

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
ім. адмірала Макарова
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ МОРЯ
КАФЕДРА ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ТА БЕЗПЕКИ



«Допустити до захисту»

зав. кафедри

д.е.н., професор Єфімова Г.В.

(наукова ступінь, вчене звання, П.І.Б. зав. кафедрою)

_____ «___» _____ 2022 р.
(підпис зав. кафедрою)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеню вищої освіти **магістр**

на тему: **Експортний потенціал України та його реалізація у торговельно-економічних відносинах з Францією**

Виконав: студент VI курсу, групи 6451м
Спеціальності 051 Економіка

ОП Міжнародна економіка

(шифр і назва спеціальності)

Розмаріца О.В.

(прізвище та ініціали)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Навчально науковий інститут (факультет) Факультет економіки моря
Кафедра економічної політики та безпеки
Спеціальність 051 Економіка
Освітня програма Міжнародна економіка

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Гарант освітньої програми

_____ Г.В. Єфімова
« ____ » _____ 2022 року

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»

Студенту _____ Розмаріці Ользі Валентинівні
(Прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: **Експортний потенціал України та його реалізація у торговельно-економічних відносинах з Францією**

Керівник роботи к.е.н., доцент Майстренко О.М.

Затверджені наказом ректора № 919уч від « 17 » жовтня 2022 року

2. Термін подання роботи: 20 листопада 2022 р.

3. Вихідні дані по роботі: навчальні та методичні матеріали, наукові дослідження вітчизняних та зарубіжних учених, інформаційні матеріали Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України, статистичні дані Світового банку, Світової організації торгівлі.

4. Перелік питань, що належать до розробки (найменування розділів): Теоретичні основи дослідження експортного потенціалу та його реалізації; Аналіз реалізації експортного потенціалу України в торговельно-економічних відносинах з Францією; Проблематика та основні рішення щодо перспектив реалізації експортного потенціалу України.

5. Перелік презентаційних матеріалів: Структура експортного потенціалу; Чинники формування та зростання експортного потенціалу; Напрями механізму реалізації експортного потенціалу; Критерії вибору галузей для реалізації експортного потенціалу; Темпи приросту експорту товарів з України за 2010-2021рр., %; Обсяги експорту товарів з України в країни світу, які мають його найбільшу частку, 2020-2021рр., млрд US \$; Структура експорту послуг з України в країни ЄС в 2021р., млрд US\$; Структура експорту послуг з України в країни ЄС в 2021р., млрд US\$; Географічна структура експорту Франції в 2021р.; Географічна структура експорту Франції в 2021р.; Динаміка імпорту Франції та експорту України в 2017-2021рр., тис. US\$; Динаміка частки експортованих Україною до Франції товарів за 2017-2021рр., %; Основні проблеми реалізації експортного потенціалу України; Шляхи нарощення високотехнологічного експорту; Основні напрями вдосконалення експортного потенціалу України; Переваги України від інтеграції з ЄС.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1.	Визначення наукового керівника роботи	01.09.2022р.- 10.09.2022р.	
2.	Вибір теми роботи та її узгодження з науковим керівником	11.09.2022р.- 20.09.2022р.	
3.	Вивчення друкованих та електронних джерел, економічних реалій, методичних та наукових видань з теми роботи	21.09.2022р.- 30.09.2022р.	
4.	Складання попереднього плану роботи, узгодження його з науковим керівником	01.10.2022р.- 10.10.2022р.	
5.	Збір статистичної інформації на базовому підприємстві (установі, організації)	В термін практики	
6.	Розробка теоретичного розділу	01.10.2022р.	
7.	Розробка аналітичного розділу	20.10.2022р.	
8.	Розробка проєктного розділу	10.11.2022р.	
9.	Розробка вступу, висновків, списку використаної літератури та додатків	20.11.2022р.	
10.	Редагування рукопису роботи магістранта та ознайомлення з ним наукового керівника	30.11.2022р.	
11.	Усунення зауважень наукового керівника та завершення роботи	10.12.2022р.	
12.	Подання рукопису кваліфікаційної роботи в бібліотеку НУК для перевірки на унікальність	10.12.2022р.	
13.	Подання рукопису кваліфікаційної роботи на попередній захист	10.12.2022р.	
14.	Усунення зауважень кафедрального захисту та результатів перевірки на виявлення збігів/ідентичності/схожості роботи	10.12.2022р.- 15.12.2022р.	
15.	Розробка проєкту демонстраційного матеріалу та доповіді	15.12.2022р.- 20.12.2022р.	
16.	Подання роботи рецензенту та отримання рецензії	20-21.12.2022р.	
17.	Захист роботи перед АК	22-23.12.2022р.	

Студент

Ольга РОЗМАРІЦА

ім'я та прізвище

підпис

Науковий керівник

Ольга МАЙСТРЕНКО

ім'я та прізвище

підпис

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ	7
1.1. Сутність, роль та структура експортного потенціалу держави	7
1.2. Пріоритетні напрямки реалізації експортного потенціалу держави	13
1.3. Методологічні підходи до оцінки експортного потенціалу держави	20
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1	27
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ З ФРАНЦІЄЮ	28
2.1. Розгляд динаміки та структури експорту товарів і послуг та експортного потенціалу України	28
2.2. Розгляд динаміки та структури експорту товарів і послуг Франції	38
2.3. Торговельно-економічне співробітництво України і Франції	44
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2	53
РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМАТИКА ТА ОСНОВНІ РІШЕННЯ ЩОДО ПЕРСПЕКТИВ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	53
3.1. Розгляд проблематики реалізації експортного потенціалу України	54
3.2. Перспективи реалізації експортного потенціалу України на ринках ЄС	59
3.3. Прогнозування оптимальних обсягів імпорту та експорту двох країн на основі моделі їх зовнішньої торгівлі	65
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3	73
ВИСНОВКИ	74
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	76

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Експорт відіграє важливу роль в економіці України, впливаючи на рівень економічного зростання, зайнятості та сталий розвиток. Успішна експортна стратегія є важливою складовою конкурентоспроможності держави та запорукою зростання робочих місць. Саме тому важливо досліджувати, розробляти ефективні стратегії та окреслювати шляхи збільшення українського експорту на міжнародних ринках, особливо на ринках ЄС.

Європейський Союз є основним торговельним партнером України, на країни-члени якого припадає ледь частка всього українського експорту. Незважаючи на значні обсяги експорту в Євросоюз, вітчизняний бізнес все ще зазнає труднощів з доступом на європейські ринки та недостатністю державної підтримки. Лібералізацію дещо стримує наявність двох несприятливих режимів, а саме: застосування тарифних квот до великої кількості позицій в експорті агропромислової продукції та високі технічні бар'єри для доступу української продукції до промислового ринку ЄС. Урахування і наслідування українським урядом досвіду, кращих практик і вимог ЄС є невід'ємною складовою процесу нарощування вітчизняного експорту в ЄС та досягнення цілей Стратегії розвитку експорту продукції. А досвід реалізації експортного потенціалу на ринках Європи дозволить підвищувати його ефективність на міжнародних ринках в загальному. З огляду на це, ми вважаємо тему роботи важливою і актуальною

Питання, яке ми обрали для дослідження цікавило чимало вітчизняних вчених, оскільки є надзвичайно важливим для України на даному етапі розвитку Української економіки і її інтеграції до світового господарства. Це такі вчені як С.В. Бестужева, М.В. Булаєнко, Л.С. Гарасим, Ж.М. Жигалкевич, М.С. Рахман, А.О. Завидовська, Н.А. Казакова, С.І. Козак, І.М. Лаврів, О.Р. Марець, Н.Ф. Павленчик, О.С. Процевят, Л.А. Перетятко, К.С. Пугачевська, А.О. Рупчева, Н.О. Рязанова, М.В. Савченко, Р.М. Скриньковський, О.В. Станіславський, І.В. Хаджинов, Л.Д. Чалапко (Калник), Є.Е. Широкоград. В їх наукових дослідженнях ми знайшли різні

погляди на визначення сутності експортного потенціалу, методик його оцінювання, проблем та перспектив розвитку. Проте це питання потребує додаткових досліджень, усвідомлення важливого значення і конкретних практичних дій стосовно вирішення проблем та подальшого розвитку.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження питань реалізації експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з іноземними країнами на прикладі Франції.

Відповідно до поставленої мети виділяють *основні завдання*:

- дати визначення сутності, окреслити роль та описати структуру експортного потенціалу держави;
- дати опис пріоритетним напрямкам реалізації експортного потенціалу держави;
- охарактеризувати методологічні підходи до оцінки експортного потенціалу держави;
- розглянути динаміку та структуру експорту товарів і послуг та експортного потенціалу України;
- описати динаміку та структуру експорту товарів і послуг Франції;
- дослідити стан торговельно-економічне співробітництво України і Франції;
- охарактеризувати проблематику реалізації експортного потенціалу України;
- описати перспективи реалізації експортного потенціалу України на ринках ЄС;
- пояснити методику побудови прогнозних моделей експорту та імпорту з метою оптимізації потоків товарів та послуг в зовнішній торгівлі України та Франції.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є процес реалізації експортного потенціалу держави на міжнародних ринках.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти реалізації експортного потенціалу в торговельно-економічних відносинах з окремими країнами світу.

Методологічну основу дослідження складають фундаментальні положення ЗЕД, міжнародної торгівлі, експортної діяльності та її стратегій. При дослідженні теоретичних основ реалізації експортного потенціалу ми використовували методи від абстрактного до конкретного, поєднання аналізу та синтезу, структурно-системний, причинно-наслідкових зв'язків; при аналізі міжнародної торгівлі України і Франції, їх торговельно-економічних відносин використовувалися методи логічного й історичного, кількісно-якісного аналізу, статистичні методи, методи порівняльного аналізу; у заключній третій частині основними науковими методами є аналіз причинно-наслідкових зв'язків, методи логічних та функціональних асоціацій і залежностей.

Інформаційну базу дослідження складають навчальні, методичні матеріали, наукові дослідження вітчизняних та зарубіжних учених, інформаційні матеріали Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України, Світової організації торгівлі (СОТ), Світового банку.

Практичне значення отриманих результатів полягає у систематизації та поглибленні теоретичних відомостей стосовно експортного потенціалу, аналізу поточного стану та виявлення закономірностей реалізації експортного потенціалу України в поточному періоді, що дозволить зацікавленим особам планувати та прогнозувати процеси зовнішньої торгівлі України на взаємовигідних умовах.

Публікації. За результатами проведених досліджень опубліковано тези доповідей на Всеукраїнських наукових економічних читаннях «Розвиток малого і середнього бізнесу в умовах воєнного часу» (м. Миколаїв, 01-02 грудня 2022р.) загальним обсягом 0,21 друк. арк.

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Повний обсяг роботи складає 80 сторінок, з них основний зміст роботи викладено на 64 сторінках. Робота містить 7 таблиць, 35 рисунків. Список використаних джерел налічує 49 найменувань на 5 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ

1.1. Сутність, роль та структура експортного потенціалу держави

Інтернаціоналізація та глобалізація як характерні риси сучасного етапу розвитку світу визначають важливе значення розвитку зовнішньоекономічної діяльності країн (ЗЕД). Як форма господарської діяльності ЗЕД пов'язана в першу чергу з експортно-імпортними операціями держави.

В зовнішньоекономічній політиці України наразі можна виділити ряд найважливіших напрямів – інтеграцію України в світове господарство, різнонаправленість та динамізація зовнішньоекономічних зв'язків, орієнтація на формування та ефективну реалізацію експортного потенціалу країни [1]. Україна активно вибудовує й розвиває експортно-орієнтовану модель розвитку економіки упродовж своєї незалежності. В основу такої моделі закладена ідея, що розвиток експортної діяльності країни є фундаментом економічного зростання, розвиває наявні й потенційні конкурентні переваги, сприяє зменшенню розриву між економіками України та розвинених країн світу за основними соціально-економічними параметрами. Як член СОТ, Україна має можливість активно й ефективно розвивати співробітництво з іншими країнами світу з міжнародної торгівлі, відкриваючи нові ринки та збільшуючи обсяги експорту, підтримувати та мотивувати українські підприємства-експортери.

Ми розуміємо, що ефективна експортна діяльність є важливим напрямом розвитку економіки та економічного зростання. Також експорт є вагомим чинником інтеграції країни у світове господарство. І в цьому сенсі його можна розглядати як потенціал, тобто не використану, але наявну можливість забезпечити досягнення поставленої мети [2].

На даному етапі розвиток міжнародної економіки супроводжується

поглибленням та ускладненням процесів глобалізації, національні економіки інтегруються до структури світового господарства, між ними, як і між окремими суб'єктами господарювання, складаються досить тісні різноманітні міжнародні економічні відносини. При цьому роль зовнішньоекономічної діяльності (надалі – ЗЕД) держави та окремих суб'єктів стає надзвичайно важливою, оскільки ЗЕД виступає пріоритетним і перспективним напрямком розвитку національної економіки, ефективним чинником розвитку як економічного, так і технічного та суспільного.

ЗЕД здійснюється через реалізацію зовнішньоекономічних зв'язків в різних сферах. Історично такі взаємозв'язки є результатом розвитку світової цивілізації, вони виникали, змінювалися, розвиваються з часом і у відповідності до розвитку держави. Тому ми можемо стверджувати, що зовнішньоекономічні зв'язки – це цілий комплекс, система різних форм міжнародного співробітництва держав та їх суб'єктів у різних сферах економіки. В економічному смислі – операції стосовно обігу товарів, послуг, грошей і капіталу в різних економічних і валютних зонах (3, с. 9).

Основними категоріями ЗЕД є міжнародні економічні відносини, зовнішньоекономічні зв'язки, міжнародна економіка, зовнішня торгівля, міжнародні поділ праці, експортний потенціал держави, виробнича кооперація, економічна інтеграція, світовий ринок тощо [4, с.12]. Як цілісна багатоланкова система господарювання ЗЕД в своїй структурі має дві підсистеми – зовнішньоторговельна діяльність, міжнародна виробничо-інвестиційна діяльність [5, с. 9].

В Україні ЗЕД різних суб'єктів врегульовується в першу чергу Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [6]. Згідно чинного законодавства, основними видам ЗЕД є експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили; різні види послуг; міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами; спільна підприємницька діяльність; товарообмінні операції; кооперація, кредитні та розрахункові операції, орендні операції між суб'єктами зовнішньоекономічної

діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності тощо [6].

Історично першим видом зовнішньоекономічних взаємовідносин стала зовнішня торгівля. Наразі зовнішня торгівля – це складне переплетіння взаємовідносин між покупцями і продавцями, перевізниками стосовно обміну найрізноманітніших видів товарів та послуг. У міжнародній торгівлі беруть участь різні суб'єкти міжнародного публічного та приватного права – держави, їх утворення, міжурядові організації, юридичні та фізичні особи-підприємці. В процесах міжнародної торгівлі беруть участь не тільки безпосередньо продавці і покупці, але й багато різних організацій, асоціацій, союзів, метою яких є спростити, підвищити ефективність торгових операцій.

Розвиток зовнішньо-торговельних зв'язків між партнерами з різних країн мають особливе значення в міжнародній взаємодії держав. Так вітчизняні вчені як С.І. Юрій вважають, що зростання міжнародної торгівлі є однією з форм прояву глобалізації [7], а Л.О. Мельник висловлює думку, що розвиток міжнародної торгівлі посилює світову конкуренцію, сприяє глобальному економічному зростанню та підвищенню рівня життя населення [7]. Таким чином, міжнародна торгівля відіграє важливу роль у формуванні світового ринку і є значним чинником розвитку глобалізації господарської діяльності держав.

Вивчаючи літературні джерела ми можемо відслідкувати еволюцію дефініції «міжнародна торгівля». Наприклад, український вчений І.І. Дахно зазначає, що «міжнародна торгівля – це сукупність зовнішньої торгівлі різних країн світу», при цьому зовнішня торгівля як складова зовнішньоекономічних зв'язків поділяється на експорт та імпорт товарів [7].

Експорт – це одна з важливих форм міжнародної торгівлі. Він виконує стратегічну роль в розвитку держави, оскільки є ефективним чинником економічного зростання національної економіки, досягнення ними рівня розвинених, провідних країн світу, налагодження економічних взаємозв'язків з іншими країнами, формування міжнародного іміджу та статусу.

По суті експорт – це вивіз за межі країни товарів для реалізації їх на зовнішньому ринку або, як на думку П.Самуельсона та В.Нордхауза, це товари та послуги, які виробляються всередині країни та продаються за кордон [7]. В Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» ми можемо знайти наступні визначення: експорт (експорт товарів) – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України. Тут розглядається також і реекспорт товарів – продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України [6]. Окрім товарів, в ЗУ дається визначення і експорту капіталу: це вивезення за межі України капіталу у будь-якій формі – валютних коштів, продукції, послуг, робіт, прав інтелектуальної власності та ін. немайнових прав, з метою одержання прибутків від виробничої та інших форм господарської діяльності [6].

Більше 30 років Україна є незалежною державою. Протягом цього часу в нашій країні дотримувалися плану сформувати і розвивати експортоорієнтовану модель розвитку економіки. В такій моделі експорту відводиться стратегічна роль, він має бути засобом економічного зростання, тим інструментом, який сприяє активізації наявних та потенціальних конкурентних переваг з метою поступального розвитку України і руху від країни, що розвивається, у напрямку подолання відставання від розвинених країн, покращення основних соціальних і економічних показників. На цьому шляху вступ України до СОТ став новим щаблем до нових ринків та перспектив збільшення обсягів експорту.

Аналіз стану того чи іншого явища завжди підводить дослідників до питання про рівень можливостей суспільства стосовно подальшого зростання чи підвищення. Перспективи подальшого розвитку в напрямку зростання стосовно експорту позначаються терміном «експортний потенціал держави».

В словнику іншомовних слів наводиться таке визначення терміну «потенціал» – від лат. сила, – це можливості, наявні сили, запаси, засоби, що

можуть бути використані. При цьому, економічний потенціал держави – це її економічні можливості, які можуть бути використані для забезпечення всіх державних матеріальних потреб. Стосовно деякої галузі, ділянки, сфери – це сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил тощо, які можуть бути використані; запас чого-небудь, резерв [8].

В прямому розуміння, експортом вважають вивіз за кордони країни товарів для продажу їх на зовнішньому ринку або ж ту кількість та вартість товарів, що експортуються за кордон. Проте ми можемо розглядати експорт і як важливий чинник, який впливає на економічне зростання та інтеграцію національної економіки у світове господарство. В такої точки зору експорт набуває характерних рис потенціалу або приховану здатність досягати поставленої мети і вирішувати певні проблеми соціального розвитку держави [9]. Зважаючи на цей дуалістичний погляд стосовно сутності експорту, ми можемо говорити про методологію проектування напрямів його розвитку, розширення можливостей, сприятливий впливу на стан національної економіки тощо.

В табл. 1.1. представлено думки науковців стосовно дефініції «експортний потенціал держави».

Тепер ми можемо визначити поняття «експортний потенціал» виходячи з суті відповідних операцій: експортний потенціал – це здатність економіки виробляти та експортувати продукти, ресурси та послуги, як результат діяльності суб'єктів господарювання даної держави в даний час, варіювати (збільшувати) як обсяг, так і асортимент продуктів, зокрема – оновлювати перелік; при цьому виявляти і постійно відтворювати свої конкурентні переваги на світовому ринку відповідно до умов мінливого зовнішнього середовища.

В такому розуміння поняття «експортний потенціал» ми можемо стверджувати, що він притаманний економічним суб'єктам на усіх рівнях – підприємство, галузь, регіон, національна економіка, об'єднання держав. Всі ці суб'єкти мають брати участь у торгівлі – продавати іншим.

Таблиця 1.1.

Дефініції поняття «експортний потенціал»

Автор	Визначення
В. Михайловський	Експортний потенціал держави – це основний та потенціальний ресурс підвищення ефективності ЗЕД певної території
Г. Крушніцька	Експортний потенціал – це найважливіша характеристика економічної потужності країни
Д. Стеченко	Експортний потенціал – це обсяг благ, які можуть бути вироблені та реалізовані національною економікою за її межами, її здатність відтворювати свої конкурентні переваги на світовому ринку
Б. Крижновський	Експортний потенціал – це можливості з виробництва конкурентоспроможної продукції за умови раціонального використання усіх видів ресурсів з метою реалізації переваг міжнародного поділу праці
Д. Солоха	Експортний потенціал безпосередньо асоціюється з інноваційністю продукції, яка ототожнюється з її конкурентоспроможністю на певному зовнішньому ринку
І. Лаврів	Експортний потенціал країни – це здатність вітчизняних суб'єктів господарювання максимально забезпечити потреби зовнішнього ринку в певних категоріях продукції

Джерело: складено автором на основі [9]

Таким чином, враховуючи ієрархію, 1) експортний потенціал країни – це сукупність експортних потенціалів галузей, експортний потенціал галузі – сукупність експортних потенціалів її підприємств; 2) експортний потенціал держави – це сукупність експортних потенціалів її регіонів.

Відтак на рис. 1.1. представлена структура експортного потенціалу держави, на рис. 1.2. – чинники формування та зростання експортного потенціалу держави.

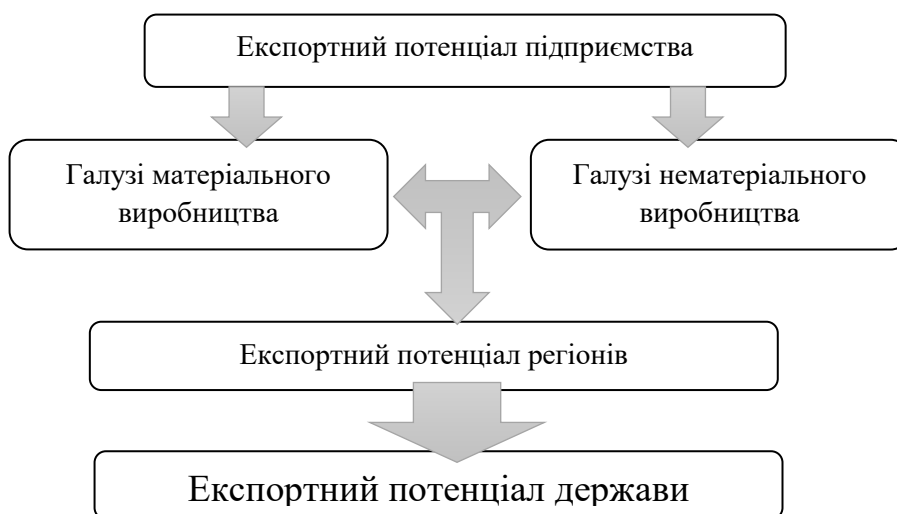


Рис. 1.1. Структура експортного потенціалу держави

Джерело: складено автором на основі [9]

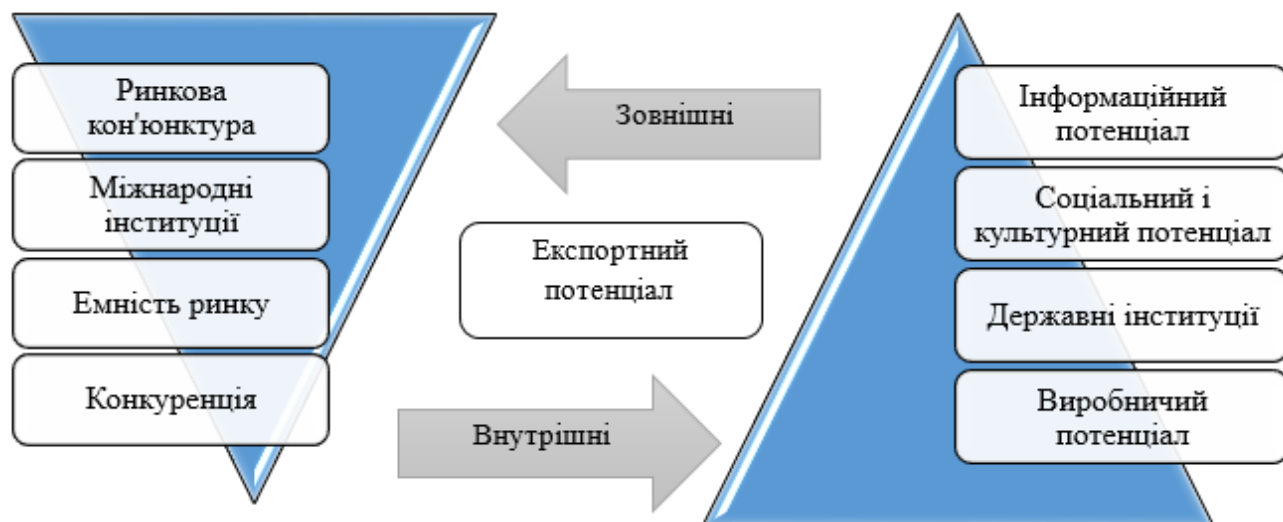


Рис. 1.2. Чинники формування та зростання експортного потенціалу держави

Джерело: складено автором на основі [9]

Ще один важливий висновок з даного дослідження – експортний потенціал держави об’єктивно тісно пов’язаний з конкурентоспроможністю експортованої продукції і конкурентними перевагами даної держави на світовому ринку [12].

Отже, чинники, які мають вплив на конкурентоспроможність продукції підприємств що в сукупності складає конкурентоспроможність економіки держави, однаковою мірою визначають процес формування та зростання експортного потенціалу.

Отже, експортний потенціал – це в тому числі і складова економічного потенціалу як можливість виробляти експортоорієнтовану продукцію. Він реалізується через торговельно-економічні відносини між державами і залежить від тих само чинників, які визначають рівень конкурентоспроможності держави.

1.2. Пріоритетні напрямки реалізації експортного потенціалу держави

Основу функціонування світового господарства становлять міжнародні економічні відносин (МЕВ). МЕВ – це сукупність зв’язків, які встановлюються між країнами світу та пов’язані з рухом факторів виробництва в умовах глобалізації, а

також з особливостями формування й розвитку міжнародної економічної політики держав [12, с. 6]. В економічній теорії це своєрідна і самобутня сукупність економічних явищ і процесів, які виникають на міжнародному рівні господарювання стосовно виробництва, розподілу, обміну і споживання життєвих благ в умовах обмеженості та рідкості ресурсів. Виникають вони і класифікуються по трьом рівням – макро-, мета- і мікрорівень.

Макрорівень – на рівні державних і міждержавних міжнародних явищ і процесів; метарівень – міжнародні зв'язки на рівні галузей та регіонів; мікрорівень – міжнародні зв'язки між окремими підприємствами та фірмами різних країн [13, с. 17]. МЕВ здійснюються у таких формах: міжнародні валютні відносини; міжнародні фінансово-кредитні відносини; міжнародне виробниче співробітництво; міжнародне науково-технічне співробітництво; міжнародні трудові відносини; міжнародна торгівля товарами; міжнародна торгівля послугами; міжнародні транспортні відносини. Окрім цього існує багато субформ, які виникають як перетин двох і більше форм МЕВ.

Міжнародні економічні відносини між різними групами країн мають свої характерні риси і відмінності. Тому можна виділити такі види МЕВ: МЕВ промислово розвинутих країн, МЕВ країн, що розвиваються, МЕВ країн з перехідною економікою [13, с. 18]. Якщо говорити про традиційну форму то до неї належить міжнародна торгівля. Міжнародну торгівлю утворюють два зустрічних потоки товарів та послуг, які в загальному вигляді є експортом та імпортом.

Формування експортного потенціалу держави – це безперервний процес, який постійно розвивається синхронно з загальним розвитком національної економіки. Глобально сутність експортного потенціалу тісно пов'язана з формуванням і використанням стійких перспектив розширення експорту як складової міжнародної торгівлі, реалізації усього комплексу переваг у торгівлі з використання можливостей і наявного потенціалу національної економіки.

Наразі вирішення питань формування і використання експортного потенціалу залежить з одного боку від внутрішньо-економічних можливостей, з іншого –

певним чином конкурентні переваги національної економіки на міжнародному ринку залежать від зовнішнього економічного середовища і корелюють з конкурентними перевагами інших країн. Існує думка про підвищення якості розвитку експортної діяльності шляхом підвищення частки високотехнологічної та інноваційної продукції.

На даному етапі дослідження ми можемо припустити, що переважна більшість продукції, яка експортується з України, – це продукція з низьким ступенем переробки. Це значно занижує ефективність експортної діяльності країни, характеризує рівень експортного потенціалу як не достатньо високий і негативно позначається на процесі його реалізації. Саме тому є необхідність розглянути питання розробки механізмів повноцінної реалізації потенційних можливостей експорту.

В літературі існує досить багато досліджень на тему формування та реалізації експортного потенціалу регіону чи підприємства. Проте ми будемо говорити про рівень держави. Зокрема про уточнення складових, визначення пріоритетів експортно-орієнтованих виробництв як частини механізму реалізації експортного потенціалу держави.

На різних стадіях формування експортного потенціалу на нього впливають більшою мірою окремі чинники [13, 14]. Для його підвищення ми маємо розглянути суть розширення експортно-орієнтованих виробництв тобто економічні складові механізмів розвитку таких виробництв, що є принципово важливим для включення в процес глобалізації, інтеграції, розвиток високих технологій, міжнародної конкуренції.

Представимо сукупність складових механізму розвитку експортно-орієнтованих виробництв на рівні національної економіки на рис. 1.3.

За використання в сукупності фінансових інструментів, відповідних важелів впливу, різних форм і способів регулювання фінансової сторони економічних процесів розвитку експортно-орієнтованих виробництв відповідає фінансовий механізм. До його складу входить цінова політика, організація банківського

кредитування, організація експортно-кредитного страхування, впровадження податкових пільг, канікул, субсидій, дотацій, квот, тарифів тощо.



Рис. 1. Складові механізму розвитку експортно-орієнтованих виробництв

Джерело: складено автором на основі [13]

В першу чергу варто розвивати систему банківського експортного кредитування приватними банками в сукупності з державними програмами кредитної підтримки економічних суб'єктів для організації ефективної діяльності експортно-орієнтованих виробництв [13]. Для захисту інтересів експортерів, гарантування обов'язкової оплати товарів після їх доставки варто розвивати систему експортно-кредитного страхування. Використання інструментів митного регулювання має на меті підтримку ввезення на територію держави необхідних для

випуску призначеної на експорт продукції сировини та напівфабрикатів.

Виробничий механізм – це один із важливих чинників підвищення експортного потенціалу як чинник підвищення конкурентоспроможності та економічного зростання. Він ґрунтується на механізмах контролю і управління. Його вдосконалення виробничого важливе на всіх рівнях – підприємства, регіону, держави. Про ефективність виробничого механізму свідчать розвинений маркетинг, поінформованість економічних суб'єктів про кон'юнктуру ринку, виробниче планування [13].

Інноваційний механізм – це механізм, спрямованість якого стосується створення, освоєння і впровадження інноваційних, новітніх технологій, розвиток потенціалів – наукового, технічного та інноваційного, розробку, впровадження та використання у виробництві продуктів різного роду нововведень, подальшу експлуатацію інновацій, оновлення основних засобів економічних суб'єктів, розвиток їх виробничої бази, нові робочі місця тощо [15, с. 35].

Ми притримуємося думки, що саме інвестиції є основою розвитку виробництва та науково-технічного прогресу. Спрямованість інвестиційного механізму направлена на створення передумов для зростання економічного потенціалу окремих суб'єктів господарювання, регіонів, національної економіки, формування та нарощування наукового і виробничого потенціалу, забезпечення рівномірних пропорцій в розвитку галузей економіки; розвиток пріоритетних галузей і виробництв, інноваційного потенціалу, форм спільних підприємництва на основі залучення прямих іноземних інвестицій, послуг – інформаційних, комерційних, інжинірингових, сервісних тощо, розподіл капіталу за різними галузями виробництва. [13].

Зазначені і охарактеризовані механізми мають на меті підтримку і розвиток експортно-орієнтованих виробництв, а відтак і формування та реалізацію експортного потенціалу держави, який дозволить перетворювати на практиці зв'язок між об'єктивними і суб'єктивними чинниками розвитку експорту. Опора на такий механізм забезпечує стійкий економічний розвиток експортної діяльності на

перспективу та вирішення задач, офіційно визначених як пріоритетні на даний момент часу.

Такий механізм формування та реалізації експортного потенціалу є частиною загального господарського механізму управління економікою [13, 14]. Також його можна вважати самостійною системою правових, економічних і організаційних заходів держави, спрямованих на розвиток експортної діяльності, забезпечення стійкого розвитку експортно-орієнтованих галузей і підприємств в перспективі.

Процес реалізації експортного потенціалу здійснюється за певними напрямками, які представлено на рис. 1.4.

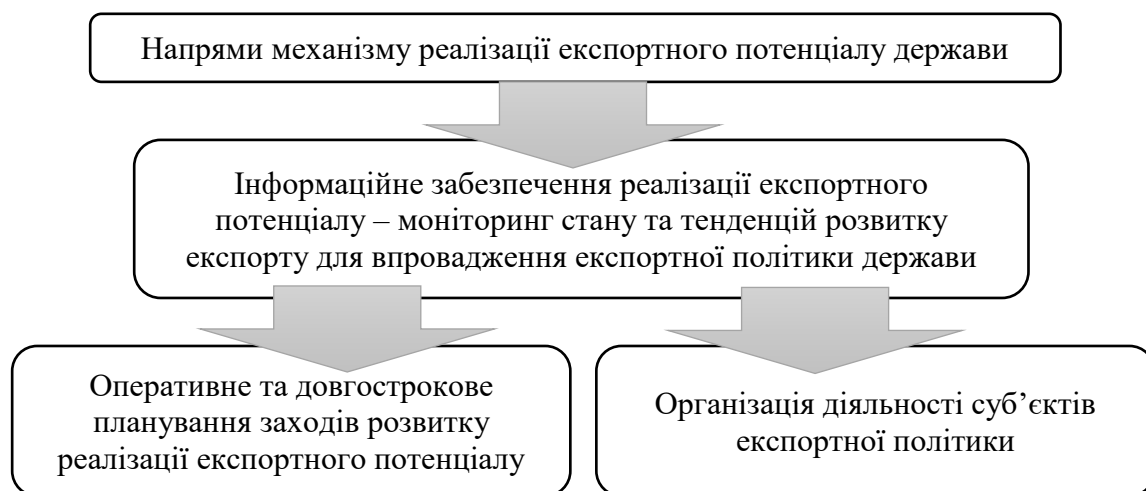


Рис. 1.4. Напрями механізму реалізації експортного потенціалу держави

Джерело: складено автором на основі [13]

Розвиток експортно-орієнтованих виробництв є результатом і наслідком розширення міжнародних відносин. Його результатами є прискорення НТП і підвищення, оновлення, вдосконалення вітчизняних виробництв, розвиток окремих галузей, збільшення валютної виручки, підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку, підвищення ефективності взаємозалежних виробництв [13].

Разом з очевидними вигодами, розвитком експортно-орієнтованих виробництв має певні проблеми і недоліки, що його супроводжують.

Наприклад, те що називається сировинним експортом – надмірна присутність

сировини в структурі продукції на експорт може привести до примітивізації структури окремих виробництв чи промисловості регіонів; брак фінансових ресурсів, що не дозволяє розвивати галузі оброблювальної промисловості і в довгостроковому періоді може привести до зниження рівня конкурентоспроможності продукції і галузі в загальному або окремих підгалузях, уповільнення темпів економічного зростання. Такі наслідки для оброблювальної промисловості держави, стагнація неминує провидять до відставання її розвитку від рівня світового технологічного розвитку, необхідність імпортувати нову виробничу техніку та технології, що зводить до нуля ефект від сировинного експорту, оскільки тепер економічний розвиток держави залежить від рівня розвитку іноземних виробництв та можливості використовувати ці досягнення, наприклад, фінансових ресурсів на придбання [13].

Експорт промислових товарів одними країнами може розглядатися багатьма розвиненими країнами як серйозна загроза для їх власних галузей [13], що змушує їх створювати високі торговельні бар'єри. Якщо на даний момент це не так, країни, які розвиваються, досить стримано відносяться щодо розширення експорту багатьох товарів, оскільки це може мати негативні наслідки на перспективу, тобто є ризик майбутнього підвищення бар'єрів. Так, для України на думку багатьох дослідників важливо розвивати виробництва у власній країні і знижувати експорт сировинних продуктів, однак слід дуже виважено відноситися до такого напрямку розвитку експортного потенціалу.

Ще один такай приклад демонструє на сьогодні економіка країни-агресора у відповідь на економічні санкції. Якщо у виробництві промислового устаткування високого ступеня переробки висока частка імпортних комплектуючих, ціна такого устаткування прив'язана до ціни комплектуючих та їх поставок, виробництво значною мірою залежить від імпортних деталей. І ми можемо спостерігати негативні наслідки для економіки держави в загальному, можливості і результати впливу країни-імпортера на економіку країни в цілому і окремих її галузей, по суті залежність від інших держав тощо.

Найбільша ефективність використання експортно-орієнтованої моделі економіки може бути досягнута при сприятливій ринковій кон'юктурі та зростанні попиту з боку розвинених країн. Окрім того, варто враховувати пріоритетність галузей, на основі розвитку яких можна підвищувати експортний потенціал. Вони мають відповідати таким критеріям [13] – рис. 1.5.

Спроможність швидкого нарощування експорту	Тенденції зниження ресурсоемності виробництва
Підвищення конкурентоспроможності на зовнішньому ринку	Підвищення конкурентоспроможності на зовнішньому ринку
Продукція галузі меншою мірою залежність від імпорту сировини і енергії	Розвиток експорту галузі дозволяє мінімізувати дисбаланси в ЗЕД
Розвиток галузі сприяє розвитку національної економіки, її наукового і інтелектуального потенціалу	Створення передумов для підвищення ефективності виробництва в інших секторах економіки

Рис. 1.5. Критерії вибору галузей для реалізації експортного потенціалу

Джерело: складено автором на основі [13]

Отже, механізм реалізації експортного потенціалу є результатом державного регулювання економіки з урахуванням особливостей відтворювального циклу в експортно-орієнтованих галузях та експортних спеціалізацій окремих регіонів. Як результат формування зазначеного механізму є підвищення рівня експортного потенціалу та стабільний розвиток експортної діяльності в структурі ЗЕД.

1.3. Методологічні підходи до оцінки експортного потенціалу держави

Ми розглянули сутність експортного потенціалу держави та перелік чинників, які впливають на його формування. З цього випливає, що він реалізується у фактичних обсягах зовнішньої торгівлі держави. В свою чергу, в зовнішній торгівлі проявляються конкурентні переваги національної економіки на світовому ринку. З іншого боку, експортний потенціал і зовнішня торгівля – це інструменти

стосовно реалізації та просування національних інтересів на рівні світового господарства, індикатори конкурентоспроможності національної продукції на світовому ринку.

В ході дослідження ми встановили, що аналіз експортного потенціалу передбачає ряд якісних та кількісних показників. Так В. Михайлівський стверджує, що експортний потенціал певної території має бути охарактеризований системою кількісних і якісних показників, які дають описують територію – країну, відносно її зв'язку зі світовими товарними ринками та досягнення найбільшого валютного доходу у довгостроковій перспективі [9]. Тому постає питання дослідження методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу.

Дослідження методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу демонструє, що наразі теорія не пропонує загальноприйнятої методики. Як правило, аналіз експортного потенціалу проводять в декілька етапів:

- 1) аналіз його ретроспективної динаміки, товарної і географічної структури;
- 2) прогнозні розробки експорту за товарною і галузевою структурами.

На нашу думку, отримати кількісну оцінку експортного потенціалу досить проблематичну, оскільки дане поняття має в своєму визначення деяку суб'єктивність. Окрім того, не має прямої залежності між потенціалом і ринковою позицією держави. Проблема загострюється й тому, що такі поняття як економічний, виробничий, промисловий чи експортний потенціал не мають відповідних аналогів в зарубіжній науковій літературі, тобто, ми не можемо перейняти або вивчити відповідний зарубіжний досвід дослідження. Американські та європейські дослідники натомість використовують таку термінологію як – потенційні можливості фірми, можливості експорту тощо.

В науковій літературі ми можемо ознайомитися з окремими методичними підходи, які розглядають теоретичні аспекти оцінки потенціалу діяльності економічних суб'єктів на міжнародних ринках. В згадуваних підходах підґрунтям є твердження про те, що внутрішня структура потенціалу визначається структурою та співвідношенням різних структурних потенціалів [11, с. 87].

Структурними складовими експортного потенціалу (ЕхП) є [10, с. 48]:

- потенціал внутрішніх ресурсів (ПВР);
- потенціал цільового зарубіжного ринку (ПЗР);
- умови виходу на ринки (УВР).

ПВР визначається як функція від техніко-технологічної бази – ТБ, кваліфікації персоналу – К, методів менеджменту – М, фінансів – Ф:

$$\text{ПВР} \rightarrow f(\text{ТБ}, \text{К}, \text{М}, \text{Ф}) \quad (1.1.)$$

ПЗР має дорівнювати ПВР. В цьому випадку діяльність на цьому ринку буде доцільною:

$$\text{ЕхП} \rightarrow \text{ПВР} = \text{ПЗР} \quad (1.2.)$$

УВР включають національні умови – НУ – торговельна політика країни, система підтримки експортного виробництва, та зовнішні – ЗУ – торговельний режим країни експортування:

$$\text{УВР} = \text{НУ} + \text{ЗУ} \quad (1.3.)$$

Наявність експортного потенціалу у економічного суб'єкта означає, що є потенціал внутрішніх ресурсів відповідає вимогам зарубіжного ринку, а умови виходу на цільовий зарубіжний ринок сприятливі.

Запишемо це в аналітичному вигляді:

$$\text{ЕхП} = f(\text{ПВР}, \text{ПЗР}, \text{УВР})$$

при умові:

$$\text{ПВР} = \text{ПЗР}; \text{УВР} \rightarrow \max \quad (1.4.)$$

У випадку використанні цієї моделі дослідник дотримується таких припущень:

- ПВР досліджується тільки стосовно певного ринку та умов виходу на нього;
- експортний потенціал можна визначити тільки за одним товаром чи номенклатурною групою товарів;
- необхідно забезпечити порівнюваність складових експортного потенціалу за часом їх оцінки;
- забезпечення багатоваріантності зіставлень внутрішнього потенціалу суб'єкта господарювання та ринкових потенціалів.

Дана методику можна використовувати на рівні одного товару або товарної групи і не можливо використовувати до більш агрегованих рівнів як рівень галузі чи країни.

Отримати кількісну оцінку рівня експортного потенціалу окремої галузі можна, якщо це стосується тих видів діяльності, які використовують кількісно обмежені ресурси. Наприклад, експортний потенціал харчової промисловості в прогностному періоді можна оцінити на основі наявних земельних ресурсів сільськогосподарського призначення – площі ріллі. Наявність ріллі у розпорядженні економічного суб'єкта та ефективність її використання безпосередньо визначає обсяг та асортиментну структуру експортного потенціалу сільськогосподарського виробництва. Перспективна модель розрахунку експортного потенціалу харчової промисловості має такий вигляд:

$$\text{ЕП}_t = \text{ПР}_0 * \text{ІПР} / t * \text{Е}_0 * \text{ІЕ}_t * a_0 * I_{at} * (1+R) / d * S * K_0 * \text{ІК}_t \quad (1.5.)$$

де ЕП_t – експортний потенціал харчової промисловості в t -му періоді, млн дол. США; ПР_0 – площа ріллі в базовому періоді, млн га; $\text{ІПР} / t$ – індекс зміни площі ріллі, частка; Е_0 – ефективність використання ріллі в базовому періоді,

грн. / га; IEt – індекс ефективності використання ріллі, частка; ao – частка продукції сільського господарства, яка була спрямована на переробку в базовому періоді, частка; Iat – індекс зміни частки продукції, що спрямовується на переробку, частка; R – рівень рентабельності продукції харчової промисловості, частка одиниці; S – курс національної валюти по відношенню до дол. США, дол. США / грн.; Ko – коефіцієнт експортної орієнтації галузі в базовому періоді, частка одиниці; IKt – індекс зміни експортної орієнтації галузі, частка.

Виходячи з цільових настанов прогнозу показники IPR , IE , Iat та IKt задаються як нормативи. Усі інші показники визначаються за звітними даними або розраховуються.

На нашу думку, аналогічний підхід можна використовувати для оцінки експортного потенціалу добувної промисловості, де основними чинниками його формування можуть бути запаси відповідних корисних копалин у базовому періоді та ефективність використання у перспективі.

Одним з методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу і-ї країни може бути співвідношення експортної квоти Ex /ВВП та чисельності населення (ЧН):

$$ExPi = Exi / VВПi / ЧНi \quad (1.6.)$$

З огляду на важливу роль експорту в економічному розвитку держави, експортний потенціал також характеризується системою показників, аналіз яких складає підґрунтя для кількісної оцінки рівня самого експортного потенціалу держави. Це такі показники як:

- відношення експорту товарів до ВВП і його динаміка за ряд років;
- відношення експорту основних товарів (товарних груп) до ВВП;
- відношення експорту товарів певної галузі (виду економічної діяльності) до обсягу виробництва цієї галузі (виду економічної діяльності);
- відношення частки експорту певного виду продукції до частки світового

експорту цієї продукції, що дозволяє визначити рівень спеціалізації країни;

– вартість експорту на душу населення країни.

Для більш повної характеристики вище згадану систему варто доповнити рядом показників.

Коефіцієнт участі країни у міжнародному поділі праці – відношення частки країни у світовому експорті до частки країни у світовому ВВП. Коефіцієнт обчислюється за формулою:

$$\text{КМРП}_i = \frac{\frac{E_{xi}}{E_{xc}}}{\text{ВВП}_i / \text{ВВП}_c} \quad (1.7.)$$

де ВВП_і – валовий внутрішній продукт і-ї країни; E_{xi} – експорт і-ї країни; E_{xc} – світовий експорт; ВВП_с – світовий валовий внутрішній продукт.

Якщо КМРП_і > 1, тобто E_{xi}/E_{xc} > ВВП_і/ВВП_с, то країна бере активну участь у міжнародному поділі праці. Якщо E_{xi}/E_{xc} значно перевищує ВВП_і/ВВП_с, це свідчить скоріше про слабку економіку і гіпертрофований розвиток експорту сировинних продуктів.

Коефіцієнт ефективності експорту і-ї країни – відносна величина виручки на душу населення від кожного експортованого відсотка ВВП у порівнянні із середньосвітовою величиною, яка приймається за 100%. Він обчислюється за формулою:

$$EE_{xi} = \frac{E_{xi} / \text{ЧН}_i \cdot E_{xi} / \text{ВВП}_c \cdot 100}{E_{xc} / \text{ЧН}_c \cdot E_{xi} / \text{ВВП}_c} \quad (1.7.)$$

де EE_{xi} – ефективність експорту і-ї країни; E_{xi}/ЧН_і – експорт і-ї країни на душу населення; E_{xi}/ВВП_с — частка експорту і-ї країни у світовому ВВП; E_{xc}/ЧН_с – світовий експорт на душу населення; E_{xi}/ВВП_і – частка експорту і-ї країни в її ВВП.

Показник виявленої відносної або компаративної переваги обчислюється за формулою:

$$КП_{ij} = \frac{\ln(Ex_{ij} / Im_{ij})}{Ex_i / Im_i} \quad (1.8.)$$

де $КП_{ij}$ – показник компаративної переваги i -ї країни за j -м товаром; Ex_i , Im_i – експорт та імпорт i -ї країни; Ex_{ij} , Im_{ij} – експорт та імпорт j -того товару i -ї країни.

Якщо $КП_{ij} > 0$, то для j -го товару це означає, що i -а країна має компаративну перевагу в експорті до інших країн. Якщо $КП_{ij} < 0$, то іноземні партнери країни мають компаративну перевагу в експорті j -го товару.

Таким чином, аналіз експортної діяльності країни на основі розглянутої системи показників дає можливість охарактеризувати її реалізований експортний потенціал.

Більше інформації про експортний потенціал країни дослідники можуть отримати при аналізі системи показників в динаміці та в порівнянні з такими ж характеристиками інших країн, і передусім з показниками країн, які є основними торговельними партнерами даної.

ВИСНОВКИ ДО 1 РОЗДІЛУ

Експортний потенціал держави – це здатність економіки виробляти та експортувати продукти, ресурси та послуги, як результат діяльності суб'єктів господарювання даної держави в даний час, варіювати (збільшувати) як обсяг, так і асортимент продуктів. Він притаманний економічним суб'єктам на усіх рівнях, наприклад, експортний потенціал країни – це сукупність експортних потенціалів галузей, експортний потенціал галузі – сукупність експортних потенціалів її підприємств; експортний потенціал держави – це сукупність експортних потенціалів її регіонів.

Експортний потенціал держави об'єктивно тісно пов'язаний з конкурентоспроможністю експортованої продукції і конкурентними перевагами даної держави на світовому ринку. Чинники, які мають вплив на конкурентоспроможність продукції підприємств що в сукупності складає конкурентоспроможність економіки держави, однаковою мірою визначають процес формування та зростання експортного потенціалу. Як складова економічного потенціалу це можливість виробляти експортоорієнтовану продукцію. Він реалізується через торговельно-економічні відносини між державами і залежить від тих само чинників, які визначають рівень конкурентоспроможності держави.

Механізм реалізації експортного потенціалу є результатом державного регулювання економіки з урахуванням особливостей відтворювального циклу в експортно-орієнтованих галузях та експортних спеціалізацій окремих регіонів. Експортний потенціал держави можна оцінити на основі спеціальних показників та сукупності макроекономічних показників зовнішньої торгівлі.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В
ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ З ФРАНЦІЄЮ

2.1. Розгляд динаміки та структури експорту товарів і послуг та експортного потенціалу України

Зовнішня торгівля – це важливий чинник економічного розвитку держави. Вона є центральною ланкою МЕВ. Ефективна організація зовнішньої торгівлі є складовою системи передумов перспективного розвитку національної економіки та її інтеграції до світового господарства в умовах глобалізації. Вона – причина і наслідок формування експортного потенціалу та його реалізації.

Розглянемо стан та тенденції розвитку тієї складової зовнішньої торгівлі України, яка визначає предмет нашого дослідження – експорту. На даному етапі роботи ми проаналізуємо розвиток експорту України в розрізі товарів та послуг. Для оцінки загальної ситуації розглянемо показники та динаміку експорту товарів з України за період з 2010 по 2021 рр. – табл. 2.1.

Таблиця 2.1.

Динаміка експорту товарів та послуг України за 2011-2021рр.

Рік	Обсяг експорту, тис. US\$	Темпи приросту до попереднього року, %
2010	51430521,6	29,6
2011	68394195,7	33,0
2012	68809810,6	0,6
2013	63312022,1	-8,0
2014	53901689,1	-14,9
2015	38127149,7	-29,3
2016	36361711,2	-4,6
2017	43264736,0	19,0
2018	47334987,0	9,4
2019	50054605,8	5,7
2020	49191824,5	-1,7
2021	68072328,8	38,4

Джерело: розроблено автором на основі [18, 19, 20]

В табл. 2.1. наведено обсяги експорту товарів та послуг та темпи приросту по відношенню до попереднього року. Аналіз доповнює рис. 2.1. – темпи приросту експорту товарів за 2010-2021рр.

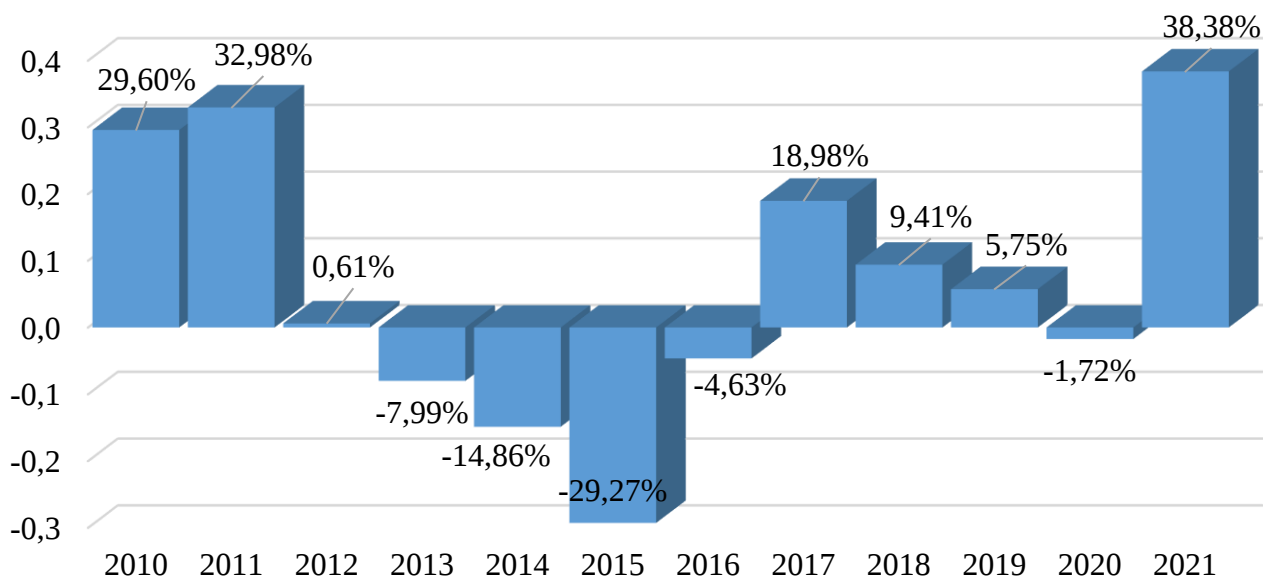


Рис. 2.1. Темпи приросту експорту товарів з України за 2010-2021рр., %

Джерело: розроблено автором на основі [18, 19, 20]

Отже, в період з 2012 по 2015рр. обсяги експорту товарів з України скорочувалися. При цьому в 2015р. в порівнянні з 2014р. скорочення складало 29,27%., найбільше за досліджуваний період. Таким чином, першим виявленим нами чинником, який негативно вплинув на обсяги експорту є політична нестабільність в країні, оскільки 2015р. – це був рік початку збройного конфлікту з Росією.

Уже в 2017р. в порівнянні з 2016р. експорт товарів суттєво збільшився. В 2018 і 2019рр. обсяги експорту України зростали, проте темпи зростання уповільнювалися. В 2020р. в порівнянні з 2019р. обсяги експорту товарів з України скоротилися у зв'язку з пандемією COVID-19 та відповідним впровадженням карантинних заходів. Позитивні зрушення в лікуванні та превентивних заходах стосовно COVID-19 дозволило в 2021р. отримати вражаючі результати – значне в порівнянні зростанні експорті товарів з України.

На рис. 2.2. ми можемо побачити перелік країн, обсяги експорту товарів в які з України в 2021р. були найбільшими [18, 19, 20, 21].

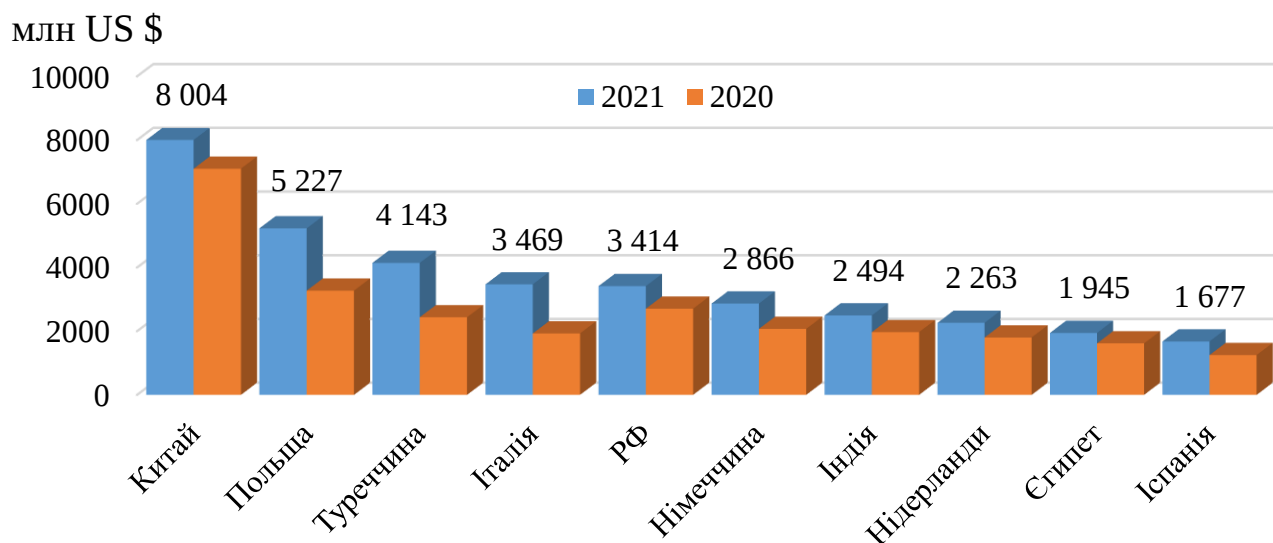


Рис. 2.2. Обсяги експорту товарів з України в країни світу, які мають його найбільшу частку, 2020-2021рр., млрд US \$

Джерело: розроблено автором на основі [18, 19, 20, 21]

Ми можемо зробити висновки, що на першому місці за обсягами експорту товарів з України є Китай – експорт складав в 2020р. 7,11 млрд US\$, в 2021 – 8,0 млрд US\$; на другому місці Польща, обсяг експорту до цієї країни в 2020р. складав 3,27 млрд US \$, в 2021р. – 5,23 млрд US\$. Франція у 2020р. за величиною експорту з України займала 19 місце в списку, у 2021р. – 21 місце.

Україна експортує товари і в інші країни світу – рис. 2.3. Як ми бачимо з діаграми, частка обсягів експорту товарів в інші країни порівняно з Китаєм менша, але вона коливається в межах 7-3% і приблизно однакова для всіх країн. Варто зазначити, що ми зараз розглянули лише 10 країн, експорт товарів до яких найбільший. Якщо скласти їх загальну вагу, ми отримаємо 53,47%, тобто, більше половини. Експорт товарів в інші країни світу складав 46,53%. Отже, територіально український експорт не дуже диверсифікований, бо концентрується в невеликій групі країн. Частка Франції в 2021р. склала 1,32%.

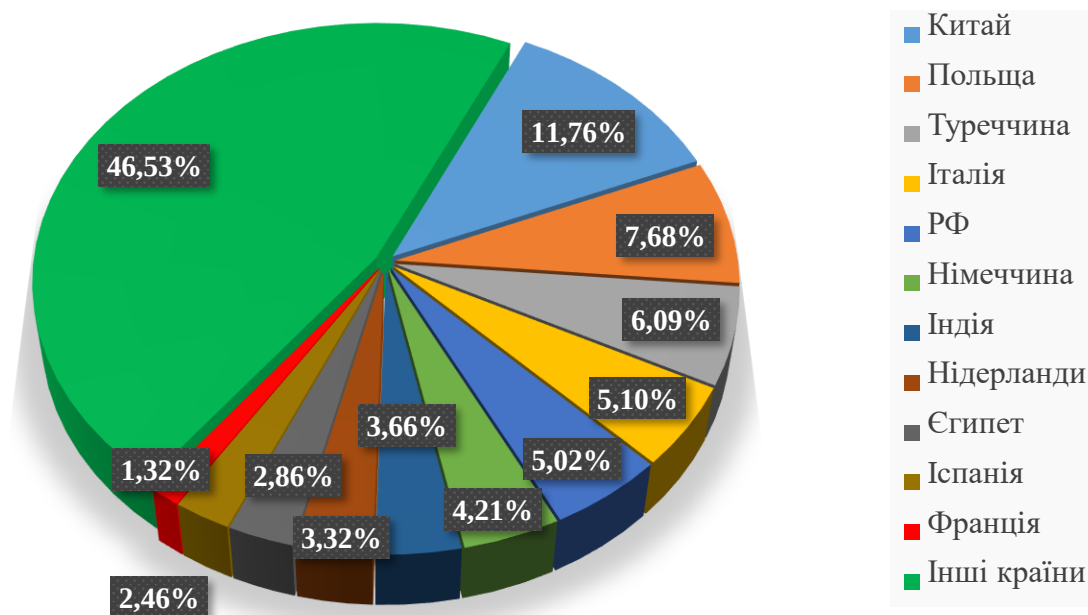


Рис. 2.3. Структура експорту товарів України в інші країни світу, %

Джерело: розроблено автором на основі [18, 19, 20, 21]

Маючи на меті врегулювання міжнародної торгівлі та систематизацію проходження товарів через митні кордони держав, практика міжнародної торгівлі передбачає їх класифікацію. Для класифікації встановлюються класифікаційні ознаки з метою угруповання товарів та послуг за обсягами та напрямками експорту й імпорту. Однією з систем класифікацій є Гармонізована система опису та кодування товарів – міжнародна номенклатура товарів, розроблена Всесвітньою митною організацією [22].

Гармонізована система опису та кодування товарів – це міжнародна номенклатура товарів. Серед систем класифікації Гармонізована система (HS) зазвичай використовуються в процесі опису експорту товарів країнами світу. HS використовується митними органами в усьому світі для ідентифікації товарів під час нарахування мит і податків, а також для збору статистичних даних [23]. HS включає близько 5300 груп товарів, кожній групі присвоюється шестизначний цифровий код [24]. З України експортується досить багато різноманітних товарів, всі вони групуються в товарні групи, на основі HS впроваджена Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності – УКТЗЕД [25, 26].

Загальна структура експорту з України в 2021р. за товарними групами представлена на рис. 2.4., а обсяги за товарними групами – в дод. А.

Аналіз структури експорту за товарними групами показує, що з України експортується цілий ряд товарів високої якості, конкурентоспроможних на світовому ринку, які користуються попитом. Стосовно цих товарів Україна на світовому ринку має конкурентні переваги. В обсязі експорту України серед товарів найбільша частка припадала на злаки – 25,07% або 9,41 млрд US \$ за даними зовнішньої торгівлі 2020р., на другому місці частка чорних металів – 15,6% або 7,68 млрд. US \$, на третьому місці частка жирів та олій – 11,7% або 5,76 млрд. US \$. В структурі експорту частки всіх товарних груп приблизно однакові. Переважно Україна експортує товари агропромислового комплексу.

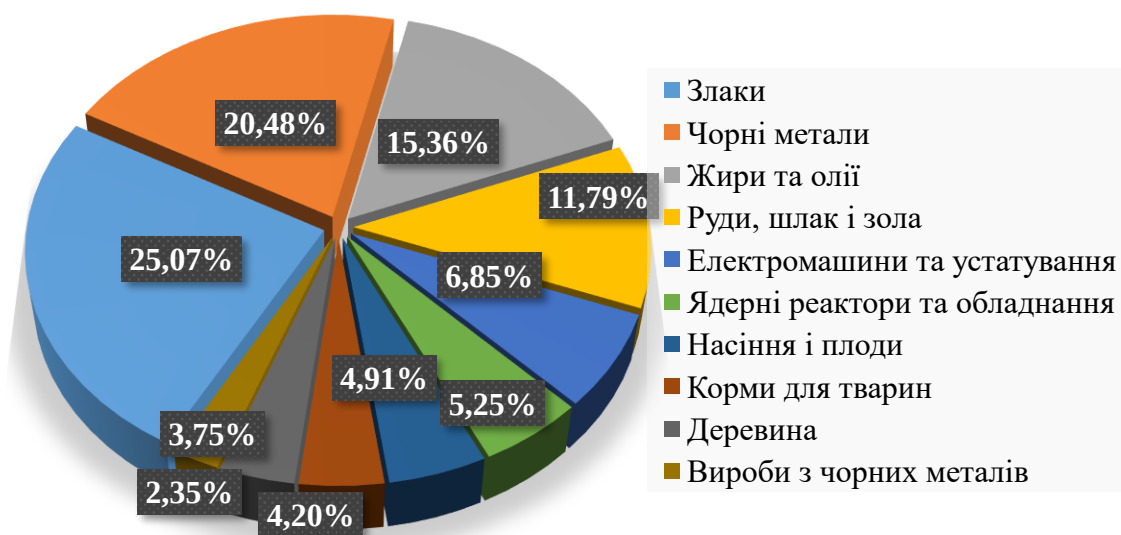


Рис. 2.4. Структура експорту товарів з України за товарними групами у 2021р., %

Джерело: розроблено автором на основі [18, 19, 20, 21]

З проведеного аналізу випливає, що в 2021р. основними товарами, які Україна експортувала є продукти сільськогосподарського виробництва. Також варто зазначити, що до основних груп товарів на експорт відносяться і товари металургійної промисловості (металопродукція), машинобудівної та деревообробної. Їх частка в загальному обсязі експорту становила більше 50%.

Частки інших товарів в загальному обсязі експорту значно менші, проте в загальному обсязі експорту їх частка складала в 2021р. 76,19%.

Детальніше обсяги та структуру експорту окремих товарів, на які ми можемо спостерігати високий попит на світовому ринку, представлено в дод. А.

Наразі і вже досить тривалий час Україна рухається в напрямку євроінтеграції. І статистичні дані зовнішньої торгівлі однозначно свідчать, що для України ЄС є стратегічним торговим партнером. Саме тому суттєвими є обсяги зовнішньої торгівлі саме з ЄС. Частки експорту та імпорту товарів та послуг до ЄС в порівнянні з іншими країнами значно вищі. Тому питання розгляду більш детально експорту Україною товарів до ЄС є важливим. Обсяги експорту товарів та послуг до ЄС в розрізі країн представлена на рис. 2.5. [19], обсяги імпорту товарів та послуг до ЄС в розрізі країн представлена на рис. 2.6. [19].

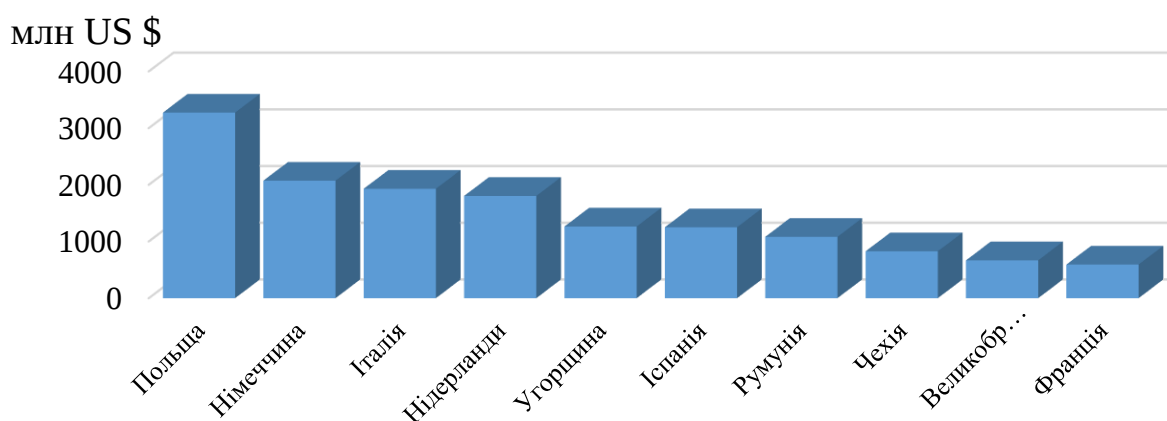


Рис. 2.5. Обсяги експорту товарів та послуг з України до ЄС в 2021р. млн US\$

Джерело: розроблено автором на основі [20]

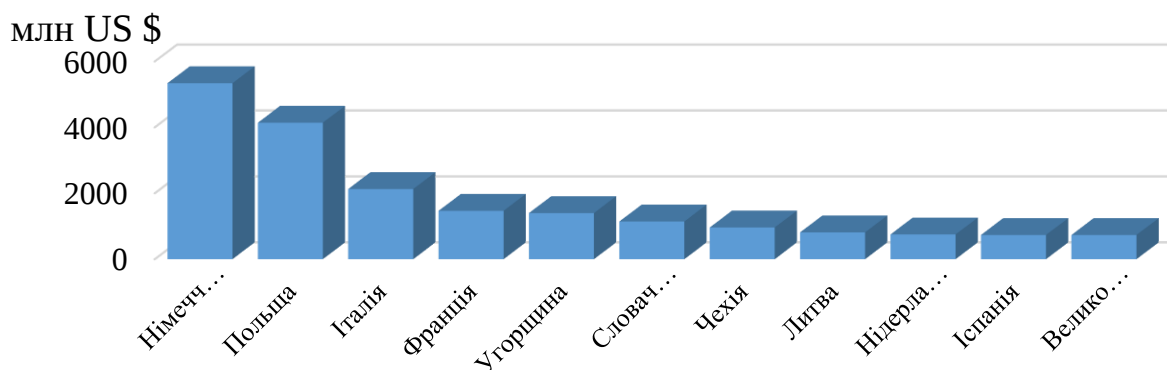


Рис. 2.6. Обсяги імпорту товарів та послуг з України до ЄС в 2021р. млн US\$

Джерело: розроблено автором на основі [20]

Ми можемо спостерігати, в які країни ЄС Україна експортує і з яких імпортує найбільше товарів. В експорті лідирують Польща, Німеччина, Італія, Нідерланди; в імпорті – Німеччина і Польща.

Наразі ми можемо спостерігати тенденцію до збільшення частки послуг в обсязі споживання. В будь-якому випадку і суспільне виробництво, і експорт включають послуги як результати і блага. Вище ми розглядали експорт товарів, розглянемо показники, що характеризують експорт послуг.

За результатами 2021р. в Україні експорт послуг складав 13,2 млрд. US\$, що на 14,2% перевищує 2020р., коли експорт послуг складав 11,2 млрд. US\$. В порівнянні з 2019р. він був менше на 4461,8 млн US \$ або на 28,5%. Обсяги експорту товарів з України в інші країни світу у 2021р. представлені на рис. 2.7., а структура експортованих послуг – на рис. 2.8.

Експорт послуг з України в інші країни світу складався в 2021р., як і в 2020р., таким чином: найбільший обсяг послуг експортується до країн ЄС, на другому місці в 2021р. опинилася РФ з часткою 14,71, що суттєво менше ніж в 2020р., коли частка послуг складала 23,5% від їх загальної кількості, на третьому Сполучені Штати Америки з часткою 14,45%, в 2020р. – 12,4%, варто відмітити також Швейцарію з часткою експорту 6,6% в 2020р. і 8,82% в 2021р.

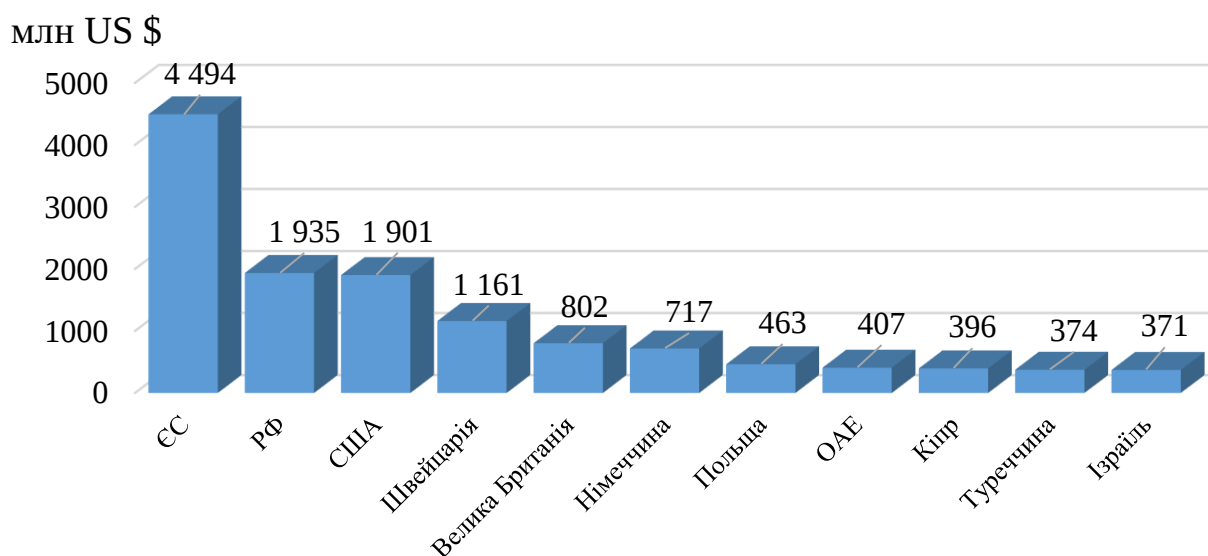


Рис. 2.7. Обсяги експорту послуг з України в інші країни світу, млрд US \$

Джерело: розроблено автором на основі [19]

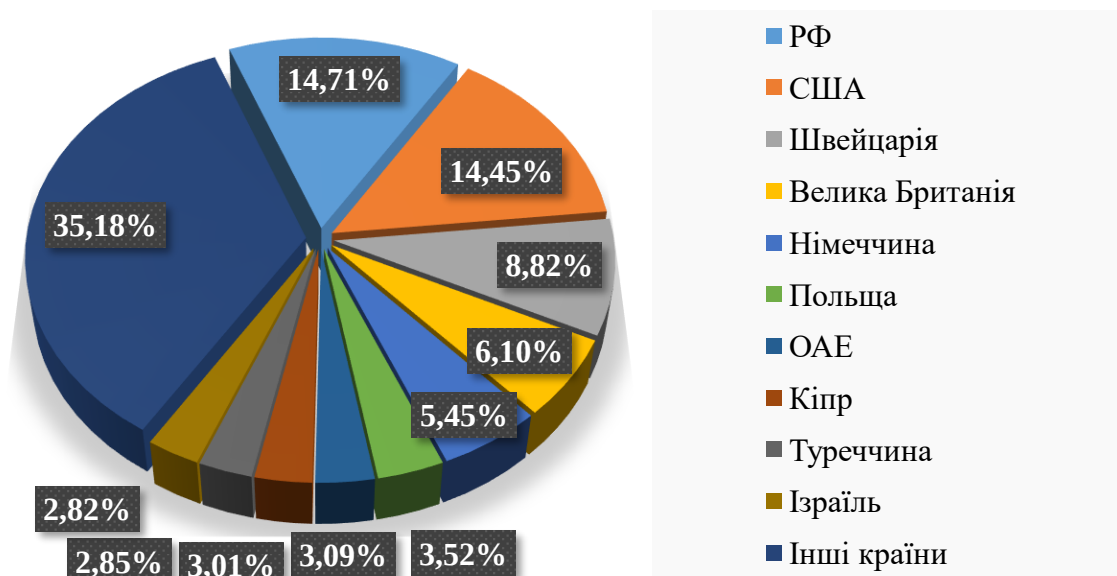


Рис. 2.8. Структура експорту послуг з України в країни світу у 2021р., млрд US \$

Джерело: розроблено автором на основі [18, 19, 20, 21]

На рис. 2.9. ми представили структуру експорту послуг до країн ЄС.



Рис. 2.9. Структура експорту послуг з України в країни ЄС в 2021р., млрд US \$

Джерело: розроблено автором на основі [18, 19, 20, 21]

На рис. 2.10. представлена структура експорту послуг за їх видами в загальному і на рис. 2.11. – в країни ЄС.

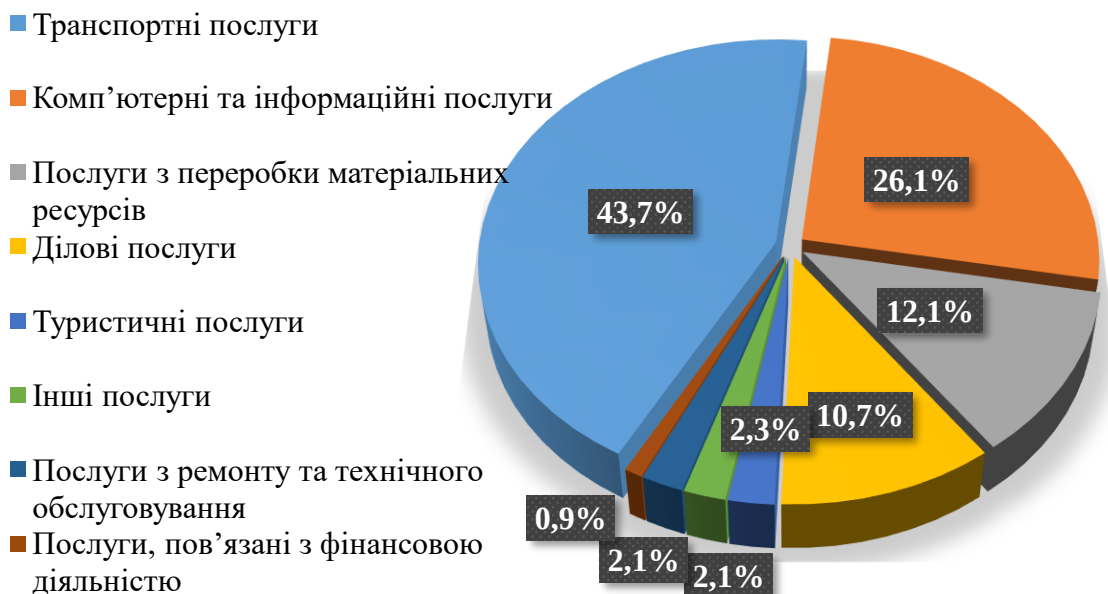


Рис. 2.10. Структура експорту послуг з України в країни світу в 2021р. за їх видами, млрд US \$

Джерело: розроблено автором на основі [18, 19, 20, 21]

Ми можемо спостерігати, що і в імпорті послуг є три групи, які виділяються з поміж інших – це транспортні послуги – 19,7%, послуги роялті – 14,3%, ділові послуги – 18,9%. З поміж інших є це одна групи дещо меншого обсягу – комп'ютерні та інформаційні – 10,7%, страхування – 10,2% туризм – 13,5%. Інші мають і імпорті значно меншу частку.

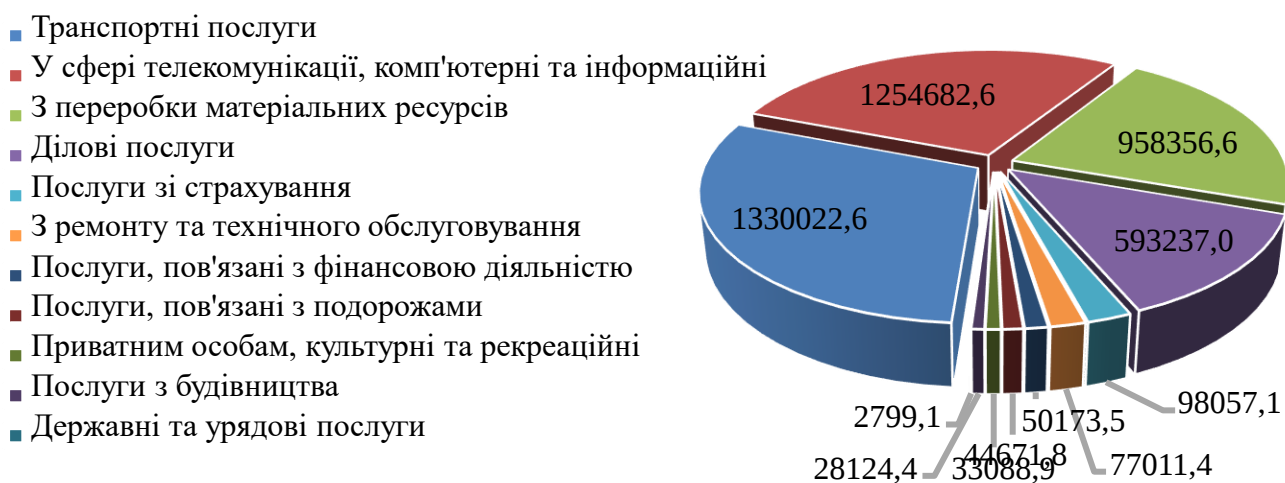


Рис. 2.11. Структура експорту послуг з України в країни ЄС в 2021р. за їх видами, млрд US \$

Джерело: розроблено автором на основі [18, 19, 20, 21]

За видами Україна експортувала в інші країни в першу чергу транспортні послуги – 43,7%, на другому місці комп’ютерні та інформаційні послуги – 26,1%, значна частина послуг з переробки матеріальних ресурсів та ділові послуги – по 12,1% та 10,7% відповідно, – це ті послуги українських компаній, які користуються попитом в світі. Частка інших послуг порівняно невелика.

Зазначивши, що ЄС є стратегічним партнером України, ми проаналізували частку послуг експортованих в ЄС і імпортованих з ЄС і представили результати на рис. 2.12. і 2.13.

Представлені діаграми яскраво демонструють, що в загальному обсязі послуг зовнішньої торгівлі частка ЄС надзвичайно велика. Правда при цьому, Україна експортує в ЄС 38,10% всіх послуг на експорт, а от імпорт послуг, які надають Україні країни-члени ЄС складає 53,68%.



Рис. 2.12. Структура експорту послуг з України в інші країни світу і в ЄС, млрд US \$



Рис. 2.13. Структура імпорту послуг в Україну з інших країн світу і з ЄС, млрд US \$

Джерело: розроблено автором на основі [18, 19, 20, 21]

Зважаючи на отримані результати, можна сказати, що Україна є промислово-аграрною країною з переважанням продукування сировини і це певною мірою визначає її експортну діяльність. Щодо загальних тенденцій протягом останніх 10 років – експортна діяльність України залежить від зовнішніх чинників, таких як світові кризи, пандемія тощо. Внутрішні чинники також впливають на стан

зовнішньої торгівлі, такі як Революція Гідності та збройний конфлікт з РФ історично співпадають з періодами значного спаду досліджуваного явища.

Частка імпорتنих послуг варіює від 14% до 23%. В 2021р. Україна найбільший обсяг послуг експортувала до США і РФ. Найпопулярніші послуги українського експорту транспортні, комп'ютерні та інформаційні з переробки матеріальних ресурсів та ділові. В Україну надають послуги транспортні, роялті та ділові. Представлені діаграми яскраво демонструють, що в загальному обсязі послуг зовнішньої торгівлі частка ЄС надзвичайно велика.

2.2. Розгляд динаміки та структури експорту товарів і послуг Франції

Франція є однією з найбільш розвинених країн світу, характеризується високим рівнем доходу. Країна – член ЄС. Франція має потужні порти. Чисельність населення країни зростає з кожним роком переважно завдяки імміграції. У Франції спостерігається високий рівень урбанізації. За величиною ВВП це 2-га країна ЄС. Промисловість Франції зосереджена в основному в таких галузях як машинобудування, легка і харчова промисловість. Основні торговельні партнери – це країни ЄС, Велика Британія та США. За прогнозами в 2022р. ВВП Франції матиме приріст в 2,9%.

За даними порталу Дія-Бізнес, основні товарні групи стосовно імпорту та експорту Франції зображено на рис. 2.14.

Сукупний експорт Франції в 2021р. 585 млрд US\$. Порівняно з 2020р. його обсяги збільшилися на 19,7% або на 96 млрд US\$ [24].

Стосовно напрямів експорту, на рис. 2.15. представлена його географічна структура за тими країнами, які є основними імпортерами товарів французького виробництва.

Як бачимо, основні імпортери продукції Франції – Німеччина, Італія, Бельгія, Іспанія, США, Великобританія, Китай. Частка інших країн в експорті Франції менша.



Рис. 2.14. Основні товарні групи за експортом та імпортом

Джерело: складено автором на основі [27]



Рис. 2.15. Географічна структура експорту Франції в 2021р.

Джерело: складено автором на основі [24]

Як ми зазначали вище, для врегулювання міжнародної торгівлі та систематизацію проходження товарів через митні кордони держав, товари класифікують. Найвідоміша система класифікацій – Гармонізована система опису та кодування товарів, міжнародна номенклатура товарів [22]. HS включає до 5300

груп товарів, кожній групі присвоюється цифровий код з шести цифр [23]. Країни можуть дещо змінювати коди, додавши цифри до перших шести даної класифікації. HS використовується більш ніж в 220-х країнах світу, для класифікації більш ніж 98 % товарів міжнародної торгівлі. В Україні використовується УКТЗЕД [25, 26].

У ЄС також використовуються номенклатури товарів міжнародної торгівлі. Розглянемо їх перелік: 1) комбінована номенклатура, містить восьмизначні товарні коди, лежить в основі Загального митного тарифу; 2) номенклатура ІТС, містить 10-значні товарні коди. Використовуються при імпорті і в статистиці. Номенклатура також містить коди для позначення певних заходів торгової політики – сільськогосподарське мито, антидемпінгове мито, заходи контролю за товарами подвійного призначення, експортні відшкодування тощо[28].

Комбінована номенклатура ЄС використовується у зовнішній торгівлі країнами-членами. Застосовується з 1988р. і має в основі HS. З січня 2017 р. діє нова, шоста редакція Гармонізованої системи [29]. Для класифікації товарів у міжнародній торгівлі також можна використовувати Стандартну міжнародну торговельну класифікацію ООН (3-я редакція 1986 р.) та Класифікатор товарів за укрупненими економічними угрупованнями ООН (редакція 1989р.) [30].

В 2021р. структура експорту з Франції була представлена наступними основними товарними групами – табл. 2.1., рис. 2.2.

Таблиця 2.1.

Основні товари, які експортувала Франція в 2021р.

84. Реактори ядерні, котли, обладнання та механічні пристрої; їх частини
87. Засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, та їх частини та приладдя
85. Електричні машини та обладнання, їх частини; звукозаписна та звуковідтворювальна апаратура, апаратура для запису та відтворення телевізійного зображення та звуку, їх частини та приладдя
30. Фармацевтична продукція
88. Літальні апарати, космічні апарати та їх частини
39. Пластмаси та вироби з них
22. Алкогольні та безалкогольні напої та оцет
33. Ефірні олії та резиноїди; парфумерні, косметичні чи туалетні засоби
27. Паливо мінеральне, нафта та продукти їх перегонки; бітумінозні речовини; мінеральні воски
72. Чорні метали

Джерело: складено автором на основі [24]

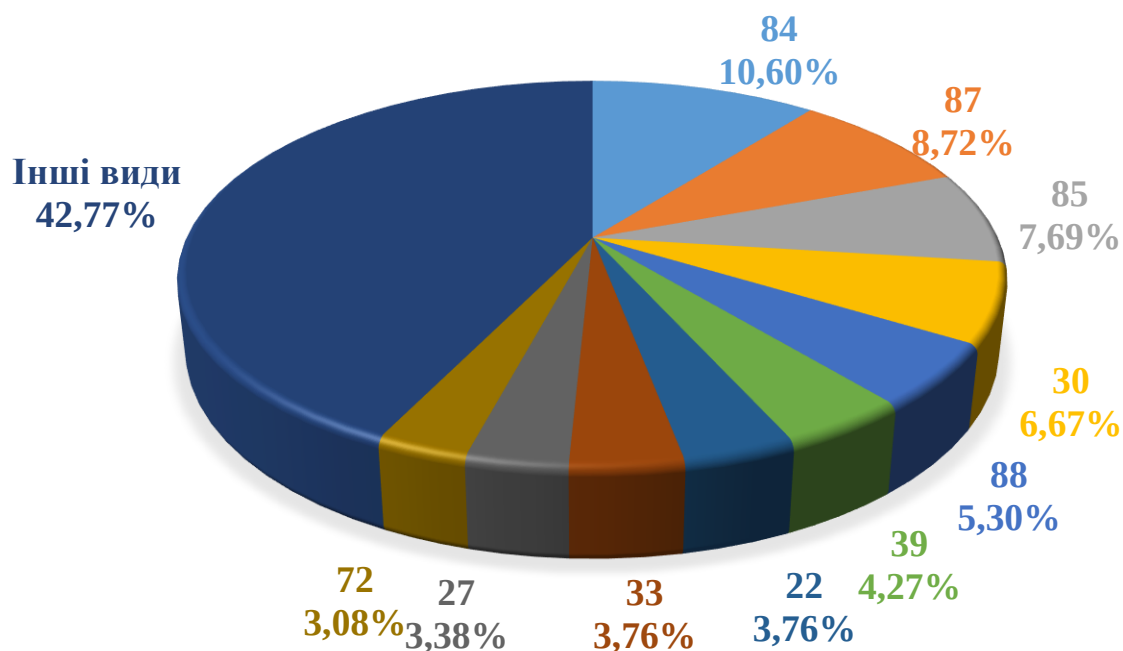


Рис. 2.16. Структура експорту з Франції в 2021р. за товарними групами, %

Джерело: складено автором на основі [31, 32]

Очевидно, що товарні групи 84, 87, 85, 30 і 88 складають основні статті експорту країни і це – реактори ядерні, котли, обладнання та механічні пристрої; їх частини, засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, та їх частини та приладдя, електричні машини та обладнання, їх частини; звукозаписна та звуковідтворювальна апаратура, апаратура для запису та відтворення телевізійного зображення та звуку, їх частини та приладдя, фармацевтична продукція, літальні апарати, космічні апарати та їх частини [32].

Сукупний імпорт Франції у 2021р. становив 714 млрд US\$, що порівняно з 2020р. на 22% або на 132 млрд US\$ більше [24].

Стосовно напрямів імпорту, на рис. 2.17. представлена його географічна структура за тими країнами, які є основними експортерами товарів для французьких споживачів.

Найбільшими торговими партнерами з імпорту товарів до Франції у 2021р. стали Німеччина, Бельгія, Нідерланди, Італія, Іспанія, США.

В 2021р. структура імпорту з Франції була представлена наступними основними товарними групами – табл. 2.2., рис. 2.18.

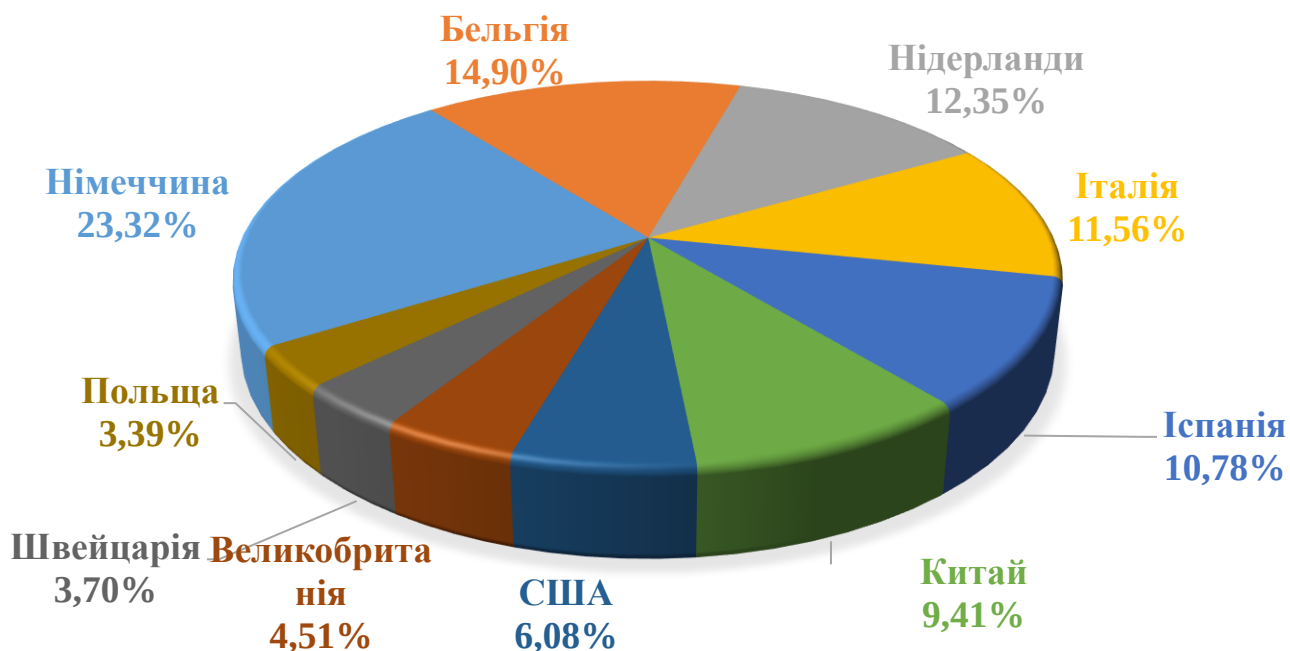


Рис. 2.17. Географічна структура імпорту Франції в 2021р.

Джерело: складено автором на основі [24]

Таблиця 2.2.

Основні товари, які імпортувала Франція в 2021р.

84. Реактори ядерні, котли, обладнання та механічні пристрої; їх частини
87. Засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, та їх частини та приладдя
27. Паливо мінеральне, нафта та продукти їх перегонки; бітумінозні речовини; мінеральні воски
85. Електричні машини та обладнання, їх частини; звукозаписна та звуковідтворювальна апаратура, апаратура для запису та відтворення телевізійного зображення та звуку, їх частини та приладдя
30. Фармацевтична продукція
39. Пластмаси та вироби з них
90. Інструменти та апарати оптичні, фотографічні, кінематографічні, вимірювальні, контрольні, прецизійні, медичні чи хірургічні; їх частини та приладдя
29. Органічні хімічні сполуки
72. Чорні метали
73. Вироби із чорних металів

Джерело: складено автором на основі [24]

Очевидно, що товарні групи 84, 87, 27, 85, 30, 39 і 90 складають основні статті експорту країни і це – реактори ядерні, котли, обладнання та механічні пристрої; їх частини, засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, та їх частини та приладдя, паливо мінеральне, нафта та продукти їх перегонки; бітумінозні речовини; мінеральні воски, електричні машини та

обладнання, їх частини; звукозаписна та звуковідтворювальна апаратура, апаратура для запису та відтворення телевізійного зображення та звуку, їх частини та приладдя, фармацевтична продукція, пластмаси та вироби з них, інструменти та апарати оптичні, фотографічні, кінематографічні, вимірювальні, контрольні, прецизійні, медичні чи хірургічні; їх частини та приладдя [32].

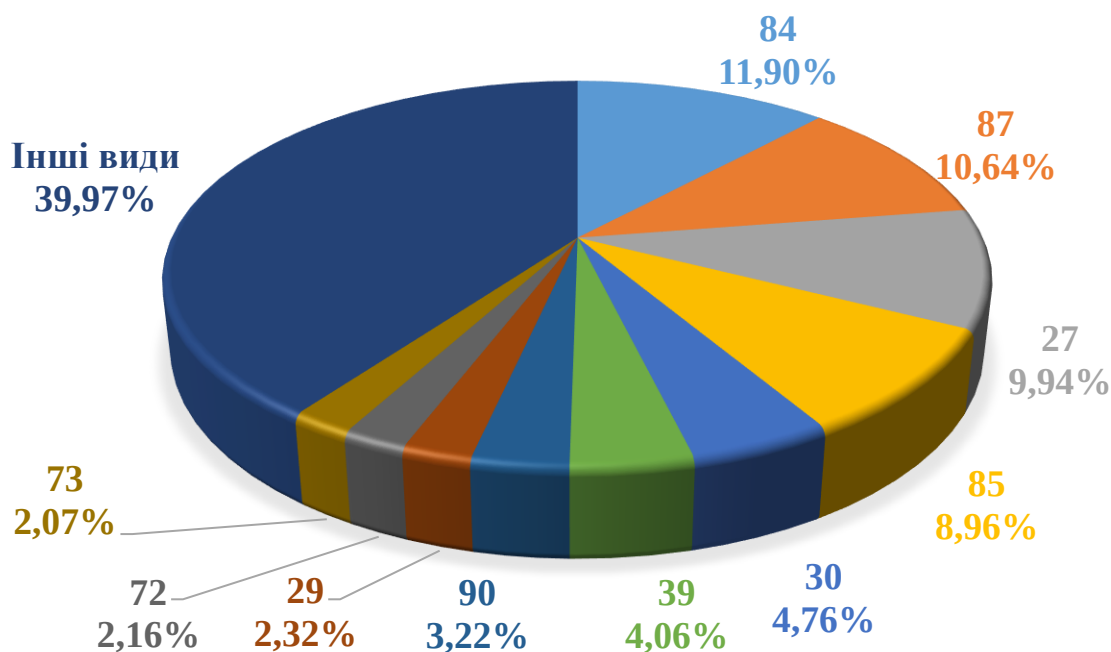


Рис. 2.18. Структура імпорту Франції в 2021р. за товарними групами, %

Джерело: складено автором на основі [31, 32]

Загалом можна стверджувати, що основний експорт Франції – машини та транспортне обладнання, аерокосмічне обладнання та пластмаси, а основний імпорт – машини, автомобілі та сира нафта [34]. Франція проводить досить активну політику в галузі зовнішньої торгівлі. Країна є традиційно великим постачальником аграрної продукції на світові ринки, це – зерно, цукор, вина, молока, м'ясо.

У зовнішньоекономічних зв'язках Франція орієнтована, насамперед, на Європейський Союз. Про це свідчить перелік основних партнерів по міжнародній торгівлі – основні партнери є сусідами географічно і по ЄС. Це пояснює велика увага французького уряду до важливих змін, які відбуваються в ЄС. Франція бере активну участь у всіх важливих подіях, які посилюють процеси інтеграції в Західній Європі, наприклад – Шенгенська угода, Маастріхтська угода, введення євро тощо.

Наразі французький уряд підтримує поступове розширення ЄС за рахунок країн Центральної та Східної Європи [33]. З торговельних партнерів поза ЄС найважливішими для Франції є США. Частка країн, що розвиваються, поступово знижується.

2.3. Торговельно-економічне співробітництво України і Франції

Не зважаючи на великі труднощі в умовах війни, Україна проводить активну зовнішньоекономічну діяльність. Війна, зініційована в Україні РФ, суттєво змінила умови ведення бізнесу, переорієнтувала багато суб'єктів господарювання, ускладнила й змінила логістику. За період з січня по серпень 2022р. експорт України в порівнянні з тим же періодом 2021р. скоротився на 30,8%, імпорт – на 21,4%. Природньо, в структурі зовнішньої торгівлі відбулися значні і різнонаправлені зміни. В порівнянні з 2021 за період з січня по серпень ми можемо спостерігати такі зміни експорту: шовк – 1377,0%; насіння і плоди олійних рослин – 198,9%; цинк – 1851,8%; олово – 2298,6%; овочі – 51,0%; сіль – 48,3% тощо і імпорту відповідно: головні убори – 832,8%; твори мистецтва – 9,7% [20]. Спостерігається розширення доступу українських товарів до ринку ЄС. Це особливо актуально для вітчизняних сільськогосподарських товарів, оскільки транспортувати ці товари до країн Європи легше з огляду на транспортні та логістичні обмеження.

В умовах, викликаних війною, країни ЄС підтримують Україну зброєю, продуктами, санкціями проти країни-агресора. Особливо важлива підтримка економіки України, адже попри війну відносно ефективне функціонування економіки України – це можливість забезпечувати населення необхідними благами, підтримувати достойний рівень його життя, забезпечення боє- і життєздатності ЗСУ, відновлення функціонування зруйнованих об'єктів і, з рештою, шлях до перемоги тощо. Так 12 вересня уряди двох європейських країн – Франції та Румунії, підписали угоду про полегшення експорту зернових з України суходелом. В перспективі ця угода дозволить Україні постачати ще більше зерна до Європи та

країн, що розвиваються, зокрема середземноморських країн, які потребують його для продовольства [35].

Франція є однією з найрозвиненіших країн світу з високим рівнем доходу, член ЄС. 2-га країна ЄС за розмірами ВВП [36]. Найбільш розвинутими галузями промисловості є машинобудування, легка, харчова. Основні торговельні партнери – країни ЄС, Велика Британія та США. Франція має потужні порти.

Не зважаючи на те, що зовнішня торгівля України переорієнтована на Європейський Союз, а в ньому Франція займає важливе місце, в міжнародній торгівлі з Україною вона не входить до десятки найбільших торговельно-економічних партнерів, якими є, наприклад, Польща і Німеччина [37]. З часом в Україні поступово розширювалась діяльність окремих французьких компаній, збільшувалися обсяги інвестицій та постачання французької високотехнологічної продукції. На ринку України працюють такі французькі компанії як Auchan, Leroy Merlin, L'Oreal та її дочірні бренди. Французькі компанії наразі представлені у найрізноманітніших секторах економіки, але переважно як імпортери продукції.

У торгово-економічних відносинах Франції і України імпорт суттєво перевищує експорт. Проте Україна вже сьогодні експортує до Франції одяг, столярні і скляні вироби, звукове електрообладнання, акумулятори, готові вироби із чорних металів, меблі, парові турбіни, частини до залізничних локомотивів і трамваїв, паперово-картонної продукції, косметичних препаратів тощо [20, 37].

Отже, в Україні є можливості підвищити й урізноманітнити експорт продукції до Франції. Проте, щоб вийти на вищий рівень експорту продукції в країну, яка в ЄС є одним з кращих експортерів, потрібно докласти чимало зусиль, основні з яких – підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції, виробництво та експорт високотехнологічної продукції проти сировинних товарів.

Розглянемо більш детально кількісні характеристики торговельно-економічного співробітництва України і Франції.

Спочатку розглянемо показники динаміки імпорту та експорту двох країн і деякі показники структури. На рис. 2.19. представимо динаміку експорту двох країн, на отс. 2.20. – динаміку імпорту.

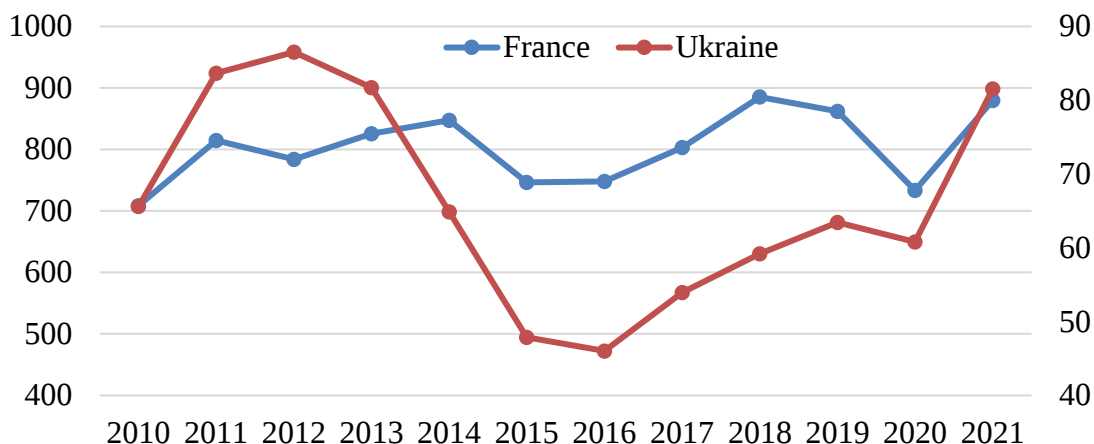


Рис. 2.19. Динаміка експорту України і Франції за 2010-2021рр., млрд US\$

Джерело: складе автором на основі [20, 31]

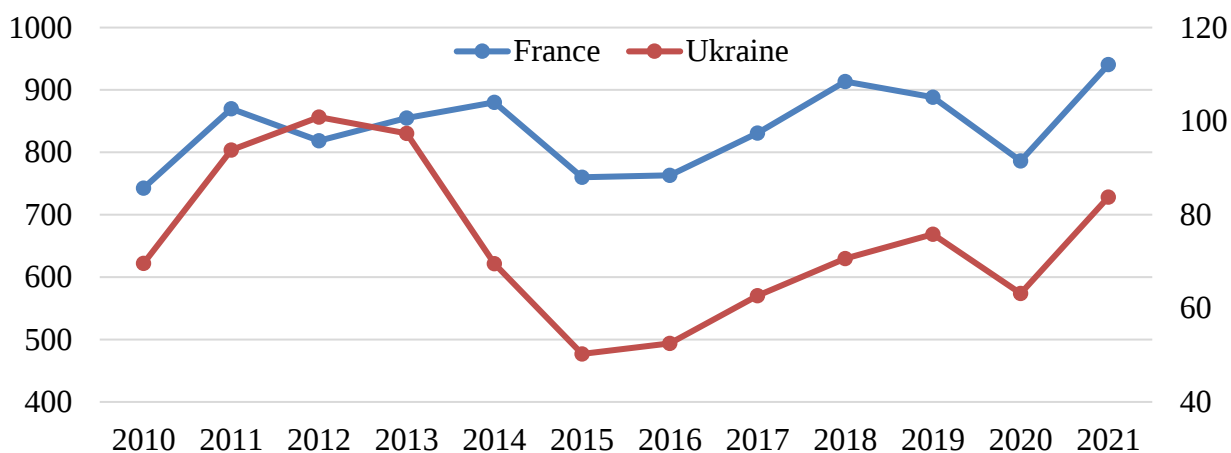


Рис. 2.20. Динаміка імпорту України і Франції за 2010-2021рр., млрд US\$

Джерело: складе автором на основі [20, 31]

Графіки показників демонструють різницю між рівнем експорту та імпорту України та Франції. Це можна пояснити, оскільки Франції – це країна з високим рівнем розвитку, Україна – країна, яка розвивається. Проте ми можемо помітити, що загальні тенденції однакові для пари Україна-Франція та пари імпорт-експорт, хоча інтенсивність підйомів та спадів дещо різна.

Виявлені закономірності підштовхнули нас до подальшого аналізу. Ми вирішили співставити експорт країни з її ВВП, а обсяг імпорту з чисельністю населення. Результати зображено на рис. 2.21. та рис. 2.22.

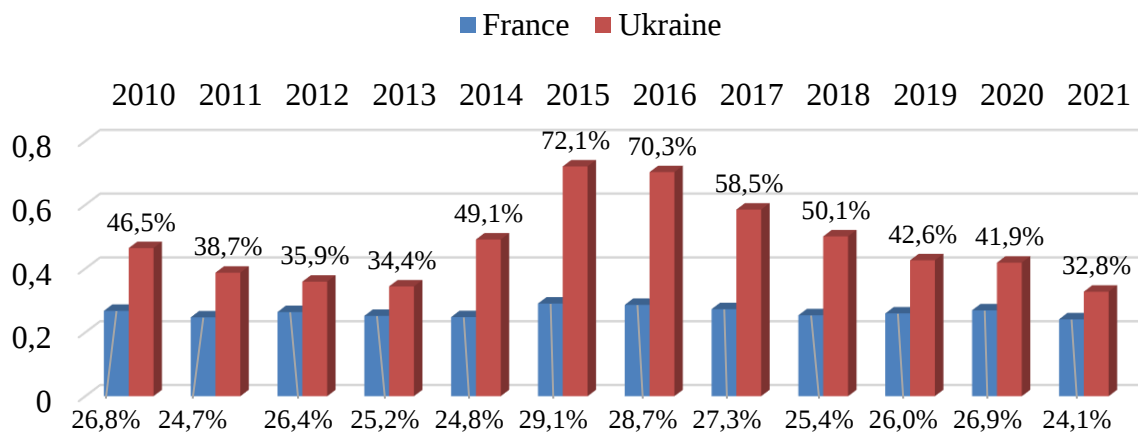


Рис. 2.21. Частка експорту в ВВП, %

Джерело: складе автором на основі [20, 31]

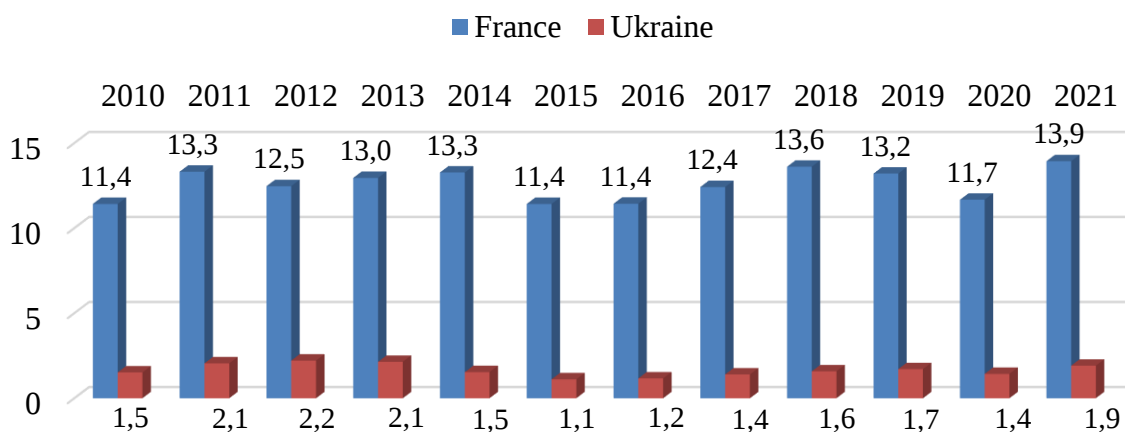


Рис. 2.22. Величина експорту на душу населення, тис. US\$

Джерело: складе автором на основі [20, 31]

Отже, ми можемо стверджувати, що рівні розвитку України і Франції дуже різні, що відображається і в показниках зовнішньої торгівлі. Величина експорту на душу населення України з часом зазнає більших коливань і очевидно нижча за такий же показник Франції, який, між тим, також зазнає часових змін. Частка експорту в ВВП України більше ніж в 2 рази перевищує частку експорту Франції в ВВП країни. Останній показник не виказує значних коливань, а для України – в

досить складні з політичної точки зору роки – 2014-2017рр., частка експорту в ВВП значно збільшується.

Не зважаючи на виявлені відмінності, Франція для України є важливим і надійним торговельним партнером. Окрім того, ця країна є однією з провідних інвесторів у економіку нашої держави.

За результатами 2021р. Франція зайняла 13 місце в світі та 7 місце в Європі серед торговельних партнерів України з питомою вагою у 2,06% від загального товарообігу з країнами світу та 5,54% від загального товарообігу з країнами ЄС. Стосовно інвестицій в економіку України, станом на 30.06.2021 Франція посіла 8 місце серед всіх країн світу [38].

Для організації двосторонньої співпраці між нашими країнами в економічній сфері була створена Змішана Українсько-Французька Міжурядова Комісія з економічного співробітництва. В листопаді 2020р. на її восьмому засіданні сторони підписали Підсумкову декларацію, в якій рівень економічної співпраці між Україною та Францією було оцінено як досить високий. Як висновок було зазначено, що подальший розвитку взаємовигідного партнерства між Україною і Францією є дуже важливим. Особливу увагу було приділено поточним спільним українсько-французьким проєктам та локалізації виробництва в Україні [38].

Наразі ми можемо зазначити, що відомі французькі компанії успішно працюють на території України. Це стосується різних сфер діяльності – рис. 2.23.

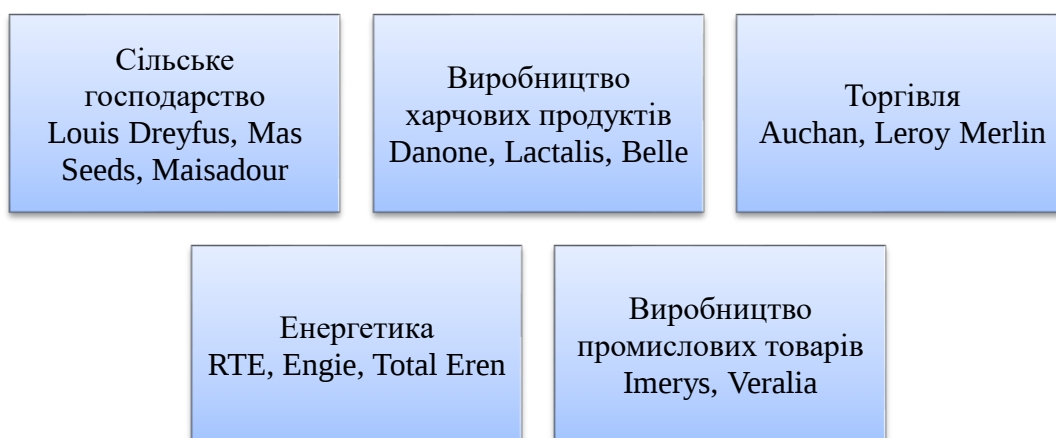


Рис. 2.23. Приклади французьких компаній, які успішно працюють в Україні

Джерело: складено автором на основі [38]

Як приклади взаємовигідного співробітництва можна відзначити проекти з французькою компанією Airbus щодо про постачання для потреб МВС України 55 вертольотів французького виробництва і т.п.

За результатами 2021р. загальний товарообіг між Україною та Францією становив 2661,4 млн. US\$. Причиною зростання товарообігу було суттєве збільшення товарного експорту – на 51,6%, та імпорту – на 21,9%. Проте експорт українських послуг збільшився несуттєво – на 2,2%. Зовнішньоторговельне сальдо України негативне – –660,6 млн. US\$.

Використовуючи класифікацію товарів за HS, розглянемо як складалася торгівля між Україною та Францією в 2021р. – табл. 2.3. та 2.4.

Таблиця 2.3.

Обсяги експорту, структура та динаміка в порівнянні з минулим роком
товарів з України до Франції у 2021р., тис. US\$

Товари на експорт	Вартість, тис. US\$	У % до відповідного періоду попер. року	У % до загальному обсязі
В загальному	896493,5	151,3	100,0
15 жири та олії тваринного або рослинного походження	198087,7	169,6	22,1
12 насіння і плоди олійних рослин	167483,2	162,3	18,7
23 залишки і відходи харчової промисловості	87473,1	80,7	9,8
72 чорні метали	64105,8	364,6	7,2
44 деревина і вироби з деревини	48394,2	127,6	5,4
31 добрива	31442,5	–	3,5
08 їстівна плоди та горіхи	29675,1	150,3	3,3
85 електричну машини	28625,6	163,3	3,2
62 одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	27831,9	70,9	3,1
94 меблі	27745,5	153,8	3,1
26 руди, шлаки і зола	27509,3	170,0	3,1
84 реактори ядерні, котли, машини	24471,0	171,0	2,7
73 вироби з чорних металів	20296,8	167,1	2,3

Джерело: склала автором на основі [20, 31]

На рис. 2.24. представлена динаміка імпорту з Франції та експорту з України відповідно, а на рис. 2.25. та 2.26. – частки імпорту та експорту України в їх загальних обсягах за період 2017-2021рр.

Таблиця 2.4.

Обсяги імпорту, структура та динаміка в порівнянні з минулим роком
товарів до України з Франції у 2021р., тис. US\$

Товарний імпорт	Вартість, тис. US\$	У % до відповідного періоду попереднього року	У % до загального обсягу
38 різноманітна хімічна продукція	256782,8	105,5	14,5
87 засоби наземного транспорту крім залізничного	212805,3	113,9	12,1
30 фармацевтична продукція	189781,7	96,1	10,8
33 ефірні олії	148720,4	122,4	8,4
84 реактори ядерні, котли, машини	147531,9	148,4	8,4
85 електричні машини	73964,4	124,7	4,2
27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	56612,1	535,8	3,2
39 пластмаси, полімерні матеріали	51742,5	154,1	2,9
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	50339,5	127,9	2,9
12 насіння і плоди олійних рослин	47550,9	109,5	2,7
34 мило, поверхнево-активні органічні речовини	45571,1	143,6	2,6
10 зернові культури	43380,4	119,0	2,5

Джерело: складе автором на основі [20, 31]

Основними статтями українського товарного експорту до Франції в 2021р. стали: 1) жири та олії тваринного або рослинного походження – 22,1%; 2) насіння і плоди олійних рослин – 18,7%; 3) залишки та відходи харчової промисловості – 9,8%; 4) чорні метали – 7,2%. Також можна виділити товарні групи – деревина та вироби з неї, добрива, їстівна плоди та горіхи, електричні машини, меблі, одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, руди, шлаки і зола [20, 31].

За результатами 2021р. зафіксовано падіння двох основних статей українського товарного експорту – залишки і відходи харчової промисловості залишки і відходи харчової промисловості на 19,3: та одяг та додаткові речі до одягу – на 29,1%. За іншими статтями ми можемо спостерігати суттєве зростання в порівнянні з 2020р. – більше і значно більше 50%. За статтею 72 чорні метали – зростання більше ніж в 3 рази. Також ми можемо бачити, що в 2020 до Франції Україна не експортувала добрива [20, 31].

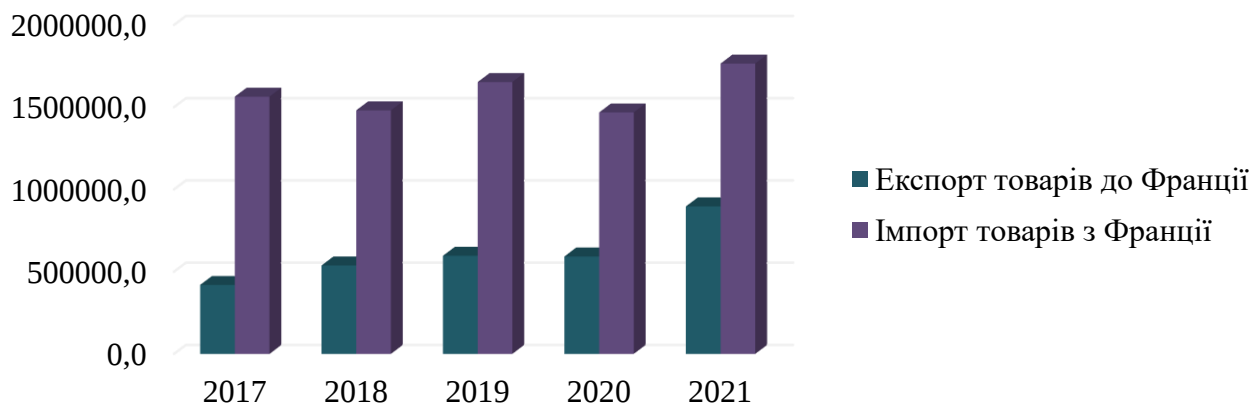


Рис. 2.24. Динаміка імпорту Франції та експорту України в 2017-2021рр., тис. US\$

Джерело: складе автором на основі [20, 31]

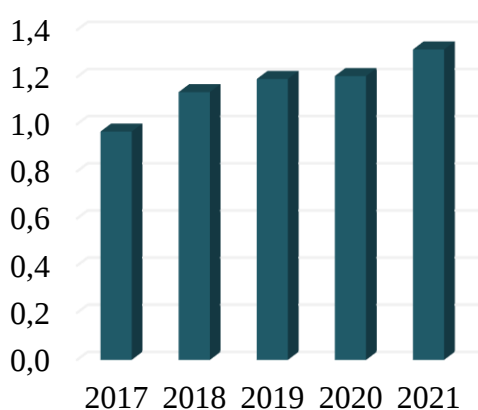


Рис. 2.25. Динаміка частки експортованих Україною до Франції товарів за 2017-2021рр., %

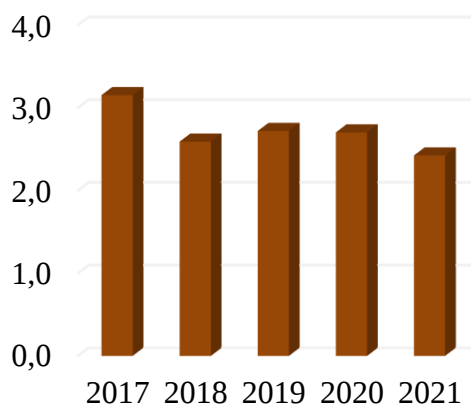


Рис. 2.26. Частка товарів, які Україна імпортувала з Франції в 2017-2021рр., %

Джерело: складе автором на основі [20, 31]

Основу французького товарного імпорту до України у 2021р. складали: 1) різноманітна хімічна продукція – 14,5%%; 2) засоби наземного транспорту крім залізничного – 12,1%; 3) фармацевтична продукція – 10,8%; 4) реактори ядерні, котли та машини – 8,4%; 5) ефірні олії – 8,4%. Стосовно динаміки, то позиція 27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки порівняно з 2020р. збільшилася на 435,8%. Обсяги фармацевтичної продукції знизилися на 3,9%. Інших суттєвих змін ми не спостерігаємо [20, 31].

Щодо торгівлі послугами, то в 2021р. вартість наданих Україною послуг Франції становила 139,8 млн. US\$, що на 0,7% більше порівняно з відповідним періодом 2020р. Основними статтями експорту українських послуг до Франції є послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги – 46%, транспортні послуги – 23,4%, ділові послуги – 21,2%, послуги з переробки матеріальних ресурсів – 5,9% [20, 31].

Ми можемо спостерігати позитивну динаміку українського експорту комп'ютерних та інформаційних послуг – +7,7%, а от експорт транспортних послуг знову зменшився – –14,3%.

Французькі компанії надають в Україні транспортні послуги – 28,5%, в 2021р. їх обсяги збільшилися на 21,7%, ділові послуги – 25,6%, динаміка – +39,9%, послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги – 13,8%, з динамікою – +79,8%, послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю – 10,5%, динаміка – +20,7%, роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності – 10,0%, динаміка – –5,3% [20, 31].

Отже, Франція має дуже важливе значення для України як розвинута європейська країна, яка має другий за обсягом економічний потенціал в Європі. Ми можемо бачити, що суттєвий вплив Франції у справах ЄС може позитивно сприяти на досягнення Україною її стратегічної мети – вступу до ЄС. Україна й Франція мають давні історичні й культурні контракти. Сьогодні Франція – одна з країн, які допомагають Україні перемагати і, одночасно, розвивати економічну діяльність, оскільки Уряд Франції всіляко сприяє Україні в її міжнародній торгівлі.

Проте економічні зв'язки двох країн сьогодні розвиваються дуже повільно, що не відповідає інтересам наших країн. Наразі Франція не входить в 10-ку країн, з якими в Україні найбільший оборот зовнішньої торгівлі. Можливості економічного співробітництва України та Франції далеко не вичерпані. Але для успішного розвитку торговельно-економічних відносин Україні потрібно якісно змінювати експортну діяльність, розвивати експортний потенціал, підвищувати конкурентоспроможність продукції.

ВИСНОВКИ ДО 2 РОЗДІЛУ

Ми встановили, що в експорті України переважає сировина продукція. Результати експортної діяльності України залежать від низки зовнішніх чинників – світові кризи, пандемія тощо та внутрішніх – такі події як Революція Гідності та збройний конфлікт з РФ історично співпадають з періодами значного спаду. В загальному обсязі експорту України переважна частка належить товарам, але близько чверті – це експорт послуг.

Торговельні відносини України і країн ЄС складають близько 50% від загального обсягу експорту та імпорту України. Найбільша частка припадає на Польщу, Італію, Німеччину. Торговельно-економічні відносини України і Франції характеризуються дещо меншими обсягами, проте вони активно розвиваються. ВВП Франції суттєво перевищують ВВП України. При цьому частка експорту країни значно нижча ніж частка експорту у ВВП України. Основний експорт Франції – машини та транспортне обладнання, аерокосмічне обладнання та пластмаси, а основний імпорт – машини, автомобілі та сира нафта. У зовнішньоекономічних зв'язках Франція орієнтована, насамперед, на Європейський Союз – основні партнери є сусідами географічно і по ЄС. З торговельних партнерів поза ЄС найважливішими для Франції є США.

Розвиток торговельних відносин з Францією, як з розвинутою європейською країною, важливо для України. Ми можемо бачити, що суттєвий вплив Франції у справах ЄС може позитивно сприяти на досягнення Україною її стратегічної мети – вступу до ЄС. Уряд Франції всіляко сприяє Україні в її міжнародній торгівлі. Можливості економічного співробітництва України та Франції далеко не вичерпані, проте існує значна різниця в рівні розвитку економік цих країн. Для зміцнення торгових відносин з Францією Україні потрібно вирішувати головне питання нарощування експортного потенціалу – розвивати в країні виробництво продукції з більшою доданою вартістю.

РОЗДІЛ 3

ПРОБЛЕМАТИКА ТА ОСНОВНІ РІШЕННЯ ЩОДО ПЕРСПЕКТИВ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

3.1. Розгляд проблематики реалізації експортного потенціалу України

ЗЕД будь-якої країни відіграє важливу роль у процесах розвитку її економіки та інтеграції даної країни до світового товариства. Вихід на нові ринки, розширення і підвищення попиту на продукцію, збільшення валютних надходжень, залучення іноземних інвестицій, зростання ВВП, що стає можливим при ефективній ЗЕД, створює передумови для розвитку національної економіки, підтримки вітчизняних виробників, впровадження інновацій і, в перспективі, подальший розвиток ЗЕД, економіки тощо та, як результат, – підвищення рівня життя населення.

За останніми даними про рейтинг *ease of doing business*, Україна в 2020р. займала 64 позицію серед 190 країн світу [39]. Аналіз міжнародної торгівлі України вказує, що країна поступово повертається зі Сходу в напрямку Заходу. Україна шукає нові ринки збуту, нові можливості, нових партнерів. Основна подія, яка визначає такі зміни – це договір про асоціацію з Євросоюзом та договір про зону вільної торгівлі з Канадою [40]. Проте, в розділі 2 ми провели ґрунтовне дослідження експортної діяльності України на прикладі торговельно-економічних відносин з Францією і з'ясували, що Україна має значні успіхи в міжнародній торгівлі. В країні є ряд товарів та послуг, які користуються міжнародним попитом. Разом з тим ми переконалися, що і проблеми в Україні стосовно розвитку і реалізації можливостей експорту її продукції та послуг є. Частково проблематика визначається рівнем розвитку національної економіки і певними проблемами, які з цього випливають, наприклад, недосконалість кредитування, брак коштів, брак бажаючих займатися експортно-орієнтованими виробництвами тощо. Тому в даному пункті ми окреслимо основні проблеми реалізації експортного потенціалу України.

Наприклад, весь світ переконався, що є ситуації, в яких з певними проблемами зіштовхуються всі економіки і виробники. В даному випадку ми маємо на увазі пандемію. Вона торкнулася майже всі сфер бізнесу, для деяких експортерів це стало критично. Проте є ряд проблем, які можна вирішувати окремою економікою.

Отже, найбільше Україна експортує такі товари як продукція АПК та харчової промисловості, продукція металургійного комплексу, продукція машинобудування, мінеральні продукти, продукція хімічної промисловості. Причому частка продукції АПК дуже велика і така тенденція спостерігається вже тривалий час. Тому за нашою країною надійно закріпилася спеціалізація в міжнародному розподілі праці на сільському господарстві. Традиційно вважають, що така роль аграрного сектора характерна для недостатньо розвинутих країн, до яких застосовують визначення – «аграрно-сировинний придаток цивілізованого світу». На жаль, аграрна продукція та сировина коштують у багато разів дешевше, ніж готові товари, тому для України така ситуація не вигідна, вона зазнає від такої спеціалізації великих збитків.

З огляду на вище сказане, питання реалізації експортного потенціалу надзвичайно важливе і своєчасне. І оскільки ми дійшли висновку, що експортний потенціал це обсяг товарів і послуг, що можуть бути вироблені у країні, і реалізовані з максимальною вигодою для цієї країни, він справді тісно пов'язаним з конкурентоспроможністю продукції, що призначена для реалізації на світовому ринку. Від рівня її конкурентоспроможності залежить рівень попиту і доходів. Основою експортного потенціалу є ресурсно-сировинна база та стан національної економіки. Вони забезпечують різні напрямки розвитку – науково-технологічний, виробничий, соціальний і культурний. Від цих чинників в свою чергу залежить рівень зростання експортного виробництва і, як результат, – рівня життя населення.

Розглянемо проблемні питання експортерів більш детально.

Спираючись на досвід та знання фахівців підприємств, які експортують свою продукцію до країн ЄС, Азії, Африки та США, науковців, які досліджують питання

реалізації експортного потенціалу України, складемо перелік основних проблем експортерів української продукції на міжнародні ринки – рис. 3.1.

Недосконалість норм українського законодавства у сфері управління здійсненням і розвитком експортної діяльності, порівняно з нормами, що прийняті у міжнародній практиці	Штучне стримування курсу гривні в рамках «валютного коридору», що звужує можливості використання курсового фактору
Недостатній розвиток систем сертифікації і контролю якості експортної продукції з метою дотримання вимог до споживчих і екологічних характеристик	Штучне стримування курсу гривні в рамках «валютного коридору», що звужує можливості використання курсового фактору
Недостатність спеціальних знань і досвіду роботи у сфері експорту у більшості українських підприємств	Високі ризики фінансових втрат під час експортних операцій та не вигідні умови кредитування експорту
Важкий фінансовий стан більшості підприємств обробної промисловості та конверсійних виробництв	Складність процедур митного оформлення та одержання ліцензій, дозвільних документів
Відсутність чіткої управлінської стратегії роботи із зовнішньоекономічними партнерами.	Складність дотримання всіх вимог, потрібних для імпорту в країнах-імпортерах
Низька конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції	Проблема єдиної координації всіх процесів, спрямованих на розвиток експорту
Бюрократія у процесі отримання дозвільних документів для експорту	Відсутність інформації про установи та організації, що сприяють експорту
Невідповідність українського законодавства законодавству країн-членів ЄС	Відсутність інформації про перспективні для експорту ринки
Недостатня підтримка українського експорту з боку держави та її органів	Наявність корупційної складової на митниці
Високі ставки мита в країнах-імпортерах	Тіньова складова експортного потенціалу

Рис. 3.1. Основні проблеми реалізації експортного потенціалу України

Джерело: складено автором на основі [40, 42, 43].

Наразі Україна в переважній частині продовжує експортувати товари сировинної групи – зерно та металопродукцію. Такі товари більшою мірою піддаються впливу з боку цінової кон'юнктури світових ринків. В державі не має чіткої політики, яка б визначала заходи на підтримку виробництва сировинних товарів, тому українська економіка наражається на залежність від світових тенденцій.

Для розвитку експорту – поточного і перспективного, важливо володіти достатнім обсягом інформації про перспективні ринки для експорту продукції.

Наразі зацікавлені в розвитку експорту підприємці не мають достатнього обсягу інформації і можливості її отримати.

Важлива роль в розвитку експорту, точніше в підтримці експортерів відіграє держава. Це стосується підтримки як в даній країні, так і при виході на міжнародний ринок. Сьогодні участь держави в освоєнні нових напрямів розвитку українським бізнесом недостатня. Багато фахівців в сфері експорту вважають, що основні проблеми українського експорту – це загальна відстороненість уряду та держави від проблем експорту. Наразі експорт українських товарів та послуг залежить цілком і повністю від рівня кваліфікації та ініціативи кожного окремого виробника.

Через брак досвіду та інформації експортери не завжди мають чітку управлінську стратегію розвитку та організації співпраці з зовнішньоекономічними партнерами.

В Україні функціонує Експортно-кредитне агентство, яке може допомогти вирішити вищеперераховані перешкоди на шляху розвитку експорту, активізувавши і розширюючи свою діяльність, розвинувши роботу зовнішньоекономічних каналів.

Існує ціла низка стримувальних для розвитку експорту чинників. Один з них – це відсутність чіткого плану скоординованих дій різними органами, які так чи по іншому виконуються функції підтримки та розвитку, та конкретних кроків для його виконання. Існує багато відомств та недержавних установ, які працюють на підтримку експортерів, але немає єдиного відповідального органу та конкретних осіб, які б відповідали за просування вітчизняного експорту. Тобто, є проблема єдиної координації всіх процесів, спрямованих на розвиток експорту.

Також стримує розвиток експорту в Україні так звана «сіра» площа та контрабанда за певними напрямками.

Ще один негативний чинник – невідповідність українського законодавства законодавству країн-членів ЄС. Наприклад, це стосується питань сертифікації засобів захисту рослин, вимог до реєстру кормових добавок, виробництва харчових продуктів, товарів та матеріалів, які так чи інакше мають контакт з харчовими

продуктами тощо. В Україні недосконалість законодавчої бази негативно впливає не лише на розвиток експорту. Робота над вдосконаленням законодавства ведеться.

Але її стримує ще одна проблема українського бізнесу – бюрократія. В даному випадку – бюрократія в державних законодавчих органах. Наприклад, проекти необхідних для бізнесу законів, відсутність яких гальмує вихід української продукції на міжнародні ринки, можуть ухвалюватися по декілька років. Нормативно-правові акти не розробляються, оскільки бракує фахівців, які були б здатні це зробити швидко і ефективно. Фахівців часто не вистачає, бо держава пропонує їм мізерні заробітні плати.

До проблеми бюрократії можна віднести і необхідність отримати надзвичайно велику кількість дозволів на здійснення діяльності, наприклад, для українських перевізників для міжнародних перевезень. Проблема не нова, вона виникає з року в рік, дієвих кроків для її вирішення держава не робить.

Шляхи вирішення багатьох проблемних питань, які тут обговорюються варто включити до нової Експортної стратегії на наступні 5 років. Експортна стратегія України періодично переглядається та має відповідати потребам експортерів.

Ще одна суттєва проблема експортного потенціалу України криється в фінансовій сфері. Переважна більшість українських виробників продукції з високою часткою доданої вартості, яка б могла стати тим самим конкурентоспроможним експортом, не можуть за свої кошти організувати кредитування та збут своєї продукції на світовому ринку, їм бракує обігових сальдових коштів на розвиток. Крім того, українські банки, маючи значний потенціал в сфері кредитування, встановлюють виробникам досить високий відсоток за позикою та кредитами у порівнянні з європейськими банками. Плата за позики та кредити входить у розрахунок собівартості продукції. При цьому експортні операції здійснюються за світовими цінами, тобто, виробник в результаті левову частку виручки віддає банкам. Ще демотивує виробників експортувати продукцію за кордон.

Експортні операції обтяжені високими ризиками фінансових втрат. Експортери зіштовхуються з не вигідними умовами кредитування експорту – високими відсотковими ставками, короткими строками наданих кредитів. Як результат – вони шукають більш вигідні способи організації бізнесових операцій за кордоном, вдаються до розрахунків щодо експортних операцій через офшорні компанії і ухиляються від податків.

Українські виробники потерпають від активної діяльності транснаціональних корпорацій. ТНК спрямовують свої зусилля на забезпечення сировиною власних виробництв, що розташовані за межами країн. У вітчизняних виробників не вистачає інвестиційних коштів для модернізації і розвитку експортно-орієнтованих виробництв, не вистачає досвіду та новітніх розробок, є потреба в оновленні транспортної інфраструктури, щоб вона відповідає сучасним вимогам ефективного транскордонного сполучення.

Часто експортери зіштовхуються з різними обмежувальними і протекціоністськими заходами з боку окремих країн та провідних ТНК, що зупиняє їх на шляху розвитку експортних виробництв.

Як висновок до даного аналізу ми маємо окремо зазначити перелік проблемних питань розвитку експортного потенціалу, за вирішення яких відповідає уряд України: сировинний характер продукції, вузька спеціалізація значної частки експортованої продукції, брак інвестицій в розвиток та модернізацію експортно-орієнтованих виробництв, брак інноваційних технологій, низький рівень конкурентоспроможності продукції, високий рівень витрат матеріальних та енергетичних ресурсів.

3.2. Перспективи реалізації експортного потенціалу України на ринках ЄС

Європейський Союз є основним торговельним партнером України. Більша частина українського експорту припадає саме на країни-члени ЄС. Європейська інтеграція означає для економіки України перспективні можливості для співпраці з

розвинутими країнами Європи, зміцнення її позиції на міжнародному ринку. Саме тому, на нашу думку, має смисл розробляти напрямки розвитку українського експорту на ринках ЄС.

Основним принципом торгівлі України з ЄС мають бути взаємовигідні умови, орієнтація на зовнішньоторговельні пріоритети України, захист національних інтересів, реалізацію національного експортного потенціалу.

В ході проведеного аналізу експортного потенціалу України ми переконалися, що існує яскраво виражена тенденція до експорту переважно сировини. Інтеграція України у ринок ЄС як сировинного придатка може призвести до закріплення за Україною технологічної залежності від розвинених країн.

Підвищити стабільність експортних надходжень дозволить збільшення частки товарів із високим рівнем переробки. Тенденція щодо переходу України до експорту наукомісткої інноваційної продукції і ефективного функціонування на світових ринках відображається у Експортній стратегії України (Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі), впровадженій у 2017р. [46].

Перспективними секторами реалізації експортного потенціалу було визнано:

1) інформаційно-комунікаційних технологій та розробки програмного забезпечення; 2) креативних послуг, у т.ч. реклами та PR, дизайну, кіноіндустрії, індустрії моди тощо; 3) туризму, в т.ч. екотуризму, екстремального, культурного, ділового та освітнього; 4) технічного обслуговування та ремонту повітряних суден як доповнення до існуючої авіаційної промисловості; 5) виробництва запчастин та комплектуючих виробів для аерокосмічної та авіаційної промисловості, у т.ч. для повітряних суден; 6) машинобудування; 7) харчової промисловості, харчових інгредієнтів, готових продуктів харчування та органічної продукції [46].

Передбачається реалізацію експортного потенціалу не тільки стосовно товарів, але й стосовно послуг. Наприклад, певний час Україна виступає як глобальним IT-хаб на європейському ринку фінтех, виконуючи якісну конкурентну експертизу. Серед клієнтів компанії SoftServe – відомий німецький Deutsche Bank. IT-індустрія України експортує послуги Big Data, телекомунікації, хмарні сервіси.

На підтримку і просування експорту ІТ-послуг українських компаній Міністерство закордонних справ України та Асоціація «IT Ukraine» розробили проєкт «IT Export Boost». Результат розвитку експорту українських ІТ-послуг – у 2021р. їх експорт вперше перевищив 5 млрд US\$, він виріс на 853 млн US\$ до 8,3% від загального обсягу експортованих Україною послуг.

У 2020р. вдалося досягнути попередньої домовленості про підписання Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів (АСАА), так званий «промисловий безвіз». В даному випадку ми маємо приклад посилення євроінтеграції, ефективного використання експортного потенціалу. Дана Угода сприятиме посиленню конкурентоспроможності українського промислового експорту. Уже на сьогодні було досягнуто домовленостей стосовно збільшення безмитних тарифних квот для експорту України до ЄС [47].

На нашу думку, одним з ефективних механізмів переходу до високотехнологічних виробництв є запровадження кластеризації економіки в Україні. Це означає виділення окремих територій для розвитку високотехнологічного виробництва. Динамічні кластерні програми можуть впроваджуватися у всіх сферах – від новітніх технологій до традиційних галузей виробництва, в чому можна переконатися на прикладах Німеччини, Італії, Іспанії, Великобританії, Данії. Формування регіональних кластерних структур має бути чітко та взаємоузгоджено керованим процесом центральними та регіональними органами державного управління. В планах розвитку експортного потенціалу України є створення подібних кластерів.

Вище перераховані сектори поділено на три основні кластери.

Перший кластер зорієнтовано на аерокосмічний сектор, він включає сектори 1, 4, 5, 6, які характеризуються довгостроковою перспективою. Має на меті створення на підприємствах цих секторів високої доданої вартості та інновацій.

Другий кластер – це поєднання секторів із середньостроковою перспективою – 2, 3. Його мета – сприяти покращенню іміджу України на світовому ринку.

Третій кластер передбачає короткострокову перспективу. До нього входять

елементи інновацій першого кластера. Його мета – доповнювати другий кластер. Кластер має сприяти переробці сировини у продукцію з високою доданою вартістю і тісно пов’язаний з агропромисловістю.

Всі кластери поєднують більш консолідовані сектори і такі, що тільки з’являються або ж нещодавно зазнали суттєвих структурних трансформацій. На перспективу для кожного сектора планується до впровадження своя секторальна стратегія [46].

Реалізація зазначених планів наближає Україну до ринків ЄС та світових, сприяє розвитку та реалізації експортного потенціалу країни.

Для України потрібно розвивати такі галузі як виробництво засобів автоматизації, електроніка, мікроелектроніка, технічних засобів продукування і використання нетрадиційних видів енергетики, виробництво принципово нових видів матеріалів, технологічних засобів їх виготовлення та оброблення, біотехнології та їх продукти, що дозволить збільшувати експорт корисної для довкілля продукції. Саме ці галузі дозволяють створювати більше доданої вартості, а їх експорт дозволить відійти від експорту сировини до збільшення обсягів експорту виготовленої продукції.

Заходи, які дозволять Україні наростити високотехнологічний експорт – рис. 3.2.

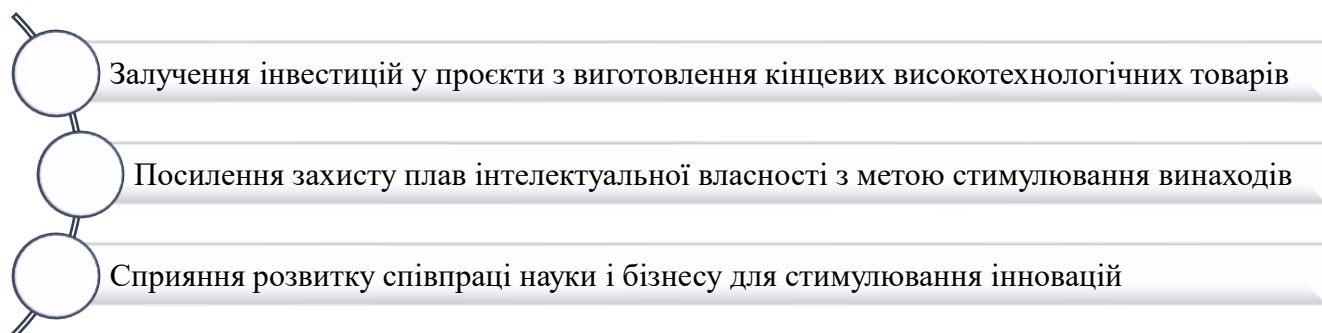


Рис. 3.2. Шляхи нарощення високотехнологічного експорту

Джерело: складено автором

Для розвитку експортного потенціалу України у найближчій перспективі необхідно підвищувати конкурентоспроможність українських виробників,

переглянути пріоритети країни стосовно спеціалізації у світовому поділі праці, зорієнтувати виробництво на підвищення в експорті частки наукомістких та інноваційних продуктів з високим рівнем доданої вартості, високотехнологічних послуг і т.п. [48, с. 63].

Узагальнюючи результати аналізу стану експортного потенціалу України на прикладі торговельно-економічних відносин з Францією, проблеми на шляху його розвитку, перспективи реалізації в Європі, основні напрями вдосконалення експортного потенціалу України представлено на рис. 3.3.



Рис. 3.3. Основні напрями вдосконалення експортного потенціалу України

Джерело: складено автором

В основі вибудови взаємозв'язків між Україною та ЄС є Угода про асоціацію, яка сприяє розвитку тісних та стабільних економічних зв'язків та політичних відносин. Угода передбачає поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі між Україною та ЄС, визначає правову основу вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили між Україною та ЄС, регуляторного зближення з перспективою поступове входження економіки України до спільного ринку ЄС [43].

Відомо, що в зовнішній торгівлі сторона пропозиції товарів як Україна в реалізації свого експортного потенціалу взаємодіє із стороною попиту – в даному випадку це країни-члени ЄС, через систему бар'єрів та стимулів – мита, квоти, корупція на кордоні, відсутність доступу до торгового фінансування, проблеми

пошуку потенційних ринків і покупців, невідповідність продукції міжнародним технічним вимогам і стандартам тощо.

Стимули – це фінансове стимулювання експорту; послаблення податкового тиску, надання митних пільг; вдосконалення регуляторних питань; створення пулів експортерів; допомога держави малим і середнім підприємствам, сприяння розвитку ними експортної діяльності.

Інтеграція до ЄС дає можливість зменшити бар'єри та посилити стимули реалізації експортного потенціалу України на ринках ЄС.

Так, при експортуванні продуктів харчування на митну територію ЄС необхідна перевірка на відповідність санітарним вимогам ЄС стосовно захисту здоров'я споживачів. Це потребує від українського експортера додаткової адаптації продукції на вимогу нормативів ЄС. Так українські виробники отримуватимуть акредитацію уповноваженого експортера – «єврономер», і експортувати товари на рівні товарів євровиробників [45].

Інтеграція з ЄС та створення зони вільної торгівлі дозволяє Україні отримати наступні переваги – рис. 3.2.

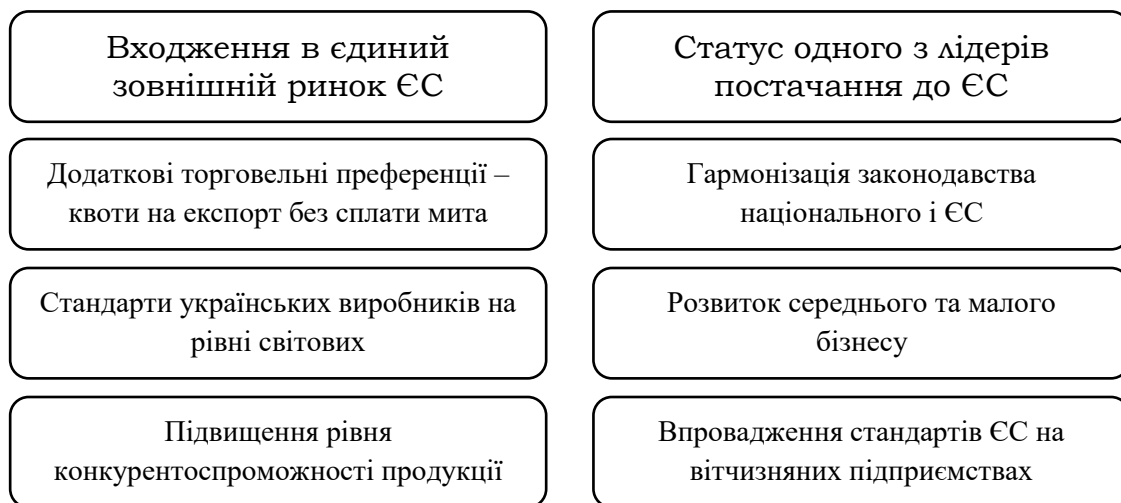


Рис. 3.4. Переваги України від інтеграції з ЄС

Джерело: складено автором на основі [44].

Україна має вигідне геополітичне положенню та географічне розташування близько центру Європи і позиціонується в ЄС як пріоритетний партнер. Головне

завдання зовнішньої політики України є здобуття повноправного членства в ЄС. Євроінтеграція для України означає подальший розвиток на основі спільної та ефективної співпраці з країнами-членами ЄС на рівних паритетних умовах.

Отже, в процесі реалізації експортного потенціалу Україна рухається в напрямку експорту наукомісткої інноваційної продукції. На цьому шляху необхідно розвивати такі перспективні сектори як інформаційно-комунікаційних технологій, креативних послуг, туризму, технічного обслуговування та ремонту повітряних суден, виробництва запчастин та комплектуючих виробів для аерокосмічної та авіаційної промисловості, машинобудування, харчової промисловості, бо вони дозволяють створювати додану вартість і є перспективними в плані зростаючих потреб споживачів.

3.3. Прогнозування оптимальних обсягів імпорту та експорту двох країн на основі моделі їх зовнішньої торгівлі

Ми встановили, що зовнішня торгівля наразі є важливою і невід'ємною складовою національної економіки. Будемо відштовхуватися від того, що економіка – це сукупність великої кількості взаємопов'язаних процесів, в якій існує безліч різних взаємозв'язків. Для забезпечення необхідних пропорцій платіжного балансу країни розглянемо ці причинно-наслідкові зв'язки детально.

Для реалізації запропонованого розглянемо торгівельні відносини між двома гіпотетичними країнами – А і В. Ми маємо на меті розглянути процес моделювання величин експорту та імпорту однієї країни з іншою. Експорт та імпорт залежать від багатьох чинників. Ми можемо представити ці залежності за допомогою двох економіко-математичних моделей. Моделі будуть представлені в аналітичному вигляді, тобто у вигляді двох функцій залежності обсягів результативних показників від інших чинників – економічних показників даних країн. Задача полягатиме у виборі найкращих варіантів моделей. Це можна реалізувати шляхом перебору різних наборів чинників і обґрунтування найкращого виду моделі на

основі методів економіко-математичного моделювання.

Отже, на вході ми маємо дві країни, які мають між собою торговельні відносини.

Початкові дані ми можемо отримати з джерел офіційної статистики країн. Використовуючи статистичні методи ми можемо проаналізувати початкові дані. Традиційні статистиці методи аналізу – це метод обчислення статистичних показників, методи аналізу динаміки, методи аналізу структури та ін методи за необхідності такого аналізу. При виборі чинників обсягів імпорту і експорту варто застосовувати методи регресійного і кореляційного аналізу. Саме ці методи складатимуть основу моделювання величини експорту і імпорту для країн А. і В.

При виборі чинників для моделі зовнішньої торгівлі країн А і В сформулюємо як основу наступні міркування.

1) Величину експорту ми можемо досліджувати з точки зору як продавця, так і з точки зору покупця, тобто в контексті як попиту, так і пропозиції. Хай А – це країна експортер, як в нашому випадку Україна. Країна В – іноземна країна, імпортер товарів з країни А. В першому випадку експорт – це попит країни В, його обсяги залежать від бажання і можливостей іноземної країни – торговельного партнера придбати товари країни А. В другому випадку експорт – це пропозиція країни А, його обсяг обмежується виробничим потенціалом економіки країни А або її виробничими можливостями [49]. Отже, в якості одного з чинників, який визначає величину експорту ми будемо розглядати ВВП країни В – торговельного партнера, або кінцеві витрати на споживання різних секторів економіки країни А для оцінки попиту, та ВВП країни А для оцінки пропозиції.

2) Обсяги експорту продукції чи послуг залежать від співвідношення цін на внутрішньому та зовнішньому ринках. Умови є сприятливими, якщо ціна внутрішнього ринку нижча ціни зовнішнього ринку. Наприклад, якщо ціна в країні А нижча за ціну в країні В коли експортує країна А. Отже, експортер, країна А отримуватиме прибуток від операції.

Оцінку цінових умов внутрішнього і зовнішнього ринків виконують на

основі індексів споживчих цін – індекс Ласпейреса або індекс Пааше.

Суттєво впливає на обсяги експорту курс національної валюти щодо будь-якої іншої валюти або до долара США. Він є важливим чинником експорту продукції. Курс національної валюти залежить від реального курсу валюти, як добутку номінального курсу та індексу цін зовнішнього світу, розділеного на індекс внутрішніх цін. Ми вважаємо, що курс національної валюти варто включити до моделі як важливий чинник величини експорту [49].

Попит в країні В визначає агрегований показник сумарних видатків на придбання товарів та послуг торговельного партнера – країни А. По іншому – ВВП країни А.

Таким чином, вважатимемо, що ключовим чинником зовнішньої торгівлі є світовий попит. Він виражається макроекономічним показником – ВВП країни-партнера – країни В. До моделі експорту в якості пояснювальних змінних включаємо ВВП країни В, курс національної валюти до долара США, співвідношення індексів споживчих цін:

$$E_{xB} = f(GDR_B; R * CPI_B / CPI_A), \quad (3.1.)$$

де E_{xB} – експорт продукції в країну В; GDR_B – валовий внутрішній продукт країни – торговельного партнера або країни В; R – номінальний курс національної валюти до долара США; CPI_B – індекс споживчих цін у країні – торговельному партнері або в країні В; CPI_A – індекс споживчих цін в країні А.

Ми будемо виконувати розрахунки на прикладі двох країн – України та Франції. Стан зовнішньої торгівлі цих країн нами був проаналізований в розділі 2. Інформаційну базу для проведення розрахунків складають статистичні дані, джерелами яких є Державна служба статистики України, сайти міжнародних фінансових організацій, база даних Світового банку, інші джерела офіційних статистичних дані по Україні та Франції [20, 24, 31].

На відміну від експорту, імпорт – це внутрішній чинник для країни В. Він

залежить від потреб внутрішнього ринку та зростання ВВП країни В. Аналогічно до попереднього рівняння (3.1.), функція імпорту матиме вигляд:

$$I_{mA} = f(GDR_A; R * CPI_A / CPI_B), \quad (3.2.)$$

де I_{mA} – імпорт продукції з країни В в країну А; GDR_A – валовий внутрішній продукт країни А; R – номінальний курс національної валюти до долара США; CPI_B – індекс споживчих цін у країні торговельному партнері або в країні В; CPI_A – індекс споживчих цін в країні А.

Обидві моделі є лінійними багатофакторними регресійними моделями. Для побудови таких моделей використовують метод найменших квадратів. В сформульованій задачі ми могли б розглянути і інші чинники експорту та імпорту. Відібрати найважливіші з них дозволяє порівняння значень коефіцієнтів кореляції, детермінації, використання критеріїв Ст'юдента і Фішера. В результаті отримаємо оптимальний набір чинників моделей. Далі – ми будемо адекватні моделі, які пояснюватимуть імпорт і експорт. Значення цих моделей визначатимуться можливістю отримати адекватні прогнози стосовно показників зовнішньої торгівлі країн-партнерів.

Розглянемо приклади застосування запропонованих моделей для України та Франції за даними макроекономічної статистики з 2010р. по 2021р.

Вихідні дані для розрахунків представлені в табл. 3.1.

Виконаємо аналіз кореляційного зв'язку між розглядуваними показниками – табл. 3.2.

Отже, ми встановили, що на експорт найбільший вплив чинять ВВП країни-партнера, кінцеві витрати на споживання різних секторів економіки цієї країни як оцінка попиту, ВВП України як оцінка пропозиції та співвідношення цін на внутрішньому та зовнішньому ринках. Індeksi споживчих цін на внутрішньому і зовнішньому ринках будуть характеризувати цінові умови зовнішньої торгівлі.

Таблиця 3.1.

**Вихідні дані для побудови моделі зовнішньої торгівлі
між Україною та Францією**

Рік	Експорт товарів до Франції, млн. US\$	Імпорт товарів з Франції, млн. US\$	ВВП України в поточних цінах, млрд. US\$	ВВП Франції в поточних цінах, млрд. US\$	ІСЦ України	ІСЦ Франції	Кінцеве споживання сектору домогосподарств Франції, млрд. US\$	Реальний курс гривні до US\$, грн.
2010	476,8645	1106,6580	1120,59	1995,29	1,0910	1,0153	1230,97	7,94
2011	570,6883	1501,4698	1349,18	2058,37	1,0460	1,0211	1282,18	7,97
2012	549,1344	1664,4140	1459,10	2088,80	0,9980	1,0195	1289,33	7,99
2013	690,5072	1729,7276	1522,66	2117,19	1,0050	1,0086	1343,34	7,99
2014	532,7155	1269,2132	1586,92	2149,77	1,2490	1,0051	1358,43	11,89
2015	497,9494	892,7862	1988,54	2198,43	1,4330	1,0004	1362,68	21,84
2016	453,6743	1530,5153	2385,37	2234,13	1,1240	1,0018	1431,05	25,55
2017	419,0521	1563,7518	2981,23	2297,24	1,1370	1,0103	1462,73	26,60
2018	537,6471	1480,5715	3560,30	2363,31	1,0980	1,0185	1514,65	27,20
2019	596,5058	1652,6653	3977,20	2437,64	1,0410	1,0111	1541,38	25,85
2020	592,3952	1467,7095	4222,03	2302,86	1,0500	1,0048	1484,99	26,96
2021	896,4935	1764,8876	5459,57	2483,62	1,1000	1,0164	1600,36	27,29

Джерело: складено автором на основі [20, 24, 31]

Таблиця 3.2.

Кореляційний аналіз макроекономічних показників

	Експорт товарів до Франції, млн. US\$	ВВП України в поточних цінах, млрд. US\$	ВВП Франції в поточних цінах, млрд. US\$	Кінцеве споживання сектору домогосподарств Франції, млрд. US\$	Реальний валютний курс
Експорт товарів до Франції, млн. US\$	1				
ВВП України в поточних цінах, млрд. US\$	0,545159	1			
ВВП Франції в поточних цінах, млрд. US\$	0,427877	0,944999	1		
Кінцеве споживання сектору домогосподарств Франції, млрд. US\$	0,43745	0,950872	0,991307	1	
Реальний валютний курс	-0,00484	0,739503	0,815658	0,809147	1

Джерело: складено автором

Важливим чинником впливу на обсяг експорту є курс національної валюти по відношенню до долара США. В свою чергу, він залежить від реального курсу валюти. Реальний валютний курс – це добуток номінального курсу та індексу цін

зовнішнього світу, співвіднесеного з індексом внутрішніх цін. Курс національної валюти включаємо до моделі.

Після обчислень ми отримали вираз, який описує залежність експорту з України до Францію, виражений як функція попиту:

$$E_{xy} = 509,33 + 0,11 * GDR_y - 11,01 * R * CPI_y / CPI_{\Phi}, \quad (3.3.)$$

$$R^2 = 0,664; F = 8,91$$

Це є результат моделювання експорту з України у Францію як функції пропозиції (з величиною ВВП України як чинника).

Величина коефіцієнта детермінації означає, що варіація результативної змінної – обсяг експорту України до Франції на 66,4% пояснюється вибраними для аналізу пояснювальними змінними. Це досить високе значення для даного коефіцієнту.

Реальний валютний курс Для перевірки адекватності або істотності моделі (рівняння) використовуємо критерій Фішера. Розрахункове значення критерію $F = 8,91$ з рівнем його істотності 0,007. Критичне значення критерію зі ймовірністю 0,95 при ступенях свободи $3 - 1 = 2$ і $12 - 3 = 9$ $F_{кр} = 4,25$. Оскільки критичне значення менше фактичного, то зі ймовірністю 0,95 модель є адекватною або ж рівняння визнається істотним зі ймовірністю 95%.

Перевірка істотності параметрів моделі дозволяє зробити наступні висновки – вільний член рівняння істотний зі ймовірністю 99,9%, другий параметр істотний зі ймовірністю 99,8%, третій параметр істотний зі ймовірністю 98,8%. Стандартна похибка апроксимації моделі становить 80,84.

Висновки: збільшення ВВП України на 1 млрд US\$ приводить до збільшення експорту України до Францію на 0,10 млн. US\$; збільшення реального курсу гривні на 1 грн. приводить до зменшення обсягу експорту на 11,01 млн. US\$.

Залежність експорту з України до Франції від величини кінцевого споживання сектору домашніх господарств Франції та реального курсу гривні до

долара США виражається наступним рівнянням:

$$E_{xjy} = -1142,55 + 1,40 * FinConsExp - 12,71 * R * CPI_{jy}/CPI_{j\Phi}, \quad (3.4.)$$

$$R^2 = 0,564; F = 5,83$$

Варіація вибраних для опису залежності чинників пояснює 56,4% варіації результативної ознаки. Рівняння істотне зі ймовірністю 97,6%. Вільний член рівняння істотний зі ймовірністю 95,0%, другий параметр істотний зі ймовірністю 99,2%, третій параметр істотний зі ймовірністю 97,8%.

Висновок: збільшення величини кінцевого споживання сектору домашніх господарств Франції на 1 млрд US\$ призведе до збільшення експорту до Франції на 1,40 млн. US\$, збільшення реального курсу гривні на 1 грн. призводить до зниження обсягу експорту на 12,71 млн. US\$.

Результат моделювання експорту з України до Франції з величиною ВВП Франції як пояснювального чинника виражається моделлю:

$$E_{xjy} = -1523,40 + 1,06 * CPI_{j\Phi} - 12,93 * R * CPI_{jy}/CPI_{j\Phi}, \quad (3.5.)$$

$$R^2 = 0,557; F = 5,66$$

Варіація вибраних для моделі чинників пояснює 55,7% варіації результативної ознаки. Це рівняння істотне зі ймовірністю 97,4%, параметри істотні зі ймовірністю 96,2, 99,2% та 97,8% відповідно.

Висновок: збільшення ВВП Франції на 1 млрд US\$ призведе до збільшення експорту до Франції на 1,06 млн. US\$, збільшення реального курсу гривні на 1 грн. призводить до зниження обсягу експорту на 12,93 млн. US\$.

Тепер ми можемо порівняти моделі та обрати кращу з них. Ми бачимо, що рівняння (3.3.) має найкращі показники якості і найменшу похибку. Також з цією моделлю ми отримуємо вузьчі довірчі інтервали. Спираючись на отриманні результати саме цю модель ми можемо використовувати для знаходження

прогнозних показників експорту з України до Франції.

Аналогічно ми можемо підібрати кращу модель для обчислення залежності обсягів імпорту від ряду показників, відібраних на етапі якісного аналізу.

Ми виконали моделювання величини імпорту як функції від різних показників попиту, пропозиції та реального валютного курсу на основі даних табл. 3.1. В результаті отримали модель з кращими характеристиками, яка демонструє залежність імпорту України від :

$$I_{my} = -2983,82 + 2,27 * GDR_{\Phi} - 28,92 * R * CPI_{\Phi}/CPI_y, \quad (3.6.)$$

$$R^2 = 0,604; F = 6,88$$

Варіація вибраних для моделі чинників пояснює 60,4% варіації результативної ознаки. Це рівняння істотне зі ймовірністю 98,5%, параметри істотні зі ймовірністю 96,3, 99,5% та 98,9% відповідно.

Висновок: збільшення ВВП Франції на 1 млрд US\$ призведе до збільшення імпорту товарів з Франції на 2,27 млн. US\$, збільшення реального курсу гривні на 1 грн. призводить до зниження обсягу імпорту на 28,92 млн. US\$.

Отже, із способів прогнозування показників зовнішньої торгівлі в нашому випадку – це прогнозування за географічною ознакою. Ми встановили і обґрунтували, які чинники впливають на величину експорту та імпорту товарів з країною – торговельним партнером. Щоб змодельовати цю залежність, ми використали метод багатофакторної регресії. В якості чинникових змінних ми розглянули вимірники внутрішнього та зовнішнього попиту та реальний курс національної валюти. В даному дослідженні був застосований кореляційно-регресійний аналіз для моделювання показників зовнішньої торгівлі.

Побудова та вибір кращої моделі дозволяє отримати адекватні моделі прогнозування обсягів експорту та імпорту країн і тим самим планувати та прогнозувати зовнішню торгівлі в оптимальних пропорціях для країн-партнерів.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

Україна має значні успіхи в міжнародній торгівлі. В країні є ряд товарів та послуг, які користуються міжнародним попитом. Разом з тим є проблеми стосовно розвитку і реалізації можливостей експорту її продукції та послуг. За Україною в міжнародному розподілі праці закріпилася спеціалізація сільського виробника. З інших проблемних питань розвитку експортного потенціалу України варто зазначити вузьку спеціалізацію значної частки експортованої продукції, брак інвестицій на розвиток та модернізацію експортно-орієнтованих виробництв, брак інноваційних технологій, низький рівень конкурентоспроможності продукції тощо.

За результатами дослідження ЄС є основним торговельним партнером України, більша частина українського експорту припадає саме на країни-члени ЄС. Європейська інтеграція означає для економіки України перспективні можливості для співпраці з розвинутими країнами Європи, зміцнення її позиції на міжнародному ринку. Саме тому має смисл розробляти напрямки розвитку українського експорту на ринках ЄС. Основне завдання можна вирішити переходом України до експорту наукомісткої інноваційної продукції.

В процесі формування та реалізації експортного потенціалу важливу роль відіграє планування та аналіз основних тенденцій розвитку. Вирішувати такі задачі можна з допомогою інструментів кореляційного та регресійного аналізу. В процесі ми визначаємо перелік чинників, які впливають на показники міжнародної торгівлі. Варіюючи їх значення дослідники можуть як моделювати процеси імпорту та експорту, так і прогнозувати відповідні показники. Наприклад, доцільно варіювати показники зовнішньої торгівлі за географічною ознакою. Так, ми пропонуємо побудову моделей експорту та імпорту між Україною та Францією.

ВИСНОВКИ

Дослідження, виконане в кваліфікаційній роботі дозволило нам отримати наступні результати.

Встановлено, що експортний потенціал держави – це здатність економіки виробляти та експортувати продукти, ресурси та послуги, як результат діяльності економічних суб'єктів в даний час. Експортний потенціал країни – це сукупність експортних потенціалів галузей, експортний потенціал галузі – сукупність експортних потенціалів її підприємств; експортний потенціал держави – це сукупність експортних потенціалів її регіонів.

Встановлено зв'язок експортного потенціалу держави з конкурентоспроможністю експортованої продукції і її конкурентними перевагами. Чинники конкурентоспроможності продукції підприємств що в сукупності є конкурентоспроможністю держави визначають процес формування та зростання експортного потенціалу. Експортний потенціал означає можливість продукувати експортно-орієнтовану продукцію, реалізується через торговельно-економічні відносини між державами.

Досліджено систему підходів до кількісної оцінки експортного потенціалу на різних рівнях за допомогою спеціальних показників та через сукупність макроекономічних показників зовнішньої торгівлі держави. При цьому механізм реалізації експортного потенціалу є результатом державного регулювання економіки

Розглянуто динаміку та структуру експорту товарів і послуг та експортного потенціалу України і встановлено, що в експорті України переважає сировина продукція, експорт України залежать від ряду зовнішніх чинників як світові кризи, пандемія тощо та внутрішніх як економічних, так і політичних та соціальних. Загальний обсяг експорту України близько чверті це експорт послуг, більша частина – це експорт товарів.

Проаналізовано торговельні відносини України і країн ЄС, що складають близько 50% від загального обсягу експорту та імпорту України. Найбільша частка припадає на Польщу, Італію, Німеччину. Торговельно-економічні відносини України і Франції характеризуються дещо меншими обсягами, активно розвиваються. Основний експорт Франції – машини та транспортне обладнання, аерокосмічне обладнання та пластмаси, основний імпорт – машини, автомобілі та сира нафта. У зовнішньоекономічних зв'язках Франція орієнтована на ЄС.

Встановлено, що розвиток торговельних відносин України і Франції є важливим для України, оскільки суттєвий вплив Франції у справах ЄС може позитивно сприяти на досягнення Україною її стратегічної мети – вступу до ЄС. Уряд Франції сприяє розвитку зовнішньої торгівлі України. Для зміцнення торгових відносин з Францією Україні потрібно розвивати в країні виробництво продукції з більшою доданою вартістю.

Отримано висновок, що Україна має значні успіхи в міжнародній торгівлі, за Україною в міжнародному розподілі праці закріпилася спеціалізація сільського виробника, країна має вузьку спеціалізацію значної частки експортованої продукції, брак інвестицій на розвиток та модернізацію експортно-орієнтованих виробництв, брак інноваційних технологій, низький рівень конкурентоспроможності продукції.

Доведено, що ЄС є основним торговельним партнером України. Європейська інтеграція для економіки України створює перспективні можливості для співпраці з розвинутими країнами Європи, зміцнення її позиції на міжнародному ринку, тому в перспективі необхідно розробляти напрямки розвитку українського експорту на ринках ЄС. Основне завдання можна вирішити переходом України до експорту наукомісткої інноваційної продукції.

Запропоновано в процесі планування та прогнозування зовнішньої торгівлі і показників експортного потенціалу використовувати кореляційно регресійний аналіз.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Рахман М.С., Морєва М.Ю. Дослідження економічних відносин України з Францією. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип.№33. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/893/856>
2. Савченко М.В., Хаджинов І.В., Завидовська А.О. Експортний потенціал України та його реалізація у торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС. *Економічний вісник*. 2021. №4. С. 89-98.
3. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підруч. 5-те вид., перероб. та допов. Університет ДФС України. Ірпінь : 2019. 410 с.
4. Тюріна Н.М., Карвацька Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 408 с.
5. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях : підруч. К.: ЦУЛ, 2017. 228 с.
6. Про зовнішньоекономічну діяльність. *Закон України* від 16.04.1991. № 959-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
7. Рибак І.В. Місце України в системі міжнародної торгівлі. *ΛΟΓΟΣ. The art of scientific mind*», 2020. №9. С. 13-16.
8. Потенціал. *Словник іноземних слів : веб-сайт*. URL: <https://www.jnsm.com.ua/cgi-bin/u/book/sis.pl?Qry=%CF%EE%F2%E5%ED%F6%B3%E0%EB>
9. Лаврів І.М. Теоретичні аспекти формування експортного потенціалу. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 8, Ч.1. С. 129-131.
10. Зовнішня торгівля України: ХХІ століття. : монографія. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, Н.О. Іксарова [та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2016. 600 с.
11. Потенціал і розвиток бізнесу: навч. посіб. / За ред. О. М. Полінкевич, Л. В. Шостак. Луцьк : Вежа-Друк, 2019. 592 с.

12. Бестужева С.В. Концептуальні підходи до визначення сутності експортного потенціалу. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2017. Вип. 8. С. 22-28.

13. Рязанова Н.О. Пріоритетні напрями механізму реалізації експортного потенціалу регіону. *Вісник Волинського Інституту економіки і менеджменту*, 2015. № 12. С. 410-418.

14. Павленчик Н. Ф., Процевят О. С., Скриньковський Р. М., Гарасим Л. С. Дослідження складових формування експортного потенціалу промисловості на мікро- та мезорівнях. *Бізнес-інформ*, 2017. № 11. С. 252-257.

15. Інноваційний розвиток підприємства : навч.посіб. / А.М. Пугач та ін. К. : ФОП Швець В.М., 2018. 348с.

16. Міжнародні економічні відносини: навчальний наочний посібник для студентів першого (бакалаврського) рівня спеціальності 073 «Менеджмент» освітньої програми «Менеджмент і бізнес-адміністрування» / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: В.В. Дергачова, К.О. Кузнєцова, І.М. Манаєнко, В.А. Мельникова, О.С. Ченуша. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 340 с.

17. Кібік О.М., Нестерова К.С., Хаймінова Ю.В. Міжнародна економіка : навчально-методичний посіб. Одеса : НУ «ОЮА», 2020. 85 с.

18. Офіційний сайт Національного банку України. URL : <https://bank.gov.ua/>

19. Платіжний баланс у 2020 році. *Національний банк України : офіційний веб-сайт*. URL: https://bank.gov.ua/files/ES/State_y.pdf

20. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

21. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL : <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>

22. World Customs Organization : *web-site*. URL: <http://www.wcoomd.org/>

23. Harmonized System (HS) Codes. *International Trade Administration* : *web-site*. URL : <https://www.trade.gov/harmonized-system-hs-codes>

24. Trade Map : *web-site*. URL : <https://www.trademap.org/Index.aspx>

25. Про Митний тариф України : *Закон України* від 04.06.2020 № 674-IX.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/674-20#Text>

26. Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД). *Митний брокер ТОВ «Брокер-Сервіс»* : веб-сайт. URL: <http://broker-service.com.ua>

27. Франція. *Портал Дія-Бізнес* : веб-сайт. URL : <https://export.gov.ua/country/115-frantsiia>

28. Комбінована номенклатура Європейського Союзу : Митна енциклопедія : у 2 т. / відп. ред. І.Г. Бережнюк. Хм. : ПП Мельник А.А., 2013. Т.1 : А-Л. 472 с.

29. Гармонізована система HS 2017. Інформаційна компанія «ПроАгро Груп» : веб-сайт. URL: <https://proagro.com.ua/reference/hs>

30. Лекції з дисципліни «Міжнародна торгівля». *Депозитарій Західноукраїнського Національного Університету* : веб-сайт. URL : http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/8957/1/fmbm_k_me_2012_s_ME_dmt_LEK.pdf

31. World Bank : web-site. URL : <https://data.worldbank.org/>

32. Рахман М.С., Морєва М.Ю. Дослідження економічних відносин України з Францією. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 33. URL : <https://economyandsociety.in.ua>

33. Артамонова Г. Зовнішня торгівля України з ЄС: можливості та виклики. *Журнал європейської економіки*. 2019. №3. С. 4-13.

34. 法国经济. فرنسا الاستيراد والتصدير. Союзконсалт. Експорт Імпорт Інвестиції : веб-сайт. URL : <https://souzconsalt.com/product/france/>

35. Франція та Румунія підписали угоду про спрощення експорту українського зерна. *Укрінформ* : веб-сайт. URL: <https://www.ukrinform.ua>

36. Франція. *Дія.Бізнес. Експортний напрям*: веб-сайт. URL: <https://export.gov.ua/country/115-frantsiia>

37. Які перспективи й ризики поглиблення економічної співпраці Києва з Парижем. Український тиждень. 08.12.2021. № 49 (733). URL: <https://tyzhden.ua/Economics/253849>

38. Торговельно-економічне та інвестиційне співробітництво. Посольство України у Французькій Республіці : веб-сайт. URL : <https://france.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/289-torgovelyno-jekonomichne-spivrobitnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-francijeju/torgovelyno-ekonomichne-ta-investicijne-spivrobitnictvo>

39. Світовий банк припиняє публікацію рейтингу Doing Business. Ліга-Фінанси : веб-сайт. URL : <https://finance.liga.net/ua/ekonomika/novosti/vsemirnyy-bank-prekraschaet-publikatsiyu-reytinga-doing-business>

40. У фокусі українського експорту: проблеми та перспективи. Економіка України : веб-сайт. URL : <https://thepage.ua/ua/economy/u-fokusi-ukrayinskogo-eksportu>

41. Казакова Н.А., Булаєнко М.В, Широкоград Є.Є. Тенденції, перспективи та проблеми реалізації Україною її експортного потенціалу. *Вісник економіки транспорту і промисловості*, 2017. № 58. С. 25-30.

42. Чалапко (Калник) Л.Д., Перетятко Л.А., Козак С.І. Експортний потенціал України: проблеми і перспективи реалізації. *Науковий вісник НЛТУ України*, 2016. Вип. 26.2. С. 247-253.

43. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: ратифіковано Законом України № 1678-УІІ від 16.09.2014. ИКК: https://zakon.rada.gov.Ua/1aws/show/984_011#n2820

44. Жигалкевич Ж.М., Станіславський О.В. Особливості зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2019. № 16. С. 116-123.

45. Пугачевська К. С., Рупчева А. О. Перспективи розвитку експорту України за умов євроінтеграції. *Бізнес-Інформ*. 2019. №5. С. 29-37.

46. Експортна стратегія України: *Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017-2021: розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1017-р.* иББ: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80#Text>

47. Україна 2020-2021: невиправдані очікування, неочікувані виклики (аналітичні оцінки). *Центр Разумкова : веб-сайт.* <https://razumkov.org.ua/uploads/otherZ2021-pidsumki-prognozi-ukr-eng.pdf>

48. Зовнішня торгівля України: ХХІ століття: монографія / за ред. А.А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2016. 600 с.

49. Марець О.Р., Михалець К.А. Моделювання показників зовнішньої торгівлі товарів України та Німеччини. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2017. Вип. 19. С. 576-579.