

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

Допускається до захисту:
завідувач кафедри міжнародних
економічних відносин, доктор
економічних наук, професор
_____ Марина САВЧЕНКО
« ____ » _____ 2022 р.

Перспективи поглиблення взаємовідносин України з країнами ЄС

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини
Освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»

Комплексна кваліфікаційна (магістерська) робота

Частина 1. Міграційні потоки України в умовах євроінтеграційних процесів

Виконавець: Артем ВІЗНЮК
Науковий керівник: Марія ШКУРАТ

Частина 2. Експортний потенціал України та його реалізація у торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС

Виконавець: Владислав ЛУЧЕНКО
Науковий керівник: Марія ВАРЛАМОВА

ЛУЧЕНКО ВЛАДИСЛАВ ОЛЕКСІЙОВИЧ

Допускається до захисту:
завідувач кафедри міжнародних
економічних відносин, доктор
економічних наук, професор
_____ Марина САВЧЕНКО
« ____ » _____ 2022 р.

**Експортний потенціал України та його реалізація у торговельно-
економічних відносинах з країнами ЄС**

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини
Освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»

Кваліфікаційна (магістерська) робота

Науковий керівник:
Марія ВАРЛАМОВА, доцент кафедри
міжнародних економічних відносин,
кандидат екон. наук, доцент

підпис

Оцінка: _____ / _____ / _____
(бали / за шкалою ЄКТС / за національною шкалою)

Голова ЕК: _____
(підпис)

АНОТАЦІЯ

Лученко В. О. Комплексна кваліфікаційна магістерська робота *Перспективи поглиблення взаємовідносин України з країнами ЄС. Експортний потенціал України та його реалізація у торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС. Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини. Освітня програма «Міжнародні економічні відносини».* Донецький національний університет імені Василя Стуса. Вінниця, 2022.

У магістерській роботі структуровано наукові підходи до поняття «експортний потенціал країни»; здійснено аналіз експорту-імпорту товарів та послуг України з країнами ЄС; проведено моделювання ефекту Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС на зовнішню торгівлю України.

Основними науковими результатами дослідження є виявлення за допомогою кореляційно-регресійного аналізу залежності експорту товарів і послуг України від ряду факторів, яку можна описати лінійною множинною моделлю з високим ступенем узгодженості, та визначення шляхів підвищення ефективності використання експортного потенціалу України.

Ключові слова: експортний потенціал, експорт, імпорт, зона вільної торгівлі, зовнішня торгівля, преференційна торгівля, зовнішньоторговельне сальдо.

83 с., 9 табл., 16 рис., дод. 1, бібліографія: 79.

Luchenko V. O. Complex qualification master's thesis *Deepening prospects of Ukraine's relations with EU countries. Ukraine's export potential and its realization in trade and economic relations with EU countries.* Specialty 292 International economic relations. Educational Program «International Economic Relations». Vasyl' Stus Donetsk National University. Vinnytsia, 2022.

In the master's thesis scientific approaches to the concept of «export potential of the country» are structured; the effect of the Free Trade Agreement between Ukraine and the EU on the foreign trade of Ukraine is modeled; ways to increase the efficiency of using the export potential of Ukraine are proposed.

The main scientific results of the study are the identification of the dependence of the export of goods and services of Ukraine on a number of factors, which can be described by a linear multiple model with a high degree of consistency, and the determination of ways to increase the efficiency of using Ukraine's export potential using correlation-regression analysis.

Keywords: export potential, export, import, free trade area, foreign trade, preferential trade, foreign trade balance.

83 p., 9 tables, 16 fig., 1 application, bibliography: 79 items.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ.....	8
1.1 Наукові підходи до визначення поняття експортного потенціалу	8
1.2 Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу країни.....	14
1.3 Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС	18
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС	28
2.1 Аналіз експорту-імпорту товарів України з країнами ЄС	28
2.2 Оцінка експорту-імпорту послуг України з країнами ЄС	33
2.3 Моделювання ефекту Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС на зовнішню торгівлю України.....	38
РОЗДІЛ 3 ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС	48
3.1 Аналіз факторів впливу на експорт України до країн ЄС	48
3.2 Шляхи підвищення ефективності реалізації експортного потенціалу України	53
ВИСНОВКИ.....	71
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	76
ДОДАТКИ.....	85

ВСТУП

Актуальність теми. Світова торгівля за своїми масштабами в міжнародних економічних відносинах зберігає суттєве значення. Входження економіки України в систему світових економічних відносин обумовлюють необхідність дослідження засад, на яких повинен розвиватися експортний потенціал України.

Експортний потенціал країни визначається об'ємами товарів і послуг, які можуть бути виготовлені в економічній та соціальній сферах та реалізовані на міжнародному ринку з максимальною вигодою для країни.

Україна завжди мала й має значний експортний потенціал. Провідне місце в експортному потенціалі займає продукція агропромислового комплексу. Експортний потенціал решти галузей використовується в менших обсягах. Проте, науково-технічна революція дала суттєвий поштовх міжнародному поділу праці, спеціалізації, яка на сьогоднішній день набирає значних масштабів.

В умовах тісної співпраці України з країнами ЄС актуальним стає дослідження експортного потенціалу України, який може бути ефективно реалізованим в зовнішній торгівлі саме з цими країнами, це обумовлює актуальність тематики, обраної для аналізу.

Дослідженню експортного потенціалу країни присвячено роботи вітчизняних та українських вчених, зокрема Орехової Т.В., Хаджинова І.В., Савченко М.В., Атаманчук З.А., Рибаківської Т.О., Соколовської О.М., Крупяк І.Ю., Скорнякової Т.В., Ксендзук В.В., Ремінського М.М., Кириченко О.М., Власюк Т.О., Галазюк Н.М., Циганкової Т.М., Швиданенка О.А., Голинського Ю.О., Алімової О.О., Баєра С., Бранг А., Занг Т., Ричтер Ю., Хоїкман Б., Абель Дж. та інших. Однак є певні аспекти проблеми, які потребують більш детального вивчення, що обумовлює мету та завдання дослідження.

Метою дослідження є формування теоретико-методичних підходів та практичних рекомендацій щодо поглиблення взаємовідносин України з країнами ЄС.

Для реалізації поставленої мети в ході дослідження вирішено такі задачі:

- проаналізовано наукові підходи до визначення поняття експортного потенціалу;
- досліджено методику оцінки експортного потенціалу країни;
- проаналізовано зону вільної торгівлі між Україною та ЄС;
- проведено аналіз експорту-імпорту товарів України з країнами ЄС;
- надано оцінку експорту-імпорту послуг України з країнами ЄС;
- проведено моделювання ефекту Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС на зовнішню торгівлю України;
- визначено проблеми розвитку експортного потенціалу України;
- запропоновано шляхи підвищення ефективності використання експортного потенціалу України.

Об'єкт дослідження – процес розвитку взаємовідносин України з країнами ЄС.

Предмет дослідження – теоретико-методологічні засади розвитку експортного потенціалу України з країнами ЄС.

Інформаційною базою дослідження є статистична інформація Державної служби статистики України, Європейської Комісії, Світового банку, а також звіти міжнародних організацій.

Для проведення дослідження використано такі **методи**: методом дедукції та індукції досліджено теоретичні основи формування та використання експортного потенціалу країни; методом статистичного аналізу досліджено експорт-імпорт України товарів і послуг в країни ЄС; методом регресійного аналізу визначено ефект Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС на зовнішню торгівлю України; методом порівняння

визначено проблеми, які перешкоджають повноцінному використанню експортного потенціалу України.

Теоретичне та практичне значення дослідження полягає у структуруванні наукових підходів до розуміння поняття експортного потенціалу країни та розробці практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності використання експортного потенціалу України.

Наукові результати дослідження полягають у такому:

- моделювання ефекту Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС на зовнішню торгівлю України;
- результати кореляційно-регресійного аналізу факторів впливу на експорт товарів України в країни ЄС;
- шляхи підвищення ефективності використання експортного потенціалу України.

Результати магістерської роботи апробовано на XXII Міжнародній науковій конференції студентів та молодих вчених «Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання», зокрема підготовлено тези: «Зовнішня торгівля України з країнами ЄС».

Кваліфікаційна магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи 83 с.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

1.1 Наукові підходи до визначення поняття експортного потенціалу

Експортний потенціал країни є індикатором її конкурентоспроможності на світових ринках та відображає здатність країни експортувати на них існуючі ресурси або виготовлені товари та послуги. Отже, процеси формування і розвитку експортного потенціалу національної економіки являють собою стратегічно важливий аспект її зростання. Експортний потенціал національної економіки є підтвердженням її реальних конкурентних переваг на світових ринках, а також є інструментом просування національних інтересів країни в масштабах світового господарства [1, с. 23].

В економічній літературі існує достатня кількість визначень експортного потенціалу і, в той же час, відсутнє єдине трактування цього поняття, що ускладнює можливості управління його формуванням. Тому необхідно визначитися з понятійно-категоріальним апаратом, а також дослідити і систематизувати різні теоретичні підходи до суті експортного потенціалу.

На наш погляд, для усебічного дослідження суті поняття «експортний потенціал» бачиться необхідним почати із вчення із вживання родового поняття «потенціал». Традиційно потенціал включає наявні ресурси і можливості їх використання, тобто досягнуте і можливе [2, с. 27].

Запропоновано виділяти два основних підходи до розуміння потенціалу:

- процесний підхід (процес актуалізації/здійснення і результат, що планується, можливий в майбутньому) - розуміння потенціалу як перетворюючої діяльності і переходу одного якісного стану в інший, досконаліший;

- ресурсний підхід (існуючий в даний час), він ґрунтується на розумінні потенціалу як сукупності ресурсів, необхідних для якісних перетворень [3, с. 128].

Розширення географії міжнародного бізнесу, яке почалося з кінця ХХ століття, залучення у цей процес все більшої кількості національних компаній, збільшення кількості людей, працюючих в даній сфері, стало вимагати розширення загального поняття «економічний потенціал» і виділення у рамках його категорії «експортний потенціал» замість категорії «експортна база промисловості», яка була предметом економічного аналізу в період з 1970-1980-х років. Поява категорії «експортний потенціал» дало поштовх зародженню інтересу до необхідності визначення наукового підходу до її трактування [4, с. 97].

Поняття експортного потенціалу є вужчим по відношенню до економічного потенціалу, але при цьому одноріднішим і визначеним, що спрощує його трактування і оцінку. У той же час відсутність єдиного розуміння експортного потенціалу дало можливість виділити декілька типів його класифікації.

З точки зору процесного підходу експортний потенціал може бути розглянутий як сукупність здібностей і можливостей розвитку господарюючого суб'єкта на зарубіжних ринках, що було відзначено в низці робіт вітчизняних і зарубіжних учених [5, с. 158].

У рамках процесного підходу експортний потенціал також розглядається як:

- динамічна складова економічного потенціалу, яка дає можливість господарюючому суб'єкту здійснювати діяльність на зовнішньому ринку;
- здатність господарюючого суб'єкта успішно розвиватися на світовому ринку;
- здатність господарюючого суб'єкта досягати отримання максимального прибутку на зарубіжному ринку [6].

До переваг застосування процесного підходу може бути віднесено стратегічне планування експортної діяльності господарюючого суб'єкта, ґрунтуючись на його довгострокових цілях розвитку. Недоліком же є те, що цей підхід не враховує аналіз існуючого об'єму ресурсної бази, включаючи її якісний стан, базуючись на вимогах зарубіжного ринку.

Стосовно ресурсного підходу, його перевага полягає в тому, що він дозволяє своєчасно виявляти, розвивати, захищати ресурсну базу господарюючого суб'єкта, здійснюючи нові комбінації ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності суб'єкта на зовнішньому ринку. Недолік полягає в тому, що цей підхід не враховує аналіз динамічної складової експортного потенціалу, а саме розвитку в рамках умов зовнішньої середовища, що швидко змінюються, в глобальному масштабі.

У науковому середовищі прийнято розглядати експортний потенціал відносно прив'язки його до певного господарюючого суб'єкта (країні, галузі, компанії та ін.) [7].

Внаслідок чого у рамках другого типу класифікації експортний потенціал розглядається як одна з характеристик господарюючого суб'єкта, тобто, в загальному сенсі, як його здатність і можливість здійснювати експортну діяльність.

Класифікація господарюючих суб'єктів, які мають експортний потенціал, можлива залежно від рівня здійснення експортної діяльності:

- 1) Експортний потенціал національної економіки, в широкому сенсі, являє собою здатність країни створювати сприятливі зовнішні і внутрішні умови для розвитку національної економіки за рахунок успішної реалізації зовнішньоторговельної політики, націленою, у тому числі, на поглиблення процесу участі країни в міжнародному розподілі праці. У вузькому сенсі експортний потенціал країни може мати на увазі здатність галузей національної економіки, національних компаній створювати конкурентоспроможні продукти і послуги й експортувати їх на зовнішні ринки [8].

Варто відмітити, що межі національної економіки не завжди співпадають з державними межами. Це може бути пояснене тим, що економічна діяльність суб'єктів національної економіки виходить за межі країни, крім того, є також нерезиденти, здійснюючі економічну діяльність на її території.

Тобто з одного боку, національна економіка є економічною моделлю розвитку країни в певних заданих межах, а з іншого боку – національна економіка включає економічну діяльність з урахуванням зарубіжних операцій її суб'єктів.

У даному контексті до суб'єктів національної економіки, які володіють експортним потенціалом, були віднесені юридичні та фізичні особи, зареєстровані як індивідуальні підприємці (компанії), що мають право здійснювати експортну діяльність [9, с. 208].

Далі запропоновано типологію, що базується на вивченні наукових підходів до структурування елементів експортного потенціалу (рис. 1.1).

1. Підходи, які фокусуються на багаторівневому дослідженні експортного потенціалу, що застосовується до усіх суб'єктів експортного потенціалу (національна економіка, галузь, компанія, продукція).

Деякі науковці пропонують структурувати експортний потенціал по чинниках зростання, виділяючи при цьому три рівні: мікрорівень, мезорівень (кластерний і регіональний підрівні) і макрорівень.

Також в межах цих підходів відособляються чинники внутрішні (чинники мікрорівня, які детермінують конкурентоспроможність експортних товарів) і зовнішні (чинники макро- і мезорівнів). Разом вони характеризують конкурентоспроможність потенціалу господарюючого суб'єкту.

До чинників мезорівня відносяться, наприклад, прозорість компаній галузі, відносини з середовищем партнерів, постачальників, банків конкурентів та ін.

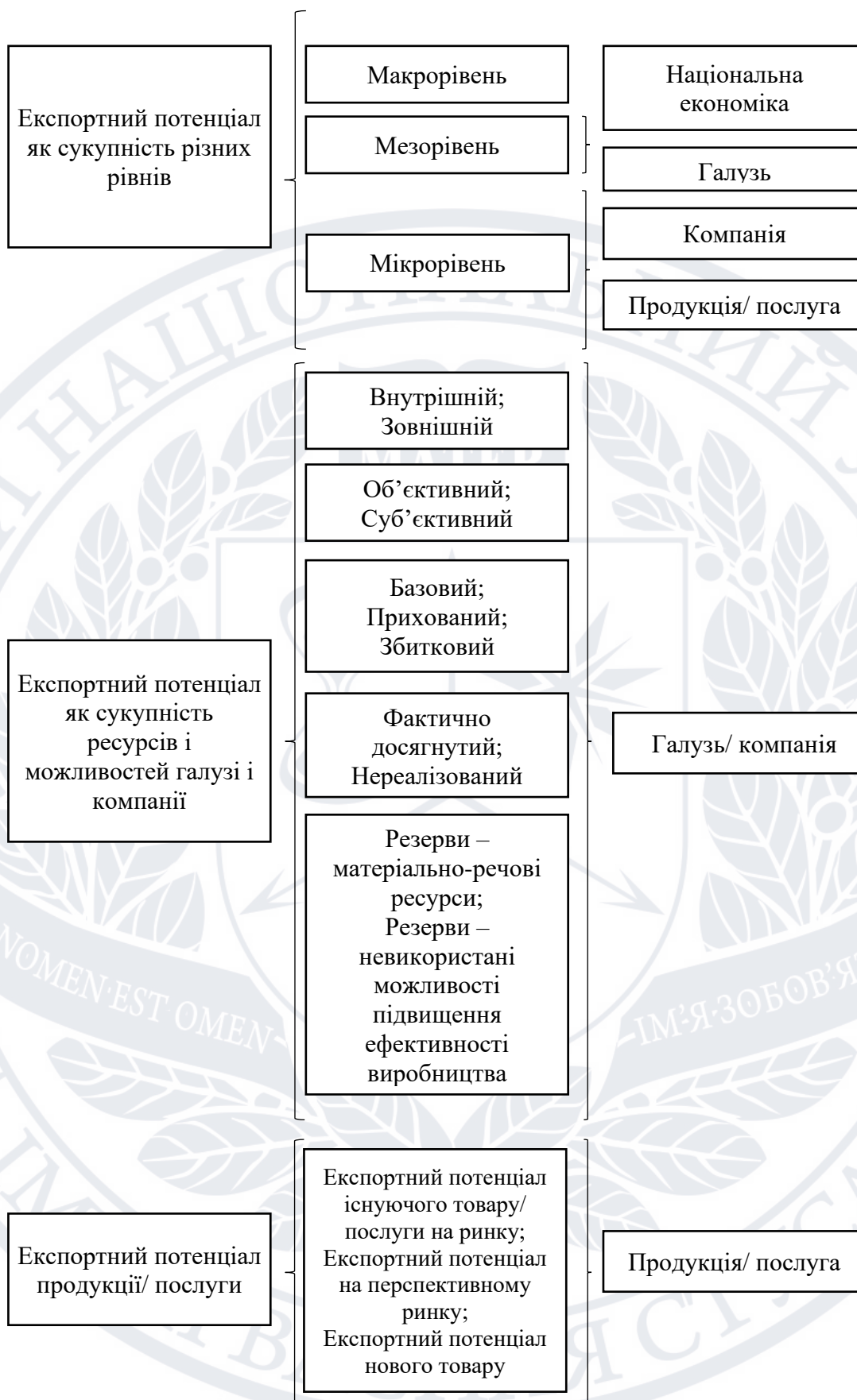


Рисунок 1.1 – Типологія підходів до розуміння експортного потенціалу

Джерело: розроблено автором на основі [9]

Так, до чинників мікрорівня відносяться система маркетингового і стратегічного планування; виробничо-трудова організація; якість товару; розмір витрат і ціна; ефективність системи менеджменту бренду; інноваційна компонента; торговий знак; фінансові показники підприємства, а також концепція та імідж товару, міра диверсифікації бізнесу підприємства; дослідницькі, виробничі потужності, ефект маркетингу підприємства та ін. [10].

До переваг такого роду підходів належить побудова взаємозв'язаної структури експортного потенціалу, яка об'єднує різні його типи, що дозволяє простежити й оцінити експортний потенціал кожного з його суб'єктів. В якості недоліка можна відмітити зосередженість тільки на вивченні чинників експортного потенціалу мікрорівня й мезорівня і низька включеність в аналіз чинників макрорівня, які, на нашу думку, можуть мати велике значення в плані оцінки можливостей і здібностей господарюючого суб'єкта на зовнішньому ринку.

2. Підходи, в яких експортний потенціал визначається сукупністю ресурсів і можливостей (здібностей). Ці підходи більше застосовуються до рівня галузі або компанії [11].

В такому випадку експортний потенціал деталізується як:

- внутрішній, який являє собою множину ресурсів (природні, трудові, матеріальні, фінансові, інформаційні), що задіяні при виробництві експортних товарів, і їх ефективне застосування (як ключовий чинник);

зовнішній потенціал - можливості і здібності суб'єкта у збуті товару в процесі маркетингової, логістичної, сервісної діяльності.

У свою чергу, М.М. Ремінський [12] виділяє:

- об'єктивний експортний потенціал, який відображає суму як задіяних ресурсів, так і не задіяних у виробництві експортних товарів;

- суб'єктивний експортний потенціал, що відбиває здатність працівників і апарату управління виробляти експортні товари з урахуванням наявних ресурсів.

Таким чином, експортний потенціал країни є її органічною складовою частиною, яка відображає здатність усієї національної економіки, промисловості, окремих галузей чи компаній виготовляти на експорт певну кількість конкурентоздатної на зовнішньому ринку продукції. Експортний потенціал національної економіки варто розглядати як цілісне явище, з позиції комбінування ресурсного підходу потенціалу, що ґрунтується на розумінні як сукупності ресурсів, необхідних для здійснення експортної діяльності, і процесного підходу для її перетворення і переходу у більш високоякісний стан.

Поєднання процесного і ресурсного підходів дозволяє визначити поняття експортного потенціалу, з одного боку, як сукупності внутрішніх ресурсів суб'єктів національної економіки, використовуваних при створенні і виробництві продукції/послуги, конкурентоздатної на світовому ринку, з іншого боку, з точки зору національної економіки як інструменту сприяння реалізації конкурентних переваг цих суб'єктів на світових ринках з урахуванням національних інтересів країни.

1.2 Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу країни

Аналіз сучасної наукової літератури показує, що загальноприйнята методика оцінки експортного потенціалу країни на сьогоднішній день відсутня. Як правило, він оцінюється на основі прогнозів експорту за товарною або географічною структурами, яким передують ретроспективний аналіз [13].

Вважаємо, що це пов'язано із певним суб'єктивним підходом до визначення поняття експортного потенціалу, а також через відсутність прямої залежності потенціалу країни від її позицій на світовому ринку. На додаток, промисловий, економічний, виробничий або експортний потенціал не мають аналогів у західній літературі. При дослідженні даного явища західні вчені

використовують поняття «потенційні можливості» або «можливості експорту» [19].

Деякі методики, запропоновані науковцями, стосуються оцінки потенціалу діяльності бізнес-структур на міжнародних ринках. Такі підходи базуються на ідеї, що структуру потенціалу формують різні структурні потенціали [23].

Так, складовими експортного потенціалу є:

- умови виходу на міжнародний ринок;
- потенціал цільового міжнародного ринку;
- потенціал внутрішніх ресурсів.

Потенціал внутрішніх ресурсів (ПВР) – це функція від техніко-технологічної бази (ТБ), кваліфікації кадрів (К), методів управління (М), фінансів (Ф), тобто ПВР — $f(ТБ, К, М, Ф)$ [24].

Окрім внутрішніх ресурсів, оцінка експортного потенціалу включає потенціал цільового міжнародного ринку, який має дорівнювати потенціалу внутрішніх ресурсів, в протилежному випадку діяльність на даному ринку буде не ефективною, тобто:

$$ЕхП \rightarrow ПВР = ПМР, \quad (1.1)$$

де ПМР — потенціал цільового міжнародного ринку.

Умови виходу на міжнародний ринок (УВР) включають національні умови (НУ) (торгова політика країни, механізми підтримки експортних галузей) та зовнішні (ЗУ) (торговий режим країни експортування):

$$УВР = НУ + ЗУ, \quad (1.2)$$

Ознакою експортного потенціалу бізнес-структури є відповідність потенціалу внутрішніх ресурсів вимогам міжнародного ринку та сприятливі умови виходу на цільовий міжнародний ринок:

$$Ex\Pi = f(\text{ПВР}, \text{ПМР}, \text{УВР}) \text{ за умов, що: } \text{ПВР} = \text{ПМР} \text{ і } \text{УВР} \rightarrow \text{max}, (1.3)$$

де ПВР — потенціал внутрішніх ресурсів;

ПМР — потенціал міжнародного ринку;

ПЗР — потенціал зарубіжного ринку [24, с. 253].

Для використання такої моделі розрахунків є певні обмеження:

потенціал внутрішніх ресурсів розраховується лише для певного міжнародного ринку за умов, що бізнес-суб'єкт планує на нього виходити;

потенціал визначається лише за однією товарною групою;

можливість порівняння складових потенціалу умов за часом їхнього оцінювання;

багатоваріантність порівнянь внутрішнього потенціалу бізнес-суб'єкта та ринкових потенціалів.

Одним із методів визначення експортного потенціалу країни є співвідношення експортної квоти та чисельності населення:

$$Ex\Pi_i = \frac{Ex_i}{\frac{ВВП_i}{ЧН_i}}, (1.4)$$

де $Ex\Pi_i$ – експортний потенціал країни i ;

Ex_i – експорт країни i ;

$ВВП_i$ – валовий внутрішній продукт країни i ;

$ЧН_i$ – чисельність населення країни i .

На основі даних Державної служби статистики України розраховано експортний потенціал України на 1 особу, в 2021 році він склав 1% [30].

Для розуміння даного показника наведемо дані по деяких інших країнах, експортний потенціал розвинутих країн із чисельністю населення 5-10 млн. коливається в діапазоні 5-8% на 1 особу [31, с. 54].

Отже, стратегічним напрямком розвитку експортного потенціалу України є розвиток національного ринку, заміщення частки експортної квоти

виготовленням товарів для задоволення потреб населення і в цілому суспільства. Аналіз ролі експорту в економічному розвитку країни демонструє, що експортний потенціал характеризується низкою показників, на основі аналізу яких, формується його оцінка. Зокрема це такі показники:

- співвідношення експорту до ВВП і його динаміка за декілька років;
- співвідношення експорту основних груп товарів до ВВП;
- співвідношення експорту товарів певного виду економічної діяльності до обсягу виробництва цієї галузі (виду економічної діяльності);
- співвідношення частки експорту певного товару до частки світового експорту даної продукції, це дозволяє визначити спеціалізацію країни;
- вартість експорту на душу населення [32].

Вважаємо, що дані показники необхідно доповнити такими.

Коефіцієнт участі країни у міжнародному поділі праці, що розраховується за співвідношенням частки країни у світовому експорті до частки країни у світовому ВВП. Розрахунок коефіцієнта здійснюється за формулою:

$$\text{КМРПі} = (\text{Ехі}/\text{ЕЕс})/\text{ВВПі}/\text{ВВВс}, \quad (1.5)$$

де ЕЕхі — ефективність експорту i -ї країни;

$\text{Ехі}/\text{ЧНі}$ — експорт i -ї країни на душу населення;

$\text{Ехі}/\text{ВВПс}$ — частка експорту i -ї країни у світовому ВВП;

$\text{Ес}/\text{ЧНс}$ — світовий експорт на душу населення;

$\text{Ехі}/\text{ВВПі}$ — частка експорту i -ї країни в її ВВП (ВВП України в дол.) [24].

Показник ефективності експорту i -ї країни відображає відносну величину доходу на душу населення від кожного експортованого % ВВП у порівнянні із середньосвітовим значенням, прийнятого за 100%.

Проведений аналіз виявив, що коефіцієнт ефективності експорту розвинутих країн знаходиться в діапазоні 450-550 відсоткових пунктів, тобто їх експорт в 4,5-5,5 рази ефективніший за середньосвітовий.

Показник виявленої відносної переваги розраховується таким чином:

$$КП_{ij} = [\ln(Ex_{ij}/Im_{ij})/(Ex_i/Im_i)], \quad (1.6)$$

де $КП_{ij}$ — показник відносної переваги i -ї країни за j -м товаром;

Ex_i, Im_i — експорт та імпорт i -ї країни;

Ex_{ij}, Im_{ij} — експорт та імпорт j -того товару i -ї країни;

Якщо $КП_{ij} > 0$, для j -го товару це означає, що i -країна має відносну перевагу в експорті до інших країн.

При $КП_{ij} < 0$ зарубіжні партнери мають відносну перевагу в експорті j -го товару [32, с. 253].

Використання даних показників дозволило зробити аналіз експорту товарів України, а також охарактеризувати його потенціал.

Однак, зазначимо, що більш реальну картину можна отримати, порівнявши експортний потенціал України з показниками країн – найголовніших торгових партнерів.

1.3 Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС

Зона вільної торгівлі – це територія, яка охоплює торговий блок країн, які підписали угоду про вільну торгівлю (ФТА). Дані угоди мають на увазі співпрацю між мінімум двома країнами з метою зменшення торгових бар'єрів таких як квоти на імпорт або митних тарифів й збільшення об'ємів торгівлі товарами й послугами між країнами, які підписали таку угоду.

За останні 10 років з'явилась тенденція до збільшення сфер, що охоплюються угодами про вільну торгівлю. Вони мають назву ЗВТ+ чи угоди «нового покоління», у практиці ЄС - це «поглиблені та всеосяжні». Поняття

всеосяжної ЗВТ означає лібералізацію торгівлі не лише значною часткою товарів (приблизно 95% груп товарів), а й полегшення торгівлі послугами, спрощення руху капіталу й платежів. Водночас під поглибленою ЗВТ розуміють поступову синхронізацію у регуляторних (таких, що регулюють економічну сферу) сферах, - стандарти, оцінка відповідності товару стандартам, конкурентна політика, державні закупівлі тощо.

Іншими словами всеосяжність стосується доступу товарів чи можливість для певної торгової діяльності потрапити на ринок іншої країни. А поглибленість – це гармонізація внутрішніх правил економічної політики, у т. ч. тих, що можуть створювати або сприяти виникненню економічних конкурентних переваг, з метою гарантування того, що бізнес краї працює за наскільки це можливо рівними правилами.

Таким чином, метою положень Угоди про асоціацію щодо створення ПВЗВТ є не лише скасування чи значне зменшення митних тарифів для більше ніж 95% тарифних позицій товарів та лібералізація (спрощення) торгівлі послугами, а й положення стосовно інвестицій, охорони інтелектуальної власності, державних закупівель, правил конкуренції, прозорості регулювання, сталого та гармонійного розвитку тощо [33, с. 3].

Для розвитку торгово-економічних відносин України з країнами ЄС важливим фактором є створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВ ЗВТ) [35], яка передбачає усунення певних тарифів і квот між сторонами, синхронізацію законодавства та нормативної бази в цілому.

Офіційне відкриття переговорів стосовно створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС відбулось 18 лютого 2008 р. у Києві під головуванням Президента України та Єврокомісара з питань торгівлі. 19 липня 2012 р. у Брюсселі відбулось парафування Угоди про асоціацію між Україною та ЄС щодо положень стосовно створення ЗВТ. Отже, було підведено підсумок щодо переговорного процесу, який тривав більше 4 років.

Частина Угоди про асоціацію стосовно створення зони вільної торгівлі є важливою частиною Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і складає

більше 85% від загального об'єму Угоди. Положення цієї частини мають на увазі лібералізацію торгівлі товарами і послугами, лібералізацію руху капіталів і робочої сили. Характерною особливістю ЗВТ Україна-ЄС є всеохоплююча програма перегляду регуляторних норм у сфері торгівлі, до стандартів ЄС. Це дозволить усунути нетарифні бар'єри у торгівлі між Україною та країнами ЄС та забезпечити доступ до внутрішнього ринку ЄС для українських виробників і навпаки – європейських експортерів до українського ринку. Отже, поглиблена та всеохоплююча ЗВТ повинна забезпечити інтеграцію економіки України до умов ринку ЄС.

Частина Угоди, що стосується створення ЗВТ, охоплює такі сфери: торгівля товарами, в т. ч. технічні бар'єри; інструменти торгового захисту; санітарні та фіто-санітарні заходи; підтримка торгівлі та співпраця в митній сфері; адміністративна співпраця в митній сфері; правила походження товарів; торгіві відносини в енергетичній сфері; послуги, створення компаній та інвестування; визнання кваліфікації; рух капіталів і платежів; конкурентна політика (антимонопольні заходи та державна підтримка); права інтелектуальної власності; державні закупівлі; торгівля і сталий розвиток; транспарентність; врегулювання суперечок [36].

Функціонування ЗВТ передбачає: скасування ввізних мит на товари, які експортуються та імпортуються (з обох боків); застосування торгових преференцій (запровадження правил визначення походження товарів); приведення Україною своїх регламентів, фіто-санітарних норм і заходів щодо безпеки харчової продукції у відповідність до європейських; це забере необхідність додаткової сертифікації в ЄС; встановленні сторонами найбільш сприятливих умов доступу до своїх ринків послуг; запровадження Україною європейських правил у сфері публічних закупівель, що поступово відкриє для України ринок публічних закупівель Європейського Союзу; спрощення митних процедур, попередження шахрайства та інших правопорушень у сфері закордонного руху вантажів.

Створення ЗВТ між Україною та ЄС буде відбуватися протягом 10 років. В результаті функціонування такої зони економічна інтеграція буде тіснішою, для торгівлі з Україною будуть створені такі ж умови, як і для країн-членів об'єднання, буде покращений інвестиційний клімат, правила ведення бізнесу будуть прозорішими в Україні, асортимент і якість товарів будуть кращими, підвищиться безпечність продукції, ціни для українських покупців будуть знижені, крім ринку ЄС, українські підприємці отримують вихід на інші ринки у зв'язку із переходом на прийняті цивілізованим світом стандарти.

До Угоди про асоціацію ЄС вже запровадив для України автономний режим торгових преференцій: скасування з боку ЄС ввізних мит для 94,7% промислових товарів, та 83,4% - для сільськогосподарських товарів та харчової продукції, яка імпортується Євросоюзом із України.

З 1 січня 2016 року розпочалося застосування Розділу IV Угоди про асоціацію між Україною та ЄС щодо поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВ ЗВТ). В той же час завершив дію режим автономних торгових преференцій ЄС для України, введений 3 квітня 2014 року, в межах якого в односторонньому порядку українському експорту давався доступ до ринку ЄС на умовах ПВ ЗВТ.

1 вересня 2017 року Угода про асоціацію між Україною та ЄС набрала чинності в повному об'ємі. З 1 жовтня 2017 року до 30 вересня 2020 року діяли надані ЄС Україні додаткові преференції на низку українських сільськогосподарських товарів. З 1 січня 2018 року до 31 грудня 2020 року діяли також торговельні преференції на пшеницю, кукурудзу і ячмінь.

Відповідно до Угоди про асоціацію, для співпраці з торгово-економічних питань було утворено спеціалізований орган – Комітет асоціації Україна-ЄС у торговельному складі. В його межах діють такі підкомітети:

Підкомітет з питань торгівлі та сталого розвитку

Підкомітет з управління санітарними та фіто-санітарними заходами

Підкомітет з питань митного співробітництва

Підкомітет з питань географічних зазначень [37].

Україна досягла значного прогресу у виконанні нормативно-правових та інституційних зобов'язань в межах імплементації положень Угоди про асоціацію щодо ПВ ЗВТ Україна-ЄС. Важливим досягненням української сторони стали приєднання України до Програми «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (COSME) (2014-2020)», завершення внутрішніх процедур, необхідних для інтеграції України до Регіональної Конвенції про преференційні правила походження товарів (ПЕМ-Конвенція). Україна схвалила проєкт Всеохоплюючої стратегії реформування системи санітарного та фіто-санітарного нагляду в Україні, Дорожньої карти системи державних закупівель. Протягом декількох років тривав діалог з метою підготовки до перемовин щодо укладення Угоди про оцінку відповідності промислових товарів (Угоди АСАА) [38, с. 39].

Зазначимо, що з 1 лютого 2018 року Україна отримала повноправне членство в Регіональній конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження. Країни-учасниці Конвенції можуть користуватися матеріалами і сировиною одна одної без втрати преференційного статусу.

Отже, при виробництві товарів в Україні можна купувати сировину та комплектуючі в країнах-членах Конвенції, з якими Україна підписала угоди про вільну торгівлю, а вже кінцеву продукцію експортувати до інших країн-членів Конвенції, використовуючи ефект діагонального накопичення при встановленні преференційного статусу продукції. Таким чином, також і українська сировина та комплектуючі можуть використовуватись у виробництві в країнах-членах Конвенції для подальшого експорту у вигляді готової продукції [39].

Правила визначення походження описані в Протоколі I до Угоди про асоціацію. Правила визначення походження товарів визначають, чи був товар виготовлений повністю на території однієї зі країн Угоди та чи проходив він «обробку або переробку» з метою отримання сертифікату з перевезення

товару «EUR.1» або декларації інвойс. У додатку до Протоколу виділено 4 різні критерії «достатньої переробки» для товару (тарифної групи):

1) зміна тарифної групи (наприклад, гвинт буде вважатися товаром українського походження, якщо він вироблений з імпортованих матеріалів, які до будь-якої іншої товарної групи);

2) мінімальна додана вартість (наприклад, для легкових авто вартість усіх матеріалів без сертифіката про походження, які використовуються у виготовленні машини, не може бути більше 40% від загальної вартості продукту);

3) особливі вимоги стосовно обробки або переробки;

4) поєднання перших трьох вимог. ПВЗВТ також зазначає двосторонню кумуляцію походження. Це значить, що підприємства в ЄС і Україні можуть використовувати сировину й компоненти, які походять із країни іншої сторони, так само як вони використовували б сировину та компоненти, що походять із власної країни, з метою отримання преференційного режиму. Наприклад, коли українське підприємство з виготовлення автомобілів імпортує комплектуючі з ЄС для виробництва автомобілів, вони вважаються комплектуючими українського походження і не будуть враховуватися при розрахунку максимальних величин вмісту комплектуючих іноземного походження [33, с. 14].

Хоча система запровадження технічних стандартів є дуже складною і з плином часу змінюється, її базову структуру можна коротко представити так:

- перший рівень: гармонізоване законодавство ЄС, що включає в себе декілька «горизонтальних» регламентів або рішень, які характеризують загальну методологію та організаційну структуру, а також близько 30-ти директив, які охоплюють «секторальні» групи товарів, такі як «машини». Для груп товарів директиви характеризують «істотні» вимоги стосовно безпеки й охорони здоров'я, яким вони мають відповідати, перш ніж потрапити на ринок Європейського Союзу;

- другий рівень: приблизно 5 тис. «гармонізованих стандартів» для конкретних товарів, які надають технічні можливості для забезпечення відповідності головним вимогам стосовно охорони здоров'я і безпеки, які визначені в секторальних директивах стосовно товарів. Ці стандарти готуються на замовлення Європейської Комісії однією з трьох організацій (CENELEC - для електротехнічних товарів; ETSI - для телекомунікаційного обладнання; CEN - для великої кількості інших товарів). Якщо Комісія не має зауважень до проєктів стандартів, вона публікує їх в Офіційному віснику ЄС, і тоді вони отримують офіційний статус «гармонізованих» стандартів, що означає їхню відповідність «істотним вимогам» конкретної директиви.

При розміщенні на ринку ЄС товару, до якого застосовується гармонізоване законодавство ЄС, виробник повинен підготувати й підписати «Декларацію відповідності ЄС», у якій він гарантує, що ця продукція відповідає «істотним вимогам» директиви, що застосовується до такого товару, і що необхідні процедури оцінки відповідності були зроблені [33, С. 17].

Далі представлено переваги зони вільної торгівлі з ЄС для вітчизняного бізнесу: зниження митних бар'єрів завдяки скасуванню більше 98% мит з обох боків; імплементація стандартів та вимог Європейського Союзу; адаптація умов ведення бізнесу між Україною та країнами ЄС через синхронізацію законодавства; використання нових інструментів пошуку партнерів – Європейська мережа підприємств (EEN); використання інструментів і механізмів ЄС для розвитку малого та середнього підприємництва (COSME); альтернативний ринок з урахуванням ускладнення доступу на традиційні ринки; спрощення залучення технологій та інновацій з країн ЄС; поліпшення доступу до якісних технологій, насіння та засобів захисту рослин; надання безмитних квот (TRQ) на імпорт продукції до ЄС – за деякими позиціями [41].

Далі резюмовано переваги створення ЗВТ з ЄС для громадян України:

- спрощення доступу до імпоротної продукції;

- підвищення стандартів якості та безпечності українських товарів в тому числі й на вітчизняному ринку;
- покращення рівня захисту прав споживачів від товарів, які становлять загрозу для їх здоров'я та життєдіяльності;
- зниження вартості імпоротної продукції у зв'язку зі зниженням, або скасуванням мита;
- розширення номенклатури товарів й послуг на внутрішньому ринку, а також [39].

Зона вільної торгівлі надає доступ українських товарів та послуг до внутрішнього ринку ЄС, полегшує доступ європейських інвестицій в Україну. Проте полегшений доступ імпорту високоякісних товарів і послуг з ЄС в Україну створює конкуренцію вітчизняному бізнесу.

Результатами запровадження ЗВТ між Україною та Євросоюзом буде: тісніша економічна інтеграція; створення таких же умов для торгівлі між Україною і ЄС, що мають місце у торгівлі всередині інтеграційного об'єднання; прозорі правила для ведення бізнесу в Україні; збільшення вибору, підвищення якості товарів; зменшення цін для українських споживачів; доступ українських підприємств, крім ринку ЄС, до ринку інших країн у зв'язку з переходом на прийняті в усьому цивілізованому світі стандарти [39].

Для того, щоб скористатися перевагами від Угоди про асоціацію, український бізнес повинен займати активну позицію та ретельно аналізувати, як кожна теза Угоди може вплинути на його діяльність.

Більшість суб'єктів українського бізнесу підтримують європейський вектор країни. Хоча й розуміють, що євроінтеграція обумовлює значні складнощі для вітчизняних підприємств, що пов'язано з низькою конкурентоспроможністю самих підприємств, невідповідністю якості їхньої продукції вимогам європейських стандартів, необхідністю проведення додаткових перевірок, сертифікації та ліцензування.

Отже, створення ЗВТ є важливим етапом інтеграції України до ЄС, що дає стимул для економічного й соціального розвитку України. Виконання всіх умов Угоди є рухом у напрямку ефективних економічних інструментів, значного інноваційного потенціалу, високих соціальних стандартів і демократії. Аналізуючи зміни, прописані в Угоді, можна стверджувати, що існують як позитивні, так і негативні наслідки створення ЗВТ, але з допомогою правильних рішень та дій українського уряду цілком реально уникнути збитків для економіки країни шляхом використання всіх можливостей, які надає ЗВТ.

Висновки до розділу 1

Отже, експортний потенціал країни є індикатором її конкурентоспроможності на світових ринках та відображає здатність країни експортувати на них існуючі ресурси або виготовлені товари та послуги.

Запропоновано виділяти два основних підходи до розуміння потенціалу: - процесний підхід (процес актуалізації/здійснення і результат, що планується, можливий в майбутньому) - розуміння потенціалу як перетворюючої діяльності і переходу одного якісного стану в інший, досконаліший; - ресурсний підхід (існуючий в даний час), він ґрунтується на розумінні потенціалу як сукупності ресурсів, необхідних для якісних перетворень.

Запропоновано типологію, що базується на вивченні наукових підходів до структурування елементів експортного потенціалу.

1. Підходи, які фокусуються на багаторівневому дослідженні експортного потенціалу, що застосовується до усіх суб'єктів експортного потенціалу (національна економіка, галузь, компанія, продукція).

2. Підходи, в яких експортний потенціал визначається сукупністю ресурсів і можливостей (здібностей). Ці підходи більше застосовуються до рівня галузі або компанії.

Складовими експортного потенціалу визначено: умови виходу на міжнародний ринок; потенціал цільового міжнародного ринку; потенціал внутрішніх ресурсів.

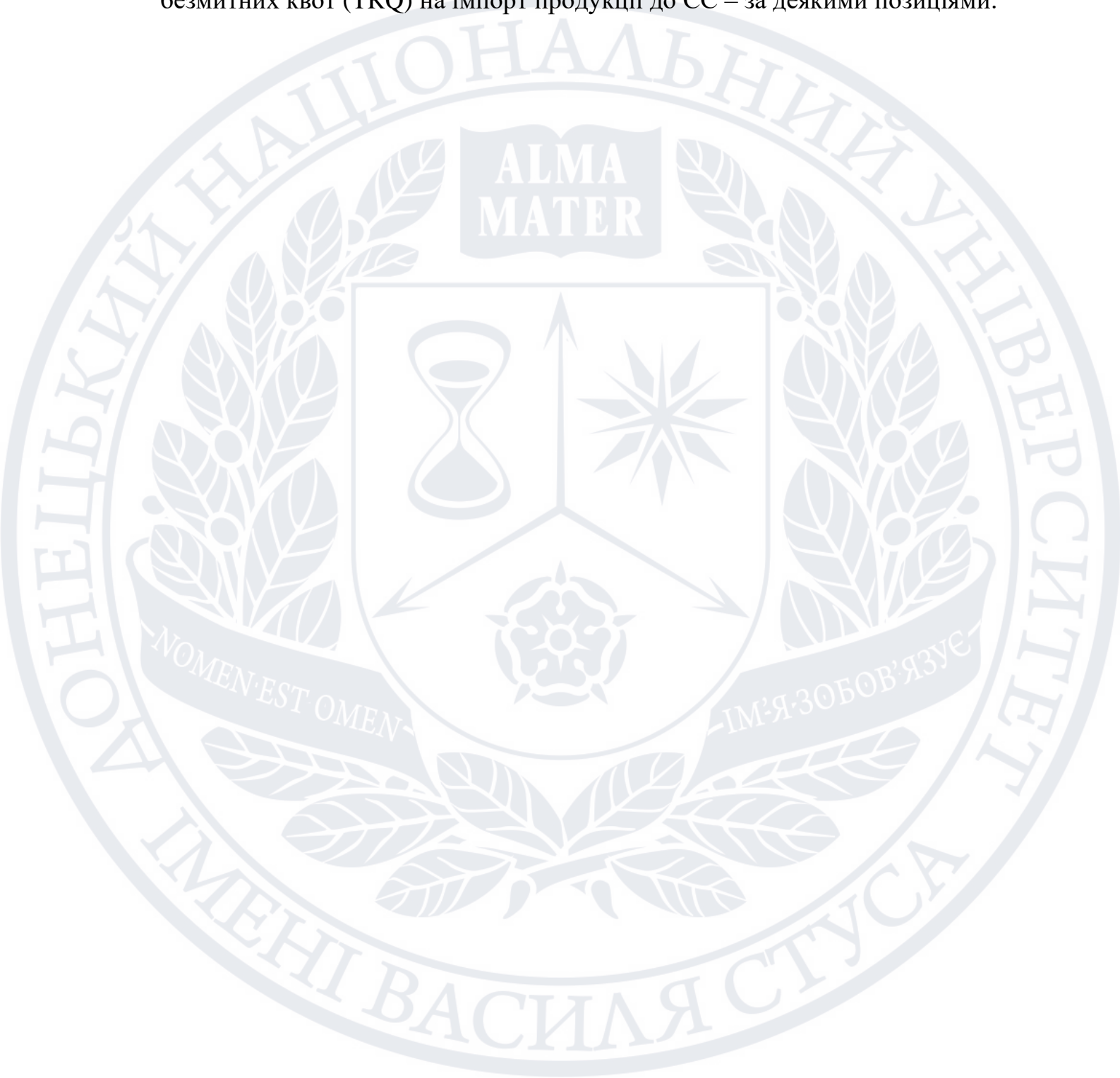
Аналіз ролі експорту в економічному розвитку країни демонструє, що експортний потенціал характеризується низкою показників, на основі аналізу яких, формується його оцінка. Зокрема це такі показники: співвідношення експорту до ВВП і його динаміка за декілька років; співвідношення експорту основних груп товарів до ВВП; співвідношення експорту товарів певного виду економічної діяльності до обсягу виробництва цієї галузі (виду економічної діяльності); співвідношення частки експорту певного товару до частки світового експорту даної продукції, це дозволяє визначити спеціалізацію країни; вартість експорту на душу населення.

Зазначено, що зона вільної торгівлі – це територія, яка охоплює торговий блок країн, які підписали угоду про вільну торгівлю (ФТА). Дані угоди мають на увазі співпрацю між мінімум двома країнами з метою зменшення торгових бар'єрів таких як квоти на імпорт або митних тарифів й збільшення об'ємів торгівлі товарами й послугами між країнами, які підписали таку угоду.

Офіційне відкриття переговорів стосовно створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС відбулось 18 лютого 2008 р. у Києві під головуванням Президента України та Єврокомісара з питань торгівлі. 19 липня 2012 р. у Брюсселі відбулось парафування Угоди про асоціацію між Україною та ЄС щодо положень стосовно створення ЗВТ. Отже, було підведено підсумок щодо переговорного процесу, який тривав більше 4 років.

Представлено переваги зони вільної торгівлі з ЄС для вітчизняного бізнесу: зниження митних бар'єрів завдяки скасуванню більше 98% мит з обох боків; імплементація стандартів та вимог Європейського Союзу; адаптація умов ведення бізнесу між Україною та країнами ЄС через синхронізацію законодавства; використання нових інструментів пошуку партнерів – Європейська мережа підприємств (EEN); використання інструментів і механізмів ЄС для розвитку малого та середнього підприємництва (COSME);

альтернативний ринок з урахуванням ускладнення доступу на традиційні ринки; спрощення залучення технологій та інновацій з країн ЄС; поліпшення доступу до якісних технологій, насіння та засобів захисту рослин; надання безмитних квот (TRQ) на імпорт продукції до ЄС – за деякими позиціями.



РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

2.1 Аналіз експорту-імпорту товарів України та країн ЄС

Експортний потенціал країни визначається обсягами товарів та послуг, які можуть бути виготовлені у виробничій, економічній, соціальній сферах і експортовані на світовий ринок з максимальною вигодою для країни. Визначено, що Україна володіє суттєвим експортним потенціалом, який зосереджений у видобувних і обробних галузях, а також в агропромисловому та енергетичному комплексах країни, проте розвивається він повільно, а реалізується неефективно.

На основі даних Державної служби статистики України проаналізовано зовнішньоторговельний баланс України за 2010-2021 рр. (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Зовнішньоторговельний баланс України протягом 2010-2021 рр., млн. дол. США

Рік	Експорт, млн. дол. США	Імпорт, млн. дол. США	Сальдо, млн. дол. США
2010	41430	60740	-19310
2011	68392	84608	-16216
2012	68809	84658	-15849
2013	63312	76964	-13652
2014	53902	54429	-527
2015	38127	37516	611
2016	36362	39250	-2888
2017	43265	49697	-6432
2018	47335	57188	-9853
2019	50055	60800	-10745
2020	49192	54336	-5144
2021	68072	72843	-4771

Джерело: [46]

Дані, наведені в таблиці, свідчать про таке: протягом 2010-2021 рр. спостерігається зменшення від'ємного сальдо, в 2015 році зовнішньоторговельне сальдо за модулем демонструє позитивний показник і сягає 611 млн. дол. США. З 2016 року знову імпорт в Україну значно зростає і сальдо сягає -2888 млн. дол. США. До 2019 року воно зростає, а в 2020-2021 рр. воно значно зменшується і в 2021 році складає -4771 млн. США. Запропоновано дані показники надати у вигляді гістограми (рис. 2.1).

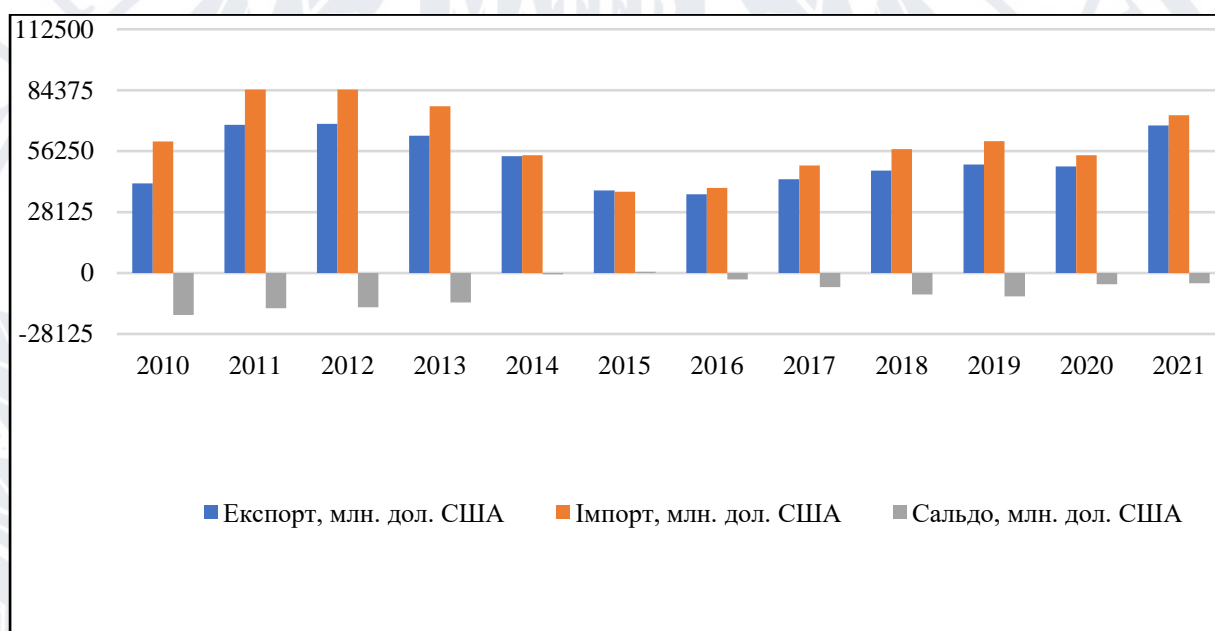


Рисунок 2.1 – Зовнішньоторговельний оборот України у 2010-2021 рр.,
млн. дол. США

Джерело: складено автором на основі таблиці 2.1

На рисунку нижче представлено експорт-імпорт України з країнами ЄС (рис. 2.2).

Дані Державної служби статистики України свідчать про таке: протягом 2010-2021 рр. спостерігається від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС, в 2019 році воно сягнуло максимального значення (-14261 млн. дол. США), в 2020 році воно зменшилось до -5255 млн. дол. США і в 2021 році склало -2161 млн. дол. США).

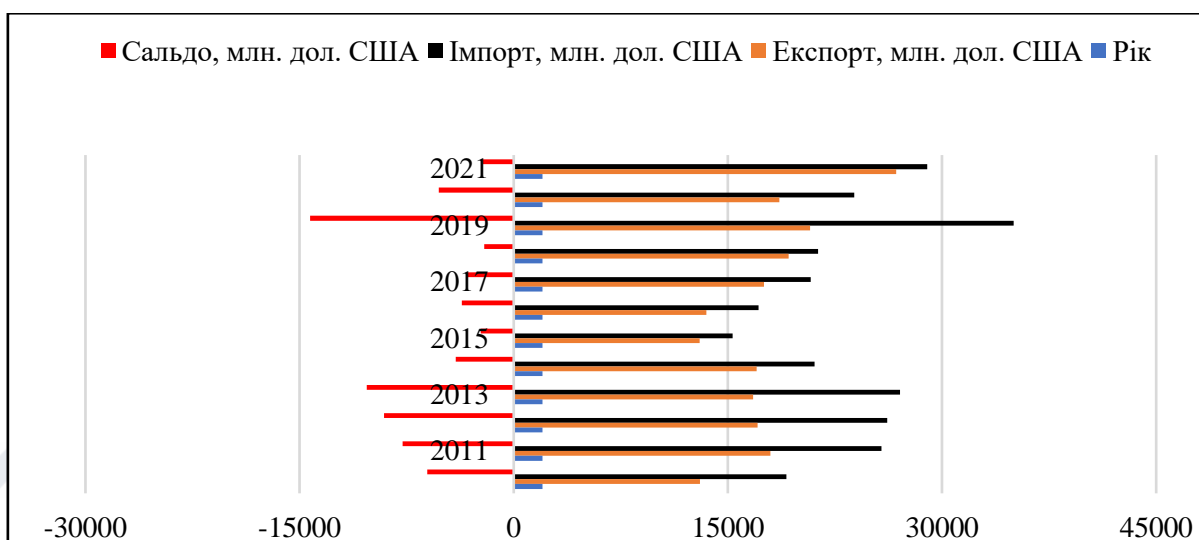


Рисунок 2.2 – Динаміка експорту-імпорту України з країнами ЄС у 2010-2021 рр., млн. дол. США

Джерело: [46]

Причиною зменшення зовнішньоторговельного сальдо України з ЄС є ефективне функціонування зони вільної торгівлі, завдяки якій відбувається безперешкодний рух товарів, капіталу і робочої сили.

Далі проаналізуємо експорт-імпорт України з ЄС у географічному розрізі (додаток А, рис. 2.3).

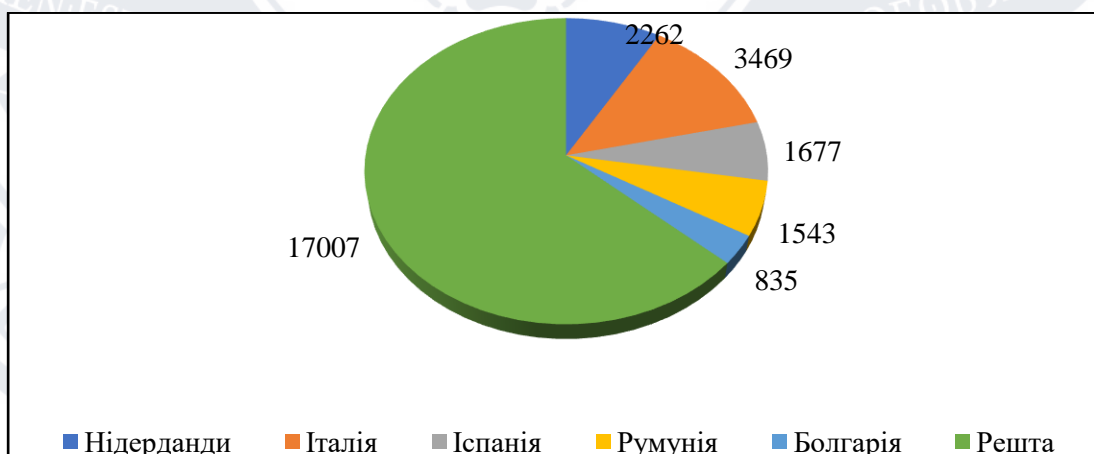


Рисунок 2.3 – Експорт України в окремі країни ЄС в 2021 р. млн. дол. США

Джерело: складено автором на основі таблиці 2.2

Як бачимо з даного рисунку, найбільший обсяг українського експорту спрямовано в такі країни: Нідерланди, Італія, Іспанія, Румунія та Болгарія. Сукупно на них приходиться 37% українського експорту.

На наступному рисунку представлено країни ЄС, з яких Україна імпортує найбільший об'єм товарів (рис. 2.4).

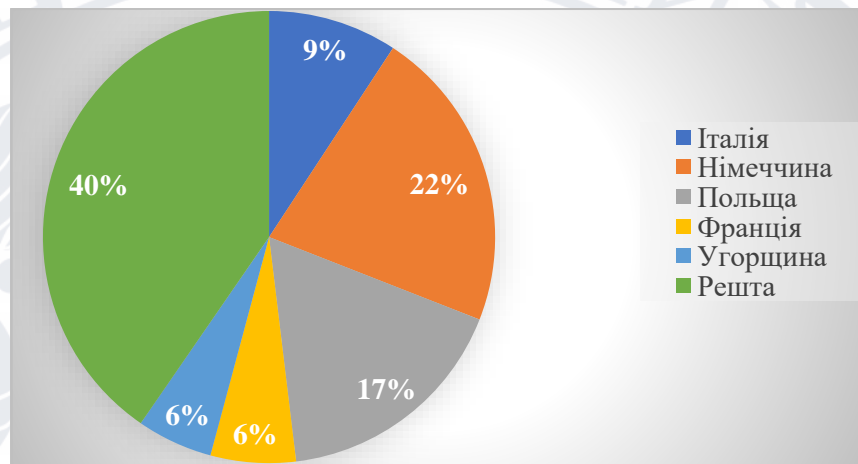


Рисунок 2.4 – Імпорт із країн ЄС в Україну в 2021 р., млн. дол. США

Джерело: складено автором на основі таблиці 2.2

Отже, 60% імпорту із ЄС в Україну надходить з таких країн: Італія (9%), Німеччина (22%), Польща (17%), Франція (6%), Угорщина (6%). Також з двох наведених рисунків можна зробити висновок, що в цілому найбільшим зовнішньоторговельним партнером є Італія, тому що вона присутня як в експорті, так і в імпорті України серед тих країн, обсяги торгівлі яких є найбільшими.

Наступним кроком запропоновано проаналізувати товару структуру експорту-імпорту України в країни ЄС (рис. 2.5).

Більше 20% експорту України в країни ЄС складають чорні метали, другу позицію в експорті займають руди, шлаки і зола (11,2%), на третьому місці – електричні машини (9,6%), решту експорту формує продукція сільського господарства.

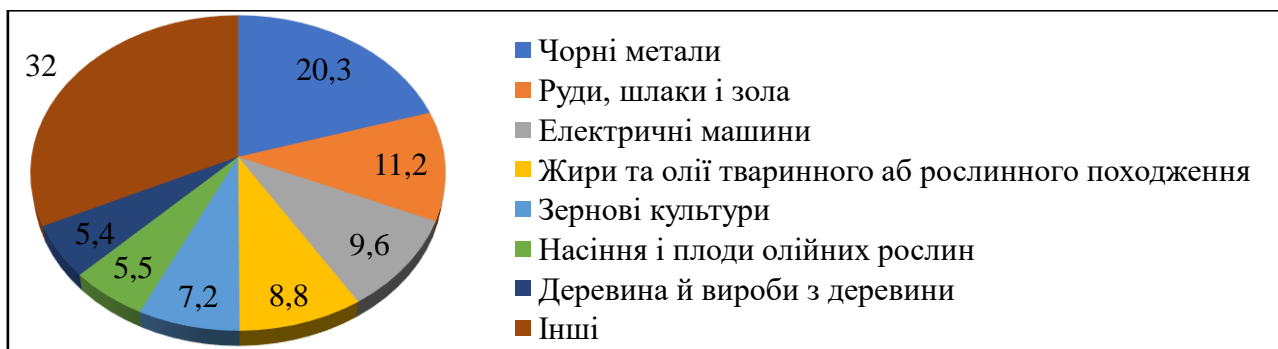


Рисунок 2.5 – Експорт України в країни ЄС в 2021 р., %

Джерело: складено автором на основі [46, С. 20]

Отже, як бачимо, основу експорту України в країни ЄС складають сировинні групи товарів з низькою часткою обробки. Така структура експорту характерна для країн, що розвиваються. Уряду України варто переглянути промислову політику щодо підтримки обробляючих галузей для стимулювання виробників продукувати готову продукцію з високою часткою доданої вартості, що забезпечить відповідні валютні надходження до бюджету країни.

Далі запропоновано проаналізувати товарну структуру імпорту в Україну із ЄС (рис. 2.6).



Рисунок 2.6 – Структура імпорту ЄС в Україну в 2021 р., %

Джерело: складено автором на основі [46, С. 20]

Структура імпорту товарів із ЄС в Україну кардинально відрізняється від структури експорту; її основу складають середньо- та високотехнологічні товари з високою часткою оброки та доданою вартістю. Така продукція може скласти серйозну конкуренцію вітчизняному бізнесу, загрожуючи його існуванню в цілому.

Така ситуація обумовлює необхідність спрощення процедур сертифікації з боку урядових органів, бізнес же у свою чергу має швидко реагувати на зміни і переглядати свої підходи й технології виробництва, можливо навіть із залученням європейських фахівців та інвестицій.

Отже, щодо зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС можна зробити такі висновки. Після підписання Угоди про зону вільної торгівлі обсяги двостороннього руху товарів зросли, що свідчить про активізацію торгівлі. Було визначено країни, які є найбільшими експортерами та імпортерами для України. Італія за даними 2021 року стала найбільшим зовнішньоторговельним партнером, тому що як за показником експорту, так і за показником імпорту вона входить до списку найбільших. На додаток, було проаналізовано товарну структуру експорту-імпорту України та ЄС та визначено, що основу вітчизняного експорту складають сировинні товари, а основу імпорту – середньо- та високотехнологічні. Така структура зовнішньої торгівлі демонструє певну слабкість деяких позицій України, що потребує більш активних дій українського уряду щодо захисту і підтримки вітчизняного бізнесу.

2.2 Оцінка експорту-імпорту послуг України з країнами ЄС

Зовнішньоекономічні послуги – це товар, який не проходить митного контролю і на який не складається митна декларація. Послуги не приймають вид матеріальних об'єктів, на які оформлюються права власності. Надання послуг та їх виробництво не відокремлені один від одного. Головним у торгівлі зовнішньоекономічними послугами є те, що має відбутись операція купівлі-

продажу, яка включає діяльність суб'єктів господарювання України та іноземних суб'єктів бізнесу (резидентів та нерезидентів), побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце, як на території України, так і за її кордоном [47].

Моментом здійснення експорту (імпорту) послуг та відповідно їх обліку є дата їх фактичного надання або отримання на основі принципу нарахування.

Найчастіше дата реєстрації таких операцій співпадає з часом виробництва послуг.

Вартість експорту послуг – вартість окремого виду послуги, наданої українським суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності іноземному суб'єкту господарювання як на території України, так і за її межами згідно з договорами (контрактами) або в усній формі договору.

Вартість імпорту послуг – вартість окремого виду послуги, наданої українському суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктом господарювання як на території України, так і за її межами згідно з договорами (контрактами) або в усній формі договору.

Залежно від місцезнаходження постачальника й споживача на момент надання послуги з урахуванням їхньої резидентної належності, визначено чотири способи надання послуг згідно з Генеральною угодою про торгівлю послугами (ГАТС) [48]:

Спосіб 1. Транскордонне надання (Постачальник і споживач залишаються на території своїх країн. Послуга надається "з території одного члена на територію іншого члена". Цей спосіб схожий на торгівлю товарами, коли продукт поставляється через кордон, а споживач і постачальник залишаються на території своїх країн).

Спосіб 2. Споживання за кордоном (Споживач споживає ту або іншу послугу за межами своєї країни. Послуга поставляється "на території одного члена споживачу послуг будь-якого іншого члена", це значить, що або споживач, або його майно знаходяться за кордоном).

Спосіб 3. Комерційна присутність (Постачальники послуг відкривають філію, відділення або представництво на території іншої країни, через які вони надають послуги). Комерційна присутність на зарубіжному ринку охоплює не лише юридичних осіб у юридичному сенсі, але й інших юридичних суб'єктів, що мають загальні ознаки, такі як представництва та відділення).

Спосіб 4. Присутність фізичних осіб (Фізична особа або сам постачальник послуги, якщо він є самозайнятим робітником, або його працівник присутній за кордоном для надання послуги)

На рисунку нижче представлено зовнішню торгівлю послугами України з країнами ЄС (рис. 2.7).

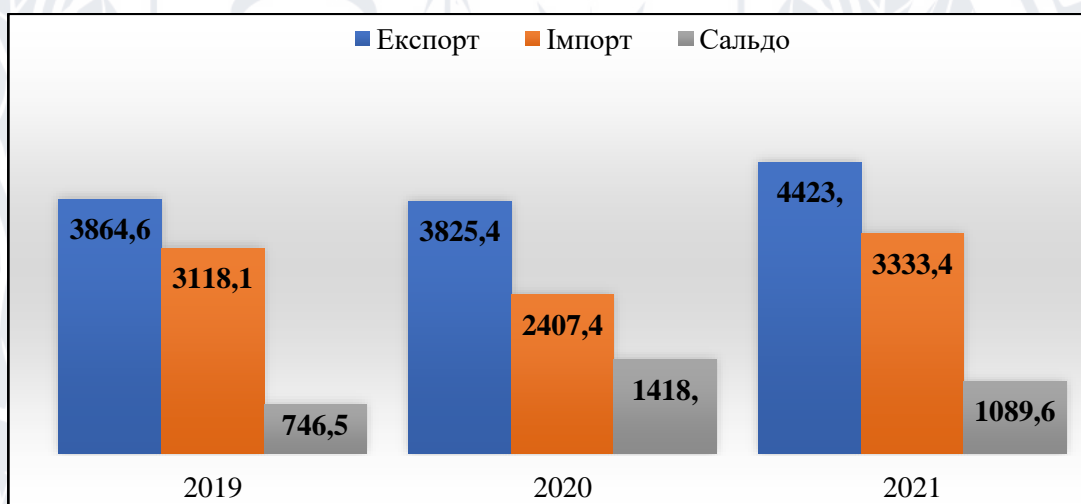


Рисунок 2.7 – Експорт-імпорт послуг України з країнами ЄС, млн. дол.

США

Джерело: складено автором на основі [46, с. 37]

На відміну від зовнішньої торгівлі товарами, торгівля послугами України з ЄС характеризується позитивним сальдо, в 2021 році воно склало 1089,6 млн. дол. США.

Далі запропоновано провести аналіз експорту послуг України в країни ЄС (рис. 2.8).

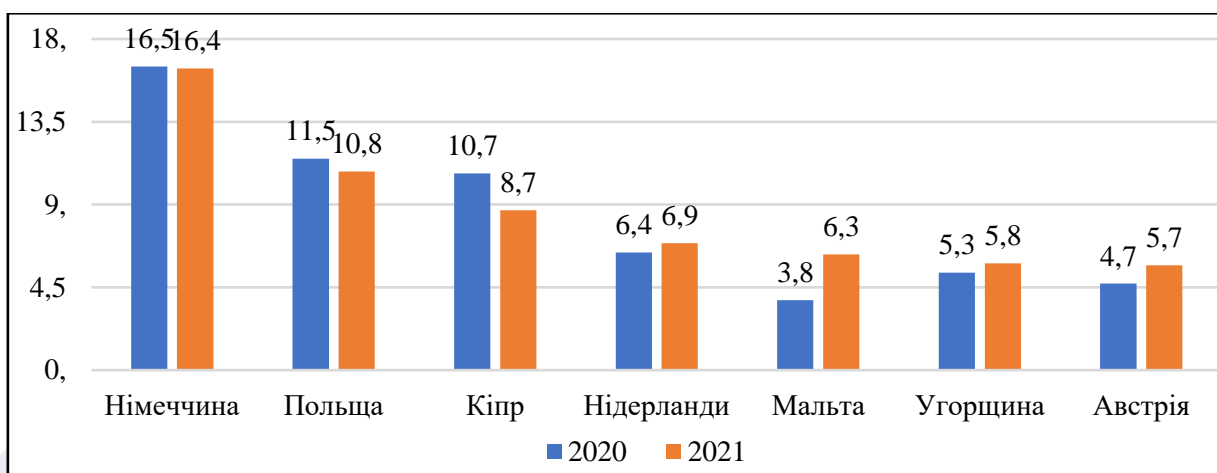


Рисунок 2.8 – Країни ЄС – партнери в експорті послуг, %

Джерело: складено автором на основі [46, с. 41]

Найбільшим партнером України в експорті послуг є Німеччина, в 2021 році 16,4% експорту послуг України приходились саме на цю країну. Польща займає 2 місце (8,7% в 2021 році), решта країн представлена Нідерландами, Мальтою, Угорщиною та Австрією.

Наступним кроком проаналізуємо імпорт послуг з країн ЄС в Україну (рис. 2.9).

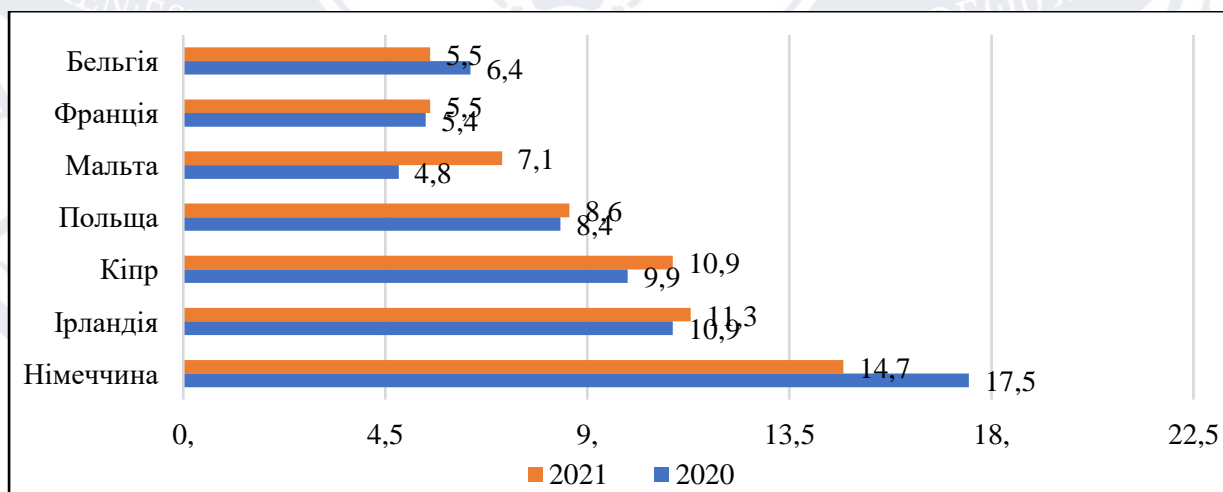


Рисунок 2.9 – Країни – партнери України в імпорті послуг в 2020-2021 рр., %

Джерело: складено автором на основі [46, С. 41]

Дані, наведені на рисунку свідчать про таке. Німеччина, як і в експорті послуг, в імпорті також є для України найбільшим партнером, в 2021 році майже 15% імпорту послуг прийшлося на дану країну. Решту імпортерів українських послуг складають Ірландія, Кіпр, Польща, Мальта, Франція та Бельгія.

Далі важливо проаналізувати структуру послуг, які експортується та імпортується Україною (рис. 2.10).

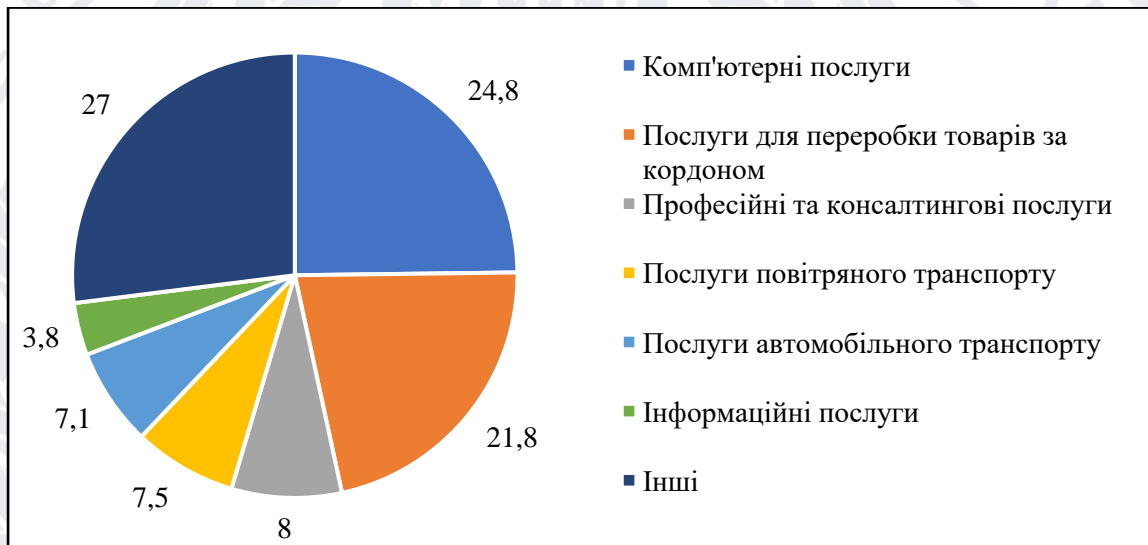


Рисунок 2.10 – Експорт послуг України в країни ЄС в 2020-2021 рр., %
Джерело: складено автором на основі [46, с. 41]

Отже, 24,8% експорту українських послуг в ЄС складають комп'ютерні послуги, 21,8% - послуги з переробки товарів за кордоном, решта експорту представлена такими послугами: професійні та консалтингові, послуги повітряного транспорту, послуги автомобільного транспорту та інформаційні послуги.

Нижче представлена структура імпорту послуг ЄС в Україну (рис. 2.11).

Оснoву імпорту послуг з ЄС складають професійні та консалтингові послуги (10%), послуги морського транспорту (9,1%), решта представлена комп'ютерними послугами, послугами повітряного транспорту, послугами, пов'язаними з ліцензійною діяльністю, послуги автомобільного транспорту.

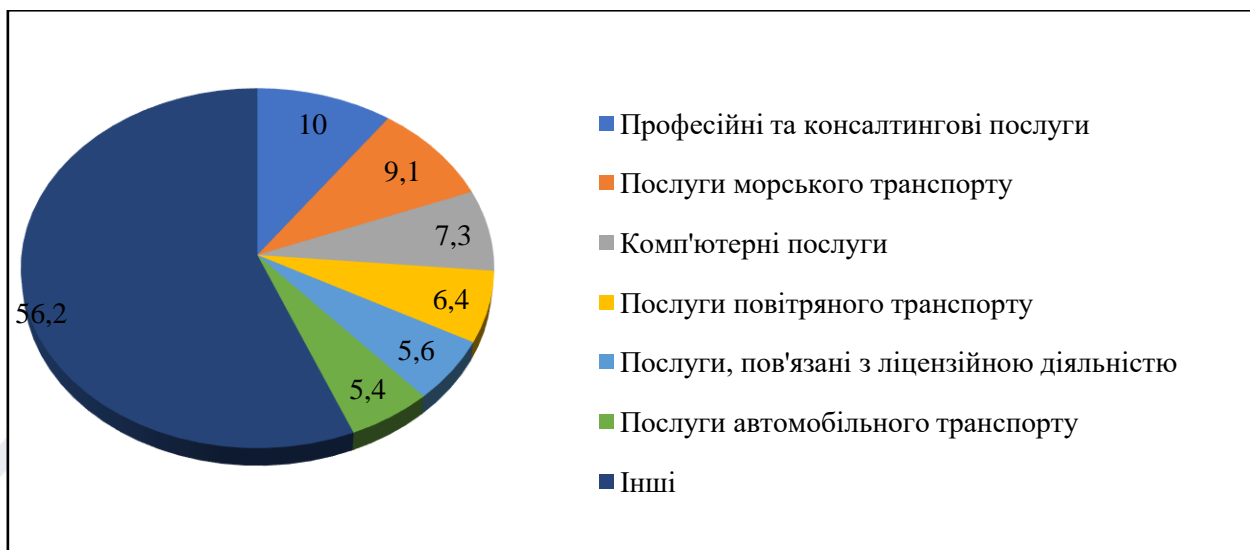


Рисунок 2.11 – Імпорт послуг України з країн ЄС в 2020-2021 рр., %

Джерело: складено автором на основі [46, с. 41]

Отже, аналіз зовнішньої торгівлі послугами України з ЄС дозволяє зробити такі висновки. На відміну від торгівлі товарами сальдо зовнішньої торгівлі послугами є позитивним, найбільшим зовнішньоторговельним партнерами України є Німеччина, яка присутня як в експорті послуг, так і в імпорті.

Основу українського експорту в країни ЄС складають комп'ютерні послуги, а основу імпорту – професійні та консалтингові послуги. Отже, зовнішня торгівля послугами є досить перспективним напрямком розвитку міжнародних економічних відносин України та країн ЄС.

2.3 Моделювання ефекту Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС на зовнішню торгівлю України

Глобалізаційні тренди в сучасних міжнародних економічних відносинах зумовлюють підвищення економічних ефектів не лише для транснаціональних компаній, але й для національних економік. Зокрема, поглиблення регіональної інтеграції для України буде означати зниження бар'єрів для

інтеграції у конкурентні ринки країн ЄС. А зниження бар'єрів для українського бізнесу сприятиме не лише зростанню конкурентоспроможності, але й дасть поштовх для модернізації національної економіки. Угода про асоціацію між Україною та ЄС мала на увазі зменшення тарифних і нетарифних обмежень, що мало б стимулювати міжнародну економічну співпрацю між країнами. Найперший передбачуваний ефект стосується об'ємів імпорту й експорту між Україною та країнами ЄС. У цьому випадку передбачалося збільшення їх об'ємів через зменшення нетарифних бар'єрів і зменшення митної вартості товарів. Разом з тим український зіштовхнувся з низкою проблем від використання преференцій, які надаються угодою, – необхідність сертифікації продукції та пошук партнерів за кордоном. З урахуванням вищевикладеного актуальним стає аналіз ефекту зони вільної торгівлі на об'єм імпорту та експорту [57].

Угода про асоціацію між Україною та Європейським союзом є найбільш масштабним міжнародно-правовим документом за історію незалежної України. Він містить план реформ на наступні 10 років, які який охоплює майже всі сфери економічного та політичного життя. Угода почала діяти тимчасово з листопада 2014 р., а Угода про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі між Україною та Європейським союзом – із січня 2016 р. За даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України це відкриває для вітчизняного бізнесу новий ринок з більше ніж 500 мільйонами можливих покупців. Положення Угоди про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі (ПВЗВТ) спрямовані на лібералізацію торгівлі товарами, послугами, вільне переміщення робочої сили та капіталів, поступову гармонізацію законодавства і нормативно-регуляторної бази. Однією з головних задач під час роботи над створенням ПВЗВТ є:

ліквідація ввізних мит на більшу частку товарів, які імпортуються між Україною та Європейським союзом;

спрощення системи інтеграції на ринок послуг з обох сторін;

прискорення процедур проходження експортних та імпорتنих операцій,
а також зменшення їх вартості;

синхронізація санітарних та фіто-санітарних норм, технічних регламентів;

запровадження європейських процедур і правил у сфері державних закупівель;

встановлення правил визначення походження товарів;

посилення заходів щодо попередження шахрайства, контрабанди та інших правопорушень у сфері транскордонного переміщення вантажів;

посилення заходів щодо захисту прав інтелектуальної власності [50].

Ефективність розвитку торгових відносин України з країнами ЄС в умовах ПВЗВТ України з ЄС безпосередньо пояснює ряд зовнішньоторговельних індексів, зокрема індекс відкритості торгівлі (рис. 2.12).



Рисунок 2.12 – Індекс відкритості торгівлі України та ЄС в 2013-2021 рр.

Джерело: складено автором на основі [46]

Отже, протягом досліджуваного періоду Україна була відкритішою для зовнішньої торгівлі ніж ЄС за винятком 2021 року. Максимального значення індекс відкритості торгівлі України досяг в 2015 р. (107,81). Протягом 2019-2021 року дана величина знаходилася майже на одному рівні. Тобто відкритість економіки України говорить про чутливість до зовнішніх факторів та залежність українських виробників від зовнішніх ринків. Даний показник також може свідчити, що експортний потенціал України знаходиться в залежності від імпорту, оскільки значна частка експортних товарів виробляються з імпоротної сировини.

Збільшення індексу відкритості торгівлі України в напрямку ЄС свідчить про пріоритетне значення торгових зв'язків саме з країнами Європейського союзу, завдяки яким вдалося компенсувати зменшення відкритості торгівлі України з іншими країнами, зокрема РФ.

Розглядаючи торгову взаємодію України й ЄС необхідно дослідити індекс схожості експорту (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Індекс схожості експорту України та країн ЄС-27 за товарною номенклатурою (ESIc), географічними напрямками (ESId) та комбінований (CESI), товарні групи ГС 2001, 2021 рр.

№ з/п	Країна	2001			2021			Δ 2001-2021		
		ESIc	ESId	CESI	ESIc	ESId	CESI	ESIc	ESId	CESI
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1.	Австрія	43,88	38,62	41,25	37,09	42,98	40,04	-6,79	4,36	-1,21
2.	Бельгія	44,27	33,54	38,91	32,95	41,63	37,29	-11,32	8,09	-1,62
3.	Болгарія	53,25	45,05	49,15	45,61	51,12	48,37	-7,64	6,07	-0,78
4.	Угорщина	38,68	35,72	37,2	31,67	43,83	37,75	-7,01	8,11	0,55
5.	Німеччина	39,6	38,22	38,91	31,70	52,11	41,91	-7,90	13,89	3,00
6.	Греція	43,48	45,88	44,68	32,24	49,9	41,07	-11,24	4,02	-3,61
7.	Данія	44,49	31,95	38,22	33,41	37,83	35,62	-11,08	5,88	-2,60
8.	Ірландія	25,77	28,44	27,11	20,49	33,73	27,11	-5,28	5,29	0,00

Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
9.	Іспанія	42,63	34,02	38,33	34,97	20,61	27,79	-7,66	-13,41	-10,5
10.	Італія	41,18	39,32	40,25	32,47	45,54	39,01	-8,71	6,22	-1,24
11.	Кіпр	36,39	39,41	37,9	20,89	36,32	28,61	-15,5	-3,09	-9,29
12.	Латвія	38,02	33,71	35,87	42,67	42,79	42,73	4,65	9,08	6,86
13.	Литва	40,9	40,37	40,64	40,78	47,17	43,98	-0,12	6,80	3,34
14.	Люксембург	52,96	29,15	1,06	36,62	38,93	37,78	-16,34	9,78	-3,28
15.	Мальта	17,13	24,36	20,75	17,89	39,76	28,83	0,76	15,4	8,08
16.	Нідерланди	42,19	31,91	37,05	34,47	37,89	36,15	-7,72	5,91	-0,90
17.	Польща	49,13	36,92	43,03	36,22	44,44	40,33	-12,91	7,52	-2,70
18.	Португалія	36,1	26,89	31,5	34,99	35,98	35,49	-1,11	9,09	3,99
19.	Румунія	48,89	43,78	46,34	37,19	45,38	41,29	-11,7	1,60	-5,05
20.	Словаччина	52,67	32,96	42,82	31,25	45,6	38,43	-21,42	12,64	-4,39
21.	Словенія	39,77	36,26	38,02	31,89	41,01	36,45	-7,88	4,75	-1,57
22.	Фінляндія	36,58	45,28	40,93	35,32	46,55	40,94	-1,26	1,27	0,01
23.	Франція	41,6	38,3	39,95	34,43	46,64	40,54	-7,17	8,34	0,59
24.	Хорватія	42,6	28,7	35,65	39,48	38,64	39,06	-3,12	9,94	3,41
25.	Чехія	42,28	35,25	38,77	31,23	46,02	38,63	-11,05	10,77	-0,14
26.	Швеція	40,08	35,99	38,04	35,1	43,15	39,13	-4,98	7,16	1,09
27.	Естонія	39,96	33,79	36,88	36,13	37,74	36,94	-3,83	3,95	0,06

Джерело: складено автором на основі [46]

Розрахунки проведено, використовуючи ГО (гармонізовану систему опису та кодування товарів), що робить аналіз міжнародної торгівлі набагато детальнішим та змістовнішим за класифікатор товарної номенклатури ЗЕД. Найподібнішою з Україною країною за товарною номенклатурою в 2001 та в 2021 р. була Болгарія (53,25 та 45,61 відповідно), за географічними напрямками в 2001 р. – Греція (45,88), у 2021 р. – Німеччина (52,11). За комбінованим показником, який враховує два попередні індекси,

найбільшим конкурентом України була Болгарія (49,15 у 2001 р. та 48,37 у 2021 р.).

Динаміка індексу схожості експорту має наступні тенденції:

1) падає схожість експортного портфелю України та найбільших світових експортерів за товарною номенклатурою (середнє значення індексу для обраних 27 країн впало з 41,28 у 2001 р. до 33,67 у 2021 р.);

2) зростає схожість експортного портфелю за географічним напрямком (середнє значення індексу зросло з 35,70 у 2001 р. до 41,97 у 2021 р.).

Така динаміка індексів пояснюється зміною товарної номенклатури вітчизняного експорту, зменшенням її диверсифікації та концентрацією на переважно сировинних товарах, які нехарактерні для експорту країн ЄС та провідних світових економік.

Теорія міжнародної торгівлі констатує, що певні переваги від торгівлі забезпечують спеціалізацією в секторі порівняльної переваги країни (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Індекс виявлених порівняльних переваг за групами товарів для України та ЄС за 2021 р.

Групи товарів	RCA для України	RCA для ЄС
Немолоті пшениця та пшенично-житні культури	12,68	0,84
Дрова і деревне вугілля	16,20	1,15
Оброблені тваринні та рослинні жири; воски тваринного та рослинного походження; нехарчові суміші або продукти з тваринних або рослинних жирів та олій	26,54	1,16
Чавун і губчасте залізо	11,59	0,49
Зливки, первинні форми заліза, сталі та напівфабрикати з них	35,27	0,73
Бруски, стрижні, кутки та спеціальні профілі заліза, сталі	11,47	1,36

Джерело: розраховано автором на основі [46]

Табл. 2.4 показує, що перевага для України в сировинних товарах. Розглядаючи наслідки підписання Україною. Угоди про асоціацію з ЄС, доцільно рахувати порівняльні переваги саме щодо ЄС (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Порівняльні переваги за групами товарів

Групи товарів за SITC, Rev.3	RCA
Зернові та зернові заготовки	42,37
Сировина для добрив і мінеральна сировина (крім вугілля, нафти та дорогоцінного каміння)	6,43
Металеві руди та брухт	6,34
Сирі та рафіновані рослинні жири й олії	22,78
Добрива	14,83
Залізо та сталь	10,67

Джерело: розраховано автором на основі [46]

У більшій мірі ті товари, у яких Україна має перевагу, є основою експорту до Європейського союзу. Також поширеним товаром є сировина для добрив і самі добрива, рослинні жири й олії. Індекс порівняльних переваг зернових значно зріс протягом останніх років, починаючи з 2012 р. Оскільки групи товарів, що мають порівняльні переваги, мають коефіцієнт більше 1, ЗВТ з ЄС лише закріпить дане становище.

Для визначення доцільності створення ЗВТ або ефективності її роботи використовують індекс комплементарності. Проведено розрахунок індексу комплементарності вітчизняного експорту на іноземному ринку (ТСХ) і зустрічний зворотний індекс (ТСМ), який відображає відповідність структури експорту партнера запитам вітчизняного споживача. При повній відповідності даних індексів їх різниця буде дорівнювати 0, тобто торгівля повністю збалансована.

Індекс комплементарності зовнішньої торгівлі України та ЄС 27 для розділу ТН ЗЕД в 2021 році склав 50,78; зворотний індекс – 85,12, різниця

(ΔTCI) -34,34. Це підтверджується зростанням негативного торгового балансу, то від'ємного торгового сальдо відповідно.

Динаміка індексу комплементарності, розрахованого для 97 груп товарів за Гармонізованою системою опису та кодування товарів (ГС) для України і ЄС в 2011-2021 рр. показує тенденцію зниження комплементарності українського експорту (з 45,48 до 35,38) з одночасним зростанням комплементарності імпорту для України (з 64,83 до 78,24) (рис. 2.13).

З 2011 р. відбулося суттєве зменшення комплементарності експорту з усіма 27 партнерами, про цьому комплементарність імпорту для України значно підвищилася або залишилася сталою. Найбільше показники ТСХ 97 і ТСМ 97 зросли для Словенії (-36,76), Португалії (-36,96), найменше структура торгівлі для Ірландії (-6,63), Кіпру (-10,42), Швеції (-12,04). Серед всіх європейських країн України має перевищення комплементарності експорту над імпортом тільки в торгівлі з Ісландією ($\Delta TCI-97 = 19,3$), Молдовою (1,42) і Албанією (0,97).



Рисунок 2.13 – Динаміка зміни індексів комплементарності зовнішньої торгівлі України і ЄС-27, товарні групи ГС, 2010-2021 рр.

Джерело: складено автором на основі [46]

Проведене дослідження дає можливість сформулювати висновки стосовно ефектів від наявності й функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. У першу чергу зафіксовано позитивний ефект ПВЗВТ на збільшення експорту товарів. Вважаємо, що розширення експортованих товарних груп буде потребувати адаптації українського законодавства до вимог ЄС стосовно сертифікації української продукції за європейськими стандартами. Це відкриває можливості для так званого «промислового безвізу» для українського бізнесу. Однак вимагає корегування зовнішньоекономічна політика України, що сприятиме збільшенню експорту середньо- й високотехнологічної продукції. Під час проведення дослідження також визначено, що на об'єми імпорту товарів та послуг з ЄС значного впливу наявність угоди про ПВЗВТ не визначено.

Висновки до розділу 2

Отже, щодо зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС зроблено такі висновки. Після підписання Угоди про зону вільної торгівлі обсяги двостороннього руху товарів зросли, що свідчить про активізацію торгівлі. Було визначено країни, які є найбільшими експортерами та імпортерами для України. Італія за даними 2021 року стала найбільшим зовнішньоторговельним партнером, тому що як за показником експорту, так і за показником імпорту вона входить до списку найбільших. На додаток, було проаналізовано товарну структуру експорту-імпорту України та ЄС та визначено, що основу вітчизняного експорту складають сировинні товари, а основу імпорту – середньо- та високотехнологічні. Така структура зовнішньої торгівлі демонструє певну слабкість деяких позицій України, що потребує більш активних дій українського уряду щодо захисту і підтримки вітчизняного бізнесу.

Аналіз зовнішньої торгівлі послугами України з ЄС дозволяє зробити такі висновки. На відміну від торгівлі товарами сальдо зовнішньої торгівлі

послугами є позитивним, найбільшим зовнішньоторговельним партнерами України є Німеччина, яка присутня як в експорті послуг, так і в імпорті.

Оснoву українського експорту в країни ЄС складають комп'ютерні послуги, а основу імпорту – професійні та консалтингові послуги. Отже, зовнішня торгівля послугами є досить перспективним напрямком розвитку міжнародних економічних відносин України та країн ЄС.

Стосовно ефектів від наявності й функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС зроблено такі висновки. В першу чергу зафіксовано позитивний ефект ПВЗВТ на збільшення експорту товарів. Вважаємо, що розширення експортованих товарних груп буде потребувати адаптації українського законодавства до вимог ЄС стосовно сертифікації української продукції за європейськими стандартами. Це відкриває можливості для так званого «промислового безвізу» для українського бізнесу. Однак вимагає корегування зовнішньоекономічна політика України, що сприятиме збільшенню експорту середньо- й високотехнологічної продукції. Під час проведення дослідження також визначено, що на об'єми імпорту товарів та послуг з ЄС значного впливу наявність угоди про ПВЗВТ не визначено.

РОЗДІЛ 3

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

3.1 Аналіз факторів впливу на експорт України до країн ЄС

Суттєвий вплив на експорт України здійснює низка внутрішніх і зовнішніх чинників. Серед внутрішніх, що мають проблемний характер, визначено такі:

- недосконалість українського законодавства у сфері управління розвитком експортної діяльності, у порівнянні з нормами, які прийняті у міжнародній практиці;
- низька конкурентоспроможність української промислової продукції;
- важкий фінансовий стан багатьох підприємств обробної промисловості та конверсійних виробництв [52], що робить майже неможливим інвестування у перспективні, експортоорієнтовані проекти за рахунок внутрішніх ресурсів;
- штучне стримування курсу гривні в межах “валютного коридору” зменшує можливість використання курсового фактору з метою підтримки експорту;
- недостатній розвиток українських систем сертифікації та контролю якості продукції на експорт на фоні суттєвого посилення вимог до споживчих та екологічних характеристик, а також до безпечності продукції, яка реалізується на ринках європейських країн;
- швидке зростання цін на продукцію й послуги природних монополій порівняно зі збільшенням цін на продукцію обробної промисловості та продукцію АПК [53];
- недостатність фахових знань та досвіду роботи у сфері експорту у багатьох українських підприємств, а також слабка координованість їх діяльності на міжнародних ринках.

Вищезазначені внутрішні фактори стримують розвиток експортоорієнтованих галузей, але вагомим є й негативний вплив зовнішніх факторів, серед яких виділено посилення міжнародної конкуренції протягом останніх 10 років; значне підвищення вимог споживачів до якості продукції, обумовлене впровадженням у виробництво передових технологій; використання країнами більш сучасних форм протекціонізму, а також політичної підтримки європейськими країнами своїх експортерів; збереження елементів дискримінації вітчизняних експортерів за кордоном; низький рейтинг надійності України для інвестування [3, с. 136], що ускладнює залучення іноземних фінансових ресурсів для розвитку експортного потенціалу; слабка ефективність політики України щодо міжнародної економічної інтеграції.

Метою дослідження є виявлення впливу різних факторів на обсяг експорту України. При проведенні кореляційно-регресійного аналізу саме обсяги експорту вважатимемо результуючою ознакою (залежною змінною), а всі інші чинники пояснювальними ознаками (незалежними змінними). Базисом кореляційно-регресійного аналізу є оцінювання парних коефіцієнтів кореляції між залежною та незалежними змінними. Ці коефіцієнти показуватимуть щільність взаємозв'язку між економічними показниками, що досліджуються. Таким чином, обчислення коефіцієнтів кореляції дозволить визначити ступінь впливу ключових факторів на обсяги експорту.

Основою дослідження є виявлення та вивчення залежності експорту товарів і послуг України від таких макроекономічних показників (незалежних змінних):

змінна X_1 – валовий внутрішній продукт, який повною мірою описує соціально-економічний розвиток країни. Відповідно, чим вищий цей показник, тим більші можливості щодо експортних поставок і, як результат, спостерігається зростання експортного виторгу;

змінна X2 – рівень прямих іноземних інвестицій (ПІІ), що характеризує сприятливість інвестиційного середовища країни. З надходженням до України ПІІ прискорюється відтворювальний процес національного виробництва;

змінна X3 – курс долара США до гривні; вплив цього показника на експорт пояснюється тим, що девальвація валюти автоматично призводить до зростання експорту і зниження імпорту;

змінна X4 – імпорт, що є стимулюючим фактором підвищення якості продукції національного виробника, розвитку національного виробництва (наприклад, забезпечення імпортною сировиною для подальшого виробництва товарів всередині країни) тощо;

змінна X5 – індекс споживчих цін (ІСЦ), який характеризує зростання цін на товари та послуги, що загалом призводить до зниження попиту на них.

Для цього використаємо множинну лінійну регресію. Розрахунки, проведені за допомогою програми MS Excel функції аналізу даних «регресія», показали, що залежність між зазначеними факторами можна описати лінійною множинною моделлю з високим ступенем узгодженості (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Результати регресійного аналізу побудованої моделі залежно експорту від ряду факторів (коефіцієнти тісності зв'язку)

Множинний R	0,999
R-квадрат	0,998
Нормований R-квадрат	0,996
Стандартна похибка	33957,450
Спостереження	12

Джерело: розраховано автором на основі [46]

При побудові моделі сформовано вибірку (використано показники (змінні)) за період з 2010 до 2021 року. Зрозуміло, що більш віддалені в часі є статистичні дані, то меншим є їх вплив на сучасний стан економічної системи. Однак точність кореляційно-регресійного аналізу підвищується зі

збільшенням обсягу вибірки. Часовий ряд у 12 років є невеликим, тому було прийнято рішення залишити дані за всі ці роки.

Значення коефіцієнта множинної кореляції становить $R = 0,999$, що вказує на дуже щільний зв'язок між факторними і результативною ознакою.

При цьому значення коефіцієнта множинної детермінації отриманої п'ятифакторної лінійної регресії $R^2 = 0,998$ свідчить про правильну специфікацію моделі та означає, що варіація експорту на 99,8% обумовлюється наведеними факторами. 0,2% припадає на інші фактори, які не були враховані при побудові моделі.

Високе значення коефіцієнта кореляції та детермінації свідчить, що дана залежність є достатньо закономірною.

Показник значимість F свідчить, що результати оцінювання є достатньо достовірними (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Показники достовірності моделі (дисперсійний аналіз)

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимість F</i>
Регресія	5	3,018E+12	6,035E+11	523,384110	7,835E-08
Залишок	6	6,919E+09	1,153E+09		
Разом	11	3,025E+12			

Джерело: розраховано автором на основі [46]

Варто звернути увагу на дисперсію та F-статистику, їх високе значення свідчить про варіацію залежної та незалежної змінної, тому рівняння регресії є значущим.

Розрахункове значення критерію Фішера: $F_{\text{розрах}} = 523,384110$. Відповідне табличне значення $F_{\text{табл}} = 7,835E-08$.

Оскільки за своїм значенням $F_{\text{розрахункове}} > F_{\text{табличного}}$, можна зробити висновок про адекватність побудованої моделі.

Коефіцієнт кореляції підтверджує існування зв'язку незалежних змінних X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 із залежною змінною Y (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 – Таблиця коефіцієнтів

	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-Значення
Y-перетин	144827,017	189828,433	0,763	0,474
Змінна X 1	0,217	0,030	7,124	0,000
Змінна X 2	-3,111	1,334	-2,331	0,059
Змінна X 3	4765,663	3199,677	1,489	0,187
Змінна X 4	0,277	0,099	2,789	0,032
Змінна X 5	1231,335	1275,091	0,966	0,371

Джерело: розраховано автором на основі [46]

Побудована модель має вигляд:

$$Y = 144827,017 + 0,217X_1, - 3,111X_2, + 4765,663X_3, + 0,277X_4, + 1231,335X_5. \quad (3.1)$$

$$R^2 = 0,9$$

Дане рівняння свідчить про те, що найбільший вплив із усіх 5 факторів на результативний показник мають:

- 1) курс долара – при підвищенні вагомості курсу долара на 1 грн/дол величина експорту зростає на 4765,7 млн дол. США;
- 2) ІСЦ – при зростанні ІСЦ на 1 %, експорт збільшується на 1231,34 млн. дол. США.

Також суттєво впливає величина ВВП, імпорт та ІСЦ. Обернений зв'язок спостерігається з рівнем ПП.

Тобто за умови збереження нинішньої тенденції обсяги експорту товарів та послуг в Україні будуть варіювати у зазначеному діапазоні.

Для достовірності аналізу потрібно перевірити точність побудованої моделі за допомогою графіку нормального розподілу (рис. 3.1).

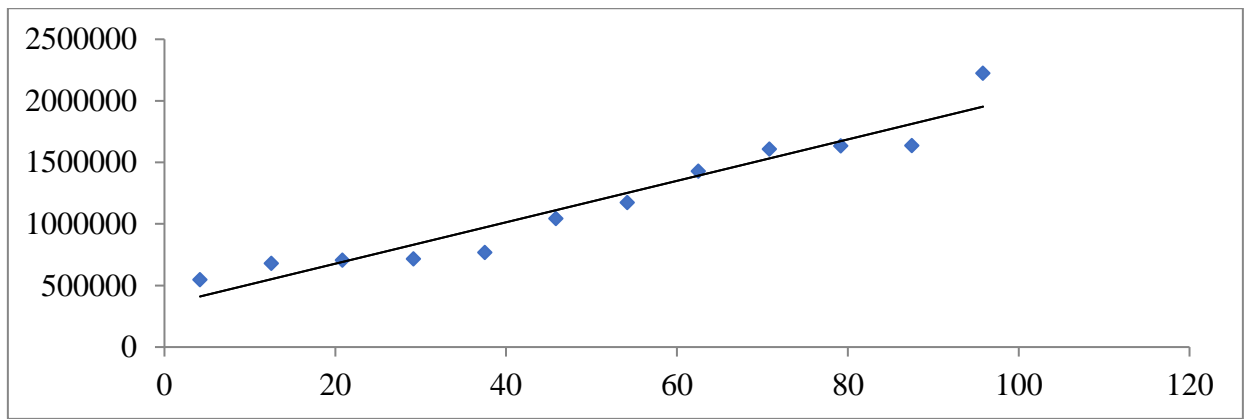


Рисунок 3.1– Графік нормального розподілу

Джерело: складено автором на основі проведених розрахунків

На рис. 3.1 видно, що розкид значень невеликий і можна говорити про точність отриманої моделі.

Отже, проведений кореляційно-регресійний аналіз свідчить, що фактори, обрані для моделі мають суттєвий вплив ($R^2 = 0,9$) на експорт товарів України в країни Європейського Союзу.

3.2 Рекомендації підвищення ефективності реалізації експортного потенціалу України

Враховуючи всі внутрішні та зовнішні чинники, які характеризують сучасний стан та перспективи розвитку українського експорту, а також те, що питання державної підтримки експортоорієнтованих підприємств залишається невирішеним на багатьох рівнях, виникла необхідність негайних кроків стосовно формування цільової системи заходів державної підтримки експорту, тим більше що на сьогодні в Україні немає офіційно затвердженої програми підтримки експорту. В 2010 р. на громадське обговорення було винесено проект «Національної стратегії розвитку експорту України», запропонований Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, але ця стратегія не була затверджена [54, с. 7].

У комплексі заходів стосовно стимулювання зовнішньої торгівлі України найефективнішим засобом є фінансове сприяння уряду українським експортерам, в тому числі із залученням коштів державного бюджету, що передбачає використання кредитування експорту, страхування експортних кредитів й надання державних гарантій [55]. При цьому, заходи стимулювання експорту за рахунок держбюджету мають відповідати нормам та вимогам СОТ, які визначають прийнятій у світовій практиці порядок надання державної підтримки експорту.

З урахуванням сучасного стану вітчизняної економіки та актуальності проблем розвитку експортного потенціалу країни, а також те, що недосконалість наявної фінансової підтримки експортерів, зокрема неефективність систем державного кредитування і страхування експорту є одними з головних причин формування від'ємного сальдо зовнішньоторговельного балансу, найголовнішими завданнями в галузі фінансової підтримки експорту мають стати такі:

- удосконалення нормативно-правової бази, що має чітко затвердити основні напрями підтримки вітчизняних виробників;
- фінансування програм пріоритетних проєктів розвитку стратегічних експортоорієнтованих підприємств;
- надання кредитної та страхової підтримки та податкових пільг виробникам високотехнологічної продукції, що експортується;
- надання державою гарантій щодо кредитних ресурсів, що залучаються уповноваженими банками для забезпечення обіговими коштами виробництв та організацій, які орієнтовані на експорт продукції;
- страхування кредитів на експорт від комерційних та політичних ризиків для захисту експортерів;
- надання зв'язаних кредитів країнам-імпортерам вітчизняної продукції (як це практикують банки Німеччини, Японії та деяких інших країн [59]).

– створення національної лізингової компанії, яка б змогла забезпечити сприятливі умови для закупівель іноземними компаніями високотехнологічних українських товарів [60]. Це могло б стати одним із напрямів реалізації програм фінансування потенційних покупців української продукції;

– запровадження системи добровільного страхування експортних кредитів на випадок неплатоспроможності покупця через форс-мажорні обставини, збільшення втрат від коливань курсу, відмови іноземного покупця від продукції і т. п.

З метою підтримки експорту в Україні у 2012 р. Верховна Рада запропонувала проєкт Закону «Про державну фінансову підтримку експортної діяльності»[62], який передбачав створення спеціальної державної фінансової структури, яка би доповнювала діяльність приватних банків. Однак на законопроєкт було накладено вето. Головними його недоліками були неврегульованість механізму діяльності суб'єктів, які отримують фінансову підтримку, відсутність прозорих критеріїв відбору контрактів та господарюючих суб'єктів, страхування, перестрахування ризиків та гарантування виконання зобов'язань, які здійснюються державною фінансовою структурою.

Також зазначимо, що на сьогодні український бізнес майже не користується послугами інструментів торгового фінансування, які пропонуються на ринку вітчизняними банками. Це пов'язано з вартістю торговельного фінансування, яка вища в Україні, ніж в багатьох країнах-партнерах, і підтверджується результатами опитування, яке було проведено Інститутом економічних досліджень і політичних консультацій. Воно показало, що бізнесу вигідніше отримати торгове фінансування непрямо, тобто завдяки партнерам з-закордону, аніж звертатись до українських банків. За оцінками акторів ринку, лише біля 2% торговельного потоку в Україні покрито інструментами торгового фінансування [65]. Отже, доки в Україні

вартість банківських послуг буде високою, створення окремої структури з кредитування експортної діяльності на сьогодні недоцільним.

На додаток, одним із важливих напрямів підтримки експорту, особливо товарів з високою часткою обробки, є використання інструментів податкового регулювання. У процесі вдосконалення наявної податкової системи України щодо підсилення її підтримуючого впливу на українських виробників необхідно вивчити можливі форми податкової підтримки експортерів для внесення відповідних корективів у існуючі нормативно-правові акти, в тому числі:

відміна ПДВ на товари, що виробляються з ліцензіями як для зовнішнього, так і внутрішнього ринку. Без цього ліцензійна продукція, наприклад машинобудування не буде конкурентоспроможною (порівняно з витратами виробництва у ліцензіара вітчизняне підприємство-ліцензіат несе додаткові витрати щодо сплати ПДВ та мита на імпортні комплектуючі);

розробка комплексу заходів стосовно зниження непрямого оподаткування експорту послуг й приведення механізму його регулювання у відповідність до вимогам СОТ;

звільнення експортерів від сплати податку на рекламування експортних товарів;

зниження розміру мита при розгляді в арбітражних судах позовів, що пов'язані з виробництвом та подальшим експортом товарів та послуг.

Крім цього, варто проаналізувати можливості стимулювання використання устаткування для виробництва продукції на експорт шляхом зниження податкової ставки на майно чи за допомогою його часткової компенсації через зменшення інших платежів [67].

Підвищення конкурентоспроможності української продукції на міжнародних ринках також має бути одним із пріоритетних завдань Програми розвитку експортного потенціалу України. В цьому плані значення набуває організація ефективної системи сертифікації продукції на експорт. Як варіант, можна рекомендувати створення державної інспекції з якості товарів на

експорт. Ця установа змогла б не лише стати бар'єром на шляху проникнення неякісної продукції на зовнішні ринки, але й сприяла б випуску висококонкурентної продукції з урахуванням сучасних вимог іноземних клієнтів до її якості. Також важливим аспектом є участь України в роботі міжнародних і регіональних організацій із сертифікації з метою взаємного визнання результатів випробувань експортованої продукції.

Проблема розвитку і реалізації експортного потенціалу України вимагає суттєвого поліпшення інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності. Першочерговим завданням в цьому напрямку є створення системи зовнішньоекономічної інформації. Для ефективного функціонування даної системи необхідно буде сформувати мережу інформаційних служб, які змогли б забезпечити оперативне надання зовнішньоекономічної інформації у зручній для споживача формі. Серед найбільш актуальних та перспективних проєктів у галузі інформаційного забезпечення експорту варто виділити такі:

створення Українського консалтингового центру підтримки експорту, в якому акумулювалася б повна база даних вітчизняних підприємств та їх торгових партнерів з питань комерційних заявок і пропозицій та законодавчих актів з метою надання послуг суб'єктам господарювання у сфері експорту, і який також здійснював би моніторинг експортно-імпортних операцій;

створення й розвиток системи інформатизації стосовно сучасних досягнень української і закордонної науки й техніки, передового виробничого та підприємницького досвіду з використанням можливостей науково-дослідних центрів та українських закордонних організацій [69].

Представництво України в міжнародних організаціях, наприклад в СОТ, теж потребує удосконалення. На сьогоднішній день діє Постійне представництво України при ООН та решті міжнародних організацій у Женеві, що підпорядковане Міністерству закордонних справ України. Фактично у складі Представництва представлений лише один економіст, який професійно займається питаннями України як члена СОТ [71]. Таким чином, сьогоднішнє представництво України у СОТ є незначним, що відбивається на ефективності

захисту її інтересів щодо членства у СОТ. Так, варто залучити до роботи у Представництві більшу кількість висококваліфікованих спеціалістів, які б відповідали за такі основні напрямки, як: доступ до ринку, технічні бар'єри в торгівлі, санітарні і фіто-санітарні заходи, торговельні питання в сфері захисту прав інтелектуальної власності тощо.

Таким чином, за умов відсутності офіційної стратегічної програми сприяння експорту, та з ціллю реалізації запропонованого комплексу заходів стосовно вдосконалення експортного потенціалу України дуже необхідно розробити Національну експортну стратегію України, запровадження якої сприятиме систематизації пріоритетних завдань у сфері державної підтримки експортоорієнтованих галузей.

Реалізація Стратегії дозволить створити сприятливі умови для розвитку експорту на основі зміни спеціалізації та підвищення конкурентоспроможності економіки України, підвищити якість вітчизняної продукції і закріпити присутність українських експортерів на традиційних ринках збуту продукції та сприяти інтеграції у нові міжнародні ринки, а також забезпечити процес інтеграції України у європейську економічну спільноту.

На даний момент склалася нова реальність, яка позначила завершення глобального сировинного циклу, зміну темпів і структури зростання світової економіки, а також повсюдне впровадження технологічних інновацій. Ці технології істотно міняють не лише умови життя людини, але також структуру витрат і логістичні ланцюжки [72].

Одночасно трансформується характер міжнародних торгових відносин, зокрема, спостерігається посилення тренду на протекціонізм і боротьбу між найбільшими країнами за вибудовування регіональних торгових зон, що вимагає системного коригування і адаптації середньострокових національних політик до нових умов.

Програма "Національна експортна стратегія України" на 2023-2028 роки (далі – Програма) націлена на формування єдиної і цілісної політики із

забезпечення умов для зростання несировинного експорту в два рази до 2025 року і в три рази до 2028 року.

Програма визначає перспективний експортний кошик і пріоритетні ринки збуту, містить комплекс конкретних заходів по просуванню українського експорту і систему вимірних цільових результатів для контролю ефективності її реалізації [73].

Очікується, що реалізація Програми сприятиме зростанню несировинного експорту країни, диверсифікації ринків збуту і розширенню експортного кошику. Ці заходи планується реалізувати, у тому числі за рахунок експорту нових товарних позицій, збільшення частки продукції з високою доданою вартістю, а також стимулювання інвестицій в експортоорієнтовані виробництва і трансферу нових технологій.

За результатами реалізації Програми очікуються зміцнення позицій вітчизняних виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках, скорочення транзакційних витрат, у тому числі пов'язаних з митним оформленням і логістикою. Програма націлена на підвищення впізнання українського бренду і полегшення просування зонтичних і корпоративних брендів.

В результаті проведеного аналізу структури українського експорту було визначено, що по сировинному експорту Україна повною мірою реалізує свої конкурентні переваги, при цьому сприятлива кон'юнктура ринку по традиційному експортному кошику дозволила країні забезпечити високі темпи зростання економіки, наростити соціально-економічний потенціал, вирішити низку актуальних проблем економіки [74].

Сировинні експортні товари мають природні порівняльні переваги, які полегшують доступ на світові ринки: короткі ланцюжки доданої вартості; низька чутливість до термінів транспортування; залежність, в основному, від постачань місцевих природних ресурсів; наявність ефекту масштабу виробництва.

Стосовно несировинного експорту, структурні тенденції його бази показують, що експорт сконцентрувався всередині галузей і навколо декількох

домінуючих продуктів. В результаті, за останнє десятиліття асортимент зменшився, тобто об'єми експорту все більше концентрувалися навколо декількох основних продуктів. Структура несировинного експорту характеризується також низькими коефіцієнтами «виживання» нових видів несировинного експорту.

В результаті, в ключових галузях несировинного експорту Україна все більше концентрується на менш складних продуктах, які представляють обмежені можливості для диференціації і зазвичай конкурують на своїх основних ринках в нижній частині «сходів якості».

Виявлені тенденції у сфері експорту оброблених товарів вказують на важливість рішення проблем, що накопичилися, в частині посилення координації дій зі зниження транзакційних витрат експортера на основі: комплексного використання заходів та інструментів підтримки, особливо для сприяння експортерам, що представляють малий і середній бізнес; створення масового ефекту від застосування інструментів підтримки експорту в силу їх системності і взаємопов'язаності; поліпшення взаємодії підприємців між собою і з державою на принципах "єдиного вікна"; реалізації комплексу заходів по скороченню зовнішньоторговельних бар'єрів; скорочення часу транспортування оброблених товарів; підвищення ефективності логістичних послуг; скорочення часу і вартості проходження митних процедур; хеджування валютних ризиків [76].

Важливими елементами створення стійкого експорту несировинної продукції є диверсифікація експортного кошику і розширення номенклатури продукції з урахуванням реального попиту. Для цього потрібно стимулювання зростання випуску продукції з високою часткою переробки.

Успіх експорту є функцією безлічі чинників, що формуються на різних (макро-, мезо- і мікро) рівнях економіки, а також різними групами зацікавлених сторін - самими експортерами (що діють, потенційними, бажаними розвинути експорт); державними органами, що формують політику і умови ведення бізнесу та торгівлі; приватними і державними

організаціями, діяльність яких прямо або побічно робить вплив на експорт, і, нарешті, суспільством, в цілому.

Класичне розуміння просування експорту включає діяльність за межами країни (торгові угоди, організація зарубіжних представництв, різних заходів за кордоном і інше), тобто фокус на зусиллях зовнішньої спрямованості (зусилля зовнішнього вектору із просування експорту). Поза сумнівом, такі дії важливі і потрібні, але вони недостатні [77].

Багато країн для зростання експорту приділяють все більше уваги питанням внутрішньої спрямованості (зусилля внутрішнього вектору із розвитку експортного потенціалу), які мають на увазі створення умов для просування експорту, а також побудову необхідної підтримувальної інфраструктури і компетенції усередині країни [78].

На конкурентоспроможність країни і, зрештою, на експорт роблять значний вплив питання так званого пограничного вектору, спрямовані на зведення до мінімуму витрат на здійснення експортно-імпортних операцій. Ці питання фактично визначають те середовище, в якому функціонує експортна галузь, і вносять істотний вклад у вартість експортних операцій. Вони включають питання інфраструктури (транспорту і комунікацій), адміністративно-правове регулювання зовнішньоторговельної діяльності.

У зв'язку з цим, стратегічні ініціативи у рамках Національної експортної стратегії мають бути спрямовані на підвищення точності і фокусу державної політики і послуг на розвиток здатності експортувати, посилення можливостей участі українського бізнесу в міжнародній торгівлі і спеціалізації шляхом створення платформи залучення іноземних інвестицій, технологій, "ноу-хау" в оброблювальні галузі.

До зовнішніх чинників, здатних забезпечити збільшення розмірів і зміну структури експортного потенціалу, можна віднести: транзитний потенціал по транспортуванню товарів і послуг; випереджаюче промислове зростання економік європейських країн; зміна структури товарних потоків з Китаю до

ЄС із зростанням частки продукції, що вимагає коротших термінів постачання; зростання добробуту населення ЄС і рівня його споживання [79].

Ключові виклики і бар'єри, що перешкоджають розвитку експортного потенціалу, наведені на рис. 3.2.

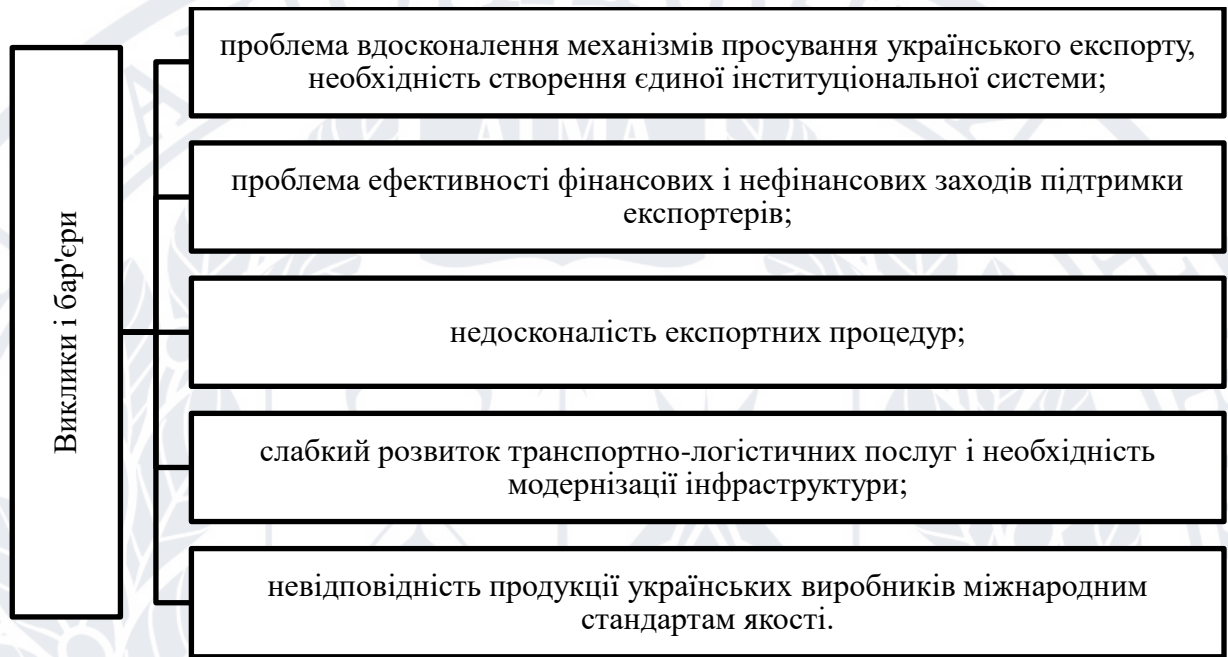


Рисунок 3.2– Ключові виклики і бар'єри, що перешкоджають розвитку експортного потенціалу

Джерело: складено автором

Існуючі управлінські бар'єри і обмеження розвитку експорту обумовлені недостатньо ефективною системою підтримки експортерів і контролю за їх діяльністю, відсутністю необхідної міжвідомчої взаємодії і координації у сфері просування експорту товарів і послуг. Інститути та інфраструктура підтримки експорту доки не функціонують як єдине ціле, маючи різне відомче підпорядкування. Наявні інструменти підтримки експорту не мають масового ефекту для експортерів в силу недостатньої системності і взаємозв'язаної, а також низької частки фінансування заходів підтримки експортерів відносно ВВП і нескоординованої, фрагментарної підтримки експорту у межах різних держпрограм. Нестача форматів взаємодії підприємців між собою і з

державою уповільнює обмін інформацією і знижує результативність заходів, які здійснюються.

У системі просування експорту на регіональному та національному рівнях не створені механізми «єдиного вікна», що значно утрудняє для експортерів комплексне використання заходів та інструментів підтримки, особливо для сприяння експортерам, що представляють малий і середній бізнес. З метою підвищення ефективності діяльності із просування експорту українських товарів і послуг необхідно створити національну систему підтримки експортерів, яка ґрунтуватиметься на кращих світових практиках в цій області і буде здатна забезпечити конкурентні умови діяльності українського бізнесу на зовнішніх ринках. У зв'язку з цим необхідно створити інституціональні основи підтримки експортерів, що включає реалізацію ініціатив із вдосконалення координації у сфері просування експорту, у тому числі за рахунок створення «єдиного вікна» для експортерів. У рамках цього принципу може бути розроблений і затверджений стандарт надання послуг експортерів, що включає терміни надання і перелік послуг, а також типові пакети документів для отримання підтримки [80].

Згідно зі світовою практикою впровадження «єдиного вікна» надає можливість державним органам та інститутам розвитку підвищити якість і скоротити терміни надання послуг.

У рамках фінансової підтримки експортерів в Україні основною проблемою є недостатній об'єм державних коштів, що виділяються, по цьому напрямку.

Основним недоліком фінансових заходів підтримки є дорожнеча кредитних ресурсів. Вітчизняні експортери програють в конкурентній боротьбі за експортні ринки значною мірою тому, що не можуть надати іноземним покупцям своєї продукції тих привабливих кредитних умов, які можуть забезпечити іноземні конкуренти. Також, серед основних недоліків системи фінансової підтримки експорту слід зазначити складність корпоративних процедур, відсутність мотивації адміністраторів системи

підтримки в отриманні кінцевого результату («процес заради процесу»), слабе позиціонування українських товарів і послуг, а також низьке впізнання українських брендів на світовому ринку.

Незважаючи на зроблені кроки по усуненню або зниженню адміністративних бар'єрів, включаючи поліпшення законодавства в митній сфері, регулювання діяльності компаній, пов'язане з експортом, залишається обтяжливим.

У 2021 році, згідно з рейтингом Всесвітнього банку «Doing Business» за показником «Міжнародна торгівля», для проходження прикордонного і митного контролю українського експортеру необхідно витратити 133 години і 574 дол. США. У країнах ОЕСР на цю процедуру необхідно 12 годин і 150 дол. США, відповідно. Тимчасові й вартісні витрати на оформлення документів експортера в Україні складають 128 годин і 320 дол. США, тоді як в країнах ОЕСР - 3 години і 36 доларів США, відповідно [66].

За станом на 2021 рік Україна зайняла 77 місце у рейтингу по індексу ефективності логістики (LPI, 2,75 балу з 5 можливих), який оцінюється Всесвітнім Банком кожні два роки і розглядає легкість здійснення поставчань товарів і стан торгової логістики на національному і міжнародному рівні.

Реалізація глобальних економічних інтересів України на міжнародних ринках вимагає постійного вдосконалення системи стандартизації і сертифікації, а також її відповідності міжнародним нормам. Низька конкурентоспроможність українських виробників через невідповідність деяких українських товарів міжнародним стандартам якості є стримуючим чинником зростання вітчизняного експорту і можливості виходу на ринки пріоритетних країн.

У межах проведеного аналізу до фундаментальних чинників і обмежень, що перешкоджають розвитку українського несировинного експорту, можна віднести:

- низько- та середньо-технологічний агропромисловий устрій економіки. Загальний експорт товарів України представлений в основному сировинними товарами і обробленими товарами низького переділу;
- висока енергоємність економіки. Розрахунковий коефіцієнт енергоємності економіки, який розраховується як ВВП в дол. США, зроблений з 1 Мдж спожитої енергії, для України зіставимо з рівнем країн Африки. Таким чином, в Україні надмірно високий рівень енергоємності економіки;
- низька продуктивність праці. В Україні в середньому на одну людино-годину в 2021 році вироблено ВВП по ППС на суму 28 дол. США, що в 2-2,5 рази менше, ніж в розвинених країнах;
- значний знос і моральне застарівання основних фондів. Середній показник коефіцієнта зносу основних фондів по усіх видах діяльності в Україні склав 37,1%, при цьому, в таких галузях показники зносу вищі за середнє значення: наукова і технічна діяльність (57,9%), гірничодобувна промисловість (54,3%), інформація і зв'язок (47,4%), будівництво (40,3%), оброблювальна промисловість (38,6%).

Так, запропоновано ввести поняття перспективний «експортний кошик», яке визначається виходячи з потреб перспективних ринків збуту і порівняльних переваг України.

По-перше, були визначені позиції в товарній номенклатурі, які були імпортовані країнами-перспективними ринками збуту.

По-друге, середньорічний темп падіння імпорту вибраних позицій в грошовому вираженні склав менше 10%, в кількісному вираженні - середньорічний темп падіння імпорту був відсутній.

По-третє, українські товаровиробники мають виробничі потужності, що дозволяють наростити виробництво, не притягаючи значних інвестицій.

По-четверте, для поточних товарних позицій були проведені такі аналізи: виявлення порівняльних переваг по експорту певної групи товарів; виявлення спеціалізації країни в певній галузі; виявлення конкурентоздатної продукції, використовуючи коефіцієнт незбалансованості торгівлі.

По-п'яте, були визначені товарні позиції, які Україна на даний момент не експортує, але має необхідні ресурси для їх виробництва.

По-шосте, були використані додаткові критерії відбору, зокрема: відсутність насиченості виробництва певної товарної номенклатури на світовому ринку; товарна номенклатура повинна відноситися до продукції більш високого переділу; товарна номенклатура не повинна відноситися до продукції подвійного призначення; відсутність елементів реекспорту, тобто виробництво повинні здійснюватися на території України; має бути присутньою узгодженість з галузевими державними програмами; експортери відчують потребу в підтримці по просуванню експорту для здійснення експортної операції.

Таким чином, в перспективний «експортний кошик» було включено 116 товарів з семи галузей. Необхідно відмітити, що цей «експортний кошик» щорічно актуалізуватиметься відповідно до вказаних вище критеріїв. При цьому, заходи підтримки виявлятимуться для експортерів несировинних товарів, у тому числі не включених в перспективний «експортний кошик».

За даними Всесвітньої організації по сприянню торгівлі (World Trade Promotion Organization) нині в країнах світу налічується 178 організацій, основною функцією яких є сприяння зовнішньоекономічній діяльності, передусім підтримці національного експорту. Ключову роль при проведенні експортної політики грають спеціалізовані державні, напівдержавні або приватні організації, що здійснюють широкий спектр послуг для учасників зовнішньоекономічної діяльності.

До найбільш ефективних інструментів підтримки експортерів відносяться:

- 1) стимулювання розвитку стратегічно значимих галузей: Франція (авіаційна, космічна галузі, туризм, сільське господарство), Норвегія, Південна Корея (суднобудування), Канада (автомобілебудування, сільське господарство), Австралія (освіта, туризм). Механізми стимулювання включають пільгове або стимулююче оподаткування, розвиток спеціальних

економічних зон і міри прямої фінансової підтримки (субсидування програм і/або галузей), забезпечення державного замовлення;

2) компенсація дефіциту фінансування, підвищення доступності кредитних коштів і гнучке адміністрування механізмів видачі кредитів, погашення зобов'язань по кредитах: Німеччина, США, Японія, Південна Корея, Канада, Австралія, Норвегія;

3) активна підтримка експортерів, які віднесені до малого і середнього бізнесу: Китай, Норвегія, Канада, Франція, США. Механізми включають не лише інформаційно-аналітичну підтримку, але і створення вигідних умов для експортерів, виділення засобів на фінансування операційних витрат (гарантії по кредитах, короткострокове кредитування), впровадження систем надання підтримки виробників, у тому числі з використанням сучасних інформаційних технологій;

4) створення спеціальних експортно-кредитних організацій в якості інституціонального механізму підтримки зовнішньоторговельних операцій.

Отже, з урахуванням визначених проблем щодо розвитку експортного потенціалу України запропоновано таку низку заходів щодо підвищення ефективності його використання (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Заходи щодо підвищення ефективності використання експортного потенціалу України

Завдання	Заходи
1	2
Завдання 1 Посилення інституціональних основ підтримки експортерів	<p>Розширення функцій Міністерства економіки України з питань торгової політики і участі в міжнародних економічних організаціях в частині вироблення пропозицій із просування експорту товарів і послуг</p> <p>Внесення змін до законодавства України з питань просування експорту, у тому числі в частині визначення положень і норм, що регулюють міжгалузеву координацію і взаємодію державних організацій та МО, а також закріплення правового статусу Єдиного оператора із просування експорту, що надає послуги експортерам за принципом "єдиного вікна"</p> <p>Опрацювання питання із створення і розвитку сервісів для експортерів за принципом "єдиного вікна" на базі Інтернет-ресурсу Export.gov.ua</p>

Продовження таблиці 3.4

1	2
Завдання Надання фінансових нефінансових заходів підтримки для експортерів	2 Розробка комплексу пропозицій щодо фінансового розвитку Єдиного оператора і просування експорту
	і Проведення моніторингу і оцінка ефективності фінансової підтримки, що надається експортерам
	Опрацювання питання по здешевленню вартості кредитів і страхування до рівня довідкової комерційної процентної ставки
	Актуалізація інформації для "єдиного вікна" для експортерів про доступ на зовнішні ринки збуту в розрізі товарних груп
	Опрацювання питання по навчанню і консультуванню експортерів з питань просування експорту
Завдання Усунення бар'єрів, що перешкоджають розвитку експорту	3 Введення у промислову експлуатацію "єдиного вікна" за експортно-імпортними операціями
	Вироблення пропозицій щодо створення умов для розвитку митної інфраструктури
	Розробка пропозицій по створенню умов для розвитку супутньої інфраструктури
	Проведення переговорів з укладення угод про преференційну торгівлю
	Формування річного плану участі українських експортерів у виставках, ярмарках, міжнародних заходах, у тому числі бізнес-місіях
	Проведення двосторонніх переговорів з ветеринарних і карантинних (фітосанітарних) вимог для зняття обмежень і отримання доступу на ринки третіх країн
Завдання Поліпшення умов розвитку експорту послуг	4 Проходження міжнародної акредитації ЗВО в цілях підвищення якості освіти
	Розробка пропозицій з формування українського бренду надання медичних послуг
	Підготовка пропозицій із просування і поліпшення позиціонування українських медичних послуг за кордоном

Джерело: розроблено автором

Отже, запропонований комплекс заходів дозволить збільшити обсяги несировинного експорту та зменшити частку сировинного, що дозволить залучити додаткові валютні надходження до державного бюджету. Окрім того в середньо- і довгостроковій перспективі України зможе сформувати експорт,

характерний для розвинутих країн світу з превалюванням товарів із високою часткою доданої вартості.

Висновки до розділу 3

Визначено, що суттєвий вплив на експорт України здійснює низка внутрішніх і зовнішніх чинників. Серед внутрішніх, що мають проблемний характер, визначено такі:

- недосконалість українського законодавства у сфері управління розвитком експортної діяльності, у порівнянні з нормами, які прийняті у міжнародній практиці;
- низька конкурентоспроможність української промислової продукції;
- важкий фінансовий стан багатьох підприємств обробної промисловості та конверсійних виробництв, що робить майже неможливим інвестування у перспективні, експортоорієнтовані проекти за рахунок внутрішніх ресурсів;
- штучне стримування курсу гривні в межах “валютного коридору” зменшує можливість використання курсового фактору з метою підтримки експорту;
- недостатній розвиток українських систем сертифікації та контролю якості продукції на експорт на фоні суттєвого посилення вимог до споживчих та екологічних характеристик, а також до безпечності продукції, яка реалізується на ринках європейських країн;
- швидке зростання цін на продукцію й послуги природних монополій порівняно зі збільшенням цін на продукцію обробної промисловості та продукцію АПК.
- недостатність фахових знань та досвіду роботи у сфері експорту у багатьох українських підприємств, а також слабка координованість їх діяльності на міжнародних ринках.

До зовнішніх чинників, здатних забезпечити збільшення розмірів і зміну структури експортного потенціалу, можна віднести: транзитний потенціал по транспортуванню товарів і послуг; випереджаюче промислове зростання економік європейських країн; зміна структури товарних потоків з Китаю до ЄС із зростанням частки продукції, що вимагає коротших термінів постачання; зростання добробуту населення ЄС і рівня його споживання.

За результатами регресійного аналізу впливу ряду факторів на рівень експорту України встановлено, що на 99,8 % варіація експорту пояснюється варіацією ВВП, ПП, офіційного курсу долара, імпорту, ІСЦ.

До ключових викликів і бар'єрів, що перешкоджають розвитку експортного потенціалу, віднесено:

- 1) проблема вдосконалення механізмів просування українського експорту, необхідність створення єдиної інституціональної системи.
- 2) проблема ефективності фінансових і нефінансових заходів підтримки експортерів.
- 3) недосконалість експортних процедур.
- 4) слабкий розвиток транспортно-логістичних послуг і необхідність модернізації інфраструктури.
- 5) невідповідність продукції українських виробників міжнародним стандартам якості.

Поставлено завдання та запропоновано низку заходів щодо підвищення ефективності використання експортного потенціалу України:

- Завдання 1. Посилення інституціональних основ підтримки експортерів;
- Завдання 2. Надання фінансових і нефінансових заходів підтримки для експортерів;
- Завдання 3 Усунення бар'єрів, що перешкоджають розвитку експорту;
- Завдання 4 Поліпшення умов розвитку експорту послуг.

ВИСНОВКИ

Отже, експортний потенціал країни є індикатором її конкурентоспроможності на світових ринках та відображає здатність країни експортувати на них існуючі ресурси або виготовлені товари та послуги.

Запропоновано виділяти два основних підходи до розуміння потенціалу: - процесний підхід (процес актуалізації/здійснення і результат, що планується, можливий в майбутньому) – розуміння потенціалу як перетворюючої діяльності і переходу одного якісного стану в інший, досконаліший; - ресурсний підхід (існуючий в даний час), він ґрунтується на розумінні потенціалу як сукупності ресурсів, необхідних для якісних перетворень.

Запропоновано типологію, що базується на вивченні наукових підходів до структурування елементів експортного потенціалу.

Підходи, які фокусуються на багаторівневому дослідженні експортного потенціалу, що застосовується до усіх суб'єктів експортного потенціалу (національна економіка, галузь, компанія, продукція).

Підходи, в яких експортний потенціал визначається сукупністю ресурсів і можливостей (здібностей). Ці підходи більше застосовуються до рівня галузі або компанії.

Складовими експортного потенціалу визначено: умови виходу на міжнародний ринок; потенціал цільового міжнародного ринку; потенціал внутрішніх ресурсів.

Аналіз ролі експорту в економічному розвитку країни демонструє, що експортний потенціал характеризується низкою показників, на основі аналізу яких, формується його оцінка. Зокрема це такі показники:

- співвідношення експорту до ВВП і його динаміка за декілька років;
- співвідношення експорту основних груп товарів до ВВП;
- співвідношення експорту товарів певного виду економічної діяльності до обсягу виробництва цієї галузі (виду економічної діяльності);

– співвідношення частки експорту певного товару до частки світового експорту даної продукції, це дозволяє визначити спеціалізацію країни;

– вартість експорту на душу населення.

Зазначено, що зона вільної торгівлі – це територія, яка охоплює торговий блок країн, які підписали угоду про вільну торгівлю (FTA). Дані угоди мають на увазі співпрацю між мінімум двома країнами з метою зменшення торгових бар'єрів таких як квоти на імпорт або митних тарифів й збільшення об'ємів торгівлі товарами й послугами між країнами, які підписали таку угоду.

Офіційне відкриття переговорів стосовно створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС відбулось 18 лютого 2008 р. у Києві під головуванням Президента України та Єврокомісара з питань торгівлі. 19 липня 2012 р. у Брюсселі відбулось парафування Угоди про асоціацію між Україною та ЄС щодо положень стосовно створення ЗВТ. Отже, було підведено підсумок щодо переговорного процесу, який тривав більше 4 років.

Представлено переваги зони вільної торгівлі з ЄС для вітчизняного бізнесу: зниження митних бар'єрів завдяки скасуванню більше 98% мит з обох боків; імплементація стандартів та вимог Європейського Союзу; адаптація умов ведення бізнесу між Україною та країнами ЄС через синхронізацію законодавства; використання нових інструментів пошуку партнерів – Європейська мережа підприємств (EEN); використання інструментів і механізмів ЄС для розвитку малого та середнього підприємництва (COSME); альтернативний ринок з урахуванням ускладнення доступу на традиційні ринки; спрощення залучення технологій та інновацій з країн ЄС; поліпшення доступу до якісних технологій, насіння та засобів захисту рослин; надання безмитних квот (TRQ) на імпорт продукції до ЄС – за деякими позиціями.

Отже, щодо зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС зроблено такі висновки. Після підписання Угоди про зону вільної торгівлі обсяги двостороннього руху товарів зросли, що свідчить про активізацію торгівлі. Було визначено країни, які є найбільшими експортерами та

імпортерами для України. Італія за даними 2021 року стала найбільшим зовнішньоторговельним партнером, тому що як за показником експорту, так і за показником імпорту вона входить до списку найбільших. На додаток, було проаналізовано товарну структуру експорту-імпорту України та ЄС та визначено, що основу вітчизняного експорту складають сировинні товари, а основу імпорту – середньо- та високотехнологічні. Така структура зовнішньої торгівлі демонструє певну слабкість деяких позицій України, що потребує більш активних дій українського уряду щодо захисту і підтримки вітчизняного бізнесу.

Аналіз зовнішньої торгівлі послугами України з ЄС дозволяє зробити такі висновки. На відміну від торгівлі товарами сальдо зовнішньої торгівлі послугами є позитивним, найбільшим зовнішньоторговельним партнерами України є Німеччина, яка присутня як в експорті послуг, так і в імпорті.

Основу українського експорту в країни ЄС складають комп'ютерні послуги, а основу імпорту – професійні та консалтингові послуги. Отже, зовнішня торгівля послугами є досить перспективним напрямком розвитку міжнародних економічних відносин України та країн ЄС.

Стосовно ефектів від наявності й функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС зроблено такі висновки. У першу чергу зафіксовано позитивний ефект ПВЗВТ на збільшення експорту товарів. Вважаємо, що розширення експортованих товарних груп буде потребувати адаптації українського законодавства до вимог ЄС стосовно сертифікації української продукції за європейськими стандартами. Це відкриває можливості для так званого «промислового безвізу» для українського бізнесу. Однак вимагає корегування зовнішньоекономічна політика України, що сприятиме збільшенню експорту середньо- й високотехнологічної продукції. Під час проведення дослідження також визначено, що на об'єми імпорту товарів та послуг з ЄС значного впливу наявність угоди про ПВЗВТ не визначено.

Визначено, що суттєвий вплив на експорт України здійснює низка внутрішніх і зовнішніх чинників. Серед внутрішніх, що мають проблемний характер, визначено такі:

- недосконалість українського законодавства у сфері управління розвитком експортної діяльності, у порівнянні з нормами, які прийняті у міжнародній практиці;
- низька конкурентоспроможність української промислової продукції;
- важкий фінансовий стан багатьох підприємств обробної промисловості та конверсійних виробництв, що робить майже неможливим інвестування у перспективні, експортоорієнтовані проекти за рахунок внутрішніх ресурсів;
- штучне стримування курсу гривні в межах “валютного коридору” зменшує можливість використання курсового фактору з метою підтримки експорту;
- недостатній розвиток українських систем сертифікації та контролю якості продукції на експорт на фоні суттєвого посилення вимог до споживчих та екологічних характеристик, а також до безпечності продукції, яка реалізується на ринках європейських країн;
- швидке зростання цін на продукцію й послуги природних монополій порівняно зі збільшенням цін на продукцію обробної промисловості та продукцію АПК.
- недостатність фахових знань та досвіду роботи у сфері експорту у багатьох українських підприємств, а також слабка координованість їх діяльності на міжнародних ринках.

До зовнішніх чинників, здатних забезпечити збільшення розмірів і зміну структури експортного потенціалу, можна віднести:

- транзитний потенціал по транспортуванню товарів і послуг;
- випереджаюче промислове зростання економік європейських країн;

- зміна структури товарних потоків з Китаю до ЄС із зростанням частки продукції, що вимагає коротших термінів постачання;
- зростання добробуту населення ЄС і рівня його споживання.

За результатами регресійного аналізу впливу ряду факторів на рівень експорту України встановлено, що на 99,8 % варіація експорту пояснюється варіацією ВВП, ПІІ, офіційного курсу долара, імпорту, ІСЦ.

До ключових викликів і бар'єрів, що перешкоджають розвитку експортного потенціалу, віднесено:

- проблема вдосконалення механізмів просування українського експорту, необхідність створення єдиної інституціональної системи.
- проблема ефективності фінансових і нефінансових заходів підтримки експортерів.
- недосконалість експортних процедур.
- слабкий розвиток транспортно-логістичних послуг і необхідність модернізації інфраструктури.
- невідповідність продукції українських виробників міжнародним стандартам якості.

Виділено завдання та запропоновано низку заходів щодо підвищення ефективності використання експортного потенціалу України: посилення інституціональних основ підтримки експортерів; надання фінансових і нефінансових заходів підтримки для експортерів; усунення бар'єрів, що перешкоджають розвитку експорту; поліпшення умов розвитку експорту послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Рибаківа Т.О. Методи фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності: теоретичний аспект. *Інтелект XXI*. 2018. № 3. С. 23-26.
2. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій/ За ред. Ю. В. Кіндзерського. К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. С. 27—28.
3. Зовнішня торгівля України: XXI століття: монографія / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, Н.О. Іксарова [та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ. 2016. 600 с.
4. Соколовська О.М. Проблеми зовнішньої торгівлі України та її регіонів у контексті світової кризи. *Вісник економічної науки України*. 2020. №1. С. 97-102.
5. Крупяк І.Ю. Вектори зовнішньої торгівлі держави в умовах сучасних економічних перетворень. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Т. 20. С. 158-162.
6. Сидоренко А. В. Методический подход к оценке повышения эффективности деятельности промышленных предприятий за счет развития экспортного потенциала. *Экономические науки*. 2010. № 8 (69). С. 57–61.
7. Скорнякова Т. В. Експортний потенціал обробної промисловості України: управління процесом формування: Монографія. К.: Наук. Світ. 2006. С. 9 -12.
8. Стратегія сталого розвитку України до 2030 року. URL: https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/UNDP_Strategy_v06-optimized.pdf.
9. Ксендзук В.В. Експортні операції до країн Європейського Союзу: стан та перспективні напрями розвитку. Економічний розвиток європейських країн в контексті інтеграційних процесів: уроки для України: тези доп. всеукр. молод. екон. фор. (м. Житомир, 22 квіт. 2016 р.). Житомир, 2016. С. 208-209.

10. Питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі. Центр досліджень соціальних комунікацій НБУВ, 2015. URL: http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1763:ukrajinska-zovnishnya-torgivlya-zmina-vektoru-trivae&catid=8&Itemid=350.

11. Торгівля з ЄС в рамках поглибленої та всеосяжної угоди про вільну торгівлю. Міністерством економічного розвитку і торгівлі України та Торгівельно-промисловою палатою України, 2013. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=b9e3a4cc-7fd7-4d46-a54f-9111a6bd5b9a>.

12. Ремінський М.М., Петренко К.В. Динаміка та розвиток зовнішньоторговельних відносин Україна – ЄС в процесі євроінтеграції України. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/205845>.

13. Baier, S.L., Yotov, Y.V. and Zylkin, T. (2019), «On the widely differing effects of free trade agreements: Lessons from twenty years of trade integration», *Journal of International Economics*, Vol. 116. P. 206–226. URL: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/149261/1/cesifo1_wp6174.pdf.

14. Конкурентоспроможність економіки в умовах глобалізації. Жаліло Я. А., Базилюк Я. Б., Белінська Я. В. та ін; За ред. Жаліла Я. А. К.: НІСД, 2005. С. 348 – 360.

15. Кулицький С. Зовнішня торгівля України: стан, проблеми й перспективи. *Україна: події, факти, коментарі*. 2018. № 9. С. 81-93. URL: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2018/ukr9.pdf>.

16. Белова І., Завитій О., Семенишена Н. Теоретичні аспекти зовнішньоекономічної діяльності інституційних одиниць в Україні. *Економічний дискурс*. 2019. Випуск 2. С. 65-75.

17. Кириченко О. М. Державне регулювання експортного потенціалу харчової промисловості: Автореф. дис. канд. екон. наук за спец. 08.07.01. Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України. К., 2002. С. 9 - 10.

18. Власюк Т.О. Оптимізація імпоротної політики як чинник зовнішньоторговельної безпеки. *Проблеми економіки*. 2015. №. 3. С. 39-51.
19. Branch A. E. Element of Export Marketing and Management. Second edition. Charman and Hall, 1990. 316 p.
20. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: В 2 т. Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк. та ін.; За заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. К.: КНЕУ, 2006. С. 275-280.
21. Галазюк Н.М., Галазюк Ю.О. Державне регулювання ЗЕД вітчизняних підприємств: теоретичні аспекти. *Економічні науки. Сер.: Економічна теорія та економічна історія*. 2013. № 10. С. 48-54.
22. Крамарев Г.В., Шликова В.О., Леванда О.М. Аналіз динаміки та структури зовнішньоторговельної діяльності України. *Бизнес Информ*. 2019. №. 1. С. 79-91.
23. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології: Монографія. К.: КНЕУ, 2004. С. 137-143.
24. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. URL: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>.
25. Швиданенко О. А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: Монографія. К.: КНЕУ, 2007. С. 77.
26. Краснодєд Т.Л. Аналіз експортно-імпорتنних операцій України на сучасному етапі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. №. 22 (2). С. 32-35.
27. Голинський Ю.О., Павелчак А.В. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності та його удосконалення. *Молодий вчений*. 2018. №10(2). С. 749-752.
28. Zhang T. Global economic challenges and opportunities. *Business Economics*. 2018. Vol. 53. No. 1. P. 3–9.

29. Алимова О.О. Експортний потенціал України: проблеми та перспективи реалізації. *Наукові праці Чорноморського державного університету ім. П. Могили*. 2009. Т. 64, вип. 51. С. 53-59.
30. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: ukrstat.gov.ua.
31. Меламед М. Валовий внутрішній продукт України та його податковий потенціал. *Вісник НБУ*. 2005. Трав. С. 54-58.
32. Шлюсарик Б. Міжнародна конкурентна позиція країн: досвід Польщі: Монографія. Донецьк: ДУЕП, 2004. С. 253.
33. Матеріали круглого столу «Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС: досвід та стратегії». Львівський національний університет імені І. Франка. 2017. 30 с.
34. Чепурда Л.М. Оцінка сучасного стану і тенденцій розвитку ринку послуг України. *Бізнес Інформ*. 2013. № 4. С. 270–274.
35. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelno-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayina-yes/zona-vilnoyi-torgivli-mizh-ukrayinoyu-ta-yes>.
36. Зона вільної торгівлі Україна – ЄС. URL: https://ukrstat.gov.ua/menu/ref_u/Zvtu_es.htm.
37. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelno-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayina-yes/zona-vilnoyi-torgivli-mizh-ukrayinoyu-ta-yes>.
38. Гуда А.О. Створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС: особливості, результати, перспективи. URL: <https://eprints.oa.edu.ua>.
39. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. Представництво України при Європейському Союзі. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/3793-atm>.
40. Голубов О. Рік вільної торгівлі з ЄС: як угода про ЗВТ вплинула на українську економіку. URL: <http://p.dw.com/p/2VMfB>.

41. Що означає зона вільної торгівлі Україна-ЄС. URL: <http://www.eu4business.eu/uk/ukraine/freetrade/shcho-oznachaye-zona-vilnoyitorgivli-ukrayina-yes>.

42. Keraptsoglou, K., Karlaftis, M.G. and Tsamboulas, D. (2010). The gravity model specification for modeling international trade flows and free trade agreement effects: a 10-year review of empirical studies. *The open economics journal*. Vol. 3, No. 1. URL: <https://benthamopen.com/contents/pdf/TOECONSJ/TOECONSJ-3-1.pdf>.

43. Зона вільної торгівлі: торгівля з ЄС за 2019-й рік у фактах та цифрах. Євроінтеграційний портал. URL: <http://eu-ua.org/zona-vilnoi-torhivli>.

44. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. Міністерство закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/evropejska-integraciya/ugoda-pro-asociaciyu-mizh-ukrayinoyu-ta-yes/zona-vilnoyi-torgivli-mizhukrayinoyu-ta-yes>.

45. Ксендзук В.В. Механізми формування та реалізації державної зовнішньоторговельної політики України: монографія. Житомир: Житомирська політехніка. 2020. 352 с.

46. Співробітництво між Україною та країнами ЄС. Статистичний збірник. Київ. 2022. 52 с.

47. Україна в півтора рази наростила експорт до ЄС: що відбувається. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/ukrayina-ekonomika-export-zerno-metal-mashyny-es-rf/31568426.html>.

48. Official site of Eurostat database. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

49. Ремінський М.М., Петренко К.В. Динаміка та розвиток зовнішньоторгівельних відносин Україна-ЄС, в процесі євроінтеграції України. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2020. № 14. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/205845>.

50. Мостовий Г. І. Концепція вільної торгівлі між Україною та ЄС. *Зовнішня торгівля, економіка, фінанси, право*. 2011. №1. 27-31 с.

51. ЄС скасує всі торговельні обмеження для України. Хто від цього може виграти? URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/05/2/686503/>.
52. Домбровська С.М. Напрями державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. *Вісник НУЦЗУ. Серія: Державне управління.* 2017. Вип. 1(6). URL: [https://nuczu.edu.ua/sciencearchive/PublicAdministration/vol6\(17\)/Visnik_NUCZ_U_1%20\(6\)_2017_Dombr.pdf](https://nuczu.edu.ua/sciencearchive/PublicAdministration/vol6(17)/Visnik_NUCZ_U_1%20(6)_2017_Dombr.pdf).
53. Долаючи перешкоди: як буде відбуватися інтеграція України до єдиного ринку ЄС. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2022/11/14/7150291/>.
54. Гордуновський О.М. Особливості зовнішньоекономічної політики України. *Вісник Черкаського університету.* 2015. № 4. С. 22-29.
55. Диха М.В. Інструментарій регулювання зовнішньої торгівлі. 2020. URL: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/9067/1/2.pdf>.
56. Експортна стратегія України. Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017-2021. URL: <https://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=ukUA&id=0263b026-f1e7-4ff2-a147-77233b1dd17f&tag=EksportnaStrategiiaUkraini&isSpecial=true>.
57. Шиманська К.В., Бондарчук В.В., Ефект Угоди про зону вільної торгівлі та ЄС на вітчизняний імпорт та експорт. URL: <http://ema.ztu.edu.ua/article/view/236821>.
58. Кредісов А.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю. К., 2006. 448 с.
59. Моніторинг Експортної стратегії України (2017-2021). Оцінка впливу ЕСУ. Основні показники ефективності реалізації стратегії. URL: <https://exportstrategy.me.gov.ua/impact>.
60. Пецкович М.Д., Круп'як Н.Р. Економічні методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. 2014. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/27529/1/051-078-079.pdf>.

61. Платонова І.О. Теоретичні засади механізмів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 13-14. С. 125-129.

62. Проект Закону про ратифікацію Угоди між Європейським Союзом і Україною про визначення загальної схеми участі України в операціях Європейського Союзу із врегулювання криз. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=31351.

63. Полевий В. Чому пробуксовує експортна стратегія України. *Бізнес*. 2020. URL: <https://business.ua/uk/chomu-probuksovue-eksportna-strategiya-ukrajini>.

64. Пасемко Г.П., Бага Л.Г., Довгаль С.В. Державне регулювання міжнародної торгівлі в умовах глобалізації. *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва*. 2018. №. 2. С. 226-232.

65. Палагнюк Ю.В. Механізми формування державної євроінтеграційної політики України. *Scientific Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine*. 2013. №4. С. 141-146.

66. The World Bank. URL: <https://www.worldbank.org/en/home>.

67. Промисловий безвіз із ЄС – іміджеві переваги та реальні підводні камені. Євроінтеграційний портал. 2020. URL: <https://euua.kmu.gov.ua/analytika/promyslovyu-bezviz-iz-yes-imidzhevi-perevagy-ta-realnipidvodni-kameni>.

68. Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2021 рік: Постанова КМУ від 28 грудня 2020 р. № 1329. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-perelikiv-tovariv-eksport-taimport-yakih-pidlyagaye-licenzuvannyu-ta-kvot-na-2021-rik-1329-281220>.

69. Письмаченко Л.М. Державне управління зовнішньоторговельною діяльністю в умовах інтеграції України у світовий економічний простір: механізми регулювання та контролю: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня дра наук з держ. упр., спец.: 25.00.02. Київ, 2008. URL:

http://academy.gov.ua/NMKD/library_nadu/Avtoreferat/86c05de0-871f-4102-ae2a71fb62b18f6f.pdf.

70. An J., Mikhaylov A., Richter U.H. Trade war effects: evidence from sectors of energy and resources in Africa. *Heliyon*. 2020. № 6(12). URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2405844020325366>.

71. Trading economics. Euro Area Current Account to GDP. 2018. URL: <https://tradingeconomics.com/euro-area/current-account-to-gdp>.

72. Ремінський М.М., Петренко К.В. Динаміка та розвиток зовнішньоторгівельних відносин Україна-ЄС, в процесі євроінтеграції України. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2020. № 14. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/205845>.

73. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>.

74. Hoekman B., Jensen J., Tarr D. A vision for Ukraine in the world economy: Defining a trade policy strategy that leverages global opportunities. *Journal of World Trade*. 2014. №48(4). P. 795-814.

75. Стеценко Ж.В. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. 2008. URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/4909/1/20.pdf>.

76. Abel G., Kleitz A. Improving trade policy. *OECD Observer*. 1991. № 172. P. 20-22.

77. Черчик Л. Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2015. № 2. С. 21-24.

78. Klimenko M.M. Policies and international trade agreements on technical compatibility for industries with network externalities. *Journal of International Economics*. 2009. № 77(2). P. 151-166.

79. Експорт України до ЄС: вплив нетарифних заходів. URL: <https://kse.ua/ua/kse-research/eksport-ukrayini-do-yes-vpliv-netarifnih-zahodiv/>.



ДОДАТОК А

Таблиця А.1 – Географічна структура зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС в 2021 р., тис. дол. США

Країни	Експорт		Імпорт		Сальдо
	тис.дол. США	у % до 2020	тис.дол. США	у % до 2020	
1	2	3	4	5	6
Усього	26792969,3	149,4	28954281,2	125,2	-2161311,9
у тому числі					
Австрія	915155,5	157,8	860067,0	153,7	55088,5
Бельгія	659034,3	117,5	752305,6	142,9	-93271,4
Болгарія	835270,9	163,3	542297,9	187,1	292972,9
Греція	212785,1	119,0	495622,7	156,3	-282837,6
Данія	285816,4	131,8	305260,6	138,2	-19444,2
Естонія	168628,9	153,7	169808,0	95,6	-1179,1
Ірландія	97882,3	103,7	231456,2	110,6	-133574,0
Іспанія	1677241,7	134,2	975882,5	132,7	701359,2
Італія	3469269,2	179,9	2675493,0	125,7	793776,2
Кіпр	47441,0	149,1	38039,1	200,1	9401,9
Латвія	288575,1	125,8	210303,4	132,3	78271,7
Литва	576917,6	133,7	1290895,4	158,7	-713977,7
Люксембург	15743,2	90,4	20285,6	118,5	-4542,4
Мальта	30209,6	341,3	116047,5	825,6	-85837,9
Нідерланди	2262530,2	125,5	1012585,8	134,9	1249944,4
Німеччина	2866373,4	138,4	6284374,9	117,7	-3418001,5
Польща	5227413,1	159,7	4962500,1	119,8	264913,0
Португалія	341202,1	145,8	88770,4	130,2	252431,7
Румунія	1543445,3	142,8	796433,7	116,7	747011,6
Словаччина	999275,1	223,7	923213,6	80,7	76061,6

Джерело: [46]

ПРОДОВЖЕННЯ ДОДАТКУ А

Таблиця А.1 – Географічна структура зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС в 2021 р., тис. дол. США

Країни	Експорт		Імпорт		Сальдо
	тис. дол. США	у % до 2020	тис. дол. США	у % до 2020	
1	2	3	4	5	6
Словенія	75524,5	187,5	287793,7	113,6	-212269,2
Угорщина	1622073,1	128,3	1571028,5	112,3	51044,6
Фінляндія	110813,2	203,2	306066,4	122,8	-195253,3
Франція	896493,5	151,3	1764887,6	120,2	-868394,1
Хорватія	45742,3	154,6	67379,3	127,5	-21637,0
Чехія	1414558,4	171,2	1480804,9	154,0	-66246,4
Швеція	107554,5	148,3	724637,9	169,3	-617083,4

Джерело: [46]