

Характер формування зовнішньої торгівлі України: статистична оцінка

Розглянуто зовнішню торгівлю України, зокрема історію її формування та поточний етап розвитку. Визначено головних торгових партнерів та оцінено типи торгових операцій між нашими країнами. Охарактеризовано структуру експорту й імпорту країни. Окреслена конкурентна позиція вітчизняних експортерів на світових торгових майданчиках та проаналізовано її зміни.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт, імпорт, рівень збалансованості зовнішньої торгівлі, конкурентна позиція країни.

За останні два десятиріччя в Україні відбулись істотні економічні зрушення, що позначились на її зовнішньоекономічній діяльності, однак країна так і не змогла зайняти провідне місце у світовому торговому просторі. У теперішній час актуальним є питання статистичного аналізу пройденого шляху і визначення пріоритетних напрямів розвитку зазначеної галузі.

У перші роки незалежності українська зовнішньоторговельна статистика приділяла велику увагу розробці нових методів формування інформаційної бази, проте недостатню – аналізу діяльності. Такий стан був цілком зрозумілим, адже через повільне проведення реформ пострадянська економіка не могла швидко переорієнтуватися на нові ринкові механізми, тому країна протягом тривалого часу розвивалася за інерцією [1]. Упродовж певного часу така ситуація мала позитивні сторони, проте подальші внутрішні та світові економічні кризи остаточно показали безперспективність

цього шляху розвитку. Окреслену проблематику досліджують вітчизняні науковці та економісти-практики. Так, останнім часом у публікаціях А. Бурковського, В. Геєця, Я. Жаліла, А. Кінаха, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, Ю. Полунева та ін. активно дискутуються питання щодо неготовності вітчизняної економіки витримати конкурентний тиск з боку інших країн.

Метою роботи є визначення сучасних рис зовнішньої торгівлі України, виявлення її ролі в міжнародному торговому просторі. Інформаційною базою роботи є офіційні видання Державної митної служби України [2].

Узагальнюючою характеристикою зовнішньоекономічної діяльності країни є зведені дані про обсяги торгівлі. Зовнішня торгівля не має рис стабільного стаціонарного процесу, зміни в ній можуть бути доволі суттєвими. Розглянемо обсяги експортно-імпортних операцій за 2005–2012 роки (рис. 1, за даними [2]).

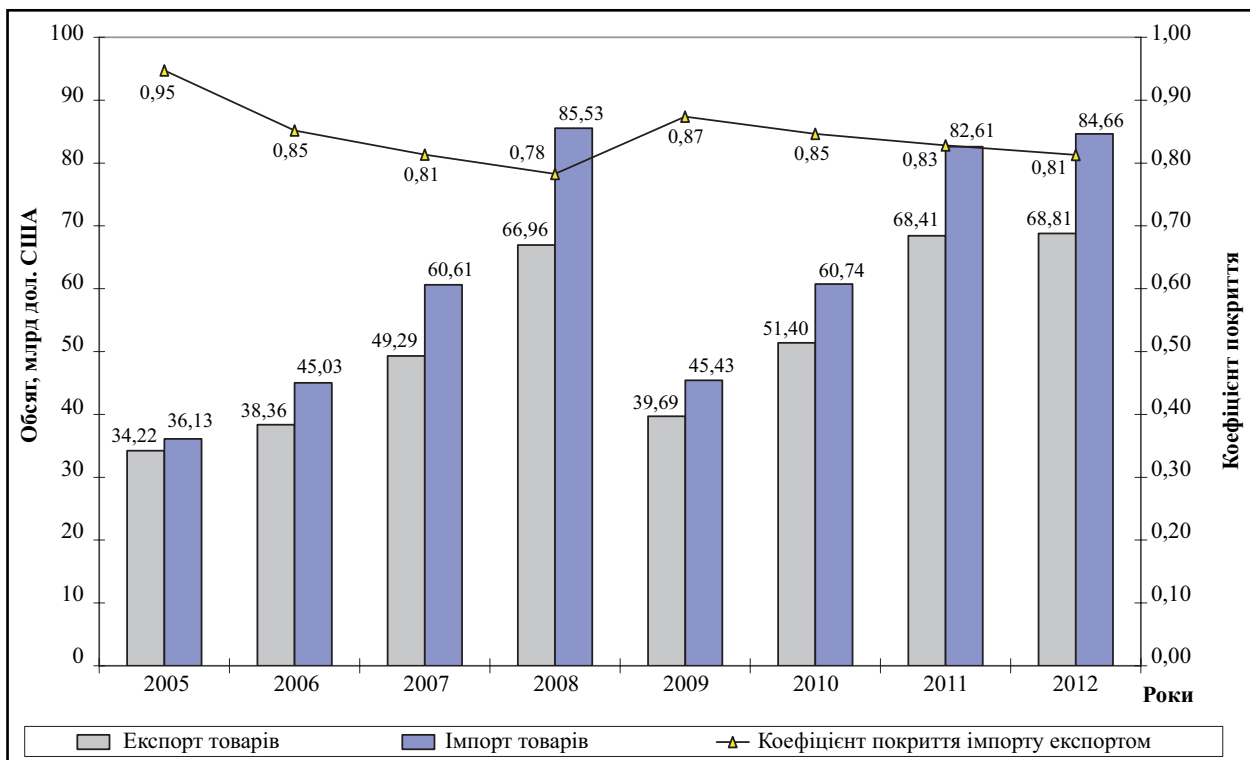


Рис. 1. Динаміка рівня покриття експортом імпорту за 2005–2012 рр.

З рис. 1 видно, що до кризи 2008 року в Україні спостерігалось поступове нарощування обсягів зовнішньоекономічної діяльності, хоча в частині імпортних операцій воно відбувалося швидше, ніж щодо експорту. Рівень покриття експортом поступово знижувався (до 78% у 2008 році). Проте початок економічної кризи викликав певні зміни: падіння обсягів торгівлі зумовило скорочення попиту та переорієнтацію світових торгових ринків, при цьому зменшення обсягів експорту було трохи менш відчутним порівняно з імпортом (40,7% та 46,9% відповідно), що дозволило підвищити рівень покриття імпорту майже до 90%. Здава-

лося, що криза за вагомих негативних наслідків все ж таки дала можливість підвищити рівень стабільності зовнішньої торгівлі. Проте Україні не вдалося швидко адаптувати свою торгівлю до нових реалій і на відновлення втрачених обсягів зовнішньоекономічної діяльності знадобилося близько чотирьох років. Важливим став етап формування структури торгівлі одразу після кризи 2008 року. У табл. 1 (за даними [3]) наведено зміну обсягів експорту та імпорту за товарними групами згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності.

Таблиця 1

Зміна обсягів експорту та імпорту за 2008–2009 роки

Група товарів	Абсолютний приріст, млн дол. США		Темп приросту, %	
	експорту	імпорту	експорту	імпорту
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	-187,44	-434,46	-23,93	-25,53
II. Продукти рослинного походження	-542,49	-202,53	-9,73	-13,85
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	-149,72	-238,60	-7,69	-38,93
IV. Готові харчові продукти	-430,11	-644,90	-17,08	-24,07
V. Мінеральні продукти	-3146,00	-9746,19	-44,65	-38,31
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	-2530,18	-1639,86	-50,15	-23,56
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	-434,35	-1812,78	-43,54	-40,49
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	-181,42	-108,26	-50,46	-46,57
IX. Деревина і вироби з деревини	-131,20	-264,54	-16,38	-48,47
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	-67,43	-461,92	-7,71	-25,17
XI. Текстиль та вироби з текстилю	-271,64	-682,32	-27,59	-32,50
XII. Взуття, головні убори, парасольки	-33,59	-244,63	-18,86	-46,06
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	-169,59	-641,25	-37,29	-50,24
XIV. Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них	-62,69	-872,29	-42,68	-84,52
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	-14777,21	-3713,51	-53,55	-58,11
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	-1326,82	-7122,80	-20,92	-53,24
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	-2724,91	-9927,58	-63,06	-82,10
XVIII. Прилади і апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	35,98	-551,83	14,83	-45,14
XX. Різні товари і вироби	-128,31	-510,90	-29,23	-50,53
XXI. Вироби мистецтва	-0,03	-3,11	-4,67	-75,77

Обсяг імпорту в 2009 році порівняно з 2008 роком скоротився на 40,1 млрд дол. США, а експорт – на 27,27 млрд дол. США. Найбільшими темпами скорочувались обсяги продажів у галузях, які є визначальними для України та виступають основним джерелом валютних надходжень, унаслідок чого країна зазнала істотних фінансових втрат і була вимушена змінити пріоритети в фінансовій політиці й бюджетних видатках.

Вихід із кризової ситуації вимагав переорієнтування виробництва і торгівлі на інші види продукції та пошук нових торгових партнерів. Протягом останніх років більшість угод щодо торгових операцій укладалася з кількома країнами,

проте криза 2008 року внесла зміни у географію торгівлі країни (табл. 2, за даними [2]).

З таблиці видно, що у 2005 році Україна споживала найбільше товарів із Російської Федерації, а основним споживачем українських товарів був Європейський Союз. Проте в останні роки відбувся перерозподіл напрямів товарних потоків, який можна охарактеризувати по-різному. З одного боку – це заміщення втрачених у посткризовий період розвинених торгових ринків, з іншого – заміна головного споживача українських товарів з ЄС на Російську Федерацію, що вказує на неспроможність українських товарів закріпитися на висококонкурентних ринках Європи та Аме-

рики. Тобто Україна залишається постачальником сировини та напівфабрикатів на ринках, які історично успадкувала від СРСР [4].

Щоб охарактеризувати торгівлю спеціалізацію, розглянемо структуру експорту та імпорту українських товарів (рис. 2, 3, за даними [2]).

Таблиця 2

Географічна структура найбільших торгових партнерів України у до- та післякризовий періоди

Країни	Експорт		Імпорт	
	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %
2005 р.				
Європейський Союз	10,23	29,89	12,19	33,74
Російська Федерація	7,47	21,83	12,78	35,37
Туреччина	2,02	5,90	0,57	1,58
Сполучені Штати Америки	0,95	2,78	0,69	1,91
Білорусь	0,89	2,60	0,93	2,57
Індія	0,73	2,13	0,32	0,89
Китай	0,71	2,07	1,81	5,01
Туркменістан	0,18	0,53	2,57	7,11
Інші	11,04	32,27	4,59	12,7
Усього	34,22	100,00	36,13	100,00
2012 р.				
Російська Федерація	17,63	25,62	27,42	32,38
Європейський Союз	17,42	25,32	27,56	32,55
Туреччина	3,69	5,36	1,95	2,31
Індія	2,29	3,33	1,02	1,21
Білорусь	2,25	3,27	5,07	5,99
Китай	1,78	2,58	7,90	9,33
Сполучені Штати Америки	1,01	1,47	2,91	3,43
Інші	22,74	33,05	10,84	12,80
Усього	68,81	100,00	84,66	100,00

Характеризуючи структуру експортних операцій, слід зазначити, що її основу становлять низькотехнологічна продукція, насамперед рослинництва, добути природні копалини, а також продукція з низьким рівнем технологічної обробки. Останні 20 років вони формували основну частину доходів державного бюджету країни, а надходження від їх продажу визначали витрати держави на внутрішні та зовнішні програми. У цілому поточна структура експорту відображає спеціалізацію економіки країни, яка останнім часом є аграрним додатком для Європейського Союзу та Російської Федерації. Неспроможність українських виробників вийти на зовнішні ринки з високотехнологічною, конкурентоздатною продукцією, незважаючи на членство у Світовій організації торгівлі, зумовлено низькою якістю вітчизняної продукції та її “моральним зносом”. Цим і пояснюються зміни в географічній структурі експорту країн: зростає частка тих країн, які згодні купувати не надто якісні українські товари за невисокою ціною.

В імпорті країни так само домінують природні копалини (більшу частину з яких становить природний газ) та сировина. В Україні не створені передумови для інноваційно-технічного розвитку, хоча науково-технічний потенціал країни доволі

високо оцінюється в міжнародних оглядах. І хоча незначні зрушення в останні роки все ж таки спостерігаються (зростають обсяги імпорту сучасного виробничого устаткування, що сприятиме підвищенню якості товарів і виходу на нові ринки), проте темпи нарощування новітнього виробництва залишаються вкрай низькими, а його вага у загальному обсязі економіки – невисокою.

Для оцінки конкурентної позиції країни на світовому ринку застосуємо коефіцієнт конкурентної позиції країни (C_i), що обчислюється як співвідношення коефіцієнтів покриття експортом імпорту за два періоди [5]:

$$C_{i,n} = \frac{Ex_{i,n}}{Im_{i,n}} \div \frac{Ex_{i,0}}{Im_{i,0}} \cdot 100\%,$$

де Ex – обсяг експорту; Im – обсяг імпорту; i – країна, товарна група чи товар, щодо яких розраховується зміна конкурентної позиції України; n – період, що аналізується; 0 – базисний період.

Показник C_i загалом по країні, товарній групі чи окремому товару визначає відносну порівняльну перевагу над партнером або щодо напрямів торгових потоків. Якщо ці показники досягають значення, більшого за 100, то вартість експорту цієї країни (товарної групи, окремого товару) перевищує вартість імпорту. Тому у випадку збереження

СТАТИСТИКА ТА ЕКОНОМІКА, АНАЛІЗ

такої тенденції протягом тривалого часу можна зробити висновок, що країна спеціалізується на

виробництві певного товару і має конкурентну перевагу за ним на зовнішніх ринках (табл. 4).

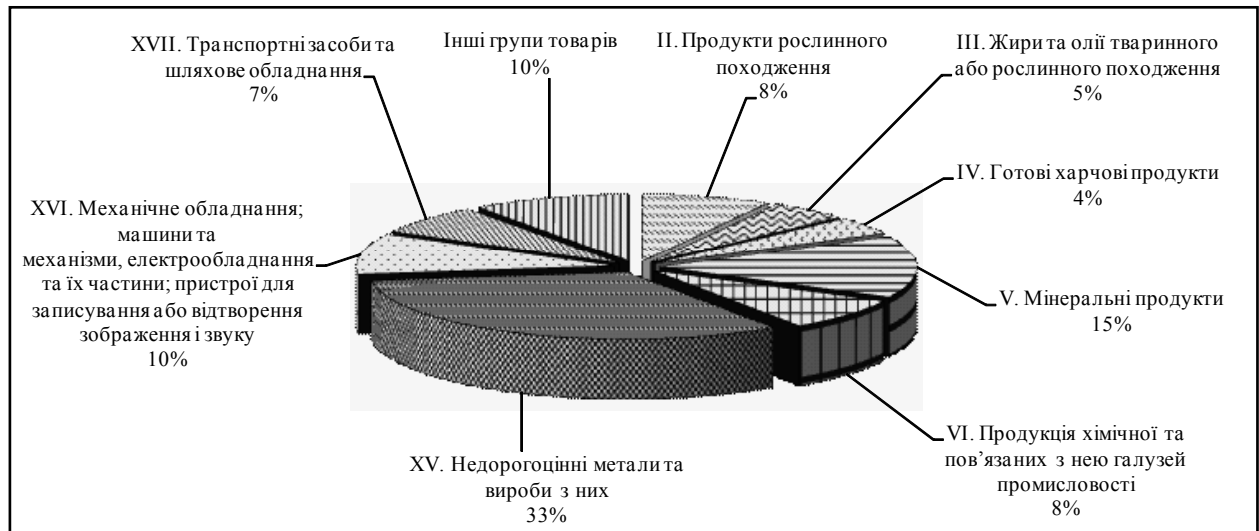


Рис. 2. Структура експорту України за 2012 р.

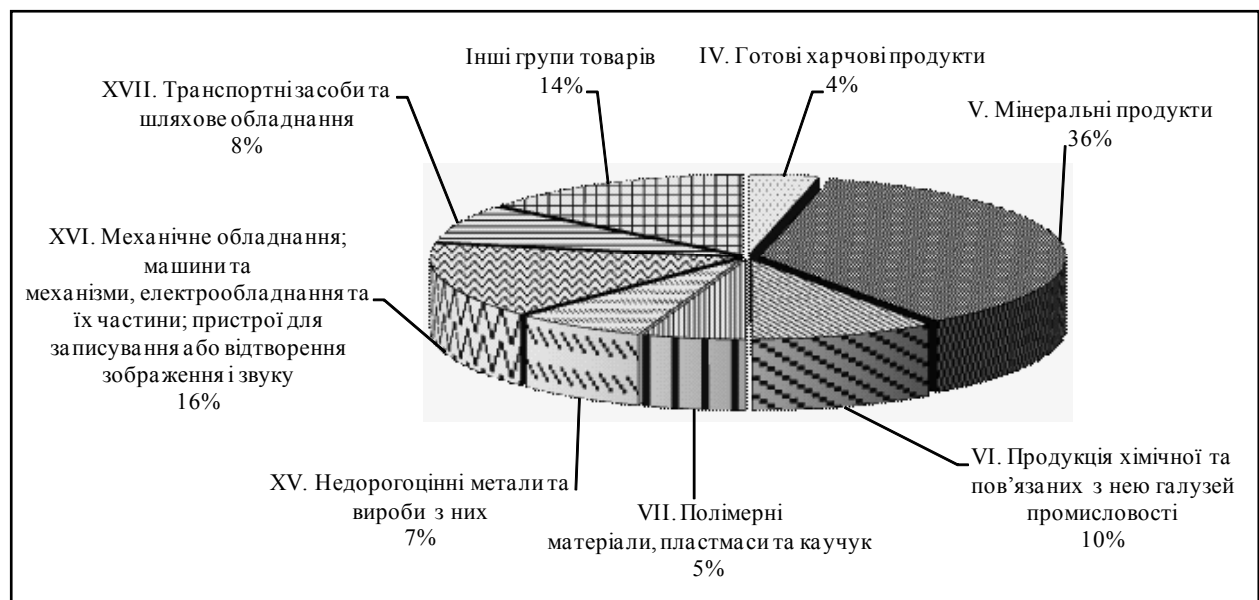


Рис. 3. Структура імпорту України за 2012 р.

Таблиця 4
Динаміка показників C_i у торговельних оборотах України з її основними партнерами за 2006–2011 рр. (%)

Країни	Коефіцієнт конкурентної позиції країни, C_i						
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
США	100,00	102,03	55,80	51,13	14,33	33,83	31,69
Російська Федерація		109,63	126,84	139,24	111,40	117,88	114,74
Китай		60,08	33,24	24,89	133,55	71,29	88,45
Білорусь		102,75	114,04	79,00	78,44	77,65	47,68
Країни ЄС		88,93	74,62	74,82	73,52	81,41	83,13
Польща		88,52	77,96	76,33	80,11	88,61	121,54
Німеччина		81,81	76,62	71,18	91,62	88,33	69,66

Із табл. 4 бачимо, що наша держава втрачає позицію на просторах США, але на теренах Російської Федерації має певний успіх. Щодо Китаю,

Білорусі, Польщі та Німеччини, то Україна бореться за позицію на цих ринках. Має місце ситуація, коли такі країни, як США, з високим рівнем

розвитку власної промисловості та економіки загалом, вже не потребують української продукції, водночас Російська Федерація не в змозі купувати продукцію за вищими цінами. З цього ж погляду не всі країни ЄС задовольняють якість та ціни наших товарів.

За результатами аналізу можна стверджувати, що на ринках партнерів національні товаровиробники втрачають свої позиції, збільшуючи обсяги імпорту, а не експортуючи товари вітчизняного виробництва. Показник C_i демонструє, що імпорт зростає швидшими темпами, ніж експорт, тим самим знижуючи конкурентну позицію України на ринках більш розвинених країн, таких як США

та Німеччина. Щодо Російської Федерації бачимо протилежну тенденцію, а це свідчить про спроможність упевнено конкурувати з їхніми товарами.

Отже, роль нашої країни у світовому торговому просторі наразі залишається незначною. Україна не спромоглася вийти на високотехнологічні ринки зі своїми товарами, залишившись сировинним додатком багатих країн. Структура зовнішньої торгівлі не стимулює економіку до інноваційного розвитку, тому без негайних реформ у внутрішній політиці та зміни зовнішніх пріоритетів буде неможливо змінити місце України у світовому торговому просторі.

Список використаних джерел

1. Майорова І. М. Європейська інтеграція та проблеми конкурентоспроможності економіки України / І. М. Майорова // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2006. – № 5 (28). – С. 33–39.
2. Зовнішня торгівля України за товарними групами з усіма країнами. Офіційний сайт Державної митної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.customs.gov.ua/> – Назва з титул. екрана.
3. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI станом на 09.06.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
4. Моторин Р. М. Україна на ринках недорогочінних металів / Р. М. Моторин, Т. М. Моторина // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. – № 6 (41). – С. 93–104.
5. Шлюсарчик Б. Міжнародна конкурентна позиція країни: досвід Польщі : [моногр.] / Б. Шлюсарчик. – Д. : ДУЕП, 2004. – 324 с.

УДК 331.522.4:338.5

Н. М. Самолюк,

кандидат економічних наук,

доцент, доцент кафедри;

Г. М. Юрчик

кандидат економічних наук,

доцент кафедри;

Національний університет водного господарства та природокористування

Формування вартості робочої сили у контексті відповідності інтересам суб'єктів ринку праці

Досліджено сутність вартості та класифікацію витрат на робочу силу відповідно до вітчизняного законодавства. Проаналізовано складові вартості робочої сили з позиції їх відповідності інтересам роботодавців та найманих працівників. Доведено, що в Україні існує диференціація вартості робочої сили за регіонами, видами економічної діяльності та масштабами підприємства.

Ключові слова: ринок праці, суб'єкти ринку праці, робоча сила, вартість робочої сили, заробітна плата.

Необхідною складовою соціально-трудоких відносин (далі – СТВ) є заробітна плата (далі – ЗП), або ціна робочої сили. Безперечно, ЗП є важливою для усіх суб'єктів ринку праці: для найманих працівників це – трудовий дохід; для роботодавців – складова витрат; для держави – фактор фіскального наповнення дохідної частини бюджету та формування рівня життя населення. Проте в умовах трансформації соціальної політики держави у напрямі розширення переліку суб'єктів соціальної відповідальності більш значущим грошово-вартісним компонентом СТВ порівняно з ЗП стає вартість робочої сили (далі – ВРС). Адже, на відміну від ціни праці, вона охоплює сукупність витрат роботодавців на утримання

працівників, а відтак, визначає обсяг та легальність попиту на працю. Водночас для робітників ВРС відображає повний обсяг благ як у грошовому, так і в негрошовому виразі, які можна отримати в результаті найманої праці. Тобто для працівників ВРС є більш повним вартісним вираженням привабливості пропозиції праці (так званий соціальний пакет). Для держави перевищення ВРС над її ціною є свідченням соціальної відповідальності бізнесу. Така значущість ВРС для суб'єктів ринку праці зумовлює необхідність її наукового дослідження.

Проблемам оплати праці присвячені дослідження та публікації значної кількості вчених-економістів, серед яких – Д. Богиня, О. Грішнова, Г. Завіновська, А. Калина, А. Колот,

© Н. М. Самолюк, Г. М. Юрчик, 2013