

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»  
ФАКУЛЬТЕТ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ, ПРАВА  
ТА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

*Кафедра міжнародних відносин і  
політичного менеджменту*

**Зіневич Карина Олександрівна**

**БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА**

**на тему:**

**«ВИХІД НА РИНКИ ЄВРОПИ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО  
ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ»**

Спеціальність: 292 «Міжнародні економічні відносини»

Допускається до захисту  
Протокол № \_\_\_\_\_  
від \_\_\_\_\_  
завідувач кафедри  
міжнародних відносин  
і політичного  
менеджменту  
д.н. з держ.упр., проф.  
Загурська-Антонюк В.Ф.

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Науковий керівник  
д.н. з держ.упр., проф. Ксендзук В.В.

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Рецензент  
д.політ.н., проф. Сергєєв В.С.

\_\_\_\_\_  
(підпис)

**Житомир  
2023**

## ЗМІСТ

|                                                                                                                                |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ВСТУП.....                                                                                                                     | 3  |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ ТА<br>ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ.....                      | 5  |
| 1.1. Сутність та особливості виходу підприємств на зовнішні ринки .....                                                        | 5  |
| 1.2. Експортний потенціал країни: сутність та особливості формування .....                                                     | 15 |
| 1.3. Державне регулювання експортної діяльності підприємств .....                                                              | 25 |
| РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З<br>КРАЇНАМИ ЄВРОПИ .....                                                 | 33 |
| 2.1. Структура та динаміка зовнішньої торгівлі України .....                                                                   | 33 |
| 2.2. Розвиток зовнішньоторговельних відносин України та країн Європи .....                                                     | 43 |
| 2.3. Аналіз впливу Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС на<br>експортний потенціал країни .....                  | 54 |
| РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ ТА<br>ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ .....            | 61 |
| 3.1. Проблеми виходу українських підприємств на ринок товарів і послуг<br>країн Європи та напрями їх вирішення .....           | 61 |
| 3.2. Перспективи використання можливостей Угоди про вільну торгівлю з ЄС<br>для реалізації експортного потенціалу України..... | 69 |
| ВИСНОВКИ .....                                                                                                                 | 81 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....                                                                                            | 85 |

## ВСТУП

Актуальність дослідження. У сучасній економічній політиці України підтримка експорту є одним із стратегічних завдань. Суть цієї підтримки зводиться до підвищення конкурентоспроможності окремих господарюючих суб'єктів і галузей загалом, а також створення умов для мінімізації ризиків під час виходу українських компаній на закордонні ринки з метою реалізації товарів, робіт, послуг.

Питання державної підтримки та регулювання зовнішньоторговельної діяльності українських компаній активно обговорюються в різній літературі. При цьому більшість авторів розглядають державну підтримку загалом, а саме істотну увагу приділяють змінам у ролі регулювання державою зовнішньої торгівлі в умовах глобалізації та участі країни в міжнародних економічних організаціях, зокрема в СОТ, ролі міжнародних економічних організацій у світовій торгівлі, залученню прямих зарубіжних інвестицій, інтеграції України до світової економіки, регіональних торгово-економічних союзах, зовнішньоторговельних зв'язках України, фінансовому ринку в умовах глобалізації і багатьом іншим аспектам.

Проблемам теоретичного обґрунтування необхідності активної експортної діяльності, як чинника успішного розвитку національної економіки присвячені праці таких дослідників: Ф.Ліста, К.Бюхера, Рікардо Д., Сміта А., Вернона Р., Кругмана П., Портера М., Саломона К., Фішера Г., Інтрілігейтора М., Леонтьєва В., Медоуза Д., Мілля Дж. С., Оліна Б., Пестеля Е., Хекшера Е., Оліна Б., Хекшера Е.

Мета дослідження. Розвиток концепції та обґрунтування шляхів створення й удосконалення виходу на Європейські ринки в умовах глобалізації.

Для досягнення мети поставлено такі завдання:

- вивчити сутність та особливості виходу підприємств на зовнішні ринки,

- дослідити експортний потенціал країни: сутність та особливості формування,
- розглянути державне регулювання експортної діяльності підприємств,
- розглянути структуру та динаміку зовнішньої торгівлі України,
- ознайомитися з розвитком зовнішньоторговельних відносин України та країн Європи,
- проаналізувати впливу Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС на експортний потенціал країни,
- визначити проблеми виходу українських підприємств на ринок товарів і послуг країн Європи та напрями їх вирішення,
- визначити перспективи використання можливостей Угоди про вільну торгівлю з ЄС для реалізації експортного потенціалу України.

Об'єктом дослідження є система підтримки зовнішньоекономічної діяльності компаній у світі та в Україні.

Предмет дослідження - ключові інструменти, механізми та методи підтримки експортної діяльності у світі та в Україні.

Теоретичним і методологічним підґрунтям цього дослідження слугували праці зарубіжних і вітчизняних авторів у галузі державної підтримки зовнішньої торгівлі, фінансування і страхування експорту, світової економіки та міжнародних економічних відносин.

Під час дослідження застосовувалися методи системного та логічного аналізу, економіко-статистичні методи, а також методи математичної статистики, економіко-математичного моделювання, аналізу, синтезу, дедукції.

Інформаційною базою дослідження виступили нормативно-законодавчі акти, підручник, статті вітчизняних та закордонних науковців.

Бакалаврська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаної літератури.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ ТА ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ

### 1.1. Сутність та особливості виходу підприємств на зовнішні ринки

Існує безліч чинників, які спонукають підприємства розробляти міжнародний варіант стратегічного розвитку. Порівняльну характеристику основних рис національної діяльності підприємства та діяльності, що здійснюється за національними кордонами, подано в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика основних рис національної та міжнародної діяльності підприємства

| Робота на внутрішньому ринку                                                                                                                                                                         | Робота на зовнішньому ринку                                                                                                                                                                                               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Мета - отримання прибутку за допомогою використання конкурентних переваг у рамках однієї країни та її ринків                                                                                         | Мета - отримання прибутку за допомогою використання можливостей різних країн і регіонів                                                                                                                                   |
| Розширення ринків, використання перспективних ресурсів, використання законодавчих, політичних, соціальних можливостей усередині країни                                                               | Розширення ринків, отримання перспективних ресурсів (у глобальному масштабі), використання законодавчих, політичних, соціальних, культурних можливостей у різних країнах, а також із використанням міждержавної взаємодії |
| Обсяг, зростання і складність бізнесу варіюються залежно від охоплення ним різних етапів системи «НДДКР - виробництво - виробництво - продаж - сервіс» і від диверсифікації бізнесу всередині країни | Обсяг, зростання і складність міжнародного бізнесу варіюються залежно від кількості країн перебування, глибини залучення кожної країни до системи «НДДКР - виробництво - продаж - сервіс» фірми                           |
| Діяльність здійснюється у внутрішньо-країновому (мононаціональному) культурному середовищі, і національна культурна складова не відіграє визначальної ролі в бізнесі                                 | Здійснення зовнішньоекономічної діяльності передбачає роботу в різних культурних середовищах, і її ефективність більшою чи меншою мірою залежить від національної культурної складової                                    |
| Здійснюючи діяльність на національному ринку, можливості підприємства обмежені країною базування                                                                                                     | Здійснюючи діяльність на міжнародному ринку, підприємство має можливість використовувати переваги, які існують поза країною базування                                                                                     |
| Організація діє в умовах досить визначеного зовнішнього середовища                                                                                                                                   | Організація, орієнтована на зовнішній ринок, діє в умовах високотурбулентного зовнішнього середовища, що характеризується посиленням процесів глобалізації світової економіки                                             |
| Невисокий рівень ризику                                                                                                                                                                              | Високоризикова діяльність                                                                                                                                                                                                 |
| Конкуренція в рамках національних кордонів                                                                                                                                                           | Конкуренція в глобальному масштабі, що набуває характеру гіперконкуренції                                                                                                                                                 |

Коли ухвалено позитивне рішення про ведення бізнесу на зарубіжному ринку, керівництво підприємства має вирішити, яку діяльність, що створює вартість, розмістити на цьому ринку. Режими виходу на ринок розрізняються за ступенем використання ресурсів на певному цільовому ринку та рівнем операційної присутності підприємства на певній території. Організаційні форми виходу на зарубіжні ринки поділяють на дві групи (рис. 1.1):

- форми, що ґрунтуються насамперед на договірних відносинах і не передбачають вивезення капіталу;
- форми, що передбачають вивезення капіталу.

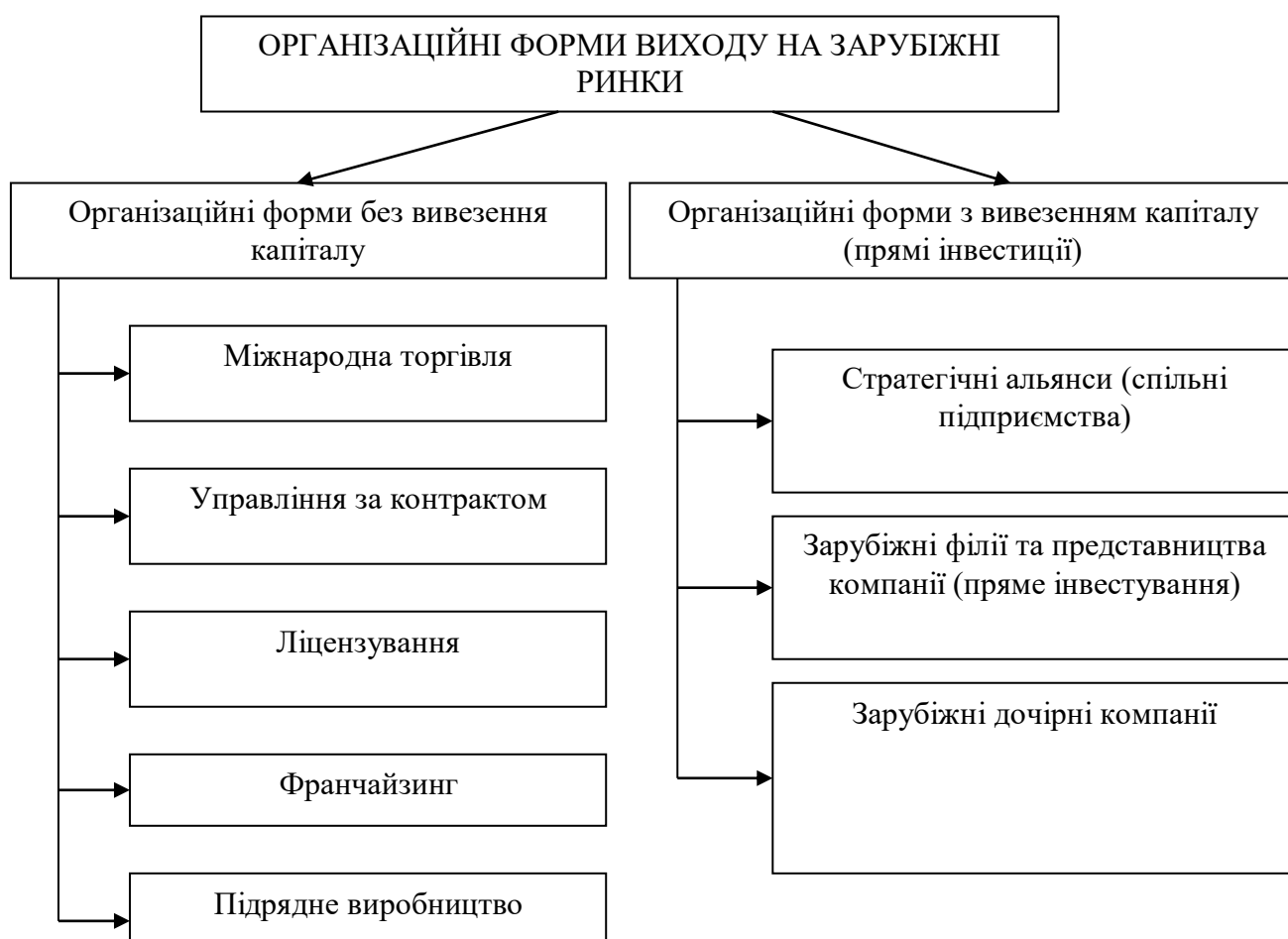


Рис. 1.1. Класифікація форм виходу компаній на закордонні ринки

Вважаємо, що вибір форми проникнення на зарубіжний ринок залежить від типу підприємства, що виходить на цільовий ринок, і, як наслідок, від його можливостей обрати ту чи іншу форму, яка визначається за досвідом

здійснення діяльності на зовнішніх ринках. Класифікація підприємств, які планують здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, показана на рис. 1.2.

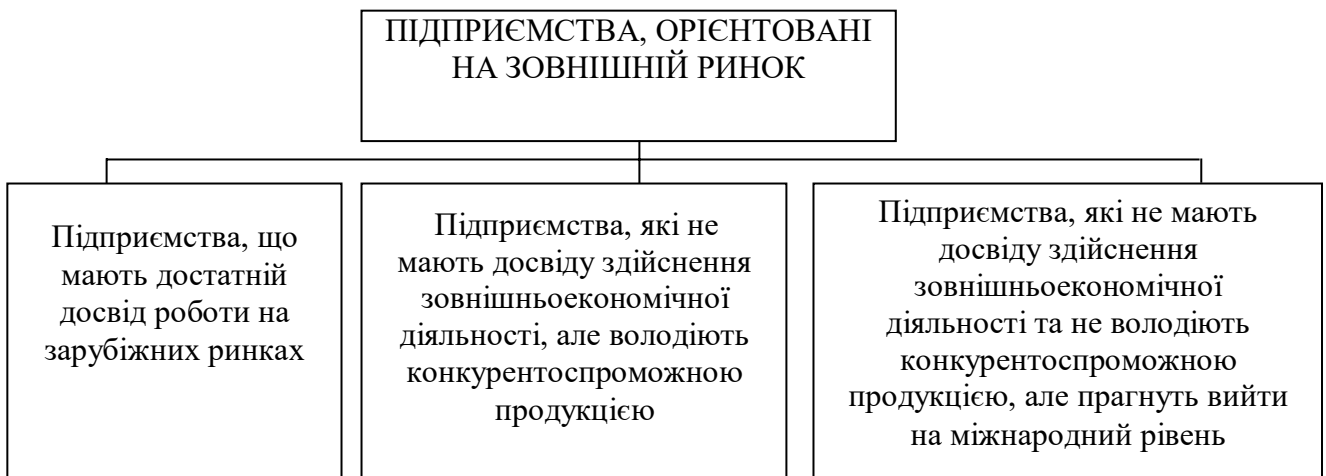


Рис. 1.2. Класифікація підприємств, що виходять на світовий ринок

Перша група організаційних форм виходу на зовнішні ринки містить у собі практично всі форми, які використовуються на початкових рівнях транснаціоналізації бізнесу. Вони характеризуються незначним ризиком здійснення міжнародних комерційних операцій, але водночас і рівень контролю за результатами зовнішньоекономічної діяльності невисокий. Ці форми використовуються на етапі пошуку надійних партнерів. Вони є досить гнучкими, оскільки, якщо компанія не задоволена своїми партнерами, вона може змінити їх у будь-який момент.

Друга група включає в себе форми, використовувані за високого ступеня транснаціоналізації бізнесу компанії. Незважаючи на те, що ці форми пов'язані з більш високим рівнем ризику, у цьому разі компанія отримує більший контроль за результатами своєї діяльності, прибутковість цих міжнародних комерційних операцій значно вища: передбачено участь у прибутку або новоствореної компанії, або в прибутку від виробництва відповідно до вкладених інвестицій.

У результаті інтернаціоналізації підприємство опиняється на новій і часто невідомій території. Менеджерам доводиться вивчати нові способи ведення

бізнесу, а також адаптувати та модифікувати управлінську практику, яку вони використовували на вітчизняному ринку. Тому інтернаціоналізацію розглядають як послідовний процес, за допомогою якого компанії поступово освоюють нові ринки, акумулюють знання і нарощують свої можливості. Поетапне міжнародне розширення означає, що спочатку підприємства використовують форми виходу на нові ринки, які належать до першої групи, завдяки чому набувають додаткових знань і зменшують ризик для своїх активів. Коли прийнято первинне рішення про вихід на ринок, компанія поступово розширює свою присутність на ньому.

Сучасна геополітична ситуація, пов'язана з пандемією та економічним спадом, зумовлює пошук нових і розширення наявних зовнішніх ринків збуту для експорту продукції. З огляду на це пропонується авторами в цій статті науковий підхід до вдосконалення та оптимізації процесу виходу підприємств на зовнішні ринки з розробленням та обґрунтуванням відповідного комплексу заходів щодо його оптимізації є досить важливим для підвищення ефективності зовнішньоторговельних угод у сучасних умовах, що й зумовлює актуальність розглядуваного питання.

Кожне підприємство при виході на зовнішній ринок і здійсненні зовнішньоторговельної діяльності послідовно проходить низку організаційних, економічних, виробничих і комерційних процедур. Науково обґрунтована і професійна побудова цієї роботи, що включає оптимальний розподіл функцій між структурними підрозділами учасника ЗЕД, зокрема на етапі пошуку зовнішніх ринків збуту, дає змогу значно підвищити ефективність зовнішньоторговельної угоди.

Діяльність підприємства зі створення конкурентного продукту, потенційно можливого для його експортного постачання на зовнішній ринок, містить низку напрямів, кожен з яких містить певні зовнішньоекономічні функції. Для підвищення ефективності ЗЕД підприємства велике значення має їх грамотне ранжування та логістика. Класифікуючи напрями діяльності

підприємства з віднесеними до них зовнішньоекономічними функціями, розділимо їх на три групи (див. таблицю 1.2).

Таблиця 1.2

## Зовнішньоекономічні функції

| Напрямок діяльності      | Зовнішньоекономічні функції                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Виробничо-господарське   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Пошук і створення експортного продукту.</li> <li>2. Оцінка конкурентоспроможності експортного продукту.</li> <li>3. Забезпечення техніко-економічних параметрів і вимог експортного виробництва.</li> <li>4. Прогноз внутрішньовиробничих ресурсів.</li> <li>5. Пошук джерел матеріальних ресурсів.</li> <li>6. Забезпечення виробництва експортної продукції.</li> <li>7. Вибір експортної стратегії підприємства.</li> <li>8. Встановлення зв'язків із внутрішніми партнерами</li> </ol>                                            |
| Організаційно-економічне | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Маркетингові дослідження зовнішніх ринків.</li> <li>2. Аналіз кон'юнктури експортного ринку.</li> <li>3. Пошук іноземного партнера.</li> <li>4. Вивчення обставин роботи на ринку іноземного партнера.</li> <li>5. Вибір форм і методів роботи на зовнішньому ринку.</li> <li>6. Забезпечення виходу на зовнішній ринок.</li> <li>7. Організація зовнішньоторговельної реклами.</li> <li>8. Планування зовнішньоторговельної операції.</li> <li>9. Логістика.</li> <li>10. Залучення посередника</li> </ol>                           |
| Оперативно-комерційне    | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Підготовка зовнішньоторговельної угоди: встановлення контакту з партнером; розрахунок експортної ціни; проведення переговорів; підготовка проекту контракту; узгодження умов угоди.</li> <li>2. Вибір предмета угоди: товар; роботи; послуги.</li> <li>3. Вибір типу угоди: купівля-продаж; орендна; підрядна; компенсаційна.</li> <li>4. Визначення основних умов контракту: базисних умов поставки; виду транспортування; умов і форм розрахунку тощо.</li> <li>5. Підписання контракту.</li> <li>6. Виконання контракту</li> </ol> |

Виробничо-господарський напрям включає перелік зовнішньоекономічних функцій із забезпечення створення продукції, здатної конкурувати на зовнішньому ринку, у тому числі оцінку її конкурентоспроможності. Також проводиться аналіз потенційних зовнішніх ринків збуту. На цьому етапі розробляється стратегія підприємства з експорту продукції, яка надалі може бути закладена в середньострокові та довгострокові програми розвитку організації [8].

Таким чином, процес виходу на зарубіжні ринки передуює створенню компанії конкурентоспроможного на світовому ринку продукту. Для вирішення цього найважливішого питання задіюються всі необхідні виробничо-господарські функції учасника ЗЕД.

Організаційно-економічний напрям містить низку зовнішньоекономічних функцій з пошуку та вибору форм і методів роботи на зовнішньому ринку, вивчення процедур щодо процесу виходу на зовнішній ринок та умов присутності на ньому [7. с. 11-12], проведення детального аналізу конкретного зовнішнього ринку, планування маркетингової компанії з просування продукції на цьому ринку.

Оперативно-комерційний напрям включає групу зовнішньоекономічних функцій, пов'язаних з підготовкою, укладенням і виконанням зовнішньоторговельного контракту.

Усю сукупність можливих дій, що здійснюються на підприємстві з метою виходу на зовнішній ринок, можна об'єднати в понятті «процес виходу на зовнішній ринок». Процес включає низку стадій, які кожен учасник проходить у певній послідовності виходячи зі специфіки своєї діяльності [2. с. 117].

Суть наукового підходу до вдосконалення та оптимізації процесу виходу підприємств на зовнішні ринки полягає в необхідності комплексної організації цього процесу з включенням до нього всієї сукупності можливих дій потенційного експортера в сучасних умовах з урахуванням їхньої важливості та причинно-наслідкового взаємозв'язку.

Важливим початковим етапом у цьому зв'язку є формування переліку потенційних зарубіжних ринків збуту продукції, його детальний аналіз і вивчення.

Основні об'єкти аналізу та вивчення міжнародних ринків [2. с. 121]:

- 1) ринкове макросередовище, до компонентів якого належать демографічне середовище, економічне середовище, політичне середовище тощо;
- 2) вимоги зарубіжного ринку до споживчих властивостей товару, рівень конкурентоспроможності продукції, що випускається;
- 3) фактори привабливості зарубіжного ринку: економічні та технологічні, фактори ринкового потенціалу тощо;
- 4) ємність зовнішнього ринку, характер і еластичність попиту;
- 5) рівень світових цін і тенденції їх зміни;
- 6) ступінь і характер ринкової конкуренції;
- 7) форми роботи на зарубіжному ринку, форми посередницьких угод, види угод, форми торгівлі.

Після чіткого визначення, з якими країнами з початкового списку вітчизняний виробник віддає перевагу зовнішньоторговельному співробітництву, слід вивчити обставини роботи на ринку іноземного партнера, тонкощі законодавчого регулювання галузі, зокрема процесу реєстрації виробу, вимог щодо сертифікації та інших бар'єрів для виходу на ринок.

Далі необхідна розробка концепції освоєння іноземного ринку та реалізації збуту. Як відомо, у міжнародному маркетингу існують різні способи виходу на ринки окремих країн. Вибір конкретного способу залежить від результатів проведеного дослідження ринку, фінансових можливостей, цілей підприємства тощо.

Розроблення міжнародної збутової політики спрямоване на виявлення оптимального співвідношення напрямів і засобів, необхідних для забезпечення найбільшої ефективності процесу проникнення на зовнішній ринок.

Наступний етап - пошук іноземного контрагента - здійснюється залежно від результатів кон'юнктурного аналізу та маркетингових досліджень.

Якщо підприємство має невеликий досвід у зовнішньоторговельній діяльності, імовірним виходом може стати залучення посередника (дилера в іноземній державі).

Виходячи з вищевикладеного, авторами пропонується комплексна схема виходу підприємства на зовнішні ринки, яка може бути адаптована до будь-якого специфічного напрямку зовнішньоторговельної діяльності конкретної особи (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Комплексна схема виходу підприємства на зовнішні ринки

Існує значна кількість підходів до організації процесу виходу підприємства на потенційні зовнішні ринки. Однак здебільшого вони або

акцентовані на загальному розумінні ведення зовнішньоторговельної діяльності, не маючи на увазі поділу її на окремі складові, або частково розкривають її елементи (пошук клієнта, застосування маркетингового аналізу доцільності угоди, укладення контракту), або поглиблено досліджують тільки одну складову процесу виходу на зовнішній ринок, наприклад маркетингову. Як приклад можна навести реактивний і проактивний підходи [4. С. 39-40].

Реактивний підхід передбачає вибір підприємством пасивної позиції, очікування випадкових замовлень і застосування тільки базових (мінімальних) дій при укладанні зовнішньоторговельного контракту.

Проактивному підходу властива активізація пошуку і сегментація потенційних ринків. Такий підхід може містити в собі як проведення маркетингових досліджень, так і опору на особистий досвід управління.

Що стосується маркетингового підходу [1], він може містити такі елементи, як визначення цілей і можливих завдань виходу на зовнішній ринок, аналіз маркетингового середовища, вибір ринку, вибір методу виходу на зарубіжний ринок, розробка стратегії просування продукції тощо. При цьому не завжди враховуються можливості підприємства, його ресурсної бази та питання, пов'язані з державним регулюванням ЗЕД.

У сукупності ці підходи потребують певного об'єднання та вдосконалення з метою збільшення їх практичної значущості для підприємств, а також оптимізації процесу виходу підприємств на зовнішній ринок.

З урахуванням цього наведена вище комплексна схема виходу підприємства на зовнішні ринки поєднує в собі три укрупнені базові складові:

- 1) вибір потенційного ринку збуту;
- 2) аналіз ресурсної бази (можливостей) підприємства;
- 3) вивчення та ефективне використання системи державного регулювання проведення зовнішньоторговельної угоди.

Подібний підхід дає змогу враховувати не тільки зовнішні чинники (маркетингові) під час вибору потенційного партнера, а й внутрішні, що залежать від самого підприємства (конкурентоспроможність продукту;

ресурсна база підприємства; можливість залучення заходів державної підтримки).

Пропонується приділити особливу увагу наявності ресурсної бази (можливостей) підприємства і розробці збутової політики як визначальним складовим конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку, а відповідно таким, що є базовими умовами збільшення експорту підприємств у зовнішньоекономічній діяльності.

Підприємства постачають за кордон значну номенклатуру товарних позицій. Ця продукція може мати як короткий, так і тривалий технологічний період виготовлення та експлуатації.

В окремих випадках на загальну конкурентоспроможність продукції впливають фактори, характерні для тієї чи іншої галузі економіки. Наприклад, особливості виробництва продукції, необхідність постачання специфічних витратних матеріалів, систематичного сервісного обслуговування, наявність мережі збуту продукції тощо.

З цим пов'язана і практика кооперації фірм зі створення або спільного використання мереж збуту або технічного обслуговування. В окремих випадках фірма, яка не має доступу до мережі збуту або технічного обслуговування, не здатна набути стійкої клієнтури для своєї продукції [3. с. 345].

Таким чином, вихід на зарубіжний ринок є комплексним процесом, що складається з різних етапів, які включають створення конкурентоспроможного продукту, вибір країни і проведення маркетингових досліджень, пошук контрагента, розробку збутової політики тощо. Сьогодні всі ці функції лягають на підрозділи ЗЕД і на маркетингові відділи підприємств. Проблеми, які виникають на будь-якому з вищеназваних етапів, можуть призвести до відмови підприємства від виходу на той чи інший зовнішній ринок. У зв'язку з цим особливо важливою є наявність зрозумілого науково обґрунтованого процесу виходу на зовнішній ринок, з грамотним розподілом функцій і повноважень між різними структурними підрозділами підприємства.

Насамкінець зазначимо, що сукупний ефект від запропонованого авторами наукового підходу до вдосконалення та оптимізації процесу виходу суб'єктів на зовнішні ринки, що включає розроблений та обґрунтований відповідний комплекс заходів та їх логістику, безсумнівно сприятиме збільшенню експортної складової ЗЕД підприємств.

## 1.2. Експортний потенціал країни: сутність та особливості формування

Формування і розвиток експортного потенціалу являє собою складний процес, що включає внутрішньоекономічні та зовнішньоекономічні складові на всіх стадіях функціонування країни як складної економічної системи.

Процеси поширення експортної діяльності на державний рівень потребують розроблення відповідної державної політики. Так, у ході еволюції зовнішньоторговельної політики держави, протягом перехідного періоду спостерігався відхід від практики жорсткого вертикального управління розвитком експортного потенціалу країни до лібералізації експортної діяльності, до оперативно-господарської самостійності суб'єктів економічних відносин. У цих умовах формується потреба розроблення стратегії довгострокового економічного зростання, науково-технічного розвитку та міжнародних економічних і торговельних зв'язків.

Управління ефективністю формування та розвитку експортного потенціалу країни являє собою багаторівневу систему функцій макро-, мезо- і мікросередовища, спрямовану на досягнення максимально можливого результату діяльності на зарубіжних ринках.

З погляду економіки країни найточніше відображає сутність експортного потенціалу визначення, дане економістом А.А. Мальцевим. Згідно з цим підходом, експортний потенціал держави оцінюється з урахуванням визначення його експортної бази, маючи у своїй основі кількісний вимір внутрішніх експортних можливостей країни та ємність споживання іноземного ринку.

Камолов С.Г. під експортним потенціалом розуміє здатність економічної системи виробляти товари, технологію та послуги, конкурентоспроможні на світових ринках за досягнутого рівня розвитку ресурсів, продуктивних сил, науки, сервісно-збутової інфраструктури та системи валютно-фінансової підтримки експорту.

Розглянувши зміст поняття «експортний потенціал» різних авторів, видається за необхідне дати визначення експортного потенціалу, як з економічного погляду, так і з погляду його сутнісного змісту.

На нашу думку, з економічної точки зору під експортним потенціалом регіону слід розуміти максимально можливий обсяг експорту конкурентоспроможних на світовому ринку товарів і послуг за сформованої регіональної галузевої структури.

З позиції сутнісного змісту, на нашу думку, під експортним потенціалом регіону слід розуміти сукупну спроможність регіональної економічної системи виробляти відповідні до світових стандартів товари, технологію, послуги за умови раціонального використання природно-ресурсної бази даної країни.

При реалізації експортного потенціалу необхідно враховувати його структуру, що представлена на рисунку 1.4. Експортний потенціал країни може бути визначений як зважена сума приватних потенціалів.



Рис. 1.4. Структурні елементи експортного потенціалу держави

Експортний потенціал держави містить у собі такі приватні потенціали:

- ресурсно-сировинний, який розраховується на основі середньозваженої забезпеченості країни запасами природних ресурсів;
- виробничий - сукупний результат господарської діяльності підприємств регіону;
- трудовий - характеристика працівників підприємств країни, їх кваліфікація та освітній рівень;
- фінансовий - сукупні фінансові можливості;
- споживчий - обсяг внутрішнього і зовнішнього ринків, їхні характеристики;
- інфраструктурний - економіко-географічне положення та якість виробничої інфраструктури;
- інноваційний - рівень розвитку науково-дослідницької діяльності та можливості впровадження досягнень науково-технічного прогресу;
- інституціональний - ступінь розвитку провідних інститутів ринкової економіки, форм власності, малого підприємництва.

Дана структура експортного потенціалу держави відображає як можливість, так і реалізацію можливості виходу на зовнішній ринок з конкурентоспроможною продукцією.

Зазначені вище визначення експортного потенціалу держави якнайповніше враховують реалії сучасного періоду розвитку вітчизняної економіки, а саме, поглиблення диференціації регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку, розширення товарної структури експорту за рахунок комерційних послуг, організаційно-економічної компоненти, рівня розвитку ринкових відносин у господарській системі.

Потенціал експортної діяльності визначається максимальними можливостями країни реалізовувати продукцію на зарубіжних ринках збуту. Цей елемент є основоположним у структурі експортного потенціалу, тому що сучасний світовий ринок є ринком покупця, тому на першому місці стоять

питання не стільки виробництва, скільки реалізації товару не тільки на національному, а й на міжнародному рівні.

Розкриваючи сутність експортного потенціалу, необхідно окреслити мотиви, що спонукають економічну систему держави і суб'єктів господарювання в країні експортувати свої ресурси і продукцію, розробляти і просувати стратегію зростаючої участі країни в міжнародному поділі праці. Вивчення проблеми показало, що така стратегія має низку переваг порівняно з імпортозаміщенням, а розвиток експортного потенціалу чинить істотніший вплив на соціально-економічні характеристики країни.

Процеси поширення експортної діяльності на державний рівень потребують розроблення відповідної державної політики та стратегії. Так, у ході еволюції зовнішньоторговельної політики держави, протягом перехідного періоду спостерігався відхід від практики жорсткого вертикального управління розвитком експортного потенціалу країни до лібералізації експортної діяльності, до оперативно-господарської самостійності суб'єктів економічних відносин. У цих умовах формується необхідність розроблення стратегії довгострокового економічного зростання, науково-технічного розвитку та міжнародних економічних і торговельних зв'язків.

Тому для подальшого формування та розвитку експортного потенціалу необхідне розроблення стратегії розвитку країни.

Відповідно до стратегії розвитку країни вона визначає пріоритетні напрями діяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, громадських і ділових кіл із забезпечення цілеспрямованого слідування заданому довгостроковому вектору розвитку і досягнення поставлених стратегічних цілей.

Системний підхід до розроблення стратегії розвитку держави вимагає певної послідовності в реалізації цього процесу. Тому нами пропонується такий зміст робіт з реалізації концепції розвитку експортного потенціалу, що складається з таких етапів (рисунок 1.5).



Рис. 1.5. Зміст робіт з реалізації концепції розвитку експортного потенціалу держави

Це бачення ґрунтується на реальних можливостях країни, тенденціях його розвитку останніми роками, середньострокових і довгострокових перспективах розвитку галузей і секторів економіки, соціальної сфери, розумінні шляхів

подолання стратегічних викликів і є основою для формування стратегічного задуму, довгострокових і середньострокових цілей і завдань, розв'язання поточних і стратегічних проблем.

Відсутність бачення місця і ролі країни в загальносвітовому розвитку є суттєвим чинником невизначеності. У спільних інтересах поліпшення ситуації на міжнародному рівнях і в країні загалом необхідно організувати зустрічний рух ініціатив суспільства та органів влади [5].

На першому етапі проводиться аналіз конкурентних чинників, що визначають загальний потенціал господарської системи країни, її конкурентні переваги та недоліки.

На другому етапі оцінюються основні напрями зовнішньоекономічних зв'язків, що характеризують стан експортного комплексу. При цьому необхідно враховувати тенденції розвитку світового господарства і те місце, яке посідає регіональна система в структурі світогосподарських зв'язків. Також важливе значення має характеристика внутрішнього економічного стану системи життєдіяльності держави. Усе це разом узятє формує основу розроблення стратегії розвитку експортного потенціалу країни.

На третьому етапі здійснюється аналіз і прогнозування можливих варіантів розширення експорту та вдосконалення його структури. Проводиться відбір пріоритетних напрямів експортної політики, ефективних інструментів її реалізації.

На четвертому етапі відбувається вибір прийнятних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності залежно від територіальної специфіки держави, від стану регіональної економіки (така, що розвивається, стабільна, депресивна, відстаюча, кризова тощо). Особлива увага надається географічним і територіальним характеристикам економічної системи держави. На підставі цього визначаються можливості надання пільгових умов регіональним експортерам, експортні джерела дохідної частини бюджету, джерела іноземних інвестицій тощо.

П'ятий етап ґрунтується на розробленні стратегії розвитку експортного потенціалу за рахунок вибору пріоритетних напрямів розвитку експортно-орієнтованих виробництв, зокрема соціально-економічного розвитку області, і слугує основою для розроблення комплексних програм економічного і соціального розвитку, обласних цільових програм сприяння експорту.

Шостий етап передбачає розроблення механізму реалізації стратегії розвитку експортного потенціалу держави. Тут зусилля концентруються навколо конкретних програм зовнішньоекономічної діяльності для підвищення ефективності результатів їх реалізації. Критерієм ефективності може слугувати ступінь задоволення суспільних і конкретних економічних потреб (підвищення доходів, зниження безробіття, підвищення рентабельності експортного комплексу).

Сьомий етап включає оцінку ефективності результатів експортної стратегії, досягнення поставлених цілей його соціально-економічного розвитку. Пропонований нами підхід дає змогу пов'язати аналіз і прогноз стану експортного потенціалу з формуванням стратегії розвитку країни і запропонувати механізм її реалізації з урахуванням методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності та фінансовими можливостями території.

У майбутньому періоді розвиток експортного потенціалу та його товарної структури визначатиметься, на нашу думку, двома групами взаємопов'язаних чинників. З одного боку, це більш-менш статичні чинники за своїм характером, що характеризуються порівняльними регіональними перевагами в природно-ресурсній сфері з подальшим посиленням акценту на високотехнологічну продукцію і продукцію високого ступеня обробки. З іншого боку, це чинники динамічно мінливих конкурентних переваг, пов'язаних із науково-технічними досягненнями та інноваціями. Поєднання в одному регіоні регіональних і технологічних конкурентних переваг посилює його конкурентоспроможність на глобальному економічному просторі, забезпечує стабільне нарощування експорту та його стимулюючий вплив на розвиток економіки в цілому.

В економічно найрозвиненішій частині світу панівною стала постіндустріальна економіка, що базується на основі інтеграції науки, НДДКР, новітніх технологій, виробництва, споживання та утилізації готового продукту. Нині, за експортними оцінками західних аналітиків, на частку нових знань, утілених у технології й устаткування, упроваджених в організацію й управління виробництвом, припадає до 75% і більше приросту ВВП. При цьому посилюється процес глобалізації світової економіки, відображенням якого в міждержавному обміні стало істотне підвищення частки готових виробів - до 80% світового товарного експорту порівняно з 65% у 1970 р., причому частка продукції машинобудування зросла до 40%.

Якщо виключити паливо, то за останні двадцять років минулого століття частка високотехнологічних товарів у світовому експорті зросла з 20% до 30%, тоді як питома вага низько-технологічних товарів, продукції трудомістких і сировинних галузей знизилася з 50,5% до 37,4%.

Значення вивезення на світовий ринок готових виробів, насамперед з високою доданою вартістю, як фактора прискорення соціально-економічного розвитку, очевидно, оскільки їх виробництву притаманна розгалужена система прямих і зворотних зв'язків, залучення до обороту суміжних підприємств і галузей, що благотворно впливають на зростання та підвищення конкурентоспроможності економіки країни, і практично безмежні можливості з розширення асортименту та поліпшення споживчих властивостей продукції, що випускається. Особливу роль відіграє вивезення інноваційної продукції, ноу-хау, інжинірингових і консалтингових послуг. Досвід розвинених країн свідчить, що країни, які виступають на зовнішньому ринку з новими, інноваційними продуктами, створюють на ньому нову нішу, за допомогою активної експортної політики та механізму підтримки просування відповідної продукції, організовують зовнішній попит, що сприяє як зростанню зайнятості, ВРП в регіоні-експортері, так і зміцненню його позицій у світогосподарських зв'язках [9].

Визначаючи напрями розвитку господарської системи, необхідно спиратися на зростаюче значення організаційно-економічного потенціалу територій, що значно дає змогу розширити можливості якнайшвидшої організації виробництва нових товарів і послуг з максимально ефективним використанням виробничого потенціалу інших країн і територій. З цих позицій формування сприятливих умов для організації нових виробництв і реалізації інноваційних підприємницьких проєктів стають основними інструментами модернізації та розвитку господарського комплексу.

Формування таких умов видається можливим на основі розв'язання двох взаємопов'язаних завдань - забезпечення доступу до найефективніших світових технологій і доступу до зарубіжних фінансових джерел. За сьогоденних умов їх розв'язання може бути досягнуто, головним чином, за рахунок розширення активної інтеграції економіки країни в систему міжнародних господарських зв'язків, тобто шляхом розширення обсягу експортних поставок, підвищення їхньої частки у валовому продукті та, водночас, за допомогою вдосконалення якісних характеристик експортного потенціалу. Отже, збереження, розширення та вдосконалення експортного потенціалу є нині найважливішим напрямом розвитку державної соціально-економічної системи [10].

При цьому, на наш погляд, для формування та розвитку експортного потенціалу країни необхідно враховувати низку таких важливих положень:

- потрібна оцінка експортного потенціалу країни, що являє собою цілісну сукупність природних, економічних, організаційних, організаційних, правових, соціально-культурних чинників, тобто система кількісних і якісних показників, які характеризують країну і дають змогу зіставляти різні країни, а також розробляти адекватну стратегію їх подальшого розвитку;

- необхідно враховувати, яке місце посідає країна в експортному потенціалі світу, а також її ресурсно-сировинний потенціал, що, на наш погляд, має особливу важливість для країни, яка демонструє відкритість економіки;

- підтримання та розвиток соціальної стабільності країни, тобто послідовне здійснення комплексу заходів, спрямованих на підвищення

конкурентоспроможності вітчизняної продукції, послуг, посилення ефективності органів влади та управління і позитивні тенденції, наприклад, у підвищенні рівня та якості життя населення;

- проводити постійний моніторинг експортного потенціалу для аналізу динамізму, пов'язаного з виникненням нових галузей і видів виробництв;

- необхідне розроблення стратегій розвитку країни з високим експортним потенціалом, які мають бути не тільки стандартними, а й гнучкими для адаптації до ринків мікро- та макросередовища;

- ефективне використання експортного потенціалу, території, що має вести до підвищення стандарту життя його населення, тому що існує тісний взаємозв'язок розвитку експортного потенціалу із соціальною динамікою, тобто із забезпеченням зайнятості населення аналізованої території, підвищенням його життєвого рівня, формуванням творчого характеру праці;

- враховувати кількісні показники, що характеризують експортний потенціал, які слід розраховувати як відносні - на душу населення.

З метою розвитку експортного потенціалу країни потрібне державне управління процесом розвитку конкурентних переваг, що має охоплювати такі стратегічні установки:

- стимулювання пропозиції дефіцитних факторів виробництва, необхідних у справі піднесення конкурентоспроможності промисловості;

- підвищення якості та вдосконалення структури сукупного попиту через систему конкурсного розподілу замовлень серед підприємств на виробництво високотехнологічної продукції; встановлення жорстких, наближених до світових, стандартів під час її приймання; патентна політика; надання фінансових і податкових пільг підприємствам, що інвестують у нові технології;

- здійснення прямої державної підтримки конкурентоспроможних секторів, що формуються, через інвестиції в інфраструктуру, залучення іноземного капіталу, стимулювання найефективніших фірм і підприємств;

- на вищому державному рівні має бути сформульоване і всебічно забезпечене завдання планомірного оновлення якості структури експорту за рахунок зростання частки продукції експортно-орієнтованих галузей.

Формування і розвиток експортного потенціалу країни має стати основою оптимізації структури експорту в бік збільшення частки готової продукції, що відповідає за рівнем конкурентоспроможності сегментам зарубіжних ринків [11].

Таким чином, експортний потенціал базових галузей промисловості набуває ролі найважливішого стабілізуючого фактора в умовах розвитку економіки країни, а також виступає практично основним джерелом валютних надходжень до державного бюджету.

### 1.3. Державне регулювання експортної діяльності підприємств

Зовнішньоторговельна діяльність - діяльність зі здійснення угод у галузі зовнішньої торгівлі товарами, послугами, інформацією та інтелектуальною власністю. Державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності ґрунтується на Конституції країни і здійснюється відповідно до державних законів та інших нормативних правових актів країни, а також загальновизнаних принципів і норм міжнародного права та міжнародних договорів.

Державне регулювання експортної діяльності здійснюється відповідно до міжнародних договорів іншими законами та іншими нормативними правовими актами за допомогою:

- митно-тарифного регулювання;
- нетарифного регулювання;
- заборон і обмежень зовнішньої торгівлі послугами та інтелектуальною власністю;
- заходів економічного та адміністративного характеру, що сприяють розвитку зовнішньоторговельної діяльності.

Митно-тарифне регулювання: з метою регулювання зовнішньої торгівлі товарами, в тому числі для захисту внутрішнього ринку країни і стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, відповідно до міжнародних договорів держав - встановлюються ввізні та вивізні мита.

Нетарифне регулювання: кількісні обмеження, що встановлюються урядом країни у виняткових випадках, передбачених міжнародними договорами, ліцензування у сфері зовнішньої торгівлі товарами, спостереження за експортом та імпортом окремих видів товарів, спеціальні захисні заходи, антидемпінгові заходи та компенсаційні заходи.

Заборони та обмеження зовнішньої торгівлі послугами та інтелектуальною власністю: з метою участі країни в міжнародних угодах, з метою підтримання рівноваги платіжного балансу країни, для дотримання вимог валютного регулювання.

Заходи економічного та адміністративного характеру, що сприяють розвитку зовнішньоторговельної діяльності:

- кредитування учасників зовнішньоторговельної діяльності;
- функціонування систем гарантій і страхування експортних кредитів;
- організацію торговельних виставок і ярмарків, спеціалізованих симпозіумів і конференцій та участь у них;
- проведення кампаній (у тому числі рекламних) з просування товарів, послуг, інтелектуальної власності на світові ринки.

Державне регулювання експортної діяльності здійснюється з метою забезпечення сприятливих умов для зовнішньоторговельної діяльності, а також захисту економічних і політичних інтересів країни.

Особливості державного регулювання експортної діяльності у сфері, пов'язаній з вивезенням з країни та ввезенням в країну, у тому числі з постачанням або закупівлею, продукції військового призначення, з розробкою та виробництвом продукції військового призначення, а також особливості державного регулювання експортної діяльності щодо товарів, інформації, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, що можуть бути використані

при створенні зброї масового ураження, засобів її доставки, інших видів озброєння та військової техніки, встановлюються міжнародними договорами, законами про військово-технічне співробітництво з іноземними державами та про експортний контроль.

Напрями формування системи державного регулювання експортної діяльності:

- ліквідація монополії на зовнішню торгівлю;
- розширення числа учасників експортної діяльності;
- регулювання експорту та імпорту, ставок Європейського тарифу і курсу валюти, а також організації внутрішнього валютного ринку, що надає господарюючим суб'єктам вільний доступ до валютних ресурсів;

- зменшення ролі держави у фінансуванні експортних операцій, залучення у сферу розрахунково-кредитного обслуговування експорту та імпорту у валеті країни та в іноземній валюті значної кількості комерційних банків.

Роль державного регулювання в умовах глобальної фінансової та економічної кризи:

- підтримка окремих галузей економіки за рахунок додаткового фінансування,
- фінансування інвестиційних проєктів,
- зниження боргового навантаження бюджетів країни,
- просування високотехнологічних українських проєктів і продуктів,
- додаткове спонсорування експорту високотехнологічної продукції,
- розвиток несировинного експорту,
- підтримка малого та середнього бізнесу, зайнятих безпосередньо виробництвом товару,
- торговельна політика країни є складовою частиною економічної політики держави.

Метою торговельної політики є створення сприятливих умов для експортерів, імпортерів, виробників і споживачів товарів і послуг.

Розроблення пропозицій, що стосуються торговельної політики країни, державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності, укладення міжнародних торговельних договорів та інших договорів країни в галузі експортних зв'язків, здійснюється уповноваженим державним органом виконавчої влади, який уряд країни в межах своєї компетенції наділив правом державного регулювання експортної діяльності регулювання зовнішньоторговельної діяльності. У разі, якщо зачіпаються інтереси суб'єктів країни, розроблення зазначених пропозицій здійснюється за участю відповідних органів виконавчої влади суб'єктів країни.

Державне регулювання - це формування державної політики, що відповідає пріоритетам та інтересам розвитку суспільства, на основі використання інструментарію економіко-правового механізму економічної діяльності з метою досягнення збалансованого розвитку господарської системи (зокрема, галузі, регіону, господарюючого суб'єкта, держави) за умов нездатності досягнення автоматизму розв'язання проблем, що складаються, на засадах ринкової системи господарювання.

Державне регулювання експортної діяльності - це комплекс економічних, правових та адміністративно-управлінських заходів з боку держави в особі її органів, що переслідують мету формування рамкових сприятливих умов господарювання для суб'єктів експорту, забезпечують їхню економічну підтримку та правову захищеність на внутрішньому та зовнішньому ринках, спрямовані на якісне удосконалення експортного потенціалу, стійке підтримання позитивного сальдо зовнішньоторговельного балансу та господарську безпеку, а також на забезпечення їхнього економічного розвитку.

Цілями державного регулювання експортної діяльності є:

- формування сприятливого правового клімату для коректної - у рамках чинного законодавства та міжнародних домовленостей - діяльності національних господарюючих суб'єктів у сфері зовнішньоекономічної діяльності як усередині країни, так і за її межами;

- створення умов економічного стимулювання здійснення зовнішньоторговельних операцій, насамперед як джерела надходження валютного виторгу та формування національного доходу держави, за пріоритетними згідно з економічною концепцією господарського розвитку країни напрямками;

- забезпечення умов ефективної зовнішньоекономічної діяльності як для кожного господарюючого суб'єкта, так і з позицій державного розвитку, використовуючи для цього різноманітні важелі впливу: здійснення різноманітних форм економічного та адміністративного контролю, створення відповідної допоміжної для бізнесу інфраструктури - інформаційної, консультаційної тощо, сприяння у підготовці та перепідготовці кадрів за всім спектром спеціалізованих напрямів експортної діяльності тощо;

- координація участі країни в умовах глобалізації світового господарства в міжнародному поділі та кооперуванні праці та вихід її на нові ринки, насамперед із конкурентоспроможною наукомісткою продукцією, що має бути основою експортного потенціалу країни;

- удосконалення структури експортної діяльності шляхом підвищення питомої ваги в експортних операціях частки послуг (туризм, сервісне обслуговування, технічне сприяння на комерційних засадах), машино-технічної продукції, що розробляється на базі новітніх досягнень науки і техніки, патентів, ліцензій, за послідовного курсу на зниження поставок необробленої сировини, природних копалин і вимушеного імпорту відходів від переробки поставленої раніше радіоактивної сировини;

- регулювання торговельних відносин на міжкраїнному рівні, сприяння вітчизняним експортерам за кордоном та їхній захист, надання їм різного роду інформаційного, консультаційного, юридичного та іншого сприяння при проведенні операцій із зарубіжними контрагентами, контроль за збереженням стабільного позитивного сальдо в зовнішній торгівлі;

- регулювання платіжного балансу країни в частині операцій, що відносяться до зовнішньоекономічної діяльності, і своєчасного погашення

зовнішньої заборгованості при жорсткому контролі за збереженням потенціалу національного самостійного, незалежного від іноземних кредиторів розвитку економіки;

- формування іміджу країни та її окремих регіонів у експортно-економічній діяльності як сумлінної, такої, що діє в рамках правових норм і міжнародних домовленостей, держави, яка дотримується чинного законодавства під час регулювання експортної діяльності національних і зарубіжних партнерів на своїй території, а також інших міжнародних норм і правил зарубіжних держав на їхній території, яка присікає будь-якого роду контрабандні або пов'язані з відмиванням «брудних» грошей операції.

Принципи побудови системи державного впливу на експортно-економічну діяльність зберігаються і донині, хоча життя вносить деякі корективи безпосередньо в модель управління експортом. Пріоритетним напрямом є відмова від переважного використання адміністративно-управлінських методів з поступовим посиленням результативності заходів економічного характеру. Держава зберігає за собою функції контролю та регулювання експортно-імпортової діяльності. Зовнішня торгівля являє собою основну ланку в експортно-економічній діяльності.

З одного боку, вона бере активну участь у формуванні національного доходу, з іншого - являє собою сферу сполучення інтересів і вимог (зокрема державних стандартів різних країн) і знаходження взаємовигідного партнерства контрагентів, які беруть участь в операціях купівлі-продажу (практично всі контракти в зовнішній торгівлі можна привести до базової форми - купівлі-продажу товарів, послуг або промислової власності). Специфіка експортної діяльності полягає в тому, що вона є продовженням відтворювального циклу в його ланці «реалізація», але за межами національного Європейського кордону. Нині в Україні склалася ситуація, коли експортної діяльності являє собою єдино стабільну платоспроможну сферу. Превалювання в структурі експорту сировинної групи товарів (нераціональна структура експорту) зумовлене тим, що це єдине можливе стабільне і водночас таке, що потребує найменшої

кількості витрат і зусиль з боку експортерів, джерело надходження валютного виторгу, такого необхідного в умовах зростання зовнішньої і внутрішньої заборгованості держави.

Заходами нетарифного регулювання є:

- скорочення переліку товарів, експорт яких квотується;
- перерозподіл квот на основі конкурсного продажу;
- створення торгового реєстру країни (як це має місце в розвинених країнах - заявницька реєстрація учасників експорту);
- сертифікування експорту та імпорту (наприклад, під час експорту необхідний як сертифікат походження товару, так і експортний сертифікат);
- будь-якого роду перевірки безпеки ввезення товарів (фумігація, санепідконтроль, дезактивація тощо);
- поширення на імпорт внутрішніх фісків: ПДВ, акцизи та інші мита і збори (зокрема, і запроваджений податок із продажів);
- використання механізму антидемпінгових і компенсаційних мит.

До заходів тарифного регулювання експортної діяльності в країні належать:

- введення в практику використання імпортного тарифу як єдиного засобу регулювання імпортних операцій;
- розробка державних програм з НДР і НДДКР, у тому числі з розрахунком на експортну орієнтацію;
- дотації та субсидії в інфраструктуру, у тому числі пріоритетно визначених галузей економіки;
- спрощення порядку справляння експортних мит, зборів і тарифів при імпорті, зокрема залучення комерційних банків до авансованого кредитування коштів, що підлягають сплаті;
- поступове зближення рівня внутрішніх цін і цін світових товарних ринків; однак ця обставина залежить не стільки від експорту, скільки від виробництва, оскільки ціни диктуються насамперед реальними витратами;

- можливість використання з боку держави прямого субсидування або дотування життєво важливого для країни імпорту;
- валютне регулювання: контроль за надходженням валютної виручки, наявність обов'язкової гарантії банку експортера під час експортних операцій, обов'язковий продаж на валютній біржі 75 %-ї валютної виручки, обмежена конвертованість національної валюти (усередині країни);
- залучення іноземних інвестицій, переважно прямих і виробничої спрямованості, через організацію міжнародних торгів і конкурсів, формування правового поля захисту, гарантій і підтримки зарубіжних інвестицій на території країни, розширення участі у відповідних фінансових і державно-страхових зарубіжних компаніях.

Світова практика ринкової економіки виробила досить ефективні принципові підходи та механізми державного регулювання експортно-економічної діяльності, хоча в цій сфері й досі стикаються дві суперечливі тенденції: протекціонізму (захист власного виробництва від іноземної конкуренції) та лібералізму (надання якомога більшої свободи доступу зарубіжних товарів і послуг на внутрішній ринок). Держави прагнуть пошуку компромісу між протекціоністськими заходами та лібералізацією зовнішньоекономічної діяльності резидентів і нерезидентів. За останні роки тенденція до лібералізації експорту дещо ослабла; кількість нових і вищих встановлюваних державами бар'єрів у торгівлі між країнами перевищила кількість скасованих і знижених обмежень.

## РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПИ

### 2.1. Структура та динаміка зовнішньої торгівлі України

Ефективність державної фінансової підтримки експорту розглядається з точки зору зростання ВВП у різних країнах світу. Так, дослідники довели, що вплив стимулювання експорту призводить до зростання ВВП до 1,5% і до зростання експорту до 10-12%. І кожна зі складових підтримки робить свій внесок у збільшення експорту, зокрема, та зростання ВВП загалом. Відповідно, область максимальної ефективності підтримки експорту знаходитиметься на перетині областей усіх зазначених нами складових. Кожна з них має своє значення для побудови ефективної системи підтримки експортерів. Деякі складові є основою. Формування базису має здійснюватися одночасно за всіма напрямками.

До таких базисних елементів належать: створення інституту всебічної, повної та оперативної інформаційної та консалтингової підтримки експортерів; удосконалення інфраструктури експорту; удосконалення системи надання є одним із ключових елементів системи підтримки експорту. Саме стабільне функціонування основних елементів є фундаментом для побудови всієї ефективної системи в цілому. Додаткові заходи стимулювання експорту (субсидування транспортних витрат; зниження податкового навантаження для низки експортерів; надання грантів) у нашому розумінні, мають носити вибірковий і диверсифікований характер.

Важлива відмінність «допомоги» від «підтримки» полягає в тому, що остання застосовується до всієї економіки країни загалом, а не до окремих її елементів. Інститути та інструменти підтримки та стимулювання експорту мають бути максимально чітко визначені на законодавчому рівні та приведені в сувору відповідність до міжнародних угод і норм. Стимулювання експорту має здійснюватися диверсифіковано і тільки в тих галузях, рівень експортної діяльності яких перебуває на низькому рівні. Стимулювання експорту в галузях

із високим ступенем переробки має бути стратегічним завданням: саме воно дасть змогу збільшити обсяги виробництва в цих галузях, а також призведе до зростання всієї економіки загалом.

Для нашої країни важлива не стільки підтримка експорту загалом, скільки значуща його її диверсифікація. Саме стимулювання експорту наукомістких галузей, сільського господарства та галузей з високим ступенем переробки є основою для розвитку конкурентоспроможності економіки в XXI столітті.

В таблиці 2.1 представлено аналіз зовнішньо-торговельної діяльності України за 2010-2022 роки.

Таблиця 2.1

Зовнішньо-торговельна діяльність України 2010-2022 рр., млрд. дол. США

| Рік  | Експорт | Імпорт | Сальдо |
|------|---------|--------|--------|
| 2010 | 41,4    | 60,7   | -19,3  |
| 2011 | 68,4    | 84,6   | -16,2  |
| 2012 | 68,8    | 84,7   | -15,8  |
| 2013 | 63,3    | 77,0   | -13,7  |
| 2014 | 53,9    | 54,4   | -0,5   |
| 2015 | 38,1    | 37,5   | 0,6    |
| 2016 | 36,4    | 39,3   | -2,9   |
| 2017 | 43,3    | 49,7   | -6,4   |
| 2018 | 47,3    | 57,2   | -9,9   |
| 2019 | 50,1    | 60,8   | -10,7  |
| 2020 | 49,2    | 54,3   | -5,1   |
| 2021 | 68,1    | 72,8   | -4,8   |
| 2022 | 44,1    | 55,3   | -11,1  |

З даних таблиці 2.1 бачимо що за досліджуваний період експорт в 2022 році збільшився порівняно з 2010 лише на 2,7 млрд. грн, що пов'язано з військової агресією росії проти України. Найбільша сума експорту становила 68,1 млрд. дол. в 2021 році, а найменша в 2015, а цьому ж році було єдине, за досліджуваний період позитивне сальдо зовнішньої торгівлі України – 611 млн. дол. США. Всі інші роки імпорт був вище експорту. Найбільша сума імпорту становила в 2012 році – 84658 млн. дол. США, а найменша в 2015 році – 37516 млн. дол. США. Найбільше від'ємне сальдо було в 2010 році 19,3 млрд. дол. США., воно значно скоротилося починаючи з 2014 року.

Дані показники зобразимо на рисунку 2.1.

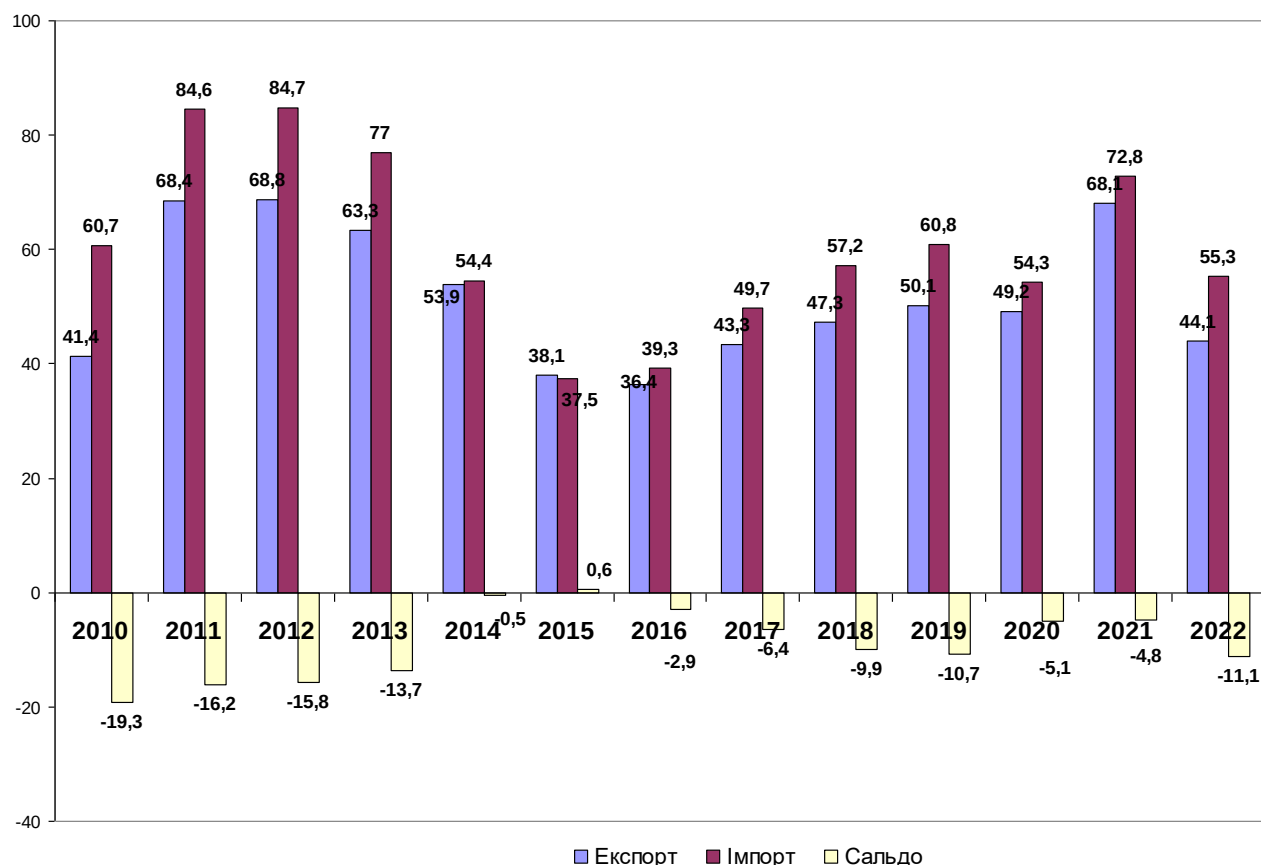


Рис. 2.1. Динаміка зовнішньо-економічної діяльності України в 2010-2022 роках

Аналіз даних рисунку наглядно підтверджує результати дослідження таблиці 2.1. Темпи зростання (зниження) експорту товарів України за 2020-2022 роки представлено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Темпи зростання (зниження) експорту товарів України за 2020-2022 роки

| Місяць   | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | Відхилення 2022р.<br>до 2020р., +/- |
|----------|---------|---------|---------|-------------------------------------|
| Січень   | 102,3   | 94,5    | 153,0   | 50,7                                |
| Лютий    | 101,9   | 104,2   | 133,9   | 32                                  |
| Березень | 99,7    | 112,0   | 101,8   | 2,1                                 |
| Квітень  | 98,3    | 118,6   | 87,0    | -11,3                               |
| Травень  | 93,4    | 126,1   | 79,2    | -14,2                               |
| Червень  | 93,6    | 130,6   | 75,7    | -17,9                               |
| Липень   | 92,6    | 133,4   | 72,0    | -20,6                               |
| Серпень  | 93,3    | 135,6   | 69,1    | -24,2                               |
| Вересень | 94,4    | 137,7   | 68,5    | -25,9                               |
| Жовтень  | 95,1    | 137,5   | 67,6    | -27,5                               |
| Листопад | 96,5    | 138,2   | 66,4    | -30,1                               |
| Грудень  | 98,3    | 138,4   | 64,9    | -33,4                               |

Найбільші темпи зростання за досліджуваний період відбулися в другій половині 2021 року: від 130 до 138,4 %, найменші в другій половині 2022 року із за військової агресії. Темпи зниження експорту продовжують зростати. Найбільша різниця в змінах темпів по січню 2020-2022 років. На темпи зростання та зменшення вплинули: пандемія та військова агресія проти нашої країни. Представимо дані зміни на рис. 2.2.

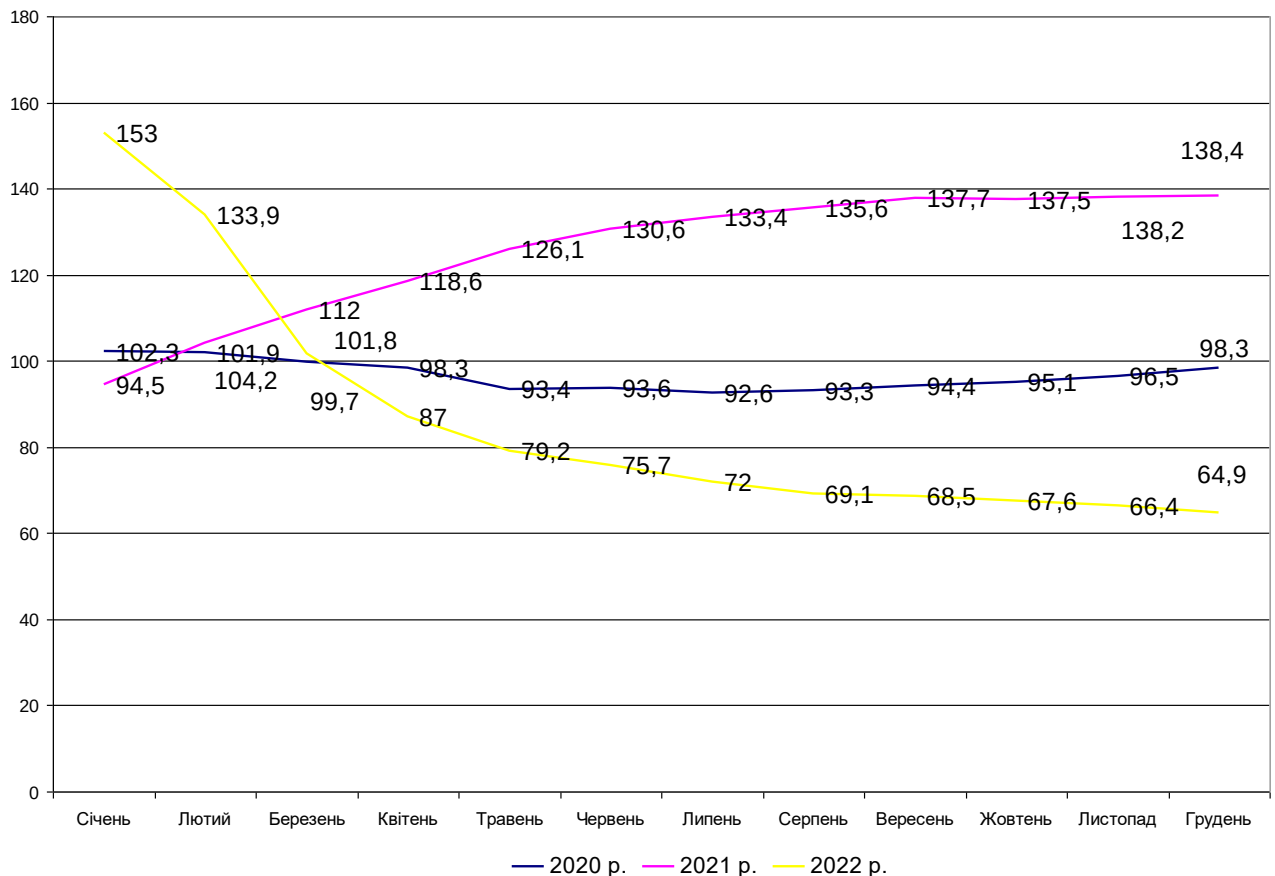


Рис. 2.2. Темпи зростання, зниження експорту України

З даних рисунку 2.2 можна зробити висновки, що протягом березня 2021 – лютого 2022 років спостерігалася тенденція до високого зростання експортної діяльності, в лютому 2022 року почалася війна, яка призвела до скорочення обсягів експорту продукції та послуг. В 2020 році пандемія заважала розвиватися експортній діяльності в Україні. В цілому постійний вплив негативних факторів не дав розвинути експортний потенціал країни.

Проведемо дослідження експорту та імпорту за економічними регіонами України в 2021 році представлену на рисунку 2.3

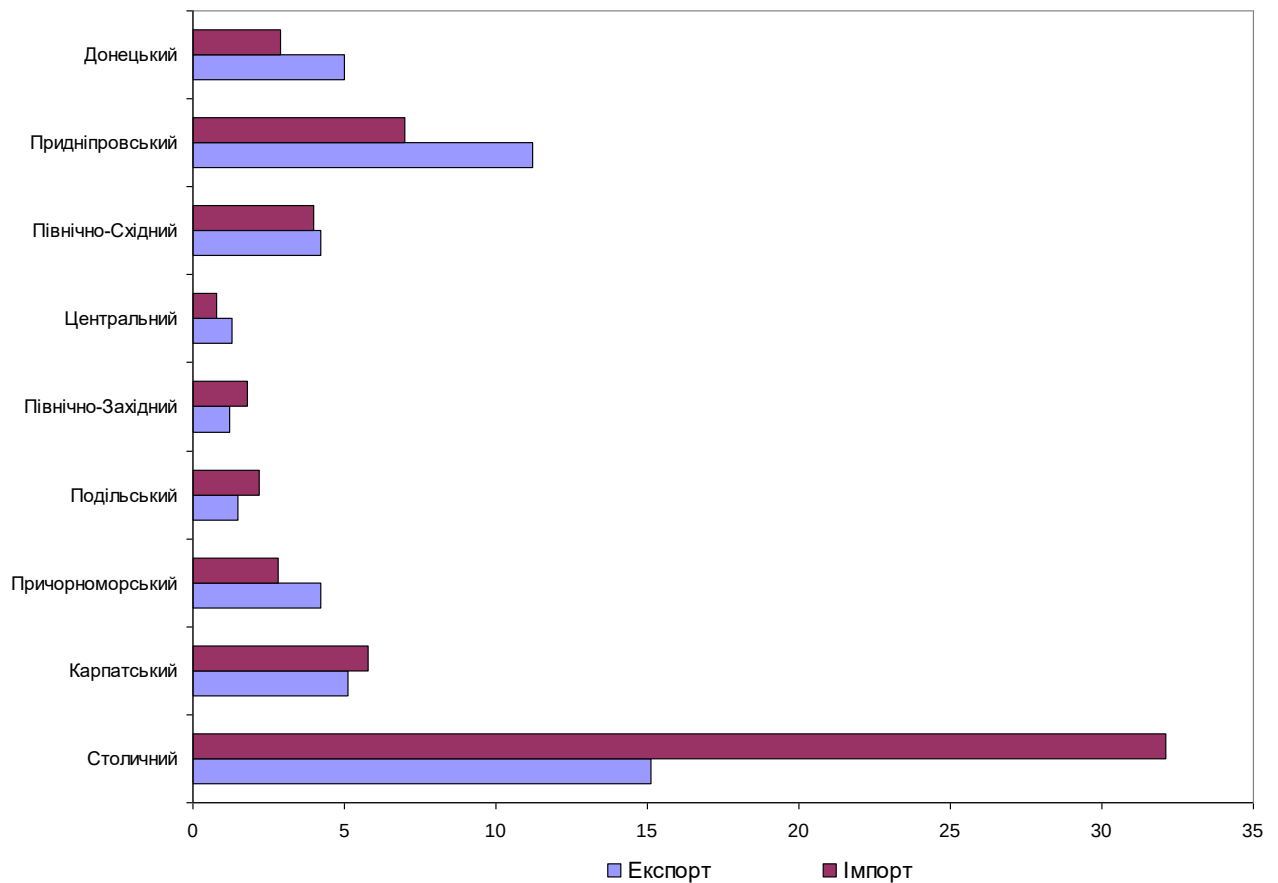


Рис. 2.3. Експорт та імпорт за економічними регіонами України в 2021 році

Найбільші обсяги експортної діяльності відбулися в Столичному регіоні, якій значно перевищує всі інші, на другому місці Придніпровський регіон - це один з найбільш розвинутих промислово регіонів України. Частка Донецького регіону зменшена під впливом часткової окупації та безпосередніх військових дій на території регіону. Найменш розвинуті – Центральний, Північно-Західний, Подільський регіони, тут багато залежить від промислово-фінансового сектору. Північно-Східний, Причорноморський, Карпатський регіону знаходяться в середині експортного потенціалу країни. Дана картина показує нерівномірність експортного розвитку регіонів країни та заставляє задуматися про формування більш активної політики стимулювання вирівнювання експортного потенціалу.

Представимо товарну структуру зовнішньої торгівлі у 2022 році в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

## Структура зовнішньої торгівлі у 2022 році за товарами

| Назва товарів                                                             | Експорт      |             |                          | Імпорт       |             |                          |
|---------------------------------------------------------------------------|--------------|-------------|--------------------------|--------------|-------------|--------------------------|
|                                                                           | млн.дол. США | у % до 2021 | у % до загального обсягу | млн.дол. США | у % до 2021 | у % до загального обсягу |
| Всього                                                                    | 44148,8      | 64,9        | 100,0                    | 55273,5      | 75,9        | 100,0                    |
| у тому числі                                                              |              |             |                          |              |             |                          |
| Живі тварини; продукти тваринного походження                              | 1472,4       | 109,5       | 3,3                      | 1174,8       | 73,7        | 2,1                      |
| Продукти рослинного походження                                            | 13478,5      | 86,7        | 30,5                     | 1926,6       | 90,4        | 3,5                      |
| Жири та олії тваринного або рослинного походження                         | 5949,4       | 84,5        | 13,5                     | 293,9        | 66,2        | 0,5                      |
| Готові харчові продукти                                                   | 2497,0       | 65,9        | 5,7                      | 2554,7       | 71,4        | 4,6                      |
| Мінеральні продукти                                                       | 4323,5       | 51,4        | 9,8                      | 13112,1      | 87,6        | 23,7                     |
| Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості              | 1287,2       | 45,7        | 2,9                      | 6302,7       | 64,7        | 11,4                     |
| Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них                            | 470,2        | 42,6        | 1,1                      | 3247,2       | 67,4        | 5,9                      |
| Шкури необроблені, шкіра вичинена                                         | 104,5        | 63,1        | 0,2                      | 240,5        | 80,1        | 0,4                      |
| Деревина і вироби з деревини                                              | 1885,4       | 94,0        | 4,3                      | 197,6        | 44,7        | 0,4                      |
| Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів               | 277,5        | 52,0        | 0,6                      | 760,2        | 68,3        | 1,4                      |
| Текстильні матеріали та текстильні вироби                                 | 671,5        | 77,6        | 1,5                      | 2483,0       | 93,3        | 4,5                      |
| Взуття, головні убори, парасольки                                         | 175,1        | 92,2        | 0,4                      | 570,7        | 99,0        | 1,0                      |
| Вироби з каменю, гіпсу, цементу                                           | 300,7        | 52,9        | 0,7                      | 659,0        | 69,8        | 1,2                      |
| Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння | 41,0         | 31,9        | 0,1                      | 70,2         | 32,0        | 0,1                      |
| Недорогоцінні метали та вироби                                            | 6004,1       | 37,5        | 13,6                     | 2590,7       | 59,2        | 4,7                      |
| Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання               | 3736,0       | 71,0        | 8,5                      | 9181,6       | 64,6        | 16,6                     |
| Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби             | 359,4        | 53,1        | 0,8                      | 5629,8       | 74,3        | 10,2                     |
| Прилади та апарати оптичні, фотографічні                                  | 121,5        | 71,1        | 0,3                      | 1172,1       | 77,1        | 2,1                      |
| Різні промислові товари                                                   | 972,5        | 77,8        | 2,2                      | 713,2        | 53,1        | 1,3                      |
| Твори мистецтва                                                           | 1,1          | 41,7        | 0,0                      | 0,5          | 7,3         | 0,0                      |
| Товари, придбані в портах                                                 | 0,7          | 43,7        | 0,0                      | 69,2         | 54,8        | 0,1                      |

Дані таблиці 2.3 надають нам наступну інформацію, найбільша питома вага в експорті продукції 2022 року у групи товарів «Продукти рослинного походження», їх обсяг по відношенню до 2021 року знизився на 13,3%. Недорогоцінні метали та вироби на другому місці по обсягам експорту продукції, під впливом війни їх частка зменшилася на дві третини від суми 2021 року. Майже таку саму суму складають «Жири та олії тваринного або рослинного походження», як у продуктах рослинного походження їх зменшення незначне, лише – 15,5%. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання складають вагому частку в обсягах експорту – 3736,0 млн. дол. США, їх зменшення на 29% порівняно з 2021 роком. Група товарів «Живі тварини; продукти тваринного походження» єдина товарна група, яка протягом 2022 збільшила експорт порівняно з 2021 роком, на 9,5%. Україна лісова країна тому експорт «Деревина і вироби з деревини» має високу питому вагу в експорті продукції нашої країни в грошовому виразі в 2022 році він становив 1885,4 млн. дол. США та зменшився порівняно з рівнем 2021 року на 6%. Найбільше зменшення порівняно з 2021 роком у групи товарів – «Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння» та «Недорогоцінні метали та вироби» на 68,1% та 62,5% відповідно. В цілому експорт продукції в 2022 році порівняно з експортом 2021 року зменшився на 35,1%.

Імпорт продукції за той самий період зменшився на 24,1%, тобто його темп зменшення нижче експорту. Найбільша частка імпорту група товарів «Мінеральні продукти» - 13112,1 млн. США, порівняно з 2021 роком зменшення відбулося на 12,4%. Всі групи імпорту продукції зменшилися порівняно з 2021 роком. Найбільше зменшення відбулося у групи товарів «Твори мистецтва» - 92,7%, майже не зменшився імпорт по групі товарів «Взуття, головні убори, парасольки» - на 1%. На другій та третій позиціях відповідно знаходяться групи товарів «Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання» - 9181,6 млн. дол. США та «Засоби наземного

транспорту, літальні апарати, плавучі засоби», їх зменшення до 2021 року становило 35,4% та 25,7%.

Слід зазначити, що нині економісти справедливо розглядають експортний потенціал в одному ряду з науково-технічним, інноваційним та інвестиційним потенціалом.

Формування, реалізація та розвиток експортного потенціалу, з одного боку, може бути фактором підвищення стійкості фінансово-господарської діяльності, а з іншого - ця діяльність не гарантує підвищення результативності діяльності підприємства в умовах необхідності дотримання величезної кількості умов, що стосуються найрізноманітніших сфер експортної діяльності (екологічності, безпеки, технологічності, економічності продукції та виробництва).

На ефективність експортної діяльності впливає стан багатьох чинників зовнішнього середовища, до найважливіших з яких слід віднести:

- інвестиційні процеси в країні;
- зміну кон'юнктури світових ринків;
- заходи державної підтримки експортної діяльності та рівень її державного регулювання;
- політична та економічна стабільність;
- ступінь розвитку невиробничих факторів в економіці (стан національної логістики, стан і розвиток фондового ринку тощо).

Отже, формування та реалізацію експортного потенціалу слід розглядати як процес, управління яким має здійснюватися з урахуванням вимог економічної безпеки підприємства. При цьому необхідно оцінювати можливий стан зовнішніх умов, зі зміною яких змінюється і роль експортної діяльності в забезпеченні економічної безпеки підприємства.

Для виявлення ролі експортного потенціалу у формуванні економічної безпеки діяльності підприємства важливими є не тільки стан зовнішніх чинників його формування, а й потенційна можливість зміни їхнього стану зі сприятливого на несприятливий.

Таким чином, управління експортним потенціалом полягає у виборі значень параметрів його діяльності, що визначають ступінь присутності підприємства на різних ринках з урахуванням можливих обмежень і націленості на реалізацію обраної ринкової стратегії.

Важливість експорту для економічної ефективності пропорційна розміру експортної квоти, тобто частці продукції, що випускається, яка поставляється на експорт. Підприємства, які постачають на експорт понад 50 % продукції, визначаються як «експортно-орієнтовані». При цьому для визначення результатів експорту використовуються такі показники, як обсяг експорту, який залежить від щорічного обсягу збуту, кількості експортних ринків і потенційних покупців на них, кількості щорічних експортних угод, а також рівня проактивності, тобто здатності передбачати і прогнозувати події. Інакше кажучи, зовнішньоекономічний потенціал країни (регіону) - сукупність ресурсів місцевого та іноземного походження (природних, трудових, фінансових, технологічних, інформаційних), здатних брати участь у виробництві матеріальних благ і послуг, що володіють міжкраїнною мобільністю. Експортний потенціал - це потенційна спроможність, можливість даної країни експортувати наявні в неї або вироблені ресурси, продукти. Поняття «експортний потенціал» більшою мірою орієнтоване на практичне використання. В основі цієї дефініції закладено порівнянність обсягів випуску секторів економіки з продажами на зовнішніх ринках. Потенційні можливості економічної системи з виробництва експортно-орієнтованої продукції, як правило, мають найбільше значення порівняно з фактичним її виробництвом. А в реальній економіці на доступну для огляду перспективу, як видається, складаються два основні напрями розвитку експортного потенціалу і дворівнева товарна структура експорту, що базується на використанні:

- статистичних за своїм характером порівняльних національних переваг у природно-ресурсній сфері при курсі на облагороджування продукції, що вивозиться;

- динамічно мінливих конкурентних переваг, що ґрунтуються на науково-технічних досягненнях та інноваціях на всіх стадіях виробничого циклу - від створення товару до просування його до закордонного споживача.

Важливе значення в нарощуванні експортного потенціалу матиме модернізація. Відмітна особливість модернізації в Україні полягає в тому, що в ній уперше прописано принципово нові наукомісткі виробництва з низькою матеріало- та енергомісткістю, що підвищує експортний потенціал і знижує залежність країни від зовнішніх чинників.

Однак є проблеми, невирішеність яких негативно впливає на розвиток вітчизняного експортного потенціалу. Серед них:

- обмежений платоспроможний попит на внутрішньому ринку на передові технології та нововведення, а також наявність низького попиту з боку реального сектора економіки на перспективні результати науково-технічної діяльності, відсутність сформованого ринку інноваційної продукції;

- нерозвиненість сучасних форм ЗЕД інноваційного менеджменту та комерціалізації нововведень;

- низька інноваційна та експортна активність промислових підприємств країни.

Що стосується дослідження чинників формування та реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств, то вони мають проводитися системно. У цьому разі забезпечується синергетичний ефект стійкого підвищення ефективності формування та реалізації експортного потенціалу на заданих сегментах зарубіжних ринків. Практика аналізу та обліку менеджерами окремих чинників, що переважно чинять негативний вплив на здійснення експортних операцій, неефективна. Тільки повне, системне врахування взаємопов'язаних чинників під час формування та реалізації експортного потенціалу забезпечить українським деревообробним підприємствам, які виходять на сегменти зарубіжних ринків, конкурентні переваги під час здійснення зовнішньо-економічної діяльності в будь-якому напрямі та будь-яких формах.

## 2.2. Розвиток зовнішньоторговельних відносин України та країн Європи

З моменту набуття Україною незалежності співпраця з ЄС розвивається нерівномірно. У 1994 р. Україна стала першою країною з колишніх Союзних республік, яка підписала з Євросоюзом Угоду про партнерство і співробітництво. Названа угода віщувала Україні чималі економічні вигоди. Однак процес зі встановлення партнерських відносин Україна-ЄС розпочався значно пізніше. Декларативність державних управлінських рішень, слабе функціональне та інституційне закріплення пріоритетності політики європейської інтеграції, низький рівень професійності державних службовців і відсутність знань у галузі євроінтеграції негативним чином позначилися на реалізації укладеної угоди.

Підписана в 1994 р. угода набула чинності тільки 1 березня 1998 р., коли торговельні відносини з Україною відійшли на другий план. У заяві Європейської комісії в грудні 2001 р. зазначалося, що пріоритетними завданнями щодо України є боротьба зі СНІДом, туберкульозом, нелегальною міграцією та організованою злочинністю. За рівнем соціально-економічного розвитку Україна суттєво відставала від багатьох країн субрегіону, рівень національної економіки був нижчим не тільки щодо європейських країн, а й багатьох країн, що розвиваються. Гадаю, що подібна ситуація склалася внаслідок того, що Україна за перші 10 років незалежності не провела жодної ефективної економічної реформи. Вважаємо, що Європейському союзу на той момент було не вигідно спрямовувати великі грошові кошти на вирішення проблем нестабільної української економіки

При цьому кінцевими цілями управління зовнішньоекономічною діяльністю України, на нашу думку, є вихід України та його територіальних систем на траєкторію сталого розвитку, максимальне використання регіональних конкурентних переваг і ресурсних можливостей з поступовим зниженням рівня соціального напруження та дотриманням балансу між процесами самоорганізації та керованості розвитку ЗЕД діяльності.

В таблиці 2.4 представимо динаміку експорту України в країни ЄС.

Таблиця 2.4

Динаміка експорту в країни Європейського Союзу

| №  | Країни                           | 2015   | 2016   | 2017   | 2018   | 2019   | 2020   | 2021   |
|----|----------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|    | ЄС 28                            | 10 447 | 10 698 | 14 116 | 16 314 | 17 107 | 15 202 | 23 856 |
|    | ЄС 27                            | 10 127 | 10 414 | 13 676 | 15 778 | 16 535 | 14 616 | 22 872 |
| 1  | Республіка Польща                | 1 506  | 1 686  | 2 037  | 2 465  | 2 539  | 2 518  | 4 378  |
| 2  | Італійська Республіка            | 1 822  | 1 776  | 2 327  | 2 495  | 2 286  | 1 856  | 3 340  |
| 3  | Федеративна Республіка Німеччина | 799    | 852    | 1 091  | 1 526  | 1 769  | 1 497  | 2 278  |
| 4  | Королівство Нідерландів          | 738    | 876    | 1 541  | 1 434  | 1 713  | 1 619  | 2 116  |
| 5  | Королівство Іспанія              | 1 025  | 988    | 1 243  | 1 361  | 1 490  | 1 241  | 1 659  |
| 6  | Румунія                          | 468    | 533    | 588    | 653    | 682    | 787    | 1204   |
| 7  | Чеська Республіка                | 379    | 407    | 530    | 642    | 667    | 607    | 1104   |
| 8  | Словацька Республіка             | 373    | 375    | 554    | 713    | 552    | 355    | 924    |
| 9  | Австрійська Республіка           | 291    | 299    | 460    | 470    | 514    | 519    | 869    |
| 10 | Французька Республіка            | 468    | 418    | 375    | 490    | 549    | 538    | 846    |
| 11 | Республіка Болгарія              | 418    | 416    | 429    | 511    | 468    | 496    | 807    |
| 12 | Королівство Бельгія              | 273    | 223    | 425    | 570    | 650    | 526    | 614    |
| 13 | Угорщина                         | 381    | 440    | 550    | 729    | 752    | 490    | 608    |
| 14 | Литовська Республіка             | 222    | 240    | 359    | 330    | 395    | 420    | 544    |
| 15 | Португальська Республіка         | 289    | 200    | 235    | 225    | 281    | 232    | 331    |
| 16 | Латвійська Республіка            | 135    | 125    | 202    | 283    | 280    | 222    | 271    |
| 17 | Грецька Республіка               | 153    | 159    | 195    | 279    | 273    | 178    | 209    |
| 18 | Республіка Естонія               | 48     | 76     | 108    | 123    | 110    | 89     | 146    |
| 19 | Королівство Данія                | 81     | 78     | 88     | 129    | 142    | 95     | 125    |
| 20 | Республіка Фінляндія             | 32     | 33     | 42     | 50     | 43     | 52     | 105    |
| 21 | Ірландія                         | 59     | 45     | 55     | 77     | 152    | 94     | 97     |
| 22 | Королівство Швеція               | 48     | 51     | 63     | 59     | 59     | 63     | 89     |
| 23 | Республіка Словенія              | 15     | 16     | 28     | 33     | 38     | 40     | 75     |
| 24 | Республіка Кіпр                  | 61     | 53     | 80     | 40     | 43     | 31     | 47     |
| 25 | Республіка Хорватія              | 26     | 37     | 24     | 35     | 36     | 28     | 43     |
| 26 | Республіка Мальта                | 11     | 7      | 44     | 49     | 29     | 8      | 26     |
| 27 | Велике Герцогство Люксембург     | 6      | 5      | 7      | 7      | 20     | 17     | 16     |

Протягом всього досліджуваного періоду експорт в країни Європейського Союзу постійно зростає, якщо в 2015 він був 10447 млн. дол. США, то в 2021 році він збільшився на 13409 млн. дол. США тобто більше ніж в 2 рази. За даний період часу відбулися значні зміни в кількісному та структурному змісті. Якщо в 2015 році перше місце за експортом продукції займала Італійська Республіка - 1 822 млн. дол. США, то в 2021 році на першому місці – Польща (4378 млн. дол. США). В 2015 році на третьому місці знаходилося Королівство Іспанія - 1025 млн. дол. США, зростання за 6 років на 634 млн. дол. США. В 2021 році на третє місце виходить Федеративна Республіка Німеччина, в 2015 році експорт в дану країну становив 799 млн. дол. США, а в 2021 вже 2 278 млн. дол. США. Королівство Нідерландів в 2015 році 738 млн. дол. США, а в 2021 році 2 116 млн. дол. США. Велике Герцогство Люксембург найменше серед країн Європейського Союзу експортувало продукції з України, як в 2015 році так і в 2021 році. На понад мільярд доларів США експортовано продукції та послуг в Королівство Іспанію – 1659 млн. дол. США, Румунія – 1204 млн. дол. США, Чеська Республіка – 1104 млн. дол. США. Український експорт збільшився у всі країни Європейського Союзу крім Республіки Кіпр, яка в 2015 році експортувала на 61 млн. дол. США, а в 2021 році лише на 47 млн. дол. США. В багатьох країнах експорт зростає в рази.

Рівень ефективності управління та регулювання процесів у зовнішньоекономічній діяльності як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях визначається комплексним впливом множини як внутрішніх, так і зовнішніх чинників.

Серед внутрішніх чинників, котрі характеризують основні показники зовнішньоекономічної діяльності, а також ефективність використання зовнішньоекономічного потенціалу як регіону, так і цілої держави, ключову роль відіграє ефективність національної та регіональної соціально-економічної політики, яку можна оцінити, в тому числі, і через визначення рівня зовнішньоекономічної складової економічної безпеки регіонів України та їх територіальних систем, а також порогових рівнів таких значень. Очевидним є

той факт, що для ідентифікації ключових чинників, котрі визначають рівень ефективності управління зовнішньоекономічною політикою держави, необхідно дослідити її регіональний аспект, особливості формування та використання експортного потенціалу України.

Необхідно зауважити, що стратегія розвитку зовнішньоекономічного комплексу країни не повинна зводитися виключно до експортної орієнтації як основного джерела зростання економіки. Але водночас задачі оцінки, аналізу та прогнозування ефективності використання експортного потенціалу України залишаються пріоритетними напрямками прикладних досліджень.

Аналіз експорту України в ЄС у географічному розрізі представимо на рис. 2.4.

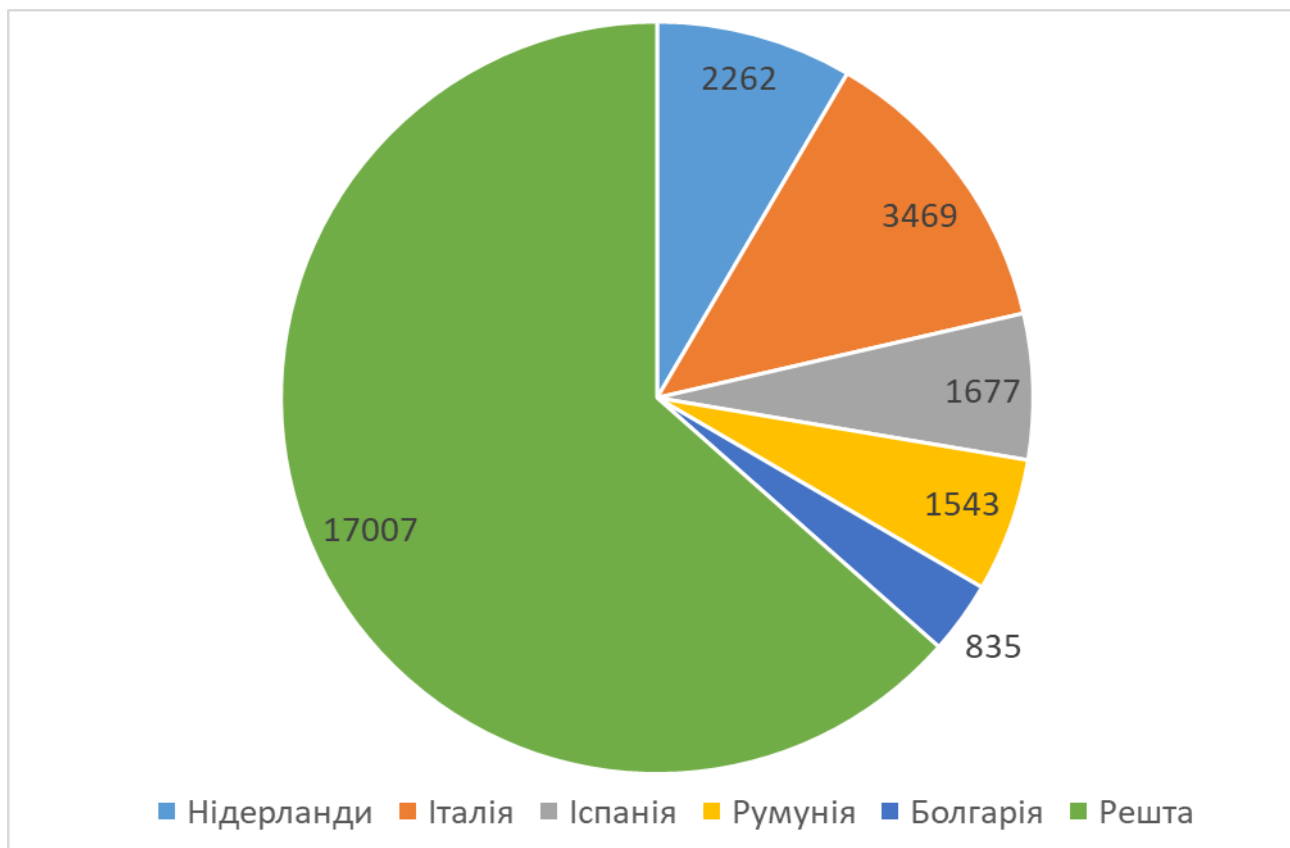


Рис. 2.4. Експорт в країни Європейського Союзу

З даних рисунку 2.4 бачимо, що 37% експорту припадає на 5 країн ЄС: Нідерланди – 8,4%, Італію – 12,9%, Іспанію – 6,3%, Румунію – 5,8%, Болгарію – 3,1%.

Проведемо аналіз товарної структури експорту до країн Європейського Союзу представленого на рисунку 2.5.

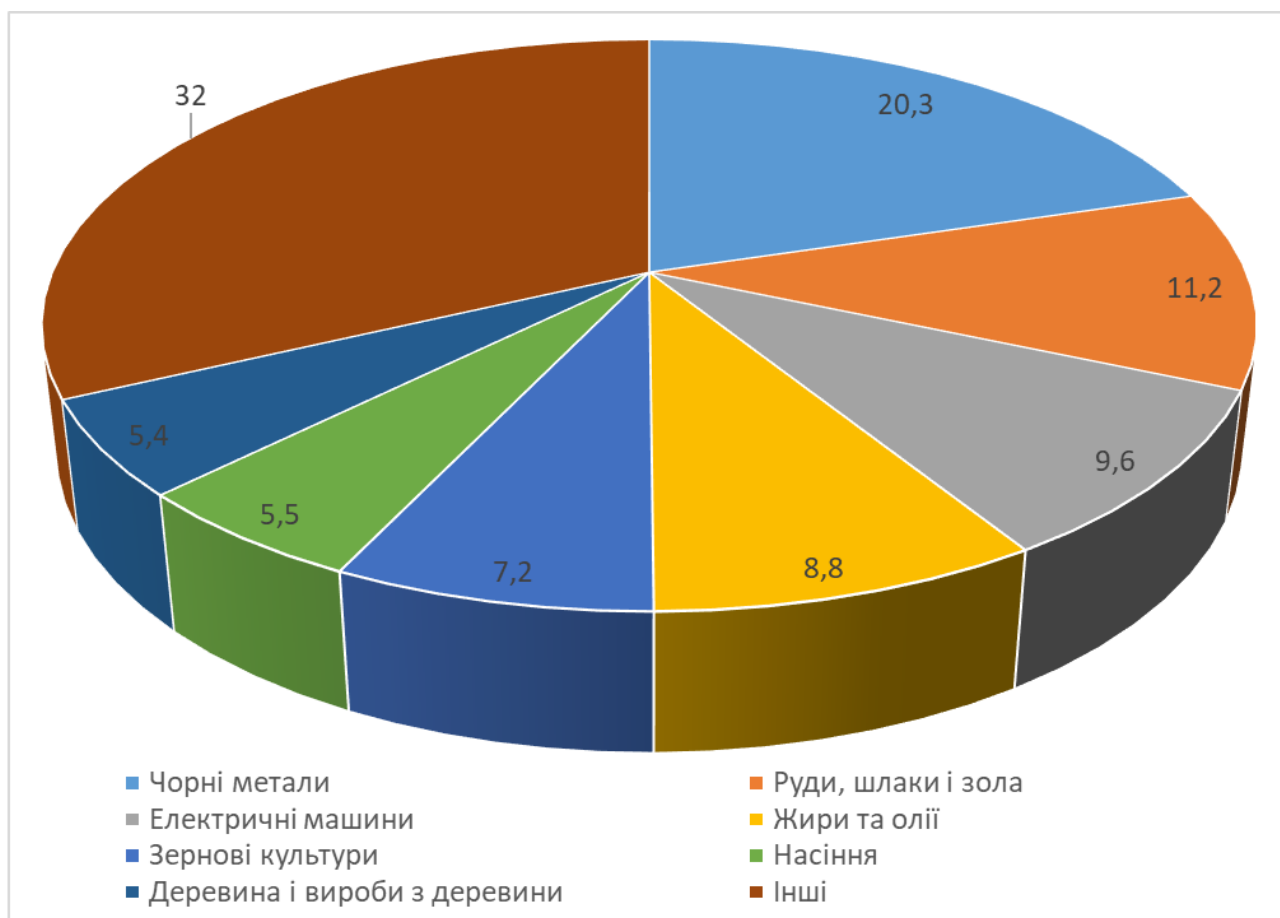


Рис. 2.5. Український експорт в країни Європейського Союзу в 2022 році

Найбільший експорт по групі товарів чорні метали – 20,3% він випереджає друге місце - руди, шлаки і зола становлять (11,2%) майже в два рази, електричні машини займають третє місце в структурі експорту до ЄС – 9,6%. Група товарів «Жири та олії» в товарній структурі експорту України до Європейського Союзу – 8,8%, зернові культури становили в 2022 році 7,2%, а насіння – 5,5%. Останньою товарною групою стали «Деревина і вироби з деревини» - 5,4%. Група «Інші» займають третину товарного експорту.

Для більш детального розгляду товарної маси експорту побудуємо таблицю 2.5 з динамікою з 2015 року по 2021 рік експорту продукції в країни Європейського Союзу та проведемо дедалі більш аналіз товарної структури в країни Європейського Союзу.

Таблиця 2.5

## Товарна структура експорту в країни Європейського Союзу

| Найменування груп товарів                                    | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  | 2020  | 2021  |
|--------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ЄС 27                                                        | 10127 | 10414 | 13676 | 15778 | 16535 | 14616 | 22872 |
| Продовольчі товари та сировина для їх виробництва            | 3 903 | 4 004 | 5 445 | 5 893 | 7 014 | 6 121 | 7 655 |
| зернові культури                                             | 1 586 | 1 253 | 1 657 | 2 140 | 2 493 | 1 663 | 1 935 |
| пшениця                                                      | 287   | 188   | 211   | 247   | 109   | 139   | 96    |
| кукурудза                                                    | 1 244 | 1 004 | 1 374 | 1 840 | 2 283 | 1 480 | 1 772 |
| насіння і плоди олійних рослин                               | 644   | 605   | 1 095 | 1 162 | 1 525 | 1 144 | 1 478 |
| соеві боби                                                   | 124   | 141   | 309   | 200   | 248   | 199   | 241   |
| насіння свиріпи або ріпаку                                   | 452   | 362   | 718   | 893   | 1 207 | 840   | 1 148 |
| жири та олія тваринного або рослинного походження            | 616   | 1 149 | 1 388 | 1 059 | 1 464 | 1 746 | 2 363 |
| олія соняшникова та інші                                     | 509   | 1 022 | 1 248 | 922   | 1 301 | 1 539 | 1 910 |
| продукти переробки овочів, плодів                            | 114   | 78    | 108   | 95    | 89    | 101   | 88    |
| залишки і відходи харчової промисловості                     | 459   | 420   | 476   | 502   | 505   | 458   | 473   |
| Мінеральні продукти                                          | 1 279 | 1 291 | 2 063 | 2 448 | 2 409 | 1 865 | 3 567 |
| руди та концентрати залізні                                  | 903   | 928   | 1 492 | 1 746 | 1 705 | 1 396 | 2 947 |
| вугілля кам'яне, антрацит, брикети                           | 45    | 28    | 44    | 3     | 0     | 0     | 1     |
| нафта або нафтопродукти, крім сирих                          | 72    | 60    | 139   | 190   | 204   | 81    | 105   |
| електроенергія                                               | 148   | 152   | 181   | 279   | 337   | 266   | 249   |
| Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості | 608   | 548   | 701   | 902   | 784   | 777   | 1 288 |
| Деревина та вироби з неї                                     | 730   | 818   | 898   | 1 095 | 1 070 | 1 074 | 1 585 |
| Промислові вироби                                            | 137   | 158   | 203   | 284   | 345   | 374   | 503   |
| Чорні й кольорові метали та вироби з них                     | 2 691 | 2 782 | 3 379 | 4 007 | 3 447 | 2 818 | 6 224 |
| феросплави                                                   | 214   | 209   | 471   | 437   | 372   | 280   | 475   |
| напівфабрикати з вуглецевої сталі                            | 706   | 765   | 953   | 1 314 | 1 201 | 950   | 1 767 |
| прокат плоский з вуглецевої сталі                            | 702   | 740   | 698   | 664   | 523   | 396   | 1 268 |
| Машини та устаткування, транспортні засоби, прилади          | 616   | 572   | 667   | 764   | 1 032 | 1 081 | 1 337 |
| механічні машини, апарати                                    | 299   | 301   | 369   | 403   | 441   | 463   | 542   |
| електричні машини та устаткування                            | 114   | 126   | 165   | 213   | 385   | 370   | 551   |
| залізничні або трамвайні локомотиви                          | 49    | 49    | 48    | 64    | 89    | 134   | 110   |

За даними таблиці 2.5 робимо наступні висновки, загальний обсяг експорту в країни ЄС постійно зростає та в 2021 році становив – 22872 млн. дол. США. Сума групи товарів «Продовольчі товари та сировина для їх виробництва» становить найбільшу частку експорту та зросли в два рази порівняно з 2015 роком становив в 2021 році – 7655 млн. дол. США. В таблиці представлена структура групи товарів «Продовольчі товари та сировина для їх виробництва». Найбільшу частку серед них становлять «Жири та олія тваринного або рослинного походження» - 2363 млн. дол. США, зернові культури зросли до 1935 млн. дол. США, але темпи приросту з 2015 до 2021 роки невисокі. Найменша частка у групі товарів «Пшениця», вона в 2021 році зменшилася до 96, а в 2015 році вона становила 287 млн. дол. США. Група «олія соняшникова та інші» навпаки, значно зросла, в 2015 році становила 509 млн. дол. США, а в 2021 році – 1910 млн. дол. США. Продаж кукурудзи в 2015 році становив 1244 млн. дол. США протягом всього досліджуваного періоду зростає та в 2021 році становив 1772 млн. дол. США. «Продукти переробки овочів, плодів» в 2015 році експортовані на максимальну суму – 114 млн. дол. США на протязі останніх років сума експорту була менша, в 2021 році вона становила 88 млн. дол. США.

Експорт групи товарів «Мінеральні продукти» за досліджуваний період виріс в 3 рази, основний частка цієї групи припадає на руди та концентрати залізни, які в 2015 році становили 1 279 млн. дол. США, а в 2021 - 2 947 млн. дол. США. Вугілля кам'яне, антрацит, брикети в 2019-2020 взагалі не продавалося за кордон, в 2021 році експортувалося на суму 1 млн. дол. США, хоча в 2015-2017 роках сума експорту даного виду становила відповідно 45, 28, 44 млн. дол. США. Збільшився експорт таких стратегічно важливих товарів як «Нафта або нафтопродукти, крім сирих» з 72 в 2015 році до 105 в 2021 році. Найбільша сума експортованої електроенергії припала на 2019 рік, під впливом пандемії та війни в 2020 та 2021 роках сума зменшилася до 266 та 249 млн. дол. США відповідно. В два рази зросли обсяги експорту продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, Деревина та вироби з неї, а

промислові товари експортовано майже в 4 рази більше ніж в 2015 році. Чорні й кольорові метали та вироби з них в 2015 експортували на суму 2 691 млн. дол. США, а в 2021 році вже на суму 6224 млн. дол. США, основну частину з них складають: напівфабрикати з вуглецевої сталі - 1 767 млн. дол. США, прокат плоский з вуглецевої сталі – 1268 млн. дол. США. Експорт машин та устаткування, транспортних засобів, приладів становив в 2021 році 1337 млн. дол. США, що більше ніж в два рази показника 2015 року, з них основні групи: «Механічні машини, апарати», «Електричні машини та устаткування».

Експорт-імпорт послуг в країни Європейського Союзу 2019-2022 роки представимо на рисунку 2.6.

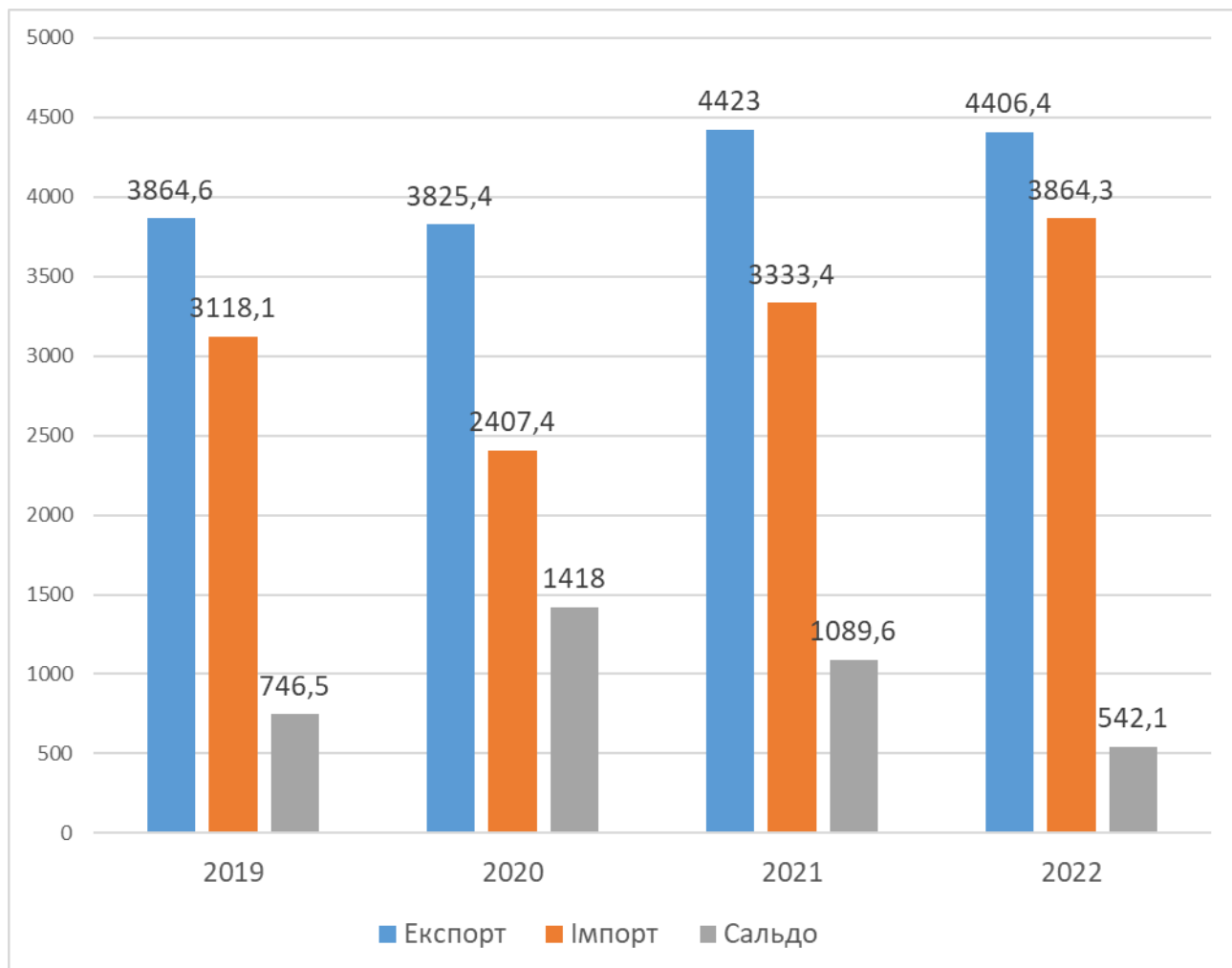


Рис. 2.6. Експорт-імпорт послуг в країни Європейського Союзу 2019-2022 роки, млн. дол. США

На протязі всього досліджуваного періоду, як можна побачити з рисунку 2.6 експорт в країни Європейського Союзу збільшився, спад за період 2019-2020 років пояснюється фактором пандемії, але незважаючи на військовий фактор спад 2021-2022 незначний. Імпорт в період 2019-2020 років зменшився на третину досягнувши в 2021 році 3333,4 млн. дол. США, а в 2022 році зріс на 0,5 млрд. дол. США становивши 3864,3 млн. дол. США. Найменше сальдо в 2022 році.

На рисунку 2.7 представлено основні партнеру України по експорту послуг.

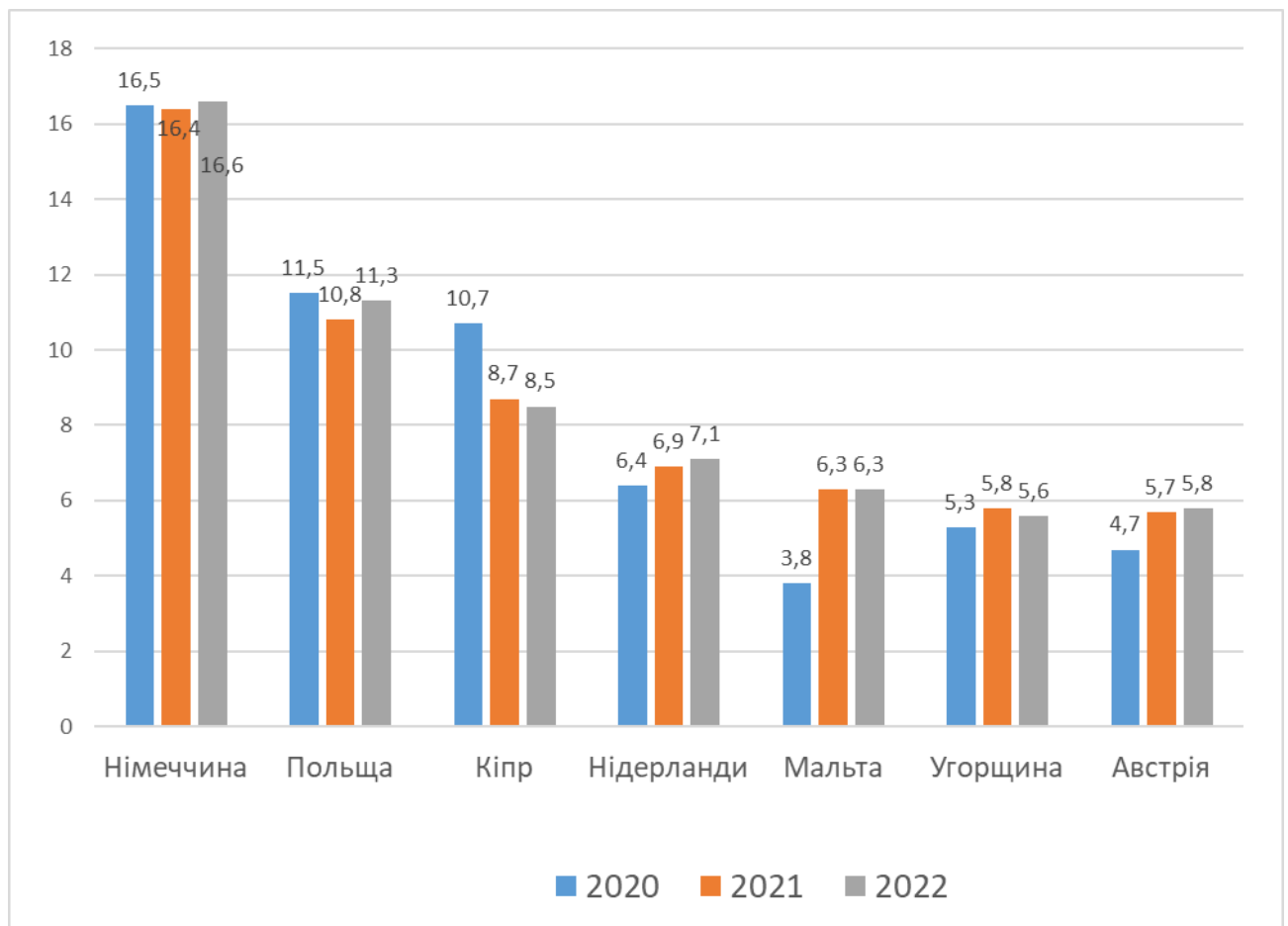


Рис. 2.7. Основні країни партнери в українському експорті послуг

Найбільший експортер українських послуг – Німеччина, яка в протязі 2020-2022 років експортувала послуг на суму 16,5-16,6 млрд. дол. США. У Польщі в 2021 році був спад отримання українських послуг – 10,8 млрд. дол. США, а найбільшого значення показник досяг в 2020 році – 11,5, в 2022 році

він зменшився до 11,3 млрд. дол. США. На Кіпрі експорт українських послуг зменшувався протягом всього досліджуваного періоду, в 2020 році він складав – 10,7 млрд. дол. США, в 2021 він досягнув 8,7 млрд. дол. США, а в 2022 році – 8,5 8,7 млрд. дол. США. Нідерланди, Мальта, Угорщина та Австрія мають однакову тенденцію та майже однакові показники споживання українських послуг.

Проведемо аналіз структури експорту послуг в країни Європейського Союзу в 2022 році на рис. 2.8.

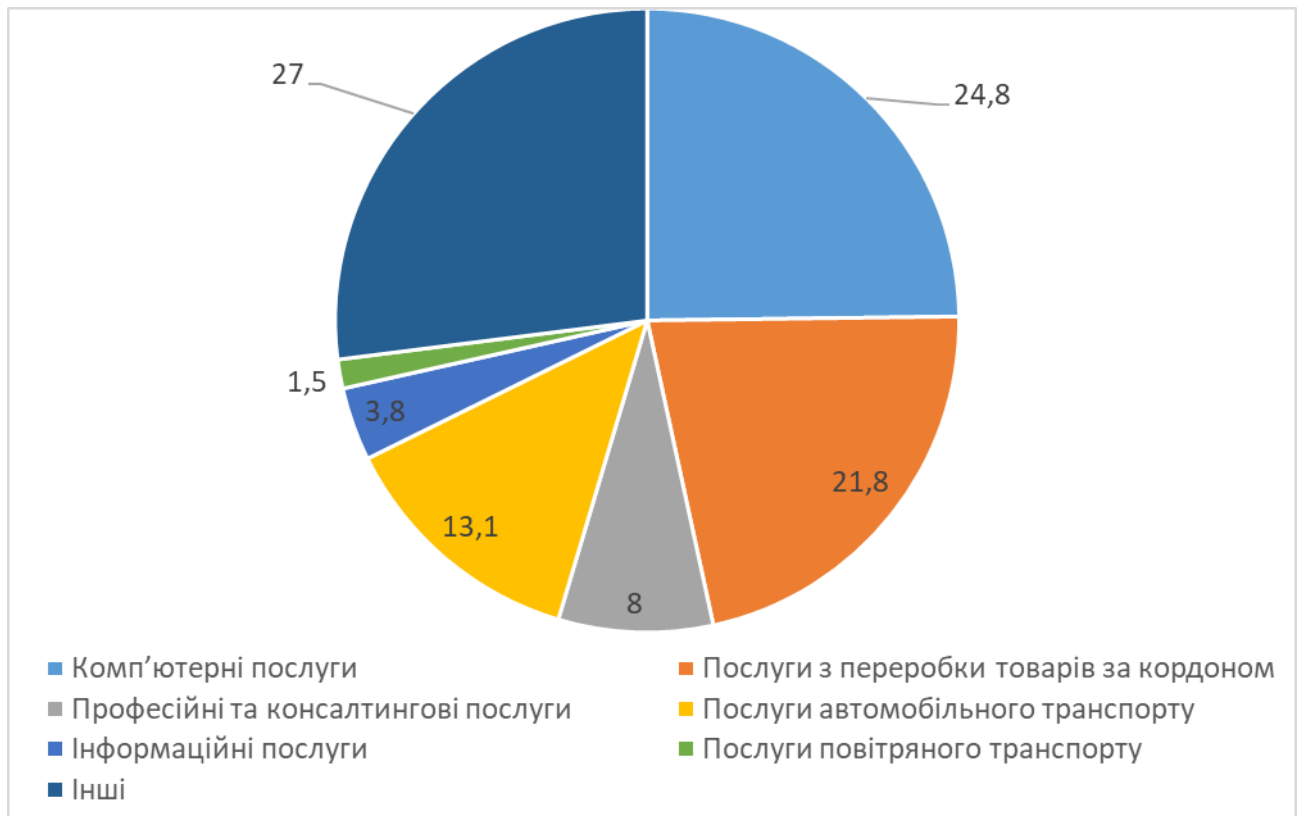


Рис. 2.8. Структура експорту послуг в країни Європейського Союзу в 2022 році

Найбільшу частку в сфері експорту послуг становлять комп'ютерні послуги – 24,8%, на другому місці – послуги перевезення товарів за кордоном – 21,8%, професійні та консалтингові послуги – 8%, послуги автомобільного транспорту – 13,1%, повітряні послуги, лише січень-лютий 2022 року – 1,5%, найбільша частка інші послуги – 27%.

Управління ефективністю формування та реалізації експортного потенціалу являє собою багаторівневу систему функцій макро-, мезо- і

мікросередовища з планування, організації, мотивації та регулювання, спрямовану на збільшення обсягів експорту підприємства у вартісному вираженні та зниження його витрат. Цього можна домогтися за рахунок:

- збільшення фізичного обсягу виробництва і постачання продукції, робіт, послуг, об'єктів інтелектуальної власності та інших елементів на ринки далекого і ближнього зарубіжжя;

- підвищення ціни одиниці експортного асортименту, елементів експортного потенціалу завдяки збільшенню їхньої якості або лідерських позицій підприємства на сегментах зарубіжного ринку;

- зниження витрат виробництва і реалізації експортного асортименту;

- подовження життєвого циклу позицій асортименту під час їх реалізації в країнах СНД або країнах, що розвиваються;

- організації за кордоном сервісного передпродажного і післяпродажного обслуговування. Багато з цих елементів перебувають як на стадії виробництва, так і на стадії обігу.

У методиках не знайшлося місця аналізу якості та конкурентоспроможності продукції. Також слід зазначити, що багато показників, які розраховують за цими методиками, являють собою аналіз господарської, а не зовнішньоекономічної діяльності, що вводить в оману фахівців і нагромаджує розрахунки. Дослідження ефективності слід проводити окремо для кожної стадії. Щоправда, поділ дещо умовний, тому що процеси формування та реалізації експортного потенціалу на рівні підприємства взаємозалежні, і сам процес являє собою єдине ціле - експортний потенціал формується для його повної реалізації. Водночас кожна стадія має свої показники результату і витрат. На етапі формування плануються обсяги та ступені конкурентоспроможності експортного асортименту у сфері виробництва, а на стадії реалізації оцінюються показники, пов'язані з реалізацією на міжнародних ринках.

### 2.3. Аналіз впливу Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС на експортний потенціал країни

Гармонізація стандартів, технічного регулювання та процедур оцінки відповідності, передбачена Угодою про ЗВТ з ЄС, після її впровадження в Україні відповідно до прийнятих у ЄС норм, може призвести до таких наслідків:

- розширяться можливості для експортування українських товарів не лише до ЄС, а й до третіх країн, що значно посилить експортний потенціал країни;

- зміцняться позиції національного виробника і на внутрішньому ринку, що, зокрема, означає забезпечення українських споживачів якісною продукцією;

- з'явиться більше можливостей для імпортозаміщення, що поряд із розширенням експорту сприятиме поліпшенню зовнішньоторговельного балансу;

- з'являться можливості отримання часткової компенсації своїх витрат на гармонізацію за рахунок фінансової та технічної допомоги з боку ЄС.

Однак варто сказати і про те, що для гармонізації законодавства України з нормами ЄС потрібні додаткові витрати. Наразі незрозуміло, з яких джерел в Україні покриватимуться відповідні витрати на проведення інституційних реформ, оскільки державних фінансових ресурсів недостатньо навіть для підтримки поточної здатності здійснювати критично важливі соціальні виплати.

Терміни імплементації актів законодавства ЄС, які Україна взяла на себе зобов'язання практично впровадити в національну правову систему у відповідність із нормами ЄС, становлять від 2 до 7 років від моменту набуття чинності Угодою про ЗВТ. Здається, що це дуже короткі терміни для гігантського обсягу роботи з впровадження нової системи стандартів. Зазначимо, що в Україні відсутня необхідна кількість кваліфікованих фахівців,

здатних у стислі терміни виконати завдання імплементації актів законодавства ЄС у рамках ЗВТ.

Відмінною рисою ЗВТ між Україною та ЄС є здійснення комплексної програми адаптації змісту секторальних законодавчих і підзаконних актів України до відповідних стандартів ЄС. Це дасть змогу значною мірою усунути нетарифні (технічні) бар'єри в торгівлі між Україною та ЄС і забезпечити розширений доступ українських експортерів до внутрішнього ринку ЄС, що обслуговує 503 700 000 мешканців з рівнем середнього доходу в 39 тис. дол. на душу населення.

Лібералізація торгівлі між Україною та ЄС може також призвести до вдосконалення правил торгівлі на внутрішньому ринку згідно з нормами ЄС та до розширення присутності європейських експортерів на українському ринку, що сприяє більш повному задоволенню українців якісними товарами.

Вимоги, які Україна має виконати для запровадження ЗВТ між Україною та ЄС, фактично збігаються з програмою необхідних для України реформ. Водночас створення ЗВТ між Україною та ЄС потребуватиме серйозних зусиль з боку України щодо уніфікації своїх технічних регламентів і стандартів якості виробленої продукції.

В умовах впровадження ЗВТ Україні необхідно взяти на себе чіткі зобов'язання щодо приведення у відповідність до європейської практики своєї політики у сферах конкуренції, корпоративного управління, регулювання внутрішнього ринку, екологічної безпеки тощо.

Угода про ЗВТ ЄС з Україною передбачає істотне поліпшення бізнес-середовища в Україні, перехід до європейських стандартів і способів ведення бізнесу. З боку ЄС уже зараз знадобиться реалізація відповідної підтримки, яка має включати в себе:

- надання технічної допомоги;
- інвестиції в розвиток інфраструктури;
- підготовку кваліфікованих управлінських кадрів.

Відповідно до програм економічного реформування 2012-2013 рр. українським урядом було зроблено перші кроки щодо поліпшення інвестиційного клімату, включно з дерегуляцією підприємницької діяльності, удосконаленням бюджетного та податкового законодавства. Зокрема, у 2012 р. було ухвалено нову редакцію Європейського кодексу та Стратегію Європейського співробітництва між Україною та ЄС, набув чинності новий Кримінальний процесуальний кодекс, схвалено Концепцію розвитку системи управління державними фінансами, розпочато неформальний Діалог Україна-ЄС, що стосується питань бізнес-клімату.

У рамках дії зони вільної торгівлі ЄС та Україна щодо поточної платоспроможності та руху капіталу, домовилися не обмежувати та дозволяти проводити будь-які платіжні операції з поточними рахунками платіжного балансу між ЄС та Україною у вільно конвертованій валюті. Крім того, сторони зобов'язуються забезпечувати вільний рух капіталу, пов'язаного з надходженням прямих інвестицій, а також ліквідацію або репатріацію цих інвестицій і будь-якого одержуваного від них прибутку. Передбачається, що на тлі використання наявних конкурентних переваг української економіки це стане додатковим аргументом на користь прямих іноземних інвестицій у виробництво товарів і послуг, орієнтованих на експорт до країн ЄС.

Україна та ЄС зобов'язалися забезпечувати вільний рух капіталу, пов'язаного з наданням кредитів, що стосуються комерційних операцій, а також капіталу, пов'язаного з інвестиційним портфелем і фінансовими позиками та кредитами інвесторів іншої сторони договору. Згідно з умовами Угоди Україна та ЄС у разі нагальної потреби можуть запроваджувати захисні заходи щодо руху капіталу між собою на строк до 6 місяців.

Ціла низка передбачених Угодою заходів пов'язана з величезними інвестиціями, які навряд чи можуть бути в значній частині покриті фондами ЄС з урахуванням поточної фінансової напруженості в ЄС.

ЄС також поки що не підтримав ідею включення положень щодо посилення фінансово-технічної допомоги зі своїх структурних фондів безпосередньо в текст Угоди про ЗВТ.

Учасники «Майдану» вважали, що Угода про зону вільної торгівлі з Євросоюзом відкриє їм ворота для трудової міграції. Однак норми Угоди ніяк не передбачають вільний безвізовий режим для України. У світлі останніх зовнішньополітичних подій, пов'язаних із війною в Сирії, міграційна обстановка, що склалася в Європі, не сприяє розв'язанню питання про скасування візового режиму для України в рамках ЄС.

Українська сторона наполягає на перспективі запровадження всіх «чотирьох свобод» (вільне переміщення товарів, послуг, робочої сили та капіталу) у відносинах України з ЄС, однією з яких є і запровадження вільного переміщення робочої сили. Здійснення вільного переміщення робочої сили є найскладнішим завданням з усього переліку заходів, необхідних для створення спільного ринку праці між Україною та ЄС. Між тим, у рамках Угоди Україна має певні можливості реалізувати принцип свободи пересування працівників та пов'язаної з нею свободи здійснення економічної діяльності. На це можуть впливати такі чинники:

- рівень економічного розвитку України;
- обсяг торговельно-економічних зв'язків;
- ступінь інтегрованості її економіки в загальний ринок ЄС;
- рівень політичних відносин і пріоритетність України для ЄС.

Щоправда, поширення на Україну всіх «чотирьох свобод», включно з вільним пересуванням осіб, дасть змогу вимагати від неї приведення свого законодавства у повну відповідність усьому пакету законодавства ЄС щодо спільного ринку на тому рівні, якого досягли країни Європейського економічного простору (ЄЕП). Модернізація ж українських норм і стандартів у цій сфері у відповідність до ЄС є надзвичайно витратним процесом.

Досить жорстка позиція ЄС до запровадження вільного переміщення робочої сили з України зумовлена двома чинниками:

- загальною негативною налаштованістю країн-членів ЄС щодо взаємного відкриття ринків праці між ЄС і третіми країнами, з якими підписується економічний союз;

- відсутністю серед країн-членів ЄС єдиного бачення механізмів забезпечення доступу робітників із третіх країн на власні ринки праці.

Проведемо свот-аналіз впливу Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом представлену в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

### SWOT-аналіз впливу Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС

| Внутрішні фактори | Сильні сторони                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Слабкі сторони                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Налагоджена система постачань сировини, матеріалів і устаткування;</li> <li>2. Стабільність, демократія;</li> <li>3. Реформування недієздатного національного судочинства;</li> <li>4. Участь у Європейській колективній безпеці;</li> <li>5. Антикорупційна політика;</li> <li>6. Стимулювання зростання ВВП, збільшення робочих місць, підвищення рівня зарплат і пенсій;</li> <li>7. Зниження цін на товари і підвищення якості цих товарів;</li> <li>8. Зростання внутрішнього ринку і попиту;</li> <li>9. Вільний рух робочої сили, товарів, послуг і капіталу;</li> <li>10. Розширення можливостей для освіти;</li> <li>11. Підвищення соціального захисту;</li> <li>12. Ефективний захист прав людини в установах ЄС;</li> <li>13. Доступ до ринку 450 мільйонів споживачів.</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Недостатній рівень клієнтського сервісу</li> <li>2. Недостатній рівень розвитку каналів товароруку</li> <li>3. Відсутність системи стратегічного планування</li> <li>4. Старіння основних засобів</li> <li>5. Низька оперативність фінансового менеджменту підприємств</li> <li>6. Низький рівень оновлення технологічної складової</li> <li>7. Неефективна організаційна структура, що впливає на оперативність прийняття рішень</li> </ol> |
| Зовнішні фактори  | Можливості                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Загрози                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зростання культури споживання,</li> <li>2. Збільшення кількості підприємницьких структур,</li> <li>3. Збільшення купівельної спроможності населення,</li> <li>4. Зростання темпів економічного розвитку</li> <li>5. Вихід на нові ринки збуту</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зростання рівня конкуренції,</li> <li>2. Недостатня кваліфікація управлінського персоналу,</li> <li>3. Недостатність фінансових ресурсів,</li> <li>4. Зростання цін на енергоресурси та комплектуючі</li> <li>5. Вплив фінансово-економічної кризи на стан забезпечення обіговим</li> </ol>                                                                                                                                                  |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |           |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
|  | продукції<br>6. Зростання надходжень прямих іноземних інвестицій через підвищення довіри бізнесу;<br>7. Зниження ризиків, більш мобільна робоча сила;<br>8. Доступ до ринків третіх країн;<br>9. Підвищення ефективності транспортної логістики;<br>10. Енергетичне збереження;<br>зростання доступу до технологій, підвищення рівня інноваційності у зв'язку з посиленням рівня конкуренції;<br>11. Державна допомога ЄС, доступ до фінансових установ і фондів у рамках ЄС;<br>12. Зростання експортних продажів, зростання промислового виробництва, диверсифікація. | капіталом |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|

Таким чином, необхідно розуміти, що підписання Угоди про асоціацію України з ЄС, яке відбулося 21 березня 2014 року, означає отримання Україною перспективи членства в ЄС. Однак, ані Європейський союз, ані інституції ЄС, ані держави-члени ЄС не можуть дати юридичне зобов'язання прийняти Україну в члени ЄС, оскільки відсутній правовий механізм примусового виконання цього зобов'язання. Надання перспективи членства в ЄС є лише політичним зобов'язанням.

Отже, оцінюючи умови Угоди про Асоціацію України з ЄС, можна зробити кілька попередніх висновків:

- жорстке регулювання ведення бізнесу в Україні призводить до падіння конкурентоспроможності вітчизняних виробників порівняно з іноземними. Водночас навіть для невеликих підприємств зростають можливості збуту української продукції на ринки ЄС;

- технічні стандарти ведення бізнесу ЄС створюють в окремих випадках необхідність додаткових інвестицій, однак ці норми протиставляються технічним стандартам експорту в інші країни, зокрема й у країнах Європейського союзу;

- Угода з ЄС дасть змогу значно знизити, а надалі, можливо, звести до нуля вплив гігантського тіньового сектору в економіці України, як у системі зовнішньої торгівлі, так і в конкурентному середовищі;

- мовні бар'єри, відсутність безвізового режиму України та ЄС ускладнюють пошук партнерів і узгодження позицій, впровадження менеджерських прийомів ведення бізнесу;

- Угодою щодо України встановлено величезні квоти й обмеження. Так, в Угоді є норми, за якими «в разі, якщо українська промисловість заважатиме європейській, буде встановлено обмеження на експорт».

## РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

### 3.1. Проблеми виходу українських підприємств на ринок товарів і послуг країн Європи та напрями їх вирішення

Важливу роль у розвитку експорту країни відіграло створення на території країни та залучення зарубіжних інвестицій. Це результат політики відкритих дверей і стимулюючого впливу податкової системи щодо зарубіжних інвесторів. Нині країни застосовують кілька форм залучення інвестицій. Крім прямих іноземних капіталовкладень, що спрямовуються на створення як спільних підприємств, так і виробництв зі 100%-вою іноземною часткою, використовується міжнародний лізинг, компенсаційна торгівля тощо. Залучаються зовнішні позики, включно з кредитами іноземних держав, міжнародних фінансових організацій та іноземних комерційних банків, експортні позики. Активно освоюється ринок цінних паперів, зокрема випускаються облігації зовнішньої позики, здійснюється емісія акцій на зовнішніх ринках.

Основним стратегічним напрямком якої на сьогоднішній день є нарощування експорту - як інструменту виходу з кризи і побудови сильної та стійкої економіки. Стимулювання експорту є одним з основних напрямків розвитку української економіки. Це обумовлено тим фактом, що більше половини ВВП продається на зовнішніх ринках. Таким чином, зростаючий експорт є гарантією стійкості вітчизняної економіки.

До основних чинників, що стримують зростання експорту товарів України, можна віднести:

1. Низьку конкурентоспроможність більшості вітчизняних підприємств, відставання від передових країн за рівнем продуктивності праці, висока енерго- і матеріаломісткість виробництва.

2. Високий ступінь товарної концентрації експорту: на частку п'яти основних груп товарів припадає 84,6% загального обсягу експорту товарів.

3. Високу географічну концентрацію експорту: на частку п'яти країн - Польща, Угорщина, Велика Британія, Німеччина та Нідерланди - припадає 70,9% загального обсягу експорту товарів.

Високий ступінь первинної переробки сировини в структурі економіки. Так, у 2016 р. на частку несировинних товарів нижнього і середнього переділів припало 34 % і 21 % відповідно в загальному обсязі експорту товарів.

Мають бути створені умови для зростання виробництва та експорту шляхом розвитку лізингових і факторингових компаній, реалізації великих інвестиційних проєктів, активізації інвестиційної діяльності завдяки створенню сприятливих податкових умов іноземним інвесторам і підтримання на прийнятному рівні вартості внутрішніх кредитних ресурсів.

Аналіз практики підтримки експорту в країнах-членах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)

показує, що щорічно на ці цілі виділяються кошти в розмірі до 0,35% від ВВП.

Серед затребуваних інструментів підтримки експорту, які Україна перейняла з міжнародного досвіду, є фонд підтримки експорту. Він здійснює фінансування технічного переозброєння підприємств на засадах зворотності та платності. Однак, фонд з 2002 р. не має фіксованого бюджетного фінансування. Обмеженість ресурсів призводить до того, що навіть конкурентоспроможна українська продукція часто не знаходить покупців на світовому ринку. Необхідно не тільки реанімувати, а й активізувати діяльність цього Фонду, передбачивши щорічне виділення коштів з бюджету.

Під час здійснення міжнародної торгівлі українські експортери, найчастіше, стикаються з проблемами, пов'язаними з нестачею обігових коштів і ризиком неплатежу. Водночас у більшості країн світу склалася практика продажу товарів на умовах відстрочки платежу. Вона зумовлена двома основними обставинами. З одного боку, за більшістю товарних груп сформувався стійкий «ринок покупця», за якого вони визначають основні умови торговельних угод, наполягаючи на використанні відстрочки платежу. З

іншого боку, багато іноземних покупців є не великими операторами ринку, а посередниками, які також можуть відчувати нестачу вільних грошових коштів і вважають за краще спочатку продати товар кінцевому споживачеві (або перетворити закуплену продукцію на кінцевий продукт), а потім уже розплачуватися з постачальниками. У таких випадках покупці воліють швидше користуватися товарним або банківським кредитом.

Незважаючи на те, що в Україні відбуваються інтенсивні інтеграційні процеси, передусім з ЄС, розвиток зовнішньої торгівлі, а конкретніше в сфері експорту продукції стикається з низкою проблем, що обумовлено багатьма чинниками:

- відсутність цілісної і виваженої загальнонаціональної парадигми і стратегії розвитку міжнародної інтеграції та торгової політики на основі пріоритету національних інтересів України та програми реалізації пріоритетних завдань;
- невизначеність напрямів спеціалізації українського експорту з позицій розширення зовнішніх ринків збуту та проникнення у високотехнологічні ніші, відсутність дієвої підтримки експортерів з боку держави;
- невідповідності технологічних стандартів міжнародним нормам, низька конкурентоспроможність більшості українських експортних товарів на світовому ринку внаслідок технологічної відсталості виробництв, низької інноваційної активності підприємств;
- висока залежність вітчизняних товаровиробників від імпорту енергоносіїв та технологічного обладнання, зростання цін на які знижують ефективність виробництва;
- складнощі зі залученням прямих іноземних інвестицій, що стримує можливості випускати якісні товари та технологічний розвиток підприємств України.

При цьому українські експортери, які відчують потребу в обігових коштах, часто не готові надати іноземним покупцям відстрочку платежу. З подібними труднощами стикаються підприємства, що експортують продукцію

на недостатньо платоспроможні ринки. У цих умовах експортний кредит є джерелом для покриття потреби експортерів в оборотних коштах. Експортні кредити - це кредити, що надаються іноземним покупцям або їхнім банкам з метою фінансування продажів товарів і послуг. При цьому банк-кредитор безпосередньо здійснює оплату національному експортеру за відвантажені товари, виконані роботи або надані послуги, тобто гроші не йдуть з держави. Одночасно для експортера вирішуються питання відсутності дебіторської заборгованості та поповнення оборотних коштів.

Серед причин «відставання» України в розвитку інструментів експортного кредитування можна назвати такі.

1. Системна економічна криза в країні в 90-х роках ХХ ст., нерозвиненість і слабкість національної банківської системи.
2. Орієнтація українських експортерів на традиційні ринки збуту, добре знайомі з радянських часів.
3. Незначний фізичний обсяг випуску експортної продукції, який майже завжди знаходив покупця.

За останні рік-два відбувся певний перегляд місця та ролі інструментів кредитування експортних поставок української продукції. Сформулюємо основні актуальні зовнішні та внутрішні передумови використання експортного кредитування як інструменту стимулювання зовнішньоторговельних операцій українських експортерів:

Зовнішні:

- існування великомасштабних експортно-орієнтованих виробництв, що залишилися як спадщина Радянського Союзу;
- значне загострення, зважаючи на світову кризу, конкуренції на міжнародному ринку за покупця;
- широке використання інструментів експортного банківського кредитування зарубіжними країнами, включно з найближчими сусідами України.

Внутрішні:

- отримання значного обсягу фінансових ресурсів від міжнародних організацій. Ці ресурси доцільніше було б спрямувати не на підтримку випуску продукції (здебільшого на склад), а на фінансування експортних поставок. Терміни розрахунків за виданими іноземній стороні кредитами можна узгодити зі строками погашень заборгованості за наданою макроекономічною допомогою, що сприятиме зниженню тиску на національні золотовалютні резерви;

- обмеження на видачу фізичним особам кредитів в іноземній валюті, внаслідок чого в банках є надлишкова валютна ліквідність;

- експортної виручки, дефіцит оборотних коштів;

- пошук нових ринків збуту та можливостей щодо реалізації української продукції.

Таким чином, розвиток зовнішньоекономічної діяльності українських експортерів може (і має) орієнтуватися на використання кредитних ресурсів великих банків, що надаються у формі кредитів покупцям української продукції (імпортерам) під гарантію міжнародних страхових агентств. Україні необхідно мати механізми видачі експортних кредитів і страхування ризиків, щонайменше такі, що не поступаються за ефективністю іншим країнам, в інтересах не просто збільшення валового обсягу експорту, а й удосконалення його структури за рахунок підвищення частки продукції обробної промисловості (машинобудування, верстатобудування насамперед) і послуг.

Говорячи про інструменти стимулювання експорту, і роблячи акцент на використанні банківського кредиту для цих цілей, необхідно згадати про ще один, схожий з експортним кредитом, інструмент - міжнародний (експортний) лізинг.

При цьому слід мати на увазі, що для ефективного виконання ролі фінансових посередників українським банкам потрібне економічне середовище, яке стабільно функціонує (низький рівень інфляції та відсоткових ставок), надійна ресурсна база, а також розвинена й ефективна правова система.

Таким чином, головний висновок вбачається в обґрунтованості доцільності використання інструментів експортного стимулювання серед інших способів просування на зовнішні ринки. Необхідність використання нових інструментів стала очевидною особливо зараз, коли Україна зіштовхнулася з проявами світової кризи, зокрема такими, що виражаються в падінні обсягів зовнішньої торгівлі та затоварюванні складів. Використання експортного банківського кредитування за достатньої схожості механізму реалізації з міжнародним лізингом має низку переваг, і цю схему фінансування експорту було вже випробувано на практиці в Україні.

Іншою формою стимулювання експорту є страхування експортних кредитів. У рамках цих заходів постачальник (банк постачальника) отримує можливість застрахувати ризик неплатежу імпортера (банку імпортера) за допомогою державного страхування на 85-95% суми вимог. Страхування здійснюється за тісної взаємодії банків та інститутів зі страхування експорту, так званих експортних кредитних агентств (ЕКА). Банки надають кредити, застраховані на випадок неплатежу.

Необхідно активізувати діяльність зі створення ефективної національної системи надання та страхування експортних кредитів з підтримкою держави. Це дасть змогу українським виробникам ефективніше просувати продукцію на зовнішній ринок.

З метою збільшення експортного потенціалу українських підприємств з урахуванням переваг участі України в Європейському Союзі передбачаються:

- активізація коопераційного співробітництва в промисловій сфері, насамперед у машинобудуванні, фармацевтиці, інших галузях;
- організація виробництва в Україні автокомпонентів для складальних виробництв моторних транспортних засобів іноземних марок, - максимальне використання промислового потенціалу складальних виробництв сільськогосподарської та автомобільної техніки, створених у країнах Європейського союзу, для збільшення експортних поставок українських комплектуючих;

- активізація співпраці в інноваційній сфері за рахунок реалізації з партнерами з країн Європейського союзу спільних проєктів у сфері високих технологій, розвиток коопераційних зв'язків зі створюваними науково-виробничими холдингами у сфері високих технологій (ядерні технології, космічні технології, технології в галузі медицини, стратегічні інформаційні технології);

- розроблення нових перспективних виробів, які за технічними параметрами перевершують зарубіжні аналоги (частка інноваційного сектору у ВВП України підвищиться у 2030 р. до 18 % за зниження частки нафтогазового сектору до 11%);

- забезпечення участі українських підприємств у державних закупівлях країн Європейського союзу, взаємодія з потенційними покупцями в цих країнах, місцевими банками та іншими структурами для виявлення потреби в придбанні техніки та можливості кредитування поставок;

- розширення продажів української техніки за рахунок кредитних ресурсів банківських структур України, пошук зацікавлених банківських структур іншої країни для організації аналогічних схем кредитування поставок української техніки;

- розширення діяльності підприємств з метою поставок продукції українських виробників до країн Європейського Союзу за схемами міжнародного лізингу;

- нарощування обсягів продажів у країнах Європейського союзу продукції агропромислового комплексу, текстильної та швейної продукції в сегменті більш дорогих і якісних товарів.

У централізованій плановій системі виробники не потребували маркетингових та інформаційних служб. Повільне становлення ринкових відносин, обмеженість ресурсів і неадекватне ставлення до посередників залишають підприємцям мало стимулів організовувати підприємство, що надавало б послуги та дало б змогу отримувати в майбутньому прибуток. Тим часом для досягнення конкурентоспроможності на відкритому ринку,

підприємству необхідно володіти останньою інформацією про ринки, споживачів, зв'язки і товарні специфікації. Крім цього, упаковка, технологія обробки та дизайн зменшують конкурентоспроможність української продукції. На західних ринках вона є продукцією низької та середньої якості. Розвиток інфраструктури має бути спрямований на мінімізацію неторговельних витрат, пов'язаних із розвитком експорту, зокрема вартості сертифіката ISO, витрати на зв'язок, консалтингові та інші послуги.

Принципово важливий резерв криється у використанні механізмів державно-приватного партнерства (ДПП), за якого держава не стільки підключається до проєктів бізнесу, скільки запрошує його взяти участь у реалізації суспільно значущих проєктів. Як показує світова практика, основні сфери застосування ДПП - виробнича і транспортна інфраструктури, наукові дослідження, що мають перспективи комерціалізації, інновації, телекомунікації. Загалом такий тип взаємодії держави та приватного сектору варто розглядати як реальний спосіб розвантаження державного бюджету та диверсифікації експортного виробництва.

Відповідно до Національної програми розвитку експорту на 2021-2025 рр. одним із важливих аспектів успішного експорту є побудова ефективної товаропровідної мережі. Для активізації українського експорту акцент сьогодні робиться на створенні прямих об'єктів товаропровідної мережі за кордоном (торговельних представництв, торговельних домів, сервісних центрів, консигнаційних складів, магазинів фірмової торгівлі), засновниками яких (зокрема співзасновниками) є українські суб'єкти господарювання, незалежно від обсягу пайової участі. Однак нині низка українських експортерів не мають достатньо досвіду, фахівців, а також фінансових ресурсів для просування своїх товарів на експортні ринки, у т.ч. через створення товаропровідних мереж.

### 3.2. Перспективи використання можливостей Угоди про вільну торгівлю з ЄС для реалізації експортного потенціалу України

Збалансований погляд на роль держави в міжнародному обміні: і ринок, і держава мають свої обмежувачі та можуть проявляти свою неспроможність, тому вони мають взаємодіяти. Також існує точка зору, що сьогодні економічний потенціал набагато більше залежить від інституційних параметрів, які значною мірою формуються під впливом уряду. Таким чином, за сучасних умов, коли з одного боку відбувається глобалізація світогосподарських зв'язків, а з іншого - локалізації економічних зв'язків, процеси розвитку сучасної економіки стають досить складними, багатогранними та неоднозначними, що доводить конкуренцію до рівня уряду. У зв'язку з цим виникає необхідність у здійсненні державою такої зовнішньоекономічної політики, яка здатна допомогти національним експортерам максимізувати свої успіхи на зовнішніх ринках. Заходи з підтримки експорту посідають особливе місце в зовнішньоекономічній політиці будь-якої держави, оскільки мають своєю основною метою сприяння розвитку економіки, її збалансованості. А якщо врахувати, що нині спостерігається зміна структури міжнародної торгівлі на користь несировинних товарів, зокрема продукції обробної промисловості, складної в технічному відношенні та капіталомісткої. То на особливу увагу заслуговує стимулювання експорту товарів.

Нині в умовах висококонкурентного середовища міжнародних ринків для успішного функціонування експортерам необхідно не тільки виробляти конкурентоспроможні товари та послуги, а й спиратися на допомогу з боку держави у вигляді адекватного покриття ризиків і різноманітних схем фінансування, а також нефінансових заходів підтримки. Розвинені країни та багато країн, що успішно розвиваються, значно підвищили інтенсивність і масштаби державної підтримки експорту. У зарубіжних країнах підтримку експорту представлено системою як державних, так і недержавних інститутів, які взаємодіють між собою, включно з профільними міністерствами та

відомствами, спеціалізованими агентствами та експертними центрами, фінансовими структурами, регіональним і зарубіжним апаратом.

Важливим елементом системи державного стимулювання експорту є нефінансові заходи підтримки, такі як торговельно-політичні, інформаційно-консультаційні, організаційно-промоційні заходи, моральна підтримка експортерів.

Використання міжнародного лізингу як методу стимулювання експорту є досить перспективним. Диверсифікація надання фінансових послуг сприятиме розвитку конкуренції в даному напрямі і, відповідно, знижуватиме відсоткову ставку. Однак, значним недоліком цього інструменту є те, що конкурентоспроможність лізингових схем підтримується за рахунок виділення коштів з державного бюджету під ці цілі.

Як інструмент фінансової підтримки експорту в Україні також використовують міжнародний лізинг.

Ще одним інструментом фінансового стимулювання експорту є факторинг. Банки і небанківські кредитно-фінансові організації України (фактори) зможуть здійснювати фінансування резидентів України під відступлення грошової вимоги (факторинг) під час реалізації експортних контрактів зі стягненням винагороди у формі дисконту. Однак у цьому разі слід зазначити той факт, що насамперед необхідно створити відповідну інфраструктуру розвитку факторингових операцій, а вже потім приводити у відповідність національне законодавство. Наразі доводиться констатувати, що диверсифікація фінансових продуктів банківської системи держави поки що розвинена недостатньою мірою.

Ще один істотний недолік системи підтримки експорту в країну полягає в тому, що вона практично не охоплює малий бізнес, питома вага якого в загальному обсязі експорту станом на 1 січня 2023 р. становить 41,4 %. Ці підприємства більшою мірою, ніж великі підприємства, зазнають складнощів із доступом до фінансування та страхування експортних ризиків. При виділенні позикових коштів комерційними банками на суму понад 10 тис. дол. США, для

малого бізнесу бар'єром в отриманні кредиту стає необхідність надання ліквідного заставного забезпечення (найчастіше на 30% більшого за суму кредиту). До того ж процедура його отримання для малого бізнесу пов'язана з підготовкою великої кількості документів, і відповідно з високими витратами, що, безсумнівно, стримує можливості розвитку його експортного потенціалу[4].

Вивчивши досвід державного стимулювання експорту несировинних товарів у зарубіжних країнах і проаналізувавши наявну в Україні систему стимулювання експорту, можна зробити висновок, що ця система є недостатньою для ефективної підтримки експорту. З метою подальшого розвитку й удосконалення цієї системи та зростання експорту несировинних товарів пропонується реалізувати такі заходи:

1. З метою посилення позицій України в умовах глобальної конкуренції слід прагнути до підвищення ступеня диверсифікації експорту як за номенклатурою товарів у бік перспективних несировинних високотехнологічних товарів (хімічна продукція, фармацевтика, біотехнології, нанотехнології, промислове устаткування та техніка, транспортні засоби та ін.), так і за його географічною структурою (у регіони Латинської Америки, Східної Азії, Близького Сходу та Африки). Збільшення частки несировинної високотехнологічної та наукомісткої продукції в структурі експорту може здійснюватися шляхом модернізації та технологічного оновлення експорто-орієнтованих підприємств, зокрема за рахунок залучення іноземних інвестицій, а також проведення постійного контролю продукції, що випускається, на відповідність міжнародним стандартам і критеріям віднесення до високотехнологічної продукції.

2. З метою більш ефективного фінансового стимулювання експорту необхідно сформувати повноцінне експортно-кредитне агентство з чіткою структурою.

3. З метою стимулювання зростання несировинного експорту необхідно розробити спеціальні програми експортного кредитування і страхування, що мають галузеву спрямованість.

4 Особливу увагу слід приділити створенню спеціальних програм експортного кредитування і страхування, спрямованих на підтримку малих підприємств-експортерів, а також розробленню системи надання їм експортних гарантій.

5. Удосконалення системи організаційно-інформаційного сприяння експорту, за допомогою надання підприємствам-експортерам інформаційних і консультаційних послуг, організації виставок і ярмарків за кордоном, підвищення якості інформаційно-рекламної продукції, сайтів експортерів, збільшення кількості матеріалів з експортної тематики в друкованих та електронних засобах масової інформації.

Аналіз експортних можливостей дав змогу виокремити три експортні групи товарів, які можуть стати пріоритетними напрямками державної політики України в галузі стимулювання експорту щодо розширення товарної номенклатури та ринків збуту на коротко-, середньо- і довгострокову перспективи з метою скорочення від'ємного сальдо торговельного балансу.

До першої групи належать товари, порівняльні переваги за якими залишаються без змін або поліпшуються на світовому ринку, починаючи з 1998 р., що мають високу конкурентоспроможність серед аналогічної продукції інших країн. Ціни на товари, що належать до першої, другої та третьої груп, з розділів «Свіжі продукти та сировинна сільськогосподарська продукція» та «Перероблені сільгосппродукти» матимуть тенденцію до зростання на світовому ринку до 2018 р. До товарів першої групи належать: з розділу «Свіжі продукти та сировинна сільськогосподарська продукція» - яловичина свіжа, охолоджена, морожена; текстильне волокно без бавовни/джута; з розділу «Перероблені продукти» - м'ясні консерви; молочні продукти; масло та сири; кисломолочний сир; з розділу «Дерево, продукція з дерева, папір» - меблі, оздоблювальні матеріали; з розділу «Хімічні товари» - гумові шини, протектори; мінеральні добрива; з розділу «Шкіра та шкіряні вироби» - шкіра; з розділу «Метали та інші промислові товари» - залізні та сталеві дроти; конструкції із заліза, сталі та алюмінію; з розділу «Машини без електроніки» -

трактори; з розділу «Електронні компоненти» - устаткування для розподілу електрики; з розділу «Транспортне устаткування» - дорожні автомобілі; з розділу «Мінеральні продукти» - брикети, буре вугілля, торф; низькосортний бензин, бітумні мастила; рідкі пропан, бутан.

До другої групи належать товари, за якими є досить високі порівняльні переваги, але спостерігається тенденція зниження конкурентоспроможності на світовому ринку. Для збереження експортного потенціалу за цими групами товарів необхідне вжиття термінових заходів для підвищення їхніх конкурентних переваг шляхом залучення інвестицій і технологій як у виробництва, що працюють із сировиною, так і в переробну промисловість, розроблення нових маркетингових стратегій просування й утримання позицій українських товаровиробників на світовому ринку. До них належать: з розділу «Свіжі продукти і сировинна сільськогосподарська продукція» - необроблена шкіра з хутром; свинина; птиця свіжа, охолоджена, морожена; м'ясні субпродукти; з розділу «Перероблені продукти» - цукор, мед, патока; з розділу «Дерево, продукція з дерева, папір» - деревина простої обробки; шпон, фанера; з розділу «Пряжа, тканини, текстиль» - текстильна комплексна нитка; текстильне волокно; спеціальна пряжа, волокно; з розділу «Хімічні товари» - синтетична прядильна нитка; первинний етиленовий полімер; з розділу «Метали та інші промислові товари» - глина, вогнетривкий матеріал; сировина, вироби із заліза та сталі; залізні та сталеві прутки, бруски; металовироби без електроізоляторів; побутові прилади зі звичайного металу; з розділу «Електронні компоненти» - електричне й неелектричне побутове устаткування; з розділу «Транспортне устаткування» - вантажні автомобілі; причепа та автопричепа; з розділу «Одяг» - тканий жіночий одяг, одяг для дівчаток.

До третьої групи належать товари, за якими Україна володіла порівняльними перевагами, але потім або їх втратила, або припинила експортувати продукцію на світовий ринок, але потенціал для її виробництва та експорту існує. Крім того, до третьої групи можна включити товари з високим потенціалом зростання порівняльних переваг у коротко- і середньостроковій

перспективах за умови підвищення їхньої конкурентоспроможності. Необхідно зазначити, що під час стимулювання виробництва та експорту товарів із зазначених груп акцент слід зробити на випуск наукомісткої вузькоспеціалізованої продукції дрібними та середніми партіями з урахуванням попиту та інтересів конкретного споживача. Це потребуватиме залучення інвестицій для модернізації та технологічного оновлення виробництва, підвищення кваліфікації працівників нижчої та середньої ланок, а також управлінського персоналу для розроблення агресивної стратегії завоювання й утримання конкурентних позицій на світовому ринку. Особливої уваги для випуску конкурентоспроможної готової продукції потребує придбання якісної та недорогої сировини, напівфабрикатів, комплектуючих виробів, для чого ставки імпорتنих митних зборів на ці товари необхідно встановити на нульовому рівні з метою диверсифікації джерел їх постачання. До товарів третьої групи належать: з розділу

«Перероблені продукти» - риба, молюски консервовані; борошно пшеничне та житньо-пшеничне; зернове борошно грубого помелу; кондитерські вироби з цукру; шоколад, какао-продукти; маргарин; з розділу «Пряжа, тканина, текстиль»

- настил підлоги; з розділу «Хімічні товари» - барвники, фарби, лаки; крохмалі та клеї; органічні та неорганічні хімічні сполуки; парфумерія, косметика, за виключенням мила; з розділу «Шкіра та шкіряні вироби» - дублена, вироблена шкіра з хутром; взуття; з розділу «Метали та інші промислові товари» - залізний і сталевий матеріал для залізничного транспорту; з розділу «Машини без електроніки» - сільськогосподарські машини, за виключенням тракторів; кулькові та роликові підшипники; інжинірингове обладнання; з розділу «Одяг» - пошитий жіночий одяг, одяг для дівчаток; з розділу «Інші промислові товари» - будівлі зі збірних елементів; санітарно-технічна теплоарматура; оптичні прилади; вироби із пластику.

В експортному асортименті України присутня і високотехнологічна продукція, але її питома вага в загальному експорті становить 1,64 %, тому

порівняльних переваг за нею не виявлено. З урахуванням еволюції експортної спеціалізації країн з малою економікою Західної та Північної Європи, наявних в Україні можливостей і за умови підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу виробництва та зростання конкурентоспроможності експорту актуальною є необхідність збільшення в експортному портфелі країни кількості таких високотехнологічних товарних позицій: антибіотики, імунні сироватки, препарати крові та препарати, які містять гормони; електронні схеми та обладнання для фотокопіювання, різні частини комп'ютерної техніки, вид

Порівняння експортного потенціалу України з країнами регіону доводить серйозні недоліки експортної політики країни. Орієнтація на використання переважно внутрішніх інвестиційних ресурсів, жорсткий торговельний протекціонізм, несприятливий діловий клімат і надмірно складні умови реалізації проєктів «зеленого поля» (створення підприємств з нуля) є ендогенними причинами обмеження експортного потенціалу. Українські підприємства практично відсутні в структурах вертикальної (виробництво комплектуючих або напівфабрикатів) і горизонтальної (розміщення повноцінних заводів з виробництва товарів) інтеграції транснаціональних корпорацій (ТНК). Дані Світового банку про стан торгівлі товарами у світі свідчать, що Україна генерує великі витрати упущеної вигоди саме через свою економічну політику.

В умовах, що склалися, найважливішим напрямом удосконалення експортного потенціалу є стимулювання процесу диверсифікації. Для цього необхідно визначити, виробництво яких саме товарів дає змогу накопичити знання, навички, вміння, потенціал для випуску нових, більш технологічномістких товарів та їх впровадження в експортний кошик країни. Очевидною є стратегічна необхідність зміни структури експорту в бік збільшення продажів інноваційної, наукомісткої продукції з високою часткою доданої вартості, а імпорту - в бік скорочення споживання енергоресурсів і сировини. Для цього слід забезпечити максимально прискорену модернізацію економічного комплексу України з одночасним зміщенням центру тяжіння його

розвитку на користь наукомістких інноваційних виробництв з мінімальною залежністю від імпорту енергії, сировини та комплектуючих.

Для стимулювання експорту товарів України доцільні такі заходи:

- припинення дотацій збитковим підприємствам і підвищення зацікавленості керівників у реалізації продукції. Проведення реінжинірингу на збиткових державних підприємствах, продукція яких не затребувана на вітчизняному та світовому ринку;

- винесення складальних виробництв експортної продукції до країн-споживачів. Прискорення створення товаропровідних мереж вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках;

- пріоритетне спрямування ресурсів у галузі та виробництва, що мають максимальну експортну віддачу. Запровадження національної автоматизованої системи електронного декларування експорту;

- субсидування експортоорієнтованої продукції, але не на стадії її виробництва, а на етапі науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок. Збільшення обсягів гарантування, виділення додаткових експортних кредитів, зниження рівня податкового навантаження на експорт (обнулення або зниження вивізних митних зборів);

- здійснення заходів щодо використання національних валют у розрахунках з найважливішими торговельними партнерами. З метою реалізації експортного потенціалу доцільно реалізувати такі заходи:

- підвищення ефективності діючих і створення нових експортно орієнтованих виробництв, збільшення рентабельності експорту та обсягів надходження валютної виручки;

- збільшення частки послуг у загальному обсязі експорту товарів і послуг за рахунок розвитку нових видів інформаційно-комунікаційних, туристичних, комп'ютерних, інжинірингових, страхових, банківських, фінансових та інших послуг;

- збільшення експорту високотехнологічної та наукомісткої продукції з високою доданою вартістю;

- розвиток системи кредитування та страхування експорту, використання іноземних кредитів і механізмів міжнародної допомоги для просування вітчизняних товарів і послуг на зарубіжні ринки;
- залучення кредитних ресурсів і прямих іноземних інвестицій відповідно до потреб країни в інвестиціях;
- освоєння нових зовнішніх ринків, вихід на стратегічний рівень відносин з країнами Азії та Латинської Америки, що динамічно розвиваються;
- створення підприємств за кордоном з метою зниження транзакційних витрат і збільшення експортного прибутку;
- активізація участі України в інтеграційних процесах, спрямованих на зміцнення торговельно-економічного співробітництва в рамках Європейського союзу (Східне партнерство);
- усунення бар'єрів доступу товарів і послуг на зовнішні ринки та зняття обмежень у торгівлі з основними країнами-партнерами;
- спрощення митних процедур і впровадження нових прогресивних технологій Європейського адміністрування;
- наближення нормативно-правових актів до вимог СОТ, що матиме важливе значення для залучення прямих іноземних інвестицій і розширення ринків збуту;
- гармонізація стандартів, сертифікації та нормативних вимог до виробленої продукції з нормами ЄС/ОЕСР для виходу на експортні ринки.

Під час визначення зовнішньоекономічних пріоритетів слід враховувати фактори, що впливають на ефективність використання експортного потенціалу України. Насамперед, це необхідність проведення реструктуризації та модернізації підприємств, зниження енерго- та матеріаломісткості продукції, забезпечення її конкурентоспроможності.

Заходи, спрямовані на сприяння експорту, варіюються залежно від рівня економічного розвитку країн, традицій, пріоритетів розвитку тієї чи іншої галузі. У більшості розвинених країн створення товаропровідних мереж ініціюється самими підприємствами. Водночас у цих країнах держава може

реалізовувати національні експортні стратегії за допомогою підтримки експортерів при створенні товаропровідних мереж. З іншого боку, у країнах, що розвиваються, наприклад, в Індії, ініціатива створення товаропровідних мереж найчастіше виходить від держави.

У світовій практиці існують як спеціалізовані торговельні компанії, що виконують обмежений набір функцій, так і ті, які поєднують різні функції. На експорті високотехнологічної, унікальної продукції спеціалізуються, як правило, малі та середні торговельні компанії, на експорті сировини та сільськогосподарської продукції - великі компанії.

Слід врахувати досвід США, Німеччини, Китаю. У США найпоширенішими є компанії з управління експортом та експортні торговельні компанії. Основна функція компаній з управління експортом - здійснювати експортну діяльність одного або декількох підприємств, служити своєрідним зовнішнім експортним відділом підприємств. Особливо подібні організації покликані працювати з малими і середніми підприємствами, з метою агрегування їхніх зусиль в експорті та подолання обмеженості в ресурсах при виході на зовнішні ринки. На відміну від компаній з управління експортом, експортні торгові компанії орієнтуються на попит на зовнішніх ринках, вивчають його, а потім шукають місцевих виробників для експорту необхідної продукції.

У США існують як малі, вузько спеціалізовані посередники, так і великі міжнародні дистриб'ютори готової продукції та сировини. Торгові посередники у США є в основному внутрішньогалузевими, тобто спеціалізуються на експорті продукції, що належить до однієї галузі. У 1982 р. у США було ухвалено закон про експортні торговельні компанії, який дозволяв банкам брати участь у створенні, фінансуванні та розвитку торговельних домів, а так само захищав торговельні дома від антимонопольного регулювання. Проте дія закону не принесла бажаного результату: банки не досить активно брали участь у створенні товаропровідних мереж, а ефект нарощування експорту був не настільки значним, як очікувалося.

У Німеччині існує значна кількість малих торгових домів (наприклад, близько 3000 в одному місті

Гамбурзі). Як показав досвід, конкурентна перевага і позитивна репутація цих будинків ґрунтуються більшою мірою на спеціальних знаннях, ніж на фінансових можливостях. Німецькі торгові компанії в основному працюють із готовою продукцією.

Торговельним домам в Японії спочатку було надано квазі-монополію в зовнішній торгівлі, за чим послідували податкові та фінансові пільги, дозвіл створювати великі конгломерати, що було заборонено в інших країнах. Держава фактично змушувала місцеві компанії експортувати та імпортувати через торгові дома. Японські торгові дома спеціалізуються не тільки на експорті, а й на імпорті.

У Китаї за прикладом конгломератів і торгових домів Японії та Південної Кореї створюються багатофункціональні корпорації-гіганти, які, зокрема, здійснюють експортні операції. Подібні структури утворені для протистояння конкуренції ззовні. Специфіка Китаю полягає в тому, що тут приватизація підприємств обмежена, незважаючи на те, що найдинамічніше розвивається саме приватний бізнес у Китаї. Таким чином, контроль над економікою та зовнішньоторговельними операціями залишається у держави.

Як показує світовий досвід: пряме залучення держави до створення товаропровідних мереж не завжди приводило до очікуваного результату; концентрація виключно на створенні торговельних домів і представництв не обов'язково може гарантувати успіх в експорті, необхідна цілеспрямована діяльність самих підприємств із удосконалення продукції та розвитку експорту, побудови найефективніших каналів реалізації продукції за кордоном; державна експортна підтримка, зокрема у сфері створення товаропровідних мереж, у різних країнах світу, в тому числі в Китаї.

Специфіка української експортної стратегії зі створення товаропровідних мереж за кордоном зумовлена широкою

участю держави в ухваленні операційних рішень щодо діяльності підприємств-експортерів, а також значним рівнем протекціонізму щодо національних експортерів. Це пояснюється домінуванням державних підприємств в експортному секторі. Як наслідок, питання експортного маркетингу піднімаються на державний рівень.

Таким чином, найважливіша роль держави в розвитку експорту полягає в підтримці експортерів за допомогою створення сприятливого зовнішнього середовища та стимулів до експорту. Вона також може стимулювати експорт за допомогою технічної та фінансової підтримки (найбільшою мірою непрямої - наприклад, пільгування прибутку на створення товаропровідних мереж), акцентуючи при цьому увагу на малих і середніх підприємствах, яким бракує подібних ресурсів. Рішення в питаннях експорту, включно зі структурою товаропровідних мереж, мають виходити безпосередньо від компаній. Такі рішення найефективніші на мікрорівні, оскільки дають змогу врахувати особливості конкретних підприємств, їхніх продуктів і цільових ринків.

## ВИСНОВКИ

З метою досягнення рівня конкурентоспроможності, який можна порівняти зі стандартами світового ринку, особливу увагу привертають до себе проблеми подолання значної зношеності капіталу, а також підвищення його завантаження та ефективності використання. Відсталість виробничої бази підприємств-виробників експортної продукції визначає характер і напрями розвитку експорту України. В умовах кризи платоспроможності експортні поставки є стабілізуючим фактором виробництва. Однак збільшення витрат на виробництво у зв'язку зі старінням виробничих фондів знижувало ефективність експорту місцевих виробників. Це спричинило падіння рівня конкурентоспроможності товарів обробного сектору промисловості.

Як показує аналіз, географічна структура експорту х товарів має високу концентрацію. Зниження обсягів експорту ставить під питання подальшу присутність країни на ринках країн Європейського Союзу. Замість наукомістких видів обладнання, які могли б конкурувати на зовнішніх ринках із зарубіжними аналогами, виготовляється вузька номенклатура товарів, які не здатні завоювати не тільки ринки розвинених країн і передових країн, що розвиваються, а й навіть раніше освоєні ринки країн Центральної та Східної Європи. Ба більше, повернення на втрачені раніше експортні ринки супроводжується, як відомо зі світового досвіду, великими витратами, що вкрай несприятливо позначиться на економіці України.

А в умовах вкрай обмежених експортних можливостей у країні зберігається необхідність якнайшвидшого впровадження комплексу заходів фінансово-економічного сприяння розвитку експорту.

Проведений у дослідженні аналіз дав змогу зробити такі висновки про те, що:

- по-перше, в країні вкрай обмежені експортні можливості;
- по-друге, результати зовнішньоекономічної, зокрема, експортної, діяльності, не справляють істотного впливу на стан економіки країни;

по-третє, експортний потенціал країни формується не за рахунок упровадження заходів, що сприяють зростанню експортних показників, а «інерційно», стихійно;

по-четверте, спостерігається збільшення темпів зростання експорту ПЕК і групи продовольчих товарів;

по-п'яте, незважаючи на незначні обсяги експорту країни, наразі відбувається прискорення темпів його зростання порівняно із загальносвітовими показниками, що зумовлено сприятливістю розвитку ринкової кон'юнктури;

по-шосте, характерною рисою експорту є високий рівень концентрації за ринками збуту;

по-сьоме, структура всіх експортних операцій формується під впливом кон'юнктури товарних ринків країн Європи.

Таким чином, можна зазначити, що на розвиток експорту України значний вплив справляє активізація процесу міжрегіонального товарообігу. Це дає змогу набуту додаткового імпульсу для розвитку економіки в цілому, а проблеми експортного сектору країни свідчать про відсутність стабільних умов для розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Для сталого функціонування експортного комплексу України необхідне формування пріоритетів розвитку експортного комплексу, механізмів державної підтримки та стимулювання підприємств-експортерів. Як такі пріоритети можуть розглядатися:

- підвищення рентабельності експорту України;
- зростання ступеня участі інших підприємств країни у формуванні вартості експортної продукції - підвищення макроекономічної ефективності експортної діяльності;
- забезпечення зовнішнього ринку збуту для підприємств машинобудівного комплексу з метою збереження їхнього технологічного потенціалу;

- формування на основі стійких експортних зв'язків механізмів залучення дешевих і ефективних технологічних ресурсів в економіку України.

Реалізацію поставлених цілей слід здійснювати під час проведення активної політики з оптимізації та розширення територіально-географічної структури експорту й удосконалення галузевої та внутрішньогалузевої структури експортного комплексу України. Оптимізація структури експорту країни, на наш погляд, має орієнтуватися на:

- розширення інфраструктури міжнародних відносин із країнами, кон'юнктура внутрішнього ринку яких сприятлива для експорту продукції підприємств України;

- просування продукції промислових підприємств України на потенційно ефективні зовнішні ринки збуту;

- сприяння формуванню коопераційних взаємозв'язків між підприємствами України та підприємствами країн, що відіграють істотну роль у формуванні ринку збуту продукції цих підприємств;

- організацію взаємодії з фінансовими структурами країн-контрагентів для реалізації інвестиційних проєктів і програм; спільну роботу з партнерами щодо подолання дискримінаційних обмежень експорту підприємств країни та надання їм режиму найбільшого сприяння.

З метою розвитку та підвищення ефективності використання експортного потенціалу України, на нашу думку, необхідні:

- державна підтримка і відновлення найбільших структуроутворюючих підприємств, здатних у результаті підвищення випуску конкурентоспроможної експортної продукції додатково створювати робочі місця і забезпечувати значні надходження до бюджету країни;

- підтримка підприємств «нового покоління», що випускають конкурентоспроможну продукцію в передових галузях машинобудівної, а також легкої та харчової промисловості;

Конкретними галузевими напрямками вдосконалення експортного потенціалу України могли б стати:

- стабілізація сировинного експорту. Повніше залучення в експортний обіг наявних мінеральних ресурсів.

- реконструкція й оснащення сучасним устаткуванням і технологіями підприємств оборонної промисловості, що мають у своєму розпорядженні можливості випуску конкурентоспроможної продукції;

- відновлення експортних можливостей місцевої та легкої промисловості
- підприємств традиційних і художніх промислів;

- розвиток виноградарства і виноробства, вівчарства і садівництва, рибного господарства, створення сучасних потужностей, що забезпечують високоякісну переробку продукції та сировини, випуску конкурентоспроможної продукції;

- використання специфічних географічних, історичних та інших особливостей України, що створюють сприятливі передумови для розширення співробітництва товаровиробників України із зарубіжними країнами.

- зміни в умовах господарювання. Зокрема, з метою інтенсифікації торговельно-економічного співробітництва, залучення зарубіжного капіталу, необхідно створити на території країни вільні економічні, митні зони та склади.

Необхідно сприяти подальшому розвитку співробітництва та координації діяльності різних організацій у сфері зовнішньоекономічної діяльності, заохочувати створення спілок виробників і експортерів, орієнтованих на підвищення ефективності та впорядкування експортної діяльності. Важливим заходом є координація виступів на зовнішньому ринку виробників та експортерів однотипної продукції.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Алимova 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.
2. Белова І., Завитій О., Семенишена Н. Теоретичні аспекти зовнішньоекономічної діяльності інституційних одиниць в Україні. Економічний дискурс. 2019. Випуск 2. С. 65-75.
3. Власюк Т.О. Оптимізація імпортової політики як чинник зовнішньоторговельної безпеки. Проблеми економіки. 2015. № 3. С. 39-51.
4. 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.
5. Голинський Ю.О., Павелчак А.В. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності та його удосконалення. Молодий вчений. 2018. №10(2). С. 749-752.
6. Голубов О. Рік вільної торгівлі з ЄС: як угода про ЗВТ вплинула на українську економіку. URL: <http://p.dw.com/p/2VMfB>.
7. Гордуновський О.М. Особливості зовнішньоекономічної політики України. Вісник Черкаського університету. 2015. № 4. С. 22-29.
8. Гуда А.О. Створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС: особливості, результати, перспективи. URL: <https://eprints.oa.edu.ua>.
9. Диха М.В. Інструментарій регулювання зовнішньої торгівлі. 2020. URL: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/9067/1/2.pdf>.
10. Долаючи перешкоди: як буде відбуватися інтеграція України до єдиного ринку ЄС. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2022/11/14/7150291/>.
11. 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](https://nuczu.edu.ua/sciencearchive/PublicAdministration/vol6(17)/Visnik_NUCZ)

U\_1%20(6)\_2017\_Dombr.pdf

12. Експорт України до ЄС: вплив нетарифних заходів. URL: <https://kse.ua/ua/kse-research/eksport-ukrayini-do-yes-vpliv-netarifnih-zahodiv/>
13. 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>.
14. ЄС скасує всі торговельні обмеження для України. Хто від цього може виграти? URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/05/2/686503/>.
15. 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.
16. 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>.
17. 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>.
18. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. Міністерство закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/yevropejska-integraciya/ugoda-pro-asociaciyu-mizh-ukrayinoyu-ta-yes/zona-vilnoyi-torgivli-mizhukrayinoyu-ta-yes>.
19. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. Представництво України при Європейському Союзі. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/3793-atm>.
20. Зона вільної торгівлі Україна – ЄС. URL: [https://ukrstat.gov.ua/menu/ref\\_u/Zvtu\\_es.htm](https://ukrstat.gov.ua/menu/ref_u/Zvtu_es.htm).
21. Зона вільної торгівлі: торгівля з ЄС за 2019-й рік у фактах та цифрах. Євроінтеграційний портал. URL: <http://eu-ua.org/zona-vilnoi-torhivli>.
22. 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

23. Конкурентоспроможність економіки в умовах глобалізації. Жаліло Я. А., Базилук Я. Б., Белінська Я. В. та ін; За ред. Жаліла Я. А. К.: НІСД, 2005. С. 348 – 360.
24. Крамарев Г.В., Шликова В.О., Леванда О.М. Аналіз динаміки та структури зовнішньоторговельної діяльності України. Бизнес Информ. 2019. №. 1. С. 79-91.
25. Краснодєд Т.Л. Аналіз експортно-імпортних операцій України на сучасному етапі. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. №. 22 (2). С. 32-35.
26. Кредісов А.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю. К., 2006. 448 с.
27. Крупяк І.Ю. Вектори зовнішньої торгівлі держави в умовах сучасних економічних перетворень. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Т. 20. С. 158-162.
28. 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
29. Ксендзук В.В. Механізми формування та реалізації державної зовнішньоторговельної політики України: монографія. Житомир: Житомирська політехніка. 2020. 352 с.
30. 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>.
31. Матеріали круглого столу «Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС: досвід та стратегії». Львівський національний університет імені І. Франка. 2017. 30 с.
32. Меламед М. Валовий внутрішній продукт України та його податковий потенціал. Вісник НБУ. 2005. Трав. С. 54-58.

33. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. URL: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>.
34. Моніторинг Експортної стратегії України (2017-2021). Оцінка впливу ЕСУ. Основні показники ефективності реалізації стратегії. URL: <https://exportstrategy.me.gov.ua/impact>.
35. Мостовий Г. І. Концепція вільної торгівлі між Україною та ЄС. Зовнішня торгівля, економіка, фінанси, право. 2011. №1. 27-31 с.
36. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: [ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua).
37. 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.
38. 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.
39. 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>
40. 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](http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1763:ukrajinska-zovnishnya-torgivlya-zmina-vektoru-trivae&catid=8&Itemid=350).
41. Пісьмаченко 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](http://academy.gov.ua/NMKD/library_nadu/Avtoreferat/86c05de0-871f-4102-ae2a71fb62b18f6f.pdf).
42. Платонова І.О. Теоретичні засади механізмів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 13-14.

С. 125-129.

43. Полевий В. Чому пробуксовує експортна стратегія України. Бізнес. 2020. URL: <https://business.ua/uk/chomu-probuksovue-eksportna-strategiya-ukrajini>.
44. 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>.
45. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>.
46. Промисловий безвіз із ЄС – іміджеві переваги та реальні підводні камені. Євроінтеграційний портал. 2020. URL: <https://euua.kmu.gov.ua/analitika/promyslovy-bezviz-iz-yes-imidzhevi-perevagy-ta-realnipidvodni-kameni>.
47. 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.
48. 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>.
49. Ремінський М.М., Петренко К.В. Динаміка та розвиток зовнішньоторгівельних відносин Україна – ЄС в процесі євроінтеграції України. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/205845>.
50. 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>.
51. Рibaкова Т.О. Методи фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності: теоретичний аспект. Інтелект XXI. 2018. № 3. С. 23-26.

52. 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.
53. Скорнякова Т. В. Экспортний потенціал обробної промисловості України: управління процесом формування: Монографія. К.: Наук. Світ. 2006. С. 9 -12.
54. Соколовська О.М. Проблеми зовнішньої торгівлі України та її регіонів у контексті світової кризи. Вісник економічної науки України. 2020. №1. С. 97-102.
55. Співробітництво між Україною та країнами ЄС. Статистичний збірник. Київ. 2022. 52 с.
56. Стеценко Ж.В. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. 2008. URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/4909/1/20.pdf>.
57. Стратегія сталого розвитку України до 2030 року. URL: [https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/UNDP\\_Strategy\\_v06-optimized.pdf](https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/UNDP_Strategy_v06-optimized.pdf).
58. 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>.
59. 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>.
60. 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.
61. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології: Монографія. К.: КНЕУ, 2004. С. 137-143.
62. Чепурда Л.М. Оцінка сучасного стану і тенденцій розвитку ринку послуг

України. Бізнес Інформ. 2013. № 4. С. 270–274.

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

64. Швиданенко О. А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: Монографія. К.: КНЕУ, 2007. С. 77.

65. 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>.

66. Шлюсарик Б. Міжнародна конкурентна позиція країн: досвід Польщі: Монографія. Донецьк: ДУЕП, 2004. С. 253.

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