

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ
КАФЕДРА БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ ТА ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач кафедри бізнес-аналітики та
цифрової економіки
_____ Наталія КАСЬЯНОВА
“ _____ ” _____ 2023 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ЗДОБУВАЧА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТР
ЗІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ 051 «ЕКОНОМІКА»
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»

Тема: «Експортний потенціал України та його реалізація у торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС»

Виконавець: НАГОРНА Іванна

Керівник: доктор економічних наук, професор КОЧЕТКОВ Володимир

Консультанти з розділів:

Розділ 1: доктор економічних наук, професор КОЧЕТКОВ Володимир

Розділ 2: доктор економічних наук, професор КОЧЕТКОВ Володимир

Розділ 3: доктор економічних наук, професор КОЧЕТКОВ Володимир

Нормоконтролер із ЄСКД (ЄСПД):

ст. викладач Юлія ДИЯК

КИЇВ 2023

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет економіки та бізнес-адміністрування
Кафедра бізнес-аналітики та цифрової економіки
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри бізнес-
аналітики та цифрової економіки

_____ Наталія КАСЬЯНОВА
“ _____ ” _____ 2023 р.

ЗАВДАННЯ НА ВИПУСКНУ РОБОТУ

Здобувач вищої освіти: Іванна НАГОРНА

Тема роботи: «Експортний потенціал України та його реалізація у торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС»

затверджена наказом ректора № _____ від «__» _____ 2023 р.

1. Термін здачі студентом закінченої роботи на кафедру: 10.12.2023 р.
2. Вихідні дані до роботи: статистичні дані Центру міжнародної торгівлі, Адміністрації міжнародної торгівлі, Світового банку.
3. Зміст дослідження: аналітичний огляд літературних джерел з тематики випускної роботи; теоретичні засади експортного потенціалу в умовах глобалізаційних процесів; аналіз експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС; розробка пропозицій щодо розвитку експортного потенціалу України в торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС.
4. Перелік обов'язкових демонстраційних матеріалів: 18 слайдів

5. Календарний план-графік

№ пор.	Назва етапів випускної роботи	Термін виконання	Позначки керівника про виконання завдань
1.	Отримання завдання на випускну роботу	02.10.2023	<i>виконано</i>
2.	Огляд літератури за темою	03.10.2023-10.10.2023	<i>виконано</i>
3.	Вивчення ролі експорту в економічному розвитку країн, змісту експортного потенціалу та засад його формування	11.10.2023-25.10.2023	<i>виконано</i>
4.	Формування методичного підходу до оцінювання експортного потенціалу	26.11.2023-02.11.2023	<i>виконано</i>
5.	Аналіз динаміки, географічної та товарної структури експорту України, спрямованості експорту України до країн ЄС	03.11.2023-13.11.2023	<i>виконано</i>
6.	Оцінка експортного потенціалу України до країн ЄС; виокремлення проблем розвитку експортного потенціалу України в торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС та напрямів їх вирішення	14.11.2023-21.11.2023	<i>виконано</i>
7.	Обґрунтування напрямів розвитку експортного потенціалу України на ринку ЄС	22.11.2023-29.11.2023	<i>виконано</i>
8.	Оцінка розвитку експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з ЄС	30.11.2023-08.12.2023	<i>виконано</i>
9.	Аналіз отриманих результатів	09.12.2023	<i>виконано</i>
10.	Розробка слайдів та написання доповіді	10.12.2023	<i>виконано</i>

11.	Попередній захист випускної роботи	21.12.2023	<i>виконано</i>
12.	Корегування роботи за результатами попереднього захисту	22.12.2023	<i>виконано</i>
13.	Остаточне оформлення випускної роботи та слайдів	22.12.2023	<i>виконано</i>
14.	Підписання відгуку та рецензії	22.12.2023	<i>виконано</i>
15.	Захист випускної роботи у ДЕК	27.12.2023	<i>виконано</i>

6. Дата видачі завдання: 02.10.2023 р.

Керівник випускної роботи _____ Володимир
КОЧЕТКОВ

Завдання прийняв до виконання _____ Іванна НАГОРНА

РЕФЕРАТ

Нагорна Іванна. Експортний потенціал України та його реалізація у торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС. – Випускна робота зі спеціальності 051 «Економіка», ОПП «Міжнародна економіка». Національний авіаційний університет Міністерства освіти і науки України, м. Київ, 2023.

Випускна робота містить 92 сторінки, 17 таблиць, 19 рисунків, 3 додатки, список використаних джерел з 52 найменувань.

Об'єкт дослідження – це процес формування та реалізації експортного потенціалу України.

Предмет – напрями розвитку експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з ЄС.

Метою роботи є розробка пропозицій щодо розвитку експортного потенціалу України в торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС.

Методами дослідження виступали: аналіз та синтез, індукція та дедукція, систематизації, метод логічного узагальнення, економіко-статистичні методи (горизонтальний та вертикальний аналіз, аналіз відносних показників), кластерний аналіз.

Ключові слова: експорт, потенціал, країни ЄС, Україна, розвиток, додана вартість, політика, торгівля.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	10
1.1 Роль експорту в економічному розвитку країн	10
1.2 Зміст експортного потенціалу та його формування	13
1.3 Методичні підходи до оцінювання експортного потенціалу	20
Висновки до розділу 1	28
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ У ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ З КРАЇНАМИ ЄС	30
2.1 Аналіз динаміки, географічної та товарної структури експорту України	30
2.2 Аналіз географічної та продуктової спрямованості експорту України до країн ЄС	40
2.3 Оцінка експортного потенціалу України до країн ЄС	48
Висновки до розділу 2	55
3 РОЗРОБКА ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ З КРАЇНАМИ ЄС	58
3.1 Проблеми розвитку експортного потенціалу України в торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС та напрями їх вирішення	58
3.2 Обґрунтування напрямів розвитку експортного потенціалу України на ринку ЄС	63
3.3 Оцінка експортного потенціалу України та політика його розвитку у торговельно-економічних відносинах з ЄС	71
Висновки до розділу 3	75
ВИСНОВКИ	78
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	84

ДОДАТОК А Обсяг експорту України до країн ЄС, млрд. дол. США	90
ДОДАТОК Б Структура експорту України до країн ЄС, %	91
ДОДАТОК В Індекс інтенсивності торгівлі України та країн ЄС	92

ВСТУП

Роль експорту у економічному розвитку країн є однією з визначальних. Так, збільшення обсягів експорту є способом розширення ринків збуту продукції країни-виробника за рахунок світового попиту. Значна ринкова база уможливорює виробництво в масштабах, які дозволяють максимально використовувати внутрішні ресурси, в тому числі трудові, тобто відбувається зростання зайнятості. В свою чергу, експортний дохід забезпечує зростання ВВП, укріплення платіжного балансу та валютні надходження країни. Крім того, географічна диверсифікація збуту на міжнародному ринку знижує вразливість країни до зовнішніх економічних шоків і нівелює залежність від одного ринку або від внутрішнього спаду ділової активності. В цілому, зростання експортного потенціалу характеризується глобальною конкурентоспроможністю на світовому ринку та внутрішньою конкурентоспроможністю, яка забезпечує стійкість до потенційної конкуренції імпортованих товарів в країні-виробнику.

Особливої актуальності тема дослідження набуває для української економіки, оскільки воєнний стан та руйнація виробничої та логістичної інфраструктури негативно позначилися на експортному потенціалі країни.

Метою роботи є розробка пропозицій щодо розвитку експортного потенціалу України в торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС.

Завданнями, що спрямовані на досягнення мети, визначено:

обґрунтувати роль експорту в економічному розвитку країн;

дослідити зміст експортного потенціалу та засади його формування;

розвинути методичний підхід до оцінювання експортного потенціалу;

проаналізувати динаміку, географічну та товарну структуру експорту

України;

провести аналіз географічної та продуктової спрямованості експорту

України до країн ЄС;

оцінити експортний потенціалу України до країн ЄС;

виокремити проблеми розвитку експортного потенціалу України в торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС та напрями їх вирішення;

обґрунтувати напрями розвитку експортного потенціалу України на ринку ЄС;

провести оцінку та сформувати політику розвитку експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з ЄС.

Об'єкт дослідження – це процес формування та реалізації експортного потенціалу України.

Предмет – напрями розвитку експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з ЄС.

Методами дослідження виступали: аналіз та синтез, індукція та дедукція, систематизації, метод логічного узагальнення, економіко-статистичні методи (горизонтальний та вертикальний аналіз, аналіз відносних показників), кластерний аналіз.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у розробці пропозицій щодо розвитку експортного потенціалу України в торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС на основі пропонованого методичного підходу до оцінювання експортного потенціалу, його застосування для даних торговельно-економічних відносин України та ЄС.

Практична значимість отриманих положень та перспективи впровадження пропозицій щодо розвитку експортного потенціалу України в торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС забезпечить вищу економічну віддачу (ріст ВВП та доданої вартості, зниження негативного сальдо платіжного балансу, зростання зайнятості та конкурентоспроможності вітчизняного виробництва), але вимагає узгоджених політичних зусиль, спрямованих на розширення і диверсифікацію експорту України.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

1.1 Роль експорту в економічному розвитку країн

Глобалізація торговельних відносин в світовому просторі має значний вплив на зростання економіки. Економічний ріст та прогрес значною мірою залежать від експорту країни. Ще у XVIII ст. Д. Рікардо розробив теорію порівняльних переваг, яка стверджує, що кожна країна продуктивніша за іншу в певній галузі економіки, тому обмін товарами – експорт та імпорт – буде вигідним для всіх країн.

Пізніше закордонні вчені наголошували на тому, що надмірне виробництво товарів та послуг, яке реалізується на міжнародному ринку, дозволяє залучати у країну валюту, а також забезпечує більші можливості працевлаштування, економію масштабу і розширення конкуренції між різними країнами [1].

Згодом з'явилася гіпотеза експортно-орієнтованого зростання (ELG), яка встановлює позитивний вплив експорту на економічне зростання за рахунок підвищення економії на масштабі, перейняття передових технологій та більш результативного використання потужностей. Крім того, зазначається, що зростання експорту також спонукає до збільшення інвестицій у ті сектори, в яких країна має порівняльну перевагу національного виробництва. Збільшення експорту також збільшує приплив іноземної валюти та дозволяє розширити імпорт послуг і засобів виробництва, які важливі для підвищення продуктивності та економічного зростання.

Позитивний вплив експорту на економічне зростання широко описаний в науковій літературі. Систематизуючи сукупність екстерналій експортної

діяльності для економічного розвитку країни на основі праць зарубіжних вчених (табл. 1.1), відзначено широкі переваги розширення експорту.

Таблиця 1.1

Ефекти експортної діяльності для економічного розвитку країни за працями зарубіжних вчених

Ефект від розширення експорту	Пояснення
Фінансовий розвиток	безпосередньо пов'язаний з економічним зростанням, на яке позитивно впливає експорт країни [2]
Ефективність процесу виробництва та економічне зростання	зовнішня торгівля та фінансова лібералізація - основні елементи, які відіграють роль в економічному зростанні [3]
	високий ступінь лібералізації торгівлі має супроводжуватися розширенням експортного портфеля до сприяння інклюзивному економічному зростанню [4]
	зростання за рахунок експорту є стійким способом досягнення економічного розвитку в довгостроковій перспективі [5]
Зростання потреби в інвестиціях	При досягненні економії масштабу за рахунок зростання експорту, отримуючи цю вигоду протягом тривалого періоду, країна повинна інвестувати значні кошти дослідження та розробки для обслуговування ринку інноваційними продуктами [6]
Зростання потреби в імпорті	експорт промислової продукції та імпорт разом із внутрішніми інвестиціями та людським капіталом сприяють економічному зростанню в короткостроковій перспективі. У свою чергу, економічне зростання створює нові потреби, які призводять до розширення імпорту як сировини, так і промислової продукції [7]
Зменшення вразливості до економічних шоків	диверсифікований експорт сприяє пом'якшенню впливу зовнішніх торгових потрясінь/фінансової кризи [8]
Збільшення прямих іноземних інвестицій	емпіричний аналіз показав, що підтримка торгівлі справляє сильний позитивний вплив на обсяги ввезених ПІІ в країнах, які мають високий рівень концентрації експортної продукції [9]

Джерело: складено автором на основі [2-9]

Вітчизняні вчені також вказують на роль експорту у досягненні конкурентоспроможності [10], впровадженні інновацій та зростанні

інноваційної активності [11], використанні економії від масштабу виробництва для фірм-експортерів, збільшенні продуктивності існуючих чинників виробництва [12]. Окрім економічного розвитку, експорт впливає на якість продукції, враховуючи, що для того, щоб експортувати, потрібно відповідати стандартам інших країн, отримати певні сертифікати як на національному, так і на міжнародному ринках.

Отже, можна констатувати важливість експортної орієнтації країни в багатьох аспектах. Для країни-експортера ресурси, отримані в результаті торгової операції, сприяють компенсації вартості імпорту та стимулюють національну економіку, додаючи вартість до валового внутрішнього продукту (ВВП). Експорт сприяє міжнародному руху капіталу та промислового зростанню, створенню робочих місць і доходу. Індустріальні країни досягають значного економічного зростання та доходності інвестицій через розширення свого внутрішнього ринку на міжнародні ринки.

Проте, окремі закордонні дослідження встановлюють, що експорт негативно впливає на економічний ріст. Так, констатується, зв'язок економічного росту та експорту у Туреччині є негативним у довгостроковій перспективі [13]. Н. Panta, M.L. Devkota, D. Banjade [14] вказують, що гіпотези експортоорієнтованого зростання не може бути застосовна в країнах, де внесок експорту у ВВП є мінімальним, а дисбаланс між експортом та імпортом великий. Автори наголошують, що довгострокову рівновагу між експортом та імпортом можна підтримувати шляхом ретельного аналізу торговельної та промислової політики, включаючи політику експорту та імпорту, перед її впровадженням. Уряд має надати пріоритет диверсифікації експорту для досягнення економічного зростання шляхом індустріалізації. Уряд також має розвивати імпортозаміщувальні галузі та стимулювати промислове виробництво [14].

Інший дослідник [15] виявляє, що економічний ріст в країнах з перехідною економікою більше реагує на зміни в експорті сировинних товарів, а не промислової продукції. Країни з перехідною економікою

повинні запроваджувати певною мірою збалансовану торговельну політику, яка сприятиме як експорту сировинних товарів, так і промисловій продукції, а дохід повинен сприяти підтримці зростання виробництва і розгортанню технологій/притоку знань [15].

Можна погодитися із тим, що пропозиція на міжнародному рівні інноваційних продуктів та послуг, вироблених на основі новітніх технологій виробничих процесів, знань і навичок, є дуже важливим. Технології та інновації - це ті фактори, які обумовлюють розширення експорту. Звідси витікає, що бюджетні видатки з метою розвитку інфраструктури та досліджень та розробок, на освіту, на впровадження інноваційного виробництва позитивно впливають на зростання економіки та розширення експортної діяльності.

Таким чином, детермінанти розширення експорту як основи економічного росту полягають у інноваційності економіки та експортно-орієнтованого виробництва. Експорт призводить до збільшення інвестицій, технологічного прогресу та розширення імпорту, що сприяє економічному зростанню. У свою чергу, економічне зростання може призвести до подальшого розширення експорту шляхом сприяння впровадженню інноваційних технологій і збільшення рівня імпорту, який використовується як сировина для експортно-орієнтованого виробництва. Проте ступінь позитивного впливу експорту на економічне зростання та, у свою чергу, на подальше розширення експорту залежить від категорій експорту, у яких відбувається розширення.

1.2 Зміст експортного потенціалу та його формування

International Trade Centre є однією з найбільш відомих організацій у світі, що складає карту експортного потенціалу, визначає продукти, ринки та постачальників з нереалізованим експортним потенціалом, а також

можливості для диверсифікації експорту для 226 країн і 4490 продуктів. Згідно методології ІТС (International Trade Centre), експортний потенціал складається з показників фактичного експорту, цільового ринкового попиту, умов доступу до ринку та двосторонніх зв'язків між країнами-експортерами та країнами-імпортерами, що забезпечує рейтинг нереалізованих можливостей експорту [16].

Вітчизняні дослідники різнобічно розглядають зміст поняття «експортний потенціал» (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Зміст поняття «експортний потенціал» в працях вітчизняних вчених

Автор	Поняття «експортний потенціал»
1	2
О.В. Лазарева, К.В. Вакар	реальна здатність економічного суб'єкта виробляти товари чи послуги, які б могли стати конкурентоспроможними на ринку, при цьому використовуючи як власні, так і запозичені ресурси та в результаті реалізуватися на потенційних зовнішньоекономічних ринках, не завдаючи шкоди вітчизняному ринку [17, с. 5]
Г.С. Гуріна	«... експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, в першу чергу промисловості як найважливішого продуцента готових виробів, а експортний потенціал галузі – з експортних потенціалів окремих підприємств; по-друге, експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку» [18, с. 47]
Т.О. Бабан	«сукупність складових, які перебувають у процесі постійної взаємодії та є умовою для ефективного виходу підприємств на зовнішні ринки або створення можливостей для такого виходу» [19, с. 111]
А.В. Ставицька, О.В. Нестеренко	«структура експортного потенціалу розглядається з погляду наявності певних ресурсів, можливостей та чинників, що впливають на ефективність експортної діяльності» [20, с. 90]
А.О. Касич, Ю.А. Бабич	«здатність підприємства за рахунок складових економічного потенціалу підприємства забезпечити відповідність характеристик продукції підприємства вимогам зовнішніх (світового та регіональних) ринків та ефективно здійснювати експортну діяльність на зовнішніх ринках на постійній основі» [21, с. 28]

О.П. Радченко, Т.В. Карадобрі	«Експортний потенціал із погляду ресурсного підходу розглядається як: можливість використання всіх видів ресурсів у структурі міжнародних коопераційних зв'язків; – обсяг накопичених ресурсів ... для досягнення максимального задоволення попиту на зовнішніх ринках. Результативний підхід визначає експортний потенціал як обсяг виробництва ... продукції, який національна ... економіка може виробити та реалізувати за своїми межами з найвищою вигодою. Із позицій системного підходу експортний потенціал є комплексною категорією, яка включає всі потенціали...Ринковий підхід розглядає експортний потенціал ... як наявність конкурентних переваг експортної ..продукції з метою збільшення її присутності на ... ринках» [22, с. 85]
----------------------------------	---

1	2
А.М. Ткаченко	«віддзеркалює змогу суб'єкта господарювання безперервно проявляти та репродукувати свої конкурентні прерогативи на світовому ринку перевезень відповідно до умов середовища, котрі повсякчасно перемінюються. Експортний потенціал є доволі складною полісистемою, у котрій виміри кожної складової частини взаємопов'язані та включає три складові – внутрішні можливості галузі, можливості експортних перешкод і можливості закордонних ринків» [23, с. 155]
Н.М. Галазюк	«експортний потенціал країни визначається загальними обсягами товарів та послуг, що можуть бути виготовлені у економічній, соціальній та виробничій сферах та реалізовані за межами країни з максимальною вигодою для країни та прибутками для вітчизняних підприємств» [24, с. 57]
Т.М. Дорошенко, С.О. Шибіріна	«з одного боку, експортний потенціал покликаний забезпечити реалізацію конкурентних переваг вітчизняної продукції та сприяти збільшенню обсягів її реалізації на зовнішніх ринках, а з іншого – відображає спроможність національної економіки виробити і реалізувати певний обсяг товарів з максимальною ефективністю для господарюючих суб'єктів, регіонального господарського комплексу і держави в цілому. Експортний потенціал включає внутрішній потенціал національної економіки (сторона пропозиції), потенціал зарубіжних ринків (сторона попиту) та систему бар'єрів і стимулів» [25, с. 50]
Ю.А. Бондар, Н.І. Легінькова, І.В. Фабрика	«поняття «експортний потенціал» характеризується не тільки абсолютним обсягом експорту, а й резервами матеріально-технічних, товарних, інтелектуальних, трудових та інших ресурсів, що можуть бути задіяні для здійснення зовнішньоекономічних операцій за визначених умов» [26, с. 129]

Джерело: складено автором на основі [17-26]

Разом із наявністю великої кількості трактувань експортного потенціалу, слід позначити його невід'ємну складову – це здатність реалізовувати продукцію на зовнішньому ринку, а «на формування та регулювання експортного потенціалу та розвиток експортоорієнтованої діяльності впливають об'єктивні економічні закони і, в першу чергу, закон конкурентних переваг» [27, с. 77].

Концепція порівняльної переваги вказує на здатність країни виробляти конкретні продукти чи послуги не лише з вищою продуктивністю, але й з більшою диференціацією продукції, ніж в інших країнах. Оцінка порівняльних переваг країни є динамічною концепцією, оскільки здатність країни виробляти товари змінюється з часом у відповідь на різноманітні ендогенні та екзогенні фактори, такі як зміни факторів власності, включаючи технології та людський капітал.

Вбачається погодитися і з думкою Т.М. Дорошенко та С.О. Шибіріної [25], які говорять про те, що експортний потенціал формується під впливом пропозиції товару на світовому ринку, попиту на товар на світовому ринку та системи бар'єрів і стимулів щодо торгівлі. Такий підхід покладений в основу розрахунку індексу RCA. Зарубіжні дослідники [28] показують різні приклади наслідків зміни торгових бар'єрів між товарами. Інші, використовуючи означені фактори попиту, пропозиції та бар'єрів, визначають експортний потенціал України та Німеччини [29], Африки [30].

Крім того, зовнішньоторговельну взаємодію країн поділяють на міжгалузеву та внутрішньогалузеву. Тоді як у міжгалузевій торгівлі відбувається обмін товарами між різними секторами, внутрішньогалузева торгівля стосується обміну товарами в одній галузі. Історично торгівля між націями в основному складалася з обміну продуктами, які дуже відрізнялися і не були взаємозамінними в процесі споживання чи виробництва. Внутрішньогалузева торгівля знижує внутрішні ціни та витісняє з бізнесу менш конкурентоспроможних вітчизняних виробників. У результаті вітчизняні виробники виступають проти лібералізації торгівлі. Таким прикладом може бути експорт зерна Україною у країни ЄС та подальші обмеження щодо такого експорту у 2023 р. з боку імпортерів (навесні та влітку 2023 р. Європейська Комісія тимчасово обмежила продаж пшениці, кукурудзи, ріпаку та соняшнику у Болгарії, Угорщині, Польщі, Румунії та Словаччині, і навіть після скасування обмежень певні країни відмовляються імпортувати агропродукцію України [31]).

Цей ефект полягає поза межами теорією порівняльних переваг, а пояснення відбувається на основі таких факторів, як економія від масштабу, диференціація продукції, недосконалі ринки та інші фактори. Так, окремі автори [32] встановлюють, що вплив внутрішньогалузевої торгівлі на зниження цін дуже різний між країнами. Деякі результати свідчать про те, що наявність внутрішньогалузевої торгівлі супроводжується швидким і значним зниженням цін, тоді як інші вказують на повільне та незначне зниження. При цьому внутрішньогалузева торгівля може безпосередньо зменшити конкуренцію (через посилення конкуренції між виробниками може відбутися залишення ринку менш конкурентоспроможними компаніями) і, таким чином, зменшити кількість вітчизняних компаній, які сприймають імпорт як загрозу. Можна припустити (в тому числі на прикладі імпорту української агропродукції), що наявність внутрішньогалузевої торгівлі може посилити протекціоністські настрої та призвести до лобіювання захисту окремих товарів.

З іншого боку, внутрішньогалузева торгівля підвищує добробут шляхом збільшення розміру ринку, перерозподілу факторів виробництва в бік найпродуктивніших компаній, підвищення заробітної плати і надання більшої різноманітності продуктів споживачам. Вітчизняні автори вказують, що «за умов реалізації експортного потенціалу можливо зробити стабільною економіку країни та закласти підґрунтя для розвитку інших секторів шляхом міжсекторального узгодження. Завдяки нарощуванню і реалізації експортного потенціалу експортний виторг забезпечує господарську систему, і чим більша потреба, які здатен забезпечити експортний виторг, тим будуть більші обсяги ресурсів спрямовані господарською системою на здійснення експорту» [17, с. 5].

Окрім наведених факторів, практика можливостей реалізації експортного потенціалу включає і якісні.

Так, Адміністрація міжнародної торгівлі США [33] пропонує такий алгоритм визначення експортного потенціалу.

По-перше, це дослідження внутрішніх продажів. Якщо компанія успішна на ринку США, є потенціальні шанси, що вона також буде продаватися на ринках за кордоном, принаймні на тих ринках, де існують подібні потреби та умови.

По-друге, це вивчення унікальних або важливих характеристик товару. Якщо визначені параметри мають порівняльну перевагу на міжнародному ринку, то цілком імовірно, що товар матиме успіх за кордоном. Унікальний продукт може мати невелику конкуренцію, тому попит на нього може бути досить високим. До таких переваг належать характеристики:

інноваційність, креативність;

гнучкість та готовність до змін, адаптивність;

якість, довговічність, безпечність;

впізнаваність бренду;

репутація відмінного післяпродажного обслуговування та гарантійного покриття;

чесність та етичність бізнесу.

Незалежно від мети, необхідно оцінити очікувані вигоди, які мають переважати витрати. Крім того, необхідно врахувати умови ліцензування товару. Деякі класифікації товарів вимагають спеціального дозволу від Міністерства торгівлі США перед експортом, а деякі - потребують експортних ліцензій.

Ще одним аспектом, що якісно оцінює експортний потенціал є необхідність навчання. Товари, які потребують навчання для роботи, покладають більшу відповідальність на компанію та дистриб'ютора чи агента, і експортер має вирішити, як підтримувати таке навчання.

Післяпродажне обслуговування та підтримка повинні здійснюватися дистриб'ютором або агентом, який має можливості для надання такої послуги. Іншим варіантом має бути передбачена можливість надіслати продукт для ремонту та заміни.

Канали комунікації на міжнародному рівні через власний веб-сайт або сторонній сайт електронної комерції мають також значення для реалізації експортного потенціалу. Пасивний або реактивний експорт може бути домінуючою моделлю серед малих і середніх підприємств. Зазвичай цей метод не потребує ретельного планування чи глибокого обдумування мотивів чи можливостей. Однак, щоб вивести свій бізнес на новий рівень продуктивності, досвіду та зростання, потрібен стратегічний підхід.

Для компаній, аналізуючих експортний потенціал продуктів/товарів чи послуг, Адміністрація міжнародної торгівлі США [33] рекомендує врахувати такі міркування:

профілі клієнтів (хто вже користується продуктом чи послугою? Чи є продукт або послуга широким, загальним використанням чи обмежено певною групою? Чи популярні продукт або послуга серед певної вікової групи? Чи існують інші суттєві демографічні моделі його використання? Які кліматичні чи географічні фактори впливають на використання продукту чи послуги?);

модифікації товару (Чи потрібні модифікації, щоб зробити продукт привабливим для іноземних клієнтів? Який термін придатності продукту? Чи зменшиться це через час у дорозі? Чи можна легко змінити упаковку, щоб задовольнити вимоги іноземних клієнтів? Чи потрібна спеціальна документація?);

транспортування та логістика (Наскільки легко транспортувати продукт? Чи транспортні витрати створюють проблему конкурентоспроможної ціни? Наскільки ефективно цільовий ринок обробляє вхідні відправлення? Чи потрібні спеціалізовані контейнери або пакувальні матеріали?);

наявність місцевих представництв (Чи потрібен місцевий маркетолог/продавець чи інший місцевий представник? Чи потребує продукція професійного складання чи інших технічних навичок? Чи потрібне

післяпродажне обслуговування? Якщо так, чи доступне воно локально, чи потрібно його надати? Чи є ресурси для цього?).

Таким чином, аналітика експортного потенціалу (невикористаних можливостей) на галузевому та продуктовому рівнях може допомогти урядам розробити політику та стратегії, які стимулюють просування експорту як фактору стійкого економічного росту. Виявлення товарів і ринків, для яких країна недостатньо використовує свій експортний потенціал, створює можливість використання нових ринкових можливостей, а у деяких випадках усунути перешкоди, які заважають компаніям країни реалізувати свій експортний потенціал.

1.3 Методичні підходи до оцінювання експортного потенціалу

В цілому «оцінювання експортного потенціалу – це кількісний підхід до визначення перспективних експортних секторів та ринків у глобальному масштабі, що базується на даних про торгівлю та доступ до ринку» [34, с. 173]. Також можна погодитися із твердженням, що «оцінка експортного потенціалу має відображати сукупність всіх ресурсів, як максимально можливий результат зовнішньоекономічних операцій, який можна отримати на основі узгодженого використання цих ресурсів» [26, с. 129].

Методичні підходи до оцінювання експортного потенціалу широко представлені у науковій літературі. Так, колектив вітчизняних авторів [27] пропонує коефіцієнт чистого експортного потенціалу розраховувати за формулою:

$$Ke = \frac{E - I}{ЗТО}, (1.1)$$

Ke – коефіцієнт чистого експортного потенціалу за галуззю/продуктом;

E – експорт продукції України за галуззю/продуктом;

I – імпорт продукції України за галуззю/продуктом;

ЗТО – зовнішньоторговельний оборот України за галуззю/продуктом.

В світовій практиці для оцінювання експортного потенціалу використовуються загальні та специфічні методи.

Індекс інтенсивності торгівлі (ТІІ) є одним із методів, який використовується для оцінки того, чи є обсяги торгівлі між двома країнами більшими або меншими, ніж можна було б очікувати, виходячи з їх позиції у світовій економіці. Він визначається як частка експорту однієї країни до країни-партнера, поділена на частку світового експорту до країни-партнера. Коефіцієнт визначається наступним чином:

$$TII_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{X_{it}}}{\frac{X_{wj}}{X_{wt}}}, \quad (1.2)$$

де X_{ij} – вартість експорту з країни i до країни j ;

X_{it} – вартість загального експорту країни i ;

X_{wj} – вартість загального світового експорту до країни j ;

X_{wt} – вартість загального світового експорту.

Індекс коливається від нуля до нескінченності. Якщо значення індексу дорівнює 1, це означає, що країна i експортує до країни j точне співвідношення експорту країни j , з точки зору її частки світового імпорту.

Якщо значення індексу вище 1, торгові потоки між досліджуваними країнами перебувають на вищому рівні. Це означає, що країна i експортує до країни j більше, ніж до решти країн світу, що свідчить про інтенсивні ділові відносини.

Якщо значення менше 1, інтенсивність торгівлі нижча, ніж можливі.

Для розрахунку внутрішньогалузевої торгівлі використовують також оригінальну специфікацію Грубеля-Ллойда, яка може бути виражена як:

$$GL_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i}; 0 \leq GL_i \leq 1 \quad (1.3)$$

де X_i – експорт товару i ;

M_i – імпорт товару i .

Діапазон індексу становить від 0 до 1.

Якщо $GL_i=1$, це означає, що існує внутрішньогалузева торгівля між розглянутими країнами. І навпаки, якщо $GL_i = 0$, внутрішньогалузева торгівля взагалі відсутня. Більше значення індексу класифікує вищий рівень спеціалізації у внутрішньогалузевому обміні, враховуючи, що нижче значення GL вказує на те, що зовнішня торгівля ближча до міжгалузевої.

Для оцінки зовнішньоторговельних зв'язків між країнами з точки зору взаємодоповнюваності їхніх торговельних потоків використовується метод розрахунку індексу взаємодоповнюваності торгівлі (СТІ). Цей індекс пояснює, наскільки досліджувані країни можна вважати партнерами. Розробкою СТІ займалися багато вчених, а найновіша специфікація, запропонована закордонними авторами [35], має наступний вигляд:

$$СТІ^{ij} = 100 \left[1 - \sum_{k=1}^m \frac{|m_k^i - x_k^j|}{2} \right] \quad (1.4)$$

де x_k^j — частка продукту k у загальному експорті країни j ;

m_k^i — частка продукту k у загальному імпорті країни i .

При ідеальному співвідношенні часток експорту та імпорту індекс сягає значення 100, а за жодного – дорівнює 0. Якщо значення дорівнює 100, то суб'єкти є ідеальними торговими партнерами. Суб'єкти є досконалими конкурентами, тобто склад їх експорту та імпорту збігається, коли значення дорівнює нулю.

Оцінюючи та визначаючи перспективи співпраці, слід мати на увазі, що, незважаючи на високий СТП, географічно віддалені країни можуть не бути ідеальними партнерами через високі транзакційні витрати.

Одним із найбільш відомих підходів є визначення спеціалізації країни у виробництві товарів шляхом розрахунку індексу Баласи, який визначається як частка експорту вибраної країни в загальному експорті групи товарів до частки цієї країни у світовому експорті цієї групи товарів.

$$RCA_{jk}^n = \frac{\left(\frac{X_{jk}^n}{X_j^n} \right)}{\left(\frac{X_{wk}^n}{X_w^n} \right)} \quad (1.5)$$

де X_{jk}^n - експорт країни j у товарній групі k у році n ;

X_j^n - вартість загального експорту країни j у році n ;

X_{wk}^n - світовий експорт товару k у період n ;

X_w^n - загальний світовий експорт у період n .

Якщо RCA більше 0, це означає, що існує виявлена порівняльна перевага для експорту товарної групи; якщо RCA менше 0, це означає виявлений порівняльний недолік у групі товарів.

Для більш детальної ідентифікації виявленої порівняльної переваги можливі значення індексу можна класифікувати за чотирма категоріями, що визначають його величину:

$0 < RCA \leq 1$ - відсутність порівняльних переваг;

$1 < RCA \leq 2$ - слабка порівняльна перевага;

$2 < RCA \leq 4$ - помірна порівняльна перевага;

$RCA > 4$ - сильна порівняльна перевага.

Трансформований індекс Баласи (M замінює X) використовується для ідентифікації товарів, які країна імпортує більшою мірою, ніж решта світу:

$$IS_{jk}^n = \frac{\left(\frac{M_{jk}^n}{M_j^n} \right)}{\left(\frac{M_{wk}^n}{M_w^n} \right)} \quad (1.6)$$

де IS_{jk}^n - індекс Балласи для імпорту продукції до країни j за період n (індекс значущості імпорту);

M_{jk}^n - імпорт товару до країни j за період n ;

M_j^n - загальний імпорт країни j за період n ;

M_{wk}^n - світовий імпорт продукту k за період n ;

M_w^n - світовий імпорт за період n .

Після розрахунку індексів RCA та IS можна визначити експортний розрив по відношенню до країни та продукту (EG_{jik}^n):

$$EG_{jik}^n = \left(XS_{jwk}^t - XS_{jik}^n \right) M_{ik}^n \quad (1.7)$$

середня частка експорту країни j у світовому імпорті за час t :

$$XS_{jwk}^t = \frac{\sum_{n0}^n \frac{X_{jk}}{M_{wk}}}{(n - n0) + 1} \quad (1.8)$$

частка експорту товару k країни j в імпорті країни i за період n :

$$XS_{jik}^n = \frac{X_{jik}^n}{M_{ik}^n} \quad (1.9)$$

X_{jk} – експорт товару k країни j ;

M_{wk} – світовий імпорт товару k ;

X_{jik}^n - експорт продукту k із країни j до країни i в році n ;

M_{ik}^n - імпорт продукту k країни i в році n ;

n - рік розрахунку експортного розриву;

n0 – перший рік в діапазоні індексу RCA.

При розрахунку експортного розриву застосовуються такі умови:

$$RCA_{jk}^t \geq 1,5 \cap IS_{ik}^n \geq 1,5;$$

$$XS_{jwk}^t > XS_{jik}^n.$$

До кількісних методів оцінки можуть бути застосовані і інші фактори.

Якщо тарифи, що застосовуються до країни-експортера, є нижчими, ніж тарифи, що застосовуються до інших постачальників, експортер отримує вигоду від тарифної переваги на ринку. І навпаки, якщо тарифи, застосовані до країни-експортера, вищі, ніж тарифи, що застосовуються до інших постачальників, експортер відчуває не вигідне митне становище, що зменшує його здатність експортувати товар на певний ринок.

У випадку фактору відстані, чим нижча віддаленість експортера від цільового ринку тим вищий експортний потенціал.

Ринкова концентрація базується на індексі Херфіндаля. Він розраховується як квадрат частки кожної країни на вибраному ринку та додаванням отриманих чисел:

$$H = \sum_{i=1}^N s_i^2 \tag{1.10}$$

де s_i — частка i -ї країни на ринку;

N — кількість країн.

Індекс Херфіндаля (H) змінюється від $1/N$ до 1. Значення індексу Херфіндаля інтерпретуються наступним чином:

H нижче 0,01 вказує на висококонкурентну галузь без домінуючих гравців;

H нижче 0,15 вказує на неконцентровану промисловість;

Н між 0,15 і 0,25 вказує на слабо концентровану галузь;

Н вище 0,25 свідчить про високу концентрацію ринку.

Низка з наведених положень застосовується при оцінці експортного потенціалу міжнародними організаціями.

Центр міжнародної торгівлі (ІТС) [16] індикатор експортного потенціалу (ЕРІ) визначає через потенційну вартість експорту для будь-якого експортера на певному продукті та цільовому ринку на основі економічної моделі, яка поєднує пропозицію експортера, попит цільового ринку, умови доступу до ринку та двосторонні зв'язки між двома країнами. Для існуючих експортних товарів пропозиція вимірюється за допомогою історичної інформації про ефективність експорту. Потенційні значення експорту можна порівняти з фактичними значеннями експорту, щоб знайти експортерів, продукти та ринки з можливостями для зростання. Індикатор експортного потенціалу (ЕРІ) застосовується до країн, які прагнуть підтримати сформовані експортні сектори у збільшенні їхнього експорту на існуючі та нові ринки. ЕРІ визначає продукти, у яких країна-експортер вже довела свою конкурентоспроможність на міжнародному рівні та які мають хороші перспективи успіху експорту на певному цільовому ринку.

Другий показник, що застосовується Центром міжнародної торгівлі (ІТС) [16] - індикатор диверсифікації продукції, який оцінює пропозицію за допомогою методології Product Space, яка встановлює зв'язки між продуктами на основі того, як часто вони збігаються в експортних кошиках країн. Він передбачає, що продукти, які часто експортуються разом, покладаються на подібні можливості для їх виробництва. Пропозиція поєднується з попитом цільового ринку та умовами доступу до ринку.

Індикатор диверсифікації продукції (РДІ) застосовується до країн, які прагнуть диверсифікувати та розвивати нові експортні сектори. РДІ ідентифікує продукти, які країна-експортер ще не конкурентоспроможна експортує, але які здаються потенційно можливими до експорту, враховуючи поточний експортний кошик країни та експортні кошики подібних країн.

Додаткові показники, що відображають цілі політики, дозволяють уточнити вибір перспективної продукції. Результати формують відповідну інформаційну базу для середньострокових експортних стратегій або програм розвитку країни.

Отже, методичний підхід для подальшого аналізу експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС узагальнено на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Методичний підхід до аналізу експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС

Джерело: розроблено автором на основі [35-36]

Таким чином, сформований методичний підхід до аналізу експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС базується на узагальненні закордонного досвіду оцінки експортного

потенціалу та включає послідовні етапи загального аналізу динаміки, географічної та продуктової структури експорту України та оцінки коефіцієнту чистого експортного потенціалу за провідними товарами, аналізу географічної та продуктової спрямованості експорту України до країн ЄС, оцінки експортного потенціалу України до країн ЄС за показниками взаємодоповнюваності торгівлі та експортного розриву, а також завершується формуванням висновків та рекомендацій щодо реалізації експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС. Означений підхід покладено в основу подальших досліджень.

Висновки до розділу 1

1. Детермінанти розширення експорту як основи економічного росту полягають у інноваційності економіки та експортно-орієнтованого виробництва. Експорт призводить до збільшення інвестицій, технологічного прогресу та розширення імпорту, що сприяє економічному зростанню. У свою чергу, економічне зростання може призвести до подальшого розширення експорту шляхом сприяння впровадженню інноваційних технологій і збільшення рівня імпорту, який використовується як сировина для експортно-орієнтованого виробництва. Проте ступінь позитивного впливу експорту на економічне зростання та, у свою чергу, на подальше розширення експорту залежить від категорій експорту, у яких відбувається розширення.

2. Аналітика експортного потенціалу (невикористаних можливостей) на галузевому та продуктовому рівнях може допомогти урядам розробити політику та стратегії, які стимулюють просування експорту як фактору стійкого економічного росту. Виявлення товарів і ринків, для яких країна недостатньо використовує свій експортний потенціал, створює можливість використання нових ринкових можливостей, а у деяких випадках усунути

перешкоди, які заважають компаніям країни реалізувати свій експортний потенціал.

3. Сформований методичний підхід до аналізу експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС базується на узагальненні закордонного досвіду оцінки експортного потенціалу та включає послідовні етапи загального аналізу динаміки, географічної та продуктової структури експорту України та оцінки коефіцієнту чистого експортного потенціалу за провідними товарами, аналізу географічної та продуктової спрямованості експорту України до країн ЄС, оцінки експортного потенціалу України до країн ЄС за показниками взаємодоповнюваності торгівлі та експортного розриву, а також завершується формуванням висновків та рекомендацій щодо реалізації експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ У ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ З КРАЇНАМИ ЄС

2.1 Аналіз динаміки, географічної та товарної структури експорту України

Динаміка експорту України, як і будь-якої економічної системи, залежить від макроекономічних умов. Так, у 2020 р. в час активної фази пандемії відбулося зниження обсягів вітчизняного експорту товарів на 1,72%, а послуг – на 10,88%. Проте, такий рівень зниження був менший за світовий рівень зниження, яке у даному періоді складало відповідно 6,66% та 17,18% (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Порівняльна динаміка обсягів світового експорту та експорту України

Регіон	Обсяги експорту, млрд. дол. США					Темп приросту, %			
	2018	2019	2020	2021	2022	2019/2018	2020/2019	2021/2020	2022/2021
	Експорт товарів								
Світ	19327,91	18748,62	17499,88	22138,76	24487,20	-3,00	-6,66	26,51	10,61
Україна	47,33	50,05	49,19	68,07	44,44	5,75	-1,72	38,38	-34,71
Експорт послуг									
Світ	6116,80	6308,59	5224,46	6199,44	7095,57	3,14	-17,18	18,66	14,46
Україна	15,84	17,47	15,56	18,39	16,11	10,29	-10,8	18,16	-12,4

							8		2
--	--	--	--	--	--	--	---	--	---

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

Під час повномасштабного вторгнення і повоєнного стану у 2022 р. експорт України значно знизився – на 34,71% по товарам і на 12,42% по послугам, тому оцінка вітчизняного експортного потенціалу є вкрай важливою.

Якщо протягом 2018-2021 рр. питома вага українських товарів та послуг у світовому експорті мала тенденцію незначного зростання, то у 2022 р. відбулося її суттєве зниження (рис. 2.1).

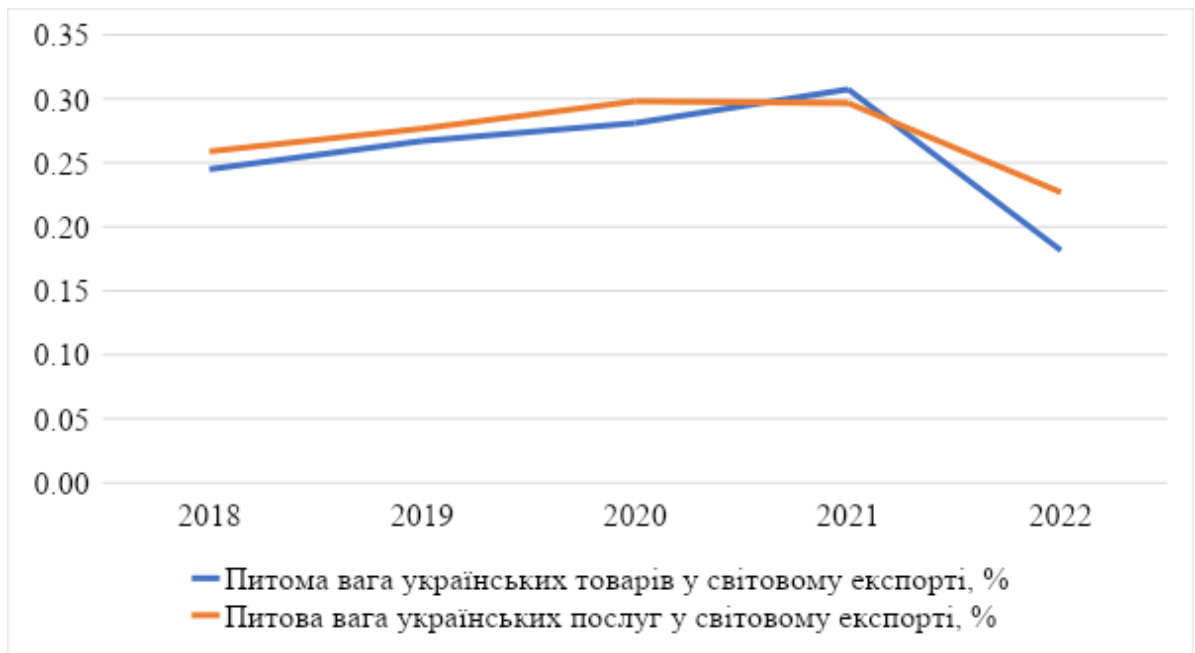


Рис. 2.1. Питома вага українського експорту у світовому, %

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

Протягом останніх років експорт є важливим рушієм зростання – його частка у ВВП у 2018 р. складала 45,24%. Проте, у період пандемії 2020 р. питома вага експорту у ВВП знизилася до 38,82%, а під час війни 2022 р. – до 35,46%, що свідчить про послаблення експорту як основи економічного росту (рис. 2.2).

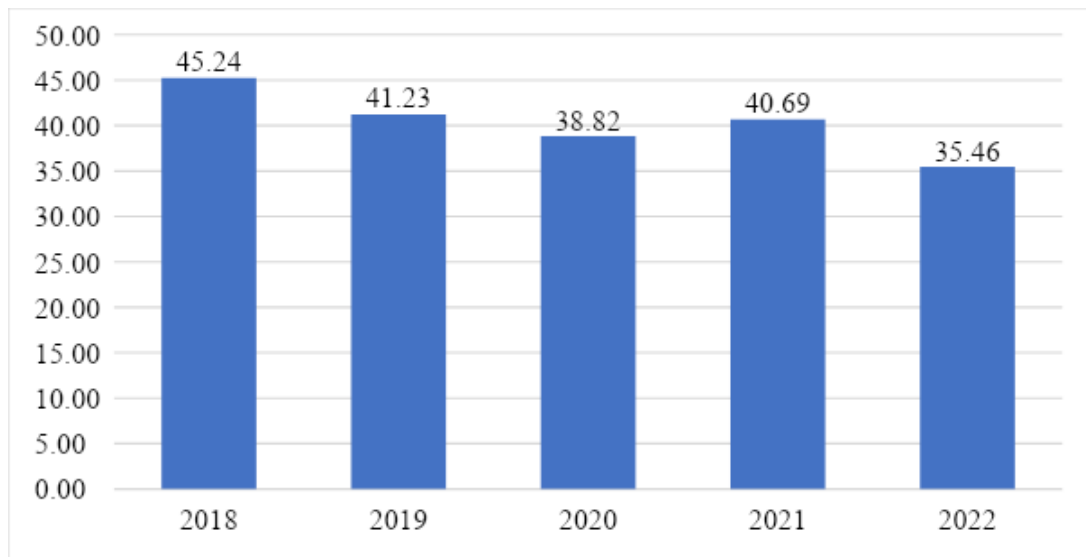


Рис. 2.2. Питома вага експорту у ВВП України, %

Джерело: побудовано автором на основі даних [38]

Негативною є і динаміка торговельного балансу України – під час війни 2022 р. навіть при значному скороченні імпорту від’ємне сальдо збільшилося і досягло рівня 2019 р. (рис. 2.3).

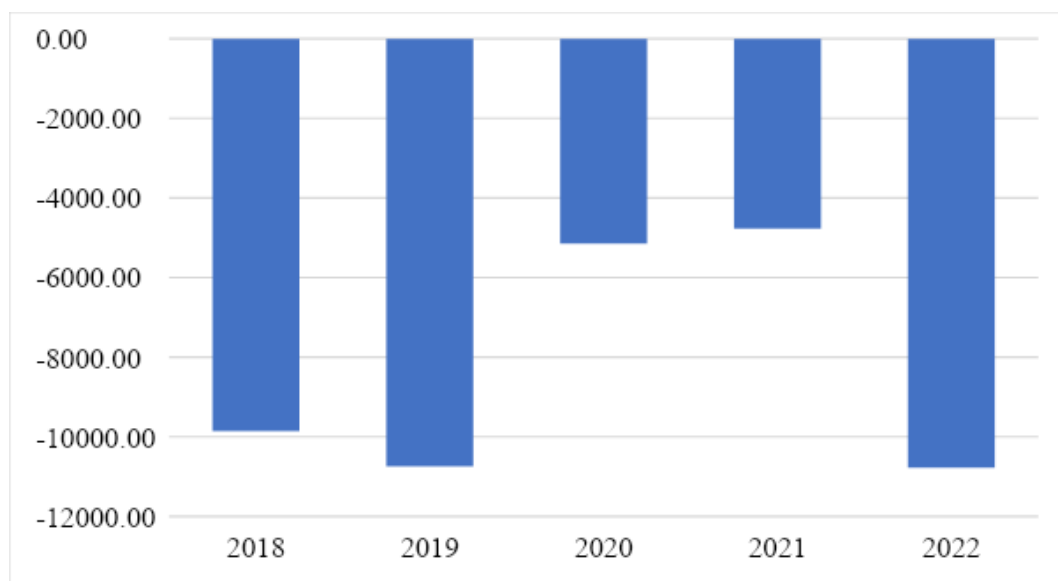


Рис. 2.3. Динаміка сальдо торговельного балансу України, тис. грн.

Джерело: побудовано автором на основі даних [37]

Найбільш значимими імпортерами українських товарів є Польща, Румунія, Туреччина, Китай, Угорщина, Німеччина, Італія, Іспанія, Нідерланди та Словаччина (табл. 2.2). При цьому у 2022 р. найбільші темпи

приросту українського експорту спостерігалися до Румунії, Словаччини, Угорщини та Польщі, у той час як найбільше зниження експорту відбулося до Китаю, Італії та Нідерландів.

Слід також зазначити, що протягом останніх п'яти років найбільш зріс експорт до Румунії (в 4,19 р.), Польщі (в 2,06 р.) та до Словаччини (в 1,75 р.), у той час як експорт до Італії та Нідерландів за п'ятирічний період знизився.

Географічна структура українського експорту у 2018 р. та у 2022 р. продемонстрована на рис. 2.4-2.5 відповідно. Як свідчать наведені дані, у 2022 р. збільшується частка експорту до Польщі, Румунії, Туреччини, Угорщини, Словаччини, а знижується – до інших країн (що не увійшли до крупних імпортерів) та Італії.

Таблиця 2.2

Найбільші імпортери українських товарів

Імпортер	Обсяги експорту України, млрд. дол л. США					Темп приросту, %			
	2018	2019	2020	2021	2022	2019 / 2018	2020 / 2019	2021/ 2020	2022/ 2021
Польща	3,26	3,30	3,27	5,23	6,69	1,19	-0,70	59,73	28,07
Румунія	0,93	1,01	1,08	1,54	3,90	7,82	7,49	42,79	152,98
Туреччина	2,35	2,62	2,44	4,14	2,95	11,34	-6,98	70,04	-28,85
Китай	2,20	3,59	7,10	8,00	2,49	63,31	97,60	12,73	-68,89
Угорщина	1,65	1,56	1,26	1,62	2,28	-5,06	-19,13	28,35	40,37
Німеччина	2,21	2,38	2,07	2,87	2,27	7,91	-13,06	38,36	-20,79
Італія	2,63	2,42	1,93	3,47	1,65	-8,01	-20,27	79,84	-52,36

Іспанія	1,37	1,50	1,25	1,68	1,58	9,56	-16,70	34,16	-5,95
Нідерланди	1,60	1,85	1,80	2,26	1,54	15,27	-2,50	25,55	-31,75
Словаччина	0,86	0,71	0,45	1,00	1,51	-17,86	-37,04	123,67	51,15

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

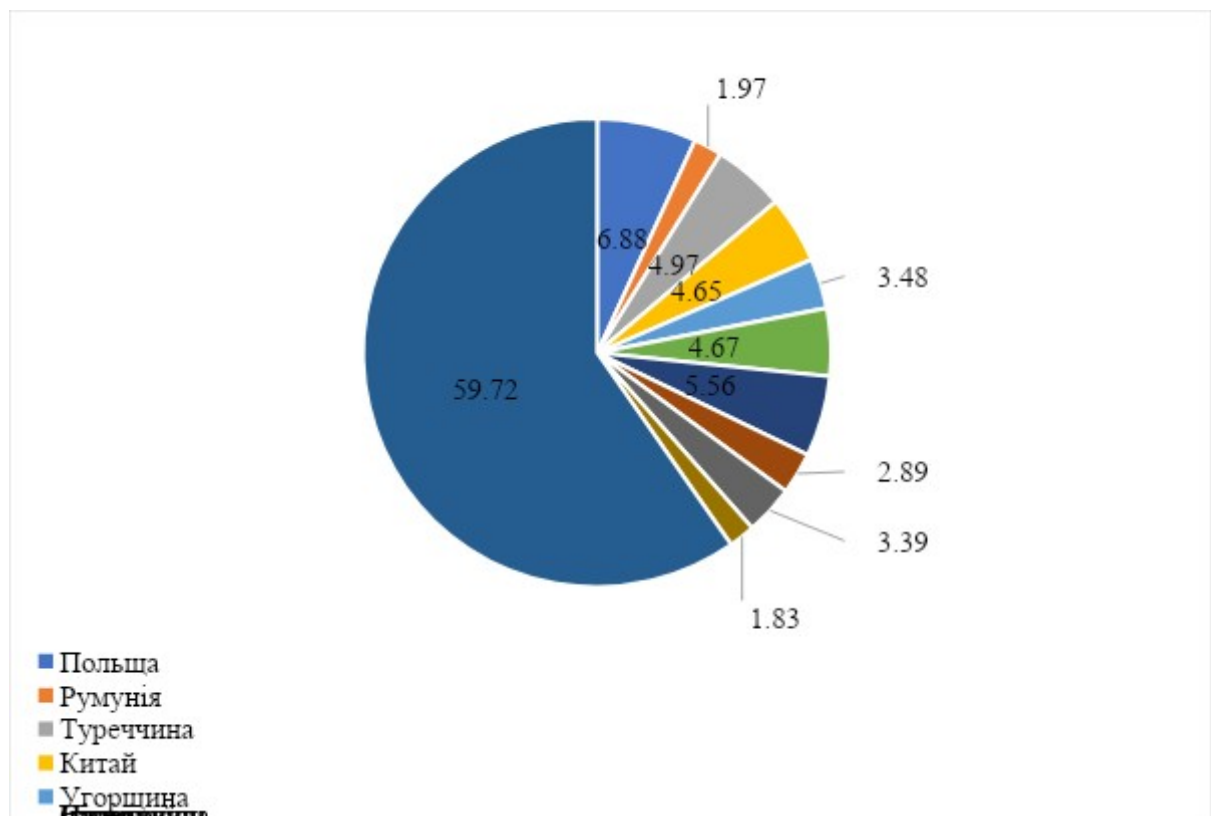


Рис. 2.4. Географічна структура експорту України у 2018 р., %

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

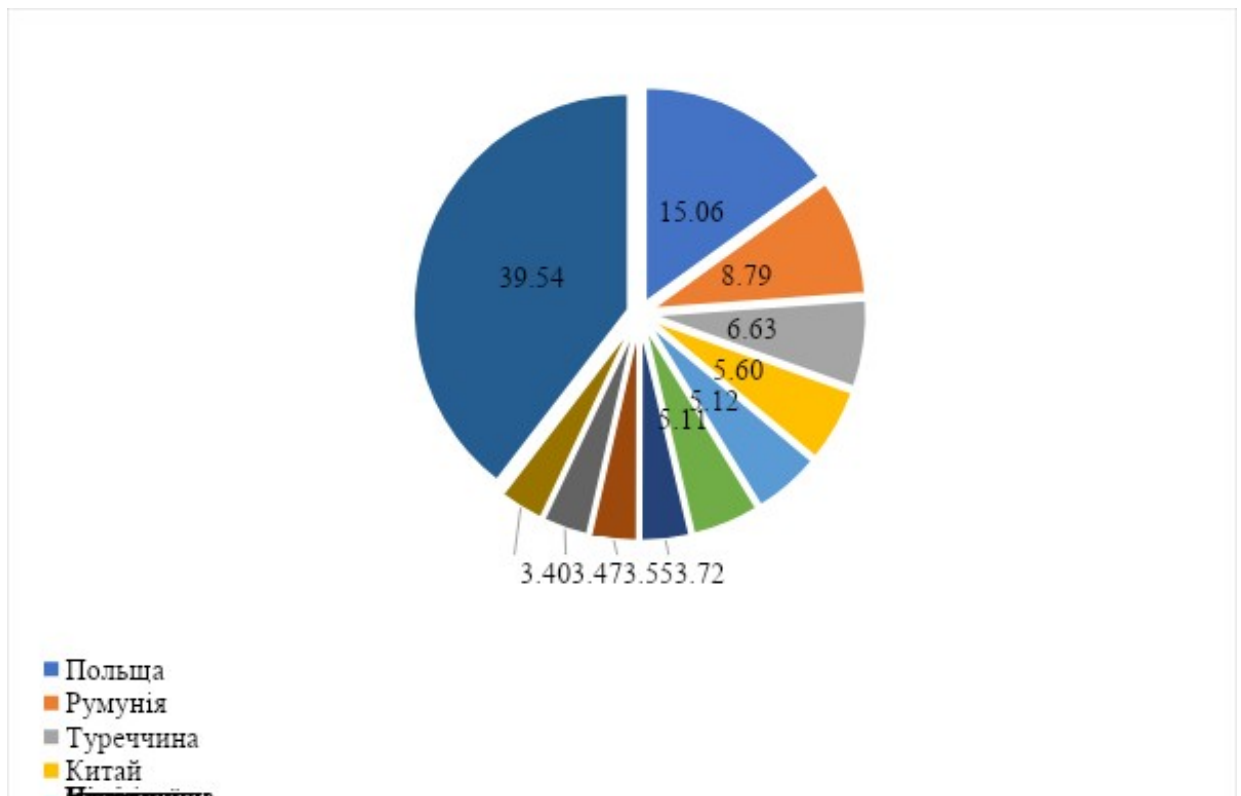


Рис. 2.5. Географічна структура експорту України у 2022 р., %

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

Заслуговують на увагу позитивні зрушення у торговельному балансі України за Польщею, Румунією, Угорщиною (рис. 2.6).

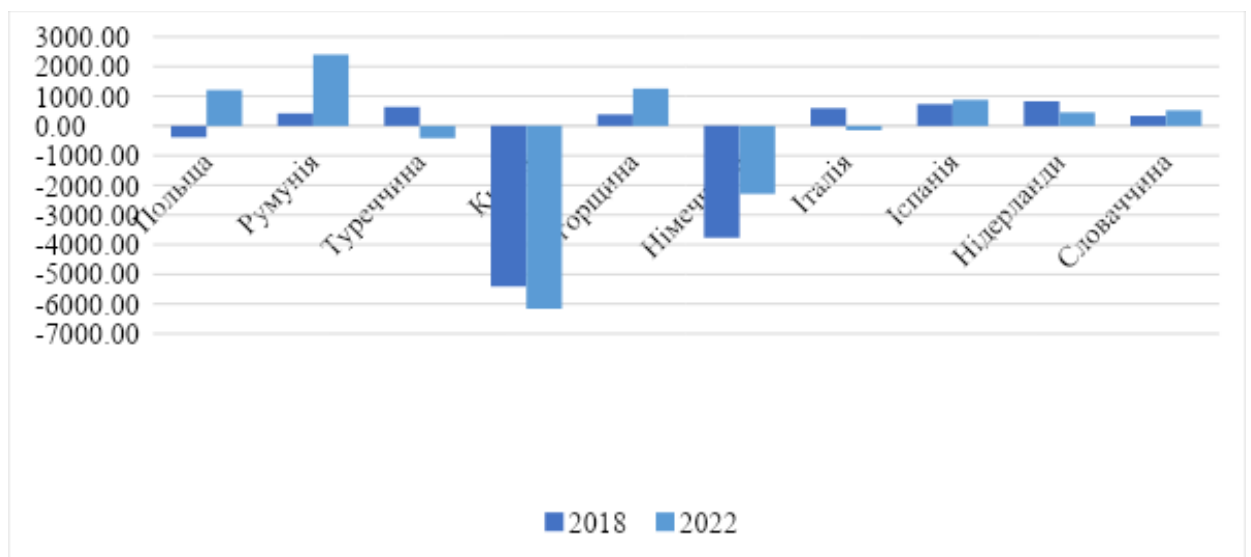


Рис. 2.6. Динаміка торговельного балансу за найбільшими імпортерами українських товарів, млн. дол. США

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

Проте, слід відзначити і значне від'ємне сальдо за Китаєм та Німеччиною – Україна більшою мірою імпортує з них товар, ніж експортує в них свою продукцію.

Найбільш значимими товарними групами в українському експорті у 2022 р. є злаки, жири та олії тваринного, рослинного походження та продукти їх розщеплення, готові харчові жири, залізо та сталь (табл. 2.3). При цьому у 2022 р. найбільші темпи приросту українського експорту спостерігалися за насінням та плодами олійних культур, у той час як найбільше зниження експорту відбулося з заліза та сталі, що, безсумнівно пов'язано із руйнацією Азовсталі.

Таблиця 2.3

Найбільші значимі товарні групи в українському експорті

Товарна група	Обсяги експорту України, млрд. дол. США					Темп приросту, %			
	2018	2019	2020	2021	2022	2019/ 2018	2020/ 2019	2021 / 2020	2022/ 2021
Злаки	7,24	9,63	9,41	12,3 4	9,17	33,05	-2,31	31,1 7	-25,71
Жири та олії; готові харчові жири	4,50	4,73	5,75	7,04	5,98	5,24	21,44	22,4 5	-14,97
Залізо та сталь	9,94	8,74	7,69	13,9 5	4,56	-12,09	-11,97	81,3 9	-67,32
Насіння та плоди олійних культур	1,95	2,56	1,84	2,44	3,78	31,17	-28,12	32,1 7	55,26
Руди, шлаки і золи	3,04	3,59	4,42	7,12	3,08	18,28	23,13	61,0 5	-56,68
Електричні машини та обладнання та їх частини	2,93	2,77	2,57	3,14	2,57	-5,40	-7,20	22,0 4	-17,98
Деревина та вироби з деревини; деревне вугілля	1,49	1,40	1,41	2,00	1,89	-6,32	0,76	41,9 8	-5,52
Атомні реактори,	1,72	1,69	1,91	2,12	1,19	-1,85	13,11	10,8	-43,92

котли, машини та механічні пристрої								0	
Залишки та відходи харчової промисловості; готові корми для тварин	1,22	1,49	1,58	1,73	1,10	21,35	6,07	9,94	-36,78
Вироби з чавуну або сталі	1,11	1,04	0,88	1,29	1,06	-6,15	-15,72	47,29	-18,17

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

Протягом останніх п'яти років суттєвого приросту за означеними товарними групами не відбулося, лише на 93% зріс експорт насіння та плодів олійних культур (сояшника). При цьому відбулося зниження обсягів експорту за залізом та сталлю, електричними машинами та обладнанням, атомними реакторами, що говорить про втрату Україною позиції в рейтингу складності експорту, у той час як більш складні продукти забезпечують вищу додану вартість, сприяють економічному зростанню країни.

Товарна структура українського експорту у 2018 р. та у 2022 р. продемонстрована на рис. 2.7-2.8 відповідно. Як свідчать наведені дані, у 2022 р. збільшується частка експорту злаків, жирів та олії та насіння, а знижується – заліза та сталі.

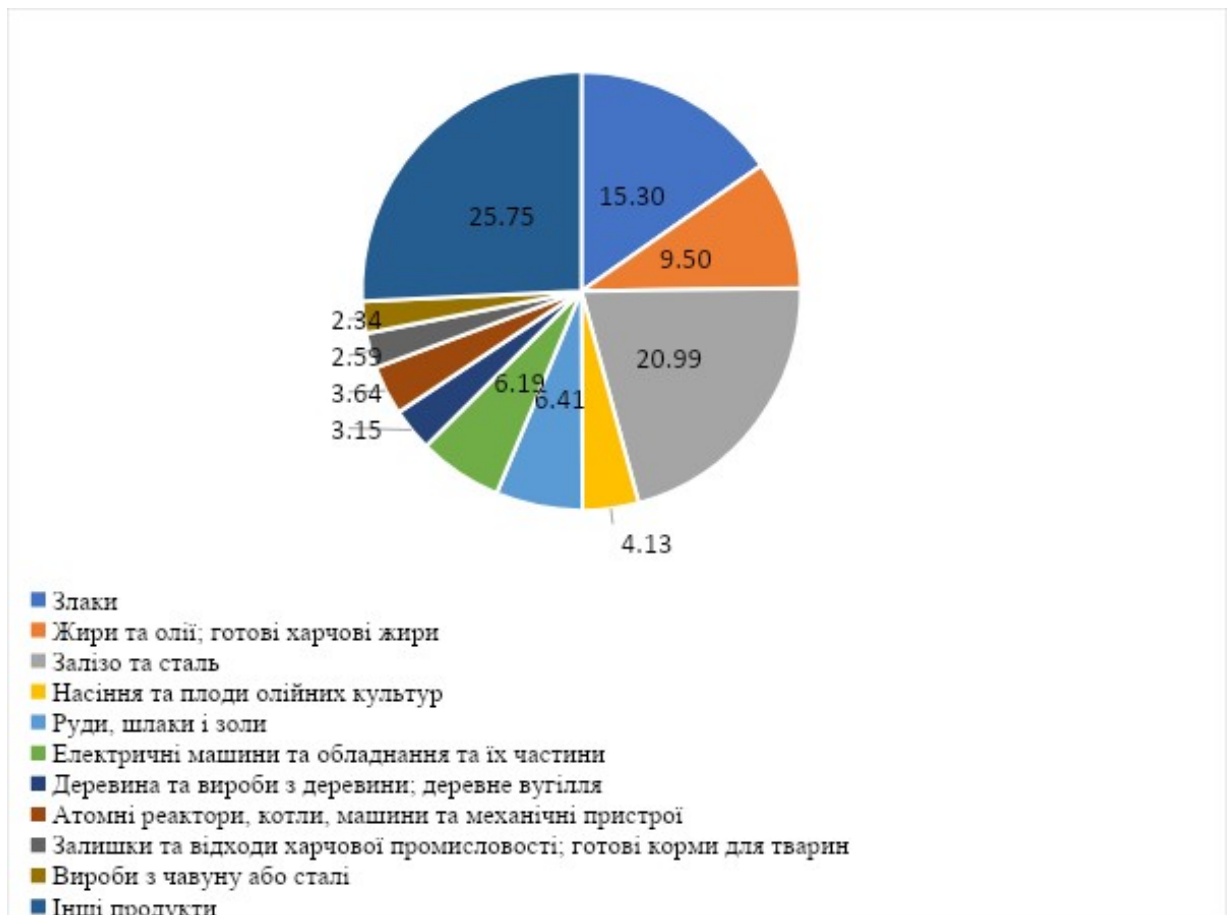


Рис. 2.7. Товарна структура експорту України у 2018 р., %

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

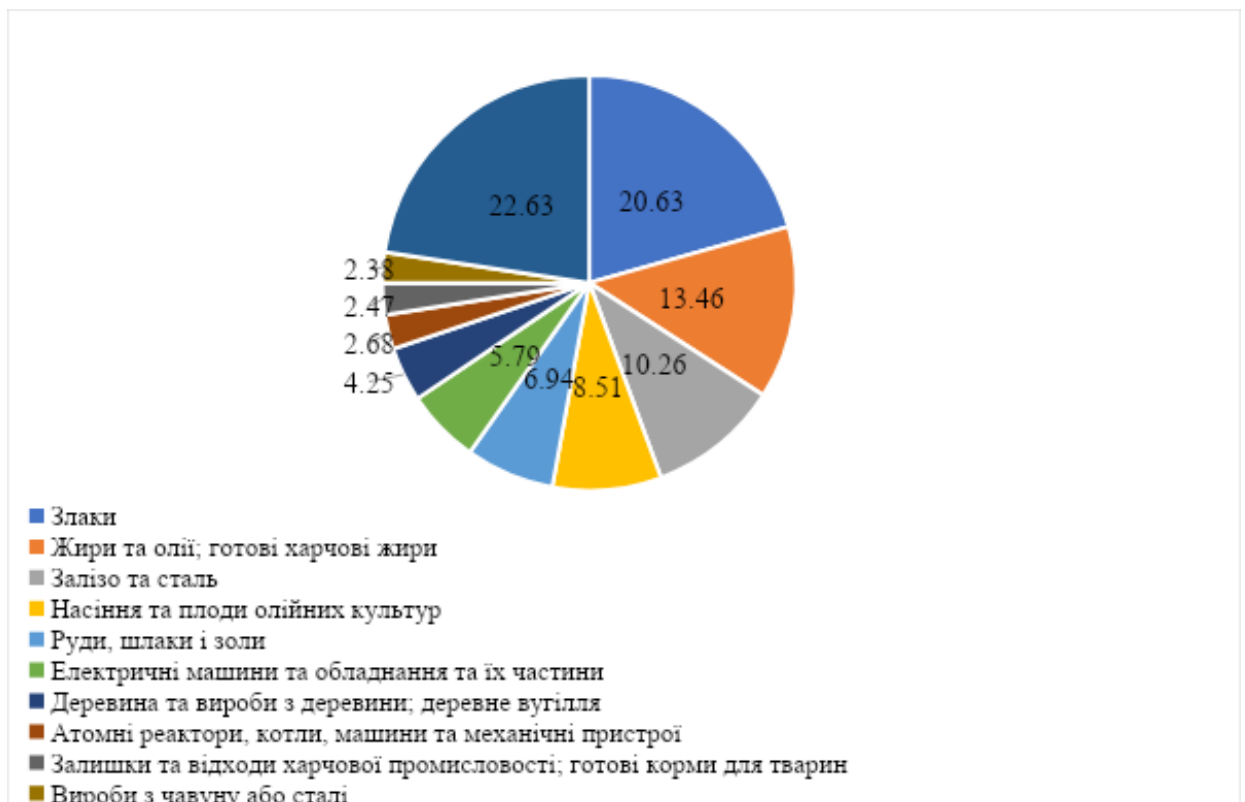


Рис. 2.8. Товарна структура експорту України у 2022 р., %

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

Торговельний баланс за означеними групами товарів є стійко позитивними протягом всього періоду спостереження (рис. 2.9).

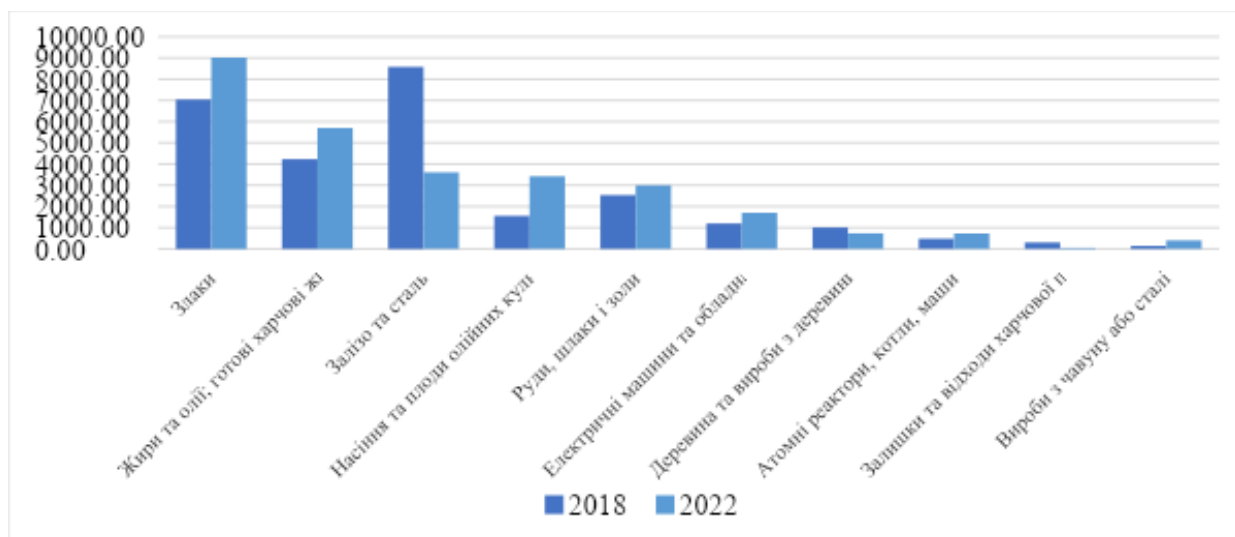


Рис. 2.9. Динаміка торговельного балансу за найбільшими товарними групами українського експорту, млн. дол. США

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

При цьому у світовому експорті у 2022 р. лідируючими є товарні групи з високою доданою вартістю (окрім паливно-енергетичних ресурсів) - електричні машини та обладнання, атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої, транспортні засоби, фармацевтична продукція, пластмаси та вироби з них.

Відповідно, по формулі 1.1 розрахований коефіцієнт чистого експортного потенціалу України на світовому ринку, який показав найвищі позиції за агропромисловою продукцією (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Коефіцієнт чистого експортного потенціалу України на світовому ринку, %

Товарна група	2018	2019	2020	2021	2022
Злаки	6,74	8,53	8,92	8,64	9,05
Жири та олії; готові харчові жири	4,05	4,04	5,28	4,68	5,71

Залізо та сталь	8,20	6,75	6,42	8,80	3,62
Насіння та плоди олійних культур	1,49	1,95	1,40	1,41	3,43
Руди, шлаки і золи	2,42	2,76	3,89	4,79	3,01
Електричні машини та обладнання та їх частини	1,15	0,99	1,07	1,11	1,71
Деревина та вироби з деревини; деревне вугілля	0,96	1,13	1,25	0,98	0,74
Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої	0,46	0,05	0,47	0,45	0,73
Залишки та відходи харчової промисловості; готові корми для тварин	0,29	0,27	0,31	0,03	0,05
Вироби з чавуну або сталі	0,14	-0,05	0,01	0,12	0,40

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

Найбільш значимими послугами в українському експорті у 2022 р. є телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги і лише за цією групою послуг у 2022 р. спостерігається зростання вартості експорту (табл. 2.5). За п'ятирічний період в цілому вартість надання телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг зросла більш ніж в 2 рази, у той час як інші бізнес-послуги зросли лише на 12%, а вартість інших позицій знизилася.

Нажаль, статистика не містить даних щодо географічного розподілу експорту послуг.

Таблиця 2.5

Найбільші значимі послуги в українському експорті

Послуги	Обсяги експорту України, млрд. дол. США					Темп приросту, %			
	2018	2019	2020	2021	2022	2019 / 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021

Телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги	3,47	4,33	5,18	7,11	7,52	24,7 0	19,63	37,17	5,83
Транспорт	5,95	6,25	5,09	4,76	3,41	5,11	-18,62	-6,46	-28,32
Інші бізнес-послуги	2,26	2,60	2,69	3,07	2,53	14,6 6	3,43	14,45	-17,57
Виробничі послуги на фізичних ресурсах, що належать іншим країнам	1,70	1,64	1,35	1,54	0,93	- 3,42	-17,44	13,59	-39,40
Туризм	1,45	1,62	0,36	0,95	0,77	12,1 1	-78,02	166,8 5	-18,53

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

Таким чином, результати аналізу продемонстрували, що у 2020 р. в час активної фази пандемії відбулося зниження обсягів вітчизняного експорту товарів на 1,72%, а послуг – на 10,88%. Під час повномасштабного вторгнення і повоєнного стану у 2022 р. експорт України значно знизився – на 34,71% по товарам і на 12,42% по послугам. Також у період пандемії 2020 р. питома вага експорту у ВВП знизилася до 38,82%, а під час війни 2022 р. – до 35,46%, що свідчить про послаблення експорту як основи економічного росту. Протягом 2018-2021 рр. питома вага українських товарів та послуг у світовому експорті мала тенденцію незначного зростання, а у 2022 р. відбулося її суттєве зниження через повоєнний стан, труднощі із логістикою та пошкодженням інфраструктури.

Географічна структура експорту стала менш диверсифікованою головним чином через спрямованість на країни ЄС, а саме – на Польщі, Румунії, Угорщини, Словаччини. Відзначено значне від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі з Китаєм та Німеччиною – Україна більшою мірою імпортує з них товар, ніж експортує в них свою продукцію.

Найбільш значимими товарними групами в українському експорті у 2022 р. є злаки, жири та олії тваринного, рослинного походження та продукти їх розщеплення, готові харчові жири, залізо та сталь. Протягом останніх

п'яти років суттєвого приросту за означеними товарними групами не відбулося, лише на 93% зріс експорт насіння та плодів олійних культур (сояшника). При цьому відбулося зниження обсягів експорту за залізом та сталлю, електричними машинами та обладнанням, атомними реакторами, що говорить про втрату Україною позиції в рейтингу складності експорту, у той час як більш складні продукти забезпечують вищу додану вартість, сприяють економічному зростанню країни.

Розрахований коефіцієнт чистого експортного потенціалу України на світовому ринку також показав найвищі позиції за агропромисловою продукцією.

Отже, диверсифікація географічної та товарної структури зовнішньої торгівлі необхідна для підвищення експортних показників України.

2.2 Аналіз географічної та продуктової спрямованості експорту України до країн ЄС

Як свідчить статистика, протягом 2018-2022 рр. спостерігається тенденція нарощення обсягів експорту України до країн ЄС (рис. 2.10). Виключенням став 2020 р., коли обсяги експорту скоротилися внаслідок пандемії.

Частка експорту України до країн ЄС значно зросла у 2022 р. і склала 63,07% (для порівняння – у 2018 р. вона складала 41,36%, а у 2021 р. – 39,37%). Тобто можна зазначити, що європейський експорт став переважним напрямом українських зовнішньоторговельних відносин у часи повоєнного стану.

Обсяги експорту України до країн ЄС наведено у Додатку А, а до найбільших за обсягом експорту країн належать Польща, Румунія, Угорщина, Німеччина, Італія, Іспанія, Нідерланди, Словаччина, Болгарія, Чеська Республіка.

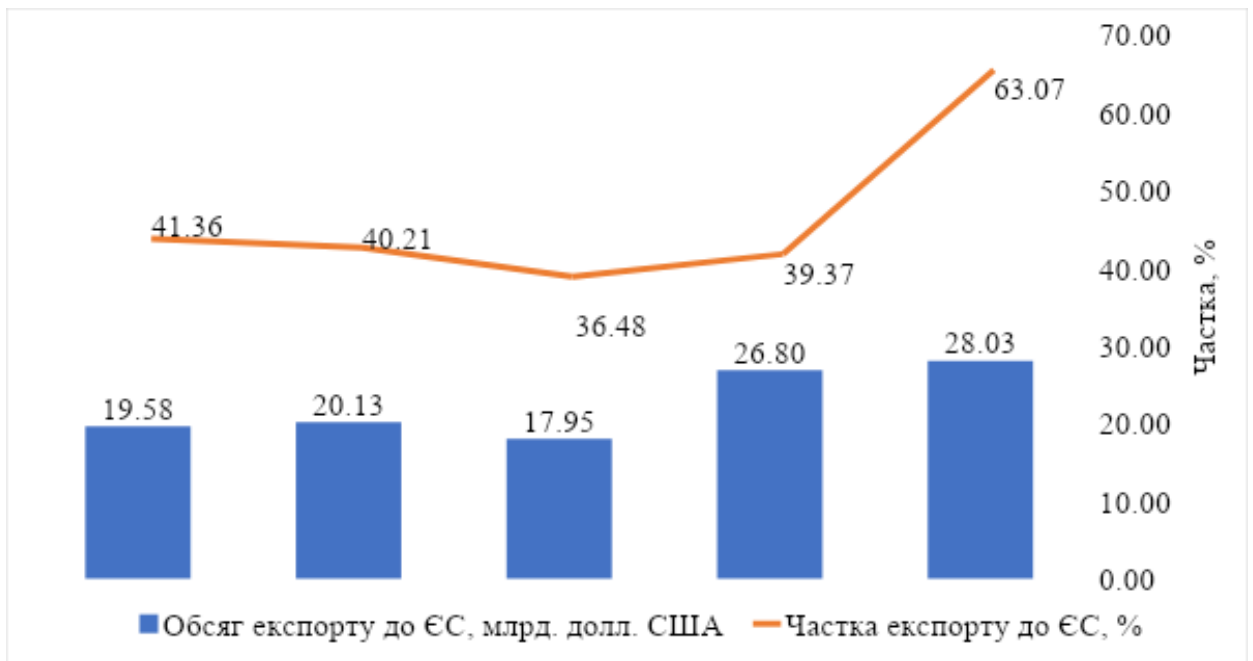


Рис. 2.10. Динаміка українського експорту до країн ЄС

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

Географічна структура українського експорту за країнами наведена у Додатку Б, а на рис. 2.11 представлено частки основних імпортерів ЄС в обсязі експорту до країн ЄС.

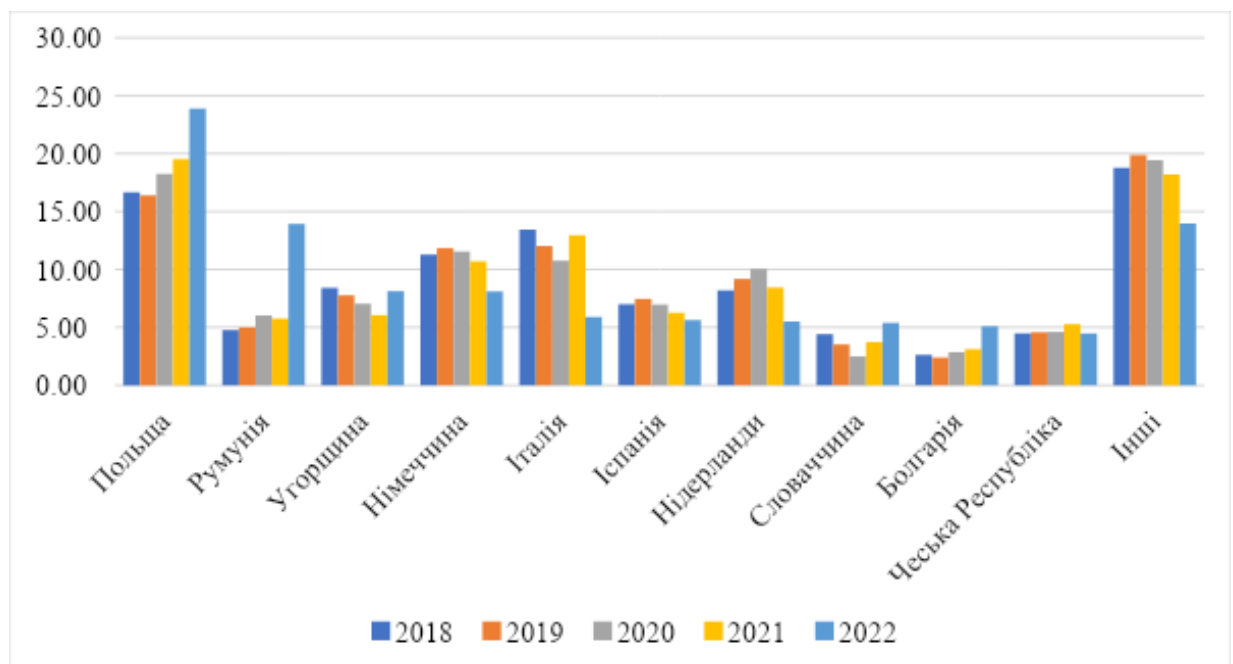


Рис. 2.11. Частки імпортерів в обсязі експорту України до країн ЄС, %

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

Так, за п'ятирічний період більш ніж вдвічі наростили свій імпорт української продукції Польща, Румунія, Болгарія та Хорватія. При цьому обсяги імпорту української продукції за цей же період значно зменшилися у Італії, Бельгії, Данії, Греції, Португалії, Естонії, Фінляндії, Ірландії та Мальти.

Експорт України на ринку ЄС стає менш диверсифікованим і більш орієнтованим на основних споживачів у Польщі та Румунії, загальна частка експорту в які складає 37,82%, тоді як у 2018 р. вона складала лише 20%.

Товарна структура експорту України до країн ЄС майже не відрізняється від структури світового вітчизняного експорту за основними товарними групами (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Товарна структура українського експорту до країн ЄС

Товарна група	Обсяги експорту, млрд. дол. США					Частка в експорті до ЄС, %				
	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022
Злаки	2,14	2,49	1,66	1,93	4,73	10,93	12,39	9,27	7,22	16,86
Жири та олії; готові харчові жири	1,06	1,47	1,75	2,37	3,07	5,42	7,29	9,76	8,84	10,96
Насіння та плоди олійних культур	1,16	1,53	1,15	1,48	2,93	5,95	7,59	6,38	5,52	10,44
Залізо та сталь	3,46	2,94	2,39	5,43	2,81	17,69	14,60	13,34	20,25	10,01
Руди, шлаки і золи	1,81	1,77	1,45	3,01	2,38	9,23	8,77	8,09	11,24	8,50
Електричні машини та обладнання	2,35	2,27	2,14	2,57	2,32	12,02	11,25	11,93	9,60	8,27
Деревина та вироби з деревини; деревне вугілля	1,03	0,99	0,98	1,43	1,63	5,26	4,92	5,46	5,35	5,80
Мінеральне паливо,	0,65	0,69	0,43	0,58	0,93	3,32	3,44	2,38	2,17	3,32

нафтопродукти та продукти їх перегонки										
Меблі; постільна білизна, матраци	0,50	0,55	0,64	0,90	0,71	2,54	2,75	3,54	3,35	2,55
Вироби з чавуну або сталі	0,47	0,43	0,39	0,60	0,60	2,42	2,14	2,18	2,23	2,14
Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої	0,48	0,51	0,52	0,62	0,59	2,45	2,51	2,91	2,30	2,10

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

Разом з тим, перші три позиції (злаки, жири та олії, насіння та плоди олійних культур) у 2022 р. склали 48,27% експорту до країн ЄС, що говорить про невисоку диверсифікованість та агропромислову спрямованість експорту.

Проаналізуємо показники, що характеризують спрямованість експорту України до країн ЄС.

Індекс інтенсивності торгівлі, розрахований за формулою 1.2, в цілому показав, що Україна має доволі інтенсивні торговельні відносини з ЄС, причому показник збільшується у 2022 р. до 2,16, тобто Україна експортує до країн ЄС у 2 р. більше, ніж решта країн світу (рис. 2.12).

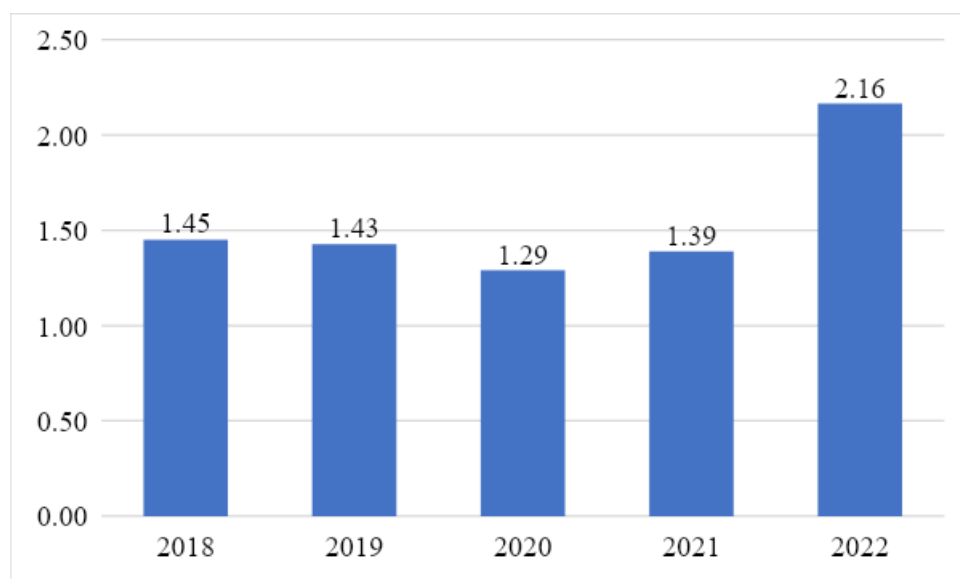


Рис. 2.12. Динаміка індексу інтенсивності торгівлі України та країн ЄС
 Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

Деталізація розрахованого індексу за країнами ЄС наведена у Додатку В, а систематизовані результати станом за 2022 р. – у табл. 2.7.

Так, з табл. 2.7 видно, що більшість країн ЄС мають інтенсивні торговельні відносини з Україною, а імпорт української продукції в них знаходиться вище або на рівні світового імпорту країн.

Індекс Грубеля-Ллойда, розрахований за формулою 1.3 для основних товарних груп українського експорту, демонструє, що торгівля за означеними товарними групами є переважно міжгалузевою, а наближення до внутрішньогалузевої торгівлі спостерігається за електричними машинами та обладнанням та виробам з чавуну або сталі (табл. 2.8).

Таблиця 2.7

Результати аналізу індексу інтенсивності торгівлі (ТІ) України та країн ЄС

Значення індексу	Країни
Надвисока інтенсивність (ТІ \geq 5)	Польща, Румунія, Угорщина, Словаччина, Болгарія, Литва, Латвія
Висока інтенсивність (1,1 \leq ТІ $<$ 5)	Італія, Іспанія, Нідерланди, Чеська Республіка, Австрія, Естонія, Кіпр
Середня інтенсивність (0,9 \leq ТІ $<$ 1,1)	Данія, Греція, Хорватія
Низька інтенсивність (ТІ $<$ 0,9)	Німеччина, Франція, Бельгія, Португалія, Швеція, Фінляндія, Словенія, Ірландія, Мальта, Люксембург

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

Таблиця 2.8

Індекс Грубеля-Ллойда для основних товарних груп українського експорту до країн ЄС

Товарна група	2018	2019	2020	2021	2022
---------------	------	------	------	------	------

Злаки	0,12	0,09	0,12	0,09	0,03
Жири та олії; готові харчові жири	0,11	0,07	0,07	0,06	0,05
Насіння та плоди олійних культур	0,32	0,26	0,30	0,26	0,12
Залізо та сталь	0,18	0,21	0,24	0,14	0,27
Руди, шлаки і золи	0,02	0,01	0,01	0,01	0,00
Електричні машини та обладнання	0,92	0,88	0,88	0,92	0,89
Деревина та вироби з деревини; деревне вугілля	0,26	0,25	0,26	0,25	0,14
Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки	0,52	0,51	0,46	0,32	0,26
Меблі; постільна білизна, матраци	0,69	0,61	0,61	0,57	0,49
Вироби з чавуну або сталі	0,91	0,95	0,98	0,90	0,72
Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої	0,22	0,22	0,25	0,23	0,37

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

Розрахований індекс Баласси (RCA) для експорту України на світовому ринку та на ринку ЄС за основними товарними групами наведено у табл. 2.9.

Так, результати аналізу як для світового ринку, так і для ринку ЄС показали значну порівняльну перевагу товарних груп українського експорту: злаки, жири та олії, насіння та плоди олійних культур, руди, шлаки і золи, деревина та вироби з деревини.

Таблиця 2.9

Індекс Баласси (RCA) для основних товарних груп українського експорту

Товарна група	2018	2019	2020	2021	2022
На світовому ринку					
Злаки	26,38	32,62	28,06	26,30	28,66
Жири та олії; готові харчові жири	19,54	19,96	20,03	15,37	18,94
Насіння та плоди олійних культур	40,40	33,89	24,89	35,55	16,52
Залізо та сталь	1,89	2,58	2,00	1,42	3,69

Руди, шлаки і золи	5,82	5,66	6,21	6,10	5,22
Електричні машини та обладнання	0,44	0,38	0,33	0,30	0,39
Деревина та вироби з деревини; деревне вугілля	4,13	3,91	3,75	3,52	5,67
Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки	0,28	0,31	0,42	0,27	0,16
Меблі; постільна білизна, матраци	1,94	2,13	2,13	1,74	1,90
Вироби з чавуну або сталі	1,44	1,27	1,09	1,16	1,48
Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої	0,15	0,15	0,09	0,10	0,23
На ринку ЄС					
Злаки	11,43	12,26	7,70	6,91	21,76
Жири та олії; готові харчові жири	4,34	5,86	5,81	5,35	9,41
Насіння та плоди олійних культур	5,82	7,12	4,55	4,42	13,45
Залізо та сталь	2,52	2,28	2,13	2,59	2,13
Руди, шлаки і золи	6,12	5,82	4,70	5,80	9,20
Електричні машини та обладнання	0,47	0,42	0,37	0,34	0,50
Деревина та вироби з деревини; деревне вугілля	2,52	2,37	2,22	2,15	4,16
Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки	0,12	0,13	0,11	0,08	0,12
Меблі; постільна білизна, матраци	0,70	0,72	0,80	0,81	1,21
Вироби з чавуну або сталі	0,53	0,46	0,43	0,45	0,75
Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої	0,09	0,09	0,09	0,08	0,13

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

Помірну порівняльну перевагу має українські залізо та сталь. Слабкою порівняльною перевагою характеризується товарна група меблів та постільної білизни, матраців. Крім того, для світового ринку слабкі позиції має український експорт виробів з чавуну або сталі, а для європейського ринку взагалі відсутня порівняльна перевага для даної позиції. Також для обох ринків відсутня порівняльна перевага за електричними машинами та обладнанням, мінеральним паливом, нафтопродуктами та продуктами їх

перегонки, атомними реакторами, котлами, машинами та механічними пристроями, хоча в структурі українського експорту до ЄС ці позиції мають високий рівень.

Індекс значущості імпорту (IS) для країн ЄС доцільно розраховувати для порівняння індексу з індексом Баласси (RCA) для основних товарних груп українського експорту.

З даних табл. 2.10 можна констатувати, що актуальними позиціями для імпорту ЄС і для експорту України в ці країни є жири та олії, залізо та сталь, деревина та вироби з деревини та меблі, постільна білизна, матраци, оскільки за цими позиціями спостерігається і порівняльна перевага українських товарів і значущість імпорту для країн ЄС.

Таблиця 2.10

Індекс значущості імпорту (IS) для основних товарних груп українського експорту до країн ЄС

Товарна група	2018	2019	2020	2021	2022
Злаки	0,68	0,69	0,64	0,60	0,68
Жири та олії; готові харчові жири	1,06	1,06	1,05	0,97	1,03
Насіння та плоди олійних культур	0,81	0,83	0,81	0,85	0,79
Залізо та сталь	1,33	1,30	1,22	1,22	1,29
Руди, шлаки і золи	0,57	0,48	0,43	0,44	0,44
Електричні машини та обладнання	0,74	0,75	0,73	0,73	0,71
Деревина та вироби з деревини; деревне вугілля	1,13	1,17	1,17	1,17	1,17
Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки	0,90	0,99	0,82	0,94	1,07
Меблі; постільна білизна, матраци	1,12	1,11	1,08	1,10	1,03
Вироби з чавуну або сталі	1,17	1,14	1,14	1,18	1,12
Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої	0,99	1,00	1,00	1,00	0,96

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

Отже, проведений аналіз продемонстрував наступні результати. Частка експорту України до країн ЄС значно зросла у 2022 р. і склала 63,07% (для порівняння – у 2018 р. вона складала 41,36%, а у 2021 р. – 39,37%). Тобто можна зазначити, що європейський експорт став переважним напрямом українських зовнішньоторговельних відносин у часи повоєнного стану. При цьому експорт України на ринку ЄС стає менш диверсифікованим і більш орієнтованим на основних споживачів у Польщі та Румунії. Товарна структура експорту України до країн ЄС майже не відрізняється від структури світового вітчизняного експорту за основними товарними групами.

Індекс інтенсивності торгівлі в цілому показав, що Україна має доволі інтенсивні торговельні відносини з ЄС. Індекс Грубеля-Ллойда для основних товарних груп українського експорту демонструє, що торгівля за означеними товарними групами є переважно міжгалузевою, а наближення до внутрішньогалузевої торгівлі спостерігається за електричними машинами та обладнанням та виробам з чавуну або сталі. Результати аналізу як для світового ринку, так і для ринку ЄС показали значну порівняльну перевагу товарних груп українського експорту: злаки, жири та олії, насіння та плоди олійних культур, руди, шлаки і золи, деревина та вироби з деревини. Помірну порівняльну перевагу має українські залізо та сталь. Слабкою порівняльною перевагою характеризується товарна група меблів та постільної білизни, матраців. Крім того, для світового ринку слабкі позиції має український експорт виробів з чавуну або сталі, а для європейського ринку взагалі відсутня порівняльна перевага для даної позиції. Також для обох ринків відсутня порівняльна перевага за електричними машинами та обладнанням, мінеральним паливом, нафтопродуктами та продуктами їх перегонки, атомними реакторами, котлами, машинами та механічними пристроями, хоча в структурі українського експорту до ЄС ці позиції мають високий рівень. Тому актуальними позиціями для імпорту ЄС і для експорту України в ці країни є жири та олії, залізо та сталь, деревина та вироби з деревини та меблі,

постільна білизна, матраци, оскільки за цими позиціями спостерігається і порівняльна перевага українських товарів і значущість імпорту для країн ЄС.

2.3 Оцінка експортного потенціалу України до країн ЄС

Як було визначено, Україна експортує до країн ЄС, переважно, продукцію з високою «виявленою порівняльною перевагою» (злаки, жири та олії, насіння та плоди олійних культур, руди, шлаки і золи, деревина та вироби з деревини). За групами агропромислової продукції експортний потенціал України оцінюють вітчизняні вчені [39-41], виявляючи фактори, які суттєво впливають на показник.

Міжнародний центр торгівлі оцінює географічну структуру експортного потенціалу України у світі (рис. 2.13) та у ЄС (рис. 2.14).

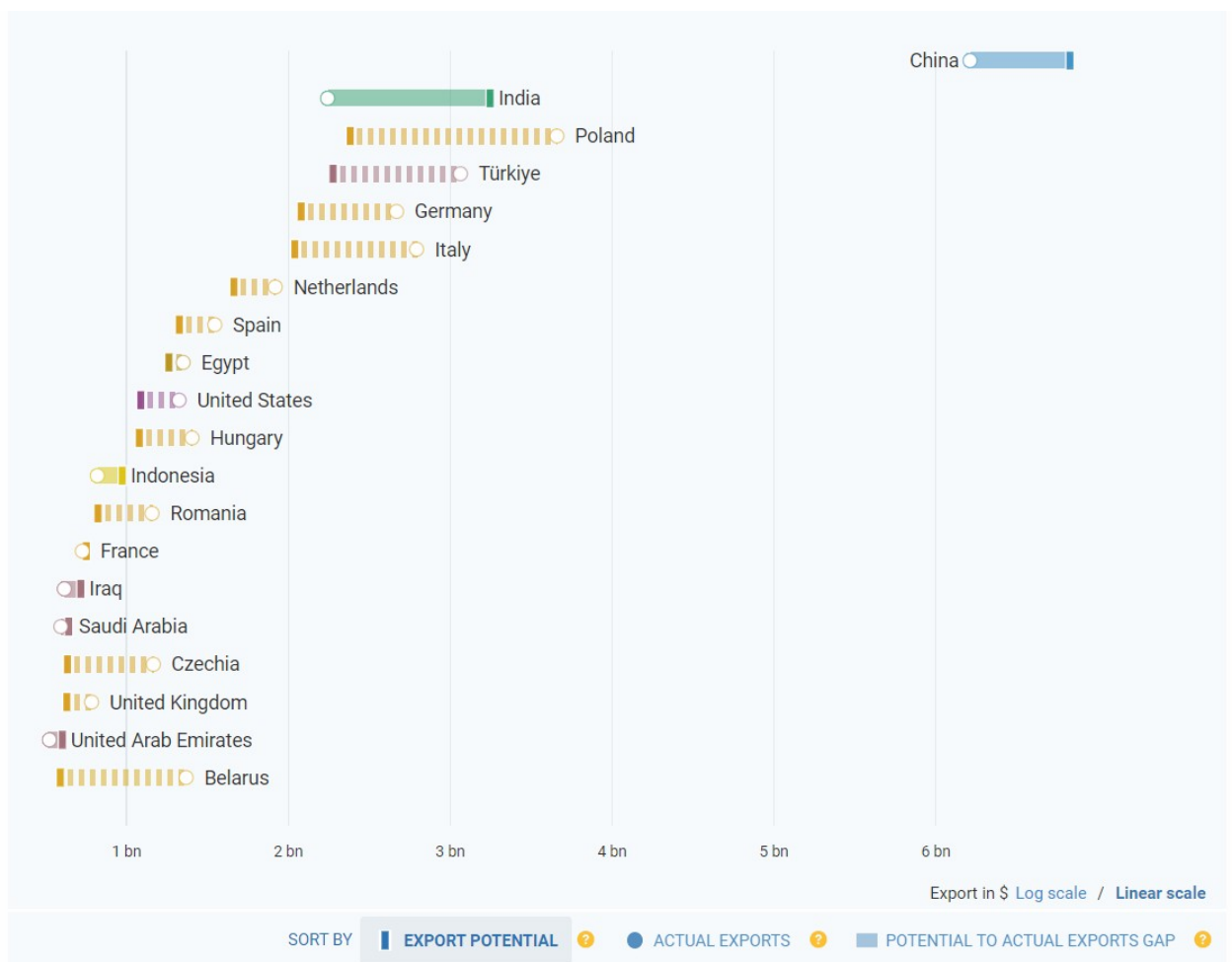


Рис. 2.13. Географічний склад експортного потенціалу України у світі

Джерело: [16]

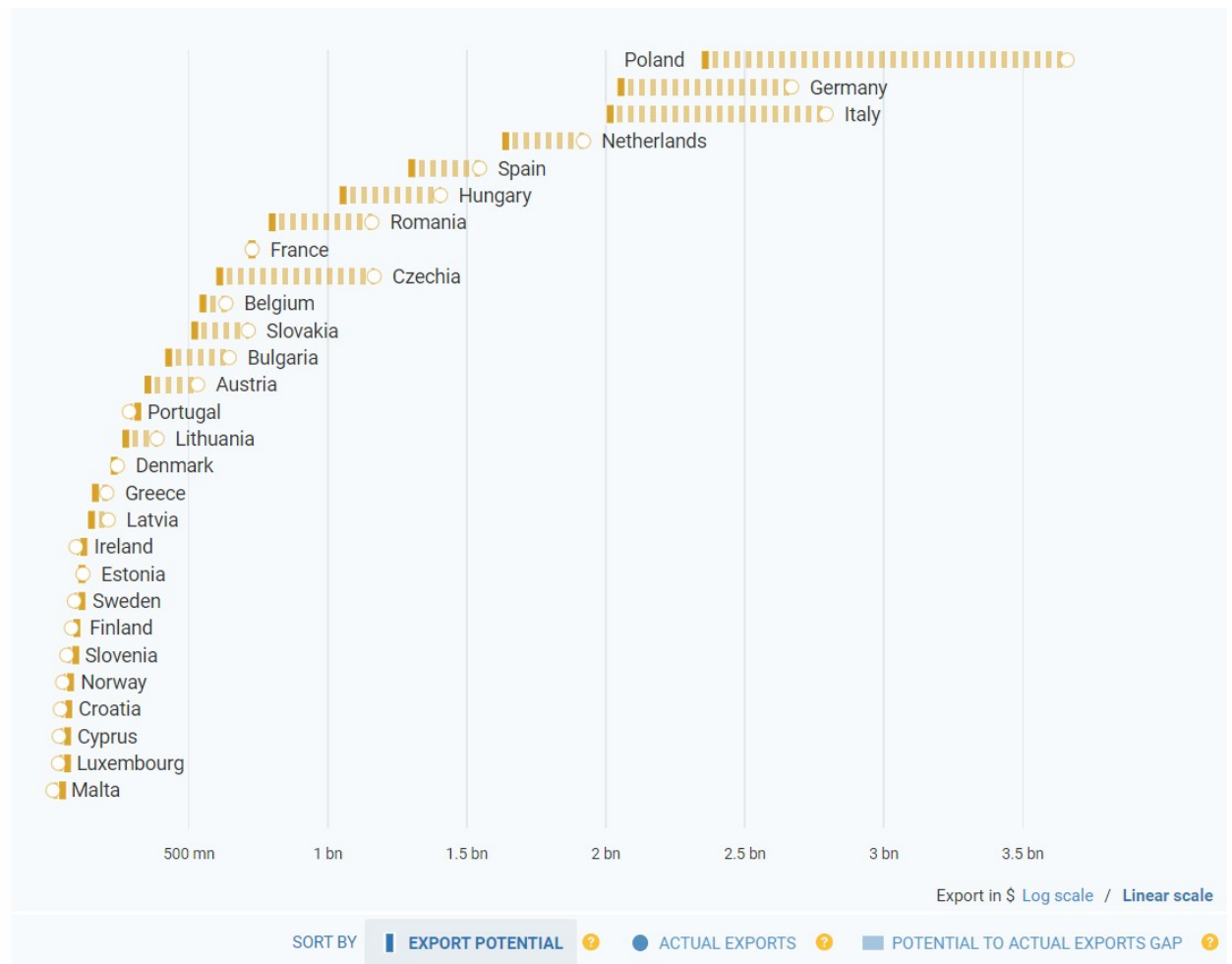


Рис. 2.14. Географічний склад експортного потенціалу України в ЄС

Джерело: [16]

Ринками з найбільшим потенціалом для українського експорту всіх товарів є Китай, Індія та Польща (рис. 2.13). Китай демонструє найбільшу абсолютну різницю між потенційним і фактичним експортом у вартісному вираженні, залишаючи можливість реалізувати додатковий експорт на суму 2 млрд. дол. У той як у Польщі та переважної більшості країн ЄС (рис. 2.14) спостерігається перевищення фактичного експорту над потенційним.

У продуктивній структурі експортного потенціалу України до країн ЄС Міжнародний центр торгівлі відзначає наявність потенціалу у реалізації олії, зернових та у металургії (рис. 2.15). При чому перевищення потенційного над фактичним експортом спостерігається у експорті нерафінованої олії, макухи з насіння соняшнику, пшениці, заліза та сталі.

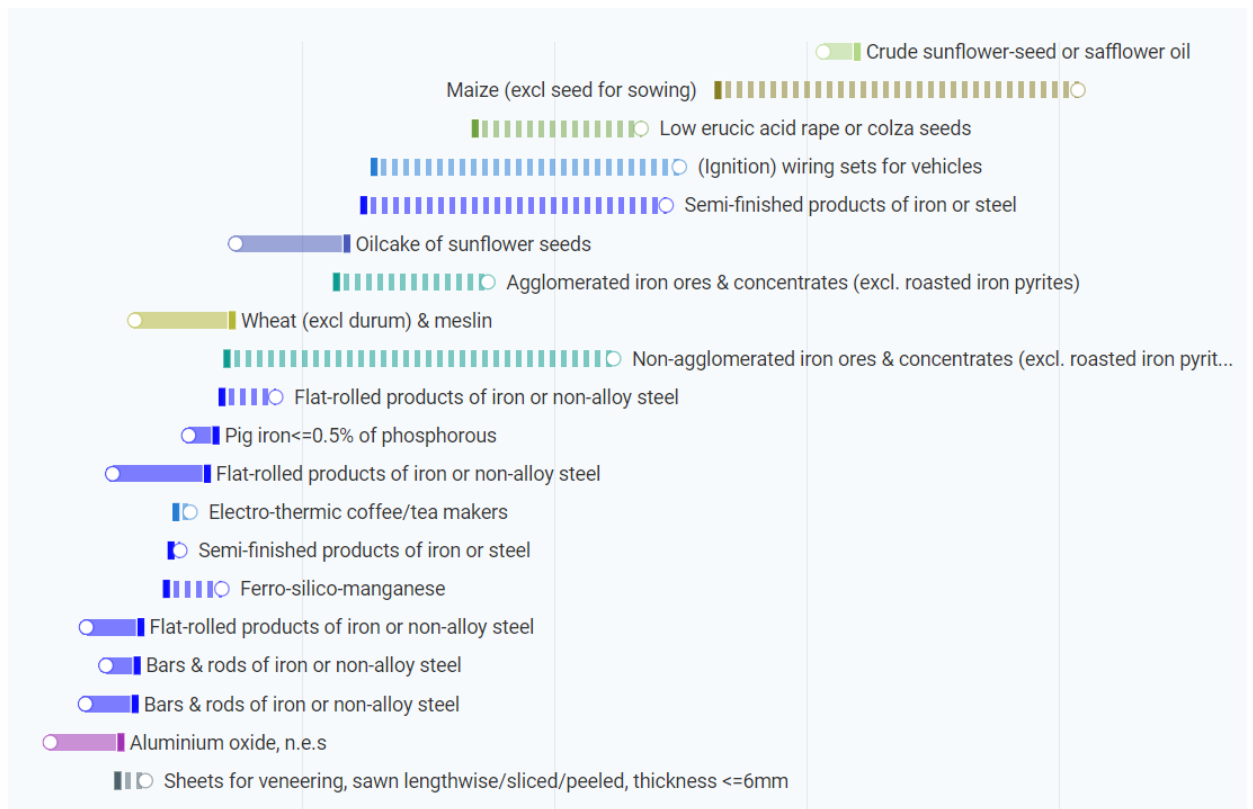


Рис. 2.15. Продуктовий склад експортного потенціалу України в ЄС

Джерело: [16]

Індекс взаємодоповнюваності торгівлі (СТІ), який розрахований для України та країн ЄС, показує доволі високе значення, що свідчить про взаємовигідні торговельні відносини, партнерські відносини та відсутність конкуренції за основними групами товарів українського експорту (рис. 2.16).

Подальші розрахунки експортного розриву свідчать про те, що країни ЄС в цілому імпортують українську продукцію основних продуктових груп в частках вище, ніж від решти країн світу, то можна констатувати реалізований експортний потенціал України в цілому на ринку ЄС, про що говорить від'ємне значення показника (табл. 2.11).

Разом з тим, для деталізації аналізу розраховано експортний розрив у торговельних відносинах п'ятірки найбільших імпортерів України на ринку ЄС (табл. 2.12).

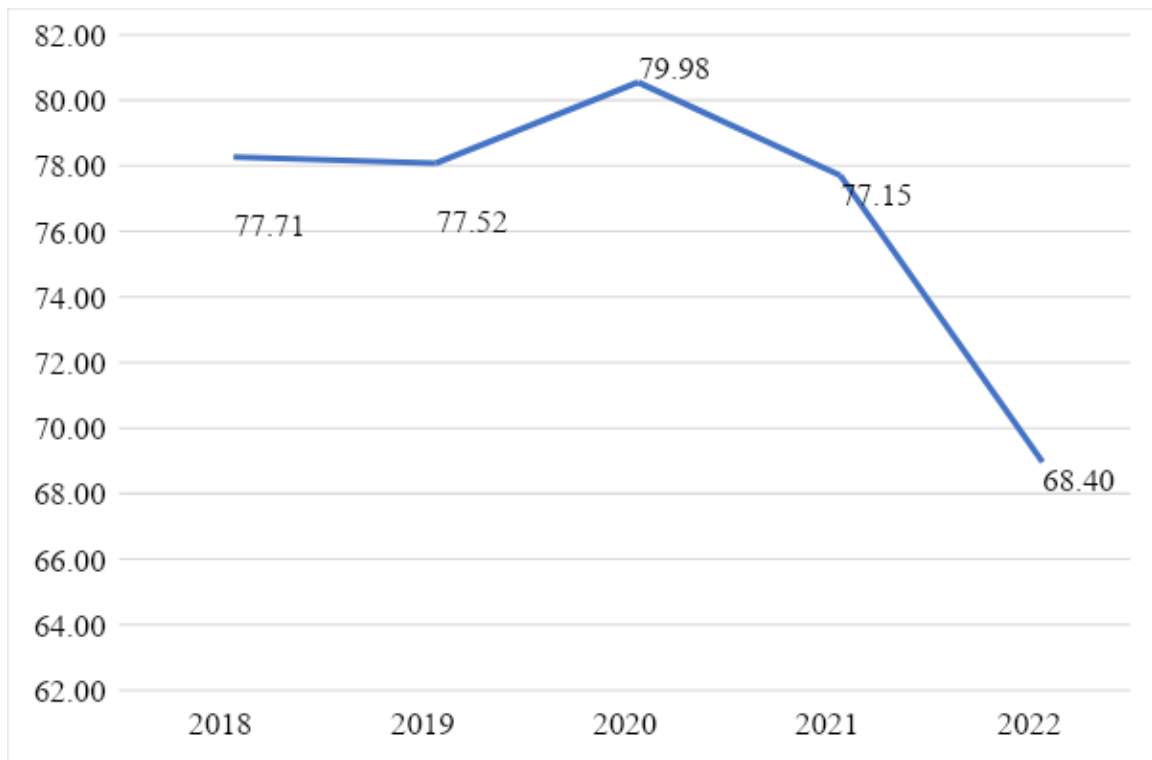


Рис. 2.16. Індекс взаємодоповнюваності торгівлі (СТІ) для України та країн ЄС

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

Таблиця 2.11

Експортний розрив для основних товарних груп українського експорту до країн ЄС, млрд. дол. США

Товарна група	2018	2019	2020	2021	2022
Злаки	-0,71	-0,59	0,07	0,18	-2,87
Жири та олії; готові харчові жири	0,32	-0,03	-0,02	-0,41	-1,23
Насіння та плоди олійних культур	-0,70	-0,92	-0,72	-0,88	-2,04
Залізо та сталь	0,36	0,31	0,29	-0,54	-1,06
Руди, шлаки і золи	-1,31	-1,27	-0,90	-2,10	-1,98
Електричні машини та обладнання	-1,73	-1,67	-1,60	-1,92	-1,78
Деревина та вироби з деревини; деревне вугілля	-0,54	-0,52	-0,51	-0,76	-0,96
Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки	-0,43	-0,45	-0,30	-0,37	-0,60
Меблі; постільна білизна, матраци	-0,29	-0,34	-0,41	-0,57	-0,47

Вироби з чавуну або сталі	-0,10	-0,09	-0,10	-0,16	-0,25
Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої	0,02	-0,02	0,03	-0,01	-0,25

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

Таблиця 2.12

Експортний розрив для основних товарних груп українського експорту до найбільших торговельних партнерів України у країнах ЄС, млрд. дол. США

Товарна група	2018	2019	2020	2021	2022
1	2	3	4	5	6
Польща					
Злаки	-0,01	0,01	0,04	0,03	-0,58
Жири та олії; готові харчові жири	-0,08	-0,12	-0,20	-0,31	-0,70
Насіння та плоди олійних культур	-0,06	-0,08	-0,04	-0,05	-0,45
Залізо та сталь	-0,23	-0,18	-0,18	-1,01	-1,15
Руди, шлаки і золи	-0,37	-0,40	-0,36	-0,53	-0,48
Електричні машини та обладнання	-0,34	-0,35	-0,36	-0,35	-0,34
Деревина та вироби з деревини; деревне вугілля	-0,25	-0,23	-0,21	-0,31	-0,34
Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки	-0,09	-0,09	-0,09	-0,08	-0,21
Меблі; постільна білизна, матраци	-0,22	-0,23	-0,25	-0,34	-0,28
Вироби з чавуну або сталі	-0,10	-0,09	-0,07	-0,12	-0,13
Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої	-0,05	-0,06	-0,05	-0,07	-0,13
Румунія					
Злаки	0,02	0,04	0,06	0,06	-1,22
Жири та олії; готові харчові жири	0,00	0,01	0,00	0,00	-0,41
Насіння та плоди олійних культур	0,01	0,01	-0,01	0,01	-0,68
Залізо та сталь	-0,07	-0,08	-0,09	-0,13	-0,20
Руди, шлаки і золи	-0,11	-0,13	-0,08	-0,19	-0,21
Електричні машини та обладнання	-0,13	-0,18	-0,18	-0,21	-0,11
Деревина та вироби з деревини; деревне вугілля	-0,11	-0,09	-0,09	-0,11	-0,13
Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки	-0,01	-0,02	-0,06	-0,10	-0,14
Меблі; постільна білизна, матраци	-0,01	-0,01	-0,02	-0,03	-0,02

Вироби з чавуну або сталі	-0,01	-0,01	-0,02	-0,03	-0,03
Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої	-0,01	-0,01	-0,02	-0,02	-0,02
Угорщина					
Злаки	0,01	0,02	0,01	0,02	-0,36
Жири та олії; готові харчові жири	0,01	0,01	0,00	0,02	-0,09
Насіння та плоди олійних культур	-0,02	-0,01	-0,01	-0,01	-0,24
Залізо та сталь	-0,02	-0,03	0,03	0,05	0,02
Руди, шлаки і золи	-0,16	-0,10	-0,04	-0,08	-0,07
Електричні машини та обладнання	-0,81	-0,74	-0,72	-0,94	-0,86
Деревина та вироби з деревини; деревне вугілля	-0,07	-0,07	-0,06	-0,09	-0,08
Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки	-0,21	-0,26	-0,14	-0,12	-0,10
Меблі; постільна білизна, матраци	0,00	0,00	0,00	-0,01	-0,01
Вироби з чавуну або сталі	0,00	0,00	0,00	-0,01	-0,01
Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої	-0,01	0,00	0,00	-0,01	-0,02

Продовження табл. 2.12

1	2	3	4	5	6
Німеччина					
Злаки	0,06	0,04	0,20	0,25	0,10
Жири та олії; готові харчові жири	0,19	0,17	0,21	0,23	0,16
Насіння та плоди олійних культур	-0,22	-0,32	-0,24	-0,43	-0,08
Залізо та сталь	0,69	0,56	0,42	0,76	0,24
Руди, шлаки і золи	-0,03	0,02	0,05	0,00	0,09
Електричні машини та обладнання	-0,24	-0,25	-0,22	-0,27	-0,30
Деревина та вироби з деревини; деревне вугілля	-0,02	-0,01	-0,01	-0,03	-0,08
Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки	0,03	0,03	0,02	0,02	0,05
Меблі; постільна білизна, матраци	-0,02	-0,05	-0,06	-0,09	-0,08
Вироби з чавуну або сталі	-0,03	-0,03	-0,04	-0,04	-0,07
Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої	0,01	0,00	0,02	-0,01	-0,05
Італія					
Злаки	-0,12	0,02	0,12	0,10	-0,08
Жири та олії; готові харчові жири	-0,03	-0,06	-0,05	-0,08	-0,08
Насіння та плоди олійних культур	-0,03	-0,03	-0,01	-0,02	-0,02
Залізо та сталь	-0,92	-0,81	-0,58	-1,33	-0,03
Руди, шлаки і золи	0,00	0,01	0,00	-0,03	0,01
Електричні машини та обладнання	0,03	0,03	0,02	0,03	0,03
Деревина та вироби з деревини; деревне вугілля	-0,03	-0,03	-0,03	-0,05	-0,06
Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки	0,02	0,02	-0,61	0,02	-0,41
Меблі; постільна білизна, матраци	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01
Вироби з чавуну або сталі	-0,02	-0,02	-0,02	-0,03	-0,03
Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

Як свідчать проведені розрахунки, за основними товарними групами українського експорту в повній мірі реалізовано експортний потенціал у Польщі, Румунії та майже повністю в Угорщині (за виключенням потенційного експорту заліза та сталі в обсязі 19,84 млн. дол. США).

Розвинуті країни, такі як Німеччина та Італія, мають потенціал для експорту в них української продукції. Так, для Німеччини він складається у додатковому імпорті українських продуктів: зернових - 95,86 млн. дол. США; жирів харчових та олії - 162,85 млн. дол. США; заліза та сталі - 239,81 млн. дол. США; руд, шлаків та золи - 85,73 млн. дол. США; мінерального палива, нафтопродуктів та продуктів їх перегонки - 48,59 млн. дол. США.

Всього нереалізований експортний потенціал України за основними товарними групами у Німеччині складає 632,83 млн. дол. США.

Експортний потенціал України в Італії значно менший та складає: руда, шлаки та золи - 6,40 млн. дол. США; електричні машини та обладнання - 33,43 млн. дол. США; меблі; постільна білизна, матраци - 6,52 млн. дол. США.

Всього нереалізований експортний потенціал України за основними товарними групами в Італії складає 46,35 млн. дол. США.

На рис. 2.17 представлено результати оцінки експортного потенціалу України на ринку ЄС.

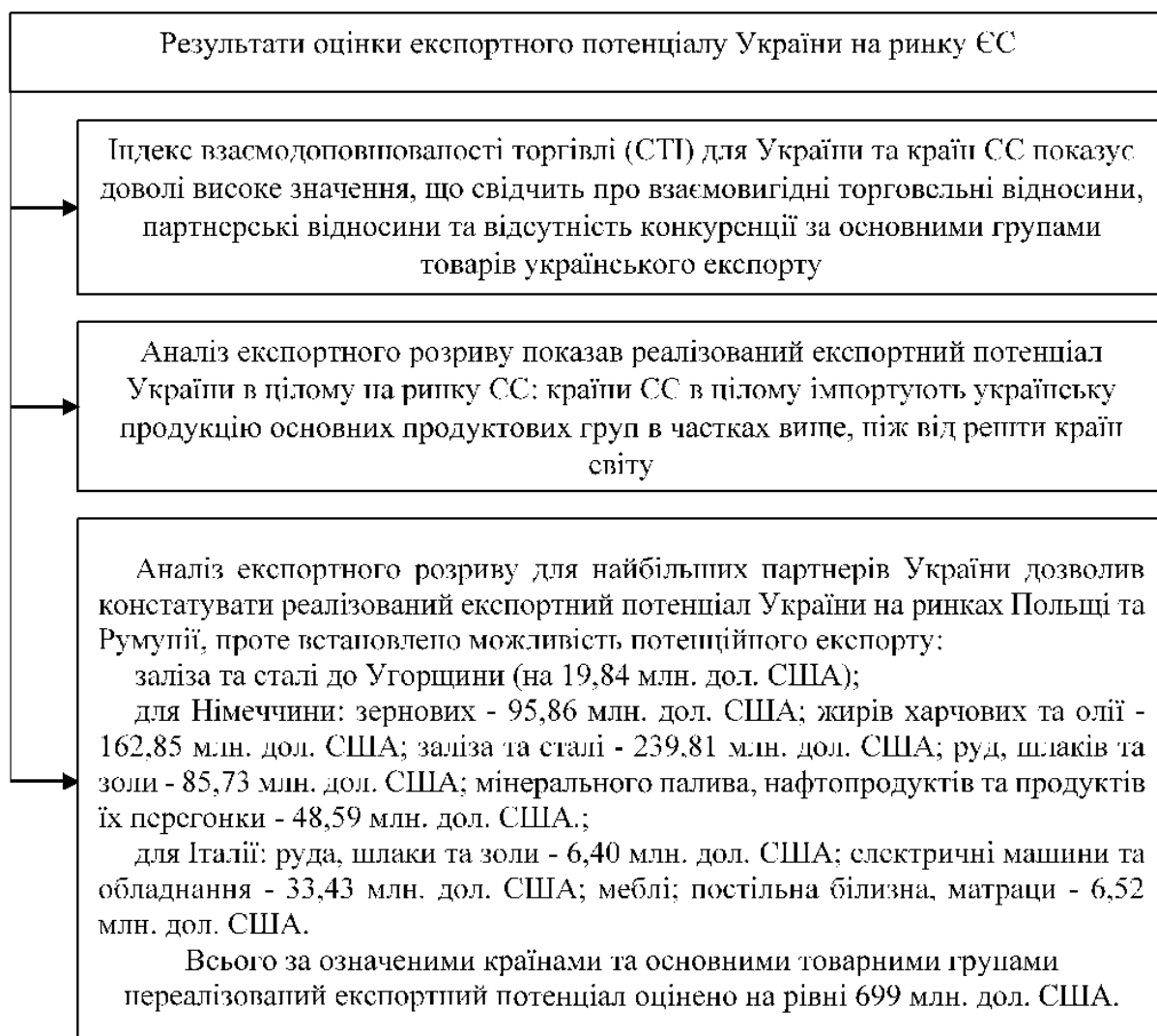


Рис. 2.17. Результати оцінки експортного потенціалу України на ринку ЄС

Джерело: розраховано автором на основі даних [37]

Таким чином, аналіз експортного потенціалу на ринку ЄС свідчить про фактичну його реалізацію - країни ЄС в цілому імпортують українську продукцію основних продуктових груп в частках вище, ніж від решти країн світу. Аналіз найбільших імпортерів української продукції показав, що разом, із тим залишається невикористаний потенціал для збільшення експорту на ринках Угорщини, Німеччини та Італії, з якими Україна має значні обсяги зовнішньоторговельного обороту, який у сукупності складає 699 млн. дол. США.

Проте, в країни ЄС експортуються переважно продукти з низькою доданою вартістю, що знижує ВВП України. Отже, для удосконалення

експортного потенціалу України необхідний пошук як можливостей реалізації традиційних для українського експорту продуктів, так і запровадження інноваційних високотехнологічних виробництв для збільшення експорту продукції з високою доданою вартістю.

Висновки до розділу 2

Результати аналізу продемонстрували, що у 2020 р. в час активної фази пандемії відбулося зниження обсягів вітчизняного експорту товарів на 1,72%, а послуг – на 10,88%. Під час повномасштабного вторгнення і повоєнного стану у 2022 р. експорт України значно знизився – на 34,71% по товарам і на 12,42% по послугам. Також у період пандемії 2020 р. питома вага експорту у ВВП знизилася до 38,82%, а під час війни 2022 р. – до 35,46%, що свідчить про послаблення експорту як основи економічного росту. Протягом 2018-2021 рр. питома вага українських товарів та послуг у світовому експорті мала тенденцію незначного зростання, а у 2022 р. відбулося її суттєве зниження через повоєнний стан, труднощі із логістикою та пошкодженням інфраструктури. Географічна структура експорту стала менш диверсифікованою головним чином через спрямованість на країни ЄС, а саме – на Польщі, Румунії, Угорщини, Словаччини. Відзначено значне від’ємне сальдо зовнішньої торгівлі з Китаєм та Німеччиною – Україна більшою мірою імпортує з них товар, ніж експортує в них свою продукцію. Найбільш значимими товарними групами в українському експорті у 2022 р. є злаки, жири та олії тваринного, рослинного походження та продукти їх розщеплення, готові харчові жири, залізо та сталь. Протягом останніх п’яти років суттєвого приросту за означеними товарними групами не відбулося, лише на 93% зріс експорт насіння та плодів олійних культур (сояшника). При цьому відбулося зниження обсягів експорту за залізом та сталлю, електричними машинами та обладнанням, атомними реакторами, що говорить про втрату Україною позиції в рейтингу складності експорту, у той

час як більш складні продукти забезпечують вищу додану вартість, сприяють економічному зростанню країни. Розрахований коефіцієнт чистого експортного потенціалу України на світовому ринку також показав найвищі позиції за агропромисловою продукцією.

Частка експорту України до країн ЄС значно зросла у 2022 р. і склала 63,07% (для порівняння – у 2018 р. вона складала 41,36%, а у 2021 р. – 39,37%). Тобто можна зазначити, що європейський експорт став переважним напрямом українських зовнішньоторговельних відносин у часи повоєнного стану. При цьому експорт України на ринку ЄС стає менш диверсифікованим і більш орієнтованим на основних споживачів у Польщі та Румунії. Товарна структура експорту України до країн ЄС майже не відрізняється від структури світового вітчизняного експорту за основними товарними групами. Індекс інтенсивності торгівлі в цілому показав, що Україна має доволі інтенсивні торговельні відносини з ЄС. Індекс Грубеля-Ллойда для основних товарних груп українського експорту демонструє, що торгівля за означеними товарними групами є переважно міжгалузевою, а наближення до внутрішньогалузевої торгівлі спостерігається за електричними машинами та обладнанням та виробам з чавуну або сталі. Результати аналізу як для світового ринку, так і для ринку ЄС показали значну порівняльну перевагу товарних груп українського експорту: злаки, жири та олії, насіння та плоди олійних культур, руди, шлаки і золи, деревина та вироби з деревини. Помірну порівняльну перевагу має українські залізо та сталь. Слабкою порівняльною перевагою характеризується товарна група меблів та постільної білизни, матраців. Крім того, для світового ринку слабкі позиції має український експорт виробів з чавуну або сталі, а для європейського ринку взагалі відсутня порівняльна перевага для даної позиції. Також для обох ринків відсутня порівняльна перевага за електричними машинами та обладнанням, мінеральним паливом, нафтопродуктами та продуктами їх перегонки, атомними реакторами, котлами, машинами та механічними пристроями, хоча в структурі українського експорту до ЄС ці позиції мають високий рівень.

Тому актуальними позиціями для імпорту ЄС і для експорту України в ці країни є жири та олії, залізо та сталь, деревина та вироби з деревини та меблі, постільна білизна, матраци, оскільки за цими позиціями спостерігається і порівняльна перевага українських товарів і значущість імпорту для країн ЄС.

Аналіз експортного потенціалу на ринку ЄС свідчить про фактичну його реалізацію - країни ЄС в цілому імпортують українську продукцію основних продуктових груп в частках вище, ніж від решти країн світу. Аналіз найбільших імпортерів української продукції показав, що разом, із тим залишається невикористаний потенціал для збільшення експорту на ринках Угорщини, Німеччини та Італії, з якими Україна має значні обсяги зовнішньоторговельного обороту, який у сукупності складає 699 млн. дол. США.

Проте, в країни ЄС експортуються переважно продукти з низькою доданою вартістю, що знижує ВВП України. Отже, для удосконалення експортного потенціалу України необхідний пошук як можливостей реалізації традиційних для українського експорту продуктів, так і запровадження інноваційних високотехнологічних виробництв для збільшення експорту продукції з високою доданою вартістю.

3 РОЗРОБКА ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ З КРАЇНАМИ ЄС

3.1 Проблеми розвитку експортного потенціалу України в торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС та напрями їх вирішення

Вітчизняні вчені у довоєнний період зазначали, що «основними проблемами сучасного розвитку українського експорту, на вирішенні яких повинні бути сконцентровані зусилля уряду, визначаються:

сировинний характер значної частини експорту;

відсутність чітко визначеної політики структурних змін в матеріально-технічній базі виробництв та технологіях галузей економіки;

незначна частка продукції з високою часткою доданої вартості у структурі українського експорту;

відсутність правових основ запровадження фінансових механізмів державної підтримки розвитку експорту;

недостатній рівень інвестування в модернізацію експортоорієнтованих виробництв та гостра нестача новітніх технологій;

застаріла транспортна інфраструктура, що не відповідає сучасним вимогам ефективного транскордонного сполучення;

поширення практики вжиття обмежувальних та протекціоністських заходів з боку окремих країн та провідних транснаціональних корпорацій;

наявність диспропорцій у двосторонній торгівлі з основними партнерами;

високі ризики фінансових втрат при проведенні експортних операцій;

невигідні умови кредитування експорту (високі відсоткові ставки та короткі строки наданих кредитів);

здійснення розрахунків з експортних операцій через офшорні компанії та ухилення від податків» [18, с. 48].

Воєнний стан обумовив наявність додаткових обмежень та ризиків розвитку експортного потенціалу України. До них належать:

ускладнення транспортування;

порушення ланцюгів поставок;

нестача працівників;

фізичне руйнування низки товаровиробників та окупація, замінування територій [42-46].

За результатами проведеного аналізу можливо констатувати два напрями розвитку експортного потенціалу України на ринках ЄС. По-перше, це «традиційний» експорт агропромислової та металургійної продукції – зерна та олії, насіння соняшнику, заліза та сталі. Як відзначають вітчизняні фахівці, «для сільського господарства України як такі визначено підтримку сільських домогосподарств, продовольчої безпеки, забезпечення ліквідності й доступу до фінансування аграрних підприємств, розмінування, постачання найважливіших ресурсів, виробництво насіння і тваринництво, компенсацію на втрачені активи та інші галузі, що потребують коротко- і довгострокового розвитку» [42, с. 33].

Окреслені вище проблеми у часи війни стосується не тільки агропромислової продукції, а й експорту продукції металургії, за якою виявлено нереалізований експортний потенціал. Так, «якщо раніше експортери платили за доставку своєї продукції до українських портів \$6/т, то тепер лише за те, щоб довести товар до західного кордону, вони змушені платити втричі більше – \$18/т.. фізично поменшало виробників метпродукції, які раніше експортували свою продукцію. Україна втратила в Маріуполі два великі металургійні підприємства – «Азовсталь» та ММК ім. Ілліча... практично всі металургійні підприємства розташовані в зонах, близьких до місць проведення бойових дій» [47].

Тому, безумовно напрямом розвитку експортного потенціалу за «традиційними» напрямами є подальша підтримка європейських партнерів щодо зниження мита та торговельних бар'єрів, відновлення функціонування металургійних підприємств та портів.

Разом з тим, другою та основною проблемою за результатами оцінки є експорт продукції з низькою доданою вартістю, а відповідним напрямом розвитку експортного потенціалу є спрямування вітчизняного виробництва до більш інноваційних та високотехнологічних товарів, які уможливають потенційне економічне зростання через більш високу додану вартість.

Прикладом успішних практик реалізації політики реструктуризації промислової політики для підвищення доданої вартості внутрішнього виробництва є Південна Корея, Індія, Китай і Центральна Америка. Зокрема, Тайвань, Гонконг, Корея і Сінгапур наразі є індустріально розвиненими країнами (NIC) і досягли успіху за відносно короткий проміжок часу у досягненні підвищення доходів. Цей економічний ріст значною мірою залежав від міжнародної торгівлі товарами з високою доданою вартістю.

Крім того, Сербія є прикладом того, як зусилля, включно з освітньою політикою, яка спрямована на забезпечення кваліфікованою робочою силою, сприяла зростанню експорту послуг інформаційних технологій.

Тому, як відзначають вчені, «експортну стратегію доцільно сформувавши у відповідності до вимог Індустрії 4.0 з урахуванням існуючого плану Маршала, який сформований країнами ЄС та урядом України. Пріоритетом нової економічної моделі буде розвиток високотехнологічного експорту й імпорту та креативної індустрії» [44, с.16].

Отже, розвиток експортного потенціалу України в сучасних умовах пов'язаний із багатьма труднощами. Серед цих викликів:

реструктуризація економіки через підвищення частки середньо- і високотехнологічного виробництва та експорту;

підвищені витрати та інвестиції. Зруйновані війною потужності вітчизняних виробників потребують відновлення та повернення до довоєнних обсягів виробництва;

збереження робочої сили та підготовка висококваліфікаційних кадрів;

доступ до фінансування та кредитних коштів;

відновлення транспортної логістики: функціонування портів, створення логістичних хабів;

політичні угоди щодо зниження мита та торговельних бар'єрів з боку європейських партнерів.

Узагальнення проблем розвитку експортного потенціалу України на напрями їх вирішення наведено на рис. 3.1.

Якщо подолання проблем традиційного експортного потенціалу полягає багато в чому у політичному полі та врегулюванні військового конфлікту, то розвиток експортного потенціалу України щодо диверсифікації експорту до більш складних товарних груп без підтримки державної промислової політики здається обмеженим. Так, необхідно зосередитися не лише на диверсифікації зовнішньої торгівлі, а й на припливі ПІІ з вищою доданою вартістю та створенні сприятливого міжнародного середовища на користь просування торгово-економічних інтересів і підвищення ефективності економічної дипломатії. Економічна стратегія України має передбачати, що основним рушієм економічного росту має стати середньо- та високотехнологічний експорт товарів і послуг. У той же час, має бути проведена політика зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції, залучення українського виробництва у глобальні ланцюжки створення вартості (GVC) і досягнення економії на масштабі виробництва. Інноваційність виробництва також має бути підтримана та державному рівні та відображатися у державній стратегії.

Отже, в проблемі розвитку експортного потенціалу України виокремлено в цілому дві складових: проблеми «традиційного» експорту (експорт агропромислової та металургійної продукції – зерна та олії, насіння

соняшнику, заліза та сталі) та диверсифікація експорту та підвищення частки середньо- та високотехнологічного експорту, що ускладнюється військовим станом.

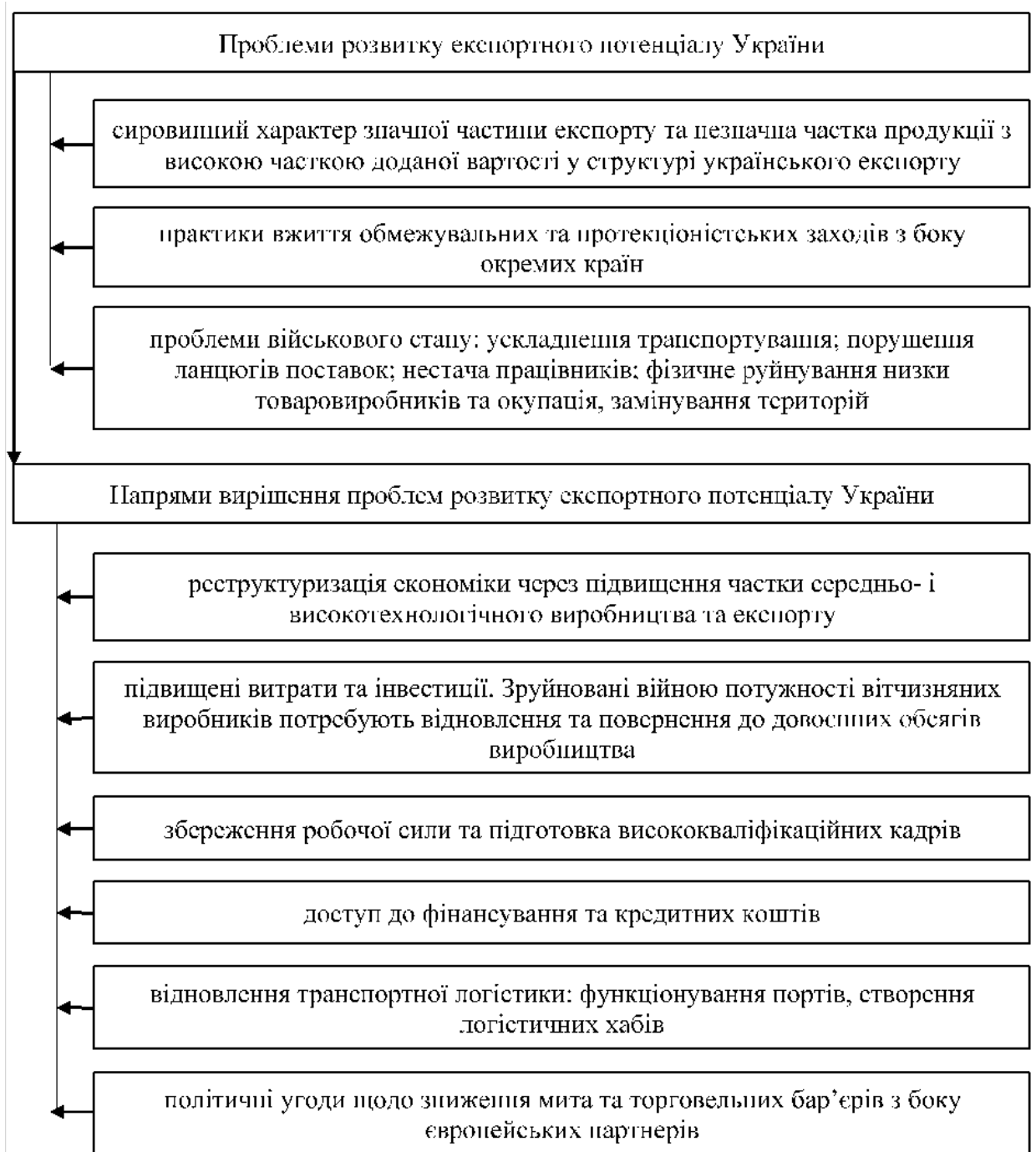


Рис. 3.1. Проблем розвитку експортного потенціалу України на напрями їх вирішення

Джерело: розроблено автором

Якщо подолання проблем традиційного експортного потенціалу полягає багато в чому у політичному полі та врегулюванні військового конфлікту, то розвиток експортного потенціалу України щодо диверсифікації експорту до більш складних товарних груп без підтримки державної промислової політики здається обмеженим. Вдосконалити внутрішнє виробництво та розширити експорт до більш складних товарів вимагатиме широкого набору економічної політики в торгівлі, розвитку інфраструктури, освіти та у соціальній сфері. Враховуючи обмежені можливості державного фінансування, вбачається доцільним звузити напрями зусиль на конкурентоспроможних галузях економіки та цільових ринках.

3.2 Обґрунтування напрямів розвитку експортного потенціалу України на ринку ЄС

Вітчизняні вчені вказують, що при формуванні політики відновлення експортної діяльності України необхідне «визначення базових галузей промисловості України (відбір пріоритетів відновлення з огляду на доцільність, визначення критеріїв доцільності відбудови (попит, ресурси, логістика тощо)» [48, с.164]. Відповідно до цього, вбачається необхідним визначити пріоритетні та нереалізовані аспекти експортного потенціалу України.

Для визначення географічної спрямованості розвитку експортного потенціалу України на ринку ЄС доцільно скористатися інструментом кластерного аналізу (описова модель), який дозволить сформувати групи країн ЄС за наступними ознаками:

економічний ріст (приріст ВВП) країни-імпортера для контролю динаміки економіки та економічного циклу. Країни з високими темпами економічного росту потребують більше ресурсів та засобів виробництва (VAR1);

середня відстань між Україною та країною-імпортером, оскільки більша відстань підвищує транспортні витрати та негативно впливає на двосторонні торгові потоки (VAR2);

наявність спільного кордону між Україною та країною-імпортером, припускаючи, що при наявності спільного кордону логістика постачання є більш легкою для реалізації (VAR3);

змінна виходу до моря, яка фіксує наявність виходу до морського узбережжя країни-імпортера. Якщо країна має вихід до моря, це позитивно впливає на двосторонні торговельні відносини, зменшує вартість транспортування (міжнародні торгові потоки здійснюються переважно морським транспортом) (VAR4);

питома частка імпорту у ВВП країни-імпортера дозволяє не тільки зв'язати темпи економічного росту із потребою в імпорті, але і визначити, наскільки країна ЄС є відкритою до міжнародної торгівлі (VAR5);

обсяг імпорту у грошових одиницях уможливорює оцінку доцільності спрямованості українського експорту з огляду на його потенційні обсяги (VAR6).

Вихідними даними для аналізу стали статистичні дані за 2022 р. за 27 країнами ЄС (табл. 3.1).

У таблиці 3.1 наявність спільного кордону та вихід до моря визначені через бінарні змінні:

1 - наявний спільний кордон/наявний вихід до моря;

0 - відсутній спільний кордон/відсутній вихід до моря.

Подальший багатовимірний кластерний аналіз проведено методом К-середніх із попереднім визначенням доцільної кількості кластерів ієрархічним методом.

Результати кластерного аналізу наведено у таблиці 3.2.

Таблиця 3.1

Вихідні дані для визначення країн-імпортерів для розвитку експортного потенціалу України

Країна	Економічний ріст, % (VAR1)	Відстань між країнами, км (VAR2)	Наявність спільного кордону (VAR3)	Вихід до моря (VAR4)	Імпорт, % ВВП (VAR5)	Імпорт, млн. дол. США (VAR6)
Польща	4,9	3238	1	1	60,60	417,07
Румунія	4,8	1804	1	1	49,40	148,95
Угорщина	4,6	2186	1	1	94,50	168,90
Німеччина	1,8	3547	0	1	48,30	1966,11
Італія	3,7	3043	0	1	38,70	777,84
Іспанія	2,6	4229	0	1	40,10	560,99
Нідерланди	4,5	3564	0	1	83,20	824,74
Словаччина	1,7	2776	1	0	104,80	121,04
Болгарія	3,4	2213	0	1	67,70	60,32
Чеська Республіка	2,5	3149	0	0	74,90	218,03
Австрія	5	1567	0	0	59,30	279,72
Литва	1,9	2014	0	1	89,50	62,98
Франція	2,6	3360	0	1	38,10	1061,14
Бельгія	3,2	2775	0	1	97,70	565,56
Латвія	2	1425	0	1	76,20	31,34
Данія	3,8	2237	0	1	58,70	232,05
Греція	5,9	3034	0	1	58,20	127,45
Португалія	6,7	2983	0	1	52,60	132,49
Естонія	-1,3	2386	0	1	86,10	32,79
Швеція	5,5	2254	0	1	50,20	293,90
Хорватія	6,3	1710	0	1	65,30	46,32
Фінляндія	2,1	2962	0	1	47,60	133,80
Словенія	5,4	2345	0	1	88,80	55,13

Кіпр	5,6	2969	0	1	91,90	26,13
Ірландія	12	3751	0	1	99,60	527,25
Мальта	6,9	3661	0	1	156,60	27,82
Люксембург	1,5	1432	0	0	175,10	144,07

Джерело: складено за даними [16, 38]

Таблиця 3.2

Результати багатовимірного кластерного аналізу для визначення країн-імпортерів для розвитку експортного потенціалу України

Країни за кластерами	Середні значення					
	Економічний ріст, % (VAR1)	Відстань між країнами, км (VAR2)	Наявність спільного кордону (VAR3)	Вихід до моря (VAR4)	Імпорт, % ВВП (VAR5)	Імпорт, млрд. дол. США (VAR6)
Кластер 1						
Італія	3,6	3322,333	0	1	53,333	887,907
Нідерланди						
Франція						
Кластер 2						
Польща	4,075	2985,75	0,25	0,75	73,538	217,698
Словаччина						
Чеська Республіка						
Бельгія						
Греція						
Португалія						
Фінляндія						
Кіпр						
Кластер 3						
Німеччина	1,8	3547	0	1	48,3	1966,107
Кластер 4						
Румунія	3,575	1964,417	0,167	0,833	80,067	129,706
Угорщина						
Болгарія						
Австрія						
Литва						
Латвія						

Данія						
Естонія						
Швеція						
Хорватія						
Словенія						
Люксембург						
Кластер 5						
Іспанія						
Ірландія	7,167	3880,333	0	1	98,767	372,019
Мальта						

Джерело: розраховано автором

Так, за результатами кластерного аналізу найбільші темпи економічного росту мають країни двох кластерів – кластеру 2 та кластеру 5. При цьому країни кластеру 2 характеризуються меншою середньою відстанню до України. Крім того, за кластером 2 спостерігається достатня висока частка імпорту у ВВП – в середньому 73,54%. Отже, визначимо даний кластер як доцільний для розвитку експортного потенціалу України.

Якщо, як було встановлено раніше, експортний потенціал у відносинах з Польщею практично реалізований, зусилля України слід спрямувати на ринки Словаччини, Чеської Республіки, Бельгії, Греції, Португалії, Фінляндії, Кіпру.

Для продуктової орієнтації розвитку експортного потенціалу України наведемо структуру імпорту означених країн за найбільшими частками (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Найбільші частки товарних груп у імпорті країн ЄС з кластеру 2 у
2022 р.

Товарна група	Обсяг імпорту, млрд. дол. США	Питом а вага в імпорті, %	Товарна група	Обсяг імпорту, млрд. дол. США	Питом а вага в імпорті, %
1	2	3	4	5	6
Польща			Словаччина		
Всього	358,59	100,00	Всього	115,22	100,00
Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої	41,77	11,65	Електричні машини та обладнання	22,13	19,21
Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки	37,62	10,49	Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного, їх частини та приладдя	17,10	14,85
Електричні машини та обладнання та їх частини	36,50	10,18	Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки	16,28	14,13
Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного, їх частини та приладдя	26,92	7,51	Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої	12,33	10,70

Продовження табл. 3.3

1	2	3	4	5	6
Пластмаси та вироби з них	20,80	5,80	Пластмаси та вироби з них	4,43	3,85
Інші товари	16,93	4,72	Залізо та сталь	4,03	3,50
Залізо та сталь	16,06	4,48	Вироби з чавуну або сталі	2,80	2,43
Фармацевтична продукція	8,43	2,35	Фармацевтична продукція	2,68	2,33
Вироби з чавуну або сталі	8,02	2,24	Меблі; постільна білизна, матраци	2,08	1,80
Алюміній та вироби з нього	7,33	2,04	Гума та вироби з неї	2,00	1,74
Чеська Республіка			Бельгія		
Всього	235,92	100,00	Всього	624,29	100,00
Електричні машини та	51,04	21,64	Мінеральне паливо,	138,17	22,13

обладнання та їх частини			нафтопродукти та продукти їх перегонки		
Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої	35,54	15,07	Фармацевтична продукція	80,01	12,82
Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки	22,11	9,37	Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного, їх частини та приладдя	54,46	8,72
Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного, їх частини та приладдя	19,72	8,36	Органічні хімікати	41,18	6,60
Пластмаси та вироби з них	11,47	4,86	Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої	36,81	5,90
Залізо та сталь	9,16	3,88	Електричні машини та обладнання та їх частини	30,58	4,90
Фармацевтична продукція	7,03	2,98	Пластмаси та вироби з них	24,85	3,98
Вироби з чавуну або сталі	5,88	2,49	Натуральні або культивовані перли, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали, плаковані метали	20,24	3,24
Оптичні, фотографічні, кінематографічні, вимірювальні, контрольні, прецизійні, медичні чи хірургічні засоби	4,91	2,08	Залізо та сталь	19,27	3,09

Продовження табл. 3.3

1	2	3	4	5	6
Меблі; постільна білизна, матраци	4,05	1,72	Оптичні, фотографічні, кінематографічні, вимірювальні, контрольні, прецизійні, медичні чи хірургічні засоби	13,71	2,20
Греція			Португалія		
Всього	97,97	100,00	Всього	115,04	100,00
Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки	34,19	34,90	Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки	19,17	16,67
Електричні машини та обладнання та їх частини	5,85	5,97	Електричні машини та обладнання та їх частини	11,00	9,56
Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої	5,81	5,93	Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного, їх частини та приладдя	10,77	9,36
Фармацевтична продукція	4,17	4,26	Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої	8,48	7,37
Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного, їх частини та приладдя	3,67	3,74	Пластмаси та вироби з них	5,55	4,83
Інші товари	3,25	3,32	Залізо та сталь	4,31	3,75
Пластмаси та вироби з них	3,07	3,13	Фармацевтична продукція	3,73	3,25
Залізо та сталь	2,33	2,38	Органічні хімікати	2,75	2,39
Органічні хімікати	2,30	2,35	Риби і ракоподібні, молюски та інші водні безхребетні	2,41	2,09
Алюміній та вироби з нього	2,10	2,14	Різні хімічні продукти	2,21	1,92
Фінляндія			Кіпр		
Всього	97,27	100,00	Всього	11,89	100,00

Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки	19,24	19,78	Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки	2,77	23,26
Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої	10,70	11,00	Кораблі, човни та плавучі споруди	1,37	11,54
Електричні машини та обладнання та їх частини	9,17	9,43	Електричні машини та обладнання та їх частини	0,66	5,58

Продовження табл. 3.3

1	2	3	4	5	6
Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного, їх частини та приладдя	7,10	7,30	Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного, їх частини та приладдя	0,66	5,54
Залізо та сталь	4,18	4,30	Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої	0,61	5,15
Інші товари	4,12	4,23	Фармацевтична продукція	0,43	3,58
Руди, шлаки і золи	3,37	3,46	Пластмаси та вироби з них	0,31	2,58
Пластмаси та вироби з них	2,98	3,06	Залізо та сталь	0,25	2,07
Вироби з чавуну або сталі	2,60	2,67	Меблі; постільна білизна, матраци	0,22	1,85
Фармацевтична продукція	2,52	2,60	Напої, алкогольні напої та оцет	0,21	1,78

Джерело: складено за даними [16]

Як демонструють дані, детермінанти складу імпорту країн ЄС, окрім традиційних для експорту України товарних груп заліза та сталі, руд, шлаків і зол, виробів з чавуну або сталі, у значній частці включають імпорт з високою доданою вартістю та складний імпорт, а саме: атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої; електричні машини та обладнання та їх частини; транспортні засоби; пластмаси та вироби з них; оптичні, фотографічні, кінематографічні, вимірювальні, контрольні, прецизійні, медичні чи хірургічні засоби; фармацевтичну та хімічну продукцію. Означене вказує на необхідність широкого набору структурних реформ у транспортному машинобудуванні та хімічній промисловості, виробництві пластмас для підвищення складності економіки України та її експорту.

3.3 Оцінка експортного потенціалу України та політика його розвитку у торговельно-економічних відносинах з ЄС

Проведене дослідження фактичного стану експортного потенціалу та перспектив його розвитку вказує на важливість структурних реформ сприяння функціонуванню транспортного машинобудування, хімічної промисловості та фармацевції і виробництва пластмас, відповідного фінансування науково-дослідних робіт та розробок і освіти у даних сферах.

Географічні детермінанти розвитку експортного потенціалу вказують на те, що Україна знаходиться у вигідному становищі через вихід до моря, спільні кордони з окремими країнами та відносно незначну відстань від основних ринків ЄС.

Разом із тим, як зазначалося, детермінанти товарної структури експорту вказують на потенціал для суттєвого розвитку експортного потенціалу України через продукцію транспортного машинобудування, хімічної промисловості та фармацевції і виробництва пластмас. Визначимо потенційну частку даних товарних груп в експорті України, як середній рівень імпорту у країнах кластеру 2:

продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (в тому числі фармацевтичної) – 5,93%;

полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них – 4,01%;

транспортне машинобудування - 8,17%.

Станом на 2022 р. фактична частка експорту України за даними позиціями складає:

продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (в тому числі фармацевтичної) – 2,91%;

полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них – 1,06%;

транспортне машинобудування - 0,30%.

Таким чином, найбільший експортний потенціал України вбачається у розвитку галузі транспортного машинобудування. Осередками такого виробництва в Україні виступають:

Львів у виробництві автонавантажувачів та автобусів;

Кременчук у виробництві великовантажних автомобілів;

Луцьк з виробництвом вантажно-пасажирських автомобілів;

Одеса з виготовлення причепів до вантажних автомобілів.

Підприємства хімічної промисловості (органічні сполуки) організовані у Києві, Черкасах, Чернігові, Львові, Одесі, Харкові, Чернівцях, Дніпрі, Житомирі. Фармацевтична промисловість розміщена у таких містах: Київ, Харків, Одеса, Львів.

Виробництво пластмас розвинене у Києві, Львові, Харкові, Дніпрі, Запоріжжі та в інших містах та регіонах України.

Нереалізований експортний потенціал України за країнами кластеру 2 за умови покриття хоча б 20% потреби цих країн в імпорті можна оцінити таким чином:

$$EP_{г} = I_{о} * 0,2 * Ч_{гг}, \quad (3.1)$$

де $I_{о}$ – загальний обсяг імпорту країн кластеру 2;

$Ч_{гг}$ – розрив частки імпорту продукції галузі країн кластеру 2 з часткою експорту України.

Отже розрахований нереалізований експортний потенціал України на ринках країн кластеру 2 становить:

за галуззю транспортного машинобудування:

$$EP_{тр} = 1654,10 * 0,2 * (8,17\% - 0,3\%) = 26,05 \text{ млрд. дол. США};$$

за продукцією хімічної промисловості та фармації:

$$EПх = 1654,10 * 0,2 * (5,93\% - 2,1\%) = 12,66 \text{ млрд. дол. США};$$

за реалізацією пластмас та полімерів:

$$EПпл = 1654,10 * 0,2 * (4,01\% - 1,06\%) = 9,76 \text{ млрд. дол. США}.$$

Всього структурні реформи у промисловості України та збільшення експорту продукції з високою доданою вартістю за умови покриття 20% потреби в імпорті країн кластеру 2 обумовлять реалізацію експортного потенціалу в обсязі 48,47 млрд. дол. США, що є значним показником для вітчизняної економіки.

Безумовно, розвиток експортного потенціалу у даних аспектах має супроводжуватися зростанням фінансування науково-дослідних робіт та розробок означених галузей. Як відзначають вітчизняні вчені, «промисловість в Україні потребує фінансової підтримки саме з боку держави, адже в розвинених країнах світу частка бюджетних коштів є основним джерелом фінансування інноваційної діяльності» [49, с. 138]. Інші вчені говорять про необхідність вирішення цієї проблеми через застосування механізму державно-приватного партнерства: «ДПП має всі підстави стати одним із стратегічних напрямів розвитку та модернізації...інноваційної сфери, що торкається, перш за все, пріоритетних проєктів... Формування та реалізація партнерства держави, науки та приватного бізнесу є домінантами зростання інноваційної активності, ефективності інвестицій у науку та освіту, зниження витрат всіх рівнів при здійсненні значущих інноваційних проєктів та програм» [50, с. 92].

Окремо слід сказати про важливість STEM-освіти у шкільній програмі та у формуванні наукових, математичних, технічних та інженерних навичок, що є одним з пріоритетів державної політики з підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки. Спрямування учнів зі шкільного віку до знань з пріоритетних галузей економіки разом із

широкими програмами вищої освіти з хімії та інженерії спростить підготовку висококваліфікованих спеціалістів. Проте, разом із формуванням світогляду та визначенням пріоритетності такої підготовки, вітчизняні заклади вищої освіти мають створювати сучасну матеріально-технічну базу., що є проблематичним в умовах обмеженого фінансування.

Так, М.З. Проць, вивчаючи досвід підготовки хіміків у закладах США, вказує на такі її аспекти: «надання ґрунтовної освіти у фундаментальних галузях хімії та експериментуванні; виділення грантів; широкий вибір бібліотечних ресурсів; вибір студентами факультативних занять; заохочення незалежної та оригінальної роботи студентів; вивчення фундаментальних тем загальної хімії з особливим зосередженням на вирішенні задач; проведення зустрічей і неформальних семінарів, під час яких обговорюються теми зацікавлення; вирішення найбільш актуальних викликів людства, а також співпраця у сфері енергетики і довкілля, молекулярної медицини і наноматеріалів тощо. Досвід лабораторної практики забезпечується студентам через заохочення здійснювати первинні дослідження; ініціювання винаходів і відкриттів у хімічних дослідженнях; наявність найсучаснішого обладнання та високоякісних інструментів» [51, с. 519].

Стосовно підготовки інженерних кадрів Г.О. Райковська зазначає важливість застосування автоматизованих систем: «аналізуючи стан і динаміку розвитку машинобудівної галузі встановлено, що стратегічним завданням є формування майбутніх конкурентоспроможних фахівців на ринку праці через інжинірингову підготовку, навчання параметричного віртуального моделювання виробів будь-якої складності та реалістичної візуалізації. САПР ... сприяє не тільки отриманню знань, умінь і навичок автоматизованого конструювання, але і формує креативні здібності, уяву, образно-графічне і технічне мислення, а також підвищує інженерно-графічну й інформаційну культуру студентів» [115, с. 519].

Отже, перед державою, окрім фінансування наукових розробок та інновацій, постає проблема фінансування матеріально-технічної бази задля

якісної освіти фахівців за пріоритетними напрямками виробництва, яке сприяє збільшенню експорту.

Таким чином, результати оцінки експортного потенціалу України на ринках країн ЄС показують, що Україна має потенціал для розширення свого експорту до країн ЄС. Проте, як показав аналіз, потенціал експорту традиційних для України продуктів майже повністю реалізований. Тому для визначених за ознаками економічного росту, відстані, наявності спільних кордонів та морських шляхів, залежності від імпорту країн ЄС обґрунтована можливість збільшити експорт українських товарів з високою доданою вартістю у сукупності на 48,47 млрд. дол. США., враховуючи умову покриття 20% потреби в імпорті таких країн ЄС. Товарними групами, що розглядалися для розвитку експортного потенціалу України, стала продукція транспортного машинобудування, хімічної промисловості та фармацевтики і виробництва пластмас. Визначено необхідність фінансової підтримки держави у реструктуризації промисловості України у бік більш складного виробництва та експорту товарів з вищою доданою вартістю. До такої підтримки належить фінансування досліджень і розробок в означених галузях, пріоритетність фінансування матеріально-технічної бази освіти та запровадження механізмів державно-приватного партнерства.

Впровадження означених пропозицій забезпечить вищу економічну віддачу, але вимагає узгоджених політичних зусиль, спрямованих на розширення і диверсифікацію експорту України на ринку ЄС.

Висновки до розділу 3

В проблемі розвитку експортного потенціалу України виокремлено в цілому дві складових: проблеми «традиційного» експорту (експорт агропромислової та металургійної продукції – зерна та олії, насіння соняшнику, заліза та сталі) та диверсифікація експорту та підвищення частки середньо- та високотехнологічного експорту, що ускладнюється військовим

станом. Якщо подолання проблем традиційного експортного потенціалу полягає багато в чому у політичному полі та врегулюванні військового конфлікту, то розвиток експортного потенціалу України щодо диверсифікації експорту до більш складних товарних груп без підтримки державної промислової політики здається обмеженим. Вдосконалити внутрішнє виробництво та розширити експорт до більш складних товарів вимагатиме широкого набору економічної політики в торгівлі, розвитку інфраструктури, освіти та у соціальній сфері. Враховуючи обмежені можливості державного фінансування, вбачається доцільним звузити напрями зусиль на конкурентоспроможних галузях економіки та цільових ринках.

За результатами кластерного аналізу визначено країни ЄС, доцільні для розвитку експортного потенціалу України: Польща, Словаччина, Чеська Республіка, Бельгія, Греція, Португалія, Фінляндія, Кіпр. Детермінанти складу імпорту країн ЄС, окрім традиційних для експорту України товарних груп, у значній частці включають імпорт з високою доданою вартістю та складний імпорт, а саме: атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої; електричні машини та обладнання та їх частини; транспортні засоби; пластмаси та вироби з них; оптичні, фотографічні, кінематографічні, вимірювальні, контрольні, прецизійні, медичні чи хірургічні засоби; фармацевтичну та хімічну продукцію. Означене вказує на необхідність широкого набору структурних реформ для підвищення складності економіки України та її експорту.

Результати оцінки експортного потенціалу України на ринках країн ЄС показують, що Україна має потенціал для розширення свого експорту до країн ЄС. Проте, як показав аналіз, потенціал експорту традиційних для України продуктів майже повністю реалізований. Тому для визначених за ознаками економічного росту, відстані, наявності спільних кордонів та морських шляхів, залежності від імпорту країн ЄС обґрунтована можливість збільшити експорт українських товарів з високою доданою вартістю у сукупності на 48,47 млрд. дол. США., враховуючи умову покриття 20%

потреби в імпорті таких країн ЄС. Товарними групами, що розглядалися для розвитку експортного потенціалу України, стала продукція транспортного машинобудування, хімічної промисловості та фармацевтики і виробництва пластмас. Визначено необхідність фінансової підтримки держави у реструктуризації промисловості України у бік більш складного виробництва та експорту товарів з вищою доданою вартістю. До такої підтримки належить фінансування досліджень і розробок в означених галузях, пріоритетність фінансування матеріально-технічної бази освіти та запровадження механізмів державно-приватного партнерства.

Впровадження означених пропозицій забезпечить вищу економічну віддачу, але вимагає узгоджених політичних зусиль, спрямованих на розширення і диверсифікацію експорту України на ринку ЄС.

ВИСНОВКИ

Детермінанти розширення експорту як основи економічного росту полягають у інноваційності економіки та експортно-орієнтованого виробництва. Експорт призводить до збільшення інвестицій, технологічного прогресу та розширення імпорту, що сприяє економічному зростанню. У свою чергу, економічне зростання може призвести до подальшого розширення експорту шляхом сприяння впровадженню інноваційних технологій і збільшення рівня імпорту, який використовується як сировина для експортно-орієнтованого виробництва. Проте ступінь позитивного впливу експорту на економічне зростання та, у свою чергу, на подальше розширення експорту залежить від категорій експорту, у яких відбувається розширення.

Аналітика експортного потенціалу (невикористаних можливостей) на галузевому та продуктовому рівнях може допомогти урядам розробити політику та стратегії, які стимулюють просування експорту як фактору стійкого економічного росту. Виявлення товарів і ринків, для яких країна недостатньо використовує свій експортний потенціал, створює можливість використання нових ринкових можливостей, а у деяких випадках усунути перешкоди, які заважають компаніям країни реалізувати свій експортний потенціал.

Сформований методичний підхід до аналізу експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС базується на узагальненні закордонного досвіду оцінки експортного потенціалу та включає послідовні етапи загального аналізу динаміки, географічної та продуктової структури експорту України та оцінки коефіцієнту чистого експортного потенціалу за провідними товарами, аналізу географічної та продуктової спрямованості експорту України до країн ЄС, оцінки експортного потенціалу України до країн ЄС за показниками взаємодоповнюваності торгівлі та експортного розриву, а також

завершується формуванням висновків та рекомендацій щодо реалізації експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС.

Результати аналізу продемонстрували, що у 2020 р. в час активної фази пандемії відбулося зниження обсягів вітчизняного експорту товарів на 1,72%, а послуг – на 10,88%. Під час повномасштабного вторгнення і повоєнного стану у 2022 р. експорт України значно знизився – на 34,71% по товарам і на 12,42% по послугам. Також у період пандемії 2020 р. питома вага експорту у ВВП знизилася до 38,82%, а під час війни 2022 р. – до 35,46%, що свідчить про послаблення експорту як основи економічного росту. Протягом 2018-2021 рр. питома вага українських товарів та послуг у світовому експорті мала тенденцію незначного зростання, а у 2022 р. відбулося її суттєве зниження через повоєнний стан, труднощі із логістикою та пошкодженням інфраструктури. Географічна структура експорту стала менш диверсифікованою головним чином через спрямованість на країни ЄС, а саме – на Польщі, Румунії, Угорщини, Словаччини. Відзначено значне від’ємне сальдо зовнішньої торгівлі з Китаєм та Німеччиною – Україна більшою мірою імпортує з них товар, ніж експортує в них свою продукцію. Найбільш значимими товарними групами в українському експорті у 2022 р. є злаки, жири та олії тваринного, рослинного походження та продукти їх розщеплення, готові харчові жири, залізо та сталь. Протягом останніх п’яти років суттєвого приросту за означеними товарними групами не відбулося, лише на 93% зріс експорт насіння та плодів олійних культур (сояшника). При цьому відбулося зниження обсягів експорту за залізом та сталлю, електричними машинами та обладнанням, атомними реакторами, що говорить про втрату Україною позиції в рейтингу складності експорту, у той час як більш складні продукти забезпечують вищу додану вартість, сприяють економічному зростанню країни. Розрахований коефіцієнт чистого експортного потенціалу України на світовому ринку також показав найвищі позиції за агропромисловою продукцією.

Частка експорту України до країн ЄС значно зросла у 2022 р. і склала 63,07% (для порівняння – у 2018 р. вона складала 41,36%, а у 2021 р. – 39,37%). Тобто можна зазначити, що європейський експорт став переважним напрямом українських зовнішньоторговельних відносин у часи повоєнного стану. При цьому експорт України на ринку ЄС стає менш диверсифікованим і більш орієнтованим на основних споживачів у Польщі та Румунії. Товарна структура експорту України до країн ЄС майже не відрізняється від структури світового вітчизняного експорту за основними товарними групами. Індекс інтенсивності торгівлі в цілому показав, що Україна має доволі інтенсивні торговельні відносини з ЄС. Індекс Грубеля-Ллойда для основних товарних груп українського експорту демонструє, що торгівля за означеними товарними групами є переважно міжгалузевою, а наближення до внутрішньогалузевої торгівлі спостерігається за електричними машинами та обладнанням та виробам з чавуну або сталі. Результати аналізу як для світового ринку, так і для ринку ЄС показали значну порівняльну перевагу товарних груп українського експорту: злаки, жири та олії, насіння та плоди олійних культур, руди, шлаки і золи, деревина та вироби з деревини. Помірну порівняльну перевагу має українські залізо та сталь. Слабкою порівняльною перевагою характеризується товарна група меблів та постільної білизни, матраців. Крім того, для світового ринку слабкі позиції має український експорт виробів з чавуну або сталі, а для європейського ринку взагалі відсутня порівняльна перевага для даної позиції. Також для обох ринків відсутня порівняльна перевага за електричними машинами та обладнанням, мінеральним паливом, нафтопродуктами та продуктами їх перегонки, атомними реакторами, котлами, машинами та механічними пристроями, хоча в структурі українського експорту до ЄС ці позиції мають високий рівень. Тому актуальними позиціями для імпорту ЄС і для експорту України в ці країни є жири та олії, залізо та сталь, деревина та вироби з деревини та меблі, постільна білизна, матраци, оскільки за цими позиціями спостерігається і порівняльна перевага українських товарів і значущість імпорту для країн ЄС.

Аналіз експортного потенціалу на ринку ЄС свідчить про фактичну його реалізацію - країни ЄС в цілому імпортують українську продукцію основних продуктових груп в частках вище, ніж від решти країн світу. Аналіз найбільших імпортерів української продукції показав, що разом, із тим залишається невикористаний потенціал для збільшення експорту на ринках Угорщини, Німеччини та Італії, з якими Україна має значні обсяги зовнішньоторговельного обороту, який у сукупності складає 699 млн. дол. США.

Проте, в країни ЄС експортуються переважно продукти з низькою доданою вартістю, що знижує ВВП України. Отже, для удосконалення експортного потенціалу України необхідний пошук як можливостей реалізації традиційних для українського експорту продуктів, так і запровадження інноваційних високотехнологічних виробництв для збільшення експорту продукції з високою доданою вартістю.

В проблемі розвитку експортного потенціалу України виокремлено в цілому дві складових: проблеми «традиційного» експорту (експорт агропромислової та металургійної продукції – зерна та олії, насіння соняшнику, заліза та сталі) та диверсифікація експорту та підвищення частки середньо- та високотехнологічного експорту, що ускладнюється військовим станом. Якщо подолання проблем традиційного експортного потенціалу полягає багато в чому у політичному полі та врегулюванні військового конфлікту, то розвиток експортного потенціалу України щодо диверсифікації експорту до більш складних товарних груп без підтримки державної промислової політики здається обмеженим. Вдосконалити внутрішнє виробництво та розширити експорт до більш складних товарів вимагатиме широкого набору економічної політики в торгівлі, розвитку інфраструктури, освіти та у соціальній сфері. Враховуючи обмежені можливості державного фінансування, вбачається доцільним звужити напрями зусиль на конкурентоспроможних галузях економіки та цільових ринках.

За результатами кластерного аналізу визначено країни ЄС, доцільні для розвитку експортного потенціалу України: Польща, Словаччина, Чеська Республіка, Бельгія, Греція, Португалія, Фінляндія, Кіпр. Детермінанти складу імпорту країн ЄС, окрім традиційних для експорту України товарних груп, у значній частці включають імпорт з високою доданою вартістю та складний імпорт, а саме: атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої; електричні машини та обладнання та їх частини; транспортні засоби; пластмаси та вироби з них; оптичні, фотографічні, кінематографічні, вимірювальні, контрольні, прецизійні, медичні чи хірургічні засоби; фармацевтичну та хімічну продукцію. Означене вказує на необхідність широкого набору структурних реформ для підвищення складності економіки України та її експорту.

Результати оцінки експортного потенціалу України на ринках країн ЄС показують, що Україна має потенціал для розширення свого експорту до країн ЄС. Проте, як показав аналіз, потенціал експорту традиційних для України продуктів майже повністю реалізований. Тому для визначених за ознаками економічного росту, відстані, наявності спільних кордонів та морських шляхів, залежності від імпорту країн ЄС обґрунтована можливість збільшити експорт українських товарів з високою доданою вартістю у сукупності на 48,47 млрд. дол. США., враховуючи умову покриття 20% потреби в імпорті таких країн ЄС. Товарними групами, що розглядалися для розвитку експортного потенціалу України, стала продукція транспортного машинобудування, хімічної промисловості та фармацевтичної і виробництва пластмас. Визначено необхідність фінансової підтримки держави у реструктуризації промисловості України у бік більш складного виробництва та експорту товарів з вищою доданою вартістю. До такої підтримки належить фінансування досліджень і розробок в означених галузях, пріоритетність фінансування матеріально-технічної бази освіти та запровадження механізмів державно-приватного партнерства.

Впровадження означених пропозицій забезпечить вищу економічну віддачу, але вимагає узгоджених політичних зусиль, спрямованих на розширення і диверсифікацію експорту України на ринку ЄС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Bhagwati J. N., Srinivasan T. Trade policy and development, *International Economic Policy: Theory and Evidence*. Baltimore: John Hopkins University Press, 1979. 41 p.
2. Akram M., Khan A. J., Atif M., Shafique F. Exports and Economic Growth: Empirical evidence from Canada. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*. 2011. Vol. 3(2). P. 849-858.
3. Bhattacharya P. C., Sivasubramaniam M. N. Financial development and economic growth in India: 1970-71 to 1998-99. *Applied Financial Economics*. 2003. Vol. 13. P. 905-909.
4. Gnanon S.K. Are export product diversification and trade policy liberalization complementary or substitutable in promoting inclusive growth in developing countries? *Current Analysis on Economics & Finance*. 2019. Vol. 1. P. 38–50.
5. Mensah A., Okyere E. Causality Analysis on Export and Economic Growth Nexus in Ghana. *Open Journal of Statistics*. 2020. Vol. 10. P. 872-888
6. Barro R. J. Economic growth in cross section countries. *Quarterly Journal of Economics*. 1991. Vol. 106. P. 407-443.
7. Kalaitzi, A.S., Chamberlain, T.W. Exports, Imports and Economic Growth: New Evidence from Kuwait. London School of Economics and Political Science, 2021. URL: <https://blogs.lse.ac.uk/mec/2021/03/22/exports-imports-and-economic-growth-new-evidence-from-kuwait/>
8. Lee J., Yu B. K. The effects of export diversification on macroeconomic stabilization: Evidence from Korea. *KDI Journal of Economic Policy*. 2019. Vol. 41(1). P. 1-14.
9. Gnanon S.K. Aid for Trade, export product diversification, and foreign direct investment. *Review of Development Economics*. 2022. Vol. 26, Iss. 1. P. 534-561.

10. Бушовська Л.Б., Поплавська О.В., Ядуха С.Й. Формування механізму управління експортно-імпортними операціями в системі забезпечення економічної безпеки підприємств. *Innovation and Sustainability*. 2022. Вип. 4. С. 119-128.
11. Дунська А.Р., Бондар В.Ю. Експортоорієнтований розвиток підприємств як драйвер економічного зростання країни. *Підприємництво та інновації*. 2019. Вип. 8. С. 40-45.
12. Платонова І.О. Експорт як чинник економічного зростання України в умовах міжнародної інтеграції. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 24(3). С. 37-41.
13. Yilmaz E., Sensoy F. The relationship between growth and exports: what if the impact is negative? Evidence from Turkey. *Journal of Economics, Finance and Accounting (JEFA)*. 2022. Vol. 9(3). P. 104-112.
14. Panta H., Devkota M.L., Banjade D. Exports and Imports-Led Growth: Evidence from a Small Developing Economy. *Journal of Risk and Financial Management*. 2022. Vol. 15(1). P. 11.
15. Belkania D. Export Structure and Economic Performance in Transition Economies. *European Research Studies Journal*. 2020. Vol. XXIII, Issue 1. P. 476-490.
16. International Trade Centre Export Potential Map. URL: <https://exportpotential.intracen.org/en/about/export-potential-map>
17. Лазарева О.В., Вакар К.В. Розвиток експортного потенціалу аграрного сектора економіки України в умовах глобалізації. *Агросвіт*. 2019. № 1-2. С. 3-9.
18. Гуріна Г.С. Розвиток системи державної підтримки експортного потенціалу авіаційного комплексу України. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління*. 2019. Т. 30(69), № 1. С. 47-50.

19. Бабан Т.О. Експортний потенціал малих суб'єктів господарювання аграрної сфери. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2019. Вип. 202. С. 110-119.
20. Ставицька А.В., Нестеренко О.В. Експортний потенціал України та можливості його реалізації на світовому ринку. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 47(1). С. 89-93.
21. Касич А.О., Бабич Ю.А. Зовнішній аспект аналізу експортного потенціалу металургійних підприємств України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 3. С. 26-31.
22. Радченко О.П., Карадобрі Т.В. Перспективи розвитку експортного потенціалу аграрної сфери України. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 43. С. 84-88.
23. Ткаченко А.М. Формування експортного потенціалу авіаційних компаній. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 6. С. 154-158.
24. Галазюк Н.М. Формування та нарощення експортного потенціалу в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів України. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2020. Вип. 16 (2). С. 54-62.
25. Дорошенко Т.М., Шибіріна С.О. Аналіз експортного потенціалу України в контексті євроінтеграції. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. 2021. № 24. С. 46-56.
26. Бондар Ю.А., Легінькова Н.І., Фабрика І.В. Експортний потенціал підприємства: сутність, принципи формування та умови максимізації. *Вісник післядипломної освіти. Серія : Соціальні та поведінкові науки*. 2021. Вип. 16. С. 125-140.
27. Громоздова Л.В., Мартинюк О.І., Студеннікова І.В., Громоздов В.В., Малярєвський В.М. Регуляторні аспекти експортного потенціалу аграрного сектору національного господарства України. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. 2019. № 21. С. 73-85.

28. McCaig B., Pavcnik N. Export markets and labor allocation in a low-income country. *American Economic Review*. 2018. Vol. 108(7). P. 1899–1941.
29. Архієреєв С. Оцінювання реалізації потенціалу експортної спеціалізації міжнародним бізнесом. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2018. № 2(254). С. 23-43.
30. Ochieng J., Abala D., Mbithi M. Infrastructure development and intra-regional trade: The case of east African community. *The European Journal of Applied Economics*. 2020. Vol. 17(2). P. 104–118.
31. Заборона імпорту зерна: Україна подасть позов до СОТ на Польщу, Угорщину та Словаччину. URL: <https://suspilne.media/574769-zaborona-importu-zerna-ukraina-podast-pozov-do-sot-na-polsu-ugorsinu-ta-slovaccinu/>
32. Vaccini L., Dur A., Elsig, M. Intra-industry trade, global value chains, and preferential tariff liberalization. *International Studies Quarterly*. 2018. Vol. 62(2). P. 329–340.
33. The International Trade Administration. URL: <https://www.trade.gov/how-analyze-product-or-services-export-potential>
34. Циганков Р.С., Гуртовий Ю.В., Бесчастна Д.О. Концептуальні основи оцінки експортного потенціалу України. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління*. 2020. Т. 31(70), № 3(2). С. 172-177.
35. Michaely M., Wajnryt D. Intra-industry, intra-product, and inter-product trade. *Global Economy Journal*. 2017. Vol. 17(3). P. 24–35.
36. Kašt'áková E., Luptáková A. Identification of export potential in foreign trade: case of Slovakia in Kazakhstan. *Economic Research-Ekonomika Istraživanja*. 2023. Vol. 36. URL: <https://doi.org/10.1080/1331677X.2023.2179510>
37. Trade statistics for international business development. URL: <https://www.trademap.org/>
38. The World Bank Group. URL: <https://data.worldbank.org/indicator>

39. Gafarov N., Ibrahimov E., Huseynov M. Analysis the capacity of grain export potential in Ukraine, possible reasons for the decrease and development trends. *Scientific Horizons*. 2022. Vol. 12(25). P. 102-112.
40. Zinchuk T., Poplavskiy P., Usiuk T. Development of export potential of agrarian sector in the process of transformational change. *Kwartalnik naukowy uczelni Vistula*. 2018. Vol. 1 (55). P. 70–81.
41. Chemerys V., Dushka V., Dorosh M., Maksym V. Export potential of the livestock breeding industry of Ukraine. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2020. Vol. 6, Iss. 3. P. 5 – 28.
42. Осташко Т.О. Сільськогосподарський експорт України в умовах війни і шляхи його відновлення. *Економіка України*. 2022. № 5. С. 26-37.
43. Нечипорук А., Приймук О., Котова М. Експорт зернових: європейський хаб в ланцюгах постачання. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2022. № 4. С. 29-43.
44. Іванов С.В., Ляшенко В.І., Осадча Н.В. Стратегічні напрями формування експортної стратегії України в умовах відновлення економіки. *Економічний вісник Донбасу*. 2022. № 1. С. 16-27.
45. Кондратюк О., Стояненко І. Експортний потенціал агросектора України. *Scientia Fructuosa*. 2022. № 4. С. 26-51.
46. Скоромна О.Ю., Морозова Г.С., Адамян В.Я. Сучасні проблеми експорту зерна з України. *Агросвіт*. 2022. № 24. С. 52-60.
47. Мінус \$3 млрд. Україна стрімко зменшує експорт металу – одного з головних постачальників валюти. Чи є надія на злам тенденції? URL: <https://forbes.ua/inside/minus-3-mlrd-ukraina-strimko-zmenschue-eksport-metalu-odnogo-z-golovnikh-postachalnikov-valyuti-chi-e-nadiya-na-zlam-tendentsii-25072022-7198>
48. Банчук-Петросова О.В. Підхід до державного планування пріоритетного розвитку експортних галузей виробництва. Післявоєнне відновлення. *Вісник післядипломної освіти. Серія: Соціальні та поведінкові науки*. 2022. Вип. 20. С. 156-168.

49. Мамонтова Н.А., Іванчук Н.В. Сучасні тенденції фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. 2022. № 28. С. 129-139.

50. Рязанова Н.О. Фінансування інститутів інноваційного розвитку на умовах державно-приватного партнерства. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2021. № 2. С. 83–95.

51. Проць М.З. Підготовка фахівців у галузі хімії у кращих вищих навчальних закладах США. *Молодий вчений*. 2017. № 10. С. 516-520.

52. Райковська Г.О. Шляхи вдосконалення підготовки фахівців машинобудівної галузі. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2019. № 2. С. 111-116.

ДОДАТОК А

Обсяг експорту України до країн ЄС, млрд. дол. США

Країна	2018	2019	2020	2021	2022
Польща	3,26	3,30	3,27	5,23	6,69
Румунія	0,93	1,01	1,08	1,54	3,90
Угорщина	1,65	1,56	1,26	1,62	2,28
Німеччина	2,21	2,38	2,07	2,87	2,27
Італія	2,63	2,42	1,93	3,47	1,65
Іспанія	1,37	1,50	1,25	1,68	1,58
Нідерланди	1,60	1,85	1,80	2,26	1,54
Словаччина	0,86	0,71	0,45	1,00	1,51
Болгарія	0,51	0,48	0,51	0,84	1,43
Чеська Республіка	0,88	0,92	0,83	1,41	1,25
Австрія	0,55	0,60	0,58	0,92	0,82
Литва	0,34	0,41	0,43	0,58	0,66
Франція	0,54	0,60	0,60	0,90	0,59
Бельгія	0,60	0,68	0,56	0,66	0,47
Латвія	0,29	0,30	0,23	0,29	0,30
Данія	0,25	0,25	0,22	0,29	0,23
Греція	0,28	0,27	0,18	0,21	0,18
Португалія	0,25	0,28	0,23	0,34	0,14
Естонія	0,15	0,14	0,11	0,17	0,13
Швеція	0,07	0,08	0,07	0,11	0,08
Хорватія	0,04	0,04	0,03	0,05	0,07
Фінляндія	0,08	0,05	0,05	0,11	0,06
Словенія	0,03	0,04	0,04	0,08	0,06
Кіпр	0,04	0,04	0,03	0,05	0,06
Ірландія	0,08	0,15	0,09	0,10	0,05
Мальта	0,07	0,04	0,01	0,03	0,01
Люксембург	0,01	0,02	0,02	0,02	0,01

ДОДАТОК Б

Структура експорту України до країн ЄС, %

Країна	2018	2019	2020	2021	2022
Польща	16,64	16,37	18,24	19,50	23,89
Румунія	4,76	5,00	6,02	5,76	13,93
Угорщина	8,41	7,76	7,04	6,05	8,12
Німеччина	11,28	11,84	11,54	10,69	8,10
Італія	13,44	12,03	10,76	12,95	5,90
Іспанія	7,00	7,46	6,97	6,26	5,63
Нідерланди	8,19	9,18	10,04	8,44	5,51
Словаччина	4,41	3,53	2,49	3,73	5,39
Болгарія	2,62	2,40	2,85	3,12	5,09
Чеська Республіка	4,48	4,57	4,60	5,28	4,47
Австрія	2,83	2,97	3,23	3,41	2,93
Литва	1,75	2,04	2,40	2,15	2,37
Франція	2,76	2,99	3,34	3,37	2,11
Бельгія	3,08	3,38	3,13	2,46	1,67
Латвія	1,50	1,49	1,28	1,08	1,06
Данія	1,28	1,27	1,21	1,07	0,83
Греція	1,43	1,36	1,00	0,79	0,66
Португалія	1,26	1,40	1,30	1,27	0,49
Естонія	0,78	0,69	0,61	0,63	0,45
Швеція	0,36	0,38	0,40	0,40	0,28
Хорватія	0,18	0,18	0,16	0,17	0,26
Фінляндія	0,41	0,23	0,30	0,41	0,22
Словенія	0,17	0,19	0,22	0,28	0,21
Кіпр	0,21	0,21	0,18	0,18	0,20
Ірландія	0,40	0,76	0,53	0,37	0,16
Мальта	0,34	0,21	0,05	0,11	0,04
Люксембург	0,04	0,10	0,10	0,06	0,03

ДОДАТОК В

Індекс інтенсивності торгівлі України та країн ЄС

Країна	2018	2019	2020	2021	2022
Польща	5,06	5,10	4,63	5,14	10,52
Румунія	3,96	3,97	4,23	4,37	16,59
Угорщина	5,83	5,08	4,01	3,84	8,10
Німеччина	0,71	0,74	0,64	0,66	0,81
Італія	2,17	1,94	1,63	2,01	1,25
Іспанія	1,46	1,52	1,36	1,30	1,78
Нідерланди	1,28	1,37	1,34	1,20	1,22
Словаччина	3,86	2,98	1,89	3,13	7,39
Болгарія	5,63	4,87	5,26	5,93	13,85
Чеська Республіка	1,97	1,96	1,73	2,19	3,00
Австрія	1,25	1,29	1,27	1,43	2,00
Литва	3,90	4,38	4,66	4,27	6,79
Франція	0,34	0,36	0,38	0,42	0,41
Бельгія	0,55	0,61	0,51	0,41	0,42
Латвія	6,57	6,44	4,77	4,12	6,03
Данія	1,02	1,00	0,82	0,77	1,04
Греція	1,79	1,68	1,16	0,91	1,06
Португалія	1,07	1,20	1,08	1,14	0,67
Естонія	3,19	2,86	2,22	2,30	2,65
Швеція	0,17	0,18	0,17	0,19	0,22
Хорватія	0,52	0,51	0,41	0,45	0,94
Фінляндія	0,43	0,24	0,29	0,42	0,36
Словенія	0,38	0,39	0,40	0,51	0,56
Кіпр	1,55	1,79	1,31	1,53	2,63
Ірландія	0,30	0,57	0,34	0,26	0,17
Мальта	4,03	2,14	0,56	1,39	0,65
Люксембург	0,13	0,34	0,30	0,20	0,20

