

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки
міжнародного туризму

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему: «Зовнішньоторговельні перспективи України на світових ринках»

Виконав: студент 2 курсу,
групи 8.0519-ме
спеціальності 051 «Економіка»
освітньо-професійної програми
«Міжнародна економіка»
Хачикян Артур Тигранович

Керівник: доцент кафедри міжнародної
економіки, природних ресурсів та
економіки міжнародного туризму, к.е.н.
Дугієнко Н.О.

Рецензент: к.е.н., доцент Венгерська Н.С.

Запоріжжя
2020 рік

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет економічний

Кафедра міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму

Рівень вищої освіти магістр

Спеціальність 051 «Економіка»

Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____ Д.І. Бабміндра

« _____ » _____ року

**З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Хачикяну Артуру Тиграновичу

1. Тема роботи (проекту) «Зовнішньоторговельні перспективи України на світових ринках»

керівник роботи (проекту) к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму, Дугієнко Н.О.
затверджена наказом по інституту від «18» червня 2020 р. № 811-с

2. Строк подання студентом роботи (проекту) 30.11.2020

3. Вихідні дані до роботи (проекту) інформаційна база законодавчих та нормативних урядових актів, матеріали Державної служби статистики України, публікації у фахових журналах, електронні економічні публікації, Інтернет ресурси

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, що належить розробити)

1. Теоретичні основи зовнішньоторговельного співробітництва.
2. Аналіз зовнішньої торгівлі України в сучасних умовах.
3. Напрями вдосконалення та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень). Графічний матеріал використано у другому розділі при аналізі товарної та географічної структури зовнішньої торгівлі України.

6. Консультанти розділів роботи (проекту)

Розділ	ППП, посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Вступ	к.е.н., доцент Дугієнко Н.О.	01.09.2020	01.09.2020
I розділ	к.е.н., доцент Дугієнко Н.О.	12.09.2020	12.09.2020
II розділ	к.е.н., доцент Дугієнко Н.О.	17.10.2020	17.10.2020
III розділ	к.е.н., доцент Дугієнко Н.О.	20.11.2020	20.11.2020
Висновки	к.е.н., доцент Дугієнко Н.О.	20.11.2020	20.11.2020

7. Дата видачі завдання 18.06.2020

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Термін виконання етапів проекту (роботи)	Примітка
1	Вибір теми	18.06.2020	18.06.2020
2	Складання робочого плану	26.06.2020	26.06.2020
3	Підбір літератури та вивчення літературних джерел	07.09.2020	07.09.2020
4	Складання плану	11.09.2020	11.09.2020
5	Виконання вступу	21.09.2020	21.09.2020
6	Виконання розділу 1	12.09.2020	12.09.2020
7	Виконання розділу 2	17.10.2020	17.10.2020
8	Виконання розділу 3	20.11.2020	20.11.2020
9	Формулювання загальних висновків	20.11.2020	20.11.2020
10	Подання роботи на кафедрі на передзахист	23.11.2020	23.11.2020
11	Попередній захист роботи на кафедрі	09.11.2020	09.11.2020
12	Оформлення роботи та проходження нормоконтролю	23.11.2020	23.11.2020
13	Одержання відгуку та рецензії	27.11.2020	27.11.2020
14	Подання остаточного варіанту роботи на кафедрі	30.11.2020	30.11.2020

Студент – дипломник _____ Хачикян А.Т.
(підпис)

Керівник проекту _____ Дугієнко Н.О.
(підпис)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ Гамова О.В..

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра: 106 с., 25 рис., 7 табл., 75 джерел.

Об'єкт дослідження – процеси зовнішньої торгівлі України.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних та практичних основ зовнішньоторговельних перспектив України на світових ринках.

Метою роботи є дослідження теоретичних засад зовнішньої торгівлі та розробка практичних рекомендацій щодо зовнішньоторговельних перспектив України на світових ринках.

У роботі розкрито сутність зовнішньоторговельних відносин. Охарактеризовано експортний потенціал як показник конкурентоспроможності національної економіки. Визначено основи економічного регулювання зовнішньоторговельних відносин. Здійснено аналіз зовнішньої торгівлі України в умовах глобальної нестабільності. Досліджено регіональні особливості формування експортного потенціалу. Виявлено проблеми забезпечення конкурентоспроможності національних товаровиробників на зовнішніх ринках. Проаналізовано зовнішньоторговельну політику України в контексті підтримки експортного потенціалу. Сформульовано пропозиції щодо забезпечення конкурентоспроможності у сфері зовнішньоторговельних відносин.

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ, МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ,
ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ, ЕКСПОРТ, ІМПОРТ,
ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ, ТОВАРНА
ТА ГЕОРГАФІЧНА СТРУКТУРА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ,
ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА.

SUMMERY

Qualifying work: 106 pp., 25 figures, 7 tables, 75 sources.

The object of research is the processes of foreign trade of Ukraine.

The subject of research - a set of theoretical and practical bases of Ukraine's foreign trade prospects on world markets.

The purpose of the study is to study the theoretical principles of foreign trade and develop practical recommendations for Ukraine's foreign trade prospects in world markets.

A number of general and special methods were used in the research process: methods of theoretical generalization; system analysis; induction and deduction; abstract-logical; complex analysis; graphical and tabular; economic-statistical; abstract-logical.

The essence of foreign trade relations is revealed in the work. Export potential is characterized as an indicator of the competitiveness of the national economy. The bases of economic regulation of foreign trade relations are determined. The analysis of Ukraine's foreign trade in the conditions of global instability is carried out. The regional features of the formation of export potential are studied. Problems of ensuring the competitiveness of national producers in foreign markets are identified. Ukraine 's foreign trade policy in the context of supporting export potential is analyzed. Proposals for ensuring competitiveness in the field of foreign trade relations have been formulated.

FOREIGN TRADE, INTERNATIONAL TRADE, FOREIGN TRADE, EXPORT, IMPORT, EXPORT POTENTIAL, COMPETITIVENESS, TRADE AND GEOGRAPHICAL STRUCTURE OF FOREIGN TRADE, FOREIGN TRADE POLICY.

ЗМІСТ

Вступ	7
Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА	11
1.1 Сутність зовнішньоторговельних відносин	11
1.2 Експортний потенціал як показник конкурентоспроможності національної економіки	22
1.3 Економічне регулювання зовнішньоторговельних відносин	
Висновки до розділу 1	30
Розділ 2. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	42
2.1 Зовнішня торгівля України в умовах глобальної нестабільності	42
2.2 Регіональні особливості формування експортного потенціалу	58
2.3 Проблеми забезпечення конкурентоспроможності національних товаровиробників на зовнішніх ринках	63
Висновки до розділу 2	70
Розділ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ	72
3.1 Зовнішньоторговельна політика України: механізми підтримки експортного потенціалу	72
3.2 Забезпечення конкурентоспроможності у сфері зовнішньоторговельних відносин	80
Висновки до розділу 3	87
ВИСНОВКИ	89
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	93
ДОДАТКИ	101
ДЕКЛАРАЦІЯ АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ	106

ВСТУП

Сучасна світова економіка характеризується стрімким розвитком глобалізації торговельних процесів. У зв'язку з цим актуальним завданням для України є виявлення нових джерел конкурентоспроможності та створення нових економічних партнерств, що сприяло б прискоренню модернізації національної економіки. Сьогодні Україна є повноправною учасницею світового торговельно-економічного співробітництва, її зовнішньоекономічна політика спрямована на створення сприятливих умов для економічного розвитку та захисту інтересів країни, на розбудову стратегічних відносин з окремими країнами та організаційними об'єднаннями. Але хаотичність проведення зовнішньої торгівлі, значна залежність її від постійних змін у зовнішньому середовищі та політичної ситуації в країні актуалізує завдання аналізу сучасного стану та тенденцій зовнішньоторговельного співробітництва України в цілому і визначення векторів її подальшого розвитку.

Актуальні проблеми розвитку зовнішньоторговельного співробітництва, експортного потенціалу та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників на світових ринках досліджено у наукових доробках багатьох зарубіжних і українських економістів-науковців, таких як: Б. Андрушків, Т. Андросова, Я. Базилюк, І. Багрова, О. Варяниченко, Т. Власюк, М. Джонсон, Я. Жаліло, І. Болотіна, А. Босак, О. Григор'єв, Б. Данилишин, І. Дахно, М. Дідівський, О. Захаренко, Ю. Кандиба, П. Кобилін, А. Кісельов, Н. Ковтун, Ю. Козак, І. Крамар, Т. Кальченко, Н. Мариненко, О. Литвин, Н. Навроцька, І. Павленко, О. Погайдак, Л. Петрашко, М. Портер, І. Ситнік, Н. Рагуліна, М. Фрідман, Т. Циганкова та ін. Проте питання щодо активізації процесу зовнішньої торгівлі та пошуку векторів її розвитку не втрачають своєї актуальності і вимагають подальшого дослідження.

Метою роботи є дослідження теоретичних засад зовнішньої торгівлі та розробка практичних рекомендацій щодо зовнішньоторговельних перспектив України на світових ринках. Із загальної мети випливають такі завдання дослідження:

- розкрити сутність зовнішньоторговельних відносин;
- охарактеризувати експортний потенціал як показник конкурентоспроможності національної економіки;
- визначити основи економічного регулювання зовнішньоторговельних відносин;
- здійснити аналіз зовнішньої торгівлі України в умовах глобальної нестабільності;
- дослідити регіональні особливості формування експортного потенціалу;
- виокремити проблеми забезпечення конкурентоспроможності національних товаровиробників на зовнішніх ринках;
- проаналізувати зовнішньоторговельну політику України в контексті підтримки експортного потенціалу;
- сформулювати пропозиції щодо підвищення конкурентоспроможності національних товаровиробників на світових ринках.

Об'єкт дослідження – процеси зовнішньої торгівлі України.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних та практичних основ зовнішньоторговельних перспектив України на світових ринках.

Методи дослідження. Методологічну основу дослідження становлять методи теоретичного узагальнення, аналізу та синтезу, індукції та дедукції, (для дослідження підходів до визначення сутності понять «зовнішня торгівля», «міжнародна торгівля», з'ясування сутності експортного потенціалу), порівняння та динаміки (при аналізі тенденцій зовнішньої торгівлі), систематизації (для зведення інформаційного матеріалу у єдину систему), економіко-статистичний та розрахунково-аналітичний (збір,

обробка статистичних даних; дослідження географічної і товарної структури зовнішньої торгівлі; визначення конкурентних переваг вітчизняної економіки на світових ринках), абстрактно-логічний метод (для формулювання висновків).

Інформаційною базою для написання кваліфікаційної роботи магістра є офіційні дані Державної служби статистики України, законодавчі акти України, постанови Кабінету Міністрів України, статистичні щорічники, довідкові матеріали, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, збірники наукових праць, матеріали науково-практичних конференцій.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в поглибленому дослідженні теоретичних основ зовнішньої торгівлі, а також розробці науково-практичних рекомендацій щодо перспектив розвитку зовнішньої торгівлі України і збільшення експорту її продукції в умовах сучасних інтеграційних процесів. Наукову новизну засвідчують такі конкретні наукові результати:

удосконалено:

– основні напрями забезпечення підвищення конкурентоспроможності експорту вітчизняної продукції;

отримало подальший розвиток:

– загальнотеоретичні засади зовнішньої торгівлі в умовах сучасних інтеграційних процесів;

– дослідження сучасного стану і тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі України, що дозволяє виділити подальші напрями її розвитку;

– дослідження експортного потенціалу зовнішньої торгівлі України у глобальному конкурентному середовищі, що дає змогу стверджувати, що перспективними напрямками у даній сфері є переорієнтація із сировинного експорту на експорт готової продукції.

Практичне значення одержаних результатів. Отримані результати можуть слугувати методологічною основою для розробки механізмів розвитку зовнішньої торгівлі вітчизняною продукцією, а також для

подальшого розширення зовнішньоторговельних перспектив України на світових ринках в умовах сучасних інтеграційних процесів.

Апробація результатів роботи. Основні положення та висновки кваліфікаційної роботи представлені у матеріалах Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка, фінанси, облік і право: аналіз тенденцій та перспектив розвитку» (м. Полтава), опубліковані тези на тему «Зовнішньоторговельні перспективи України на світових ринках». У монографії «Інтеграція освіти, науки та бізнесу» опубліковано статтю на тему «Зовнішня торгівля України в умовах глобальної нестабільності».

Структура роботи складається зі вступу, в якому обґрунтовано актуальність теми дослідження, визначено його мету та завдання; трьох розділів, перший з яких присвячено дослідженню теоретичних основ зовнішньоторгівельної співпраці, у другому розділі кваліфікаційної роботи проаналізовано стан і тенденції географічної і товарної структури зовнішньої торгівлі України, регіональні особливості формування експортного потенціалу, третій розділ присвячено напрямам вдосконалення та перспективам розвитку зовнішньої торгівлі України. Завершують роботу узагальнюючі висновки за результатами дослідження, список використаних джерел та додатки.

Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

1.1 Сутність зовнішньоторговельних відносин

Глобалізаційні процеси сучасності сприяли тому, що сьогодні навіть найбільш розвинені країни світу не здатні самостійно створити умови для ефективного виробництва всіх видів товарів і послуг. Це завдання вирішується через міжнародне співробітництво, яке ґрунтується на міжнародному поділі праці. В результаті країни стають активними учасниками складної системи міжнародних економічних відносин, що відкриває для них широкі можливості прискореного розвитку національних економік. Зокрема зовнішньоторговельні відносини надають можливості для ефективнішого використання існуючих ресурсів, актуалізації потенціалу спеціалізації виробництва, ширшого залучення до всіх сфер соціально-економічного життя досягнень науки та техніки, підвищення рівня структурної оптимізації економіки, повнішого задоволення зростаючих потреб населення. Крім того, зовнішньоторговельні відносини сприяють збільшенню прибутків від розширення ринків збуту, заощадженню коштів за рахунок імпорту дешевших товарів, закупівлі необхідних дефіцитних товарів, використанню місцевих ресурсів для виробництва товарів експортної групи, що забезпечують додатковий дохід, збільшують зайнятість населення та добробут країни.

Для повнішого розкриття економічних переваг зовнішньоторговельних відносин необхідно уточнити понятійний апарат дослідження. Зокрема, варто зазначити, що, «зовнішня торгівля» і «міжнародна торгівля», незважаючи на свою близькість, є різними поняттями. Питання розкриття сутності цих

категорій не одноразово піднімалося у працях науковців та економістів-практиків (табл. 1.1, табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Визначення категорії «міжнародна торгівля»

№ п/п	Визначення	Автор
1.	Міжнародна торгівля – сукупність зовнішньої торгівлі різних країн світу.	Гончаров С. М., Кушнір Н. Б.
2	Міжнародна торгівля - це сфера міжнародних товарно-грошових відносин, специфічна форма обміну продуктами праці (товарами і послугами) між продавцями і покупцями різних країн.	Кухарська Н.О.
3	Міжнародна торгівля – це первинна форма міжнародних економічних зв'язків, що являє собою обмін товарами, послугами між державно оформленими національними господарствами, тобто між державами.	Павленко І.І.
4	Міжнародна торгівля – це комерційна діяльність, що перетинає національні кордони. Вона включає переміщення майна, товарів, послуг, капіталу чи персоналу.	Амеліна І.В.
5	Міжнародна торгівля – це торгівля між резидентами різних країн, якими можуть бути фізичні та юридичні особи, фірми, ТНК, некомерційні організації тощо.	Козак Ю. Г.
6	Міжнародна торгівля – обмін товарами і послугами між державно-оформленими національними господарствами	Гамов М.С., Єгоров А.О.
7	Міжнародна торгівля - торгівля між країнами товарами і послугами	Філіпенко А.С.
8	Міжнародна торгівля - центральна ланка складної системи світогосподарських зв'язків, що об'єднує практично всі країни світу в єдину міжнародну економічну систему.	Дахно І. І.

Джерело: [1-8]

Наведені визначення дозволяють розглядати міжнародну торгівлю як складну соціально-економічну категорію, сутність якої розкривається через операційний та державно-політичний підходи. Операційний аспект міжнародної торгівлі полягає у безпосередньому обміні товарами та послугами між господарюючими суб'єктами різних держав, державами та міжнародними організаціями. Тобто під міжнародною торгівлею розуміють рух товарів і послуг, механізм розширення товарообігу, заходи вдосконалення структури експорту та імпорту, оцінка міжнародних ринків товарів, планування можливостей експорту та потреб імпорту, здійснення

валютно-фінансових операцій тощо. Державно-політичний аспект дозволяє сформулювати уявлення про міжнародну торгівлю як про певний тип суспільних відносин, що виникають у світовій системі господарства в процесі обміну товарами та послугами між державами, що реалізують власні зовнішні та зовнішньоторговельні політики. Ці відносини урегульовуються через договори, угоди, акти та інші норми міжнародного права. Тобто, міжнародна торгівля як обмін товарами і послугами між виробниками та споживачами різних країн об'єктивно не має жодних обмежень, проте структура, обсяги, напрямки, експортна та імпортна динаміка безпосередньо залежать від належності країни до інтеграційних угруповань, зовнішньоторговельної політики власної та приймаючої країни, відносин із міжнародними організаціями.

Таблиця 1.2 – Визначення категорії «зовнішня торгівля»

№ п/п	Визначення	Автор
1	Зовнішня торгівля – це діяльність з обміну товарів між державами.	Мочерний С. В.
2	Зовнішня торгівля – це торгівля однієї країни з іншими, яка складається з оплачуваного вивозу (експорту) та ввозу (імпорту) товарів і послуг.	Ван Пен
3	Зовнішня торгівля – це відносини між суб'єктами ЗЕД з приводу купівлі-продажу товарів, капіталу, робочої сили та послуг.	Рум'янцев А.П., Рум'янцева Н.С.
4	Зовнішня торгівля являє собою взаємодію країни з іноземними державами з приводу переміщення товарів і послуг через національні кордони.	Шталь Т.В.
5	Зовнішня торгівля – це вид зовнішньоекономічної діяльності, функціональна форма міжнародного бізнесу, система економічних відносин суб'єктів підприємницької діяльності з приводу купівлі-продажу товарів, послуг, капіталу та робочої сили.	Андросова Т.В.
6	Зовнішньоторговельна діяльність – господарська діяльність у сфері товарного обігу, побудована на взаємовідносинах між її учасниками, комерційні підприємства яких знаходяться в різних державах	Ашурков О.
7	Зовнішньоторговельна діяльність є будь-якими операціями, що передбачають передачу права власності на товари або послуги і перетин ними митного кордону держави	Міхеєва О.

Джерело: [9-15]

Отже, зовнішня торгівля – це специфічний сектор економіки окремої держави, суб'єктами якого сьогодні є підприємницькі структури, пов'язані з реалізацією товарів (послуг, ідей) на зарубіжних ринках і частини зарубіжного товару на національному ринку. Зовнішня торгівля України є об'єктом національного державного регулювання і пов'язана з торговельним балансом країни. Здійснюється вона на основі Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [16].

Узагальнюючи наведене, а також враховуючи, що при наданні концептуальної характеристики економічним предметам та явищам прийнято присвоювати найбільш поширені, типові риси предмета або процесу, зовнішньоторговельні відносини доцільно визначити як складну форму господарської діяльності та відносин на основі цивільно-правових договорів (контрактів, угод) між суб'єктами різних країн у сфері товарного обміну, супутніх послуг та допоміжної діяльності.

Важливо також виділити відмінності зовнішньої торгівлі та зовнішньоторговельних відносин від внутрішньої торгівлі:

- товари та послуги на світовому рівні менш мобільні, ніж усередині країни;
- при розрахунках кожна країна використовує національну валюту, звідси виникає необхідність зіставлення різних валют;
- зовнішня торгівля піддається більшому державному контролю, ніж внутрішня;
- на світовому ринку представлено більшу чисельність покупців і конкурентів.

Для розкриття сутності зовнішньоекономічних відносин важливо з'ясувати роль і місце в них зовнішньоторговельних інтересів, оскільки вони є складовою національних та економічних інтересів країни, реалізуючи які, країна регулює експортно-імпортні потоки товарів і послуг, національне виробництво, внутрішній ринок та споживчий попит.

Такий висновок простежується у працях багатьох дослідників окресленої проблеми. Так, науковці І. Іващук і А. Вірковська розглядають зовнішньоторговельні інтереси через реалізацію країною потреби щодо забезпечення абсолютних, відносних і конкурентних переваг, пов'язаних з участю в зовнішньоторговельних відносинах [17]. Т.Ярчук розкриває сутність зовнішньоторговельних інтересів як органічної компоненти національних економічних інтересів та, з одного боку, системи зумовлених поточними і перспективними потребами та потенційними вигодами об'єктивних мотивів розвитку експорту та імпорту суб'єктів зовнішньої торгівлі всіх рівнів (корпоративного, галузевого, державного та наднаціонального), а з другого – форми виразу національних амбіцій, спричинених факторним потенціалом та ємністю і кон'юктурою внутрішнього ринку [18].

Наразі до найпоширеніших зовнішньоторговельних інтересів відносять збалансування структури зовнішньої торгівлі; забезпечення позитивного зовнішньоторговельного сальдо; реалізацію конкурентних переваг країни; ефективний захист внутрішнього ринку; підвищення міжнародної конкурентоспроможності тощо.

Власне цим і підтверджуються стійкі та важливі взаємозв'язки з-поміж таких етапів формування системи економічної безпеки держави, як реалізація державою зовнішньоторговельних інтересів, усунення чи мінімізація зовнішньоторговельних загроз, зміцнення зовнішньоторговельної безпеки, посилення зовнішньоекономічної безпеки, покращення засад економічної безпеки держави [19].

Тепер варто розглянути форми зовнішньої торгівлі, через які реалізуються зовнішньоторговельні інтереси держави. Аналіз форм зовнішньої торгівлі дає можливість докладніше охарактеризувати обсяги та структуру торгівлі країни, а також виокремити певні переваги або недоліки для експортерів чи імпортерів. Здебільшого в основу класифікації покладено дві ознаки – предмет торгівлі та спосіб і організація взаємовідносин між

партнерами [20, с. 35]. Пропонуємо систематизувати форми зовнішньої торгівлі за трьома напрямками шляхом поділу форм за специфікою регулювання, предметом торгівлі та взаємодією суб'єктів зовнішньої торгівлі (рис. 1.1).

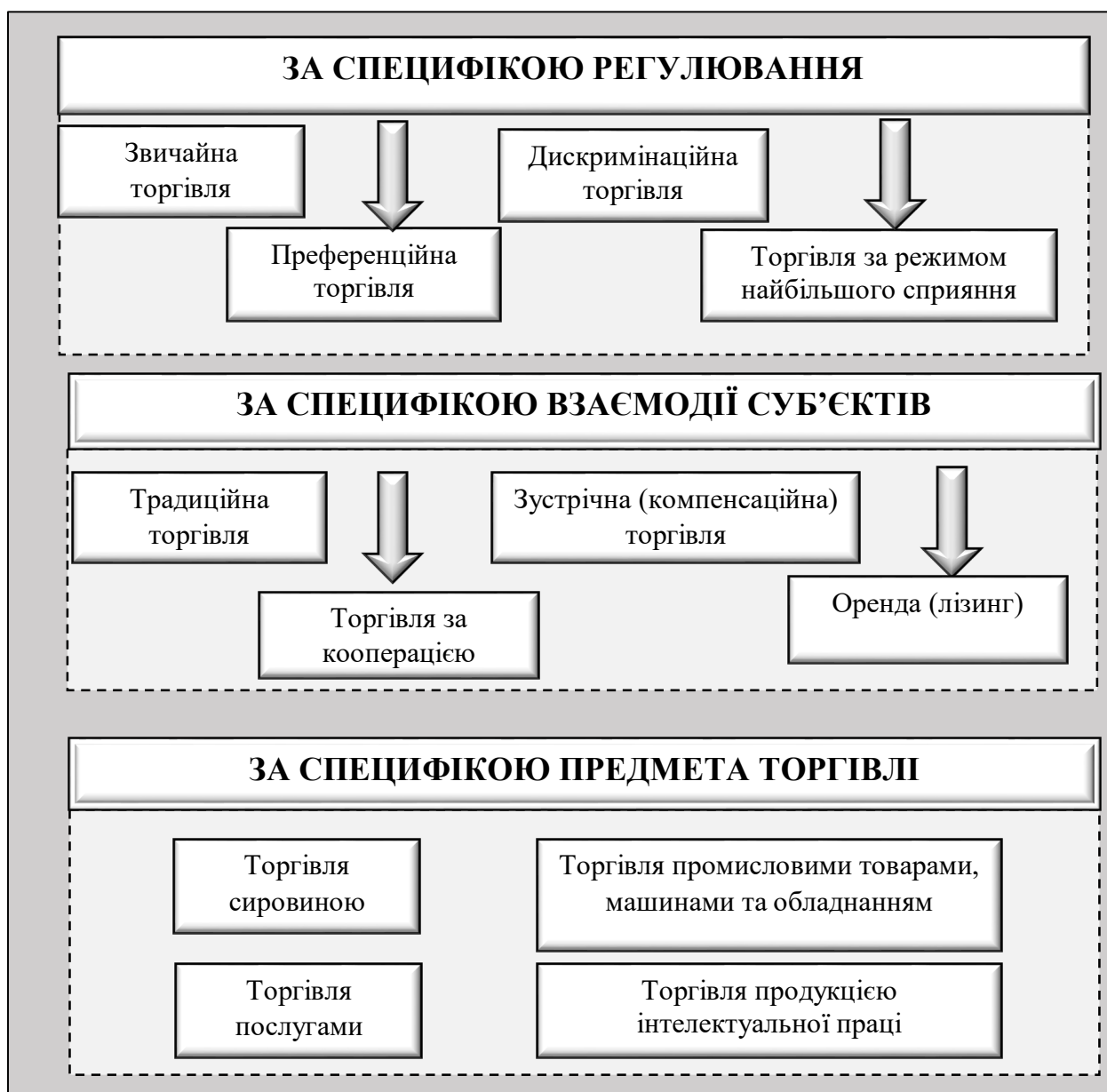


Рисунок 1.1 – Форми зовнішньої торгівлі

Джерело: побудовано автором на основі [5, 20].

Виокремлення форм зовнішньої торгівлі за специфікою регулювання залежить від міждержавних і багатосторонніх угод, на яких ґрунтується

торговельний режим даної країни з певними країнами-партнерами. Наприклад, звичайна торгівля і відповідний торговельний режим існують за умов, коли відсутні торгово-економічні угоди і домовленості між країнами. При звичайній торгівлі можуть застосовуватися і жорсткіші інструменти регулювання товарних потоків, такі як кількісні обмеження, адміністративні формальності, звичайна система оподаткування імпортованих товарів тощо. Особливістю режиму найбільшого сприяння у торгівлі є те, що держави заохочують зовнішньоторговельну співпрацю через надання одна одній привілеїв та пільг щодо ставок мита і митних зборів, спрощують правила і механізми здійснення зовнішньоторговельних операцій. При преференційній торгівлі пільги у торговельному режимі надаються однією державою іншій на взаємній основі або в односторонньому порядку. Подібні торговельні преференції застосовуються у всіх сферах торговельного та економічного регулювання. Надання преференцій здійснюється завдяки участі у митних або економічних союзах, міжнародних організаціях, результатам багатосторонніх домовленостей. На інших принципах базується дискримінаційна торгівля, що формується при застосуванні у торговельно-економічних відносинах жорстких обмежувальних заходів (торговельна блокада, ембарго, торговельний бойкот) або інших інструментів, що сприяють дискримінації прав торговельних партнерів. Отже, дискримінація у зовнішній торгівлі – це недотримання принципу однакового режиму для всіх торговельних партнерів – принципу недискримінації [21].

Окреслюючи форми зовнішньої торгівлі щодо специфіки взаємодії суб'єктів, зазначимо, що традиційна торгівля найбільш поширена. Сутність її полягає у «вільному» експорті та імпорті товарів і послуг, які не зумовлюються будь-якими коопераційними зв'язками та зобов'язаннями щодо збалансованого обміну товарів. Регулювання такої торгівлі здійснюється на основі Конвенції ООН щодо Договорів міжнародної купівлі-продажу товарів, яку ще називають Віденською конвенцією. Обов'язками продавця (експортера) при традиційній торгівлі є: постачання товару,

передача документів стосовно нього та передача прав власності на товар за вимогами договору та чинної Конвенції, а в обов'язками покупця (імпортера) – сплата ціни за товар та прийняття поставки товару згідно з вимогами договору та чинної Конвенції [22].

Для торгівлі за кооперацією характерною є довгострокова узгодженість виробничих зв'язків. Тобто, вона передбачає те, що юридично самостійні виробники у різних країнах шляхом введення на договірній основі спільної діяльності створюють окремі види продукції, що мають чітко визначене адресне призначення і є складовими кінцевої продукції. Зазначимо, що міжнародна кооперація виробництва є об'єктивним наслідком його спеціалізації, проявом зростаючої взаємозалежності між фірмами різних країн. Виробнича кооперація найбільше розвивається в автомобільній, суднобудівельній, тракторобудівельній, електротехнічній (особливо виробництво побутових приладів) галузях [23, с. 115].

Що стосується компенсаційної (зустрічної) торгівлі, то взаємовідносини між експортером та імпортером характеризуються тим, що продаж товарів пов'язується з відповідною закупкою або, навпаки, закупівля товарів зумовлюється продажем. Оплата здійснюється шляхом постачання товарів або послуг у доповнення або замість фінансового врегулювання, при цьому угоду можна оформити одним або кількома зв'язаними контрактами. Товарообмінні та зустрічні угоди називають міжнародними компенсаційними угодами.

Зауважимо, на відміну від компенсаційної угоди при зустрічній закупці розробляються одночасно два договори: договір на продаж і договір на закупівлю. Угода зустрічної закупівлі може бути представлена у двох формах: у формі паралельної закупівлі, коли продаж і закупівля здійснюються одночасно, та у формі попередньої закупівлі, коли спочатку експортер виконує свої зобов'язання з імпорту, щоб потім мати можливість виконати свій експортний контракт.

Орендна торгівля передбачає таку специфіку взаємовідносин між експортером та імпортером, при якій що продаж товарів (в основному машин та обладнання) з акту купівлі-продажу перетворюється фактично на процес купівлі-продажу, який триває по декілька років і в результаті якого не завжди відбувається перехід права власності на предмет угоди. В основі цієї форми торгівлі лежать орендні відносини. Світова практика виокремлює три види оренди відповідно до термінів дії угоди: рейтинг (renting), хайринг (hiring), лізинг (leasing) [24].

Найбільш об'ємнішою є класифікація за специфікою предмета торгівлі. За цим критерієм зазвичай розрізняють такі форми зовнішньої торгівлі:

1. Торгівля сировинними товарами: мінеральною сировиною, продуктами збагачення і переробки, сільськогосподарською сировиною рослинного і тваринного походження і продуктами їх первинної переробки, а також продовольчими товарами.

2. Торгівля промисловими товарами:

– товарами широкого вжитку: одягом, взуттям, миючими засобами, меблями, побутовою технікою, товарами для особистої гігієни, парфумами і косметикою, аксесуарами, ювелірними прикрасами, хутряними виробами, автомобілями;

– машинно-технічною продукцією, у тому числі: готовою продукцією (постачання машин та устаткування в готовому до експлуатації вигляді); продукцією у розібраному вигляді; комплектним устаткуванням. Комплектні об'єкти – промислові або інші підприємства в цілому, окремі цехи, установки, агрегати, що утворюють готовий технологічний комплекс чи його самостійну частину.

3. Торгівля послугами. Наприклад, транспортні послуги, туризм, оренда, комп'ютерні, фінансові, інженерні послуги, послуги зв'язку тощо [25].

Для оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій використовують ряд показників (рис. 1.2).

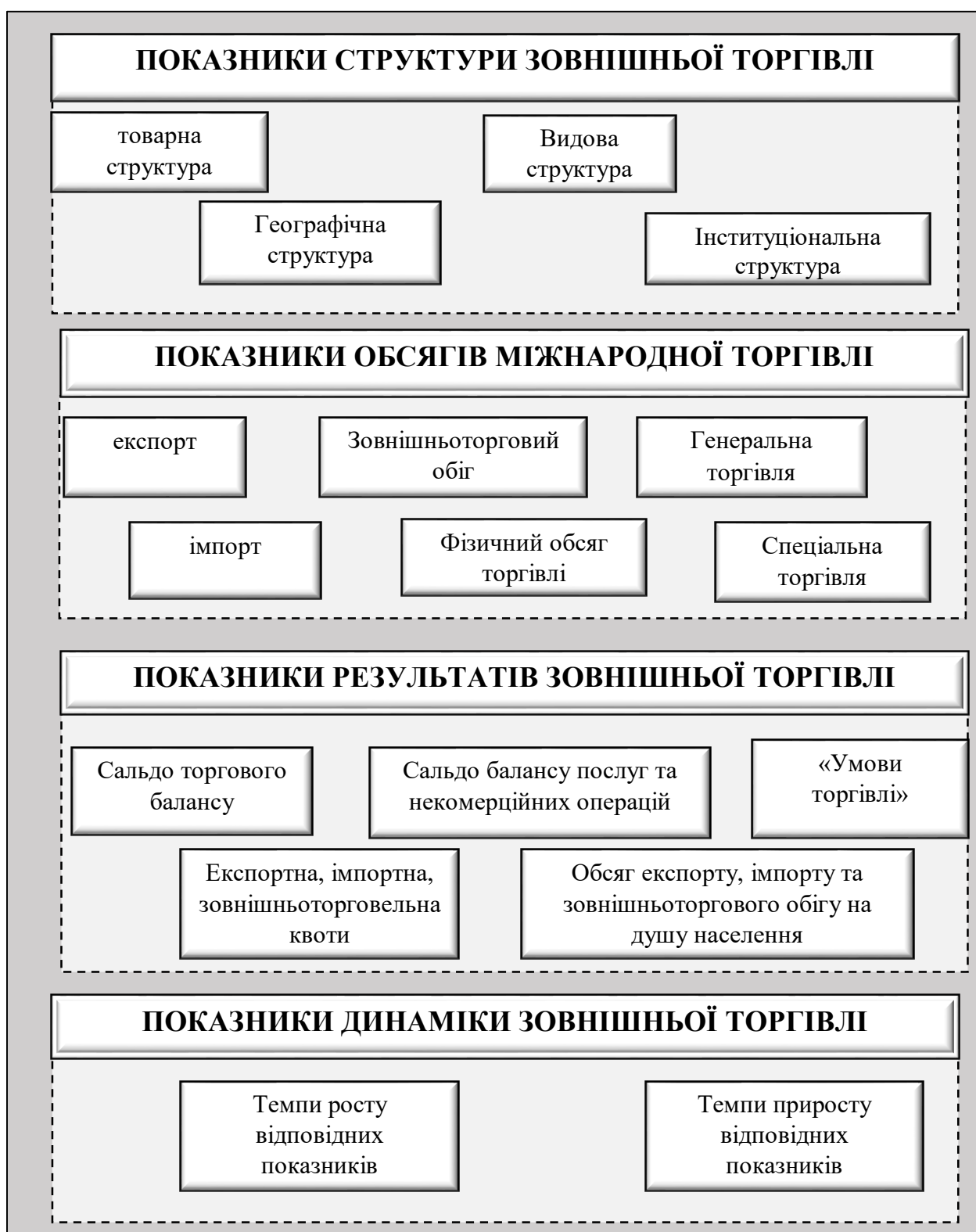


Рисунок 1.2 – Показники зовнішньої торгівлі

Джерело: побудовано автором на основі [4, 5, 26]

Вказані показники дозволяють отримати інформацію про загальний стан зовнішньої торгівлі країни, кількісно оцінити масштаби зовнішньої

торгівлі, її збалансованість, ефективність, а також товарний склад і регіональну спрямованість.

Глобалізаційні процеси суттєво впливають на зовнішньоторговельні відносини, сприяючи формуванню нової фази ділової активності, яка характеризується зростаючими темпами залучення прямих іноземних інвестицій, нарощенням обсягів внутрішньофірмової торгівлі, коли підприємства одержують або виготовляють компоненти в одній країні, а експортують в інші, зростанням складності систем постачання, створенням стратегічних об'єднань, різноманітних альянсів і спільних підприємств з іншими місцевими або транснаціональними корпораціями.

Таким чином, сучасні зовнішньоторговельні відносини пов'язані з науково-технічним прогресом, змінами об'єктів торгівлі, виникненням нових суб'єктів торгівлі, змінами організаційно-економічних форм суб'єктів торгового спілкування (рис. 1.3).

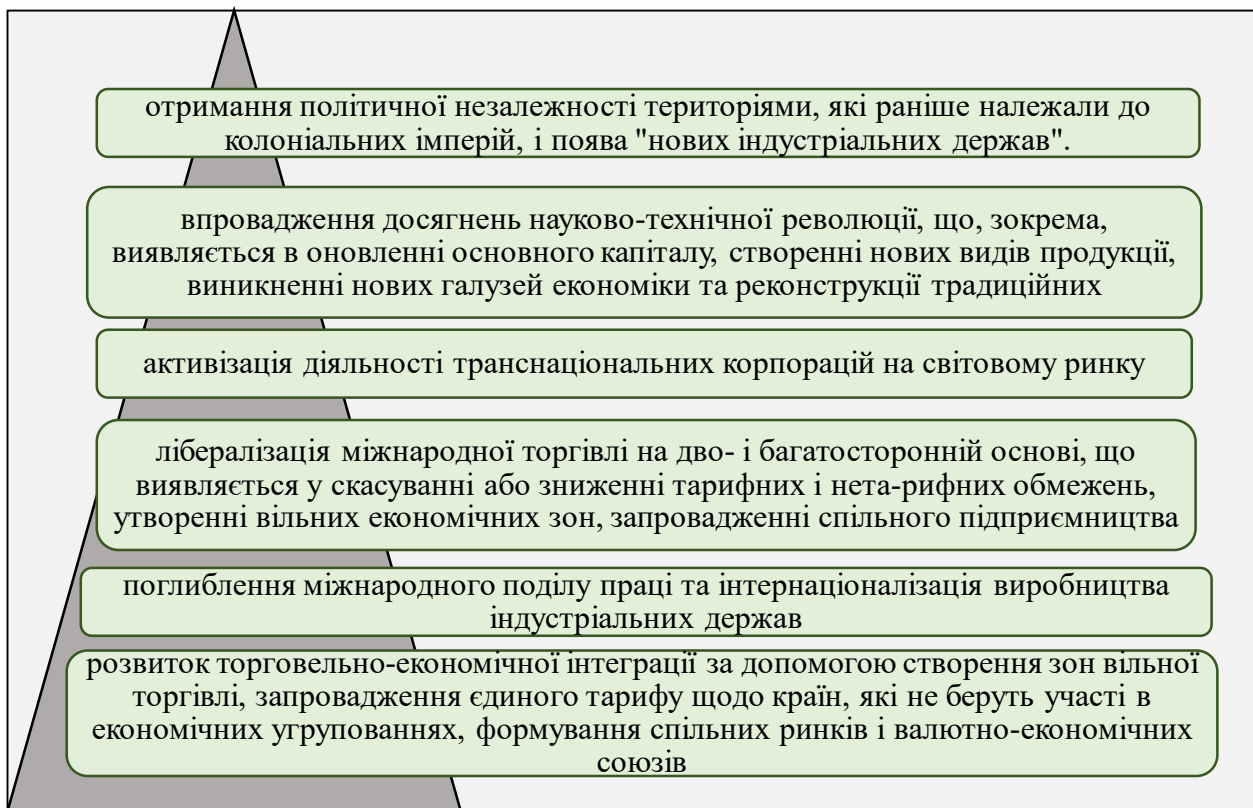


Рисунок 1.3 – Фактори, що впливають на зовнішню торгівлю

Джерело: побудовано автором на основі [27-28]

Таким чином, зовнішня торгівля опосередковує практично всі види міжнародного співробітництва, включаючи спільну виробничу діяльність різнонаціональних суб'єктів, міжнародний трансферт технологій і т.п. Зовнішня торгівля є важливим стимулом розвитку та підвищення ефективності виробництва кожної країни.

1.2 Експортний потенціал як показник конкурентоспроможності національної економіки

Конкурентоспроможність національної економіки, як комплексне та багатоаспектне поняття, безпосередньо визначає результативність зовнішньоекономічної діяльності та характер зовнішньоторговельного обміну держави. У працях М. Портера запропоновано теорію, в якій міжнародна конкурентоспроможність країни пояснюється локальною здатністю держави до створення та підтримки конкурентних переваг, які проявляються у постійній модернізації та оновленні промисловості, успішній глобальній конкуренції, утриманні продуктивності праці на рівні, вищому аніж у конкурентів, за рахунок більш динамічного впровадження інновацій [29].

Варто зазначити, що міжнародна конкурентоспроможність країни проявляється лише у тих галузях економіки, де вона має конкурентні переваги. Основним індикатором конкурентоспроможності є експортний потенціал та його фактична реалізація, що виступає як підтвердження реальних конкурентних переваг, і є інструментом просування національних інтересів у масштабах світового господарства. На практиці прослідковується прямо пропорційна залежність між рівнем розвитку експортного потенціалу та ефективним функціонуванням економіки країни. Як правило, рівень

розвитку внутрішньої економіки тим вищий, чим потужнішим потенціалом володіє держава, і навпаки [30].

Зв'язок між конкурентоспроможністю національної економіки та національними інтересами досліджується Л. Антонюк. За визначенням дослідниці міжнародна конкурентоспроможність країни визначається її здатністю створювати таке національне бізнес-середовище за умов вільного і справедливого ринку, в якому вітчизняні товаровиробники можуть постійно розвивати свої конкурентні переваги та утримувати стійкі позиції на окремих сегментах світових товарних ринків, завдяки: «потужному економічному потенціалу, що забезпечує динамічне зростання економіки на інноваційній основі; розвинутій системі ринкових інститутів; володінню значним інтелектуальним капіталом та інвестиційними ресурсами; гнучкому реагуванню на зміни світової кон'юнктури та, відповідно до цього, диверсифікації виробництва, максимально відстоюючи реалізацію національних інтересів заради економічної безпеки та високих стандартів життя населення» [31].

Експортний потенціал є складовою економічного потенціалу, що забезпечує, на відміну від інших складових (виробничого, трудового, природного, фінансового, інформаційного потенціалу тощо) не процес виробництва, а процес споживання, тобто процес реалізації продукції на зовнішньому ринку.

Перші спроби визначення сутності експортного потенціалу вітчизняними науковцями було здійснено у 90-х років ХХ ст. Саме цей період характеризується започаткуванням ринкових відносин, коли результати діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання зумовлювались не тільки можливостями виробництва, а й можливостями реалізації продукції на зовнішніх ринках. Підходи сучасних науковців до визначення експортного потенціалу не є однозначними, і в них розкриваються тільки окремі аспекти досліджуваного явища. Тому варто з'ясувати сутність поняття «експортний потенціал».

У таблиці 1.3 наведені деякі визначення експортного потенціалу, запропоновані українськими та зарубіжними вченими.

Таблиця 1.3 – Визначення категорії «експортний потенціал»

№	Визначення	Автор
1	Експортний потенціал розуміється як складова системи зовнішньоторговельних зв'язків, що реалізується через експорт товарів (послуг).	Кисельова О.М.
2	Експортний потенціал країни необхідно розглядати як здатність національної економіки відтворювати свої конкурентні переваги на світових ринках.	Рокоча В.В.
3	Експортний потенціал – частка експортної продукції в загальному обсязі виробництва з врахуванням коефіцієнта її конкурентоспроможності і ринкового попиту на неї.	Ломаченко Т.І.
4	Експортний потенціал – це сукупний обсяг накопичених ресурсів країни (галузі), що можуть бути задіяні для досягнення максимально можливих обсягів задоволення попиту на зовнішніх ринках у перспективі при їх оптимальному використанні.	Бабан Т.О.
5	Експортний потенціал – це можливості підприємства проводити міжнародну підприємницьку діяльність шляхом виходу та закріплення на зовнішніх ринках зі своєю продукцією.	Олексюк О.І.
6	Експортний потенціал – це здатність виробляти конкурентоспроможні товари та реалізовувати їх на міжнародних ринках за умов постійного зростання ефективності використання природних ресурсів, розвитку науково-технічного потенціалу при забезпечення економічної безпеки країни в цілому.	Пирець Н.М.
7	Експортний потенціал – це здатність до контролю над максимально можливою часткою ринку при конкретних обставинах.	Кобиляцький Л.К.
8	Експортний потенціал – обсяги товарів і послуг, що можуть бути вироблені в економічній та соціальній сферах і реалізовані на світовому ринку з максимальною користю для країни.	Дорогунцов С.І.
9	Експортний потенціал – сукупність природних, виробничих, науково-технічних, трудових та фінансових ресурсів країни, що використовуються або можуть бути використані для розвитку її зовнішньоекономічних зв'язків.	Фомишин С.В.

Джерело: складено автором на основі [30, 32-33]

Загальною рисою всіх визначень експортного потенціалу є їх прив'язка до певного суб'єкту (країни або підприємства), внаслідок чого експортний потенціал розглядається як одна з характеристик цього суб'єкта, тобто як здатність або можливість даного суб'єкта здійснювати експорт. Наведені визначення несуть у собі певний недолік. Суть його полягає в тому, що вони

зводять розуміння категорії «експортний потенціал» до абстрактної, описової і як наслідок – невимірної форми, що знижує її значимість у практичному застосуванні. Так, досить важко (або неможливо в принципі) дати точний кількісний вимір сукупності конкурентних переваг, і можливої потенційної здатності підприємства і тому подібним категоріям. Спроба їх виміряти неминуче буде базуватися на імовірнісному підході, що, як відомо, завжди несе в собі суб'єктивізм [34].

Проведений аналіз сучасних уявлень щодо джерел формування потенціалу як економічної категорії дозволяє виділити низку підходів, що пояснюється тим, що дослідники виокремлювали певну рису потенціалу. Наприклад, в одних трактуваннях акцент зроблено на умови і фактори, що визначають величину потенціалу (ресурсна концепція), в інших – на характер економічних відносин у певних сферах діяльності суб'єкта господарювання (виробничій, фінансовій, управлінській) або на мету формування (забезпечення конкурентоспроможності, стійкості, успішності, розвитку тощо) та на результат його використання [33].

Найчастіше в економічній літературі пропонуються підходи до визначення сутності експортного потенціалу, які наведені на рисунку 1.3.

Існує й інша систематизація підходів щодо трактування експортного потенціалу.

1. Ресурсна концепція. Вона є найпоширенішою. Представники цього підходу визначають потенціал через сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різноманітних ресурсів. Цей підхід передбачає оцінювання потенціалу як суми фізичних і вартісних оцінок його складових, та дозволяє визначити рівень ресурсної забезпеченості суб'єкта господарювання (країни, галузі, підприємства та ін.).

2. Потенціал як здатність. За межами ресурсної концепції можна виділити підхід до трактування потенціалу як здатності суб'єкта господарювання, який є досить поширеним при визначенні експортного потенціалу країни. Слід наголосити на відмінності цього підходу від

ресурсно-результатного, який розглядає потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Безумовно, ресурсна підтримка має значення для реалізації потенціалу, але, як неодноразово зазначалося, потенціал визначається не тільки обсягом накопичених ресурсів, а й іншими чинниками, що обумовлюють наявність у об'єкта дослідження певних здатностей. Але наявність у суб'єкта господарювання певних здатностей ще не означає факту їх реалізації, який пов'язаний із настанням певних умов. Відповідно, найбільше відповідає сутності потенціалу підхід до його трактування як можливості.



Рисунок 1.3 – Підходи до визначення сутності експортного потенціалу
Джерело: складено автором на основі [35]

3. Потенціал як можливість. В процесі уточнення сутності потенціалу як загальнонаукової категорії обґрунтовано, що можливості суб'єкта господарювання є синтезом його здатностей та умов, що створюються для їх реалізації. У визначеннях експортного потенціалу, які трактують його згідно з таким підходом, це поняття розглядається як сукупність можливостей країни з експорту продукції що дозволяють отримання економічних вигод. Взагалі слід зазначити, що визначення потенціалу такого роду, не зважаючи на те, що за сутністю він є саме можливістю (або ж здатністю, що може реалізуватися за певних умов), є не досить поширеними в економічній літературі. Не виключено, що це пояснюється складністю формального визначення поняття можливостей суб'єкта господарювання за межами ресурсної концепції.

4. Потенціал як соціально-економічна характеристика. Цей підхід останнім часом отримує все більше поширення, і розглядає потенціал як результат економічних і виробничих відносин між суб'єктами господарської діяльності. У загальному випадку, соціально спрямований підхід до розуміння сутності потенціалу як мету окреслює визначення, формування і максимальне задоволення потреб суспільства (споживачів). Окремі аспекти розгляду експортного потенціалу країни як соціально-економічної характеристики досить часто присутні у визначенні цього поняття. Зокрема: необхідність виготовляти максимальну кількість конкурентоспроможних товарів на світовий ринок, надавати якнайбільше якісних послуг і виконувати необхідну кількість робіт; збільшувати споживання на міжнародних ринках вироблених ними товарів і послуг; зберігати або збільшувати обсяг експорту в довгостроковій перспективі та ефективно конкурувати на світовому ринку; виробляти необхідну кількість товарів для зовнішнього ринку; виробляти і реалізовувати на закордонних ринках конкурентоспроможні товари [33].

Узагальнюючи викладене, зазначимо що експортний потенціал країни тісно пов'язаний з її конкурентними перевагами на міжнародному ринку та залежить від географічного розташування країни; економічних, природно-

кліматичних, соціокультурних, інфраструктурних, наукових, інноваційних, трудових, технологічних, інвестиційних та історичних умов діяльності економічних суб'єктів; правового, політичного та економічного середовища ведення міжнародного бізнесу. Оскільки ефективність формування експорту визначає конкурентоспроможність національної економіки на міжнародній арені, то обмежувальними факторами можуть бути такі, як: низький рівень інноваційної активності; високий рівень тіньової економіки; незадовільні значення рейтингу корумпованості [35].

Фактори впливу на експортний потенціал наведені на рисунку 1.4. Їх варто аналізувати на чотирьох рівнях: мікро-, мезо-, макро- та мегарівні.



Рисунок 1.4 – Схема формування експортного потенціалу в умовах інтеграційних процесів

Джерело: [35]

Для обґрунтування можливості кількісного виміру експортного потенціалу доцільно розмежовувати його рівні (табл. 1.4).

Таблиця 1.4 – Рівні експортного потенціалу

Рівні експортного потенціалу	Коротка характеристика	Можливість виміру у кількісному чи вартісному вираженні	Примітки
Експортний потенціал країни (національної економіки)	Здатність і можливість національної економіки як сукупності різних галузей створювати продукцію, певна частина якої при дотриманні заданих умов може бути експортована в інші країни	Відсутня	Різномірний склад елементів експортного потенціалу країни обумовлює можливість лише опису його складу і якісних характеристик
Експортний потенціал галузі	Здатність і можливість галузі створювати продукцію, певна частина якої при дотриманні заданих умов може бути експортована в інші країни	Відсутня	Різномірний склад елементів експортного потенціалу галузі обумовлює можливість лише опису його складу і якісних характеристик
Експортний потенціал організації	Здатність і можливість організації створювати продукцію, певна частина якої при дотриманні заданих умов може бути експортована в інші країни	Відсутня, окрім випадку спеціалізації на виробництві однорідної продукції, частина якої відправляється на експорт	Спеціалізація організації дає можливість з тим чи іншим ступенем точності оцінити її експортний потенціал кількісно
Експортний потенціал ресурсу (продукції)	Певна кількісна або вартісна оцінка частини ресурсу (продукції), яка може бути експортована з урахуванням внутрішніх умов та зовнішніх факторів	Є	Саме кількісна чи вартісна оцінка є характеристикою експортного потенціалу на даному рівні

Джерело: [34]

Отже, проблемам експортного потенціалу в роботах вітчизняних науковців приділяється значна увага, причому визначення цієї категорії пов'язується з різними за рівнями суб'єктами економіки – країною у цілому, регіоном, галуззю чи видом діяльності, окремим підприємством, а також з

конкурентоспроможністю товарів чи конкурентними перевагами. Найбільш вдалим визначенням поняття «експортний потенціал країни» вважаємо наступне: експортний потенціал країни – це можливість країни використовувати реальні або потенційні, тобто ті, що можуть з’явитися в майбутньому, переваги (власні чи запозичені ресурси, географічне положення та ін.) для виробництва конкурентоспроможних товарів і послуг та їх реалізації на зовнішніх ринках.

1.3. Економічне регулювання зовнішньоторговельних відносин

Пожвавлення процесів інтеграції та глобалізації зумовлюють зростання масштабності зовнішньоторговельних відносин та стимулюють відповідні зміни у системах регулювання обміну товарами та послугами. У рамках цих систем формується механізм регулювання зовнішньої торгівлі, що, в свою чергу, відображається на зовнішньоторговельній політиці окремих держав та потребує трансформації їх регуляторної політики.

Регулювання державою зовнішньої торгівлі відбувається залежно від соціальних, економічних, політичних завдань у самій країні і обстановки в усьому світі. Держава регулює зовнішню торгівлю як в односторонньому порядку, коли інструменти цього регулювання використовуються урядом без консультацій і погодження з торговими партнерами країни, так і в двосторонньому порядку, коли різні заходи торговельної політики узгоджені між країнами, які є торговими партнерами. Існує також багатостороннє регулювання, тобто торгова політика регулюється різними багатосторонніми угодами.

Методи, що застосовують держави для регулювання зовнішньої торгівлі, поділяються на тарифні (використання митних тарифів) та нетарифні (ліцензії, квоти, субсидії тощо). Сутність тарифного регулювання є

економічною і проявляється через ринковий механізм, воно спрямоване на здешевлення експорту та подорожчання імпорту, і таким чином впливає на фінансові результати діяльності учасників зовнішньоекономічної діяльності. Нетарифні методи входять до комплексу заходів обмежено-заборонного порядку, що створюють перешкоди для проникнення іноземного товару на внутрішній ринок країни.

Що стосується першої групи методів, то варто зазначити, що митний тариф є податком, що встановлюється на імпорт товарів для підвищення їх цін на ринках країн-імпортерів та забезпечення безпосередніх надходжень до державного бюджету. Митний тариф являє собою перелік товарів (які обкладаються митом, застосованим цієї країною до імпортованих товарів), систематизований відповідно до Товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності (ТН ЗЕД).

За економічним змістом використання митного тарифу розглядають протекціоністський та фіскальний тарифи.

Податок на імпорт змушує національних виробників розширювати власне виробництво, яке б в іншому разі не мало шансів на прибуткове існування. Тобто галузі промисловості захищаються державою, і в такому випадку є сенс говорити про захисне мито. Основні мотиви використання митного податку з метою захисту національного виробництва, тобто протекціоністського тарифу, такі [36, с. 179]:

- зростання кількості робочих місць, що пов'язує економічні цілі із розв'язанням соціальних завдань;

- збільшення обсягів національного виробництва завдяки перенаціленню сегмента національного попиту із закордонної на внутрішню пропозицію;

- можливість протягом певного терміну розвиватися молодим галузям національного виробництва або галузям, які перебувають у стані трансформації чи виходу з кризи (так званий «ковток повітря»).

Водночас введення імпортного тарифу сприяє послабленню конкурентного тиску, зменшенню стимулів до оптимізації виробництва та підвищення його ефективності.

При фіскальному тарифі з метою наповнення державного бюджету країни фактично йдеться про перерозподіл коштів між економічними суб'єктами всередині країни, оскільки майже всі отримані бюджетом кошти від іноземних експортерів компенсуються їм внутрішньонаціональними споживачами. Такий тариф можна застосовувати і до імпорту, і до експорту.

Враховуючи властивості мита, а також особливості його нарахування пропонуємо розглянути багатомірну класифікацію видів мита (рис. 1.5). Детальна характеристика кожного виду наведена у Додатку А.

Варто зазначити, що експортне мито не є типовою формою регулювання зовнішньої торгівлі, оскільки не лише гальмують вихід на світовий ринок вітчизняних товаровиробників, а й негативно позначаються на розвитку виробництва. Цей вид мита використовують переважно країни, що розвиваються, та деякі країни з перехідною економікою на товари традиційного експорту. В Україні експортне мито також не є типовим інструментом зовнішньоторговельної політики. Сфера його застосування надзвичайно вузька – це переважно сільськогосподарська продукція, насамперед олійні культури.

Навпаки імпортне мито, як найбільш ефективний інструмент захисту національного ринку, широко використовується в більшості країн світу, в тому числі й в Україні. Згідно з митним тарифом імпортне мито в Україні може розраховуватися за преференційними, пільговими та повними ставками.

Преференційні ставки імпортного мита застосовуються при ввезенні товарів із 149 країн, що розвиваються. Насамперед, це стосується сільськогосподарської сировини та продуктів харчування. Серед умов його застосування безпосередні закупівлі, пряме відвантаження, наявність сертифікату походження форми «А» [2, с. 414].

Пільгові ставки імпортного мита використовуються для товарів з країн або економічних союзів, для яких в Україні діє режим найбільшого сприяння. Зокрема, це стосується Бельгії, Бразилії, Англії, Данії, Італії, Канади, Німеччини, Франції, Швеції тощо.

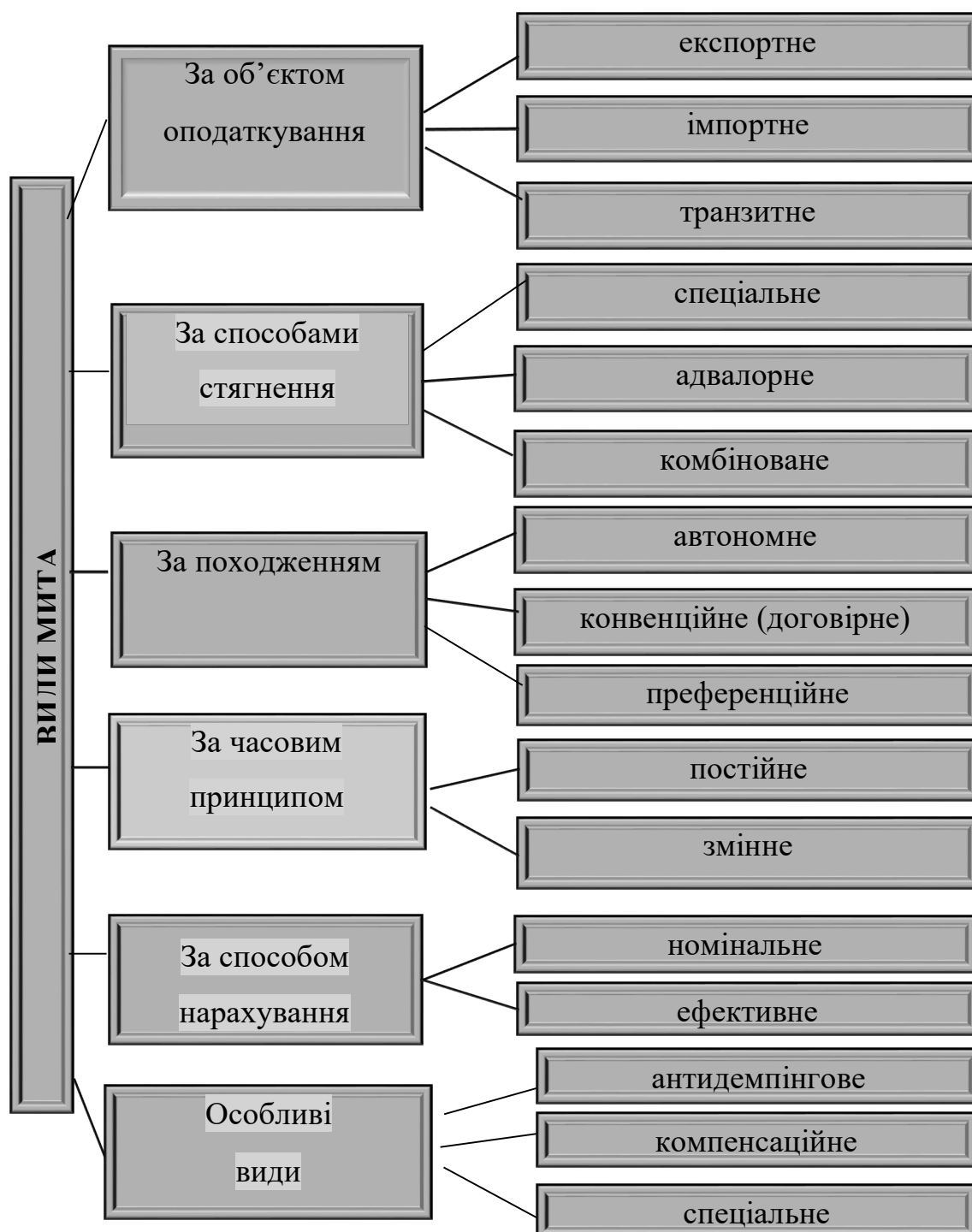


Рисунок 1.5 – Види мита

Джерело: побудовано автором на основі [2-5]

Згідно з чинним законодавством окремі товари при ввезенні в Україну взагалі не обкладаються митом. Звільнені від імпортного мита товари, які ввозяться:

- 1) в рамках домовленостей про вільну торгівлю;
- 2) в рамках виробничої кооперації країн СНД (відповідно до Ашхабадської угоди);
- 3) в рамках домовленостей про надання Україні міжнародної технічної та гуманітарної допомоги;
- 4) в рамках угод між Україною та окремими країнами (зокрема США, Канадою, країнами-членами ЄС) про гуманітарне й технічне співробітництво і технічну допомогу [36, с. 190].

Не обкладаються імпортним митом також: транспортні засоби, при здійсненні ними міжнародних вантажних перевезень; цінні папери, валюта; товари, що були вироблені в Україні і які повертаються на її територію без перероблення, а також товари іноземного походження, які вивозяться за межі України без перероблення; товари, що ввозяться за кошти Державного валютного фонду України та іноземних кредитів, що надані під гарантію КМУ, та деякі інші, що підпадають під дію законів України «Про режим іноземного інвестування» та «Про операції з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних відносинах» [37, 38].

Результати багатосторонніх переговорів, що провелись у межах ГАТТ, дозволили знизити рівень митного обкладення в останні роки більш ніж на 75%. Варто звернути увагу, що середній рівень ставок тарифів розвинених країн складає близько 6%, а країн, що розвиваються, – 30-40% [39, с. 240].

Згідно з чинним законодавством України при імпорті до України товарів застосовують мито, акцизи, податок на додану вартість, митні збори за митне оформлення.

Таким чином, митно-тарифне регулювання можна охарактеризувати як перелік тарифних засобів, який є основною функцією митних органів

держави, спрямований на регулювання і контроль зовнішнього ринку, стимулювання вітчизняного експорту. Він є ключовим механізмом у економічному державному регулюванні (особливо у сфері зовнішньої торгівлі). Його метою є забезпечення належного рівня надходжень до державного бюджету та створення однакових умов конкуренції вітчизняних і іноземних виробників.

Перейдемо до розгляду другої групи методів регулювання – нетарифного, яке є впровадженням державою обмежувальних заборонних засобів (рис. 1.6), що перешкоджають неконтрольованому проникненню імпорتنих товарів на внутрішній ринок країни, з метою захисту інтересів вітчизняного виробника.

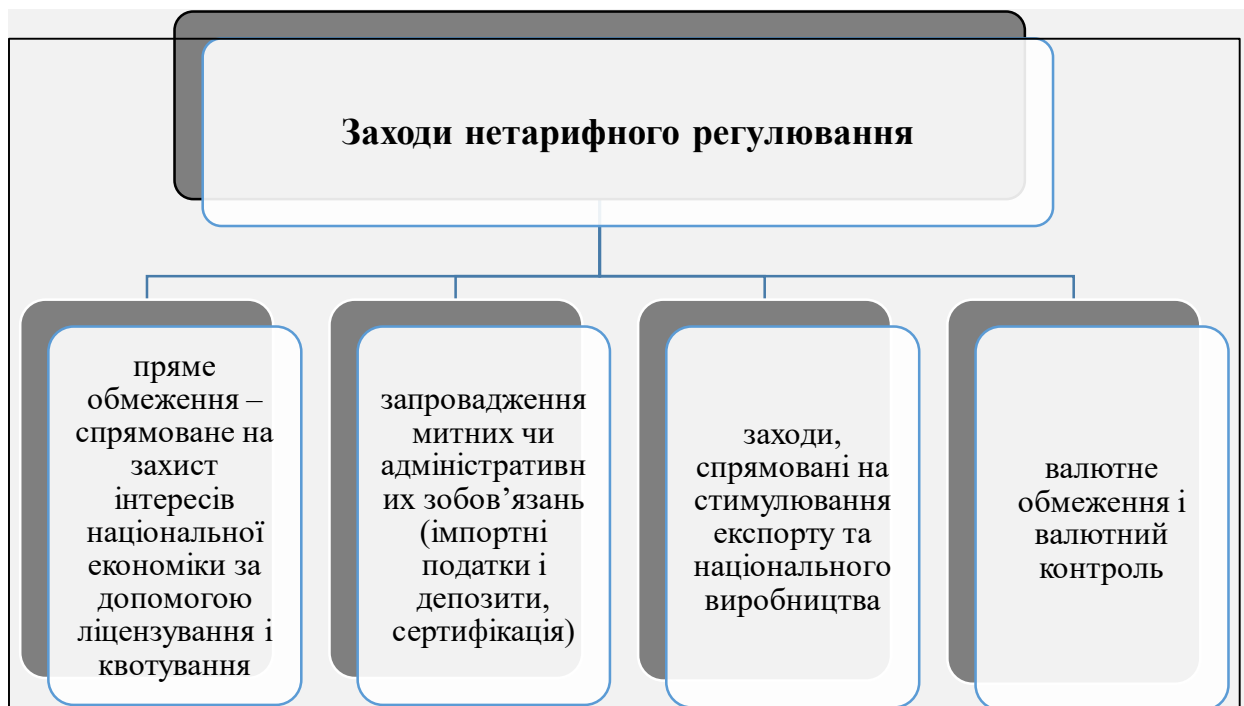


Рисунок 1.6 – Заходи нетарифного регулювання

Джерело: побудовано автором на основі [25-26]

Варто вказати, що заходи безпосереднього обмеження імпорту та експорту є найвпливовішою групою. Не неї входить більше половини усіх нетарифних методів регулювання. Найпоширеніші серед них: квоти та

ліцензії; «добровільні» обмеження експорту; встановлення мінімальних імпорتنих цін; імпортні податки; імпортні депозити, демпінг тощо.

Встановлення режиму квотування та ліцензування належить до компетенції Кабінету міністрів України.

Ліцензування – це видача дозволів на здійснення експортно-імпорتنих та транзитних операцій у тих випадках, коли відповідні вільні операції не допускаються [40, с. 117]. Ліцензії, які використовуються в Україні, поділяються на такі категорії: генеральні, разові, відкриті та експортно-імпортні (рис.1.7).



Рисунок 1.7 – Види ліцензій

Джерело: побудовано автором на основі [40]

За чинним українським законодавством ліцензуванню підлягає імпорт хімічних засобів захисту рослин, фармацевтичних препаратів, косметичних засобів й засобів особистої гігієни, ветеринарних препаратів, засобів для

запису звуку. Обов'язковому ліцензуванню підлягає експорт текстильних товарів та магнію до країн-членів ЄС, фероси-лікомарганцю до країн ЄС та США, плоского прокату й нелегованої сталі до США та Індонезії.

Ліцензування зовнішньоторговельних операцій доповнюється квотуванням. Квотування – це обмеження у кількісному або вартісному вираженні обсягу продукції, що дозволена до ввозу в країну (імпортна квота) або вивезення з країни (експортна квота) за певний період часу. Тобто за квотою закріплюється роль, подібна протекціоністському миту. Вона має сприяти зниженню конкуренції на внутрішньому ринку.

В Україні застосовують такі види експортних (імпортних) квот:

- глобальні – встановлюють для товарів без визначення (вказівки) конкретних країн, куди товар експортується або звідки імпортується;
- групові – встановлюються для товарів зі вказівкою групи країн ;
- індивідуальні – встановлюються для однієї конкретної країни;
- антидемпінгові – встановлюються для граничного обсягу товарів, які є об'єктом антидемпінгового розслідування або антидемпінгових процедур;
- компенсаційні – встановлюються для граничного обсягу товарів, які є об'єктом антисубсидійного розслідування або компенсаційних заходів;
- спеціальні – встановлюються для обсягу товарів, які є об'єктом спеціального розслідування або спеціальних заходів.

При застосуванні квот актуалізується питання про організацію системи їх використання, тобто кому дозволити поставляти товар за рахунок квот та виключити перевищення їх обсягів. Розрізняють такі способи вирішення даної проблеми:

1) при сталій системі функціонування ринку і близькому до реальних потреб у імпорті розмірі квот застосовується спосіб, коли квоти розподіляються за фактичними поставками до того моменту, доки не буде використано увесь обсяг квот. Зазначимо, що цей спосіб потребує чіткості в роботі митної служби, наявності оперативної інформації про поставки через митні пункти;

2) відповідність розмірів поставок та обсягів квот має забезпечуватись через механізм ліцензування, адже розподіл ліцензій суттєво впливає на результати квотування.

Найбільшою мірою Україна потерпає від квот, які встановлюються ЄС та США. Ці суб'єкти міжнародної торгівлі, власне, і відзначаються найбільшими масштабами подібного регулювання. Квоти як самостійний інструмент зовнішньоторговельної політики найкраще представлені в експорті текстильної продукції.

Імпортні депозити – це форма задатку, який імпортер повинен внести у свій банк перед закупівлею іноземного товару.

Імпортні податки – це прикордонні податки які стягуються з товарів при перетинанні митних кордонів країни. До них, наприклад, відносяться митні збори, пов'язані з оформленням митних документів чи зі здійсненням митного контролю, сплата зборів за перевірку якості товару, торговельні, сезонні, екологічні, портові, аеродромні, статистичні збори тощо.

Варто зупинитись на такому понятті як демпінг. Під демпінгом розуміють ситуацію, при якій експортер продає свої товари на зарубіжних ринках за ціною що нижче за нормальну. Крім того, що демпінг здійснюється за рахунок власних ресурсів компаній-експортерів, він також може бути спричинений діями держави через встановлення експортних субсидій. Міжнародна практика налічує такі форми демпінгу: постійний (коли експорт товарів постійно здійснюється за цінами нижче нормальних), спорадчий (характеризується епізодичним продажем товарів на зарубіжних ринках за заниженими цінами через його перевиробництво на внутрішньому ринку), навмисний (для того, щоб проникнути на зарубіжний ринок або витіснити конкурентів компанії-експортери навмисне знижують ціни на експортні товари). У ситуаціях, коли демпінгові ціни призводять до збитків місцевих товаровиробників, держава може застосовувати антидемпінгові заходи, які вважаються як бар'єрами у зовнішній торгівлі. Найбільш жорсткою формою обмеження зовнішньої торгівлі з боку держави є

економічні санкції, наприклад, торгове ембарго, що передбачає повну заборону з боку держави експортно-імпоротної діяльності з певною країною. Зазвичай, ембарго застосовується через політичні мотиви.

До другої групи нетарифного обмеження входять заходи адміністративного характеру і технічні процедури. Часто їх розглядають як методи прихованого протекціонізму. До даної групи відносяться умови проведення митних процедур, вимоги до упаковки та маркування, визначення технічних стандартів та санітарних норм, екологічні вимоги та ін. Заходи адміністративного характеру полягають у правилах проведення експортно-імпорتنних операцій. Підґрунтям технічних бар'єрів є побудова національних адміністративних, технічних норм і правил таким чином, щоб створювати перешкоди для ввезення іноземних товарів. Тобто їх завданням є дискримінація імпорتنних товарів у порівнянні з вітчизняними. Технічними бар'єрами вважається встановлення специфічних вимог щодо норм безпеки, санітарних обмежень, стандартів якості, упаковки та маркування.

Третя група нетарифного регулювання формується із заходів, спрямованих на стимулювання експорту та національного виробництва. Провідна роль належить експортним субсидіям, під якими розуміють пільги фінансового характеру, що надаються державою фірмам-експортерам для розширення вивозу товарів за кордон. Такі субсидії створюють можливості для експортерів продавати товар на зовнішніх ринках за цінами нижчими, ніж на внутрішньому. Експортні субсидії бувають прямі, коли дотації виробникам виплачують при їх виході на зовнішні ринки, та непрямі, через пільгове оподаткування, кредитування, страхування.

До четвертої групи заходів нетарифного регулювання відносять інструменти макроекономічного регулювання, що прямо не впливають на міжнародну торгівлю, зокрема, правила ввозу та вивозу капіталу, валютні обмеження, податкова політика, заходи організаційно-інформаційного забезпечення розвитку зовнішньоекономічних відносин тощо. Вказані заходи впливу використовуються органами державної влади і не мають

зв'язку із міжнародними зобов'язаннями держави. Експерти пов'язують поширення заходів нетарифного регулювання через те, що вони не викликають негайного підвищення цін товарів, а тому, не є додатковим податковим тягарем для споживачів. Також нетарифні методи надають можливість адекватно захистити національний ринок з урахуванням конкретної ситуації, що склалась на світових ринках.

Отже, хоча використання тарифних та нетарифних методів державного впливу на зовнішню торгівлю призводить до чистих втрат добробуту суспільства, такі інструменти мають широке застосування у всіх країнах світу.

Висновки до розділу 1

У даному розділі здійснено наукове узагальнення теоретичних основ зовнішньоторгівельного співробітництва. За результатами дослідження сформовано наступні висновки:

В умовах інтенсивного розвитку процесів міжнародної економічної інтеграції, транснаціоналізації, міжнародного поділу праці та глобалізації світового господарства підвищується роль зовнішньоторгівельних відносин. Це пов'язано з тим, що саме через торгівлю можна компенсувати недостатнє забезпечення ресурсами й товарами, забезпечити стабільний процес зростання національного доходу внаслідок розвитку виробничих можливостей, тобто економічне процвітання країни. Основними видами міжнародної торгівлі є: традиційна торгівля, торгівля продукцією в рамках кооперації, зустрічна торгівля.

Основним індикатором конкурентоспроможності є експортний потенціал та його фактична реалізація, що виступає як підтвердження реальних конкурентних переваг, і є інструментом просування національних

інтересів у масштабах світового господарства. Експортний потенціал характеризується кількісними (ресурсні можливості виробництва експортної продукції) та якісними показниками (економічний рівень розвитку держави; технічний рівень розвитку держави; забезпечення природними ресурсами; кількість трудових ресурсів, їх кваліфікація; виробничий потенціал; зовнішньоторгова структура; кон'юнктура світових і територіальних ринків; міжнародний розподіл праці; політичні відносини із зарубіжними країнами).

Розвиток світової торгівлі на сучасному етапі відбувається за активної участі держави у формуванні торговельних потоків шляхом використання механізму державного регулювання, що дає можливість поєднувати не завжди співпадаючі національні та міжнародні інтереси. Встановлено, що регулювання державою зовнішньої торгівлі відбувається залежно від соціальних, економічних, політичних завдань у самій країні і обстановки в усьому світі.

Розділ 2. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

2.1 Зовнішня торгівля України в умовах глобальної нестабільності

На сучасний стан, тенденції та вибір напрямків реалізації зовнішньої торгівлі України впливає соціально-економічний стан національної економіки в цілому та зовнішньоекономічна політика, яка здійснюється урядом держави. Дані Державної служби статистики України щодо показників розвитку економіки України в динаміці за 2014-2019 рр. свідчать про повільне зростання економіки України (табл. 2.1). За підсумками 2019 року ВВП виріс на 3,2%, реальне споживання – на 9,9, а от індекси промислового та сільськогосподарського виробництва зменшились. На думку експертів повільні темпи економічного зростання відбуваються через посилення інфляційного тиску, підвищення облікової ставки, недостатнього зростання внутрішнього виробництва. Все це стримує економічний розвиток і дестабілізує економіку.

Таблиця 2.1 – Динаміка показників розвитку України за 2014-2019 рр.

Ключові показники	Роки					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Національні рахунки						
ВВП, млрд грн.	1 567	1 979	2 385	2 983	3 560	3974
ВВП, реальний, %	93,4	90,2	102,4	102,5	103,4	103,2
Споживання, реальне, %	93,8	84,8	102,0	107,1	103,5	109,9
Валове нагромадження основного капіталу, реальне, %	76	90,8	120,4	118,2	114,0	114,0
Промисловість та сільське господарство						
Індекс промислового виробництва, %	82,8	98,4	103,1	97,1	95,3	91,7
Індекс сільськогосподарської продукції, %	107,6	98,0	104,4	105,4	111,1	97,8

Продовження табл. 2.1

Зовнішньоекономічна діяльність						
Експорт товарів і послуг, %	85,7	73,0	96,4	116,6	108,6	111,8
Імпорт товарів і послуг, %	72,9	70,7	103,7	123,6	114,3	106,7
Сальдо, млн дол	3356,2	3828,2	541,6	-2501,1	-5826,1	-2036
Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США	410	2961	3 284	2 202	2 355	3070

Джерело: побудовано автором на основі [41-43]

Аналіз сучасного стану зовнішньої торгівлі України свідчить, що у цілому процеси змін в структурі та географічному векторі зовнішньої торгівлі України негативно позначаються на обсягах її зростання, зокрема, за даними Державної служби статистики України, обсяг експорту товарів і послуг з України за період з 2012 по 2019 рр. та за період січень-вересень 2020 р. (Додаток Б) зазнав значних змін (рис. 2.1).

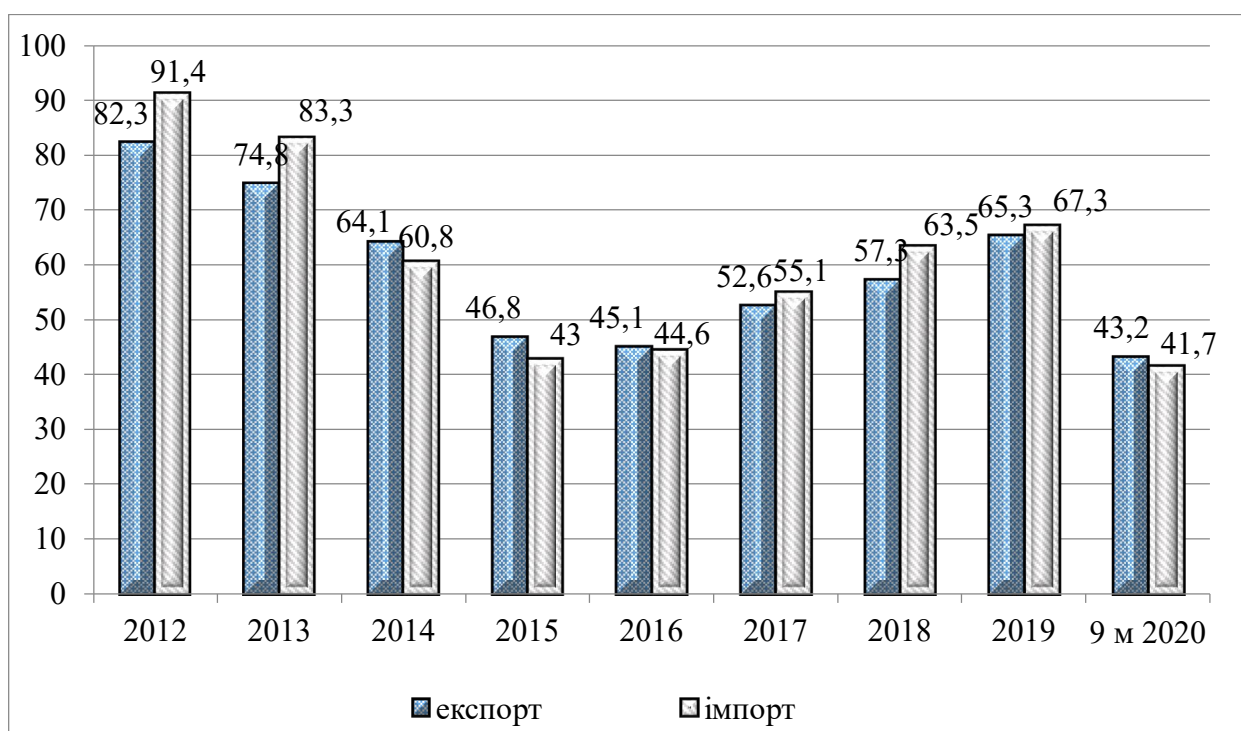


Рисунок 2.1 – Динаміка обсягів експорту-імпорту товарів і послуг України, у млрд. дол США

Джерело: побудовано автором на основі [41]

Темпи зростання, зниження обсягів зовнішньої торгівлі товарами і послугами України у відсотковому відношенні до попереднього року продемонстровано на рис. 2.2.

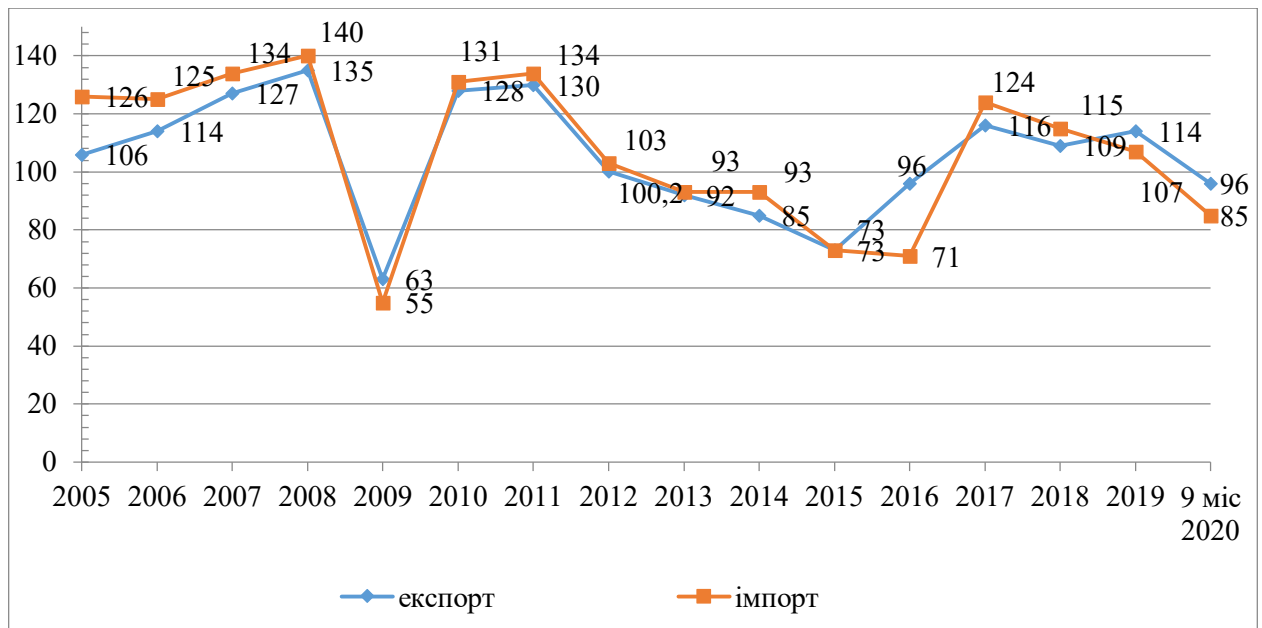


Рисунок 2.2. – Темпи зростання, зниження обсягів торгівлі товарами і послугами, % (до попереднього періоду)

Джерело: побудовано автором на основі [41]

Проведений аналіз за 15 років показав суттєві зміни у темпах зовнішньоторговельний обороту країни. Були зростання і зниження обсягів, але майже протягом усього періоду спостерігаємо, що темпи зростання імпорту перевищують темпи зростання експорту. До того ж за останні 8 років темпи зростання експорту не змогли досягти показника 2011 року (134%) і 2008 року (140 %). Як видно з рисунку 2.2 у період після світової кризи тільки у 2010-2011 рр., експорт товарів з України зростав порівняно з попереднім роком, починаючи з 2012 рр., спостерігається стрімке падіння обсягів експорту, що свідчить про наявність глибоких системних проблем та втрати конкурентних позицій на світових ринках. Проте сповільнення падіння у 2016 році та зростання 2017 року дещо змінюють таку тенденцію на більш позитивну. Але позитивна динаміка тривала недовго, і вже з 2018 року спостерігається зменшення обсягів експорту.

Отже, загальна динаміка зовнішньоторговельного обороту України (рис. 2.3), динаміка зовнішньоторговельного сальдо (рис. 2.4) і динаміка коефіцієнту покриття експортом імпорту (рис. 2.5), свідчать, що короткий період відтворення торговельних потоків 2011-2012 рр. після світової фінансової кризи 2009 р. змінився періодом негативної тенденції зростання у 2014-2016 рр. Основна тенденція 2015-2019 рр. – поступова переорієнтація ринків експорту українських товаровиробників, з урахуванням політичної ситуації, затяжного конфлікту на Сході України та трансформації української зовнішньої торгівлі через підписання «Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом».

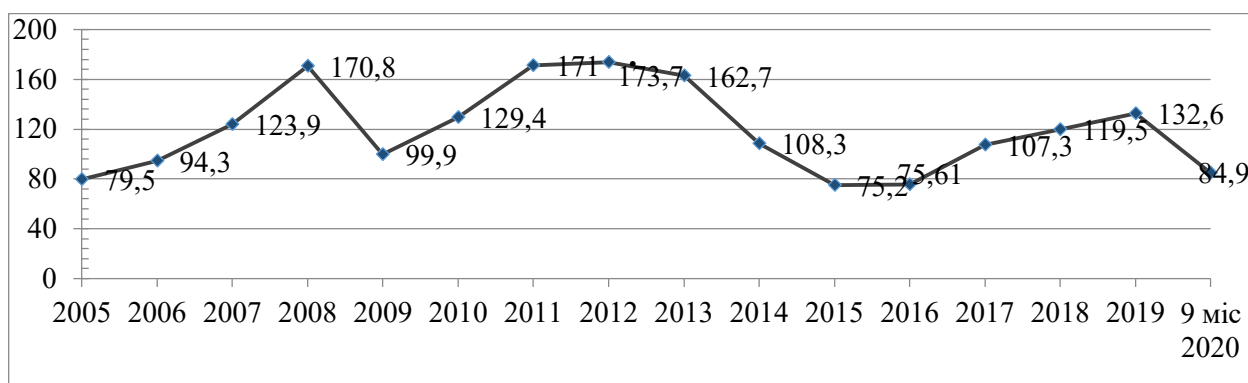


Рисунок 2.3. – Динаміка зовнішньоторговельного обороту України, 2005-2020 рр., млрд. дол. США

Джерело: побудовано автором на основі [41]

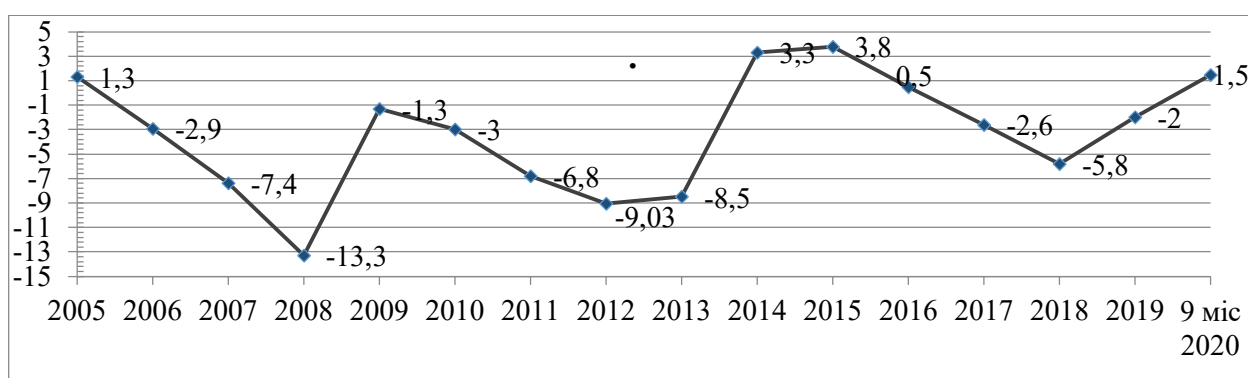


Рисунок 2.4 – Динаміка зовнішньоторговельного сальдо України, 2005-2020 рр., млн. дол. США

Джерело: побудовано автором на основі [41]

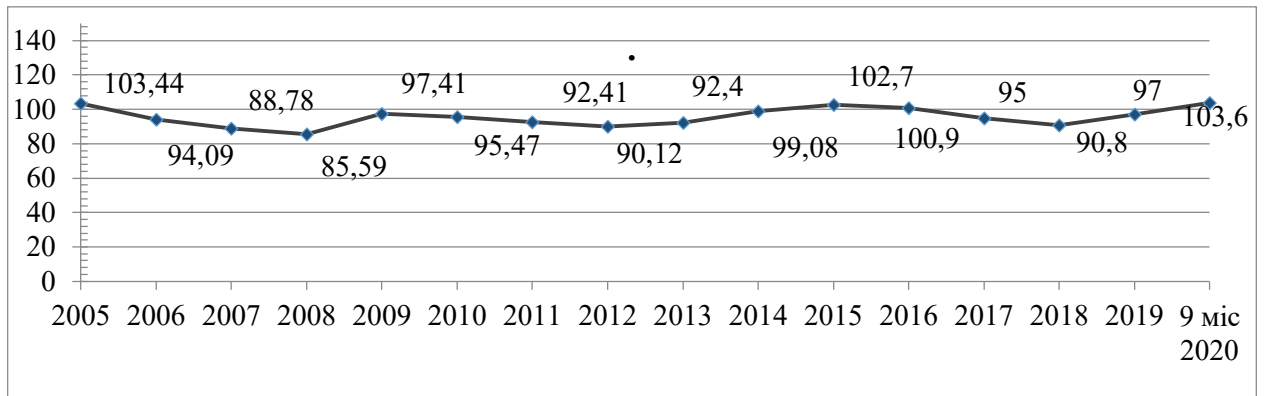


Рисунок 2.5 – Динаміка коефіцієнту покриття експортом імпорту України, 2005-2020 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі [41]

За даними Національного інституту стратегічних досліджень за 9 місяців 2020 р. зовнішня торгівля товарами України скоротилася на 8,9 % порівняно з аналогічним періодом 2019 р. Зазначимо, що скорочення відбулось в результаті зменшення імпорту товарів на 11,8 %, в той час як їх експорт скоротився на 5,6 %. Така ситуація склалася через стрімке зниження обсягів торгівлі у травні, коли спостерігалось скорочення товарообігу на 27,3% у порівнянні до травня 2019 р., а з січня по квітень скорочення складало лише 5,2 %, а за період з червня по вересень товарообіг скоротився на 7,7 %. В основному зниження вартісних обсягів торгівлі пояснюється зниженням цін, оскільки фізичні обсяги зовнішньої торгівлі за підсумками 9 місяців 2020 р. скоротились на 2,8 % [44].

Темпи зниження імпорту товарів характеризуються вищими темпами ніж у експорту, що призвело до скорочення негативного показника сальдо зовнішньої торгівлі майже удвічі. Так, негативне сальдо за 9 місяців 2019 р. становило 6,1 млрд дол. США, а за аналогічний період 2020 р. воно зменшилось у два рази – до 2,9 млрд дол. США.

Експорт товарів за січень-вересень 2020 р. у порівнянні до аналогічного періоду 2019 р. зменшився на 2,1 млрд дол. США і становив 35 млрд дол. США. Варто акцентувати увагу на тому, що у вересні 2020 р., у

порівнянні до вересня 2019 р., вперше з початку кризи експорт товарів зріс на 2,8 %. Це дозволило експертам висловити припущення про поступове відновлення економічної діяльності на основних ринках збуту вітчизняної продукції.

На формування такої ситуації вплинуло те, що меншими були надходженнями від експорту металів та виробів з них (рис. 2.6). Зокрема, поставка товарів цієї групи скоротилась на 1,3 млрд дол. США, що нижче на 16,7 % за показник аналогічного періоду у попередньому році. Крім того зменшився експорт паливно-енергетичних товарів (на 259 млн дол. США або на 39,3 %) та машин, устаткування та транспорту (на 182 млн дол. США або на 4,5 %) [45]. Якщо у I півріччі 2020 р. відбувалося зростання експорту продовольчих товарів та сільськогосподарської продукції, то вже за підсумками 9 місяців 2020 року можемо говорити про їх зменшення у розмірі 153 млн дол. США або на 1 %. Але, незважаючи на незначне скорочення, у товарній структурі експорту спостерігається підвищення частки даного сектору. Підсумки 9 місяців 2019 р. свідчать, про те, що частка сільськогосподарської продукції і продовольчих товарів у товарній структурі складала 42,1%, а в аналогічному періоді 2020 р. вона зросла до 44,2 %. При цьому частка металів та виробів з них зменшилась з 21,8 % до 19,3 %. Зазначимо, ці дві товарні групи займають майже дві третини у загальному експорті товарів з України. Отже, до трійки найбільш експортованих з України товарів належать: зернові – на 6,8 млрд дол., чорні метали – на 5,8 млрд дол., соняшникова олія – на 4 млрд дол. Варто акцентувати увагу на тому, що незважаючи на скорочення вартісних обсягів експорту, його фізичні обсяги залишились майже на рівні аналогічного періоду попереднього року (скоротились тільки на 0,6 %). Експерти пояснюють це коливаннями цін на провідні товари експорту з України [46].

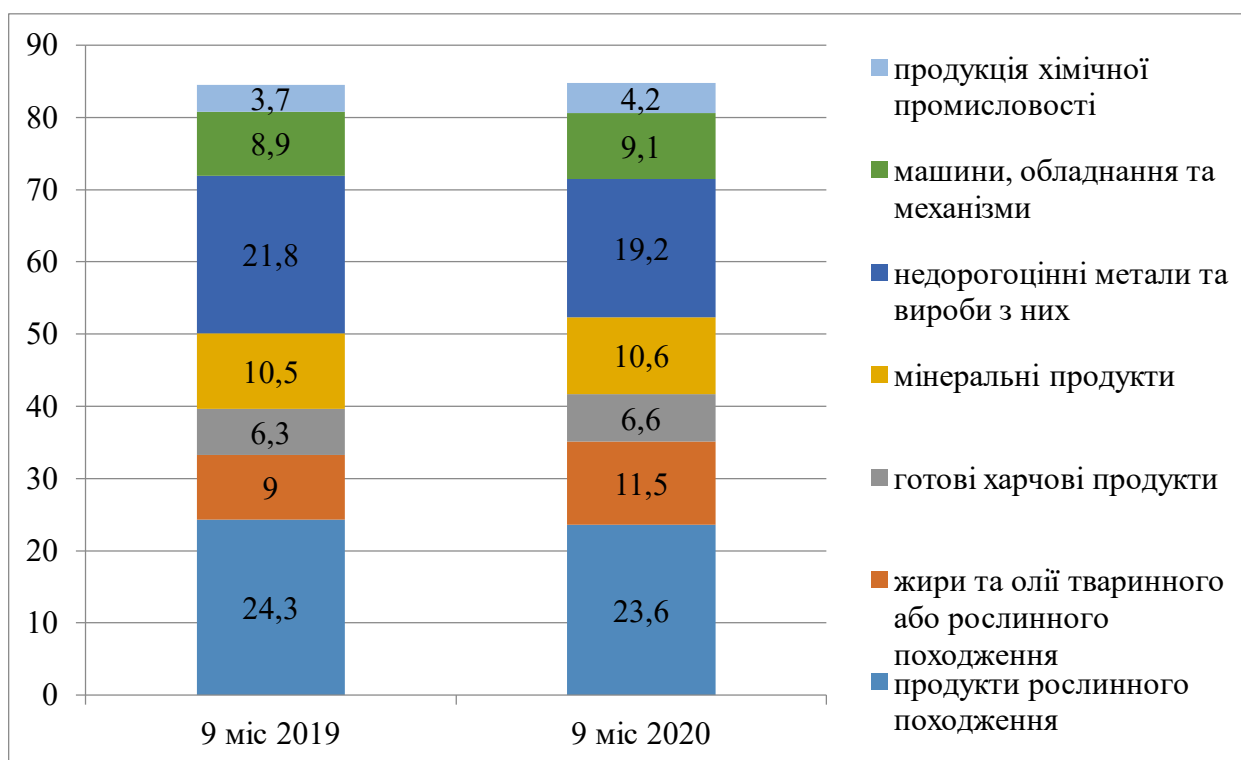


Рисунок 2.6 – Товарна структура експорту України за III квартали 2019 та 2020 рр., у відсотках до загального обсягу

Джерело: побудовано автором на основі [41]

Щодо імпорту товарів, то за січень-вересень 2020 р. у порівнянні до аналогічного періоду 2019 р. він скоротився на 5,1 млрд дол. США і склав 38 млрд дол. США. На формування таких показників імпорту вплинуло те, що Україною зменшила закупівлю паливно-енергетичних товарів на 2,5 млрд дол. США, а також машин і устаткування (на 1,8 млрд дол. США). А от імпорт продовольчих товарів та сільськогосподарської продукції збільшився на 581 млн дол. США [41]. Це призвело до того, що частка продовольчих товарів та сільськогосподарської продукції в товарній структурі імпорту підвищилась на 2,7 в.п., а частка паливноенергетичних товарів зменшилась на 3,9 в.п. При цьому, проведений аналіз показав, що частки інших галузей практично незмінились. Як і раніше, провідна роль у товарній структурі імпорту належить машинам, устаткуванню та транспорту (33,7 % від загального імпорту), продукції хімічної промисловості (20,3 %) та паливно-енергетичним товарам (15 %). На ці три товарні групи припадає майже 70 %

загального імпорту товарів до України (рис. 2.7). Важливо зауважити, що на відміну від фізичних обсягів експорту, які майже незмінились, фізичні обсяги імпорту товарів скоротилися на 8 % [44]. Ця тенденція обумовлюється переважаючим експортом сільськогосподарської продукції та мінеральних продуктів, які мають більшу фізичну вагу ніж товари машинобудівної галузі, які складають значну частку імпорту України.

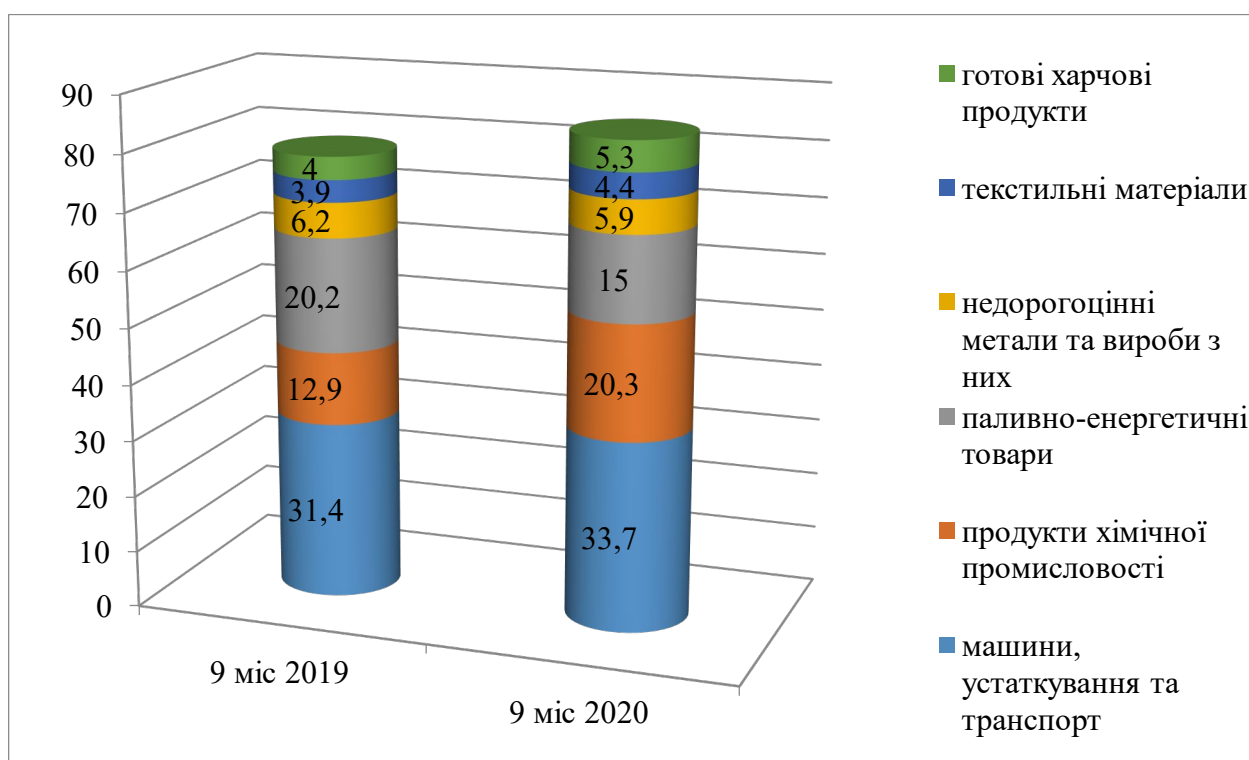


Рисунок 2.7 – Товарна структура імпорту товарів України за III квартали 2019 та 2020 рр., у відсотках до загального обсягу

Джерело: побудовано автором на основі [41]

Серед факторів, що вплинули на таке формування показників експорту та імпорту, експерти виділяють такі: скорочення виробництва в усіх країнах, де вживаються заходи проти розповсюдження COVID-19, в результаті спостерігається глобальне зменшення попиту та падіння цін на світових товарних ринках; значна сировинна спрямованість українського експорту та суттєва залежність вітчизняних підприємств від зовнішнього ринку збуту; продовження торговельної агресії Росії, системні проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності (відшкодування ПДВ, митне та податкове

регулювання).

У III кварталі 2020 року зовнішньоторговельні операції здійснювалися із 230 країнами світу, але до 90% обсягу зовнішньої торгівлі України припадає всього на кілька десятків країн. У географічній структурі зовнішньої торгівлі товарами за підсумками трьох кварталів 2020 р. значне місце займають країни ЄС. Така тенденція зберігається вже не один рік (рис.2.8).

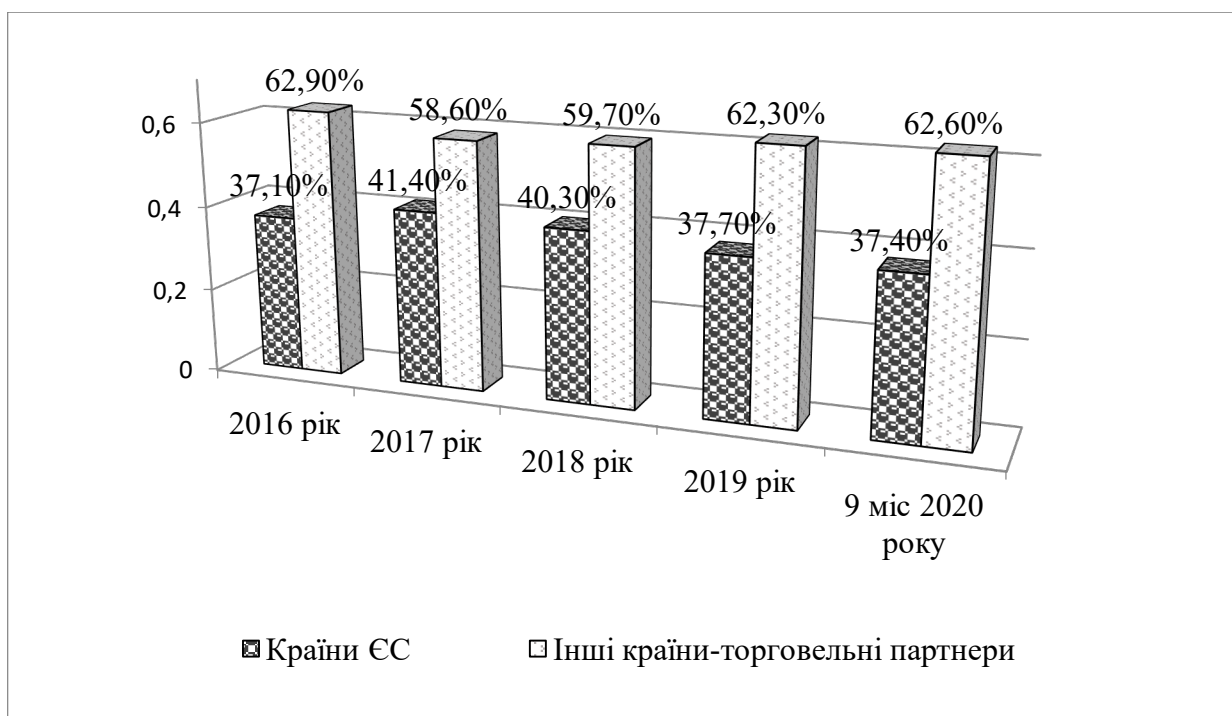


Рисунок 2.8 – Частка країн ЄС в експорті товарів і послуг України у 2016-2020 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [41, 46]

Проте варто вказати, що частка країн ЄС у географічній структурі зовнішньої торгівлі товарами України за підсумками трьох кварталів 2020 р. скоротилась з 42,2 % за підсумками аналогічного періоду 2019 р. до 40,7 %. Така зміна пояснюється скороченням вартісних обсягів торгівлі на 12,2 %. До того ж, на відміну від загальної тенденції, скорочення експорту до країн-членів ЄС відбувалось більшими темпами, ніж імпорту. Так, експорт до них склав 13,1 млрд дол. США (зменшився на 16,3 %, або на 2,5 млрд дол. США),

а імпорт скоротився на 1,6 млрд дол. США або на 8,7 % до 16,6 млрд дол. США. Найбільше зменшився експорт промислових товарів та транспортних засобів і запасних частин до них (на 14,2 % і 82,4 % відповідно).

Найсуттєвіші експортні поставки серед країн ЄС здійснювались до Польщі (на 2,33 млрд дол.; на 8,0% менше, ніж за січень-вересень 2019 року), Німеччини (на 1,48 млрд дол.; на 17,0% менше) та Італії (на 1,33 млрд дол.; на 26,7% менше) [46].

У січні-вересні 2020 року основними групами товарів, які Україна продавала до країн ЄС були: машини, обладнання та механізми (1,92 млрд дол.; на 9,3% менше, ніж за аналогічний період 2019 року), чорні метали (1,81 млрд дол.; на 26,6% менше), жири та олії тваринного або рослинного походження (1,34 млрд дол.; на 23,7% більше).

Серед країн ЄС, з яких Україна найбільше експортувала товарів, перші позиції займають Німеччина (3,88 млрд дол.; на 14,6% менше, ніж за аналогічний період 2019 року), Польща (2,87 млрд дол.; на 4,4% менше) та Італія (1,40 млрд дол.; на 3,6% менше) (Додаток В). Основними товарними позиціями українського імпорту з ЄС за три квартали 2020 року були: машини, обладнання та механізми (3,55 млрд дол.; на 11,1% менше, ніж за аналогічний період 2019 року), транспортні засоби (1,93 млрд дол.; на 22,4% менше), готові харчові продукти (1,30 млрд дол.; на 15,3% більше) [44].

Частка країн ЄАЕС в товарообігу України також зменшилась із 15,4 % за підсумками 9 місяців 2019 р. до 12,3 % за підсумками аналогічного періоду 2020 р. Але темпи скорочення торгівлі були значно більшими, ніж з ЄС, і досягли 27,5 %. В основному це є наслідком зменшення товарообігу з Російською Федерацією на 31,3 %. В основі цього зменшення, насамперед, скорочення на 1,1 млрд дол. США (або на 36,1 %) закупівель палив та мазуту.

Проведений аналіз показав, що товарообіг з країнами ЄС та країнами ЄАЕС протягом січня-вересня 2020 р. скоротився, але динаміка з іншими країнами мала дещо іншу спрямованість. Так, спостерігалось зростання товарообігу з ними на 1,3 млрд дол. США або на 3,8 %, підґрунтям цього

було нарощування експортних поставок на 1,6 млрд дол. США або 8,9 %, при скороченні експорту на 1,6 %. Насамперед відбулось суттєве зростання експорту до Китаю (на 86 %), частка якого в товарообороті України склала 14,5 % (13,7 % в експорті та 15,2 % в імпорті) [47].

Найбільшим торговельним партнером України за підсумками трьох кварталів 2020 року став Китай. Обсяг експорту товарів до Китаю зріс на 86,1% – до 4,814 млрд дол., в той час, як обсяг імпорту з Китаю скоротився на 12,4% – до 5,793 млрд дол.

Якщо розглянути річний зовнішньоторговельний товарообіг, з жовтня 2019 року по вересень 2020-го, то можна зазначити, що 83,0% цього обсягу припадає на ТОП-30 країн – торгових партнерів України (рис. 2.9). До першої десятки ввійшли: Китай – 13,9%, Росія – 7,5%, Німеччина – 7,2%, Польща – 6,9%, Туреччина – 4,9%, Білорусь – 4,3%, США – 3,9%, Італія – 3,9%, Індія – 2,6%, Угорщина – 2,5% [48].

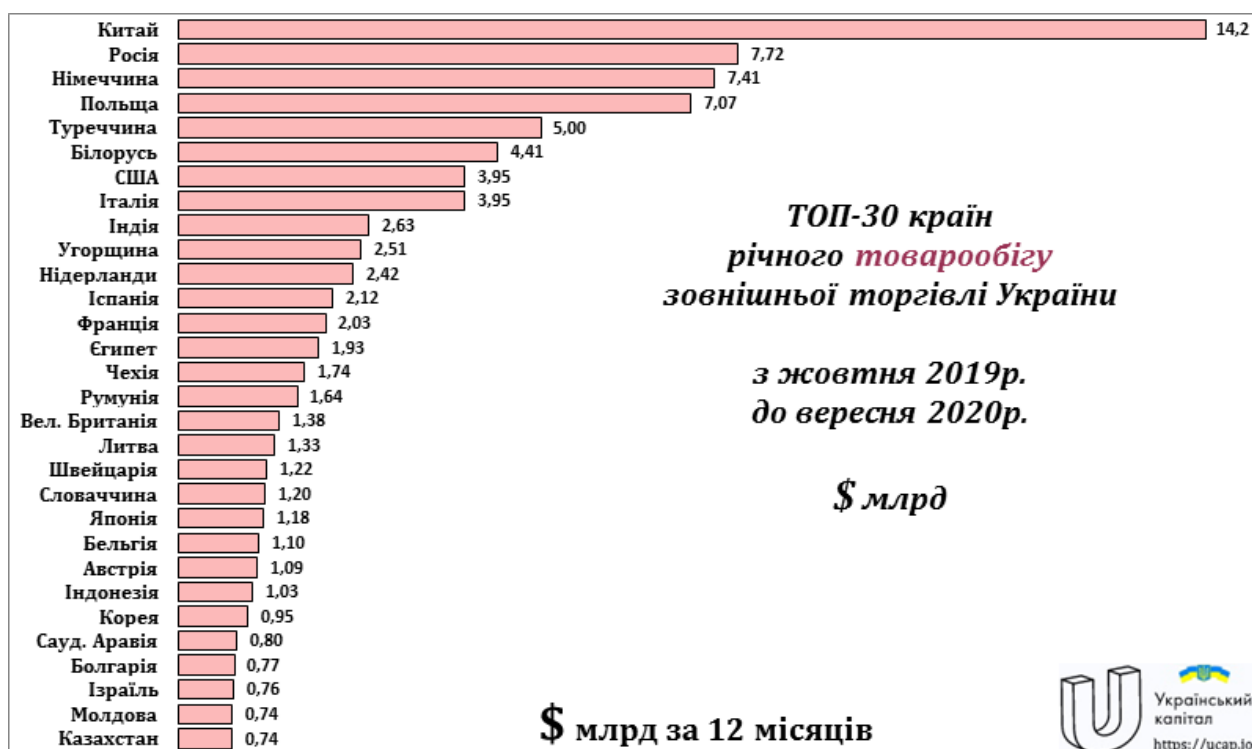


Рисунок 2.9. – ТОП-30 країн річного товарообігу зовнішньої торгівлі України з жовтня 2019 р. до вересня 2020 р.

Джерело: [48]

Китай першу позицію у зовнішньоторговельному товарообігу України зійняв у 2019 році, і продовжує нарощувати обсяги українсько-китайської торгівлі, постійно оновлюючи рекордні суми. Росія, навпаки, вже два роки втрачає свої позиції у зовнішній торгівлі України, і за розмірами товарообігу наближається до Німеччини та Польщі. На п'ятому місці в українському зовнішньоторговельному товарообігу впевнено тримається Туреччина (рис. 2.10).

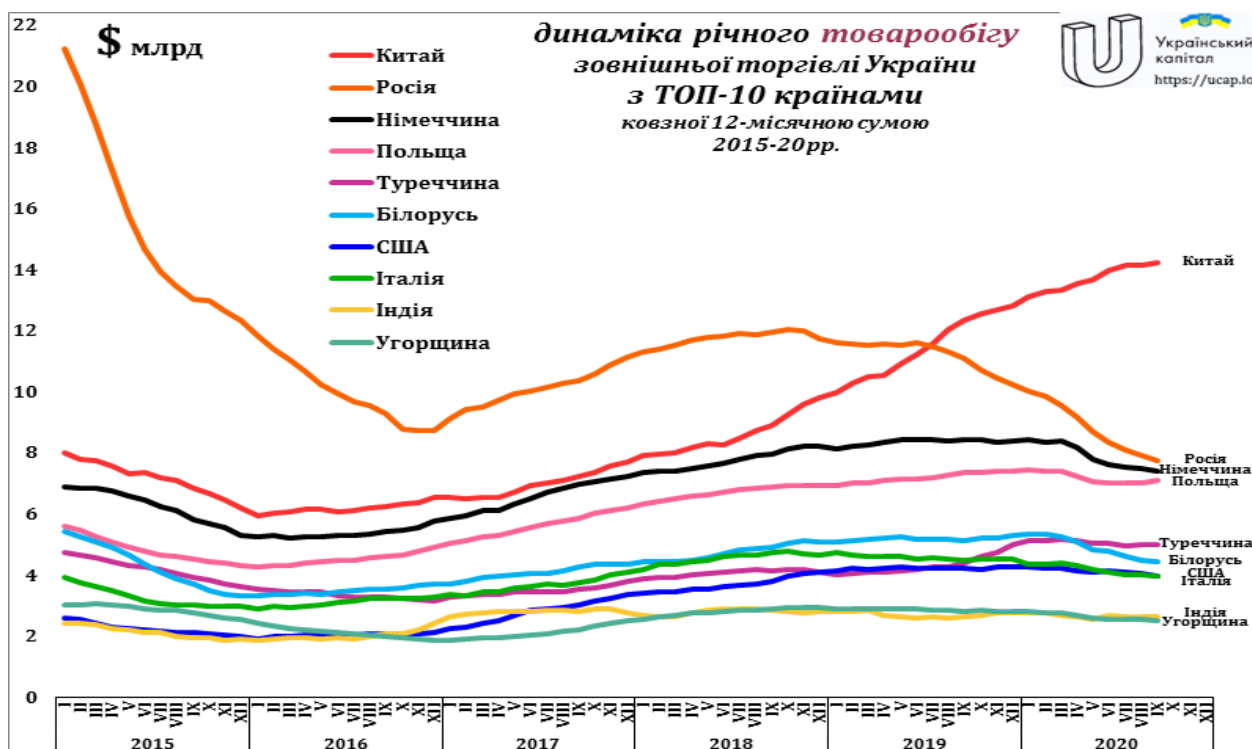


Рисунок 2.10 – Динаміка річного товарообігу зовнішньої торгівлі України з ТОП-10 країнами

Джерело: [48]

Експерти зазначають, що зниження обсягів зовнішньої торгівлі України за підсумками 9 місяців 2020 р. у розмірі 8,9 % повністю відповідає прогнозованому у жовтні 2020 р. Світовою організацією торгівлі скороченню обсягів світової торгівлі за підсумками 2020 р. на 9,2 %. Варто зауважити, що СОТ розробив два сценарії розвитку світової торгівлі у 2020 р. Перший – оптимістичний сценарій, при якому світова торгівля скоротиться на 12,9 %, другий – песимістичний сценарій, що передбачає скорочення на 31,9 %. [49].

Отже, оновлений прогноз є кращим за оптимістичний сценарій, що може свідчити про більш швидку адаптацію торговельних процесів у світі до функціонування в умовах пандемії. Частково це пояснюється спеціалізацією України на експорті сільськогосподарської продукції, скорочення попиту на яку у світі під час кризових процесів є значно меншим порівняно з іншими галузями, бо продовольство є необхідністю його продовжували виробляти та імпортувати попри запровадження найсуворіших обмежень. Зокрема, дані СОТ показують, що торгівля сільськогосподарською продукцією у II кварталі 2020 р. скоротилась на 5 %, при тому, що в середньому світова торгівля товарами за цей період скоротилась на 21 %. Торгівля промисловими товарами скоротилась на 19 %. Найсуттєвіше скорочення стосується торгівлі паливом та мінеральними продуктами. Торгівля ними за вказаний період скоротилась аж на 38 %, бо ціни на товари цієї групи впали, і їх споживання населенням країн було менше через обмеження на поїздки [44, 49].

Варто також проаналізувати зовнішню торгівлю України у сфері послуг. Зовнішньоторговельні операції проводилися з партнерами з 214 країн світу. Зовнішньоторговельний оборот України за послугами з усіма країнами світу за 9 місяців 2020 року склав 11855,9 млн дол. США, в тому числі експорт – 8150 млн дол., імпорт – 3705,9 млн дол. Порівняно з аналогічним періодом минулого року зовнішньоторговельний оборот за послугами скоротився на 13,3,5%, відповідно обсяги експорту скоротились на 12%, а імпорту – на 26,5%. Але варто зазначити, що при зменшенні показників експорту та імпорту послуг, збереглась тенденція позитивного сальдо торговельного балансу за послугами (рис. 2.11). Так, позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами за 9 місяців 2020 року становило 4,4 млрд доларів, що на 5,4% більше у порівнянні з аналогічним періодом минулого року [41]. Коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 2,20 (за 9 місяців 2019 року – 1,84).

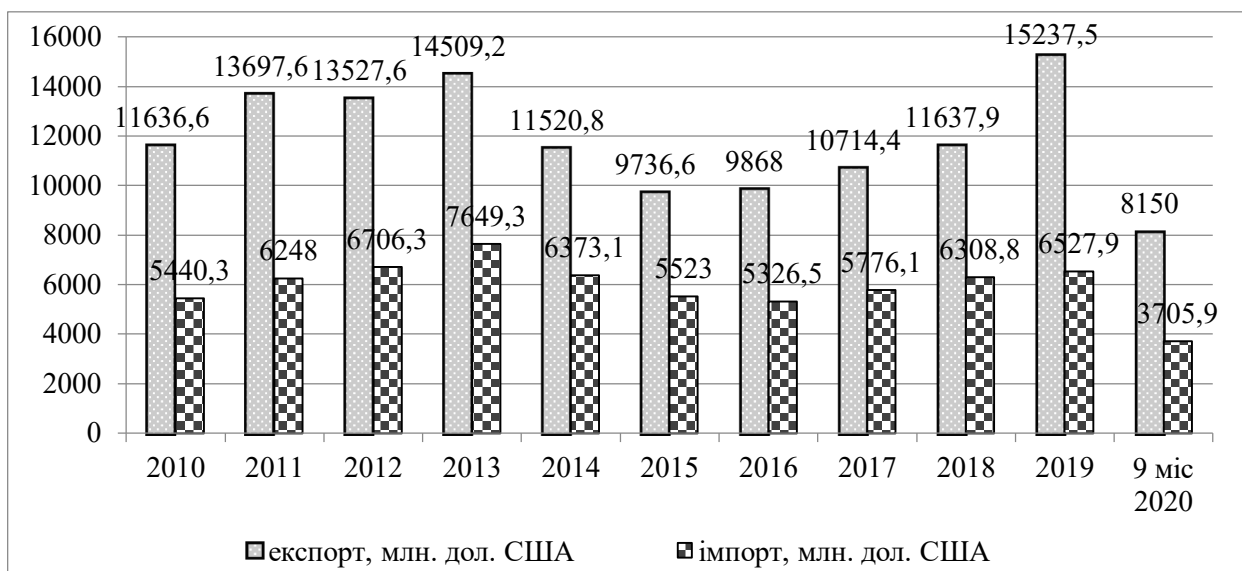


Рисунок 2.11 – Обсяги експорту-імпорту послуг України 2008-2020 рр.
Джерело: побудовано автором на основі [41]

У структурі експорту послуг перші три позиції належать транспортним послугам (44%), послугам у сфері телекомунікації, комп'ютерним та інформаційним послугам (25,9%), послугам з переробки матеріальних ресурсів (12%) (рис. 2.12). Така ситуація є продовженням тенденції попереднього року (Додаток Г).

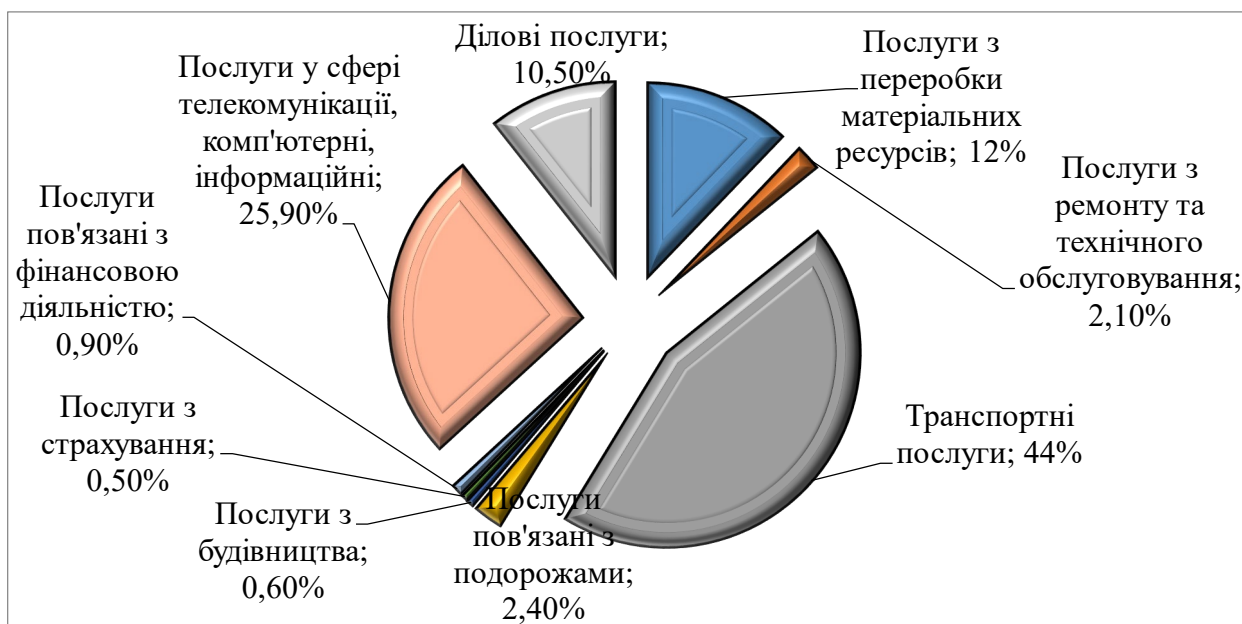


Рисунок 2.12 – Структура експорту зовнішньої торгівлі послугами за січень-вересень 2020 року.

Джерело: побудовано автором на основі [41]

У структурі імпорту послуг перші три позиції належать транспортним послугам (19,5%), діловим послугам (19,3%), державні і урядові послуги (14,5%) (рис. 2.13). Така ситуація є продовження тенденції попереднього року (Додаток Г), окрім послуг пов'язаних з подорожами. У поточному році спостерігається їх скорочення у порівнянні з попереднім роком.

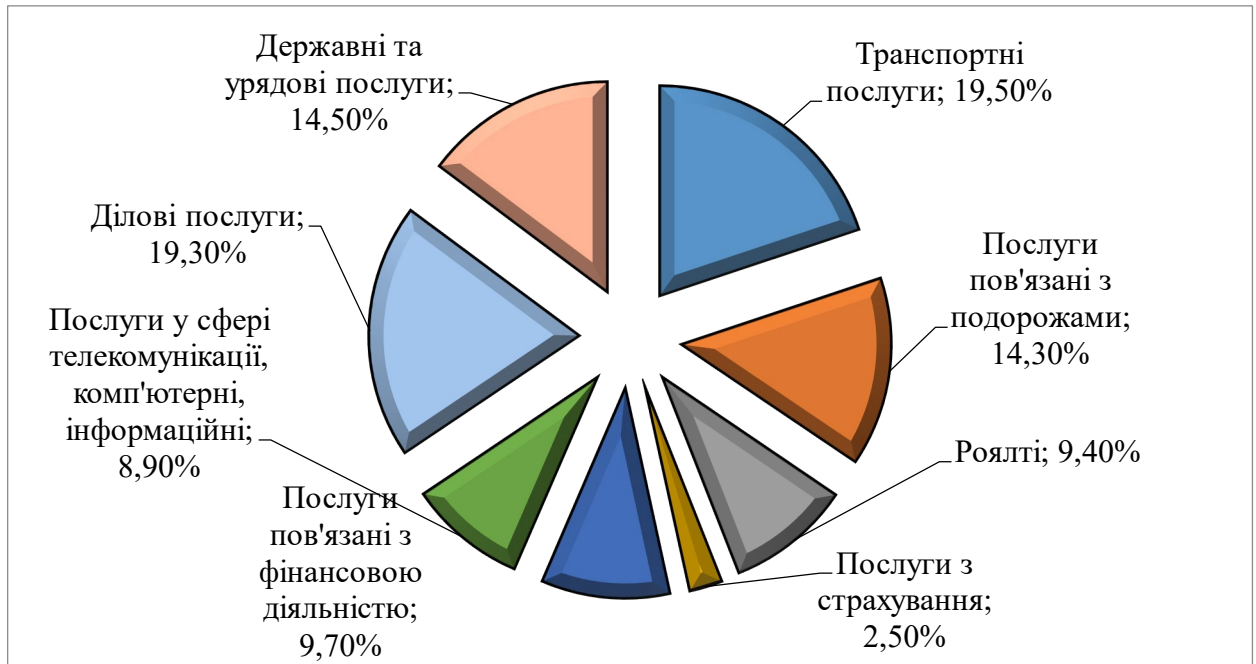


Рисунок 2.13 – Структура імпорту зовнішньої торгівлі послугами за січень-вересень 2020 року.

Джерело: побудовано автором на основі [41]

У географічній структурі експорту послуг у 2019 році перше місце належить, як і в структурі експорту товарів, країнам Європи (74,3% від загального обсягу), друге – країнам Азії (12,2%), третє – країнам Америки (10,4%). Більше половини (59%) обсягу імпорту послуг припадає на країни Європи (а 53,7% на країни-члени ЄС). Другу позицію за обсягом імпорту послуг (23,2%) займають країни Азії, третю – країни Америки (8,6%) [41].

Узагальнюючи викладене вище, можемо зазначити, що в останні роки зовнішньоторговельне співробітництво України із основними торговельними партнерами формувалося під впливом негативних економічних очікувань,

пов'язаних з невизначеністю вартості імпортованих енергоресурсів та внутріполітичною нестабільністю.

Для України оптимізація зовнішньої торгівлі має велике значення, що обумовлюється низкою причин:

1. Наразі вітчизняна економіка знаходиться у фазі глибоких ринкових трансформацій, в ході яких формується її структурне та інституційне середовище, а участь в міжнародній торгівлі суттєво впливає на інтенсивність і спрямованість перетворень.

2. За останні роки не було досягнуто високого рівня результативності зовнішньої торгівлі, закріпилася сировинна спрямованість експорту, посилилася залежність від імпорту енергоресурсів і високотехнологічних продуктів.

3. Україна активно ініціює включення в євроінтеграційні процеси, не створивши для цього реальних економічних передумов і мотивів.

4. Величезні проблеми зосереджені у сфері конкурентоспроможності національних товарів і послуг на світових ринках і в цілому конкурентоспроможності національної економіки.

Варто акцентувати увагу на тому, що зовнішня торгівля України як і раніше перевершує інші форми зовнішньоекономічних зв'язків. Сьогодні з'явилась реальна перспектива ефективного інтегрування вітчизняної економіки у світове господарство. Активне використання зовнішньоекономічного фактора сприятиме подоланню негативних процесів в економіці і подальшому розвитку ринкових відносин.

Розвиток зовнішньої торгівлі, зокрема нарощування експорту країни на світовому ринку, збільшення або, принаймні, збереження його питомої ваги у світовій торгівлі є надзвичайно важливим чинником функціонування національної економіки будь-якої держави [50-51]. Однак, структура вітчизняного експорту свідчить, що товарне наповнення залишається сировинним і низько технологічним. У структурі імпорту переважають енергоресурси і високотехнологічна продукція. Таким чином, і експортний, і

імпортний пакет України залишається українським, все помітніше відставання в торгівлі високими технологіями.

Отже, можна виокремити «слабкі» місця у сфері структурних особливостей розвитку зовнішньої торгівлі України як в географічному, так і в товарному розрізі. Проблемою є динаміка нарощування експорту та імпорту. Аналіз зміни сальдо зовнішньої торгівлі свідчить про інтенсивне збільшення імпортової залежності країни. Зберігається вкрай нераціональна товарна структура експорту і імпорту, істотними диспропорціями і однобокістю характеризується експорт-імпорт послуг.

2.2. Регіональні особливості формування експортного потенціалу

Дослідження особливостей вітчизняної економіки дає змогу зробити висновок про те, що її сектори розвиваються завдяки сформованим як природним, так і набутих перевагам. Як відомо, вперше проблема доцільності виокремлення цих переваг була розглянута ще А. Смітом, який стверджував, що природні переваги країна може мати завдяки своїм кліматичним особливостям або володінню деякими природними ресурсами. А набуті переваги країна може мати внаслідок розвитку технології виробництва та високої кваліфікації робочої сили [52].

Економіко-географічне положення України досить вигідне для активної участі у міжнародному територіальному поділі праці. Вона розташована поблизу економічно високорозвинутого регіону – Західної Європи, до Білорусі та країн Східної Європи. Морським шляхом вона пов'язана з Середземномор'ям, Близьким Сходом та країнами басейну Індійського океану. Через Україну проходять важливі транзитні магістралі.

Особливістю сучасної геополітичної ситуації в Україні є те, що торговельні зв'язки змінюються через нові реалії в галузі економічного і

політичного суверенітету та орієнтацію на світові ціни. Одночасно поліпшились перспективи для економічної співпраці України з економічно розвинутими країнами, причому не тільки Європи, але й США, Японією, Канадою. З'явилась можливість проводити активнішу торговельну політику стосовно країн, що розвиваються, особливо на Близькому та Середньому Сході, в Південній та Південно-Східній Азії [53].

Сучасні можливості експортного потенціалу України залежать від рівня розвитку окремих економічних регіонів, що виступають на світовому ринку не тільки як системний елемент національної економіки, але і як повноправний суб'єкт зовнішньоекономічних відносин.

З огляду на стабільну тенденцію зростання ролі торгівлі послугами у загальній структурі міжнародних потоків матеріальної та нематеріальної продукції, важливим питанням є вивчення ролі окремих регіонів у зміцненні позицій країни на світовому ринку [54]. У таблиці 2.2 вказані експортні переваги вітчизняної економіки за регіонами країни.

Таблиця 2.2 – Основні конкурентні переваги України у міжнародній торгівлі

Регіони України	Сфери економіки
<i>Конкурентні переваги внаслідок природних переваг</i>	
Карпати і Полісся	Сільське господарство
Закарпатська, Івано-Франківська та Чернівецька області	Лісова промисловість
Донбас	Вугільна промисловість
Вінницька, Черкаська, Хмельницька, Київська, Полтавська, Харківська та Сумська області	Цукрова промисловість
Львівська, Закарпатська, Одеська, Київська, Івано-Франківська області	Туризм
Львівська, Івано-Франківська, Херсонська, Одеська, Полтавська області	Нафтогазова промисловість
Степ, Полісся, Лісостеп	Тваринництво
<i>Конкурентні переваги внаслідок набутих переваг</i>	
м. Київ, м. Донецьк, м. Харків, м. Львів, м. Полтава, м. Житомир	Кондитерська промисловість
Львівська, Закарпатська, Івано-Франківська області	Текстильна промисловість
Львівська область, м. Київ	Програмне забезпечення
Миколаївська область	Суднобудування
Придніпров'я, Донбас, Прикарпаття	Хімічна промисловість

Джерело: складено автором на основі [54]

На жаль, не всі перелічені можливості ефективно використовуються. Тому, базуючись на наявності певних конкурентних переваг, в Україні виділяють дев'ять економічних районів, які спеціалізуються на певних видах промисловості:

– Донецький (Донецька, Луганська області) – електроенергетика, паливна промисловість, металургія, хімічна промисловість та машинобудування;

– Придніпровський (Дніпропетровська, Запорізька області) – електроенергетика, металургія, хімічна промисловість та машинобудування;

– Північно-Східний (Харківська, Сумська, Полтавська області) – паливна промисловість, машинобудування, легка і харчова промисловість;

– Центральний (Київська, Черкаська, Кіровоградська області) – машинобудування, лісова і деревообробна, харчова промисловість, хімічна, нафтохімічна, мікробіологічна, промисловість будівельних матеріалів;

– Поліський (Волинська, Житомирська, Рівненська, Чернігівська області) – лісова і деревообробна промисловість, легка і харчова;

– Подільський (Вінницька, Тернопільська, Хмельницька області) – машинобудування, лісова і деревообробна промисловість, харчова промисловість;

– Причорноморський (Миколаївська, Одеська, Херсонська області) – машинобудування, легка і харчова промисловість;

– Карпатський (Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська, Чернівецька області) – електроенергетика, хімічна, лісова і деревообробна промисловість, легка і харчова промисловість [55-57].

Характеризуючи лісове господарство як вітчизняну природну конкурентну перевагу, необхідно зазначити, що динаміка запасу деревини у лісах України щорічно збільшується на 24,6 млн м³ [58].

Нафтогазовий комплекс України, що формує вітчизняну природну конкурентну перевагу, включає розвідку, видобування й перероблення нафти і газу, а також їхнє транспортування і зберігання [56].

Найбільшим вітчизняним заводом цукрової промисловості, за інформацією Інституту біоенергетичних культур і цукрових буряків, є Лохвицький цукровий комбінат зі щоденною потужністю 93 тис. центнерів. Інші представники цього сегменту: Куп'янський завод на Харківщині, Первомайський і Засільський – у Миколаївській, Пальмирський – у Черкаській, Орільський – у Харківській, Кременецький – у Тернопільській областях. Цукор-пісок переробляється на рафінад на 15 рафінадних заводах (найбільші – Сумський і Одеський) і в 12 рафінадних цехах.

Кондитерське виробництво традиційно в Україні вважається одним із найбільш інвестиційно привабливих. Сьогодні найбільшими представниками цього ринку є концерн «АВК», компанія «Roshen», компанія «Конті», кондитерська фабрика «Лагода», Львівська кондитерська фабрика «Світоч», АТ «Харківська бісквітна фабрика», компанія «Світ ласощів», компанія «Крафт Фудз Україна» та ін. Фактично усі товарні групи вітчизняної кондитерської промисловості розвиваються завдяки освоєнню виробниками нових рецептур і поліпшенню технологічного устаткування. Згідно зі статистичними даними Укркондпром, кондитерська галузь України є експортоорієнтованою, та починаючи з 2010 р., постачає на зовнішні ринки близько 40 % продукції внутрішнього виробництва.

За даними Кабінету Міністрів України, українські суднобудівники виробляють здебільшого корпуси суден, але поступово нарощують повне їхнє виробництво. Україна перебуває у десятці найбільших суднобудівних держав Європи. Найбільші представники вітчизняного суднобудування – ДП «Суднобудівний завод ім. 61 комунара», АТ «Феодосійська суднобудівна компанія «Море», АТ «Херсонський суднобудівний завод», АТ «Чорноморський суднобудівний завод», ПАТ «Миколаївський суднобудівний завод «Океан» та ін. [59].

На частку Донецької, Луганської, Дніпропетровської, Запорізької, Харківської областей і Києва припадає лєвова частка всього експорту країни (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Обсяги експорту товарів за регіонами України, 2019 рік

Область	2019 р., тис дол.	у % до 2018 р.	% в загальному обсязі експорту
Україна	50054605,8	105,7	100,0
Вінницька	1455291,3	101,8	2,9
Волинська	694002,3	96,4	1,4
Дніпропетровська	7907150,3	102,4	15,8
Донецька	4631582,6	95,6	9,3
Житомирська	719034,6	108,6	1,4
Закарпатська	1489957,9	89,8	3,0
Запорізька	3080637,8	91,2	6,2
Івано-Франківська	911442,7	104,6	1,8
Київська	1948367,6	105,0	3,9
Кіровоградська	707025,4	135,5	1,4
Луганська	152851,1	75,3	0,3
Львівська	2202053,5	116,2	4,4
Миколаївська	2152519,2	101,9	4,3
Одеська	1384102,9	83,0	2,8
Полтавська	2102409,2	110,3	4,2
Рівненська	440168,9	107,1	0,9
Сумська	883366,5	110,1	1,8
Тернопільська	434264,4	96,0	0,9
Харківська	1415060,5	110,6	2,8
Херсонська	268128,7	99,3	0,5
Хмельницька	642345,9	100,7	1,3
Черкаська	863521,7	109,9	1,7
Чернівецька	213837,3	106,9	0,4
Чернігівська	807323,7	106,9	1,6
м.Київ	12491400,9	121,9	25,0

Джерело: складено автором на основі [41]

Основною тенденцією подальшого розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України є поступове збільшення експортних можливостей західних областей і подальша лібералізація їх ЗЕД. Серед південних областей України за обсягами експорту товарів виділяються Миколаївська і Одеська області за рахунок експорту морських суден і продукції хімічної промисловості.

За обсягами зовнішньої торгівлі, зокрема експорту, найменший показник питомої ваги у зовнішньоекономічному обороті країни мають

Волинська, Закарпатська, Чернівецька, Рівненська, Тернопільська та Кіровоградська області. Значну активність у зовнішньоекономічній діяльності і на зараз виявляють такі мегаполіси країни, як Київ, Одеса, Харків, Донецьк, Дніпропетровськ, Маріуполь, Львів та ін. [41].

Для поліпшення економічного стану регіонів і спрямування їх на збільшення обсягу можливого експорту пропонується розвивати такі сфери, як інформаційні та комунікаційні технології, харчову промисловість, машинобудування, послуги реклами та туризму. Оскільки у світі зараз найбільш розвинута така сфера економіки, як надання послуг, Україна може спрямувати свої зусилля на розширення експорту саме у цій сфері для досягнення збільшення обсягу всього сумарного експорту. Крім того, варто зменшувати залежність від імпорту ресурсів, що дозволить знизити собівартість продукції та планувати більший випуск для експортування.

Проведений аналіз показав, що Україна сьогодні – країна сировинного експорту та найбільший експортер соняшникової олії, напівфабрикатів чорного металу, кукурудзи, залізної руди та пшениці. У зв'язку з високим рівнем відкритості економіки України та залежності її експорту від сировинних цін на світових ринках необхідно диверсифікувати товарну структуру, зокрема: збільшувати обсяги експорту продукції із середньою та високою доданою вартістю, тобто готової продукції. Крім того, орієнтація на імпортозаміщення паливно-енергетичних ресурсів зменшить залежність від сировинного імпорту та маніпулятивного впливу країн-експортерів.

2.3. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності національних товаровиробників на зовнішніх ринках

За індексом глобальної конкурентоспроможності у 2019 році Україна посіла 85 місце серед 141 національних економік світу [60], у порівнянні з

попереднім роком Україна втратила дві позиції [61]. Забезпечення конкурентоспроможності національних товаровиробників на зовнішніх ринках є основою для розширення географічної та товарної спеціалізації вітчизняних експортерів. Крім того забезпечення конкурентних переваг сприятиме якісному підвищенню технологічності та нарощенню рівня переробки їхньої продукції. Але для цього необхідно подолати системні чинники [62], що негативно впливають на конкурентоспроможність вітчизняних експортерів. До таких чинників можна віднести:

- відсутність результативних реформ, в результаті чого поглиблюється стагнації реального сектору економіки, насамперед – експортоорієнтованих підприємств. Ця ситуація призводить до циклічного згортання економічної активності, і врешті решт до зменшення можливостей залучення інвестиційних ресурсів для зміцнення конкурентоспроможності вітчизняного експорту;

- втрата Україною загального потенціалу до економічного відновлення через військовому агресію. Зазначимо, що, на жаль, вітчизняна економіка не змогла досягти рівня докризового 2008 р. навіть у період відносної стабільності 2011–2012 рр., а в умовах розгортання військового конфлікту економічне згортання лише прискорилося;

- нереалізований потенціал внутрішнього ринку, освоєння якого дозволить вітчизняним товаровиробникам певною мірою зберегти потужності національного товаровиробника в умовах значного обмеження зовнішнього попиту;

- на фоні помірному економічному росту зростання боргових зобов'язань та потреб на виплату і обслуговування боргу суттєво звужують можливості щодо акумулювання коштів на модернізацію, страхування та інші заходи зі стимулювання експорту;

- низький рівень, порівняно з розвиненими країнами, участі державного капіталу у реалізації приватних експортних ініціатив. Зазначимо, що для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних експортерів

потрібно посилювати участь держави у співфінансуванні великих інвестиційних проектів. Оскільки, саме залучення державного капіталу може мінімізувати економічні і політичні ризики та відповідним чином заохотити потенційних інвесторів. Але, на жаль, слабкий розвиток та нерегульована законодавча база державно-приватного партнерства в Україні не дозволяє у повному обсязі скористатись перевагами цієї форми співпраці;

– низький рівень участі вітчизняних експортерів у діяльності міжнародної системи державних закупівель. Наприклад, у Європейському Союзі щорічний обсяг державних закупівель перевищує 2,4 трлн. євро, що дозволяє формувати потужні експортні можливості. Причиною неготовності вітчизняних підприємств долучатись до міжнародної системи державних закупівель можна вважати невідповідність міжнародним стандартам. В результаті вітчизняні виробники втрачають можливості долучитися до системи міжнародних закупівель, які надаються ЄБРР, ЄІБ тощо;

– неналежний розвиток вітчизняними експортерами постпродажного супроводу, відсутність або нерозвиненість експлуатаційних, представницьких та сервісних мереж за кордоном. Мова йде про постійні представництва, сервісне і гарантійне обслуговування. Втрата позицій на цих напрямках дозволяє конкурентам витіснити вітчизняних експортерів із зовнішніх ринків;

– нерозвиненість інститутів державного захисту інтересів українських експортерів на зовнішніх ринках. Це зумовлюється низькими фінансовими можливостями держави, нестачею організаційної культури та недостатнім фаховим рівнем підготовленості управлінських кадрів у справі захисту інтересів національних експортерів [19, 31, 63].

Ситуація у сфері забезпечення конкурентоспроможності погіршується і критичним рівнем зношеності основних засобів провідних експортоорієнтованих галузей. На сьогодні стан основних виробничих фондів реального сектору економіки вже досягнув критичних параметрів зносу (рис. 2.14).

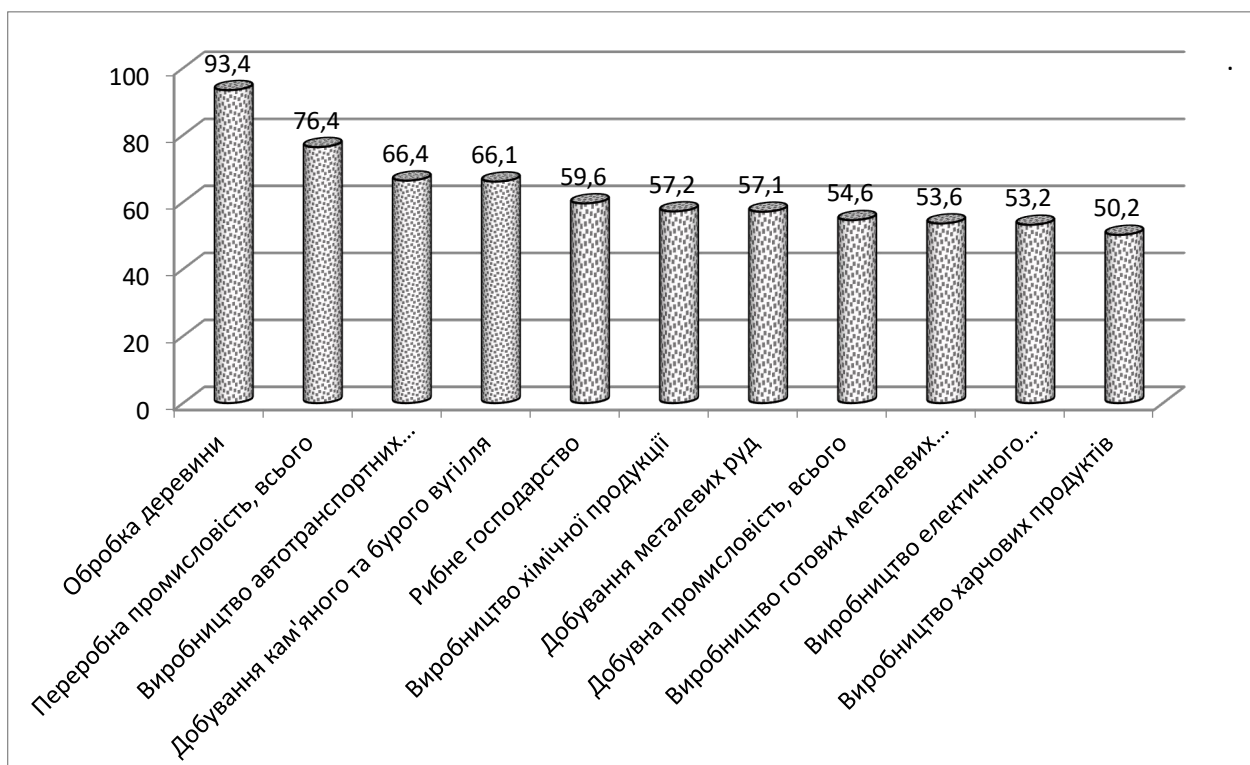


Рисунок 2.14. – Ступінь зносу основних засобів за окремими видами промисловості (за станом на початок 2017 р.)

Джерело: побудовано автором на основі [41].

Таким чином, за багатьма видами економічної діяльності додана вартість створюється на базі фактично зношених фондів, а це є суттєвими обмеженнями для економічного прориву у середньостроковій перспективі. Вітчизняна економіка, при відсутності необхідного фінансового ресурсу для оновлення, стрімко знижує потенціал відновлювального росту. Дані Державної служби статистики України свідчать, що середній ступінь зносу основних фондів вітчизняної переробної промисловості на початок 2017 р. складає 76,4 %, при цьому знос основних засобів добувної промисловості досягнув 54,6 %, що є підтвердженням сировинно-орієнтованої промислової моделі, яка виключає можливість швидкого технологічного оновлення для задоволення потреб внутрішнього ринку та зміни напряму експортної спеціалізації країни. Отже, принципова зміна у структурі промисловості України у найближчі роки є малоімовірною через обмеженість ресурсів, що

є вагомою перешкодою у підвищення конкурентоспроможності вітчизняних експортерів на зовнішніх ринках.

Основними проблемами національної економіки, що формують передумови та свідчать про зниження конкурентоспроможності експортерів, можна назвати такі:

1. Погіршення структурних характеристик технологічності експорту. Небезпечними викликами економічній безпеці є зміни у структурі експортних товарних поставок за рівнем технологічності. За підсумками 2019 року значно зросла частка низькотехнологічних товарів (32,2 % у загальній структурі експорту), частка високотехнологічних та середньо-високотехнологічних товарів разом склали тільки 14,1 % загального експорту. Водночас, зростає частка сільськогосподарської продукції у експорті (рис. 2.15). Так, в умовах стрімкого зростання обсягів експорту промислової продукції у 2014-2019 рр., загальні обсяги експорту утримувалися на високому рівні в основному через експорт продукції сільського господарства.

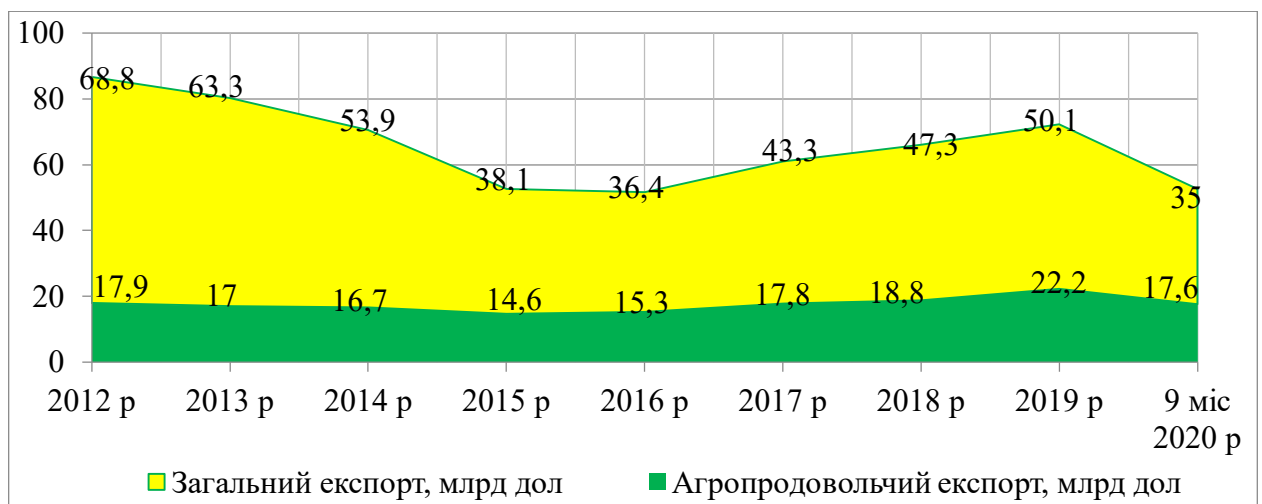


Рисунок 2.15 – Динаміка експорту з України за 2012-2020 рр., млрд дол. США

Джерело: побудовано автором на основі [41]

У період січень-вересень 2020 р. трійка лідерів агропромислового експорту залишається без змін. Найбільше зросли поставки: соняшникової олії – на 703,8 млн дол. (+21%), пшениці – на 173,4 млн дол. (+6%) та ячменю – на 161,7 млн дол. (+37%). Натомість скоротилися поставки: кукурудзи – на 482,2 млн дол. (-12%), соєвих бобів – на 415 млн дол. (-48%) та насіння ріпаку – на 337 млн дол. (-29%).

2. Зниження рівня промислової переробки товарного експорту. Сьогодні можемо говорити про суттєве падіння обсягів експорту продукції кінцевого споживання. Вітчизняні експортери здебільшого конкурують на ринках з нестабільним високо еластичним попитом. Понад три сверті українського експорту припадає на експорт сировини і напівфабрикатів (рис. 2.16).

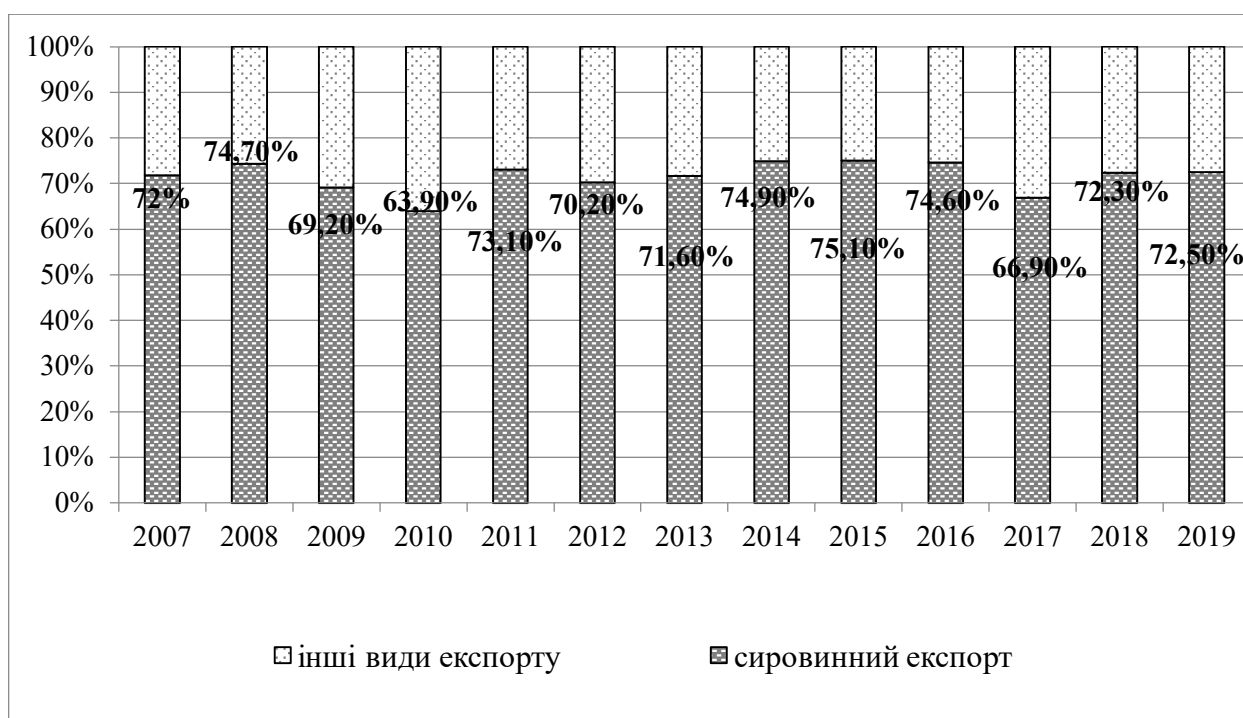


Рисунок 2.16 – Частка сировинного експорту у структурі загального експорту з України за 2007-2019 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі [41, 64]

3. Погіршення позицій українських експортерів на світовому ринку продукції машинобудування, що супроводжується майже півтораразовим відставанням від аналогічного імпорту. Частка машинобудівної продукції у загальній товарній структурі експорту скоротилась з 17,4 % у 2011 р до 8,9 % у 2019 р. По вартості найбільші втрати експортерів машинобудівної продукції припали на 2014 - 2016 рр., коли цей показник скоротився на 60 %. За підсумками 2019 р. сукупний обсяг експорту продукції машинобудування з України склав лише 4,5 млрд. дол. США, тоді як у 2012 р. він досягав 13,3 млрд. дол. США [41].

Окрім зазначеного, потужним чинником погіршення умов функціонування експортоорієнтованих галузей став розрив внутрішньодержавних виробничо-коопераційних зв'язків, зумовлений військовими діями на Донбасі. Агресія РФ на сході України порушила безперервну економічну діяльність, що негативно позначилося на чверті вітчизняного експортного потенціалу [65].

Проведений аналіз, на жаль, засвідчує неспроможність національної економіки забезпечити перехід до інноваційного розвитку. Очевидно, що без належної модернізації економіки неможливо досягти стратегічних пріоритетів підвищення її конкурентоспроможності. Промисловий сектор економіки України потребує реформування шляхом застосування інноваційних технологій у класичних добувних галузях, з метою спрямування їх на перетворення в ланцюги виробництва від сировини до високотехнологічної продукції, яка користується попитом як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Підвищення конкурентоспроможності в цьому випадку залежить від оновлення національної технологічної бази, залучення та освоєння нових технологій, розбудови ліцензійних виробництв, особливо у сфері машинобудування. Необхідною також є лібералізація імпорту сучасних приладів, машин та обладнання, які не виготовляються в Україні.

Варто зазначити, що використання імпортової продукції для заміни морально та фізично застарілої національної технологічної бази може створити короткострокові дисбаланси поточного рахунку. Критерієм доцільності такої заміни має стати, по-перше, критичний рівень зношення обладнання, що вимагатиме його термінової заміни, по-друге, неможливість забезпечення його необхідних технологічних характеристик внутрішнім виробництвом.

Отже, об'єктивні реалії технологічного відставання вітчизняних виробників свідчать про невідкладність оновлення морально та фізично зношеної технологічної бази національної економіки. Лише на такому шляху може бути вирішена проблема підвищення її конкурентоспроможності, оптимізації імпортозалежності та подолання дисбалансу зовнішньої торгівлі

Висновки до розділу 2

Проведене дослідження у другому розділі кваліфікаційної роботи показало, що на відміну від попередніх криз, український експорт у 2020 році продемонстрував достатню стійкість до кризових явищ. Це стало наслідком зовнішніх та внутрішніх чинників, зокрема у структурі експорту спостерігається зростання частки продовольчих товарів, попит на які є стійким навіть під час кризи. Важливу роль відіграло також зміцнення торговельних відносин з Китаєм на фоні його торговельного протистояння з США. У 2019 році КНР стала другим найбільшим після Європейського Союзу торговельним партнером України і залишилася ним у 2020 році. Вітчизняні експортери оперативно відреагували на такі зміни і переорієнтували частину поставок на китайський ринок, що дозволило їм компенсувати звуження попиту на інших ринках.

З'ясовано, що в структурі вітчизняного експорту товарне наповнення залишається сировинним і низько технологічним. У структурі імпорту переважають енергоресурси і високотехнологічна продукція.

Встановлено, що забезпечення конкурентоспроможності національних товаровиробників на зовнішніх ринках має бути основою для розширення географічної та товарної спеціалізації вітчизняних експортерів. Попри поліпшення стійкості українського експорту, його конкурентоспроможність необхідно підвищувати, зокрема шляхом збільшення частки високотехнологічної продукції. Визначено системні чинники, що негативно впливають на конкурентоспроможність вітчизняних експортерів.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

3.1 Зовнішньоторговельна політика України: механізми підтримки експортного потенціалу

Складовою успішного інтегрування України у світовий економічний простір є створення системи державної підтримки експорту та сприятливих умов для вітчизняних товаровиробників конкурентоспроможної продукції на зовнішньому ринку. Дієвим інструментом впливу на структурну перебудову економіки у напрямку міжнародної економічної інтеграції може стати активна зовнішньоторговельна політика, що має підвищити ефективність і конкурентну спроможність національного виробництва.

Стратегічні пріоритети розвитку зовнішньоекономічних відносин України мають орієнтуватись на забезпечення суверенітету країни у світогосподарських зв'язках та гарантування її національної зовнішньоекономічної безпеки. Безумовно всі зовнішньоекономічні зв'язки повинні базуватись на збалансованому зовнішньоекономічному обміні товарами та послугами, міжнародному поділі й кооперації праці, наявності конкурентних переваг і здобутті нових позицій на зовнішньому ринку. Взаємодію із світовим господарством має забезпечувати комплексна, гнучка і динамічна державна зовнішньоекономічна політика. При цьому важливою є відкритість економіки, що сприятиме широкій і взаємовигідній участі в регіональних та світових господарських системах [66].

Проведене дослідження свідчить, що зовнішня торгівля України характеризується наявністю суперечливих тенденцій та проблемами, серед яких, на перше місце можна поставити нераціональність структури вітчизняного експорту, в якому переважають сировина та продукція з

низьким рівнем переробки. А це свідчить про неефективне використання ресурсів, ставить українську економіку в залежність від коливань цін на світових ринках і містить потенційні ризики для економічної і соціальної стабільності.

На жаль, сьогодні експортний профіль України формують продукти з низькою часткою доданої вартості, і товари, випуск яких пов'язаний з шкідливим, екологічно небезпечним виробництвом (продукція чорної металургії). Це пояснює, чому країна досить чутлива до зміни цін на ринках, коливань попиту країн-імпортерів, тарифних та нетарифних методів та ін.

Для зменшення вказаних ризиків та з метою сприяння стабільного зростання експорту вітчизняної продукції розроблено Експортну стратегію України («дорожню карту» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 рр. та план завдань і заходів для її реалізації [67]. Дана стратегія розроблена на виконання Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», ухваленої Указом Президента України від 12.01.2015 р. № 5 [68].

Метою експортної стратегії є переорієнтація України на експорт наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та успішної інтернаціоналізації бізнесу. Реалізація стратегії передбачає такі цілі розвитку торгівлі України:

- створення сприятливих умов для стимулювання торгівлі та інновацій з метою диверсифікації експорту;
- розвиток послуг з підтримки бізнесу та торгівлі, що сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності підприємств, зокрема малих та середніх;
- удосконалення навичок і компетенцій підприємств, зокрема малих та середніх (підприємництва), необхідних для участі у зовнішній торгівлі.

Варто детальніше зупинитись на цих стратегічних цілях. Перша з них, створення сприятливих умов, що стимулюють торгівлю та інновації для диверсифікації експорту. На жаль, сьогодні склалися такі умови для діяльності підприємництва, що не стимулюють українські підприємства до

розвитку інноваційної діяльності та не сприяють диверсифікації економіки. В результаті у структурі експортного кошика незначна кількість товарів із відносно низькою доданою вартістю, а наявні ресурси, наприклад, потенціал висококваліфікованих кадрів, не використовуються у повному обсязі.

Тому необхідно зміцнювати комплексну інституційну основу для стимулювання інновацій, зміцнювати інноваційний потенціал підприємств та поліпшувати правові та економічні умови для здійснення торгівлі.

Друга стратегічна ціль – розвиток послуг з підтримки бізнесу та торгівлі, що сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності підприємств, зокрема малих та середніх. Не вирішеним питанням сьогодення є те, що перед українськими підприємствами, які виходять на зовнішні ринки, постають численні перешкоди. Здебільшого це можна пояснити неналежним рівнем якості послуг з підтримки торгівлі або доступністю їх для підприємств.

Для покращення цієї ситуації центральні органи виконавчої влади, установи та організації, компетенцією яких є питання розвитку міжнародної торгівлі, мають утворювати єдину цілісну систему, що сприятиме формуванню ефективного механізму координації всіх дій та дозволить надавати підприємствам широкий спектр послуг, необхідних для інтернаціоналізації бізнесу. До таких послуг відноситься поширення інформації про реальні умови та можливості виходу на нові ринки, надання консультацій щодо з'ясування стану зовнішнього попиту на товари, надання практичних рекомендацій для вдосконалення продукції, що дозволить підвищити її конкурентоспроможність на світових ринках.

Ключовою складовою для реалізації цього стратегічного завдання є формування інфраструктури з підтримки торгівлі, розробка дієвих фінансових рішень для підприємств та спрощення процедури торгівлі. Тому для досягнення вказаної цілі в Стратегії передбачено:

- вдосконалити механізм координації діяльності інституцій з підтримки торгівлі, які залучені до проведення торговельної політики та розвитку експорту;

- зміцнити мережі інституцій, що надають експортерам послуги з підтримки бізнесу та торгівлі.

Не менш важливою від попередніх є третя ціль – удосконалення навичок і компетенцій підприємств, зокрема малих та середніх (підприємництва), необхідних для участі у зовнішній торгівлі. Сутність цієї стратегічної цілі полягає у підвищенні професійних знань та навичок, що потрібні для участі у зовнішній торгівлі. Основним напрямом виконання цього завдання є надання необхідної підтримки всім, хто має намір займатися підприємництвом, шляхом створення умов для розвитку бізнес-ідей (розв'язання проблеми «відтоку мозку»). Крім того, важливою умовою є забезпечення синхронізації і досягнення балансу між навичками, які потребують зараз підприємства, та навичками, сформованими системою освіти; виведення бізнесу з тіні; мобільності робочої сили.

Для досягнення визначеної цілі передбачається:

- стимулювання діяльності підприємництва серед власників та працівників підприємств, зокрема малих та середніх, та молоді;

- покращення управлінських навичок серед працівників діючих підприємств, зокрема малих та середніх (підприємництва);

- забезпечення відповідності системи освіти потребам підприємств, зокрема малих та середніх (підприємництва).

Всі вказані заходи мають сприяти переходу до експорту наукомісткої інноваційної продукції, що сприятиме формуванню сталого розвитку та зміцненню позицій України на зарубіжних ринках. Крім того в документі затверджено перелік «ринків у фокусі» для українського експорту, серед яких ринки ЄС та топ-20 ринків інших країн, зокрема, Китай, Туреччина, США, Індія та ін.

Експортна стратегія виокремлює перспективні сектори та крос-сектори (рис. 3.1). Основна увага приділена: інформаційно-комунікаційним технологіям, харчовій і переробній промисловості, технічному обслуговуванню та ремонту повітряних суден, креативній індустрії, машинобудуванню, інноваціям для експорту, вдосконаленню навичок, транспортуванню та спрощенню умов торгівлі, торговельній інформації та просуванню експорту.



Рисунок 3.1 – Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі України на 2017-2021 роки

Джерело: [67].

Сектори було обрано на основі кластерного підходу з метою визначення майбутньої траєкторії розвитку. При цьому враховувались наявні на сьогодні ресурси і конкурентні переваги та зростаючий попит на закордонних ринках (рис. 3.2).

Як зазначають експерти «створення нових можливостей для експортерів – один з пріоритетів Уряду. Тому спільно з бізнесом ми розробляємо секторальні та крос-секторальні експортні стратегії у найбільш перспективних секторах. Щоб бізнес мав орієнтири і міг створити більш

широкий та вишуканий асортимент пропозицій щодо своєї продукції та краще конкурував на перспективних ринках. Розроблені стратегії будуть сприяти переходу до експорту наукомісткої інноваційної продукції, відтак від цього виграє і бізнес і Україна в цілому» [68].



Рисунок 3.2 – Перспективні сектори вітчизняного експорту
Джерело: [67]

Для кожного сектору важливо, щоб освіта спеціалістів, які займаються експортною діяльністю, відповідала потребам ринку. Тому удосконалення навичок та компетенцій бізнесу, серед іншого, є стратегічною ціллю у практично кожній секторальній та крос-секторальній стратегії.

Варто зазначити, що експорт – це синергія складної взаємодії багатьох галузей. Експорт не зможе функціонувати сам по собі, оскільки знаходиться у тісній залежності від різних сфер, у кожній з яких є певні алгоритми та завдання. Такими сферами є: транспортна інфраструктура, регулювання (митне, податкове, валютне, технічне), освіта, трудові ресурси, інновації, інвестиції, кредитування, інформування. На жаль, сьогодні можна констатувати, що кожна сфера має власну логіку розвитку – живе своїм життям. Експерти зазначають, що в певні моменти вони навіть не

перетинаються, а ніби-то функціонують у паралельних вимірах. Тому важливо виявити сильні місця у взаємодії між потребами бізнесу та освітою, виробництвом та інноваціями, інфраструктурою та торговими потоками, логістикою та роботою митниці.

У цьому контексті актуалізуються проблеми регулювання зовнішньої торгівлі, створення адекватного ділового й інформаційного середовища для вільного доступу до зовнішніх ринків і забезпечення стабільності торговельних потоків конкурентоспроможної продукції.

Варто визначити зовнішньоекономічні пріоритети України, що зумовлюються всеохоплюючими процесами глобалізації світової економіки.

Головною рушійною силою ринкових перетворень в Україні є співробітництво з індустріально розвиненими державами. По-перше, ці країни накопичили великий досвід ринкового господарювання, що може бути використано в Україні, пристосовано, адаптовано до її специфічних умов і реалій. По-друге, економічне співробітництво з цими країнами дозволить вийти українським товарам та послугам на потужні, вимогливі й жорсткі сучасні ринки, конкуренція на яких стане стимулом для наших підприємців прагнути до якісно нового рівня виробництва з урахуванням витрат, якості, дизайну, маркетингу і т. ін.

Зазначимо, що вказані форми економічного співробітництва втілюються у практику зовнішньоекономічних зв'язків України з розвиненими державами. Проте це лише перші кроки, і Україна має потребу у суттєвому посиленні взаємодії з західним світом, кількісному нарощуванню та якісному вдосконаленню економічних взаємовідносин [69].

За цих обставин важливою умовою зміцнення позицій України на світових ринках є коригування її зовнішньоекономічної політики, яка має розробляти та впроваджувати механізми підтримки експортного потенціалу (Додаток Д). Пріоритетними завданнями державної політики у сфері регулювання зовнішньої торгівлі України мають бути:

- розробка цілісної державної концепції щодо зовнішньоторговельного співробітництва;
- оптимізація механізмів регулювання експортно-імпортової діяльності з урахуванням ролі та місця України в системі міжнародного поділу праці;
- чітка система пріоритетів розвитку експортного потенціалу з орієнтацією на експортне виробництво високотехнологічних товарів і виробів із високим ступенем переробки;
- впровадження економічно виправданої промислової, кредитної, податкової, організаційної політики сприяння експортному виробництву;
- узгодження нормативно-правової бази зовнішньої торгівлі з критеріями міжнародного торговельного права;
- диференційований підхід до оподаткування завдяки встановленню розміру податків згідно з якістю, конкурентоспроможністю та глибиною переробки продукції;
- формування конкурентного середовища в експортному виробництві завдяки протидії спробам монополізації експортної діяльності та збільшенню кількості підприємств-експортерів;
- запровадження гнучкого вибіркового підходу до встановлення розмірів ввізного мита з урахуванням наявності власного виробництва імпортоконкурентних товарів, рівня насиченості внутрішнього ринку відповідними товарами, їх технологічної значущості для вітчизняної економіки;
- лібералізація імпорту високотехнологічної та дефіцитної на внутрішньому ринку продукції, що необхідна для технічного переозброєння промисловості та розвитку конкурентоспроможних виробництв;
- створення економічних зон різних типів (технопарків, технополісів, експортних виробничих зон, вільних портів, вільних митних зон) з метою покращення умов експортного та високотехнологічного виробництва,

зовнішньої торгівлі та залучення іноземних капіталовкладень у розвиток експортоспроможних виробництв [19; 70, с. 15].

Здійснення вище перелічених заходів допоможе Україні розвинути зовнішню торгівлю, тим самим зайняти відповідне місце на світовому ринку, що дозволить розвинути спеціалізацію країни та забезпечення необхідними товарами і послугами шляхом їх імпорту.

3.2 Забезпечення конкурентоспроможності у сфері зовнішньоторговельних відносин

У другому розділі кваліфікаційної роботи детально розглянуто чинники, які знижують конкурентоспроможність України на світовому ринку. З метою подолання вказаних проблем актуалізується необхідність оновлення національної стратегії економічного розвитку, що орієнтований на адаптацію вітчизняної економіки до сучасних викликів і загроз глобалізованої торгівлі. Варто врахувати те, конкурентоспроможність українських підприємств зростатиме при застосуванні комплексного підходу, що сприятиме підвищенню підприємницької активності суб'єктів господарювання, зростанню рівня продуктивності праці, розширенню можливостей стимулювання інноваційного розвитку, використанню можливостей міжнародних фінансових ринків тощо [71]. Важливо зазначити, що конкурентоспроможність суб'єктів господарювання у зовнішньоторговельних відносинах суттєво залежить від чіткості ідентифікації факторів її забезпечення у національній економіці.

Сучасні міжнародні торговельні відносини характеризуються тим, що країни все більше переорієнтовуються на використання зарубіжних ресурсів, з яких потім виробляються власні товари для кінцевого експортного виробництва. Зокрема, експорт країн G20 від 30 % до 60 % складається з

проміжних ресурсів, закуплених в межах глобальних ланцюгів доданої вартості. При цьому важливу роль відіграє регіональний фактор. Наприклад, 13 % загального обсягу експорту Китаю бере свій початок у сусідніх країнах Азії, 13 % доданої вартості Мексики йде зі США і 14 % від загального обсягу доданої вартості в експорті Німеччини походить із сусідніх європейських країн. З'ясовано, що в країнах, які інтегрувалися у глобальні ланцюги створення доданої вартості, темпи зростання ВВП на душу населення приблизно на 2% випереджають середній рівень в інших країнах [72].

Тому, інтегрування України у глобальні ланцюги доданої вартості сьогодні розглядається як стратегічний пріоритет забезпечення належного рівня конкурентоспроможності на світових ринках. Аналіз успішної міжнародної практики країн у цій сфері переконує у визначальній ролі держави у таких процесах. Адже держава відповідальна за інтеграційні процеси, оскільки в її функції входить прийняття рішення про приєднання чи неприєднання до міжнародних торговельних блоків, адаптація національного законодавства до міжнародних стандартів, імплементація сучасних прогресивних тактик та впровадження невідкладних заходів у відповідь на виклики глобального середовища. Тому для України доцільно виокремити пріоритетні напрями забезпечення конкурентоспроможності у сфері зовнішньоторговельних відносин. Серед них:

1. Посилення конкурентних переваг національних виробників. Для цього потрібно:

– розпочати діяльність Експортно-кредитного агентства, створеного Постановою КМ України від 07 лютого 2018 р. № 65, як ключового інструменту реалізації державної політики України у стимулюванні національного експорту продукції з високим вмістом доданої вартості. Крім Статутного капіталу агентства в обсязі 200 млн. грн. [73], додатковим джерелом його фінансування може стати Фонд страхування експортних кредитів, що формуватиметься за рахунок державного бюджету;

– активізувати програму державної фінансової підтримки досліджень і розробок. Тобто, необхідністю є розробка програми державної підтримки досліджень, що надавала б фінансову допомогу як на етапі дослідження і розробки, так і на етапі комерціалізації продукту. При цьому логічно було б залучати установу, яка буде займатися комерціалізацією продукту, до процесів дослідження і розробки. Це сприятиме удосконаленню продукту задовго до його розміщення на ринку, оскільки установа співфінансуватиме відповідні заходи;

– сприяти організаційно-технічному забезпеченню процесів підвищення конкурентоспроможності експортерів через запровадження належного інформаційно-консультаційного забезпечення, підтримку у розробленні та позиціонуванні українських брендів на світових ринках. Тому важливо сформувати інформаційно-консультаційну інфраструктуру для українських експортерів і відповідну мережу для іноземних суб'єктів економічної діяльності, які б інформували про номенклатуру української експортної продукції, інвестиційні пропозиції та виробничі проекти. Крім того українським експортерам вкрай важливо отримувати оперативні консультації фахівців з юридичних, кадрових і фінансових аспектів інтернаціоналізації бізнесу;

– враховуючи перспективність та нереалізований зовнішньоторговельний потенціал напрацювань України у сфері авіа- та космічної продукції, варто створити спеціалізовану державну установу по просуванню цієї продукції на світові ринки. В обов'язки установи входило б забезпечення узгодженої позиції національних виробників з питань експорту, лізингу та технічного обслуговування авіатехніки; реалізації на зовнішніх ринках двигунів, обладнання та інших комплектуючих літаків; проведення технічних консультацій та навчання; організація авіашоу та виставок; спільного виробництва і монтажу виробничих потужностей, а також фінансування авіаційної логістики;

- переглянути та розширити тарифні квоти у зовнішньоторговельному обороті України з Європейським Союзом;

- започаткувати програму навчання для експортерів по забезпеченню дотримання міжнародних санітарних і фітосанітарних норм, особливо щодо застосування хімічних речовин при виробництві продовольчих продуктів. Також, використовуючи сучасні інформаційно-комунікативні технології, необхідно надавати інформацію стосовно хімічних продуктів, що дозволені при вирощуванні продуктів харчування;

- розробити та впровадити міжнародну PR-кампанію для створення позитивного іміджу бренду «український товар».

2. Активізація вітчизняної економічної дипломатії та підвищення результативності використання потенціалу зон вільної торгівлі. Важливим чинником зміцнення міжнародних позицій України є активне створення зон вільної торгівлі з провідними торговельними партнерами. Україна уклала ряд важливих угод про зони вільної торгівлі, зокрема з ЄС та Канадою. Всього за роки незалежності Україна уклала 16 угод про вільну торгівлю, які дозволяють вести зовнішньоторговельну діяльність у такому форматі з 45 країнами [19]. Проте, ще залишається достатня кількість торговельних партнерів, з якими варто укласти угоди про зовнішньоторговельне співробітництво.

Акцентуємо увагу на тому, що з метою реалізації потенціалу угод про вільну торгівлю, зокрема наймасштабнішого інтеграційного проекту України – Угоди з ЄС, потрібно суттєво зміцнити конкурентоспроможність національних виробників [74-75]. Для цього необхідна:

- інтенсифікація та встановлення часових «маяків» щодо остаточного практичного узгодження українських технічних регламентів з стандартами Європейського Союзу;

- гармонізація вітчизняних санітарних та фітосанітарних заходів із стандартами відповідних заходів, що прийняті в ЄС та забезпечення їх належного впровадження;

- розробка системи заходів щодо сприяння вітчизняним виробникам у сертифікації продукції для експорту в ЄС товарів, які можуть стати конкурентними на цьому ринку;

- національна стандартизація, законодавчо закріплена згідно з нормами діючими у ЄС, щодо якості та обігу кормів, інформування споживачів стосовно властивостей харчових продуктів, вимог до предметів та матеріалів, які контактують із харчовими продуктами, процедури ветеринарних перевірок на кордоні тощо;

- активізація роботи дипломатичних представництв України в країнах ЄС по налагодженню контактів з потенційними покупцями вітчизняної продукції, зокрема тієї, що підпадає під тарифні квоти;

- інтенсифікація консультацій з ЄС та США щодо перспектив створення Трансатлантичної зони вільної торгівлі та можливості безпосередньої співпраці України з цим торговельним блоком.

3. Запровадження нової якості інвестиційної політики. Фактором, що сприятиме нарощуванню нецінової конкурентоспроможності виробничого сектору, у тому числі експортоорієнтованого, є ефективне залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Такий шлях дозволить поступово інтегруватись країні у ланцюги створення доданої вартості і виробничі мережі на глобальному і регіональному рівнях. Пріоритетним вважається надходження іноземних інвестицій у розвиток експорту виробничих і високотехнологічних галузей. Реалізація потенціалу іноземного інвестування з метою забезпечення експортної конкурентоспроможності економіки України можлива через:

- запровадження дієвої системи заходів поліпшення інвестиційного клімату в країні. Інвестиційний імідж України може бути покращений в результаті подальшої розробки та впровадження стимулів фіскального або фінансового характеру, що знизить податкове навантаження компаній-інвесторів. Це можуть бути податкові пільги у вигляді зниження ставки податку на прибуток, звільнення від сплати податку на прибуток на певний період, податкові канікули, прискорена амортизація, звільнення від сплати

імпортних мит і зборів для окремих груп товарів, пільгові кредити, кредитні гарантії, державне страхування за пільговими ставками тощо;

– продовження лібералізації дозвільного регулювання господарської діяльності, що полягає у спрощенні процедури реєстрації компаній, полегшенні отримання доступу до землі, зменшенні дозволів та погоджень, забезпеченні прозорості та неупередженості ліцензійно-дозвільних процедур, автоматичному продовженні термінів ліцензій;

– забезпечення розвитку системи інформаційно-консультаційного забезпечення інвестування, що передбачає збір, публікування і поширення інформації стосовно економіко-правових основ інвестиційного клімату в країні, макроекономічного середовища, політичних ризиків, специфіки галузей, можливих форм та умов бізнес-діяльності, тощо;

– створення інституційної системи супроводження інвесторів, які реалізують інвестиційні проекти в країні, зокрема через періодичне опитування компаній про існуючі у них проблеми, бажані зміни умов їх діяльності, потреби удосконалення чи розробки нового законодавства тощо;

– розробку механізмів розподілу ризиків державно-приватного партнерства завдяки запровадженню програми страхування інвестиційної та зовнішньоторговельної діяльності;

– законодавче врегулювання питання по стимулюванню трансферу технологій, створенню або розширенню центрів трансферу технологій;

– запровадження спеціальних програм кредитування придбання засобів виробництва і проміжних товарів для затверджених проектів, пов'язаних з трансфером технологій, на більш вигідних, ніж комерційні умовах.

4. Забезпечення ефективного захисту вітчизняних виробників на зовнішніх ринках.

Україні вкрай необхідно активізувати боротьбу з неконкурентною поведінкою, спрямованою проти українських підприємств. Варто запровадити моніторинг та розробити комплекс заходів щодо попередження неконкурентної поведінки суб'єктів на зовнішніх ринках. Йдеться про

картельні змови, через які порушуються базові принципи конкуренції, або про суб'єктів-монополістів, які зловживають домінуючим становищем на ринку і обмежують експортний потенціал українських підприємств.

Проявами неконкурентної поведінки проти українських підприємств на ринках третіх країн можуть бути: укладання угод, які прямо або опосередковано фіксують ціни купівлі-продажу або інші умови торгівлі; домовленості про розподіл ринків збуту або постачання; практика дискримінації та дискредитації українських підприємств; примушення українських підприємств до виконання додаткових зобов'язань, непов'язаних із предметом контрактів тощо. Міністерству економічного розвитку і торгівлі України слід завчасно напрацювати заходи обстоювання інтересів національних підприємств на зовнішніх ринках шляхом відповідних звернень до профільних міжнародних інституцій, які мають попереджувати чи нівелювати наслідки колективних недоброчесних дій конкурентів.

Для цього доцільно:

- у межах державної Програми забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств на світових ринках врахувати аспекти оперативного реагування на антиконкурентні дискримінаційні заходи щодо національних виробників;

- розробити заходи інформаційної політики протидії дискредитації іміджу українських виробників на міжнародному рівні недоброчесними конкурентами;

- розширити представницьке забезпечення конкурентної політики на міжнародному рівні шляхом залучення українських спеціалістів до аналітично-дорадчих та консультативних міжнародних груп у сфері антимонопольного законодавства, а також опрацювати можливості збільшення українського представництва в органах СОТ, МФО тощо.

5. Розбудова логістичної інфраструктури експортної діяльності. Підвищити конкурентоспроможність національних товаровиробників можна через створення нових або покращення старих логістичних маршрутів як для

перевезення вітчизняних товарів, так і для імпорту сировини, необхідної для їх виробництва. У цьому контексті на державному рівні необхідно:

- розробити та узгодити із вітчизняним приватним сектором стратегію переговорів з міжнародними судноплавними компаніями;
- стимулювати вихід на внутрішній ринок нових постачальників послуг у сфері морського транспорту;
- забезпечити стабільне функціонування української частини маршруту по поставках товарів між Китаєм та Європою;
- реалізувати інвестиційно-інфраструктурні проекти, спрямовані на побудову в країнах Північної Африки мережі зерносховищ, що сприятиме нарощуванню у цьому регіоні експорту зернових;
- взяти участь в інвестиційних проектах щодо перетворення території в районі Суецького каналу у міжнародний логістичний центр з метою подальшого використання його розширеної пропускної спроможності для збільшення вітчизняних товаропотоків.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі кваліфікаційної роботи досліджено напрями вдосконалення та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України. Встановлено, що Україна є учасницею сучасних світових торгово-економічних відносин. Але процес залучення до міжнародного торговельного співробітництва відбувається досить повільно, із значними ускладненнями та загостреннями суперечностей. Вітчизняній економіці ще потрібно пройти довгий шлях інтегрування до системи міжнародного поділу праці і товарообміну, подолати технологічні та інші бар'єри на цьому шляху, вирішити проблеми щодо здійснення прогресивних структурних зрушень, що полягає у поглибленій увазі до раціоналізації зовнішньоекономічних зв'язків

країни, забезпеченні їх динамічного зростання і оптимізації. Дієвим інструментом виконання вказаних перетворень має бути активна зовнішньоторговельна політика.

Сформовано пропозиції для підвищення цінових і якісних параметрів конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Вони спрямовані на: збереження ресурсів та підвищення продуктивності праці і капіталу; процеси демонополізації економіки; виявлення довгострокових фінансових джерел для технологічної модернізації; структурні перетворення вітчизняного промислового сектору, зокрема шляхом створення і розміщення в Україні сучасного виробництва товарів із високим вмістом доданої вартості, а також підтримки високотехнологічних галузей.

ВИСНОВКИ

У даній роботі досліджені теоретичні та практичні основи зовнішньоторговельних перспектив України на світових ринках. За результатами дослідження сформовано такі висновки.

1. На основі аналізу наукової економічної літератури обґрунтовано сутність зовнішньоторговельних відносин. Запропоновано категорію «зовнішньоторговельні відносини» визначити як «складну форму господарської діяльності та відносин на основі цивільно-правових договорів (контрактів, угод) між суб'єктами різних країн у сфері товарного обміну, супутніх послуг та допоміжної діяльності». З'ясовано, що провідну роль у зовнішньоекономічних відносинах займають зовнішньоторговельні інтереси, серед яких збалансування структури зовнішньої торгівлі; забезпечення позитивного зовнішньоторговельного сальдо; реалізація конкурентних переваг країни; захист внутрішнього ринку; підвищення міжнародної конкурентоспроможності.

2. Виявлено зв'язок між конкурентоспроможністю національної економіки та національними інтересами. Обґрунтовано, що міжнародна конкурентоспроможність країни проявляється у тих галузях економіки, де вона має конкурентні переваги. Основним індикатором конкурентоспроможності є експортний потенціал та його фактична реалізація, що виступає як підтвердження реальних конкурентних переваг, і є інструментом просування національних інтересів у масштабах світового господарства.

3. У процесі наукового дослідження виявлено, що тарифні та нетарифні заходи разом з торговими обмеженнями являються потужним механізмом регулювання зовнішньої торгівлі. Сучасні процеси у світовій економіці вимагають різносторонніх підходів до регулювання зовнішньої торгівлі. Лібералізація одних сфер і підтримка вітчизняного виробництва в інших

дозволить раціонально використовувати конкурентні переваги країни та успішно діяти на світових ринках. При цьому методи регулювання торгівлі мають враховувати міжнародні зобов'язання та ґрунтуватись на передбачуваній зовнішньоторговельній політиці держави як надійного торгового партнера.

4. У роботі здійснено аналіз динаміки географічної та товарної структури зовнішньої торгівлі України. Географічні й товарні структурні зрушення у зовнішній торгівлі України в цілому мають позитивний характер. Вони відображають переорієнтацію експорту та імпорту на більш розвинені ринки, що, з одного боку, розширює потенційні можливості для збільшення зовнішньоторговельного обороту, а з іншого – створює певні додаткові перешкоди (підвищений рівень конкуренції, високі вимоги до якості, нові процедурні бар'єри тощо). Аналіз показує, що незворотні зміни у структурі експорту та імпорту ще не відбулися та потенціал української економіки використовується не повністю.

5. Проведене дослідження свідчить, що скорочення вартісних обсягів світової торгівлі внаслідок пандемії коронавірусу було не таким суттєвим, як під час фінансово-економічної кризи 2008-2009 років. Зменшення вартісних обсягів зовнішньої торгівлі за січень-вересень 2020 р. на 8,8 % при скороченні їх фізичного обсягу на 4 % свідчить про переважаючу в світі тенденцію до зниження цін. Зокрема, зростання цін на сільськогосподарські та продовольчі товари, в результаті збільшилися вартісні обсяги торгівлі цими товарами на 1,5%, а їх фізичні обсяги зменшилися на 6,7 %. Спостерігається поступове нарощування негативного сальдо зовнішньої торгівлі України, але в менших обсягах ніж у 2019 р. Скорочення торгівлі з країнами ЄС та ЄАЕС відбувається на фоні збільшення торгівлі з іншими країнами, що призводить до диверсифікації ринків збуту української продукції.

6. З'ясовано, що наявність певних конкурентних переваг дозволяє виділити в Україні дев'ять економічних районів, що спеціалізуються на

певних видах промисловості: Донецький (електроенергетика, паливна промисловість, металургія, хімічна промисловість та машинобудування); Придніпровський (електроенергетика, металургія, хімічна промисловість та машинобудування); Північно-Східний (паливна промисловість, машинобудування, легка і харчова промисловість); Центральний (машинобудування, лісова і деревообробна, харчова промисловість, хімічна, нафтохімічна, мікробіологічна, промисловість будівельних матеріалів); Поліський (лісова і деревообробна промисловість, легка і харчова); Подільський (машинобудування, лісова і деревообробна промисловість, харчова промисловість); Причорноморський (машинобудування, легка і харчова промисловість); Карпатський (електроенергетика, хімічна, лісова і деревообробна промисловість, легка і харчова промисловість).

7. Визначено основні чинники, які знижують конкурентоспроможність України на світовому ринку. До них належать: відсутність результативних реформ; втрата Україною загального потенціалу до економічного відновлення через військову агресію; нереалізований потенціал внутрішнього ринку; низький рівень, порівняно з розвиненими країнами, участі державного капіталу у реалізації приватних експортних ініціатив; низький рівень участі вітчизняних експортерів у діяльності міжнародної системи державних закупівель; неналежний розвиток вітчизняними експортерами постпродажного супроводу; нерозвиненість інститутів державного захисту інтересів українських експортерів на зовнішніх ринках.

8. Дослідження стану і рівня регулювання зовнішньоторговельних відносин показує, що у сучасних умовах рішення проблеми розвитку й особливо ефективної реалізації можливостей зовнішньоторговельного потенціалу України залежить не тільки від економічної ситуації в країні, але і тісно пов'язано зі змінами, що відбуваються в світогосподарському середовищі. У зв'язку з цим при розробці експортної політики країни необхідно враховувати об'єктивні зміни в геоекономічній і геополітичній ситуації у світі, інтереси окремих країн-партнерів, міжнародні правові норми

і правила торгівлі, конкурентні переваги своєї країни тощо. Таким чином, успіх у реалізації експортного потенціалу може бути досягнутий лише при орієнтації галузевих комплексів і підприємств на випуск тих видів конкурентоспроможної продукції, що зможуть знайти свої «ніші» на зовнішніх ринках.

9. Сформовано пропозиції для підвищення цінових і якісних параметрів конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Вони спрямовані на: збереження ресурсів та підвищення продуктивності праці і капіталу; процеси демонополізації економіки; виявлення довгострокових фінансових джерел для технологічної модернізації; структурні перетворення вітчизняного промислового сектору, зокрема шляхом створення і розміщення в Україні сучасного виробництва товарів із високим вмістом доданої вартості, а також підтримки високотехнологічних галузей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гончаров С. М., Кушнір Н. Б. Тлумачний словник економіста. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 264 с.
2. Кухарська Н.О., Харічков С.К. Міжнародна економічна діяльність України: навч. пос. Харків, «Одісей», 2007. 456 с.
3. Павленко І.І., Варяниченко О.В., Навроцька Н.А. Міжнародна торгівля та інвестиції: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 256 с.
4. Амеліна І. В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. Київ: «Центр учбової літератури», 2013. 256 с.
5. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля: навчальний посібник. / За ред. Ю.Г.Козака, Н.С. Логвінової, М.І. Барановської. 4-те вид. перероб. та доп. Київ: Центр учбової літератури, 2019. 512 с.
6. Термінологічний українсько-російсько-англійський словник-довідник економіста-міжнародника: навч. посіб. / уклад.: М. С. Гамов та ін. Запоріжжя : Інтер-М, 2011. 360 с.
7. Зовнішньоекономічний словник-довідник / за ред. А.С. Філіпенка. Київ: ВЦ «Академія», 2009. 248 с.
8. Дахно І. Міжнародна торгівля: навч. посіб. Київ: МАУП, 2003. 296 с.
9. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 1. Київ: Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.
10. Ван Пен. Теоретичні аспекти дослідження умов міжнародних торговельних відносин. *Проблеми матеріальної культури. Економічні науки*. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/34963/06-Van.pdf?sequence=1>

11. Рум'янцев А.П., Рум'янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 377 с.
12. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини : навч. посібник / Т.В. Шталь [та ін.]. Харків : «Видавництво «Форт», 2015. 364 с.
13. Андросова Т.В. Міжнародна економіка. У 2-х частинах. Ч. I. Світова система господарювання: навч. посібник. Харків: «Видавництво «Форт», 2013. 287 с.
14. Правове регулювання зовнішньоторговельної діяльності в умовах реалізації інтеграційних прагнень України : монографія / за ред. О.О. Ашуркова. Чернігів : Десна Поліграф, 2015. 392 с.
15. Міхеєва О. Г. Роль міжнародного права у здійсненні митно-тарифного регулювання зовнішньоторговельної діяльності України: Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: 12.00.11. Київ, 2003. 19 с.
16. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». *Законодавство України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
17. Іващук І., Вірковська А. Ідентифікація асиметрій зовнішньоторговельних інтересів країн Європи. *Аналітично-інформаційний журнал «Схід»*. – Серія «Економічні науки». 2015. №5 (137) липень-серпень. URL: <http://skhid.com.ua/article/view/50975>. (дата звернення 12.08.2018).
18. Ярчук Т.М. Реалізація зовнішньоторговельних інтересів України на світовому ринку цукру : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.02 Київ, 2014. 20 с.
19. Власюк Т.О. Забезпечення зовнішньоторговельної безпеки України на товарних ринках: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : 21.04.01 і 08.00.02 Київ, 2019. 40 с.
20. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2001. 488 с.

21. Структурні зміни у світовій торгівлі як чинник розвитку внутрішнього ринку України : колективна монографія / за ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НААН України Т.О.Осташко; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». Київ, 2019. 350 с.
22. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року. *Законодавство України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003#Text
23. Гельфандбейн Л.В. Взаємодія глобальних та регіональних інститутів у процесі регулювання світової торгівлі. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2010. № 52, Ч.2. С. 114–116.
24. Кірдіна О.Г. Оренда та лізинг – складові елементи ринкової економіки. *Вісник економіки транспорту і промисловості* № 63, 2018. URL: http://lib.kart.edu.ua/bitstream/123456789/1644/VETP_2018_39.pdf
25. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб / за заг.ред. Шкурупій О. В. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 248 с.
26. Рожкова Т.С. Міжнародна торгівля: підручник. Київ: КиМУ, 2015. 665 с.
27. Рахман М.С., Штих Є.А. Дослідження основних показників зовнішньої торгівлі України. *Приазовський економічний вісник*. Випуск 5(16), 2019. С. 384-389.
28. Антонюк К.В. Визначальні фактори розвитку сучасної міжнародної торгівлі послугами. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Випуск 6, 2015. С. 46-51. URL: <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/11.pdf>
29. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. Москва: Альпина Пабlishер. 2017. 947 с.
30. Тюріна Н.М., Шелест Є.О. Сутнісні характеристики експортного потенціалу. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009, № 4. С. 189-196. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_4_3/pdf/189-196.pdf

31. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. Київ: КНЕУ. 2004. 275 с.
32. Бабан Т.О. Сутність поняття «експортний потенціал» у економічній науці. *Таврійський державний агротехнологічний університет*. №18, 2012. URL: http://www.nbu.gov.ua/old_jr/soc_gum/znptdau/2012_2_2/18-2-01.pdf
33. Калюжна Н.Г. Експортний потенціал країни: підхід до трактування поняття. Reporter of the Priazovskyi state technical university. 2015, №30. URL: <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/8102/42.pdf?sequence=1>
34. Петров-Рудаковский А.П. Экспортный потенциал: понятие и проблемы измерения. *Экономика и управление. Минский университет управления*. 2018. №1(41) URL: http://media.miu.by/files/store/items/eiup/41/eiu_1_2018_13.pdf
35. Ховрак І.В., Безпарточна В.І., Похила М.О. Оцінка експортного потенціалу Екрані в контексті сучасних інтеграційних процесів. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017, №5. URL: <http://global-national.in.ua/archive/5-2017/55.pdf>
36. Рокоча В.В. Міжнародна економіка. Київ: Таксон, 2000. 256 с.
37. Закон України «Про режим іноземного інвестування». *Законодавство України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80#Text>
38. Закон України «Про операції з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних відносинах». *Законодавство України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/327/95-%D0%B2%D1%80#Text>
39. Дейнеко О.Т. Митне регулювання в сучасній системі державного управління економікою України. С. 112-116. *Розвиток міжнародної торгівлі в умовах глобальних економічних дисбалансів : матеріали виступів Всеукраїнського форуму з проблем міжнародних економічних відносин (11 квітня 2019 року)*. Житомир : ЖДТУ, 2019. 311 с.

40. Пазуха М.Д. Зовнішньоекономічна діяльність: навчально-методичний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 230 с.
41. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
42. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Україну. *Мінфін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/>
43. Індекс промислового виробництва. *Мінфін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/industrial/>
44. Ус І. Щодо зовнішньої торгівлі товарами України за три квартали 2020 року. *Національний інститут стратегічних досліджень*. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhnarodni-vidnosini/schodo-zovnishnoi-torgivli-tovarami-ukraini-za-tri-kvartali>
45. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Інфографіка (експорт). URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e3c3c882-4b68-4f23-8e25-388526eb71c3&tag=TendentsiiEksportuInfografika-eksport->
46. Бюлетень поточного стану торговельних відносин між Україною та ЄС. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=2d47dab0-2594-4372-836c-2b636928f34a&title=BiuletenPotochnogoStanuTorgovelnikhVidnosinMizhUkrainoiuTas>
47. Китай став найбільшим торговим партнером України під час коронакризи. URL: <https://agropolit.com/news/18641-kitay-stav-naubilshim-torgovim-partnerom-ukrayini-pid-chas-koronakrizi>
48. Зовнішня торгівля в вересні: ТОП країн експорту та імпорту. Інфографіка. URL: <https://ucap.io/zovnishnya-torgivlya-v-veresni-top-krayin-eksportu-ta-importu-infografika/>
49. World Trade Organization. URL: <https://www.wto.org/>
50. Мельник Т. М. Іллегалізація сфери зовнішньої торгівлі товарами в Україні. *Економічний часопис XXI ст.* 2014, № 7–8(1). С. 44–47.

51. Гусєва Н., Кандиба Ю., Кобилін П. Трансформації зовнішньої торгівлі товарами України: реалії, проблеми, перспективи. *Часопис соціально-економічної географії*. 2019, випуск 26. С. 55-75. URL: [file:///C:/Chseg_2019_26_8%20\(1\).pdf](file:///C:/Chseg_2019_26_8%20(1).pdf)
52. Історія економічних вчень: підручник / За ред. Тарасевича В.М., Петруні Ю.Є. Київ: «Центр учбової літератури», 2013. 352 с.
53. Дашевська О.В. Геополітичний статус держави: сутність, фактори та функції. *Political science*. 2015, № 9 (125). URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/268616895.pdf>
54. Брензович К.С. Регіональний вимір зовнішньої торгівлі послугами України. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2018, №2(36). URL: <http://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/retrieve/745>
55. Чернок Л.Г., Клиновий Д.Г. Економіка регіонів (областей) України: навч. посібник. Київ : ЦУП, 2002. 644 с.
56. Богословська А. В. Регіональна економіка: навч. посібник Миколаїв: Видавець Ємельянова Т.В., 2018. 488 с.
57. Завадських Г.М. Регіональна економіка: навч. посібник. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. с.555.
58. Loyko L. Forestry of Ukraine: and perspectives of international collaboration. *Agency for sustainable development of the Carpathian region «FORZA»*. URL: http://www.nlcsk.sk/prv/file/11_Zvolen_Ukraine_LOYKO_final.pdf
59. Манаєнко І.М., Харченко І А. Конкурентні переваги України у світовій економіці. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи*. 2020. URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/201185>
60. The Global Competitiveness Report 2019. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitivenessreport-2019/>
61. The Global Competitiveness Report 2018. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitivenessreport-2018/>

62. Власюк Т.О. Системні проблеми забезпечення конкурентоспроможності експортерів на зовнішніх ринках. *Проблеми економіки*. 2016. №1 (27). С. 84-93.

63. Севрук І. М., Тропиніна А. С. Конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації. *БізнесІнформ*. № 5, 2019. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2019-5_0-pages-20_28.pdf

64. Данилишин Б. Як перейти від сировинного експорту до технологічного. *Укрінформ*. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2773823-ak-perejti-vid-sirovinnogo-eksportu-do-tehnologicnogo.html>

65. Прес-реліз НБУ. Національний банк переглянув попередні макроекономічні прогнози з урахуванням ефекту торговельної блокади ОРДЛО. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=45461006

66. Даниленко О.Л. Відкрита економіка як передумова взаємодії внутрішнього і зовнішнього ринків URL: http://www.rusnauka.com/ONG/Economics/2_danilenko%20o.l..doc.htm.

67. Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017 – 2021. URL: <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e6ab10fa-0ad9-4fe4-b8be-32f570693b64&title=EksportnaStrategiiaUkraini-DorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021>

68. У Києві завершилися Другі національні консультації з розробки експортних стратегій. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/u-kiyevi-zavershilisya-drugi-nacionalni-konsultaciyi-z-rozrobki-eksportnih-strategij>

69. Абрашка О.В. Зовнішня торгівля України: основні параметри, структурні особливості та географічні вектори розвитку URL: http://www.rusnauka.com/14_APSN_20013/Economics/32708.doc.htm.

70. Ревенко А. Проблемы формирования национальной экономической безопасности Украины. *Економіка України*. 2012, № 11. С. 15–18.

71. Власюк Т.О. Пріоритетні напрями забезпечення конкурентоспроможності у сфері зовнішньоторговельних відносин. *Науковий вісник Полісся*. № 4 (8). 2016. Чернігів, Чернігівський національний технологічний університет. 2016. С.99-105.

72. Аналітичний звіт. Інтеграція українського МСБ в ланцюги доданої вартості ЄС. URL: https://www.slideshare.net/Easy_Business/ss-120836927

73. Питання утворення Експортно-кредитного агентства. Постанова КМУ від 07 лютого 2018 р. № 65. *Законодавство України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/65-2018-%D0%BF#Text>

74. Кваша О. С., Синякова А. В. Україна та ЄС: проблеми та перспективи інтеграції в сучасних умовах. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Випуск 23, 2019. С. 112-117. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/23_1_2019ua/25.pdf

75. Багатеренко А.О. Проблеми та перспективи європейської інтеграції України. URL : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/viewFile/5915/6665>.

Таблиця А.1 – Види мита

Вид мита	Характеристика
експортне	нараховується на товари та інші предмети при їх вивезенні за межі митної території України
імпортне	нараховується на товари та інші предмети при їх ввезенні на митну територію України
транзитне	нараховується на товари, які перевозяться територією країни
спеціальне мито	визначається як фіксована сума з одиниці вимірювання (ваги, площини, об'єму)
адвалорні збори (мито)	визначаються у вигляді відсотка від митної вартості товару, що обкладається; вони застосовуються приблизно в 3 із 4 випадків
комбіноване	є синтезом обох попередніх (наприклад, 20%, але не більш ніж 30 грн. за тонну); у практиці застосування тарифних ставок в Україні приблизно у 1/4 випадків застосовуються комбіновані тарифи (на сільськогосподарську і харчову продукцію, лікєро-горілчані й тютюнові вироби, продукцію легкої промисловості, автомобілі, відеотехніку та інші високоліквідні товари).
автономне	стягнення, які запроваджуються згідно з односторонніми рішеннями органів державної влади; за нормальних умов прерогатива щодо принципів рішень у тарифній політиці належить парламентам, а розміри конкретних ставок визначають уряди й конкретні відомства
конвенційне (договірні)	стягнення, які встановлюються на базі двосторонніх або багатосторонніх угод
преференційне	стягнення, що мають нижчі ставки порівняно зі звичайними з метою підтримки експорту товарів з країн, що розвиваються (на основі низки багатосторонніх міжнародних угод, зокрема, з 1971 р. існує Загальна система преференцій, яка встановлює пільговий режим торгівлі для країн, що розвиваються)
постійне	стягнення, які не змінюються у разі зміни кон'юнктури та інших обставин
змінне	стягнення, які не змінюються у разі зміни кон'юнктури, умов торгівлі, зокрема сезонні стягнення, які застосовуються для оперативного регулювання міжнародної торгівлі продукцією сезонного характеру, передусім сільськогосподарською
антидемпінгове	стягнення, які не змінюються у випадках ввезення на територію країни товарів за ціною нижчою, ніж нормальні для її ринку ціни
компенсаційне	стягнення, які застосовуються до товарів, під час виробництва яких використовуються субсидії
номінальне	указані у митному тарифі
ефективне	враховують рівні мита на комплектуючі до готових виробів

Джерело: [2-5]

Додаток Б

Таблиця Б. 1. – Торговельний баланс товарів і послуг України, млн дол США

Період	Торговельний баланс товарів і послуг, млн дол США		
	експорт	імпорт	сальдо
1996	19147,4	18807,9	339,5
1997	18970,3	18546,3	424,0
1998	16457,2	16106,5	350,7
1999	15195,5	12959,3	2236,2
2000	18059,3	15106,9	2952,4
2001	19809,1	16922,6	2886,5
2002	22012,4	18168,4	3844,0
2003	27314,8	24478,1	2836,7
2004	37974,0	31055,4	6918,6
2005	40363,1	39071,3	1291,8
2006	45873,5	48758,0	-2884,5
2007	58335,0	65598,6	-7263,6
2008	78708,6	92003,3	-13294,7
2009	49294,0	50606,6	-1312,6
2010	63164,6	66189,9	-3025,3
2011	82186,4	88843,4	-6657,0
2012	82337,4	91364,4	-9027,0
2013	74832,3	83346,6	-8514,3
2014	63890,5	60006,8	3883,7
2015	46804,2	42976,0	3828,2
2016	44885,4	44548,1	337,3
2017	52330,1	54955,2	-2625,1
2018	57118,0	62945,0	-5826,0
2019	65292,1	67328,1	-2036
9 міс 2020	43167,8	41668,0	1499,9

Джерело: [41]

Додаток В

Таблиця В 2 – Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами з країнами ЄС за 9 місяців 2020 року

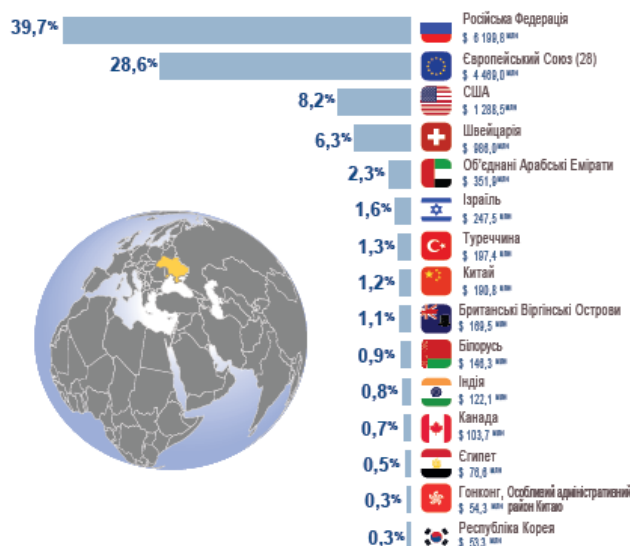
	Експорт		Імпорт		Сальдо
	тис.дол. США	у % до 9 місяців 2019/	тис.дол. США	у % до 9 місяців 2019	
Усього	13060700,3	83,7	16439843,2	89,5	-3379142,9
у тому числі					
Австрія	391345,1	84,5	413158,2	81,5	-21813,1
Бельгія	382577,6	80,8	370216,7	90,0	12360,9
Болгарія	346288,0	93,9	202097,5	57,4	144190,5
Греція	134115,8	63,7	226053,9	101,4	-91938,1
Данія	157767,5	79,8	150531,2	72,5	7236,3
Естонія	77245,3	73,1	136186,5	133,8	-58941,2
Ірландія	75347,2	73,0	155262,6	123,4	-79915,4
Іспанія	889288,1	85,5	518887,1	87,2	370401,0
Італія	1334590,1	73,3	1403467,6	96,4	-68877,5
Кіпр	23156,0	77,0	9539,6	60,5	13616,4
Латвія	167261,3	73,1	105775,6	89,3	61485,7
Литва	307444,2	99,2	618360,1	73,1	-310915,9
Люксембург	13089,0	141,0	12853,7	26,4	235,3
Мальта	6931,5	17,4	8619,4	267,6	-1687,9
Нідерланди	1253434,7	88,2	535093,4	95,0	718341,3
Німеччина	1480476,8	83,0	3878472,9	85,4	-2397996,1
Польща	2329990,8	92,0	2870871,8	95,6	-540881,0
Португалія	149620,0	69,7	45023,5	87,9	104596,5
Румунія	760149,7	100,5	444362,1	96,6	315787,6
Словаччина	334724,9	57,8	532649,7	117,7	-197924,8
Словенія	29258,7	100,2	172689,7	102,3	-143431,0
Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії	452113,2	97,1	556762,0	99,7	-104648,8
Угорщина	905341,2	78,1	866402,3	94,8	38938,9
Фінляндія	44467,2	128,9	179300,9	88,8	-134833,7
Франція	383343,2	91,1	1048333,9	85,3	-664990,7
Хорватія	21346,0	82,3	40033,6	109,9	-18687,6
Чехія	558803,9	78,4	653071,0	77,0	-94267,1
Швеція	51183,3	85,1	285602,9	84,4	-234419,6

Джерело: [41]

Експорт послуг України

Загальні підсумки 2019 року

ТОП-15 найбільших країн-партнерів в експорті послуг з України



МІНІСТЕРСТВО
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, ТОРГІВЛІ
ТА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Структура експорту послуг України у 2019 році

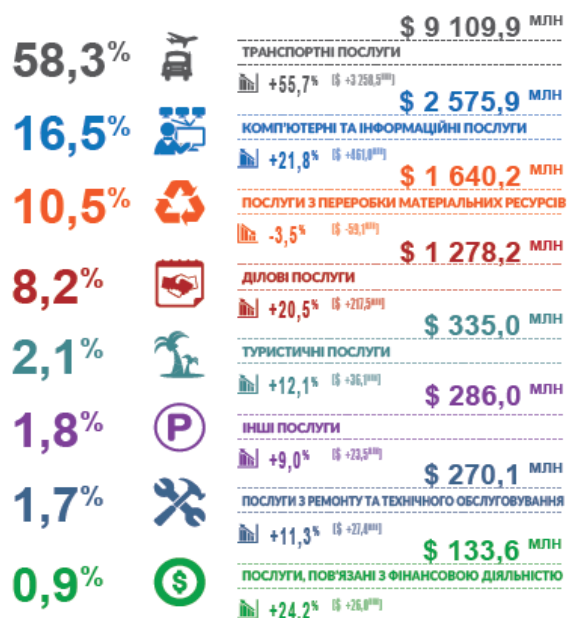
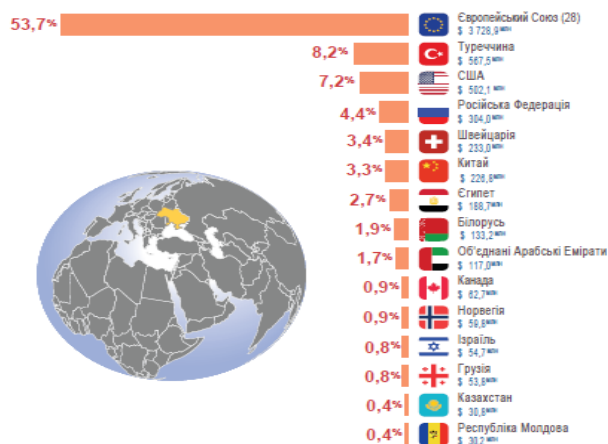


Рисунок Г.1 – Структура експорту послуг України у 2019 році
Джерело: [45]

Імпорт послуг України

Загальні підсумки 2019 року

ТОП-15 найбільших країн-партнерів в імпорті послуг до України



МІНІСТЕРСТВО
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, ТОРГІВЛІ
ТА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Структура імпорту послуг України у 2019 році

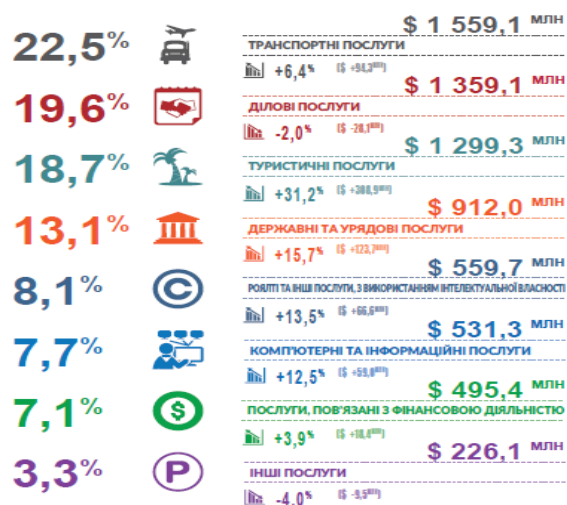


Рисунок Г.2 – Структура імпорту послуг України у 2019 році
Джерело: [45]

Таблиця Д. 1 – Заходи з покращення структури зовнішньої торгівлі товарами України

Основні напрями нарощування експортного потенціалу України	Основні напрями оптимізації імпорту в Україні
<ul style="list-style-type: none"> - орієнтація на експорт високоякісного прокату, металомісткої продукції, включаючи транспортні засоби (зокрема судна, літаки, залізничну техніку), металорізальні верстати, комплексне устаткування, особливо гірниче, енергетичне, металургійне, хімічне; - розвиток спеціалізованого, орієнтованого на міжнародні ринки комплексу виробництва ракетної та авіапродукції; - створення нового виробничого комплексу на основі галузей з видобутку рідкоземельних металів, розвитку мікроелектроніки, випуску комп'ютерів, побутової техніки із залученням іноземного капіталу; - формування нового наукоємного комплексу на базі виробництв, що безпосередньо пов'язані з реалізацією перспективних науково-технічних досягнень; - проведення державної політики, спрямованої на сприяння репрофілюванню підприємств, що дасть їм можливість переорієнтуватися на випуск конкурентоспроможної продукції, яка користуватиметься попитом як на внутрішньому, так і світовому ринку; - активізація переговорного процесу щодо створення зони вільної торгівлі «плюс» між Україною та Європейським Союзом у зв'язку з підписанням Україною Угоди про Асоціацію з ЄС; - прискорення діяльності з гармонізації сертифікації української продукції відповідно до стандартів ЄС у зв'язку з тим, що чимало українських підприємців досі акцентують увагу на низькій вартості робочої сили і сировини, а не на підвищенні якості продукції; - активізація співпраці зі структурами СОТ щодо реалізації позитивного потенціалу членства України. Українські підприємці до цього часу не відчули переваг участі країни в СОТ, тому все більшого значення набуває діяльність представництва України при СОТ, активність торговельно-економічних місій України за кордоном; - сприяння динамічному розвитку експорту сільськогосподарської продукції – потужний аграрний потенціал України дає змогу динамічно нарощувати експортні поставки продовольчих товарів. Проте застаріла транспортна інфраструктура, брак зерносховищ, відсутність держави як потужного гравця на ринку для забезпечення прийнятних для виробників цін, відсутність системи сертифікації продукції, гармонізованої відповідно до норм ЄС, не дозволяють аграрному сектору повністю реалізувати експортні можливості. 	<ul style="list-style-type: none"> - проведення радикальної раціоналізації енерго- та матеріалоспоживання, поширення заощадливих технологій у виробництві та в побуті; - перехід на використання енергоносіїв, альтернативних імпортом, – сонячної, вітрової енергії, супутнього газу, метану вугільних шарів, етилового спирту; - збільшення розвідок та власного видобутку нафти й газу, більш повний видобуток паливних родовищ; - поширення виробництва на території України тих товарів іноземних марок, які характеризуються найкращими споживчими властивостями та користуються високим попитом; - розвиток виробництв, альтернативних імпортом поставкам (з урахуванням того, що магістральним напрямом формування відкритої економіки України має стати модель національної спеціалізації, а не економіки, яка будується за принципом «все – сам»); - стимулювання інвестицій у розвиток тих галузей економіки, які програють у міжнародній конкурентній боротьбі, зокрема, і на національному ринку через об'єктивний дефіцит у них фінансових ресурсів.

Джерело: [51]

Декларація
академічної доброчесності
здобувача вищої освіти ЗНУ

Я, Хачикян Артур Тигранович , студент 2 курсу магістратури, денної форми навчання, факультету економічного, спеціальності 051 «Економіка» освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка», адреса електронної пошти arthur4ikos@gmail.com,

- підтверджую, що написана мною кваліфікаційна робота на тему: «Зовнішньоторговельні перспективи України на світових ринках» відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, що визначені у ст. 42 Закону України «Про освіту», зі змістом яких ознайомлений/ознайомлена;

- заявляю, що надана мною для перевірки електронна версія роботи є ідентичною її друкованій версії;

- згоден/згодна на перевірку моєї роботи на відповідність критеріям академічної доброчесності у будь-який спосіб, у тому числі за допомогою Інтернет-системи, а також на архівування роботи в базі даних цієї системи.

Дата _____ Підпис _____ Хачикян А.Т.

Дата _____ Підпис _____ Дугієнко Н.О.