

Дослідження феномену внутрішньогалузевої торгівлі як чиннику конкурентоспроможності країни у зовнішньоекономічних відносинах

Дехтяр Н.А.

Вступ. Внутрішньогалузева торгівля – це обмін товарами / послугами, що випускаються підприємствами однієї галузі промисловості, між різними країнами. Практичну значущість дослідження теорії внутрішньогалузевої торгівлі почали набирати із ратифікацією Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у 2014 р.; у 2016 р. розпочалося тимчасове застосування Глави IV Угоди в частині поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВ ЗВТ). Одночасно завершив свою дію режим автономних торговельних преференцій ЄС для України, започаткований 03.04.2014 р., в рамках якого в односторонньому порядку українському експорту надавався доступ до ринку ЄС на умовах ПВ ЗВТ [1, 2]. Порядок реалізації угоди передбачає забезпечення двосторонніх преференцій – для європейського імпорту в Україні та українського експорту у ЄС. 11.07.2016 р. було підписано Угоду про зону вільної торгівлі між Україною та Канадою, яка почала діяти з 01.08.2017 р. Оскільки сторони угоди мають установлені ринки та структуру зовнішньої торгівлі, вказані документи не ініціюють кардинальні зміни, а слугують інструментом удосконалення стратегії співробітництва у сфері зовнішньоекономічних відносин. Практичні рекомендації щодо пошуку конкурентних переваг на насичених регіональних ринках вимагають іншого підходу, аніж просто пошук лояльних споживачів, що обумовлює актуальність пропонованого дослідження.

Аналіз публікацій. Чинники формування конкурентних переваг сфери зовнішньої торгівлі України вивчало багато вчених. З праць останніх років відзначимо такі, що розглядають питання, найбільш наближені до тематики роботи. А. М. Андресен [3] проводить ґрунтовне дослідження генезису феномену внутрішньогалузевої торгівлі, починаючи із огляду емпіричних описів нетипової (у рамках класичних теорій) поведінки суб'єктів ринку у 1960-х роках. Й. Бізєброек [4] наводить еволюцію моделей розрахунку показників внутріш-

ньогогалузевої торгівлі на основі макроекономічної статистики наприкінці ХХ – поч. ХХІ ст. П. Еггер, Д. Гріневей та Х. Еггер [5] розглядають внутрішньогогалузеву торгівлю у контексті діяльності мультинаціональних корпорацій. Серед робіт, присвячених практичним аспектам даного поля досліджень, відзначимо наступні. О. О. Коваленко [6] наголошує на дихотомічності геополітичних інтересів України, пов'язаної із історичними передумовами формування системи національного господарства. Н. І. Черкас [7] проводить порівняльний аналіз конкурентоспроможності у межах внутрішньогогалузевої торгівлі декількох країн Східної Європи на ринках ЄС-27 та СНД. Б. О. Тустанівський [8] досліджує внутрішньогогалузеву торгівлю між США та ЄС у світлі інтеграційних процесів. А. Анастасіос та А. Іоаніс [9] розглядають стійкість Чорноморського економічного співробітництва через показники взаємодії країн-учасниць у зовнішньоекономічних операціях. Г. М. Коломієць та ін. [10] вважає, що аналіз теоретичних досліджень виявлення чинників конкурентних переваг повинен бути доповнений виявленням впливу неформальних інститутів, які визначають кінцеву структуру глобального ринку, а перелік конкурентних переваг варто встановлювати в залежності від ступеня технологічного укладу, на якому знаходиться чи якого бажає досягти країна.

Проте, незважаючи на надзвичайно широкий перелік питань, які розглядаються у наукових працях, присвячених окресленій проблематиці, феномен внутрішньогогалузевої торгівлі аналізується відособлено від поступального розвитку економічної думки та теорій, які намагаються пояснити цілісне функціонування світової економічної системи. Тому одним із завдань статті є спроба пов'язати теорію внутрішньогогалузевої торгівлі із трансформацією концепції міжнародних економічних відносин у другій половині ХХ – початку ХХІ ст.

Основна частина. Під час аналізу експортного потенціалу країни показники внутрішньогогалузевої торгівлі часто розглядаються у сукупності з іншими даними, які характеризують структуру національної економіки та зовнішньої торгівлі. Високий рівень монополізації ринку у експортоорієнтованих галузях одними дослідниками сприймається як необхідна умова конкурентоспромож-

ності національних виробників, інші ж вважають посилення процесів концентрації підприємств навколо одного чи декількох найпотужніших з них не причиною, а наслідком успішності на світовому (макрорегіональному) ринку. Але зрозуміло, що конкурувати за великими обсягами продажів можуть лише середні та великі підприємства, малі приватні виробники зазвичай є успішними у певній невеликій ніші.

Звичний порядок оцінки структури зовнішньої торгівлі включає декілька основних показників [11].

1) відкритість торгівлі (ТО) – розраховується як частка зовнішньоторгівельного обороту у ВВП:

$$\frac{\text{Зовнішньоторгівельний оборот}}{\text{ВВП}} \quad (1)$$

2) індекс виявлених порівняльних переваг (RCA) – показує, в яких товарах країна має порівняльні переваги на зовнішньому ринку:

$$\frac{\frac{\text{Експорт}_{KT}}{\text{Експорт}_K}}{\frac{\text{Експорт}_{CT}}{\text{Експорт}_C}} \quad (2)$$

де Експорт_{KT} – експорт товару Т країною К; Експорт_K – загальний експорт країни К; Експорт_{CT} – обсяги світового експорту товару Т; Експорт_C – загальний світовий експорт.

Країна має виявлену порівняльну перевагу, якщо значення індексу перевищує 1, та виявлену порівняльну невігоду, якщо значення індексу менше 1. Замість показників світового експорту у розрахунках можна використовувати обсяги закордонної торгівлі із окремими макрорегіонами або групами країн.

3) індекс регіональної орієнтації (RP) – показує, чи орієнтований експорт країни більше на певний регіон, аніж на інші.

$$\frac{\text{Експорт}_{KR}}{\text{Експорт}_K} \cdot \frac{\text{ВВП}_R}{\text{ВВП}} \quad (3)$$

де $\text{Експорт}_{\text{РТ}}$ – експорт товару Т країною К до досліджуваного регіону; $\text{Експорт}_{\text{Р}}$ – загальний експорт країни К до досліджуваного регіону; $\text{Експорт}_{\text{ТІ}}$ – експорт товару Т країною К у країни за межі досліджуваного регіону; $\text{Експорт}_{\text{І}}$ – загальний експорт країни К за межі досліджуваного регіону.

Якщо значення індексу більше за 1 –що експорт країни має тенденцію до порівняно більшої орієнтації на цей регіон, аніж на інші країни за межами регіону. І навпаки, якщо значення індексу менше за 1, то країна не має переваг на користь даного регіону у експорті товару. У комбінації з індексом виявлених порівняльних переваг індекс регіональної орієнтації може показати, за якими групами можлива переорієнтація торгівлі. Якщо індекс виявлених порівняльних переваг менший 1, а індекс регіональної орієнтації перевищує 1, то варто переглянути структуру зовнішньої торгівлі [11].

4) індекс схожості експорту (ES) показує ступінь схожості між експортними профілями однієї країни та іншими країнами регіону:

$$\frac{\text{Експорт}_{\text{ТР}} \cdot \text{Експорт}_{\text{К}}}{\text{Експорт}_{\text{Т}} \cdot \text{Експорт}_{\text{Р}}} \quad (4)$$

де $\text{Експорт}_{\text{ТР}}$ – експорт товару Т регіоном R; $\text{Експорт}_{\text{Р}}$ – загальний експорт регіону R; $\text{Експорт}_{\text{ТК}}$ – експорт товару Т країною К; $\text{Експорт}_{\text{К}}$ – загальний експорт країни К.

Індекс приймає значення від 0 (жодної схожості в структурі експорту) до 1 (повна ідентичність експортних профілів) [11].

5) індекс компліментарності торгівлі (ТСІ) показує міру того, наскільки країни (або країна та регіони) є ідеальними торгівельними партнерами, тобто експорт одної країни збігається з імпортом іншої (попит однієї країни в міжнародній торгівлі збігається з пропозицією іншої):

$$\frac{\text{Імпорт}_{\text{РТ}} \cdot \text{Експорт}_{\text{К}}}{\text{Імпорт}_{\text{Р}} \cdot \text{Експорт}_{\text{Т}}} \quad (5)$$

де $\text{Імпорт}_{\text{РТ}}$ – імпорт товару Т регіоном R; $\text{Імпорт}_{\text{Р}}$ – загальний імпорт регіо-

ну Р; $\text{Експорт}_{\text{КТ}}$ – експорт товару Т країною К; $\text{Експорт}_{\text{К}}$ – загальний експорт країни К.

Індекс приймає значення від 0 (відсутність компліментарності) до 1 (повна компліментарність) [11].

б) індекс П. Нівена – показник кількісної оцінки процесу конвергенції (ІК) – порівняння частки товару в експорті з його часткою в імпорті, що дає можливість виявити перевагу за розділами номенклатурної складової зовнішньої торгівлі [12]:

$$\text{ІК} = \frac{\sum X_u}{\sum I_{\text{мк}}} \quad (6)$$

де X_u – експорт товарів за розділом у; $\sum X_k$ – загальний обсяг експорту країни; $I_{\text{мк}}$ – імпорт товарів за розділом у; $\sum I_{\text{мк}}$ – загальний обсяг імпорту країни.

Чим ближче значення показника до 0, тим збалансованішою є зовнішня торгівля за даною товарною групою.

Безсонова [13] пропонує розділити всі галузі всередині країни відповідно до рівня залученості у зовнішню торгівлю на 5 груп (табл. 1):

Таблиця 1

Класифікація галузей за участю у зовнішній торгівлі

№	Група	Частка експорту	Частка імпорту	Індекс внутрішньогалузевої торгівлі
1	Експортно-орієнтовані	понад 30%	до 30%	низький
2	Імпортозамінні	до 30%	понад 30%	низький
3	Імпортозамінні з високою часткою імпорту	до 30%	понад 80%	низький
4	З високим рівнем внутрішньогалузевої торгівлі	будь-яка	будь-яка	понад 50%
5	Неторговані (non-traded)	0% або вкрай низька		близько 0%

Як видно з наведеної класифікації, високий рівень внутрішньогалузевої торгівлі не розглядається як чинник підвищення обсягів експортних чи імпортних операцій, а виступає як додаткова характеристика структури ринку за галузями. Важливішими вважаються показники концентрації. У цілому, виділяються такі тенденції.

На національному рівні найбільш концентрованими зазвичай є експортно-орієнтовані галузі, а найменш концентрованими – імпортозамінні. Рівень монополізації в галузях з високою часткою імпорту вищий, ніж в інших імпортозамінних галузях, адже сильний конкурентний тиск з боку імпорту змушує найменш ефективних виробників піти з ринку у цих галузях, і ті підприємства, яким вдається залишитися, виявляються досить великими. Висока конкуренція призводить до більш монополізованої структури ринку в подальшому. Неторговані галузі характеризуються найнижчими індексами концентрації.

Бар'єри входу до глобального ринку у більшості галузей є достатньо високими, і часто склад головних учасників не дозволяє новим підприємствам або країнам приєднуватися із зіставними обсягами операцій. Посилення ж внутрішньогалузевої торгівлі не сприймається як агресивний крок з боку конкурентів, оскільки дотримуються певні паритети у надходженнях та витратах іноземної валюти. У межах сильно інтегрованих макрорегіональних об'єднань (таких як ЄС) внутрішньогалузеві операції у найбільш "проблемних" галузях (наприклад, сільському господарстві) – чи не єдиний спосіб підтримки національних виробників з сукупно гіршими конкурентними перевагами. Зауважимо, що без пильної уваги до структури торгівлі між країнами у межах європейських інтеграційних об'єднань у середині ХХ ст. взагалі б міг би бути невиявленим феномен внутрішньогалузевої торгівлі (рідше уживані синоніми – двохстороння, горизонтальна або перехресна торгівля) [14].

Розподіл номенклатури продукції, яку "дозволяється" виробляти у межах об'єднання, є навіть більше політичною, ніж економічною домовленістю між національними урядами, яка на практиці реалізується у системі квот. Таким чином, гравці ринку з самого початку обмежуються у потенціалі розвитку найефективніших галузей, проте погані – як сприймають це виробники кожної з країн-учасниць – умови є справедливими й однаковими для всіх. Близькою до феномену внутрішньогалузевої торгівлі є практика узгоджених міжрегіональних обмінів, відповідно до умов якої країни намагаються привести до рівноваги двосторонні обмінні операції (у натуральному, продуктовому вимірюванні чи у

валютних розрахунках) не окремо за кожною галуззю, а сумарно за певний період, обираючи так звані компенсаційні механізми. Наприклад, країна – нетто-імпортер у сфері послуг отримує пільгові умови у експорті матеріаломісткої продукції. За домовленістю може бути збудована комплексна система преференцій, яка не дозволяє ні імпортеру, ні експортеру отримувати максимальний прибуток, проте уберігає одну сторону від надмірного збагачення за рахунок постійних надходжень іноземної валюти чи чинників виробництва, а іншу – від швидкого зубожіння та цілковитої втрати конкурентних переваг більшістю галузей національної економіки.

У класичній економічній теорії феномен внутрішньогалузевої торгівлі майже не розглядався. Пояснити це можна тим, що за часів формування низки основоположних учень світовий, або міжнародний, ринок сприймався як теоретиками, так і практиками як невичерпна за обсягами потенційного споживання та ємністю сукупність окремих ринків (у межах країн чи цілих континентів). Якщо національний ринок ставав для зовнішньої кількості учасників тісним, завжди існувала можливість розширити поле покупців за кордоном. Звісно, це зумовлювало додаткові ризики та витрати, проте насиченість традиційних ринків не була фатальною. З середини ХХ ст. починають використовувати термін "глобальний ринок", "глобальна економіка", що є даниною не лише розвитку категоріального апарату та схильності до новацій, а й відображає усвідомлення обмеженості, взаємопроникнення національних економік.

Виникає так звана глобальна взаємозалежність, пов'язана з прискоренням еволюції світових систем транспорту та зв'язку, що пришвидшує поширення ідей, товарів, інформації, капіталу і міграції робочої сили. Навіть місцеві зміни можуть привести до величезних глобальних наслідків. Спеціалізація національного виробництва зростає ще більше, однак не тільки країни все частіше споживають імпортні товари, а й їхні власні виробничі процеси суттєво залежать від компонентів, вироблених за кордоном [15].

Окремі ринки об'єднуються не у просту сукупність споживчих ємностей та джерел чинників виробництва, а починають формувати єдиний глобальний

простір, проникнутий мережею причинно-наслідкових зв'язків, та, що гірше, обмежений різними кордонами. Виробники остаточно усвідомлюють, що корисні копалини є вичерпними, зниження вартості робочої сили у найбідніших країнах допомагає зменшувати собівартість, проте провокує низку негативних соціальних явищ, відлуння яких із запізненням, але досягне заможних країн, і т.д. Завдяки бурхливому розвитку інновацій на початку XXI ст. вимоги щодо невідворотного відходу від усталених, інколи – на протязі декількох століть, традиційних технологій стають поштовхом для пошуку нестандартних рішень, а не етапом початку глобального економічного занепаду, проте теорія економічної науки, побудована на постулаті зростаючого виробництва (розширене відтворення), потребує значно більшої трансформації, ніж перебудова технологічних циклів галузей.

Сучасне пояснення парадоксу Леонтьєва та феномена внутрішньогалузевої та міжфакторної торгівлі пов'язано з розвитком неофакторних і неотехнологічних теорій – наступним поколінням теорій міжнародної торгівлі. Основою неофакторних теорій є додавання таких чинників виробництва, як людський капітал, природні ресурси та інвестиції. Неотехнологічні теорії обґрунтовують появу порівняльних переваг завдяки різниці у рівні використання технологій виробництва і споживання, у цілому – впливу науково-технологічного прогресу на міжнародні економічні відносини [16]. Причому праця як вираження людського капіталу розподіляється за категоріями кваліфікованої та некваліфікованої. Відтворювальні природні ресурси, а не тільки наявність корисних копалин, є додатковим джерелом конкурентних переваг разом із капіталом та робочою силою. Використання інноваційних технологій часто урівноважує структуру експорту та імпорту, коли традиційні важелі впливу не справляють позитивного ефекту. Прямі іноземні інвестиції не лише повертають чистий прибуток до країни походження, а й сприяють розвитку продуктивних сил на місці їх споживання завдяки доступу до нових ресурсів, оплатити які було б неможливо без закордонних надходжень, хоча у чистому вигляді теорія недосконалої конкуренції пояснювала тільки захисну функцію іноземного інвестування. Концепція

контролю, що складає основу даної теорії, виходить з намагання захистити зарубіжний ринок, куди компанія вже експортує продукт, шляхом купівлі об'єктів та технологій, якими б теоретично могли скористатися місцеві підприємці.

Подібний підхід використовувався і щодо багатьох інноваційних підприємств України, особливо на початку 90-х рр. ХХ ст. На теперішній час частка країни у світовій торгівлі високотехнологічною продукцією не досягає і 1%, досі не прийнята єдина стратегія підвищення експортного потенціалу високотехнологічних галузей. Під час аналізу значущості секторальних зв'язків між Україною і стратегічними партнерами необхідно розглядати не лише прямі, але і непрямі ефекти, які відображають залучення у виробничий процес суміжних галузей економіки. Також слід аналізувати розподіл ефектів на різних стадіях формування випуску кінцевої продукції [6].

Р. Грифін [17], проте, стверджує, що класичні теорії міжнародної торгівлі, такі як теорія абсолютних переваг, застосовні і для аналізу внутрішньогалузевої торгівлі між країнами. Причиною появи перших досліджень у даній галузі він називає перехід до вивчення ролі окремих компаній, а не виключно держав, як учасників міжнародних ділових операцій (пізніше було виокремлено відносно самостійний напрям – теорія транснаціональних корпорацій; у 1980-х рр. П. Кругманом та К. Ланкастером було запропоновано концепцію глобальної стратегічної конкуренції, відповідно до якої стало домінування багатонаціональних корпорацій на світовому ринку пояснювалося такими конкурентними перевагами, як економія від масштабу, економія від різноманіття, права на інтелектуальну власність, інвестиції у НДДКР та можливість зниження витрат завдяки кривій досвіду [16]). У багатьох сучасних теоріях базовою одиницею аналізу виступають саме корпорації і враховуються такі чинники, як якість товарів, технологія їх виробництва, впізнаваність торгової марки і лояльність споживачів. Основою розробки даної групи теорій стало [17]:

підвищення ролі багатонаціональних корпорацій в післявоєнній міжнародній економіці;

нездатність класичних теорій пояснити і передбачити існування і розви-

ток внутрішньогалузевої торгівлі між різними країнами;

невдалі спроби емпірично підтвердити теорію порівняльних переваг Хекшера-Оліна (яка насправді працює, але здебільшого для країн, які розвиваються [16]).

М. Портер пропонував визначати силу тих чи інших конкурентних переваг в залежності від стадії життєвого циклу країни [18] (табл. 2):

Таблиця 2

**Ступінь впливу чинників конкурентних переваг
на різних стадіях життєвого циклу**

Стадія	Особливості	Ключові чинники конкурентоздатності
Найпростіших чинників виробництва	країни конкурують за рахунок використання дешевої робочої сили та володіння більш родючою землею	створення і підтримання загальної політичної і макроекономічної стабільності та досягнення верховенства закону, забезпечення високого рівня фізичної інфраструктури та загальною освіти, відкриття ринків, створення умов для запозичення технологій світового класу і залучення прямих іноземних інвестицій
Інвестицій	конкурентоспроможність економіки базується на інвестиційній активності держави і національних підприємств, при цьому здатність місцевих виробників до адаптації і вдосконалення зарубіжних технологій є вирішальною; зростання обсягу інвестиції призводить до створення нових передових чинників і розвитку сучасної інфраструктури	інвестування в удосконалення фізичної інфраструктури та науководослідницькі потужності, сприяють розвитку кластерів, створення умов для випередження зарубіжних технологій і розширення потужностей по всьому ланцюжку цінностей, тобто від видобувних до обробних галузей
Нововведень	наявність чинників конкурентоздатності в широкому колі галузей, які знаходяться в постійній взаємодії, зростає різноманітність споживчого попиту в зв'язку з підвищенням особистих доходів, рівня освіти і прагнення до комфорту, а також завдяки стимулюючій внутрішній конкуренції	подальше посилення розвитку кластерів, створення дослідних ресурсів світового класу, створення умов для національних підприємств для розвитку унікальних стратегій і світових інновацій
Добробуту	спад виробництва, рушійною силою економіки є вже досягнутий достаток, країна і компанії починають поступатися позиціями на міжнародному ринку, велика увага приділяється збереженню суспільної рівноваги, підпри-	ринкова стратегія і організаційна структура підприємств повинні стати гнучкими настільки, щоб відповідати передумовам включення в міжнародну торгівлю. Додатковим стимулом стає висока

	<p>ємства вважають за краще не активне інвестування, а консервативні стратегії, що базуються на підтримці з боку органів влади</p>	<p>конкуренція на внутрішньому ринку. Слід уникати штучного домінування з допомогою державної підтримки, у тому числі і лобістських геополітичних рішень</p>
--	--	--

Вперше феномен внутрішньогалузевої торгівлі пояснив у 1961 р. С. Ліндер. Він висунув гіпотезу про те, що міжнародна торгівля промисловими товарами відбувається в результаті подібності між уподобаннями споживачів з різних країн, які перебувають на одному і тому ж рівні економічного розвитку. Відповідно до теорії подібності країн ("country similarity theory"), торгівля промисловими товарами повинна відбуватися головним чином між країнами з приблизно однаковим доходом на душу населення; крім того, внутрішньогалузева торгівля промисловими товарами стає загальноприйнятною формою міжнародної торгівлі, особливо в процесі торгівлі диференційованою продукцією [17].

Слід зазначити, що для сфери послуг така диференціація споживання зростає сьогодні навіть швидшими темпами, ніж внутрішньогалузева торгівля у галузях матеріального виробництва. Міжнародні туристичні подорожі, фінансові та банківські послуги, операції на фондовому ринку, розробка програмного забезпечення, робота віддалених довідкових центрів, створення масової культури все більше відзначаються двостороннім характером потоків – як тільки ринок приймаючої країни за інфраструктурною та доходною складовою стає подібним до країни-замовника, звідки було винесено процес виробництва. Щодо галузі туризму, Н. К. Леітао [19] на прикладі Португалії показує, що внутрішньогалузева торгівля допомагає вийти на міжнародний ринок країнам із закритою економікою, тобто може бути не тільки наслідком, а етапом, що врешті-решт веде до відкриття національного ринку. Втім, у даній роботі досліджуються загальні агреговані показники, без урахування відмінностей у якості туристичного продукту.

Серед сучасних форм внутрішньогалузевої торгівлі виділяють [18]:
відмінності у виробленій продукції (різні товари усередині однієї групи, наприклад, автомобілі, побутова техніка, виробниче обладнання);

транспортні витрати і географічне розташування (для мешканців прикордонних територій ближче і вигідніше купувати за кордоном, ніж в інших регіонах країни);

економія від масштабу виробництва призводить до свого роду спеціалізації у межах продуктової групи;

ступінь агрегування при статистичній обробці даних (чим більше категорій товару включено, тим достовірніші показники внутрішньогалузевої торгівлі);

диференціація в розподілі доходу всередині країни.

Окрім рівня доходу населення та диференціації продукції, прямий зв'язок із масштабами внутрішньогалузевої торгівлі мають ступінь відкритості економіки і наявність спільних кордонів між країнами.

Постійно збільшується питома вага торгівлі між країнами з однаково високим рівнем доходів і однаковою забезпеченістю факторами виробництва [16]. На думку автора, у минуле поступово повинні відійти моделі "нерівного" обміну між країнами, які засновувалися на перенесенні виробництв у країни з дешевою робочою силою, видобуток і закупівля сировини за наднизькими цінами та подібні до них способи накопичення надлишкових прибутків без передачі хоча б частини інноваційних технологій та зміни моделей управління. У глобалізованому просторі, де щільність взаємозв'язків між соціально-економічними процесами виявляється на практиці ще тіснішою, ніж можна було передбачити, штучне замикання кордонів та намагання утримати конкурентні переваги за будь-яких умов призводить до значно суттєвіших втрат, як доводить поява у останні роки низки локальних конфліктів та, як наслідок – нестримних міграційних процесів, які можна було б попередити хоча б частковим підвищенням рівня життя населення у країнах, звідки на протязі десятиліть вилучалися ресурси.

Індекс внутрішньогалузевої торгівлі у найбільш поширеному вигляді був представлений Р. Е. Фалвеєм у 1981 р. Така формула використовується найчастіше [18]:

$$\frac{\quad}{\quad} \quad (7)$$

де X_i – обсяг експорту товарів i -тої товарної групи; X – загальний обсяг експорту країни; M_i – обсяг імпорту товарів i -тої товарної групи; M – загальний обсяг імпорту країни.

У роботі [20] наводиться історичний огляд розробки індексу внутрішньогалузевої торгівлі та приклади розрахунків за уточненими формулами, загалом розглядається понад 20 різних показників. Взагалі, у англійській літературі моделі внутрішньогалузевої торгівлі прийнято розподіляти на статичні та маржинальні. Основою статистичних є індекс Грубеля-Ллойда (Grubel-Lloyd), який був модифікований А. Аквіно (Aquino).

Індекс Грубеля-Ллойда покладено у основу методики оцінювання інтенсивності внутрішньогалузевої торгівлі Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD) Внутрішньогалузева торгівля визначається як двосторонній обмін товарами (послугами) між двома країнами [21]:

$$\quad \quad \quad (8)$$

де $IT_{i,AB}$ – індекс внутрішньогалузевої торгівлі певним видом товару (послуги) і між двома країнами A і B ; X_i – обсяги експорту; M_i – обсяги імпорту даного виду продукції.

Індекс дорівнює нулю, коли у структурі експорту та імпорту не повторюється клас продукції (відповідно до кодифікування номенклатури з метою обліку зовнішньоекономічної діяльності); і досягає максимального значення у 100%, якщо увесь зовнішньоторгівельний обіг здійснюється у межах галузі (тобто X_i дорівнює M_i).

Двосторонні індекси внутрішньогалузевої торгівлі у межах одного класу продукту між країною A та усіма її торгівельними партнерами отримуються як середньозважений показник двосторонніх індексів $IT_{i,AB}$ для кожної країни-

партнера (В та інших), використовуючи як вагу частку торгівельних операцій з країною В у загальному обсязі операцій країни А. Двосторонні показники внутрішньогалузевої торгівлі між країнами А і В для сукупності галузей є середньозваженим показником $ПТ_{i,AB}$ для всіх класів виробів (і) з вагою, що розраховується як частка продукції класу і у загальному обсязі виробленої продукції, що експортується / імпортується:

$$\frac{\sum_{i=1}^n \frac{X_{iA}}{X_A} \frac{X_{iB}}{X_B}}{\sum_{i=1}^n \frac{X_{iA}}{X_A} + \frac{X_{iB}}{X_B}} \quad (9)$$

Порівняння та інтерпретацію внутрішньогалузевих індексів слід застосовувати із обережністю, оскільки значення показників сильно залежить від рівня дезагрегації, обраного для аналізу (тобто використання укрупнених чи, навпаки, детальних класифікаційних ознак-рівнів продукції). У сучасному контексті оцінки важливості розподілу виробничого процесу в різних країнах слід пам'ятати, що, як і міжгалузева торгівля проміжними продуктами на різних етапах виробництва, внутрішньогалузева торгівля здебільшого є обміном подібними, але часто високо диференційованими, готовими виробами.

Індекс Аквіно дозволив розрахувати динаміку змін за два часових періоди. Б. А. Баласса (Balassa) доповнив індекс Аквіно розмежуванням продукції в залежності від стадії обробки (на сировину та товари). Маржинальні моделі у більшості базуються на формулі А-індексу М. Брюлхарта (Brülhart) і враховують вплив зовнішніх чинників на структуру міжнародної торгівлі. Обсяги внутрішньогалузевих операцій коректуються з урахуванням того чи іншого чинника, наприклад, просторового розміщення робочої сили [20]. Зокрема, М. Брюлхарт [22] дослідник зазначає, що традиційний спосіб розрахунку індексу унеможлиблює одночасний аналіз торгівлі із декількома країнами, не враховує галузевий та географічний розподіл витрат і ефект від спеціалізації.

Р. Хаусманн, Дж. Хванг і Д. Родрик (Hausmann, Hwang, Rodrik) довели, що склад експортної кошика країни має важливе значення для економічного зростання. Країни з диверсифікованим експортним кошиком, до складу якого

входять високопродуктивні товари, демонструють вищі темпи зростання у майбутньому. Відповідно, країни з досить простими, нескладними експортними кошиками ростуть повільніше. Запропонований показник складності кожного продукту (PRODY) визначається як середньозважене значення ВВП на душу населення для країни, що експортує цей продукт. В якості ваги виступають виявлені порівняльні переваги кожної країни в експорті конкретного товару. Товари, зазвичай експортовані бідними країнами, мають низький показник складності, або PRODY, а ті товари, які, як правило, експортуються багатими країнами, мають високий показник. Формула для розрахунку має такий вигляд [23]:

$$\frac{\sum_{i=1}^n x_{i,c,t} \cdot Y_c}{Y_c} \quad (10)$$

де $x_{i,c,t}$ – експорт товару i країни c в рік t ; X_c – сукупний експорт країни c ; Y_c – ВВП на душу населення країни c .

Показник складності на рівні продуктів потім використовується, щоб виміряти складність експортного кошика країни. Методика дозволяє розрахувати ВВП на душу населення, пов'язаний з експортним кошиком конкретної країни – EXPY. EXPY – це середньозважена величина PRODY, де в якості ваги береться частка експорту кожного продукту в експортному кошику країни [23].

$$\frac{\sum_{i=1}^n x_{i,c,t} \cdot Y_c}{Y_c} \quad (10)$$

Р. Хаусманн, Дж. Хванг і Д. Родрік показали, що існує висока ступінь кореляції між доходом країни від експорту і її ВВП на душу населення. Якщо країна сформувала досить складну структуру експорту, і рівень її показника EXPY вищий, ніж ВВП на душу населення, ця країна згодом буде демонструвати більш високі темпи зростання, оскільки ВВП на душу населення з плином часу буде наближатися до рівня доходу від експорту. Пізніше Р. Хаусманн та Б. Клінгер (Klinger) розвинули цю методику, додавши показник відстані між продуктами. Процес структурної трансформації краще починати із виробництва

подібних продуктів. Для кожного виду продукції потрібні специфічні фактори виробництва, такі як знання, фізичні активи, проміжні товари, вимоги до підготовки робочої сили, інфраструктура, права інтелектуальної власності, ділове середовище та ін. Імовірність того, що країна розвине потенціал, достатній для ефективного виробництва схожих товарів, незрівнянно вище, ніж для продукції, яку необхідно освоювати з нуля [23].

Розглянуті моделі оцінки структури внутрішньогалузевої торгівлі можуть слугувати основою для аналізу динаміки зовнішньоекономічних операцій країни та побудови прогнозів і стратегій міжнародного співробітництва держави в умовах глобальної конкуренції. Особливо актуальним це є для України, яка вимушена перебудовувати структуру зовнішньої торгівлі у несприятливих геополітичних умовах. Однак, пошук нових ринків збуту для національних виробників товарів і послуг можна значно спростити, якщо реалізувати на практиці досвід внутрішньогалузевої торгівлі різних інтеграційних об'єднань.

Висновки. Таким чином, якщо раніше зусилля виробників спрямовувалися на забезпечення зростання, то тепер головним чинником сталості є підтримання рівноваги та рівномірного розподілу. З одної сторони, внутрішньогалузева торгівля у теорії міжнародних економічних відносин виступає окремим випадком, не притаманним переважній більшості досліджуваних об'єктів, з іншої – як передвісник нових механізмів регулювання співробітництва у межах глобального ринку, які довго не були затребувані і тому ґрунтовно не вивчалися. Сплеск інтересу до феномену внутрішньогалузевої торгівлі та його систематичні дослідження почалися відносно недавно (у історичних масштабах становлення економічної думки), тому дослідження даної проблематики є достатньо перспективним напрямом як практичної роботи із обґрунтування чинників конкурентоспроможності національної економіки, так і розв'язання протиріч трансформаційного етапу глобальної економічної системи.

Література

1. Міністерство закордонних справ України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua>
2. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: офіційний сайт [Електрон-

ний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>

3. Andresen M. A. Empirical intra-industry trade: what we know and what we need to know. – University of British Columbia, Simon Fraser University (Canada), 2003. – 57 p. [Electronic resource]. – Access mode : http://www.sfu.ca/~andresen/papers/Empirical_IIT_Lit_Review.pdf

4. Biesebroeck, van J. Dissecting intra-industry trade // *Economics Letters*. 2011. – No 110. – Pp. 71-75.

5. Egger H., Egger P., Greenaway D. Intra-Industry Trade with Multinational Firms: Theory, Measurement and Determinants // *European Economic Review*. – 2007. – No 51. – Issue 8. – Pp. 1959-1984.

6. Коваленко О. О. Технологічна складова торгівлі між Україною та країнами – членами СЕП // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2014. – Т. 2. – С. 430-435.

7. Cherkas N. I. International competitiveness of Eastern European countries: importance of trade orientation and eurointegration // *Economic Processes Management*. – 2017. – No 1 [Electronic resource]. – Access mode : http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2017_1/epm2017_1_2.pdf

8. Тустанівський Б. О. Внутрішньогалузева торгівля між США та ЄС як чинник трансатлантичної торговельної інтеграції // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – №. 2(66). – С. 44-48. [B.O. Tustanivskiy Intra-industry trade between the U.S.A. and the EU as a factor in transatlantic trade integration]

9. Анастасиос А., Иоанис А. Эффективность экспорта и внутриотраслевой торговли в экономиках стран Черноморского региона // *Журнал европейской экономики*. – Т. 12. – № 3. – С. 330-344.

10. Коломієць Г. М., Меленцова О. В., Калініченко Ю. Д. Актуальні чинники розвитку національних конкурентних переваг // *Бізнес-Інформ*. – 2017. – № 1. – С. 8-14. [Kolomiets G. M., Melentsova O. V., Kalinichenko Ju. D. The Topical Factors of Development of the National Competitive Advantages]

11. Вплив створення зони вільної торгівлі з ЄС на економіку України / Аврамченко К., Філіпчук В., Жолудь О., Мазярчук В. – Київ : Міжнародний центр перспективних досліджень, 2013. – 197 с.

12. Гарашенко Е. А. Методические подходы к оценке динамики и эффективности экономической интеграции // *Экономика и управление*. – 2016. – № 1(45). – С. 57-60. Narashchenka Alena

13. Бессонова Е. Влияние внутренней конкуренции и иностранных инвестиций на эффективность российских промышленных предприятий // *Прикладная эконометрика*. – 2010. – № 1(17). – С. 106-127.

14. Вовк В. А. Формування пріоритетів розвитку зовнішньої торгівлі на основі оцінки стану внутрішньогалузевого балансу України // *Вісник економіки транспорту і промисловості*. – 2011. – № 34. – С. 387-392.

15. Плющик І. А., Огородник Р. П., Дучинська Н. І. Глобалізаційні виклики та можливості для країн з перехідною економікою // *Економічні інновації*. – 2015. – Вип. 60. – Т. II. – С. 88-95. [Plyushchuk I. A., Ogorodnyk R. P., Duchinskaya N. I. Global challenges and opportunities for countries in transition]

16. Медведев А. Международный менеджмент. Стратегические решения в многонациональных компаниях. – Санкт-Петербург : Высшая школа менеджмента, 2014. – 496 с.

17. Гриффин Р. Международный бизнес. – Санкт-Петербург : "Питер", 2006. – 1088 с.

18. Шипкова О. Т., Шатаева О. В., Мошкин А. С. Россия в мировом экономическом пространстве. Москва-Берлин : Directmedia Publishing GmbH, 2016. – 333 с. [Электронная книга. ISBN 5447549345, 9785447549343].

19. Leitão N. C. Intra-Industry Trade in Tourism Services // *Theoretical and Applied Economics*. – 2011. – Vol. XVIII. – No. 6(559). – Pp. 55-62.

20. Hosein R., Seecharan R. Intra Industry Trade Measurement: Then and Now - Towards A

New Measure of Marginal Intra Industry Trade // International Journal of Business and Social Science. – 2013. – Vol. 4. – No. 8. – Pp. 290-307.

21. Measuring Globalisation: OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators. – Paris : OECD Publishing, 2005. – 235 p. [Electronic book. ISBN 92-64-10808-4 – No. 53765 2005].

22. Brühlhart M. Marginal Intra-Industry Trade : Measurement and Relevance for the Pattern of Industrial Adjustment // Weltwirtschaftliches Archiv. – 1994. – Vol. 130. – Pp. 600-613.

23. Баканова М., Фрейнкман Л., Сидоренко М. Показатели внешней торговли и конкурентоспособность. Аналитические записки по вопросам экономической политики Беларуси: Аналитическая записка № 2. – Департамент по управлению экономикой и борьбе с бедностью, Регион Европы и Центральной Азии (Документ Всемирного банка : доклад; № 54371-BY), 2010. – 49 с.

References

1. The Ministry of Foreign Affairs of Ukraine: official site [Electronic resource]. – Access mode : <http://mfa.gov.ua/ua>

2. The Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine: official site [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>

3. Andresen M. A. Empirical intra-industry trade: what we know and what we need to know. – University of British Columbia, Simon Fraser University (Canada), 2003. – 57 p. [Electronic resource]. – Access mode : http://www.sfu.ca/~andresen/papers/Empirical_IIT_Lit_Review.pdf

4. Biesebroeck, van J. Dissecting intra-industry trade // Economics Letters. 2011. – No 110. – Pp. 71-75.

5. Egger H., Egger P., Greenaway D. Intra-Industry Trade with Multinational Firms: Theory, Measurement and Determinants // European Economic Review. – 2007. – No 51. – Issue 8. – Pp. 1959-1984.

6. Kovalenko O. O. Tekhnolohichna skladova torhivli mizh Ukrainoiu ta krainamy – chlenamy YeEP [Technological component of trade between Ukraine and EEC member countries] // Problemy rozvitiya vneshneekonomicheskikh svyazey i privlecheniya inostrannykh investitsiy: regionalnyy aspekt. – 2014. – Vol. 2. – Pp. 430-435.

7. Cherkas N. I. International competitiveness of Eastern European countries: importance of trade orientation and eurointegration // Economic Processes Management. – 2017. – No 1 [Electronic resource]. – Access mode : http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2017_1/epm2017_1_2.pdf

8. Tustanivskyi B. O. Vnutrishnohaluzeva torhivlia mizh SShA ta YeS yak chynnyk transatlantychnoi torhovelnoi intehratsii [Intra-industry trade between the U.S.A. and the EU as a factor in transatlantic trade integration] // Visnyk Chernihivskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. – 2013. – No. 2(66). – Pp. 44-48.

9. Anastasios A., Ioanis A. Effektivnost eksporta i vnutriotraslevoy trgovli v ekonomikakh stran Chernomorskogo regiona [Efficiency of export and intra-industry trade in the economies of the Black Sea region countries] // Zhurnal evropeyskoy ekonomiki. – Vol. 12. – No. 3. – Pp. 330-344.

10. Kolomiets G. M., Melentsova O. V., Kalinichenko Ju. D. Aktualni chynnyky rozvytku natsionalnykh konkurentnykh perevah [The Topical Factors of Development of the National Competitive Advantages] // Biznes-Inform. – 2017. – No. 1. – Pp. 8-14.

11. Vplyv stvorennia zony vilnoi torhivli z YeS na ekonomiku Ukrainy [The impact of establishing a free trade zone with the EU on the economy of Ukraine] / Avramchenko K., Filipchuk V., Zholud O., Maziarchuk V. – Kyiv : Mizhnarodnyi tsentr perspektyvnykh doslidzhen, 2013. – 197 p.

12. Harashchenka A. Metodicheskie podkhody k otsenke dinamiki i effektivnosti ekonomicheskoy integratsii [Methodological approaches to the estimation of dynamics and efficiency of economic integration] // Ekonomika i upravlenie. – 2016. – No. 1(45). – Pp. 57-60.

13. Bessonova E. Vliyanie vnutrenney konkurentsii i inostrannykh investitsiy na ef-

fektivnost' rossiyskikh promyshlennykh predpriyatiy [The influence of internal competition and foreign investments on the efficiency of Russian industrial enterprises] // *Prikladnaya ekonometrika*. – 2010. – № 1(17). – С. 106-127.

14. Vovk V. A. Formuvannia priorytetiv rozvytku zovnishnoi torhivli na osnovi otsinky stanu vnutrishnohaluzevoho balansu Ukrainy [Forming the priorities of foreign trade development on the basis of assessment of the state of the intra-industry balance of Ukraine] // *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. – 2011. – No. 34. – Pp. 387-392.

15. Plyushchik I. A., Ogorodnyk R. P., Duchinskaya N. I. Hlobalizatsiini vyklyky ta mozhlyvosti dlia krain z perekhidnoiu ekonomikoiu [Global challenges and opportunities for countries in transition] // *Ekonomichni innovatsii* – 2015. – Issue 60. – Vol. II. – Pp. 88-95.

16. Medvedev A. Mezhdunarodnyy menedzhment. Strategicheskie resheniya v mnogonatsionalnykh kompaniyakh [International Management. Strategic decisions at multinational companies]. – Sankt-Peterburg : Vysshaya shkola menedzhmenta, 2014. – 496 p.

17. Griffin R. Mezhdunarodnyy biznes [International business]. – Sankt-Peterburg : "Piter", 2006. – 1088 p.

18. Shipkova O. T., Shataeva O. V., Moshkin A. S. Rossiya v mirovom ekonomicheskom prostranstve [Russia in the world economic space]. Moskva-Berlin : Directmedia Publishing GmbH, 2016. – 333 p. [Electronic book. ISBN 5447549345, 9785447549343].

19. Leitão N. C. Intra-Industry Trade in Tourism Services // *Theoretical and Applied Economics*. – 2011. – Vol. XVIII. – No. 6(559). – Pp. 55-62.

20. Hosein R., Seecharan R. Intra Industry Trade Measurement: Then and Now - Towards A New Measure of Marginal Intra Industry Trade // *International Journal of Business and Social Science*. – 2013. – Vol. 4. – No. 8. – Pp. 290-307.

21. Measuring Globalisation: OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators. – Paris : OECD Publishing, 2005. – 235 p. [Electronic book. ISBN 92-64-10808-4 – No. 53765 2005].

22. Brühlhart M. Marginal Intra-Industry Trade : Measurement and Relevance for the Pattern of Industrial Adjustment // *Weltwirtschaftliches Archiv*. – 1994. – Vol. 130. – Pp. 600-613.

23. Bakanova M., Freynkman L., Sidorenko M. Pokazateli vneshney trgovli i konkurentosposobnost. Analiticheskie zapiski po voprosam ekonomicheskoy politiki Belarusi: Analiticheskaya zapiska № 2 [Indicators of foreign trade and competitiveness. Analytical notes on the economic policy of Belarus: Analytical note No. 2]. – Departament po upravleniyu ekonomikoy i borbe s bednostyyu, Region Evropy i Tsentralnoy Azii (Document of the World Bank : report; № 54371-BY), 2010. – 49 p.