяжна

зона вільної торгівлі) з ЄС, ЗВТ з ЄАВТ та ЗВТ з Чорногорією – передбачають також лібералізацію торгівлі послугами.

Угода про асоціацію з ЄС займає особливе місце, оскільки створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі є одним із елементів цілісної системи економічної взаємодії сторін, центральним елементом якої є гармонізація законодавства (тобто фактично регуляторного режиму) України із законодавством ЄС.

Укладання угод про вільну торгівлю сьогодні є широковживаним інструментом торговельної політики, який використовується для забезпечення доступу національних виробників на ринки країн-партнерів на основі взаємності. Тому укладання Україною Угод про вільну торгівлю є цілком прийнятною практикою, яка позитивно впливає на зовнішньоекономічні зв'язки із країнами-партнерами.

Список використаних джерел

1. United Nations - Conference on Trade and Development (UNCTAD): Non-Tariff Measures: Evidence from Selected Developing Countries and Future Research Agenda [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/Docs/ditctab20093_en.pdf
2. The Global Enabling Trade Report 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/reports/global-enabling-trade-report-2014>
3. DoingBusiness2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>
4. Умови та перешкоди для експорту: точка зору малих, середніх та великих підприємств України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Files/GetFile?lang=uk-UA&fileId=f7dfb11d-0761-4952-8a13-caead57b6760>
5. Умови та перешкоди для експорту: точка зору малих, середніх та великих підприємств України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Files/GetFile?lang=uk-UA&fileId=f7dfb11d-0761-4952-8a13-caead57b6760>
6. THE ATHENS ACTION PLAN FOR REMOVING BARRIERS TO SME ACCESS TO INTERNATIONAL MARKETS: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/industry/smes/37818332.pdf>
7. Опитування українських експортерів та імпортерів (2015 рік) [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://tfd.ier.com.ua/wordpress/uk/%D0%BE%D0%BF%D0%B8%D1%82%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F/>

8. Market Access Map:Improving transparency in international trade and market access [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.macmap.org/>, <http://comtrade.un.org/>

9. Anti-dumping[Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm

References

1. United Nations - Conference on Trade and Development (UNCTAD): Non-Tariff Measures: Evidence from Selected Developing Countries and Future Research Agenda. Retrieved from http://unctad.org/en/Docs/ditctab20093_en.pdf
2. The Global Enabling Trade Report 2014. Retrieved from <http://www.weforum.org/reports/global-enabling-trade-report-2014>
3. DoingBusiness2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency. Retrieved from <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>
4. Umovy ta pereshkody dlya eksportu: tochka zoru malykh, serednikh ta velykykh pidpryyemstv Ukrainy [Terms and barriers to the export point of view of small, medium and large businesses Ukraine]. Retrieved from <http://www.me.gov.ua/Files/GetFile?lang=uk-UA&fileId=f7dfb11d-0761-4952-8a13-caead57b6760>
5. Umovy ta pereshkody dlya eksportu: tochka zoru malykh, serednikh ta velykykh pidpryyemstv Ukrainy [Terms and barriers to the export point of view of small, medium and large businesses Ukraine]. Retrieved from <http://www.me.gov.ua/Files/GetFile?lang=uk-UA&fileId=f7dfb11d-0761-4952-8a13-caead57b6760>
6. The athens action plan for removing barriers to sme access to international markets. Retrieved from <http://www.oecd.org/industry/smes/37818332.pdf>
7. Opytuvannya ukraïns'kykh eksporteriv ta importeriv (2015) [Survey of Ukrainian exporters and importers]. Retrieved from <http://tfd.ier.com.ua/wordpress/uk/%D0%BE%D0%BF%D0%B8%D1%82%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F/>
8. Market Access Map:Improving transparency in international trade and market access. Retrieved from <http://www.macmap.org/>, <http://comtrade.un.org/>
9. Anti-dumping. Retrieved from https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm