

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ

**Державна установа
“Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього
Національної академії наук України”**



УКРАЇНСЬКИЙ ТОВАРНИЙ ЕКСПОРТ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН

Львів – 2021

УДК 339.5(477)

Іщук С.О., Полякова Ю.В., Ривак Н.О., Процевят О.С. **Український товарний експорт в умовах глобальних економічних змін**: наукове видання; НАН України. ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього Національної академії наук України”; [наук. ред. С.О. Іщук]. – Львів, 2021. – 72 с. (Серія “Регіони: моніторинг, прогнози, моделі”).

ISBN 978-966-02-4250-0 (серія)

ISBN 978-966-02-9641-1 (електронне видання)

Науковий редактор:

Іщук С.О. – завідувач відділу проблем реального сектора економіки регіонів, д.е.н., професор

Наукове видання комплексно висвітлює проблематику ведення експортної діяльності під впливом глобальних змін у світовій економіці. У цьому контексті проведено аналіз сучасних тенденцій розвитку міжнародної торгівлі та українського експорту, зокрема в умовах пандемії Covid-19; розраховано залежність показників соціально-економічного розвитку України від експортно-імпортних операцій з ЄС; здійснено структурно-динамічну оцінку українського експорту в регіональному розрізі; визначено проблеми та перспективи нарощення зовнішніх поставок продукції вітчизняної металургії; змодельовано основні параметри експортного потенціалу України; обґрунтовано організаційно-економічні та інституційні механізми стимулювання експорту.

Для наукових працівників, представників органів влади, керівників профільних організацій та відомств, менеджерів підприємств-експортерів, викладачів вищих навчальних закладів, аспірантів

Рецензенти:

Мельник М.І. – Завідувач відділу просторового розвитку
ДУ “Інститут регіональних досліджень
ім. М.І. Долишнього НАН України”, д.е.н., проф.

Яремко Л.А. – Професор кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського торговельно-економічного університету,
д.е.н., проф.

Рекомендовано до друку Вченою радою ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України” (Протокол №5 від 05.07.2021 р.).

© ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України”, 2021

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
1 Сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі.....	5
2 Динаміка експортно-імпортних операцій в умовах пандемії Covid-19	13
3 Вплив зовнішньої торгівлі з країнами ЄС на економіку України.....	18
4 Ключові тенденції розвитку українського експорту.....	23
5 Структурні зміни у товарному експорті регіонів України.....	31
6 Проблеми та перспективи нарощення експорту продукції вітчизняної металургії.....	38
7 Моделювання параметрів експортного потенціалу України.....	43
8 Інституційне забезпечення розвитку українського експорту.....	50
9 Механізми стимулювання експортної діяльності в Україні (з урахуванням світового досвіду).....	57
ДОДАТКИ.....	64
Додаток А Структура українського товарного експорту.....	64
Додаток Б Показники експортоорієнтованості економіки регіонів України	68
Додаток В Swot-аналіз експортної діяльності вітчизняної металургійної промисловості	72

ВСТУП

Національна економіка є високо експортоорієнтованою – близько 50% ВВП України формується за рахунок надходжень від експортних операцій. Ускладнення доступу до традиційних ринків збуту вітчизняної продукції, чутливість до зміни кон'юнктури на світових ринках сировинних товарів (які формують основу українського експорту), а також посилення міжнародної конкуренції в умовах глобальних викликів та загроз актуалізує потребу в розробці та реалізації нових ефективних механізмів стимулювання розвитку експортного потенціалу України.

У цьому контексті досліджено сучасні тенденції розвитку світової торгівлі та динаміку її змін, зокрема в умовах пандемії Covid-19. На підставі результатів кореляційно-регресійного аналізу визначено вплив на економіку України експортних операцій із країнами ЄС. Особливу увагу приділено структурно-динамічній оцінці українського товарного експорту в регіональному розрізі. Проведено діагностику експортної активності на мезорівні за результатами розрахунку показників, які характеризують: експортоорієнтованість економіки, покриття експортом імпорту, технологічність експорту, високотехнологічну експортоорієнтованість промисловості. Здійснено розподіл областей на чотири умовні групи за рівнем їх експортної активності, виходячи зі значень інтегрального індексу, розрахованого методом середньої арифметичної величини часткових показників. Акцентовано увагу на високій частці продукції, виготовленої з давальницької сировини, у високотехнологічному товарному експорті переважної більшості областей Західного регіону.

Емпірично обґрунтовано особливості та умови формування і ефективної реалізації експортного потенціалу України. Побудовано (із застосуванням методу нечіткої логіки) та практично апробовано економетричні моделі впливу параметрів інвестиційно-інноваційного потенціалу (капітальних інвестицій, прямих іноземних інвестицій, обсягів виконаних науково-технічних робіт, витрат на інновації) на результативність експортної діяльності в Україні.

Окремий розділ присвячено дослідженню перспектив нарощення експорту вітчизняної металургійної продукції (як однієї з базових товарних позицій українського товарного експорту) в контексті актуальних світових трендів розвитку цього сегмента промисловості. Також широко висвітлено питання інституційного забезпечення експортної діяльності в Україні.

На основі вивчення кращих світових практик (передусім досвіду розвинутих індустріальних країн ЄС) запропоновано широкий спектр організаційно-економічних механізмів провадження ефективної політики стимулювання експорту на макро- і мікрорівнях.

Авторський колектив: зав. відділу проблем реального сектора економіки регіонів, д.е.н., проф. Ішук С.О. (вступ, розділ 5); с.н.с., д.е.н., доц. Полякова Ю.В. (розділи 3, 6, 7, 8); м.н.с., к.е.н. Ривак Н.О. (розділи 1, 2, 4, 9); пров. інж. Процевят О.С. (розділи 4, 5).

1. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Міжнародна торгівля є динамічною сферою, для якої характерні періодичні піднесення і падіння у розвитку. Міжнародна торгівля розвивається під впливом таких факторів, як міжнародний розподіл праці, інтернаціоналізація виробництва, діяльність транснаціональних компаній, лібералізація торгівлі та інтеграція торгово-економічних процесів. Зростання міжнародної торгівлі сповільнилось у 2018-2019 роках у зв'язку з погіршенням попиту на імпорт продукції в Європу та Азію (що впливає на світові тенденції), торговельними конфліктами між провідними економіками світу, макроекономічною та фінансовою нестабільністю.

Однак, негативні тенденції для одних сторін можуть містити можливості для інших. До прикладу, країни, що розвиваються, можуть використовувати поточну ситуацію для покращення макроекономічних результатів, оскільки зростання їх ВВП є позитивним трендом (порівняно з розвинутими країнами). Зростання обсягів міжнародної торгівлі для країн, що розвиваються, як правило, випереджає зростання ВВП. У 2018 році вартість експорту з країн, що розвиваються, становила 8779 млрд. дол. США, з них 193 млрд. дол. США – частка найменш розвинених країн світу згідно з рейтингом країн на основі показників індексу інклюзивного розвитку¹. Наведена статистика підкреслює можливості для бізнесу з низькими внутрішніми витратами (які зазвичай зустрічаються в країнах, що розвиваються, зокрема в Україні) нарощувати обсяги міжнародної торгівлі на світовому ринку.

У 2018 році частка торгівлі товарами з країн, що розвиваються, у світовому експорті товарів досягла більше 44% (8,6 трлн. дол. США), а частка експорту послуг у світовому експорті послуг становила 29,7% (1,8 трлн. дол. США), тоді як експорт товарів із розвинених країн становив 10,9 трлн. дол. США, а експорт послуг – 4,0 трлн. дол. США (рис. 1).

Починаючи з 2000 року (коли частка країн, що розвиваються, становила 21% (0,35 трлн. дол. США)), зростання експорту товарів і послуг було значним. Експорт послуг із Китаю, Індії, Республіки Сінгапур, Гонконгу та Республіки Корея становив половину експорту послуг із країн, що розвиваються.

Тенденція зростання обсягів торгівлі впродовж останніх 15-ти років була на користь країн, що розвиваються, в т. ч. і України. Гнучкість (вміння ефективно пристосовуватися до зміни умов, адаптовувати до них невеликі колективи і скорочувати цикл “винахід – інноваційний продукт”), мобільність (здатність працівників працювати поза офісом і забезпечувати обмін корпоративними даними через технологічні мережі), швидкість прийняття рішень та менші витрати, які можуть собі дозволити ці країни, містять конкурентну перевагу для нарощення експортного потенціалу.

У більшості країн, що входять у Організацію економічного співробітництва і розвитку (далі – ОЕСР), малі та середні підприємства (далі – МСП) складають понад 95% усіх компаній. Частка експорту для місцевих фірм становить від 20% до 40% у цих країнах². Для компаній, які прагнуть вийти на глобальний рівень, така статистика свідчить про наявність потенціалу для нарощення експорту. Завдяки

¹ Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД). Developing economies in international trade. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://sdgpulse.unctad.org/developing-economies-in-international-trade/>

² Alexander Yuditsky. The state of the global export market. Barriers and opportunities for local business going global // Finextra article. URL: <https://www.finextra.com/blogposting/18181/the-state-of-the-global-export-market-barriers-and-opportunities-for-local-business-going-global>

можливостям глобальних ланцюгів вартості (диверсифікація бізнес-операцій і забезпечення конкурентоспроможних витрат), а також цифрових інструментів, місцевий бізнес і МСП можуть отримати конкурентну перевагу перед великими компаніями (адаптуючи свою операційну діяльність під потреби замовників).

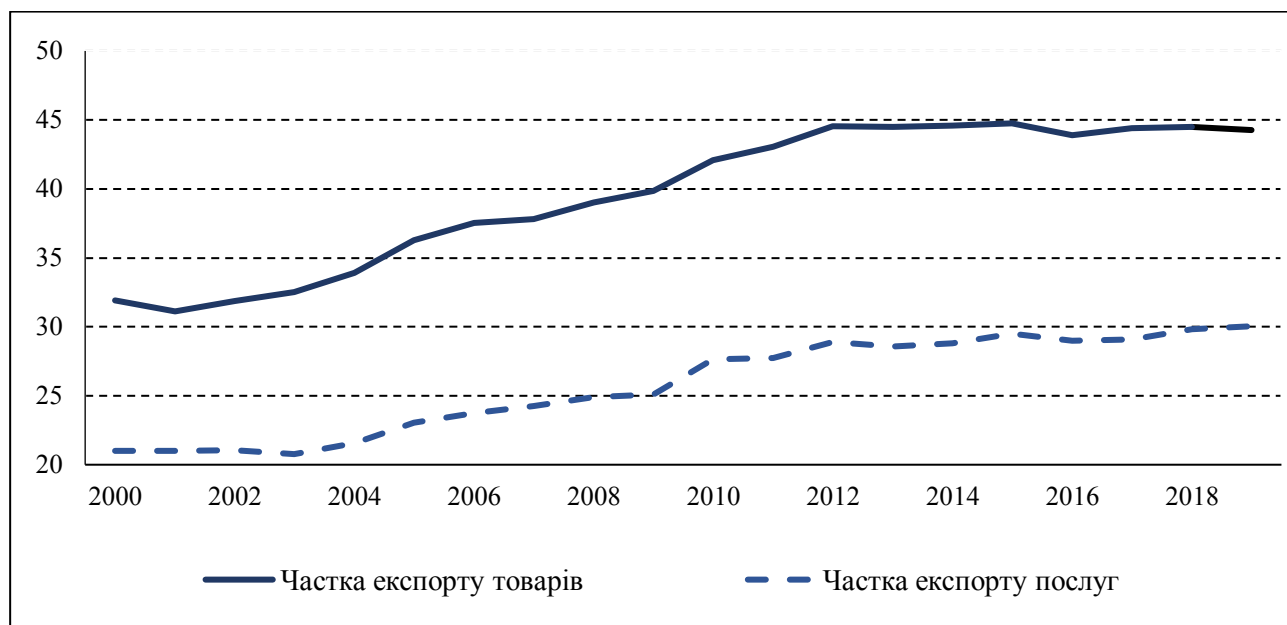


Рис. 1. Частка експорту із країн, що розвиваються, у світовому експорті товарів і послуг, %³

Водночас аналітичні дані ОЕСР та Світової організації торгівлі (далі – СОТ) вказують, що місцевий бізнес та МСП значно більше підлягають впливу тарифних (митні тарифи і мита) та нетарифних бар'єрів у торгівлі (ліцензії, квоти, адміністративні вимоги тощо). Це пов'язано з тим, що торгові витрати становлять більшу частку у вартості експорту МСП. На відміну від великих корпорацій, малий бізнес не має переваг масштабування. Як правило, серед МСП лише найпродуктивніші та найефективніші успішно виходять на кілька закордонних ринків і розширюють свою діяльність.

Окрім тарифів, які мають значно більший вплив на витрати місцевого бізнесу, нетарифні бар'єри також є серйозною проблемою для таких компаній. Інформація, навички, технології та зв'язки є цінними (часто дефіцитними) ресурсами для місцевого бізнесу. Місцевому бізнесу та МСП важче протистояти глобальним надзвичайним ситуаціям, таким як нещодавній спалах коронавірусу (COVID-19), який спричинив глобальну надзвичайну ситуацію зі здоров'ям та загальне економічне сповільнення. Міжнародна торгівля, інвестиції, зростання та зайнятість зазнали негативних наслідків кризи, яка однозначно матиме вплив на досягнення цілей ООН із питань сталого розвитку.

Опитування, проведене спільно ОЕСР, Facebook та Світовим банком, вказало на чинники, що обмежують експорт місцевого бізнесу та МСП: пошук ділових партнерів (63% респондентів), обмеження доступу до ринків (41%), відмінності

³ Alexander Yuditsky. The state of the global export market. Barriers and opportunities for local business going global // Finextra article. URL: <https://www.finextra.com/blogposting/18181/the-state-of-the-global-export-market-barriers-and-opportunities-for-local-business-going-global>

в національних нормативних актах (38%), митні правила (35%), недостатня кількість варіантів оплати в інтернеті (29%), велика відстань від країни експортера (26%)⁴.

Європейський Союз (далі – ЄС) є важливим ринком для світових експортерів продуктів і послуг, водночас реалізована ним в останні роки експортна політика стала запорукою економічного зростання ЄС, а втілені в життя механізми і процедури цієї політики є релевантними для наслідування.

Спільна комерційна політика (або торгова політика) протягом багатьох останніх років поступово розвивалася, охоплюючи ряд галузей, пов'язаних із торгівлею, в межах своєї компетенції і під загальною егідою ЄС. Бельгія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Федеративна Республіка Німеччина та Франція у “Римських договорах” (Договір про заснування Європейської економічної спільноти і Договір про заснування Європейської спільноти з атомної енергії) встановили Спільний ринок і Митний союз із орієнтацією на торгівлю товарами. Договори, укладені після “Римських договорів”, включали пункти щодо торгівлі послуг та комерційних аспектів інтелектуальної діяльності. Лібералізація міжнародної торгівлі ЄС сприяла економічному зростанню та збільшенню кількості робочих місць у країнах-членах ЄС.

У повідомленні ЄС 2010 року “Торгівля, зростання та світові справи” міжнародна торгівля визначена пріоритетним напрямом стратегії “Європа-2020”, спрямованої на те, щоб зробити ЄС більш екологічною та конкурентоспроможною. Подібним чином стратегія “Торгівля для всіх” 2015 року підсилює значення і роль міжнародної торгівлі загалом і експорту торгівлі та послуг, зокрема, як основного фактору, який сприяє економічному зростанню, зростанню зайнятості та залученню інвестицій. Так, за даними Європейської комісії (далі – ЄК), у 2018 році міжнародна торгівля забезпечила 36 млн. робочих місць, пов'язаних із експортом (на 5 млн. більше порівняно з 2014 роком)⁵. Нові учасники міжнародної торгівлі, використовуючи технологічні досягнення, суттєво змінили структуру – з'явилися нові закономірності експортної торгівлі. Зокрема, широке використання інформаційних технологій дозволило торгувати товарами та послугами, якими неможливо було торгувати раніше. Сучасна світова економіка стала інтегрованою, відповідно глобальні ланцюги поставок значною мірою замінили традиційну торгівлю готовою продукцією.

Протягом багатьох років ЄС поступово зменшував частку виробництва трудомістких товарів із низькою ціною, щоб спеціалізуватися на дорожчих, брендових товарах. Завдяки відкритій економіці торгівля має важливе значення для ЄС. Для подолання торгових бар'єрів та вирівнюючи умови торгівлі для європейського бізнесу за кордоном, ЄС веде переговори про вільну торгівлю з багатьма країнами світу.

Нові угоди про вільну торгівлю, які укладає ЄС із іноземними державами, вийшли далеко за межі простого зниження тарифів. Перша така оновлена угода про вільну торгівлю була укладена з Південною Кореєю, ратифікована Європейським парламентом, тимчасово застосовувалася з липня 2011 року, а офіційно набрала чинності в грудні 2015 року. Багатостороння торгова угода між ЄС та Перу,

⁴ Alexander Yuditsky. The state of the global export market. Barriers and opportunities for local business going global // Finextra article. URL: <https://www.finextra.com/blogposting/18181/the-state-of-the-global-export-market-barriers-and-opportunities-for-local-business-going-global>

⁵ EU Trade Policy at Work Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2019. European Union, 2019. EU Trade Policy at Work. – publication (europa.eu) https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/october/tradoc_158400.pdf

Колумбією та пізніше Еквадором діє тимчасово з 2013 року, угода про асоціацію з країнами Центральної Америки тимчасово застосовувалася з 2013 року, угода між ЄС та Канадою – Всебічна економічна та торгова угода (далі – СЕТА (*англ.* Comprehensive Economic and Trade Agreement)) тимчасово застосовувалася з вересня 2017 року, переговори по угоді між ЄС та Республікою Сінгапур були завершені у 2014 році, а переговори по угоді між ЄС та В'єтнамом завершилися наприкінці 2015 року. До прикладу, лише в перший рік функціонування угоди про вільну торгівлю ЄС-Канада, експорт товарів ЄС до Канади зріс на 9%, або більше ніж на 3 млрд. євро, залучивши 72 000 експортерів із ЄС.

Угода про вільну торгівлю з Японією набула чинності 1 лютого 2019 року. ЄС також відкрив переговори про зону вільної торгівлі (далі – ЗВТ) із Індонезією, Тунісом, Республікою Філіппіни, Австралією та Новою Зеландією. Переговори з Малайзією, Таїландом та Індією призупинені і будуть відновлені за більш сприятливих умов. ЄС веде переговори щодо окремих двосторонніх інвестиційних договорів із Китаєм та М'янмою, розглядає можливість розпочати переговори з Тайванем та Гонконгом. Переговори з Іраном будуть розглядатися після його вступу до СОТ. Середні тарифи, накладені на експорт ЄС, прогнозовано скоротяться приблизно на 50%. Також, прогнозується, що угоди про вільну торгівлю сприятимуть зростанню додаткових 2% до ВВП ЄС та економічного зростання в ЄС.

Зараз ЄС має 41 торгову угоду з 72 країнами – найбільша торгова мережа у світі, що забезпечує європейському бізнесу можливості розвитку і прогнозоване робоче середовище на кожному континенті світу. Торгові угоди сприяють торгівлі товарами і послугами на ринках партнерів, зменшуючи витрати та дотримуючись стандартів ЄС. Починаючи з угоди про вільну торгівлю з Японією від 17 липня 2018 року, угоди ЄС зараз включають розділи, що регулюють міжнародну торгівлю МСП. Спеціальне інтернет-джерело інформації та довідкова служба для великих та малих підприємств ЄС стимулюють торгівлю між ЄС та регіоном Південного Середземномор'я. Найбільшими угодами з точки зору розміру ринків є угоди ЄС-Канада та ЄС-Японія. Разом ці угоди допоможуть бізнесу ЄС заощадити до 1,6 млрд. євро митних зборів на рік за рахунок скасування митних зборів⁶.

Після фінансових потрясінь 2008 року експорт товарів у ЄС відновився. Обсяг імпорту товарами в ЄС у 2012-2016 роках знизився, тоді як експорт зріс. У 2012-2019 роках торговельне сальдо ЄС було позитивним, а у 2009-му і 2011-му – негативним. У 2019 році експорт зріс більше, ніж імпорт, а отже, профіцит торгівлі зріс до 197 млрд. євро (рис. 2).

ЄС глибоко інтегрувався у світові ринки як за продукцією, яку він колективно постачає, так і за експортом, який він продає. Оскільки 27 держав-членів ЄС мають єдиний ринок та єдиний зовнішній кордон, вони також мають єдину торгову політику. Як у СОТ, де правила міжнародної торгівлі узгоджуються та виконуються, так і держави-члени ЄС ведуть колективні переговори з окремими торговими партнерами.

У 2019 році основна частка експорту ЄС припадала на інші європейські країни (трохи більше третини загального обсягу експорту), далі – на Азію (28%) та Північну Америку (25%). ЄС мав значний дефіцит у торгівлі з країнами Азії, тоді як найбільший профіцит зафіксовано у торгівлі з Північною Америкою. У 2019 році США були головним торговим партнером ЄС в експорті, їх частка була відносно стабільною між 2009 і 2013 роками, але потім зростала щороку, за винятком 2016

⁶ Fact Sheets on the European Union – 2020. URL: https://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/en/FTU_5.2.1.pdf

року, і досягла 18% у 2019 році. У період із 2009-го по 2019-й рік частка Китаю в експорті ЄС зросла з 6% до 9%. Частки усіх інших країн зменшились (рис. 3).

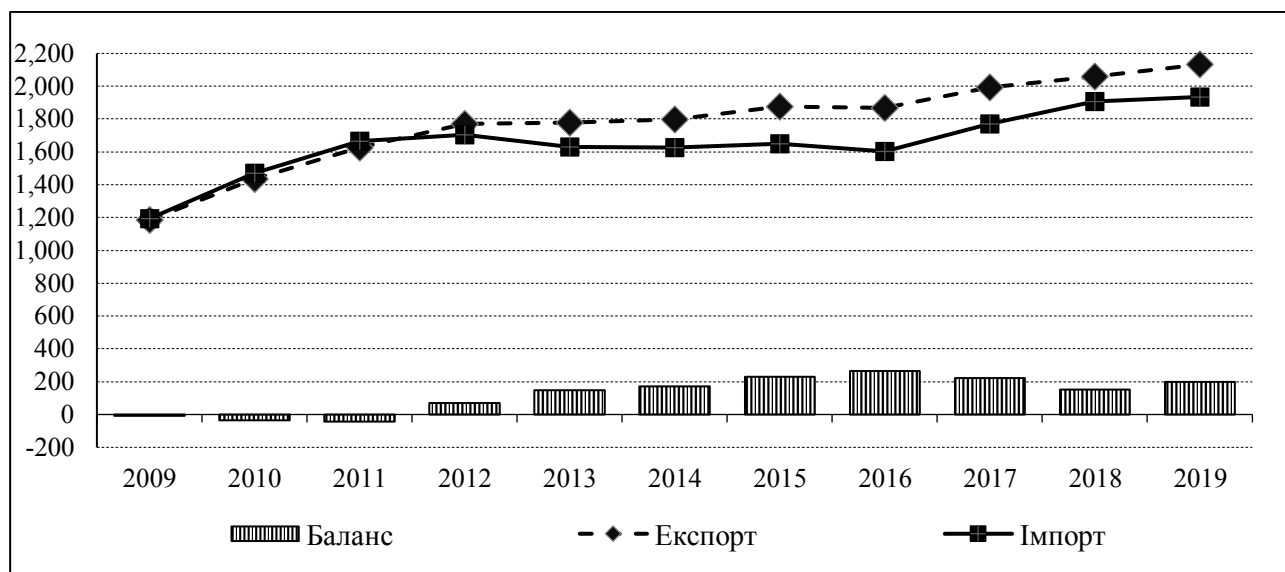


Рис. 2. Розвиток міжнародної торгівлі ЄС, млрд. євро
Побудовано автором на основі даних Євростату⁷

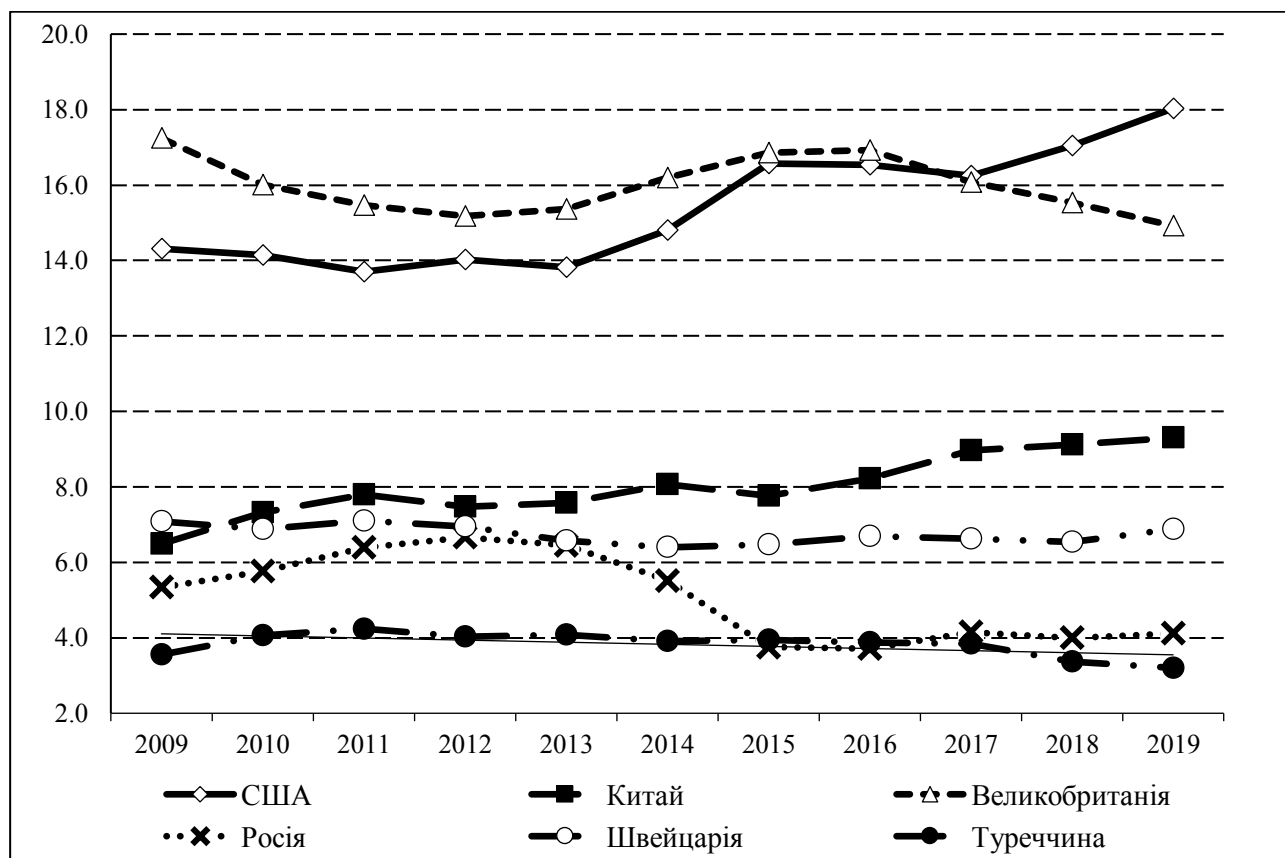


Рис. 3. Частка окремих торгових партнерів у загальному обсязі експорту ЄС, %
Побудовано автором на основі даних Євростату⁸

⁷ Статистика / Статистична організація Євростат. URL: https://ec.europa.eu/info/departments/eurostat-european-statistics_en

ЄС експортує переважно готову продукцію: як у 2009-му році, так і в 2019-му. Її частка становила 83% від загального експорту ЄС (рис. 4). У 2019 році машини та транспортні засоби складала 41% від загального обсягу експорту, тоді як інші промислові товари – 23%, а хімічна продукція – 19%. Первинна продукція становила майже 16% від загального обсягу експорту, ця категорія складається з продуктів харчування та напоїв (8%), енергетичних продуктів (5%) та сировини (3%). Щодо експорту послуг, то згідно з останніми наявними даними, експорт послуг країнами-членами ЄС в основному орієнтований на три категорії: інші ділові послуги, транспорт та послуги з туризму.

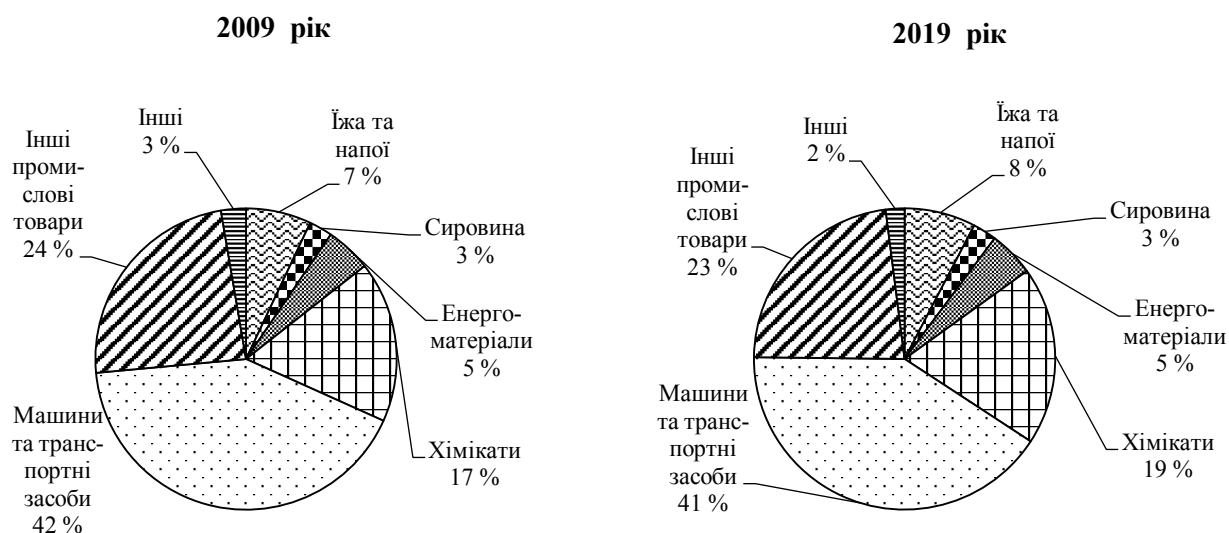


Рис. 4. Експорт із ЄС у розрізі товарних груп

Побудовано автором на основі даних Євростату⁹

ЄС започаткував дві сучасні ініціативи: нову глобальну угоду про електронну торгівлю та багатосторонній інвестиційний суд. Розвитку міжнародної торгівлі сприятиме дотриманню загальносвітових правил.

За останні два десятиліття спостерігається експоненціальне зростання електронних технологій інтернет-комерції (продаж). Однак, недостатньо розвиненою є законодавча база щодо цього виду торгівлі. Існують ризики при покупці в інтернеті та відмінності в правилах торгівлі, які підвищують витрати як для споживачів, так і для бізнесу (до прикладу, споживачі не мають можливості пересвідчитись у якості товару чи послуги до моменту отримання, а вартість невеликих замовлень за рахунок поштових послуг і послуг перерахунку коштів зростає; експортери повинні забезпечувати потужну технологічну основу для функціонування e-комерції, постійно її оновлювати, що вимагає значних вкладень фінансових ресурсів).

Переговори СОТ щодо електронної комерції почались у 2019 році та спрямовані на створення безпечних умов торгівлі для споживачів та підприємств – сторін, які купують, продають та роблять бізнес в інтернеті. Нові правила повинні допомагати в боротьбі зі спамом, подоланні бар'єрів для транскордонного онлайн-продажу та спрощенню митних платежів при електронних трансакціях.

⁸ Статистика / Статистична організація Євростат. URL: https://ec.europa.eu/info/departments/eurostat-european-statistics_en

⁹ Там само

Існуюча система врегулювання спорів між інвестором та державою (далі – ISDS (*англ.* Investor-State Dispute Settlement)) міститься в торгових угодах, однак вона постійно критикується у зв'язку з непрозорістю її трибуналів. У своїх останніх двосторонніх угодах ЄС проводив реформуючу політику, створив прозорі та постійні системи інвестиційних судів, що зберігають право держави на регулювання суспільних інтересів та запобігають зловживанням. З ініціативи ЄС Комісія ООН з прав міжнародної торгівлі обговорює питання створення постійного багатостороннього інвестиційного суду, який міг би замінити 3000 існуючих двосторонніх схем ISDS. Це заклало б основи стабільної та передбачуваної судової практики, допомогло б ухвалювати справедливі прозорі рішення та забезпечило б правову визначеність як для інвесторів, так і для урядів та інших державних органів.

ЄС підтримує високі екологічні стандарти, соціальну справедливість, повагу прав людини. Усі комплексні торгові угоди ЄС із 2014 року включають розділ забезпечення сталого розвитку з перерахуванням засобів для його досягнення і зобов'язанням громадського контролю. Останні комплексні торгові угоди та нові переговори включають посилення на Паризьку кліматичну угоду. Міжнародна торгівля може сприяти гендерній рівності в питаннях зайнятості населення. 14 млн. жінок у ЄС працюють на робочих місцях підприємств, які є експортерами, відтак, саме експорт забезпечує їх зайнятість. У багатьох торгових угодах включено конкретні гендерні положення.

У 2016 році країни ЄС розпочали трансформацію експорту у напрямку забезпечення контролю технологій, які можуть мати як цивільне, так і військове використання (подвійне використання), що своєю чергою покращить існуючі механізми запобігання порушенню прав людини. ЄС активно відстоює свої права щодо експорту, до прикладу, у 2014 році ЄС підняв питання у СОТ щодо імпорتنих мит у Російській Федерації (далі – РФ) на папір, пальмову олію та холодильники, які були вищими за офіційно дозволені правилами СОТ. СОТ зобов'язала РФ скоротити ввізне мито на ці товари, що забезпечило ЄС еквівалент 440 млн. євро експорту. ЄС активно працює над запровадженням міжнародних інструментів закупівель, метою яких є забезпечення компаніям із ЄС кращого доступу до контрактів і ринків у країнах поза межами ЄС. Щоб убезпечити свій експорт від блокування іноземними країнами європейських продуктів – через незаконні тарифи або інші бар'єри, ЄС успішно усунув 123 експортні бар'єри лише за останні 5 років¹⁰.

Опублікована у червні 2020 року і попередньо оголошена у промові комісара Філа Хогана Доповідь про торгові та інвестиційні бар'єри (2019 року) містить аналіз торгових та інвестиційних бар'єрів, про які повідомляють підприємства та держави-члени ЄК щодо доступу до іноземних ринків. ЄС розробив Стратегію виходу на іноземні ринки для створення умов для здійснення експорту європейськими фірмами та забезпечення дотримання правил міжнародної торгівлі. Угоди про взаємне визнання (далі – MRA (*англ.* Mutual recognition agreement)) активно використовуються в ЄС як інструмент, що полегшує доступ на іноземні ринки, зменшуючи витрати та час, пов'язані з обов'язковою сертифікацією продукції.

Беручи активну участь у Давоському форумі, ЄС працює над покращенням умов торгівлі товарами та послугами через зниження тарифів на імпорт, усуненням нетарифних бар'єрів та вдосконаленням зобов'язань щодо збільшення обсягів торгівлі

¹⁰ EU Trade Policy at Work Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2019. European Union, 2019. EU Trade Policy at Work – publication (europa.eu)
https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/october/tradoc_158400.pdf

послугами. ЄС запропонував застосувати формулу зниження тарифів (у певних секторах для повного скасування тарифів). Через розбіжності щодо внеску країн, що розвиваються, на сьогодні домовленості у СОТ не досягнуто, а домовленості щодо зниження тарифів – частково. Деякі члени СОТ, включаючи ЄС, приєдналися до Угоди про інформаційні технології (далі – ІТА (*англ.* Information Technology Agreement)), яка забезпечить безмитний доступ до ринків ІТ-продуктів, включаючи комп'ютери, телефони, а також окремі компоненти, такі як напівпровідники. Ряд двосторонніх угод про вільну торгівлю з ЄС сприяють значній лібералізації торгівлі товарами та послугами.

Захист інтелектуальної власності має вирішальне значення у здатності ЄС стимулювати інновації та конкурувати у світовій економіці. Права інтелектуальної власності (ПІВ), такі як патенти, торгові марки, дизайни, авторські права чи географічні позначення дають можливість європейським винахідникам, творцям та компаніям запобігати несанкціонованій експлуатації своїх творів та отримувати компенсацію за свої інвестиції. ПІВ пропонують гарантії користувачам або споживачам (до прикладу, географічні позначення) для визначення походження відповідних товарів. ЄС захищає зазначені нематеріальні активи для подальшого забезпечення економічного зростання та конкурентоспроможності. При підροбці європейських ідей, брендів, товарів спостерігається негативний вплив на кількість робочих місць у ЄС.

ЄС прагне вдосконалити захист ПІВ у третіх країнах шляхом:

- ефективного режиму застосування права, а саме – ЄС прийняв Стратегію забезпечення реалізації ПІВ у третіх країнах, яка включає конкретні заходи щодо вирішення проблем захисту ПІВ та проблем правозастосування, що стосуються європейського бізнесу, який займається інвестиційною діяльністю за кордоном;
- укладання багатосторонніх угод – ЄС є частиною СОТ та Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) щодо поліпшення захисту та забезпечення ПІВ. ЄС підтримує Угоду про торгові аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС);
- укладання двосторонніх угод – ЄС веде переговори та вже уклав низку двосторонніх торгових угод, які включають вичерпні розділи щодо ПІВ. Розділи щодо ПІВ повинні максимально забезпечувати рівні захисту, подібні до рівня ЄС (ЄС враховує рівень розвитку відповідної країни при встановленні вимог до захисту ПІВ);
- інших двосторонніх заходів – ЄС бере участь у регулярних зустрічах із питань ПІВ (таких як діалоги, робочі групи тощо) з пріоритетними країнами-партнерами у всьому світі.

ЄК здійснює моніторинг зовнішньої торгівлі та підтримує експортерів із країн ЄС такими заходами:

- спостерігає за розвитком розслідувань у сфері торгового захисту, які ініційовані країнами, що не входять до ЄС та публікує статистичні дані щодо поточних розслідувань та чинних заходів, а також щорічний звіт про дії у сфері торгового захисту країнами, які не входять у ЄС;
- допомагає та консулює національні органи ЄС та промислові корпорації з питань розслідувань, розпочатих країнами, що не входять до ЄС;
- сприяє торговій дисципліні та вимагає від країн, які не входять до ЄС, виконання своїх зобов'язань щодо СОТ шляхом двосторонніх зустрічей, консультацій відповідно до угод СОТ або механізму врегулювання суперечок СОТ.

2. ДИНАМІКА ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Спалахи епідемій у світі майже завжди негативно впливали на експортний потенціал окремих країн чи регіонів, однак нещодавня пандемія COVID-19 завдала величезного удару по всій світовій торгівлі і вивела дослідження впливу пандемій на розвиток світової торгівлі на інший рівень. Дана тематика дослідження стала актуальною значно раніше під час попередніх спалахів SERS, Ebola, H1N1, тощо, але масштаби поширення нового вірусу визначають надзвичайну важливість дослідження цієї теми з метою мінімізації потенційних негативних наслідків і кризи світової торгівлі.

Незначний спад світової торгівлі відбувся ще у 2019 році (до поширення вірусу) під впливом уповільненого економічного зростання і зростання торговельної напруги. Обсяг світової торгівлі товарами за рік незначно знизився – на -0,1% після зростання на 2,9% у попередньому році (рис. 5). Вартість світового товарного експорту у доларовому еквіваленті у 2019 знизилась на 3% до 18,89 трлн. дол. США.

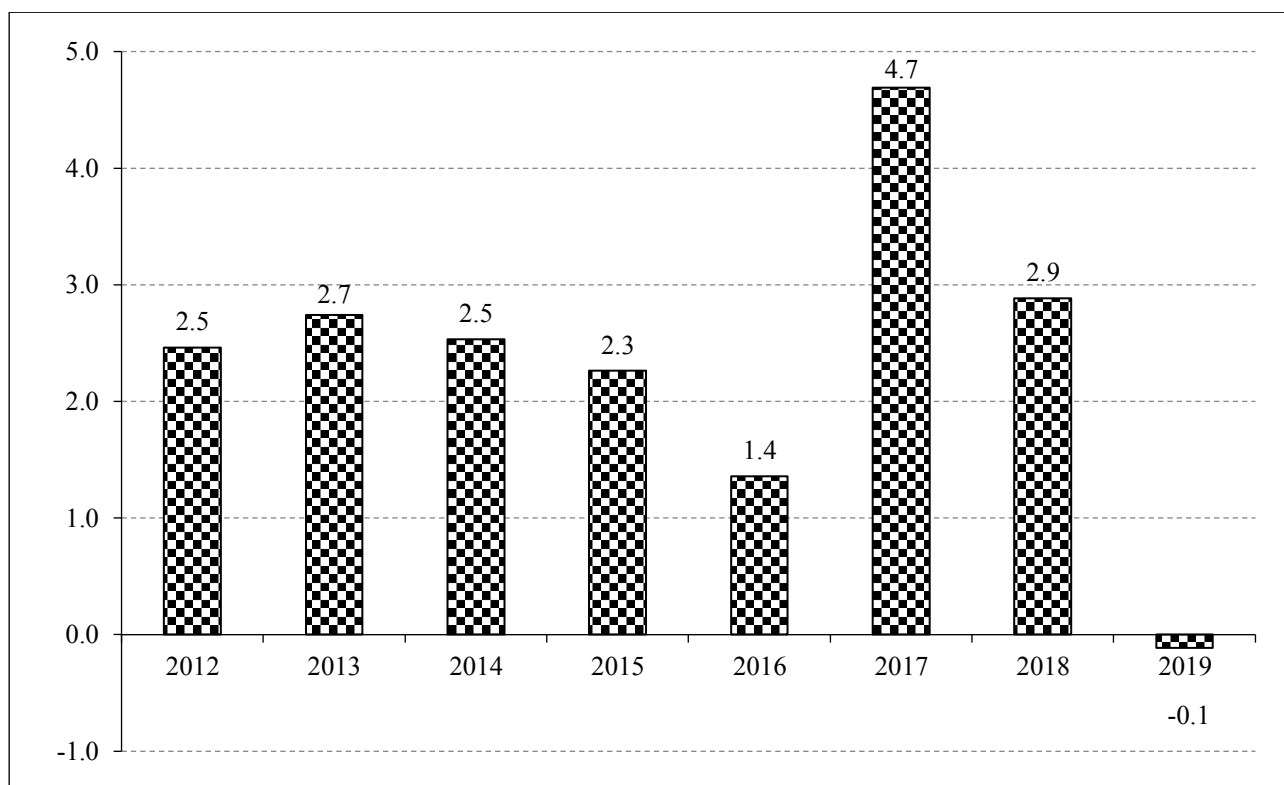


Рис. 5. Темп приросту світової торгівлі товарами, %

Побудовано автором на основі даних World Trade Organization Data¹¹

Щодо світової торгівлі комерційними послугами, то її частка зросла у 2019 році, при цьому експорт у доларовому вираженні збільшився на 2% до 6,03 трлн. дол. США.

Значні масштаби падіння світової торгівлі зумовлені безпрецедентним характером кризи в галузі охорони здоров'я та невизначеністю щодо її точного економічного впливу. Провідні вчені уже сьогодні прогнозують, що цей спад,

¹¹ Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy // World Trade Organization Data. URL: https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm

швидше за все, перевищить спад у торгівлі, спричинений глобальною фінансовою кризою 2008-2009 років. Зараз важко зробити прогноз очікуваного відновлення у 2021 році, яке значною мірою залежить від тривалості спалаху та ефективності політичних заходів країн світу.

Економічні наслідки пандемії COVID-19 неминуче викликають порівняння зі світовою фінансовою кризою у 2008-2009 роках. Країни знову використовують механізми грошово-кредитної та фінансової політики для протидії спаду та для надання тимчасової підтримки бізнесу та домогосподарствам. Але обмеження на переміщення та соціальне дистанціювання для уповільнення розповсюдження захворюваності свідчать про те, що пропозиція робочої сили, транспорт та подорожі сьогодні підлягають безпосередньому впливу, чого не було під час фінансової кризи 2008-2009 років. Під впливом пандемії цілі сектори національних економік закриті, включаючи готелі, ресторани, роздрібну торгівлю, туризм та значну частку виробництва. За цих обставин прогнозування вимагає значних припущень щодо прогресування захворювання та більшої залежності від оціночних, а не отриманих даних.

Варто зазначити, що і оптимістичний, і песимістичний прогнози щодо всіх регіонів світу передбачали двозначне зниження експорту та імпорту у 2020 році, за винятком “інших регіонів” (до складу яких входять Африка, Близький Схід та Співдружність Незалежних Держав (СНД), включаючи асоційовані та колишні держави-члени). Оцінене невелике зниження експорту пов’язано з тим, що країни з цих регіонів орієнтовані на експорт енергопродуктів, попит на які незначно залежить від коливання цін. Якщо пандемію вдасться взяти під контроль і обсяги торгівлі знову збільшаться, більшість регіонів можуть зафіксувати значні підйоми у 2021 році: близько 24% (за оптимістичним прогнозом) або 21% (за песимістичним прогнозом). Ще два аспекти, що відрізняють поточний спад від фінансової кризи 2008-2009 років, – це роль ланцюгів вартості та торгівля послугами (табл. 1).

Внаслідок пандемії обсяг міжнародної торгівлі прогнозовано знизиться найбільше в галузях, що характеризуються складними зв’язками ланцюгів вартості, особливо у таких галузях як електроніка та виробництво автомобільної продукції. За даними ОЕСР, частка іноземної доданої вартості в експорті електроніки становила близько 10% для США, 25% для Китаю, понад 30% для Кореї, більше 40% для Республіки Сінгапур та понад 50% для Мексики, Малайзії та В’єтнаму¹². Імпорт основних виробничих ресурсів, ймовірно, буде перерваний соціальним відстороненням, спричиненим тимчасовим закриттям фабрик у Китаї, перерваний імпортом тепер спостерігається в Європі та Північній Америці. Подібні складні розриви ланцюгів поставок можуть відбуватися внаслідок локалізованих катастроф, таких як урагани, цунамі та інші економічні потрясіння. Управління порушенням ланцюга поставок є важливим завданням як для глобальних, так і для місцевих підприємств і вимагає здійснювати розрахунок ризику та економічної ефективності з боку кожної компанії.

Світова торгівля послугами прогнозовано зазнає найбільшого впливу COVID-19 через встановлення транспортних та туристичних обмежень, а також закриття багатьох закладів роздрібною торгівлі. На відміну від товарів, неможливо здійснити запас послуг, які можна було б скласти та відновити пізніше. Як результат, зниження

¹² Running your export business remotely during the COVID-19 pandemic // Export Development Canada. URL: <https://www.edc.ca/en/article/running-export-business-remotely.html>

торгівлі послугами під час пандемії може стати довготривалим. На противагу цьому процесу обсяги міжнародної торгівлі окремими послугами (до прикладу, послугами інформаційних технологій) зростуть, оскільки компанії практикують віддалену роботу.

Таблиця 1

Приріст обсягів торгівлі послугами і реального ВВП* (річний % зміни)

Показник	Фактичні дані		Оптимістичний сценарій		Песимістичний сценарій	
	2018	2019	2020	2021	2020	2021
Обсяг світової торгівлі послугами**	2,9	-0,1	-12,9	21,3	-31,9	24,0
Експорт						
Північна Америка	3,8	1,0	-17,1	23,7	-40,9	19,3
Південна і Центральна Америка	0,1	-2,2	-12,9	18,6	-31,2	14,3
Європа	2,0	0,1	-12,2	20,5	-32,8	22,7
Азія	3,7	0,9	-13,5	24,9	-36,2	36,1
Інші регіони***	0,7	-2,9	-8,0	8,6	-8,0	9,3
Імпорт						
Північна Америка	5,2	-0,4	-14,5	27,3	-33,8	29,5
Південна і Центральна Америка	5,3	-2,1	-22,2	23,3	-43,8	19,5
Європа	1,5	0,5	-10,3	19,9	-28,9	24,5
Азія	4,9	-0,6	-11,8	23,1	-31,5	25,1
Інші регіони***	0,3	1,5	-10,0	13,6	-22,6	18,0
Реальний ВВП та ринкові валютні курси	2,9	2,3	-2,5	7,4	-8,8	5,9
Північна Америка	2,8	2,2	-3,3	7,2	-9,0	5,1
Південна і Центральна Америка	0,6	0,1	-4,3	6,5	-11,0	4,8
Європа	2,1	1,3	-3,5	6,6	-10,8	5,4
Азія	4,2	3,9	-0,7	8,7	-7,1	7,4
Інші регіони***	2,1	1,7	-1,5	6,0	-6,7	5,2

* Цифри на 2020 та 2021 роки – прогнозні;

** Середнє значення експорту та імпорту;

*** Інші регіони включають Африку, Близький Схід та Співдружність Незалежних Держав (СНД), включаючи асоційовані та колишні держави-члени

Побудовано автором на основі даних¹³

Більшість світових експортерів уже відчули на собі кризу ліквідності, спричинену пандемією та її наслідками, коли міжнародні подорожі призупинені, світові центри торгівлі майже повністю закриті, а закордонні уряди застосовують карантинні правила. Продавати товари та послуги на ринках за кордоном стало набагато складніше. Дієвим механізмом нівелювання негативних наслідків пандемії та захисту працівників стало ведення діяльності віддалено.

Економічна криза, зумовлена нещодавною епідемією Covid-19, протистояння провідних країн світу у глобальній торгівлі, децентралізація світової торгівлі відкривають можливості для України для нарощення торговельних відносин із новими партнерами, а не лише сталими. Зокрема, Україна має довготривалу історію співпраці з такими країнами, як США, Китай, країни Середземномор'я тощо. Водночас віднедавна активізувалися торговельні відносини з країнами Перської затоки, північно африканськими країнами, країнами Латинської Америки та іншими потенційними партнерами. Національною Експортною Стратегією України визначено 48 пріоритетних країн для розвитку торговельних відносин. Децентралізація світової торгівлі створює безумовні переваги для розвитку українського експорту,

¹³ Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy // World Trade Organization Data. URL: https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm

адже міжнародна торгівля передбачає не лише грошові доходи, але й посилення промислової співпраці, забезпечення продовольчої безпеки та розвиток інфраструктури ринків. Нарощення експорту є одним із найважливіших завдань українського уряду, спрямованим на стимулювання економічного розвитку, зростання зайнятості та позитивної динаміки платіжного балансу. Успішна експортна стратегія є важливою складовою конкурентоспроможності держави у XXI ст. та запорукою зростання робочих місць.

У першій половині 2020 року Україна зменшила обсяги експорту своїх товарів. Під час піку економічної кризи та найсуворішого карантину український експорт скоротився на 6,4% або на 1,5 млрд. дол. США (порівняно з I півріччям 2019 року). Найбільший спад експорту відбувся в металургії (-4,54%). Це стало наслідком призупинення інфраструктурних проектів та замороження будівельних робіт, тобто зменшення попиту на металеві вироби у всьому світі¹⁴.

Аграрний сектор має вирішальне значення для продовольчої безпеки України. Торгівля сільськогосподарською продукцією є одним із двох основних джерел (інше – металургійною продукцією) валютних надходжень в Україні. Загалом, сільськогосподарський експорт, особливо зерно, забезпечує Україні до 40% валютних надходжень. У 2019 році сільськогосподарський експорт приніс державі понад 20 млрд. дол. США. Посилення конкуренції з боку Південної Америки та виснаження запасів попереднього врожаю призвело до значного скорочення експорту кукурудзи та сої, що лише частково було компенсовано подальшим зростанням поставок пшениці та соняшникової олії за кордон. Важливо згадати, що через пандемію Covid-19 існує також проблема “закриття” багатьох країн із точки зору експорту сільськогосподарської продукції через турботу про рівень особистої продовольчої безпеки кожної країни. Завдяки скороченню пропозицій на світовому ринку продовольчих товарів спостерігається глобальне зростання цін на певні групи товарів, включаючи пшеницю та борошно. Продаючи зерно за кордон, Україна отримує вигоди, використовуючи кон’юнктуру ринкових можливостей. У зв’язку з останньою, глобальною пандемією та пов’язаними із цим обмеженнями, агробізнес стане ще більш значущим для української економіки, що призведе до негативної тенденції щодо технологічної відсталості країни.

Водночас український експорт фруктів та овочів у лютому – червні 2020 року впав на 43% порівняно з аналогічним періодом 2019 року. За цей період прибуток України від експорту овочів та фруктів зменшився до 58,5 млн. дол. США. У тому ж періоді 2019 року прибуток від експорту плодоовочевої галузі в Україні склав 101,3 млн. дол. США.

Більшість проблем, із якими зіштовхнулися українські експортери, були наслідками накопичених негативних факторів із попередніх років. Йдеться насамперед про відсутність всебічної економічної та торгової політики, яка б захищала національні економічні інтереси України. Наслідком стало зниження конкурентоспроможності української продукції як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

Найбільша проблема полягає в тому, що частка сировини в структурі українського експорту становить 72,1%, а частка продукції, що використовує технологію середнього та високого рівня складності – лише 15,4%. Експортні галузі

¹⁴ Вінокуров Я. Як коронавірус вплинув на українську торгівлю, та чим він був корисним для економіки? / Я. Вінокуров / Hromadske. – 2020. URL: <https://hromadske.ua/posts/yak-koronavirus-vplivuv-na-ukrayinsku-torgivlyu-ta-chim-vin-buv-korisnim-dlya-ekonomiki>

з відносно вищою доданою вартістю, в яких спостерігалася позитивна динаміка обсягу експорту товарів, до недавньої пандемії, продемонстрували найбільше падіння, а саме експорту меблів, деревообробної продукції, хімічної, легкої промисловості, ряду харчових продуктів.

Що стосується промислових товарів, деревини та металів, то кризовий період почався ще раніше, наприкінці 2019 – початку 2020 років через попередні карантинні заходи в Китаї. Занепад погіршився в березні 2020 року, коли в Європі почали запроваджувати карантин. Вже в квітні 2020 року імпорту товарів знизився більш, ніж на чверть порівняно з відповідним періодом 2019 року, водночас знизився експорт споживчих товарів, окрім харчових продуктів. Спостерігалось різке погіршення структури експорту в гірничо-металургійному комплексі. Зниження експорту чорних металів і особливо виробів із них відбулося на фоні зростання експорту руди. Якщо у березні 2019 року співвідношення експорту чорних металів та руд становило від 1 до 3,3 – у березні 2020 року це співвідношення досягло з 1 до 4,2. А коефіцієнт експорту чорних металів та руди знизився з 2,5 до 1,9 дол. США¹⁵.

Незважаючи на закриття кордонів, важливо підтримувати торгові потоки під час пандемії COVID-19. Торівля товарами та послугами відіграватиме ключову роль у подоланні пандемії наступними способами: забезпеченням доступу до основних медичних товарів (включаючи матеріали для їх виробництва) та послуг, що допоможуть стримувати пандемію та лікувати постраждалих; забезпеченням доступу до їжі у всьому світі; забезпеченням фермерів необхідними кормами (насінням, добривами, пестицидами, обладнанням, ветеринарною продукцією) на наступний урожай; підтриманням робочих місць та економічної активності в умовах глобальної рецесії.

Під час кризи органам державної влади важливо підтримувати експортерів для збереження робочих місць та валютних надходжень, що здійснюється наступним чином:

- зняттям заборон на експорт продукції, кількісних обмежень та податків на експорт;
- спрощенням регулятивного механізму і покращенням внутрішнього середовища для потенційних експортерів (із точки зору інфраструктури, регулювання і доступу до фінансових ресурсів, страхування, фіскальної політики);
- переглядом заявок на експорт, ліцензій та дозволів, та вилученням тих, які не потрібні для підтримки ринку;
- відшкодуванням коштів експортерам, які сплатили значні суми ПДВ, очікуючи на надходження при експорті, що відтермінувався у зв'язку з пандемією;
- сприянням інформаційно-просвітницькій та рекламній діяльності щодо реалізації експортного потенціалу підприємств;
- аналізом попиту на закордонних ринках та виявленням найбільш перспективних із них;
- впровадженням нових сучасних механізмів представництва зовнішньоекономічних інтересів підприємств за кордоном;
- формуванням механізму впровадження результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок, налагодження випуску нових видів продукції з метою її експорту на зовнішній ринок;

¹⁵ Вплив COVID-19 та карантинних обмежень на економіку України / Громадська організація “Центр прикладних досліджень Представництво Фонду Конрада Аденауера в Україні”, 2020. URL: <https://www.kas.de/documents/270026>

- покращенням умов для залучення інвестиційних коштів із метою модернізації експортоорієнтованих виробництв;
- удосконаленням нормативно-правового забезпечення у напрямі підтримки експортерів під час їх участі у тендерах за кордоном;
- розвитком та впровадженням сертифікації, управління і контролю якості.

3. ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ З КРАЇНАМИ ЄС НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі України з ЄС (далі – ПВЗВТ) почала функціонувати з 1 січня 2016 року в режимі поетапної реалізації положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (далі – УА). Європейська сторона, починаючи з 2014 року, розпочала спрощення особливостей застосування митних режимів для більшості українських товарів через надання автономних торговельних преференцій, зокрема скасування ввізних мит на частини промислових товарів, сільськогосподарської та харчової продукції. Від початку створення ЗВТ наша країна також розпочала процес відміни ввізних мит на імпорт із ЄС окремих товарів, встановлення безмитних тарифних квот та поетапного зниження ввізних мит для чутливих товарних груп протягом перехідного періоду. Кроки щодо лібералізації зовнішньої торгівлі та практичної реалізації програмних документів синхронізовано здійснюються обома сторонами.

Загалом спостерігається низка позитивних змін у взаємній торгівлі: динаміка обсягів торгівлі почала стабільно зростати; європейський ринок став ключовим для українського експорту товарів; суттєво зросла кількість компаній, які здійснюють експорт товарів до держав-членів ЄС; кардинальні зміни у сфері митно-тарифного регулювання, зокрема у напрямі поетапного зниження ставок ввізного мита, адміністрування визначення країни походження товарів, запровадження механізму дії безмитних тарифних квот; вітчизняні експортери підтвердили орієнтацію на європейські ринки шляхом отримання статусів уповноважених експортерів, сертифікації відповідності продукції встановленим стандартам та ін.

Оскільки розширення потенційних можливостей долучення до європейських ринків розглядалося як пріоритет розвитку зовнішньоекономічної політики держави, країни-члени ЄС стали одними з найбільших торговельних партнерів України. Сукупний експорт товарів і послуг до країн-членів ЄС із України за 2019 рік дорівнював 24,0 млрд. дол. США (у т. ч. товарів – 20,8 млрд. дол. США), водночас сальдо торгівлі товарами упродовж тривалого часового періоду залишалося від’ємним.

У вітчизняному експорті товарів у 2019 році частка цих країн-членів ЄС становила 41,4%, імпорті товарів – 41,1%, експорті послуг – 28,1%, імпорті послуг – 54,6%. Зазначимо, що питома вага європейських інвестицій у загальному обсязі прямого іноземного інвестування в Україну станом на 01.01.2019 року становила 78,9%. Зростання обсягів торгівлі товарами між Україною та ЄС, яке зазнало відновлення після 2016 року, поступово набувало стабільності, тобто темпи зростання обсягів торгівлі товарами уповільнюються порівняно з іншими країнами (рис. 6).

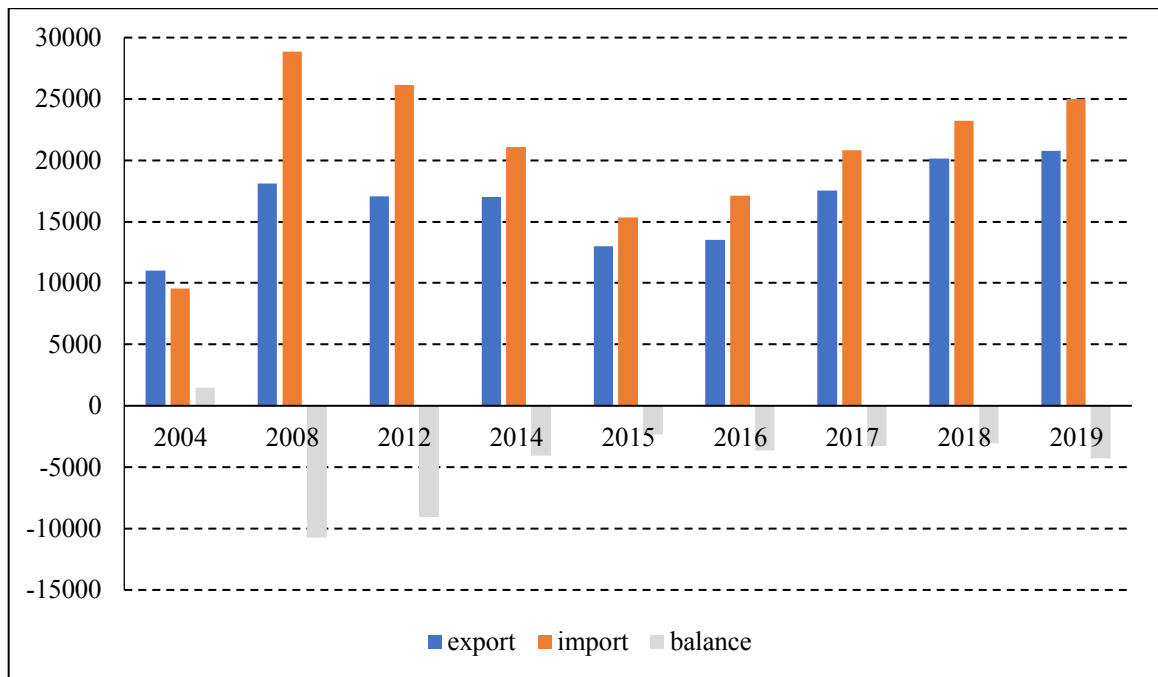


Рис. 6. Експорт, імпорт та сальдо зовнішньої торгівлі товарами України з країнами-членами ЄС, млн. дол. США

Побудовано за даними ДССУ

У регіональному вимірі за результатами 2019 року 15 регіонів України показали зростання експорту товарів до країн ЄС, хоча найбільший позитивний внесок спостерігався у м. Києві, Львівській, Черкаській, Кіровоградській, Сумській, Вінницькій та Чернігівській областях.

Найбільшими імпортерами українських товарів є Польща (15,8% обсягу експорту до ЄС), Італія (11,6%), Німеччина (11,4%), Нідерланди (8,9%), Угорщина (7,5%), Іспанія (7,2%), Румунія (4,8%). Водночас найбільше експортних поставок в Україну надходить із Німеччини (23,9% загального обсягу імпорту з ЄС), Польщі (16,4%), Італії (8,3%), Франції (6,6%), Угорщини (4,9%), Чехії (4,6%), Литви (4,5%). Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами зберігається з Бельгією, Болгарією, Іспанією, Італією, Кіпром, Латвією, Мальтою, Нідерландами, Португалією, Румунією, Словаччиною та Угорщиною (табл. 2).

Таблиця 2

Найбільші країни-партнери (члени ЄС) України у товарному експорті та імпорті у 2019 році

Експорт			Імпорт		
країна	тис. дол. США	%	країна	тис. дол. США	%
Польща	3296538,7	15,8	Німеччина	5991518,9	23,9
Італія	2418878,1	11,6	Польща	4102572,3	16,4
Німеччина	2383393,7	11,4	Італія	2074744,4	8,3
Нідерланди	1848433,2	8,9	Франція	1652790,6	6,6
Угорщина	1562810,3	7,5	Угорщина	1241628,8	4,9
Іспанія	1500801,3	7,2	Чеська Республіка	1165505,0	4,6
Румунія	1005645,8	4,8	Литва	1144529,5	4,5

Побудовано за даними ДССУ

У 2019 році у структурі експорту товарів із України до країн ЄС переважали: продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості, продукція металургійного комплексу та машинобудування, мінеральні продукти, деревина та

паперова маса, продукція легкої промисловості, різні промислові товари та продукція хімічної промисловості (табл. 3). Серед ТОП-15 товарів, обсяг яких збільшився у поточному періоді, слід зазначити кукурудзу, олію соняшникову, насіння свиріпи, макуху, електроенергію, ячмінь, соєві боби, олію соєву, добрива азотні, електричні водонагрівачі, меблі та їх частини, пруті та бруси зі сталі і гарячого прокату, частини до залізничних локомотивів, бутлі та ємності скляні, двигуни турбореактивні.

Таблиця 3

**Найбільші товарні групи у зовнішній торгівлі України з країнами ЄС
у 2019 році**

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт		Імпорт	
	тис. дол. США	у % до загального обсягу	тис. дол. США	у % до загального обсягу
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	347127,6	1,7	507746,2	2,0
II. Продукти рослинного походження	4480044,4	21,6	579986,8	2,3
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	1544502,7	7,4	68899,9	0,3
IV. Готові харчові продукти	943107,3	4,5	1683962,5	6,7
V. Мінеральні продукти	2697635,9	13,0	2784144,8	11,1
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	559879,7	2,7	4384673,2	17,5
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	203837,1	1,0	1682650,3	6,7
IX. Деревина і вироби з деревини	1004968,9	4,8	151883,7	0,6
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	706607,7	3,4	760622,2	3,0
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	3796718,3	18,3	1325238,7	5,3
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	2825048,7	13,6	5435945,3	21,7
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	203422,1	1,0	3366689,5	13,5
XX. Різні промислові товари	709618,9	3,4	328036,6	1,3

Побудовано за даними ДССУ

Згідно з офіційними статистичними даними, експортні поставки активно розвиваються у межах безмитного експорту в рамках тарифних квот. Так, у 2019 році вітчизняні експортери використовували 32 із 40 тарифних квот, 11 із яких використані у повному обсязі та 2 використані більш ніж на 95%. Повністю використано 11 тарифних квот на кукурудзу, пшеницю, ячмінь, мед, цукор, виноградний та яблучний соки, оброблені томати, оброблений крохмаль, вершкове масло, м'ясо птиці та крохмаль.

Здійснюючи порівняння товарної структури експорту-імпорту з країнами ЄС із загальною структурою експорту-імпорту України, видно, що за окремими товарами, що мають менший ступінь переробки, частка експорту в країни ЄС вища за середні за всім експортом. Водночас за окремими товарами, що характеризуються більшою доданою вартістю, частка країн ЄС є нижчою за середні показники. Виняток становить продукція машинобудування. Таким чином, ЄС експортує продукцію з більшою доданою вартістю (до прикладу, фармацевтика, машинобудування). Але у випадках, коли вітчизняна продукція конкурентоспроможна за співвідношенням ціна-якість (зокрема вироби енергетичного машинобудування), європейські партнери схильні й до імпорту високотехнологічної продукції.

Доцільно дослідити, як загальні експортні можливості України визначаються тими обсягами експортованих товарів, які вітчизняні виробники реалізують на ринках ЄС. Нами побудована економетрична модель залежності показника загального експорту України від експорту до країн ЄС. Для побудови моделі використовувалися динамічні ряди відповідних показників за період 1996-2019 років (рис. 7). Отримана лінійна регресійна модель відображає залежність між вказаними показниками:

$$Y=2624,7+2994X, \quad (1)$$

де

Y — загальний експорт України;

X — експорт України до країн ЄС.

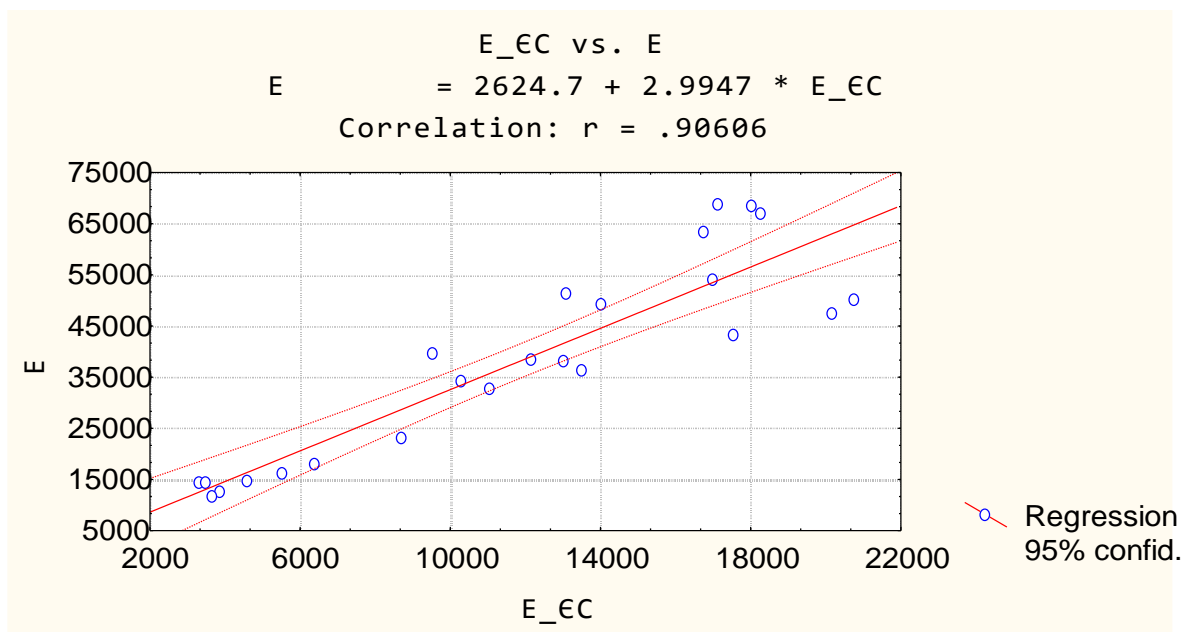


Рис. 7. Залежність загального експорту України від експорту до ЄС

Інтенсивність зв'язку між змінними, включеними до моделі, вимірюється коефіцієнтом кореляції (у отриманій моделі його значення 0,9). Це вказує на наявність між змінними тісного прямого зв'язку. Отриманий коефіцієнт детермінації показує, що 82% залежної змінної пояснюється впливом незалежних змінних. Перевірка достовірності регресійної моделі та коефіцієнта кореляції на основі критерію Фішера дозволяє зробити висновок про адекватність моделі (спостережуване значення F -статистики 100,87 є більшим від табличного при рівні 0,05). Незалежна змінна, включена в модель, є статистично значима. Таким чином, можемо стверджувати, що зростання експорту до ЄС на 1 млн. дол. США потенційно призводитиме до зростання обсягів українського експорту на 2,99 млн. дол. США.

Можемо також зауважити, що в період після 2015-2016 років, коли, по-перше, українська економіка спромоглася нейтралізувати негативний вплив зовнішньополітичного чинника військового конфлікту з РФ та, по-друге, з'явилися необхідні інституційні можливості для активізації зовнішньої торгівлі з ЄС, показники українського експорту загалом та експорту до ЄС у динаміці демонструють чітко виражений лінійно зростаючий характер. Підтвердити це можуть побудовані нами відповідні трендові лінійні моделі (рис. 8).

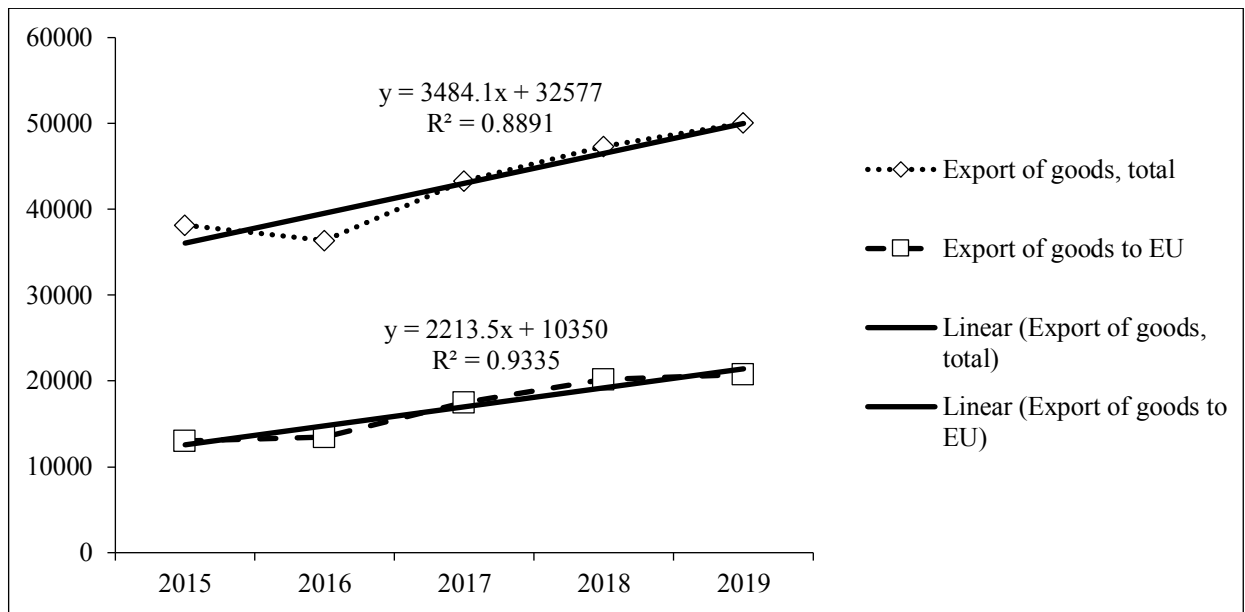


Рис. 8. Динамічні ряди показників та відповідні трендові моделі загального експорту України і експорту до ЄС

Розглянемо результати формування лінійної регресії оцінювання залежності валового внутрішнього продукту України від експорту товарів з України та імпорту товарів із ЄС до України, отримані за допомогою програмування на мові Python з використанням бібліотеки Sklearn. Для проведення дослідження нами обрано офіційні статистичні дані за період 2004-2019 років, графічне зображення яких представлено на рис. 9.

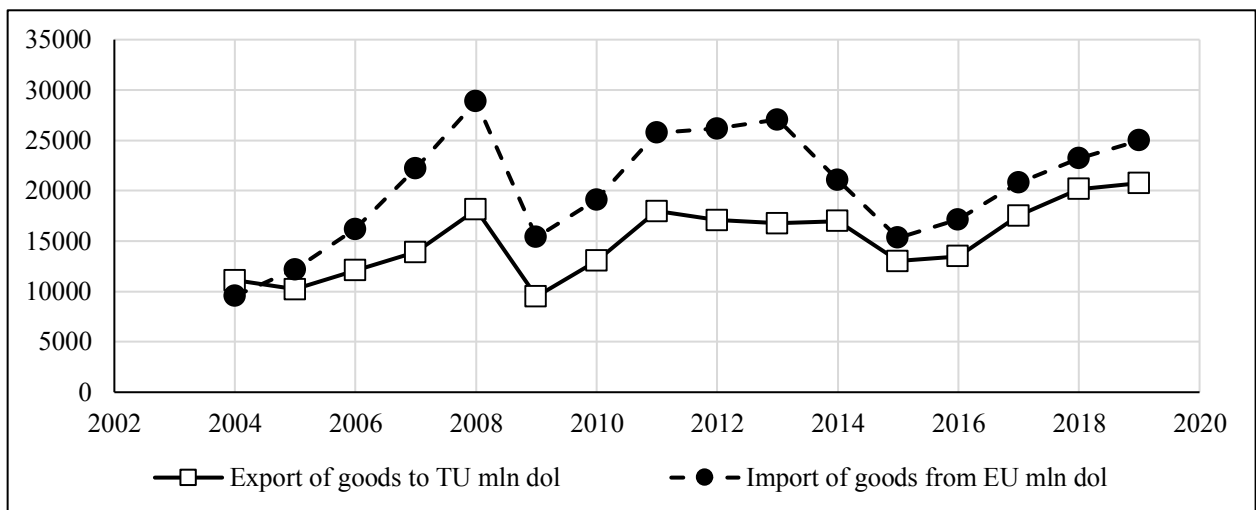


Рис. 9. Тренди динаміки експорту товарів із України до ЄС та імпорту товарів в Україну з ЄС

У результаті дослідження встановлено, що між вхідними даними (експорт товарів із України до ЄС та імпорт товарів із ЄС до України) існує значна кореляція (0,83). Також очевидно, що основний позитивний вплив на валовий внутрішній продукт створює саме експорт (обидва коефіцієнти по експорту є додатними та досить великими, ≈ 1), на відміну від імпорту, вплив якого є не таким значним порівняно із експортом (табл. 4).

Результати оцінювання залежності ВВП України від експорту товарів із України та імпорту товарів із ЄС до України

Назва	Експорт товарів до ЄС	Імпорт товарів з ЄС
Кореляція вхідних змінних із ВВП	0,71	0,36
Проста лінійна регресія	1,33	-0,75
Лінійна регресія з регуляризациєю	1,04	-0,48
Кореляція експорту та імпорту між собою		0,83

Графічне зображення кореляційної залежності валового внутрішнього продукту України від експорту товарів з України до ЄС та імпорту товарів із ЄС до України ілюструє результати оцінювання (рис. 10, рис. 11).

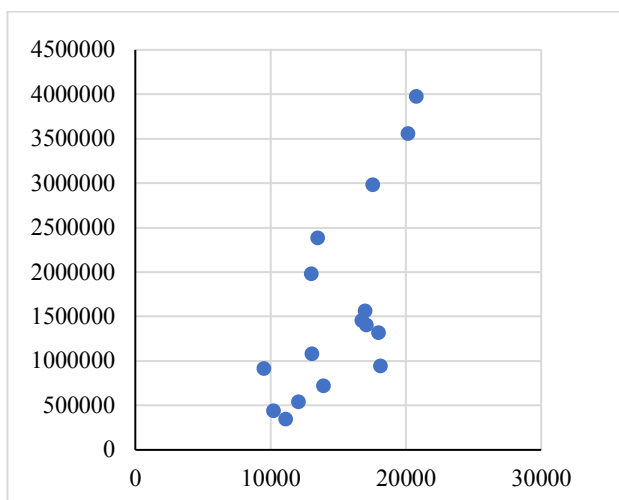


Рис. 10. Залежність ВВП України від експорту до ЄС

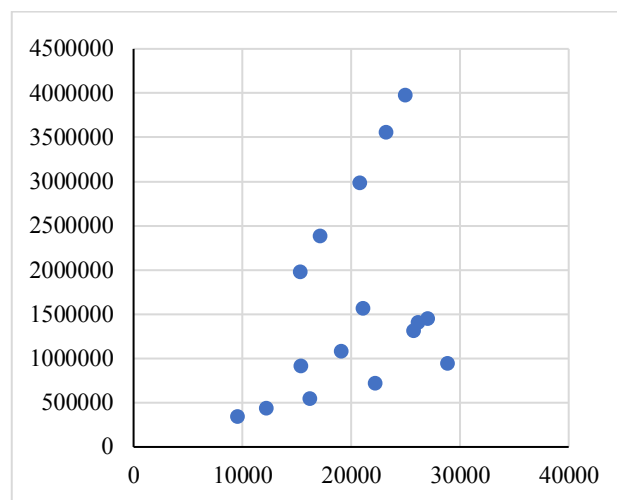


Рис. 11. Залежність ВВП України від імпорту з ЄС

Отже, підтримка та активізація взаємної торгівлі між Україною та країнами-членами ЄС у межах дії ПВЗВТ упродовж 2014-2019 років мала сукупність переваг, серед яких: стимулювання економічного зростання країни, позитивний вплив на макроекономічні показники, полегшений доступ до європейського ринку для вітчизняних виробників, прозора конкурентна політика, підвищення якісного рівня та безпечності вітчизняної продукції, популяризація українських товарних брендів в європейському просторі та підвищення попиту на них, якісні структурні зрушення у зовнішній торгівлі України.

4. КЛЮЧОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ

На сьогодні все більшої актуальності набуває розвиток експортної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання, водночас їх присутність на світових та європейських ринках товарів та послуг пов'язана з низкою загроз, що потребують урахування. Серед найбільш важливих глобальних трендів та подій теперішнього етапу виокремлюють аспекти міжнародного та регіонального рівнів: політизацію міжнародної торгівлі, посилення протекціонізму, стрімкий розвиток

бездокументарної міжнародної торгівлі, інноваційних торгових платформ та фінансових технологій, подальший розвиток стратегічної ініціативи Китаю “Пояс та шлях”, визначення умов торгівлі між Великобританією та ЄС після Брекзиту, ратифікацію нової тристоронньої торговельної угоди між Канадою, США та Мексикою¹⁶.

Виклики для зовнішньої торгівлі України варто розглядати у розрізі двох груп: *сприятливих* (поглиблення інтеграції України в глобальний торговельний простір, усунення бар’єрів на зовнішніх ринках, розвиток ІТ-технологій, зростання обсягів e-торгівлі, реалізація УА, зростання кількості міжнародних угод у сфері торгівлі) та *несприятливих* або *загрозливих* (призупинення промислового виробництва на територіях Донецької та Луганської областей, уповільнення динаміки розвитку світової економіки, підвищення ризику при співпраці з українськими резидентами внаслідок політико-економічної нестабільності).

Експортним поставкам із України притаманний високий рівень географічної диференціації – загальна кількість країн-партнерів перевищує 200. У світовому вимірі на країни Європи припадає 42,4% вітчизняного експорту товарів, на країни Азії – 30,8%, СНД – 13,5%, Африки – 9,9%, Америки – 2,9% (рис. 12).

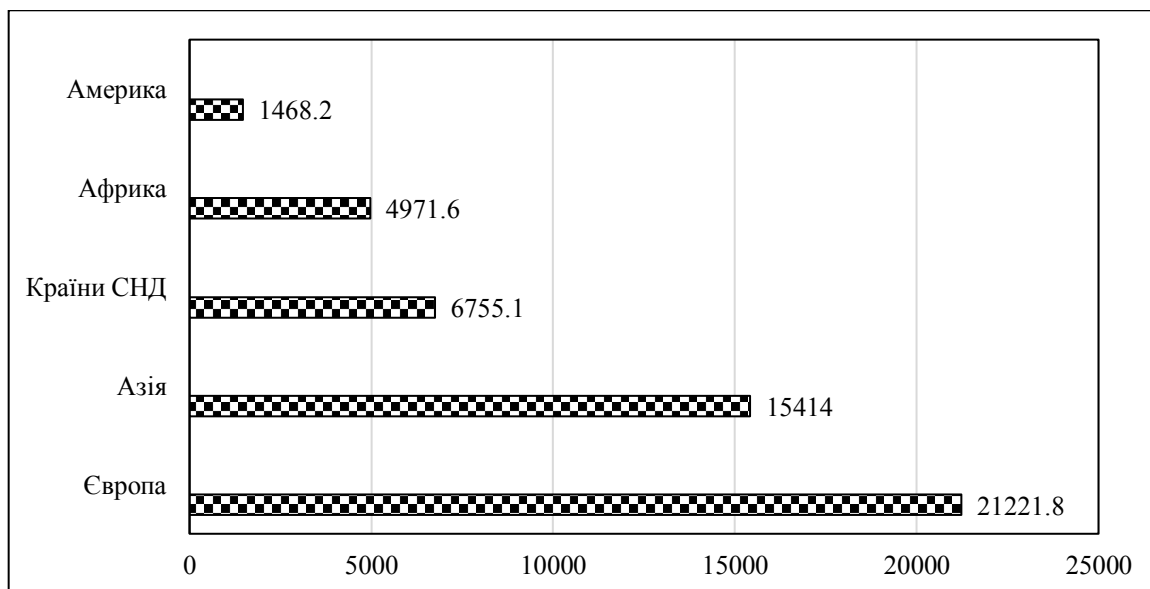


Рис. 12. Обсяги експорту товарів з України у розрізі континентів за результатами 2019 року, млн. дол. США

Побудовано за даними ДССУ

Детальний огляд географічних напрямків експорту України за товарними позиціями, які визначають експортний потенціал України, засвідчив широку географію експорту України. Так, найбільше олії соняшникової, сафлорової або бавовняної та їх фракції, рафіновані або нерафіновані, але без зміни їх хімічного складу з України експортувалося до Індії, оскільки за даними 2020 року частка експорту за товарною позицією 1512 до цієї країни становила понад 27% (табл. 5).

¹⁶ Звягін А. Міжнародна торгівля: тенденції 2019 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/zovnishnoekonomichna-diyalnist/mizhnarodna-torgivlya-tendenciyi-2019-roku.html>.

Таблиця 5

Географічна структура експорту товарів із України до найбільших торгових партнерів у 2020 році

№ з/п	Товарні позиції	Обсяг експорту, тис. дол. США	Країни							
			Частка експорту, %							
			Індія	Китай	Нідерланди	Іспанія	Ірак	Італія	Франція	Інші країни
1	1512	5319357	27,01	18,25	9,90	6,43	6,09	5,40	2,28	24,63
2	1005	4883689	Китай	Нідерланди	Єгипет	Іспанія	Туреччина	Іран	Південна Корея	Інші країни
			28,31	10,50	10,40	9,41	5,04	4,58	4,55	27,21
3	1001	3595472	Єгипет	Індонезія	Бангладеш	Пакистан	Туреччина	Марокко	Туніс	Інші країни
			16,99	15,11	8,20	7,18	5,79	5,48	5,41	35,85
4	2306	1178766	Китай	Франція	Польща	Туреччина	Білорусь	Марокко	Інші країни	
			40,86	8,72	7,53	6,80	5,51	5,22		25,36
5	7207	2750308	Італія	Туреччина	Китай	Саудівська Аравія	Болгарія	Індонезія	Єгипет	Інші країни
			26,27	16,70	8,65	7,55	6,91	5,62	3,49	25,36
6	1205	1007019	Німеччина	Бельгія	Нідерланди	Велика Британія	Франція	Інші країни		
			31,17	23,68	13,45	10,78	8,88			12,04
7	8544	1350850	Польща	Німеччина	Румунія	Чехія	Угорщина	Велика Британія	Інші країни	
			22,03	21,85	13,82	11,79	11,11	4,98		14,41
8	7214	399874	Ірак	Сінгапур	Румунія	Грузія	Інші країни			
			25,96	15,31	9,29	7,10				42,34
9	1003	877475	Китай	Саудівська Аравія	Лівія	Туніс	Інші країни			
			53,52	14,76	7,87	6,96				16,89
10	7208	1599135	Туреччина	РФ	Польща	Китай	Єгипет	Інші країни		
			18,14	8,73	8,05	5,04	4,11			55,93
11	2818	490465	РФ	Інші країни						
			94,94							5,06
12	7202	660019	Нідерланди	Туреччина	Китай	Італія	Інші країни			
			21,68	13,47	12,90	12,67				39,27
13	7201	922193	США	Китай	Туреччина	Італія	ОАЕ	Інші країни		
			58,49	21,85	5,95	5,03	5,01			3,68
14	1201	690136	Туреччина	Білорусь	Нідерланди	Греція	Італія	Єгипет	Інші країни	
			33,48	20,83	6,76	6,07	4,69	4,68		23,48
15	7213	282682	Гана	Румунія	Кот-д'Івуар	Сенегал	Польща	Ізраїль	Інші країни	
			11,84	11,00	10,24	9,03	6,68	6,03		45,17
16	4407	514366	Китай	Угорщина	Румунія	Польща	Туреччина	Інші країни		
			23,00	8,96	8,03	7,11	6,99			45,91
17	0207	554806	Саудівська Аравія	Нідерланди	ОАЕ	Білорусь	Словаччина	Інші країни		
			24,54	16,30	9,00	4,82	4,58			45,34
18	8411	385613	Китай	Індія	Туреччина	ОАЕ	Інші країни			
			51,23	15,94	6,50	4,25				22,08
19	7216	141223	РФ	Білорусь	Польща	Інші країни				
			67,69	11,47	8,08					12,75

Побудовано за даними International Trade Centre, 2021

Окрім товарної позиції 1512, Україна у значних обсягах експортує продукцію рослинництва, зокрема товарні позиції 1005, 1001, 2306, 1205, 1003 та 1201 до Китаю, Нідерландів, Єгипту, Індонезії, Німеччини, Бельгії, Великої Британії, Саудівської Аравії, Туреччини та Білорусі, що становить понад 10% імпорту цих країн. Натомість продукція тваринництва за товарною позицією 0207, основу якої становить м'ясо та їстівні субпродукти свійської птиці, значними обсягами експортується до Саудівської Аравії та Нідерландів.

Україна, маючи значний експортний потенціал у сфері залізорудної сировини, у найбільших обсягах (а це приблизно понад 10% частки імпорту країн, до яких ввозиться українська сировина та напівфабрикати металургійної промисловості) експортує напівфабрикати з вуглецевої сталі до Італії та Туреччини, прутки та бруски з вуглецевої сталі, без подальшого оброблення до Іраку та Республіки Сінгапур, прокат плоский із вуглецевої сталі до Туреччини, феросплави до Нідерландів, Туреччини, Китаю та Італії, чавун переробний та чавун дзеркальний у чушках, болванках або інших первинних формах до США та Китаю, прутки та бруски гарячекатані, вільно укладені в бунти, вироблені з вуглецевої сталі до Гани, Румунії та Кот-д'Івуару, а кутики, фасонні та спеціальні профілі з вуглецевої сталі до РФ та Білорусі. Значна частка експорту кабельної продукції сфери виробництва електричного устаткування, що належить до товарної позиції 8544, експортується до Польщі, Німеччини, Румунії, Чехії та Угорщини. Натомість українську продукцію лісопильного та стругального виробництва, яка належить до товарної позиції 4407, у значних обсягах імпортує Китай, продукцію хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості, яка належить до товарної позиції 2818 – РФ, а продукцію машинобудівної промисловості, яка належить до товарної позиції 8411 – Китай та Індія.

Дослідження доводять, що Україна є світовим лідером за обсягами експорту олії соняшникової, сафлорової або бавовняної та їх фракції, рафіновані або нерафіновані, але без зміни їх хімічного складу, оскільки у структурі світового експорту станом на 2019 рік займає понад 36% (табл. 6).

Окрім України, експорт за товарною позицією 1512 у значних обсягах здійснює РФ, яка займає понад 19% місткості світового ринку. Лідируючі позиції у структурі світового експорту Україна також займає за експортом макухи та інших твердих відходів і залишків (товарна позиція 2306), напівфабрикатів із вуглецевої сталі (товарна позиція 7207), насіння свиріпи або ріпаку (товарна позиція 1205), чавуну переробного та чавуну дзеркального у чушках, болванках або інших первинних формах (товарна позиція 7201).

Криза СОТ і стратегічне протистояння країн-лідерів глобальної торгівлі, яка спостерігається впродовж останніх років, дедалі більше призводять до децентралізації світової торгівлі і відкривають нові можливості для нарощування торговельних відносин не лише зі сталими партнерами, але і з новими країнами-торговельними партнерами України. Так, загальне падіння українського експорту у 2020 році пом'якшило зростання експорту в Китай (рис. 13).

Попри пандемію, спостерігалось лише незначне скорочення українського експорту на 1,7%. Таке незначне падіння експорту відбулося завдяки зростанню важливості Китаю в якості торговельного партнера України. Водночас, як експорт українських товарів до ЄС скоротився, експорт до Китаю у 2020 році подвоївся.

Таблиця 6

Географічна структура світового експорту товарів, для яких Україна має великий експортний потенціал

№ з/п	Товарні позиції	Роки	Обсяг експорту, тис. дол. США	Частка експорту, %												
1	1512	Країни		Україна	РФ	Аргентина	Нідерланди	Угорщина	Туреччина	Франція	Болгарія	Інші				
		2019	11470363	36,22	19,20	6,02	4,78	4,29	3,86	3,14	2,73	19,75				
		2018	10680852	38,51	15,00	5,31	5,17	4,81	3,96	3,99	3,15	20,09				
2	1005	Країни		США		Бразилія		Аргентина		Україна		Румунія	Франція	Інші		
		2019	35631795	22,49		20,83		16,74		14,90		3,90		3,85	17,29	
		2018	33844136	38,18		12,14		12,56		10,36		3,03		4,93	18,80	
3	1001	Країни		РФ	США		Канада		Франція		Україна		Австралія	Аргентина	Інші	
		2019	40268505	15,89	15,56		13,37		10,82		8,86		6,24		6,09	23,16
		2018	41173301	20,48	13,26		13,87		10,02		7,30		7,49		6,05	21,54
4	2306	Країни		Канада		Україна		Індонезія		Німеччина		РФ		Індія		Інші
		2019	687589	18,47		17,04		9,20		6,93		6,03		5,14		37,18
		2018	6668183	20,27		13,82		9,93		6,76		4,28		5,41		39,54
5	7207	Країни		РФ	Бразилія		Україна		Японія		Індія		Оман		Інші	
		2019	2290125	26,60	13,80		12,65		5,97		5,04		4,41		31,52	
		2018	28450571	27,96	13,59		10,55		6,21		4,26		2,00		35,42	
6	1205	Країни		Канада		Україна		Франція		Австралія		Нідерланди		Угорщина		Інші
		2019	910598	35,59		16,09		8,59		7,42		4,43		4,04		23,85
		2018	10394114	43,27		9,73		6,99		9,02		3,90		2,93		24,16
7	1003	Країни		Франція	РФ		Австралія		Аргентина		Канада		Україна		Велика Британія	Інші
		2019	678745	22,32	11,23		10,71		10,61		7,84		7,43		5,32	24,55
		2018	7706483	17,27	13,29		17,86		7,49		6,85		8,85		2,52	25,88
8	7201	Країни		РФ		Україна		Бразилія		Південно-Африканська Республіка				Інші		
		2019	429152	33,57		22,76		22,63		4,10				16,94		
		2018	5089016	50,24		24,53		17,49		5,64				2,10		

Побудовано за даними International Trade Centre, 2021

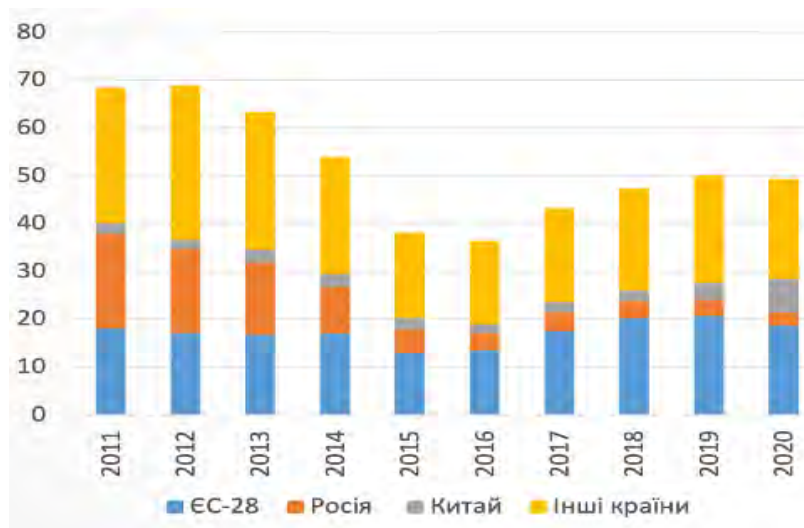


Рис. 13. Динаміка номінального експорту українських товарів у розрізі основних ринків, млрд. дол. США¹⁷

Проте варто зазначити, що розглядати Китай як основний стратегічний ринок для експорту української продукції в найближчі роки не варто, оскільки Китай зацікавлений, в основному, в дуже вузькому асортименті українських товарів, що становить лише близько 300 найменувань. Також негативною характеристикою наявних торговельних відносин, які склалися між Україною і Китаєм, є те, що 64% вартості експорту до Китаю складають сировинні товари. Порівнюючи наведені цифри з ЄС, Україна експортує близько 2500 найменувань до ЄС, а частка сировини в експорті до ЄС у 2020 році знизилась до 29%.

Відповідно у 2020 році позиція ЄС як основного стратегічного партнера України у міжнародній торгівлі закріпилася. Згідно зі статистичними даними, представленими Держстатом, у 2020 році 40,7% всього обсягу торгівлі України припало на 28 країн ЄС¹⁸. Українські експортери активно намагаються нарощувати експорт в ЄС і підтримувати євроінтеграційний напрямок нашої держави. Зокрема, згідно з даними Мінекономіки, у 2018 та 2019 роках експорт українських товарів і послуг до ЄС зріс на 8,6% і 4,6% відповідно. У 2020 році відбувся спад експорту на 9,4%, який основним чином був наслідком пандемії. Водночас, як українські виробники готові дедалі частіше постачати продукцію на європейські ринки, ЄС продовжує активно захищати своїх виробників і з обережністю ставитися до продукції з України. Вітчизняні експортери часто зіштовхуються з відсутністю чітких регламентів для отримання сертифікатів EUR.1, прогалинами і колізіями вітчизняного законодавства, бюрократією на шляху до отримання довідок від профільних міністерств та ін.

У 2021 році розпочався переговорний процес для модернізації умов функціонування ЗВТ України та ЄС відповідно до положень УА, згідно з якою через п'ять років після набрання нею чинності сторони можуть почати "всебічний огляд досягнення її цілей". За підсумками двостороннього саміту Україна-ЄС у жовтні 2020 року розвиток цифрового ринку, запровадження "промислового безвізу", захист

¹⁷ Середя Е. Падіння експорту у 2020-му пом'якшила торгівля з Китаєм. Сайт zn.ua. URL: <https://zn.ua/ukr/ECONOMICS/padinnja-eksportu-u-2020-mu-pomjakshila-torhivlja-z-kitajem.html>

¹⁸ Семеряк М. Як європейці захищаються від експансії українських виробників та що з цим робити. Економічна правда: сайт. 06.04.2021. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/04/6/672676/>

довкілля, боротьба зі змінами клімату у частині Green Deal та розвиток фінансової співпраці були визнані пріоритетними напрямками роботи.

Дія економічної частини угоди АУ та ПВЗВТ не лише відкрила багатьом виробникам промислової та аграрної продукції безмитний доступ на ринки Євросоюзу, але й також сприяла внутрішнім процесам покращення стандартів безпеки вітчизняної продукції, контролю якості та впровадження торговельних реформ. Проте, вітчизняні експортери продовжують долати труднощі, недостатньою є державна підтримка у цій сфері. Зокрема, згідно з численними відгуками українських експортерів, визначені безмитні квоти для багатьох видів аграрної продукції, як правило, вичерпуються вже в перші дні нового року, а ряд країн ЄС (до прикладу, Польща та Угорщина) застосовують обмежувальні заходи.

Варто зазначити, що з початку дії ЗВТ спостерігалася постійна диспропорція обсягів експорту-імпорту України та Євросоюзу. Так, у перший рік дії ЗВТ вітчизняний експорт у Євросоюз становив 15,82 млрд. дол. США, імпорт із ЄС – 17,1 млрд. дол. США, сальдо становило 1,3 млрд. дол. США на користь ЄС. У п'ятий рік ця диспропорція ще збільшилася – експорт із України становив 18,66 млрд. дол. США, а імпорт із ЄС становив 23,74 млрд. дол. США¹⁹.

Незважаючи на значні обсяги експорту в ЄС, вітчизняний бізнес все ще зазнає труднощів із доступом на європейські ринки. Наявну лібералізацію дещо стримує наявність двох несприятливих режимів, а саме – застосування тарифних квот до великої кількості позицій (загалом, у 32 товарних групах) в експорті агропромислової продукції України до ЄС та високі технічні бар'єри для доступу української продукції до промислового ринку ЄС. Останні певною мірою нейтралізують досягнуту лібералізацію тарифів на торгівлю з ЄС через труднощі виходу на його ринки у зв'язку з суворими технічними бар'єрами та регламентом. У результаті такого асиметричного впливу лібералізації торгівлі на різні сектори економіки України динаміка українського експорту до ЄС у період між 2013 і 2019 роками відрізнялася за секторами (рис. 14).

Дані, наведені на рис. 14 показують, що сектори, які найбільше скористалися перевагою відкриття європейського ринку належать до аграрного бізнесу України та харчової промисловості. Вони змогли подвоїти обсяги експорту продовольчих товарів та збільшити експорт тваринних і рослинних олій і жирів майже в 2,5 рази (головним чином, за рахунок соняшникової олії). Водночас, як представники чорної металургії України ("Промислові товари, класифіковані переважно за матеріалами") скористалися тарифним відкриттям ринку ЄС лише частково, що, перш за все, пояснюється структурним дисбалансом (пропозиція перевищує попит) на світовому ринку чорних металів. Хоча на рис. 14 динаміка українського експорту в ЄС виробників машин та обладнання виглядає як успішний тренд, загальний обсяг такого експорту достатньо скромний і є далеким від обсягу, необхідного для компенсації втрат від припинення українського експорту в РФ²⁰.

¹⁹ Семеряк М. Як європейці захищаються від експансії українських виробників та що з цим робити. Економічна правда: сайт. 06.04.2021. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/04/6/672676/>

²⁰ Ukraine's sectoral integration into the EU: preconditions, prospects, challenges. 2020. Razumkov centre: Website. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2021_sektor_eu_eng.pdf

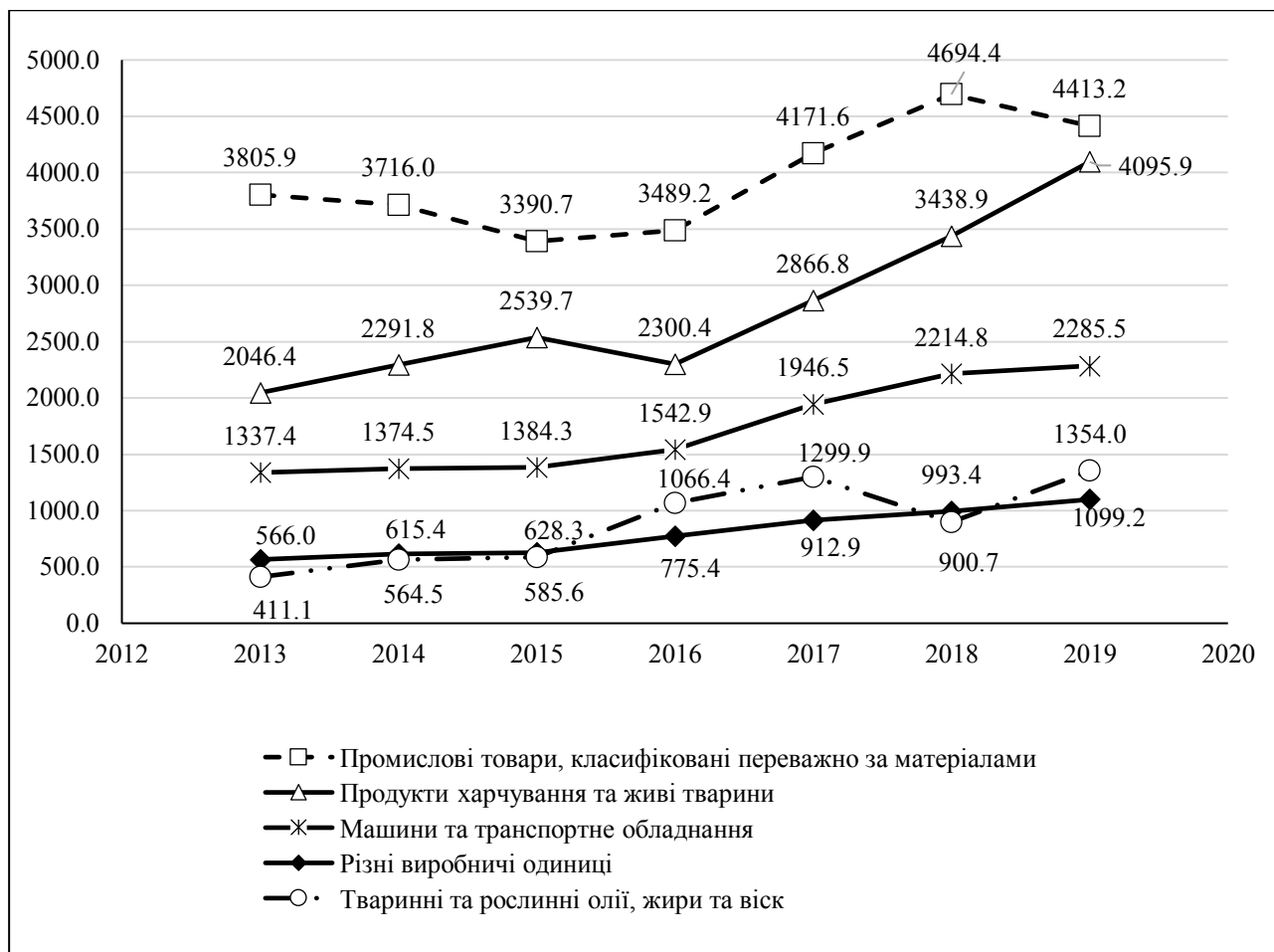


Рис. 14. Динаміка імпорту з України в ЄС у розрізі груп товарів

Побудовано за даними Центру Разумкова²¹.

В Україні серед представників бізнесу та наукових кіл популярним є сприйняття тарифних квот ЄС як основного стримуючого фактору, який значно обмежує потенціал українського експорту агропромислової продукції. Аргументом виступає те, що для багатьох позицій агропромислової номенклатури, де Україна має конкурентну перевагу, розмір квот був встановлений на рівні, що дозволяє здійснювати безмитний експорт продукції з України лише впродовж короткого періоду – кількох місяців року.

Слід зазначити, що загалом Угода передбачає графік щодо поступового збільшення обсягу тарифних квот, що має різні наслідки для українського експорту в різних товарних групах. До прикладу, у 2019 році українські експортери скористались можливостями 32 із 40 встановлених тарифних квот, 11 з яких були повністю використані та 2 – на понад 95%. Тільки 11 тарифних квот були повністю використані – на кукурудзу, пшеницю, ячмінь, мед, цукор, виноградний та яблучний соки, оброблені помідори, перероблений крохмаль, масло, м'ясо птиці та крохмаль²². Тарифні квоти мали особливо обмежувальний ефект для українського експорту м'яса птиці. Однак слід зазначити, що у 2019 році Додатком I-A до Угоди було внесено зміни щодо зобов'язань ЄС збільшити обсяг тарифних квот на м'ясо птиці.

²¹ Ukraine's sectoral integration into the EU: preconditions, prospects, challenges. 2020. Razumkov centre: Website. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2021_sektor_eu_eng.pdf

²² Там само

Відповідний обмін листами між ЄС та Україною, що вніс зміни до торгових преференцій для м'яса птиці, набрав чинності 1 лютого 2020 року.

За даними ЄК, станом на 12 листопада 2020 року Україна повністю використала тарифні квоти на 18 позицій із 51. Таким чином, для більшості тарифних статей затверджені обсяги тарифних квот не використовуються. Тож проблема з тарифними квотами, незважаючи на широкий розголос серед експортерів та наукових кіл, насправді не є настільки болісною для багатьох українських експортерів сільськогосподарської продукції: вона є перепорою нарощення експорту в ЄС лише для певних галузей агропромислового комплексу України.

При плануванні заходів стимулювання експорту в ЄС Україні важливо враховувати Європейський зелений курс (далі – ЄЗК) – програму дій у рамках плану переходу до кліматично нейтральної Європи до 2050 року. Посилення вимог до якості окремих видів продукції та технологій потенційно створить загрозу для України в рамках “промислового безвізу”. ЄС може прискіпливіше слідкувати за виконанням відповідних зобов’язань Україною в сфері охорони природи, зокрема при реалізації інвестиційних проектів в енергетичній сфері. Ключовою потенційною загрозою може стати обмеження доступу українських товарів на ринки ЄС і нові нетарифні бар’єри в торгівлі. Найбільш вразливими до таких обмежень є вітчизняні енерго- та ресурсоємні товари, що займають значну частку в структурі українського експорту, а саме – продукція металургії, енергетики, харчової промисловості, сільського господарства, великотоннажної хімії, сталі, машинобудування тощо. Загрозливими такі механізми ЄС можуть стати також для української транспортної інфраструктури, зокрема газопроводів.

Варто наголосити, що ЄС розробляє механізм вуглецевого коригування імпорту з метою запобігання перетворення інших країн на так звані “вуглецеві офшори”. Цей механізм матиме негативний вплив на експорт електроенергії з України до ЄС, адже частка ТЕС у загальній структурі виробництва електроенергії в Україні є високою. Також, потенційно постраждає експорт української сільськогосподарської продукції на ринки ЄС у зв’язку з введенням жорсткіших вимог до харчової продукції і дотриманням екологічних стандартів при її виробництві²³.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що ЗВТ із ЄС доки не стала системним фактором, що сприяє розвитку більшості галузей економіки України, сприяє вдосконаленню її структури, загальному посиленню конкурентоспроможності, диверсифікації економічної діяльності та розширенню діапазону присутності на ринку. Ця ситуація вимагає від українського уряду переглянути певні пункти торгової політики у відносинах із ЄС.

5. СТРУКТУРНІ ЗМІНИ У ТОВАРНОМУ ЕКСПОРТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Інтеграція України до глобального ринку має чітко виражений ресурсний характер, оскільки домінантною складовою вітчизняного експорту залишається продукція сільськогосподарського виробництва. Сучасна структура українського експорту має тенденцію до погіршення внаслідок зниження частки продукції гірничо-металургійної та хімічної промисловості, а також падіння частки експорту

²³ Європейський зелений курс: можливості та загрози для України: аналітичний документ. 74 с. Сайт: <https://dixigroup.org/storage/files/2020-05-26/european-green-dealwebfinal.pdf>

високотехнологічної продукції у ВВП країни і зростання питомої ваги продукції із низькою доданою вартістю.

У 2019 році основу українського товарного експорту формувала продукція АПК, металургійної і добувної промисловості (рис. 15).

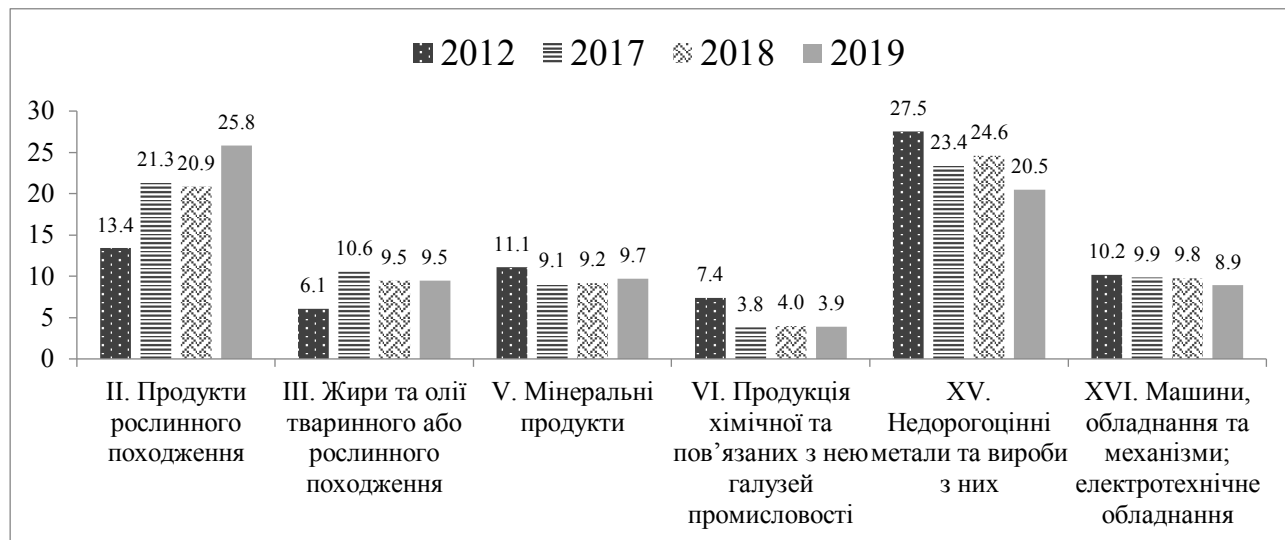


Рис. 15. Структура товарного експорту України
(за основними товарними групами), %

Побудовано за даними ДССУ²⁴

За останні сім років частки II і III товарних груп у структурі українського товарного експорту зросли, відповідно, на 12,4 в.п. і 3,4 в.п., зокрема зернових культур (II.10) – на 9,0 в.п. (додаток А, табл. А.1). Натомість частка продукції V групи, порівняно з 2012 роком, скоротилась на 1,4 в.п., а частка XV групи – на 7,0 в.п. Зауважимо, що у 2001 році частка продуктів рослинного походження в експорті становила 4,26%, жирів та олій тваринного або рослинного походження – 1,39%, продукції хімічної промисловості – 9,09%, а недорогоцінних металів та виробів із них – 41,3%.

Проте, ключовою ознакою погіршення структури вітчизняного товарного експорту (за критерієм технологічності) є зменшення у ній частки продукції машинобудування (XVI товарна група) на 1,3 в.п. – до 9,84%. Особливістю експорту товарів цієї групи в Україні є значна частка (>45%) у ньому продукції, що виготовлена з давальницької сировини, а в областях Західного регіону значення цього показника є удвічі вищим (у середньому становить $\approx 90\%$) і має тенденцію до подальшого зростання. Відтак, можна констатувати не лише скорочення експорту машин та обладнання, але й зменшення у його структурі продукції вітчизняного виробництва. Ще одним підтвердженням погіршення технологічної структури українського товарного експорту є скорочення у ній частки продукції хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості (VI товарна група) упродовж 2013-2019 років на 3,5 в.п. (до 3,9%).

За аналізований період суттєвих змін зазнала експортна спеціалізація регіонів України (табл. 7).

²⁴ Зовнішньоекономічна діяльність / Державна служба статистики України. 2020. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Експортна спеціалізація регіонів України*

Товарна група	Область	
	2012	2019
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	–	Київська
II. Продукти рослинного походження	Київська, Миколаївська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Чернігівська	Вінницька, Житомирська, Київська, Кіровоградська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська
III.15. Жири та олії тваринного або рослинного походження	Вінницька, Кіровоградська, Київська, Львівська, Одеська	Вінницька, Кіровоградська, Одеська, Черкаська
IV. Готові харчові продукти	Київська, Тернопільська, Херсонська	Кіровоградська, Херсонська
V. Мінеральні продукти	Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Рівненська	Дніпропетровська, Полтавська
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	Івано-Франківська, Миколаївська, Одеська, Рівненська	Івано-Франківська, Луганська, Миколаївська
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	Івано-Франківська, Хмельницька	Івано-Франківська
IX. Деревина і вироби з деревини	Волинська, Житомирська, Львівська, Рівненська, Чернівецька	Волинська, Житомирська, Івано-Франківська, Рівненська, Чернівецька
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	–	Луганська
XI. Текстиль та вироби з текстилю	Чернівецька	–
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	–	Рівненська
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська	Дніпропетровська, Донецька, Запорізька
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	Волинська, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Кіровоградська, Львівська, Миколаївська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька	Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Чернівецька
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	Луганська, Полтавська	–
XX. Різні промислові товари	Волинська	Львівська

*У таблиці представлено регіони, у структурі товарного експорту яких частка виділених товарних груп перевищує 10%

Авторська розробка

Так, кількість областей, у структурі товарного експорту яких частка продукції агропереробки (товарних груп I, II, III і IV) перевищила 10%, збільшилась на третину (з 15-ти до 20-ти). Зокрема зернові культури (група II.10) домінують в експорті Вінницької (24,6% у 2019 році), Миколаївської (45,9%), Одеської (38,7%),

Сумської (33,1%), Хмельницької (35,9%), Черкаської (31,9%) і Чернігівської (46,9%) областей (додаток А, табл. А.2), а жири та олії тваринного або рослинного походження (III.15) – Кіровоградської (30,4%).

Натомість кількість регіонів, які спеціалізуються на експорті мінеральних продуктів (товарна група V), скоротилась на 71,4% (із 7-ми до 2-х). Також відчутно зменшилась (на 30,1%) кількість регіонів, у структурі товарного експорту яких понад 10% займають машини, обладнання та механізми (товарна група XVI). Електричні машини (XVI.85) домінують в експорті Волинської (29,3% у 2019 році), Житомирської (18,3%), Закарпатської (56,3%), Львівської (21,0%), Тернопільської (43,6%) і Чернівецької (23,7%) областей, тоді як реактори, ядерні котли, машини (XVI.84) – в експорті Харківської області (12,0%).

Для визначення рівня експортної активності (тобто динаміки товарного експорту та його співвідношення із пов'язаними базовими економічними індикаторами) в регіонах України застосовано чотири основні показники:

- показник **експортоорієнтованості економіки** (розраховується як співвідношення між величиною товарного експорту регіону і валовим регіональним продуктом);
- показник **покриття експортом імпорту** (розраховується як співвідношення між величинами товарного експорту та імпорту регіону);
- показник **ступеня технологічності експорту** (розраховується як співвідношення між величинами високотехнологічного експорту регіону і товарного експорту загалом);
- показник **високотехнологічної експортоорієнтованості промисловості** (розраховується як співвідношення між величиною високотехнологічного експорту регіону та обсягом реалізованої промислової продукції).

Із 2012 року значення показника *експортоорієнтованості* економіки (яке в Україні в середньому становить 36,2%) зросло у 18 регіонах, а найбільше – у Вінницькій (у 2,2 разу) і Закарпатській (1,7 разу) областях (додаток Б, табл. Б.1). Водночас у Луганській області експортоорієнтованість економіки зменшилась у 3,6 разу (з відомих причин), а у Полтавській – у 1,6 разу (внаслідок переважання темпів приросту ВРП над темпами приросту експорту). Також деяке (незначне) зниження експортоорієнтованості економіки за вказаний період відбулось у Кіровоградській, Сумській, Харківській і Черкаській областях.

Значення показника *покриття експортом імпорту* (в Україні понад 82%) упродовж 2013-2019 років зросло у 15-ти регіонах, із них найсуттєвіше у Вінницькій (у 1,8 разу – до 230,4%) (додаток Б, табл. Б.2). Натомість найбільше падіння цього коефіцієнта відбулось у Луганській (у 3,5 разу), Херсонській (у 2,4 разу), Полтавській (у 1,7 разу) і Донецькій (у 1,6 разу) областях. Проте, найменше покриття експортом імпорту (47,4% у 2019 році) традиційно характерне для Київської області, що спричинено значними обсягами (найбільшими після Дніпропетровської області) товарного імпорту, які надходять у цей регіон, при порівняно невеликих обсягах експорту товарів (Київська область займає 7-ме місце після Дніпропетровської, Донецької, Запорізької, Львівської, Миколаївської і Полтавської областей за показником товарного експорту). Загалом в Україні у 2019 році товарний експорт домінував над імпортом у 15-ти регіонах, тоді як у 2012-му – у 13-ти.

Упродовж останніх 7-ми років в Україні намітилась тенденція до зменшення *ступеня технологічності експорту*: від 15,4% у 2012 році – до 11,5% у 2019-му

(додаток Б, табл. Б.3). Ця вкрай негативна тенденція є наслідком скорочення обсягів високотехнологічного експорту за вказаний період на 45,6%, тоді як товарний експорт загалом скоротився на 27,3%. У регіональному розрізі ступінь технологічності українського товарного експорту зріс лише в 6-ти областях: Житомирській (у 1,39 разу), Івано-Франківській (у 1,27 разу), Київській (у 1,20 разу), Одеській (у 1,02 разу), Тернопільській (у 1,10 разу) і Чернівецькій (у 1,31 разу).

Одна з ключових проблем національної економіки – це низький рівень високотехнологічної експортоорієнтованості промисловості – 6,0% у 2019 році (проти 6,2% у 2012-му). У 8-ми областях (Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій, Луганській, Полтавській, Рівненській, Черкаській і Чернігівській) частка високотехнологічного експорту в обсязі реалізованої промислової продукції є критично малою (<2%) (додаток Б, табл. Б.4). Водночас п'ять областей Західного регіону (Волинська, Закарпатська, Львівська, Тернопільська і Чернівецька) стабільно демонструють високі (>10%) значення цього показника. Однак, особливістю товарного експорту названих областей є висока частка у ньому продукції, виготовленої з давальницької сировини. Здебільшого це продукція машинобудування, яка становить основу високотехнологічного експорту. Тому необхідно наголосити, що функціонування в Україні підприємств, які працюють за толінговими схемами, несе певні ризики для соціально-економічного розвитку. Передусім це ризики потенційного скорочення робочих місць у разі закриття виробництв, які базуються на давальницькій сировині, а надто у прикордонних із ЄС регіонах, де концентрація таких підприємств найвища. Ці ризики пов'язані з втратою конкурентних позицій України на ринку дешевої робочої сили за умови підвищення рівня оплати праці. Відповідно наявність таких підприємств (у тій формі, в якій вони функціонують тепер) із позиції економічної безпеки є доцільною лише у коротко- і середньостроковому періодах. У подальшому ці підприємства мають бути трансформовані у напрямку їх інтеграції в українську економіку. Це може відбуватись двома шляхами (або їх синтезом):

1) відкриттям національних виробництв із виготовлення продукції, що здатна замінити давальницьку сировину;

2) створенням в Україні підприємств із подальшої переробки (чи використання) готової продукції, виготовленої з давальницької сировини, на діючих підприємствах.

За значеннями інтегрального показника експортної активності (розрахованого методом середньої арифметичної від значень 4-х часткових показників) усі регіони України умовно розподілено на 4 групи (табл. 8).

Як засвідчили результати групування, переважна більшість регіонів демонструють середній (11 областей) і низький (7 областей) рівні експортної активності. Водночас до 1-ї групи віднесено 2 області – Закарпатську і Миколаївську. Це регіони з найвищим рівнем експортоорієнтованості економіки. Також у Миколаївській області (як і у Вінницькій, Донецькій, Запорізькій та Кіровоградській областях, що віднесені до 2-ї групи) найбільше значення коефіцієнта покриття експортом імпорту, а в Закарпатській – показників ступеня технологічності експорту (59,5% у 2019 році) та високотехнологічної експортоорієнтованості промисловості (95,7%). Проте, варто зазначити, що порівняно дуже високі значення названих двох показників на Закарпатті спричинені домінуванням у товарному експорті цього регіону продукції, виготовленої з давальницької сировини.

Групування регіонів України за рівнем експортної активності

Група	Характеристика (діапазон значень інтегрального показника)	Область (значення інтегрального показника)
I	Дуже висока експортна активність ($>0,80$)	Закарпатська (0,916), Миколаївська (0,906)
II	Висока експортна активність ($0,60 \div 0,80$)	Вінницька (0,737), Донецька (0,728), Запорізька (0,692), Кіровоградська (0,601)
III	Середня експортна активність ($0,40 \div 0,60$)	Дніпропетровська (0,523), Житомирська (0,440), Одеська (0,401), Полтавська (0,442), Рівненська (0,404), Сумська (0,411), Тернопільська (0,487), Хмельницька (0,463), Черкаська (0,560), Чернівецька (0,471), Чернігівська (0,478)
IV	Низька експортна активність ($<0,40$)	Волинська (0,386), Івано-Франківська (0,395), Київська (0,218), Луганська (0,225), Львівська (0,346), Харківська (0,307), Херсонська (0,279)

Авторська розробка

Підсумовуючи результати проведених аналітичних оцінок, можна констатувати, що ключові тенденції у формуванні та розвитку експортного потенціалу України (окрім географічної переорієнтації експорту товарів у європейському напрямі) є переважно негативними та водночас взаємозалежними. Відповідно для усунення (чи пом'якшення) негативного впливу геоекономічних чинників, зокрема, потенційного погіршення кон'юнктури на світових ринках сировинних товарів, на експортний потенціал, а відтак, і соціально-економічний розвиток України, необхідно провадити відповідну державну політику на національному і регіональному рівнях. До пріоритетних дієвих заходів реалізації такої політики нами віднесено:

1. Здійснення диверсифікації товарної структури вітчизняного експорту шляхом збільшення у ній кількості товарних груп. Це дозволить мінімізувати ризики, пов'язані зі скороченням надходжень від експорту у разі погіршення кон'юнктури на світових ринках продукції. Для реалізації цього завдання необхідно сформувати перелік (реєстр) стратегічних експортерів. До реєстру мають увійти ті промислові підприємства, які володіють вищим рівнем теперішніх (фактичних) або майбутніх (потенційних) конкурентних переваг (наявністю і високим ступенем ефективності використання потужностей та ресурсів), визначених за результатами об'єктивної комплексної оцінки конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників. У подальшому державна підтримка має пріоритетно надаватись тим експортерам, які увійдуть до сформованого реєстру (відповідно до запропонованого алгоритму).

2. Збалансування структури товарного експорту у розрізі країн-торгових партнерів України. У цій структурі не повинні домінувати частки окремих країн задля уникнення політичних і зовнішньоекономічних ризиків (негативний досвід – конфлікт із РФ). З огляду на зайняту Україною нішу на ринку країн СНД і більшості країн ЄС, перспектива розширення географії зовнішньої торгівлі товарами має бути

зорієнтована на зміцнення позицій на ринках Азії та Африки, а також глибше входження в ринки країн Північної і Південної Америки та Австралії. Для цього необхідно проводити постійний моніторинг кон'юнктури на світовому товарному ринку загалом і ринках окремих макрорегіонів зокрема, а також продовжувати політику активного налагодження зовнішньоекономічних зв'язків, у т.ч. на рівні підприємств.

3. *Спрямування політики імпортозаміщення на посилення орієнтації певних категорій промислових виробництв* (конкурентних передусім за ціновими параметрами) на задоволення потреб внутрішнього ринку як у споживчих товарах для населення, так і продукції промислового призначення (товарів проміжного споживання). Останнє, зокрема, передбачає імпортозаміщення сировини, матеріалів та технологій, необхідних для виробництва продукції машинобудування і легкої промисловості. Одним із дієвих механізмів реалізації політики імпортозаміщення є система державних замовлень.

4. *Упровадження селективного субсидування* (збільшення цільових державних дотацій), за прикладом Польщі та інших країн ЄС, а також податкових стимулів, інформаційно-консультаційної підтримки тих виробництв, які не використовують давальницьку сировину і здійснюють капіталовкладення у створення та модернізацію основного капіталу, розробляють або впроваджують інновації.

Заходи державної політики щодо зміни (диверсифікації та розширення) структури товарного експорту повинні базуватись на засадах міжгалузевої і міжрегіональної співпраці та державно-приватного партнерства. Структурні перетворення, зокрема, у переробній промисловості (як експортерів високотехнологічної продукції) за критеріями підвищення рівня ефективності і технологічності не лише створять техніко-економічну базу для поглиблення переробки сільськогосподарської сировини, а й стануть стимулятором подальшого розвитку будівництва, транспорту та інших суміжних секторів національної економіки.

Ефективна політика стимулювання експорту повинна базуватись на принципах комплементарності, тобто взаємоузгодженості (передусім із державною промисловою політикою), мати чітко визначені пріоритети, цілі та завдання, спрямовані на:

- покращення іміджу України як провідного світового експортера (шляхом активного застосування інструментів маркетингу та промоції вітчизняних товарів на зовнішніх ринках);
- створення внутрішнього сприятливого середовища для наявних та потенційних експортерів (шляхом активізації розвитку виробничої та інституційної інфраструктури, покращення доступу до фінансово-кредитних та інвестиційних ресурсів, надійного страхування ризиків та ін.);
- сприяння стратегічній співпраці економічних контрагентів та органів влади усіх рівнів (до прикладу, створення експортних консорціумів для збільшення експортного потенціалу представників малого і середнього бізнесу);
- підвищення рівня технологічної конкурентоспроможності вітчизняних товарів, а також забезпечення стимулів для інноваційного розвитку підприємств;
- надання цільової адресної допомоги та підтримки перспективним експортерам за результатами релевантної оцінки їх потенціалу.

6. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ НАРОЩЕННЯ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ МЕТАЛУРГІЇ

Продукція металургійних виробництв є основою економічного розвитку індустріальних країн, оскільки вона забезпечує сировину та матеріали для таких секторів економіки, як виробництво металевих виробів, машинобудування, будівництво, енергетика, добувна промисловість та ін. На розвиток металургії впливає науково-технічний прогрес, глобалізація економіки, структурна трансформація світового господарства, зростання потреби у металопродукції масового виробництва. Необхідність ресурсозбереження та досягнення конкурентних переваг стимулювали інноваційну перебудову металургійної сфери, модернізація відбулася як у промислово розвинених країнах, так і у країнах, що розвиваються. Було здійснено виведення з експлуатації застарілих виробничих потужностей, будівництво нових компактних заводів, зорієнтованих на випуск продукції з більшою часткою доданої вартості, що сприятиме досягненню високих екологічних стандартів.

Сучасні пріоритети та перспективи розвитку металургії зумовлені передусім тенденціями зовнішнього впливу, зокрема трансформацією світового ринку в напрямку загострення конкуренції між новими та старими лідерами. Так, упродовж останніх десятиліть основним лідером на ринку став Китай. Його металургійна промисловість розвивалася за рахунок збільшення попиту всередині країни, масштабної індустріалізації, залучення іноземних інвестицій, використання доходів від експорту, динамічного розвитку малих і середніх підприємств, протекціоністських заходів із захисту внутрішнього ринку та державної підтримки у вигляді субсидій. Натомість для Японії характерна висока виробнича і територіальна концентрація: розташування потужних металургійних районів на морському узбережжі (деякі на спеціально намитих майданчиках), що полегшує міжнародну логістику; ефективне використання результатів іноземних НДДКР у власних корпораціях та університетах. Розвитку металургійної галузі Індії сприяла наявність значних запасів високоякісної залізної руди, повномасштабна модернізація внутрішньої інфраструктури та стабільний внутрішній попит. Металургія США характеризується широким розповсюдженням міні-заводів, підтримкою галузі на національному рівні за допомогою державних субсидій та митного регулювання.

Проаналізувавши щорічний рейтинг глобальних компаній “Global 500” за 2020 рік, який складається за методикою журналу Fortune (критерієм є дохідність компанії), відзначимо, що до 500 найбільших компаній світу входять 18 підприємств, які належать до металургійної промисловості, і найбільше серед них саме китайських компаній (рис. 16).

Доцільно дослідити, наскільки ефективною є діяльність найбільших металургійних компаній світу з погляду співвідношення використаних ресурсів та отриманих результатів. Нами було застосовано метод DEA-аналізу, який дав можливість для кожної компанії розрахувати коефіцієнт ефективності їхньої діяльності.

DEA-аналіз ґрунтується на використанні основного постулату ринкової економіки – кривої виробничих можливостей, яка відображає максимальну ефективність використання виробничих ресурсів, що визначається максимально можливим обсягом випуску товарів і послуг за наявних технологій та доступних ресурсів. Звідси алгоритм визначення ефективності полягає у побудові відповідної кривої виробничих можливостей та розташуванні досліджуваних об’єктів відносно неї.

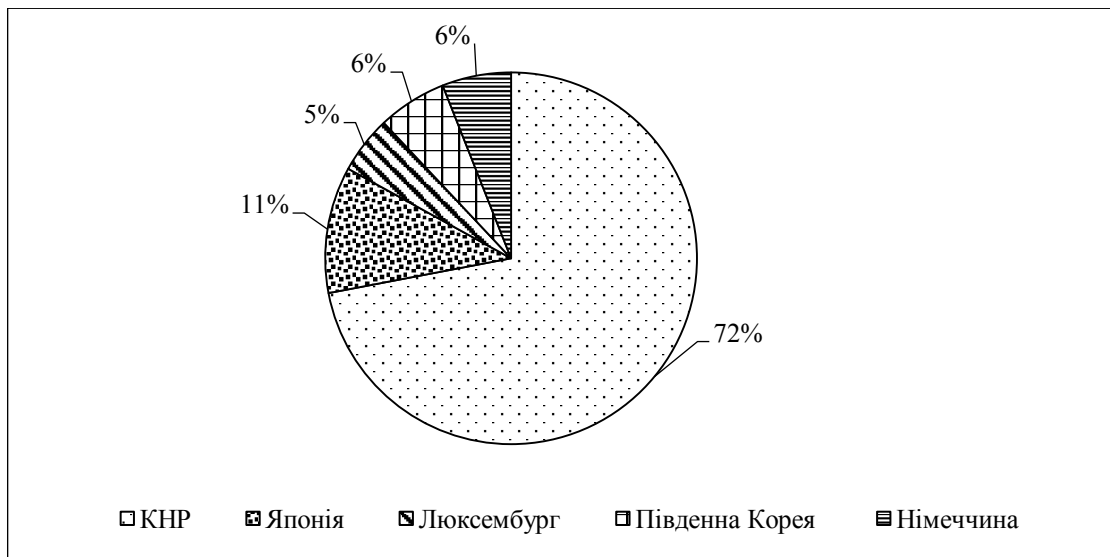


Рис. 16. Географічна структура металургійних компаній у рейтингу "Global 500" у 2020 році

Ефективність можна оцінювати за випуском продукції шляхом побудови *output*-орієнтованої моделі, та використанням ресурсів - *input*-орієнтованої моделі. При цьому під ефективністю розуміють відношення сукупності значень вхідних параметрів до сукупності значень вихідних параметрів, значення показника ефективності змінюється в межах від 0 до 1. Відповідно об'єкт зі значенням показника близьким до 1, раціонально використовує ресурси, працює на повну потужність і виявляється ефективним. Ця технологія може використовуватися як для аналізу галузей економіки, регіонів, великих компаній, так і для підприємств різних розмірів.

У нашому дослідженні в якості вхідних змінних ми використали показники активів компаній та чисельності їх співробітників, вихідною змінною слугував показник доходу. Дані, використані нами для розрахунків, наведені в табл. 9.

Таблиця 9

Показники металургійних компаній, що входять до рейтингу "Global 500" у 2020 році

Місце в рейтингу	Назва	Дохід, млн. дол. США	Активи, млн. дол. США	Чисельність працівників
91	Amer International Group	88862	23170,8	18103
92	China Minmetals	88357	133441,7	199486
111	China Baowu Steel Group	79932	123777,1	196378
146	ArcelorMittal	70615	87908,0	191248
194	POSCO	55592	68642,1	35261
198	Nippon Steel Corporation	54465	68890,2	116462
217	Aluminum Corp. of China	51649	93947,7	156286
218	HBIS Group	51345	66332,8	127116
248	ThyssenKrupp	47358	39761,4	162372
329	Tsingshan Holding Group	38012	10122,2	70426
343	Jiangxi Copper	36980	22646,2	25333
351	Jiangsu Shagang Group	36488	41505,8	46581
365	JFE Holdings	34305	42991,8	64009
369	Jinchuan Group	33824	16569,6	29291
401	Ansteel Group	31469	47781,1	126909
429	Shougang Group	29274	71543,0	97903
456	TongLing Nonferrous Metals Group	27819	12548,8	22860
459	Shandong Iron & Steel Group	27755	51265,1	51300

Програмна реалізація DEA-аналізу була здійснена за допомогою пакета прикладних програм *On Front*. У результаті побудови *input*-орієнтованої моделі нами було розраховано коефіцієнти ефективності, значення яких представлені на рис. 17.

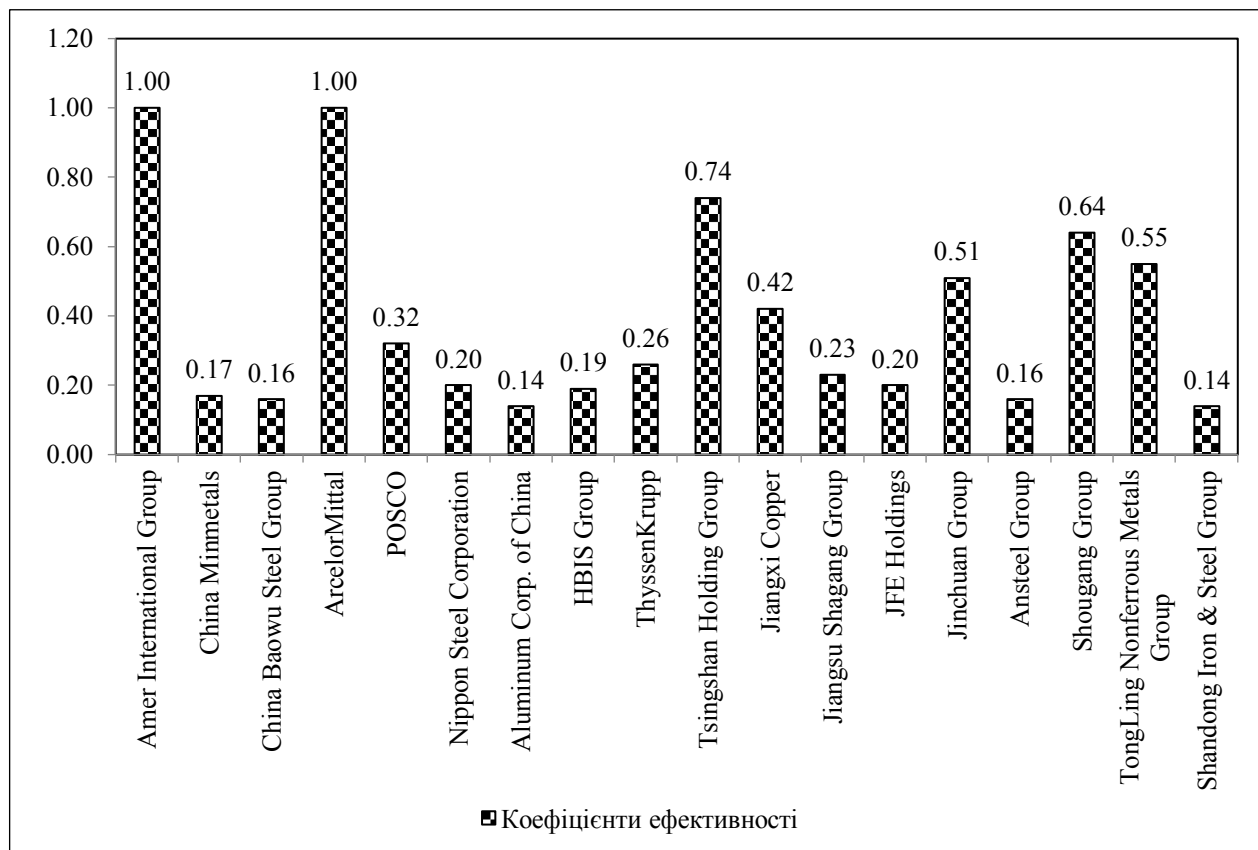


Рис. 17. Коефіцієнти ефективності провідних металургійних компаній

Як бачимо, серед компаній, які ми розглядали, ефективними є Amer International Group (Китай) та Arcelor Mittal (Люксембург), для яких значення коефіцієнта ефективності дорівнює одиниці. Це свідчить про оптимальне використання даними підприємствами ресурсів, які вони скеровують на виробничу діяльність. Всім іншим компаніям варто оптимізувати використання своїх ресурсів, оскільки вони можуть отримати аналогічний дохід при зменшенні вхідних показників.

Можна зауважити, що у 2020 році 500 найбільших компаній у світі отримали 33,3 трлн. дол. США доходу. Водночас загальний обсяг доходу, який отримали компанії металургійної галузі, складає 884 101 млн. дол. США, тобто 2,7%.

В умовах глобалізації вітчизняна металургійна промисловість є невід'ємною складовою світової галузі, тому на неї впливають такі глобальні чинники, як гостра конкурентна боротьба між країнами-лідерами із виплавки металу, переміщення центрів виплавки й торгівлі металом до азійського регіону, де у даній сфері лідирує Китай, та високі темпи зростання галузі в арабських країнах.

За таких умов одним із національних пріоритетів для України є пошук ефективних шляхів для подальшого розвитку власної металургійної промисловості. Характерними особливостями розвитку української металургії є низький рівень екологічності виробничих процесів, зниження загальних обсягів виробництва, значний розрив із виплавою і споживанням, перевиробництво металу в країні, внутрішня незатребуваність і життєва необхідність експорту. Відповідно впливає

низька спроможність впливати на світовий металургійний ринок і необхідність підлаштовуватися під його тенденції²⁵.

Чинники, що впливають на ціни у галузі, поділяють на дві групи:

1) *ті, що обумовлені собівартістю* (кон'юнктура на світовому і внутрішньому ринках сировини, палива, енергоресурсів, праці; тарифи на перевезення вантажів; рівень техніко-технологічної бази підприємств гірничо-металургійного комплексу; рівень податків і плати за викиди в атмосферу);

2) *ті, які формують платоспроможний попит на сталь* (темпи розвитку вітчизняної і світової економіки, ділова активність галузей-споживачів сталі в Україні та світі)²⁶.

Вітчизняна металургія була переорієнтована на експорт і в підсумку змінила структуру виробництва, зменшивши виробництво продукції з високою доданою вартістю і підвищивши рівень залежності від зовнішньої кон'юнктури. Під час трансформації галузі відбулася вибіркова модернізація, орієнтована на заміну застарілого обладнання для зменшення сировинної та енергетичної складових у структурі собівартості продукції. Проте на сьогодні спостерігається відставання галузі від лідерів ринку за рахунок високої енергоємності, неефективного споживання паливно-енергетичних ресурсів, застарілих технологій виплавки сталі, щорічного скорочення обсягів виробництва та експорту²⁷.

За даними асоціації Worldsteel, за 2020 рік у світі вироблено близько 1,39 млрд. тонн чавуну (1,30 млрд. тонн доменним способом і 86,59 млн. тонн прямим відновленням), що на 0,9% менше, ніж за попередній 2019 рік. Україна за підсумками 2020 року посіла дев'яте місце серед 40 світових виробників чавуну, виплавивши за цей період 20,42 млн. тонн даної продукції, на 1,8% більше, ніж у 2019 році. Світова виплавка сталі за 2020 рік становила 1,83 млрд. тонн, що на 0,9% менше, ніж у 2019 році. Серед 62 країн-виробників сталі Україна за підсумками 2020 року займала 11-те місце, виплавивши 20,62 млн. тонн сталі, що на 1,1% менше, аніж за 2019 рік²⁸.

Виклики для експорту вітчизняної металургійної галузі обумовлені геополітичними процесами, оскільки металургійна галузь характеризується сезонністю і циклічністю криз. Сьогодні спостерігається витіснення зі світових ринків вітчизняних виробників внаслідок розвитку іноземними споживачами власної металургії та її захисту від імпорту, посилення конкуренції з боку китайських виробників, зокрема масове введення в експлуатацію нових металургійних потужностей та реалізація інвестиційних галузевих проектів у КНР. Країни Аравійського півострова також здійснюють інфраструктурні проекти щодо розвитку власної металургійної промисловості.

У загальній структурі експорту України відбулася значна трансформація, стрімко знизилася частка недорогих металів та виробів з них, водночас кардинально зросла частка продукції рослинного походження.

²⁵ Нікіфорова В. Економічний огляд металургійної галузі України. Рейтинг. 2019. URL: <https://rating.zone/ekonomichnyj-ohliad-metallurhijnoi-haluzi-ukrainy>.

²⁶ Гончарук О. В., Ігнашкіна Т. Б., Броннікова В. Ю. Сучасний стан гірничо-металургійного комплексу України: чинники, тенденції й результати. Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8189>.

²⁷ Хаустов В., Венгер В. Металургія України. Дзеркало тижня. 2019. Вип. 11. URL: <http://www.nas.gov.ua/UA/Messages/Pages/View.aspx?MessageID=4808>.

²⁸ Україна посіла 11 місце у світовому виробництві сталі. Укрінформ. 2020. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3012809-ukraina-posila-11-misce-u-svitovomu-virobnictvi-stali.html>.

Експортна діяльність підприємств вітчизняної металургії має тенденцію до зменшення. Зокрема, погіршення стану експорту відбувається через зовнішні та внутрішні фактори, серед яких руйнування та втрата активів гірничо-металургійного комплексу на Сході країни через військові дії, послаблення виробничих та торговельних зв'язків. Водночас спостерігається втрата ємких ринків продукції, які здебільшого відносяться не до напівфабрикатів (на сьогодні 80-89% експорту металургії – напівфабрикати). Відбувається відчутне зниження конкурентоспроможності продукції через торговельну та цінову політику іноземних країн-виробників.

Загалом потреба у вітчизняній металопродукції на світовому ринку істотно зменшується, що призводить до скорочення обсягів експортних поставок. Світові ринки металопрокату повністю визначають товарну та географічну структуру експорту вітчизняних підприємств. Зниження експорту спричиняє не лише проблеми для вітчизняних підприємств, а й валютні ризики для всієї країни. Внутрішні проблеми галузі пов'язані із використанням застарілих технологій, зношенням обладнання, нестачею інвестицій у модернізацію та оновлення технологічної бази, монополізацією ресурсної бази.

Основні тенденції розвитку української металургії визначаються чинниками світового рівня, такими як безпрецедентне зростання обсягів металовиробництва на фоні постійного перевищення виплавки металу над його споживанням і розширення металургійних потужностей; кардинальна зміна географічної структури виробництва та споживання металопродукції зі зміщенням географічних центрів виплавки і торгівлі металом; підвищення спроможності галузі до генерації та впровадження інновацій, коли сталь усе частіше стає частиною ланцюгів доданої вартості та виступає постійним матеріалом у циркулярній економіці²⁹.

Найбільші ризики для розвитку вітчизняної металургії вбачаються в уповільненні зростання світової економіки, протекціоністських заходах інших країн, ревальвації національної валюти, напрямках і пріоритетах економічної політики держав, інфраструктурному колапсі, податковому адмініструванні³⁰.

Загрози та виклики для розвитку металургійних виробництв в Україні також тісно пов'язані з поглибленням глобалізації світової економіки, а саме:

орієнтацією вітчизняної металургії на зовнішні ринки, що відображається на динаміці ВВП внаслідок падіння або зростання цін на експортну продукцію;

- трансформацією світового ринку металопродукції, що обумовлена геополітичними процесами;

- витісненням зі світових ринків вітчизняних виробників внаслідок розвитку споживачами металургійної продукції власних виробництв та їх захист від імпорту;

- посиленням конкуренції з боку китайських виробників (масовим введенням в експлуатацію нових металургійних потужностей як результату інвестиційних галузевих проектів у країні);

- реалізацією країнами Аравійського півострова амбітних інфраструктурних проектів стосовно розвитку власної металургійної промисловості на основі більш низької собівартості видобутку та ефективнішої логістики;

²⁹ Амоша О. І., Нікіфорова В. А. Розвиток металургійної смарт-промисловості в Україні: передумови, проблеми, особливості, наслідки: науково-аналітична доповідь; НАН України, Ін-т економіки промисловості. Київ, 2019. 67 с.

³⁰ Зінченко С. ТОП-6 ризиків для української металургії в 2020 році. European Business Association. 2020. URL: <https://eba.com.ua/top-6-ryzykiv-dlya-ukrayinskoyi-metallurgiyi-v-2020-rotsi>.

- залежністю від тенденцій розвитку ринків країн-партнерів по імпорту, напрямів диверсифікації, змін цін та обсягів їх поставок.

Вітчизняні металургійні виробництва мають розвиватися на основі застосування стратегічного підходу до розвитку галузі, а не суто комерційного. Конкурентні переваги можуть забезпечити розвиток внутрішнього ринку та застосування інноваційної моделі (додаток В).

Одним із пріоритетів слід визначити диверсифікацію поставок продукції за рахунок насичення внутрішнього ринку (житлове будівництво, виробництво сільськогосподарської техніки, транспортне машинобудування, морська та річкова інфраструктура). На сьогодні на внутрішній ринок поступає не більше 20% металопрокату, продажі на ньому не спроможні компенсувати втрати на світових ринках. Також доцільним є зменшення залежності від іноземних енергоносіїв за рахунок запровадження енергоощадних технологій та альтернативних джерел, географічна диверсифікація зовнішнього ринку, передусім за рахунок північно-африканського напрямку.

7. МОДЕЛЮВАННЯ ПАРАМЕТРІВ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Національна економіка є експортоорієнтованою: у 2018 році частка експорту товарів і послуг у ВВП (у фактичних цінах) становила 45,2%, а у ВДВ – 56,8%. Загальний тренд розвитку зовнішньої торгівлі України показує, що на теперішній час її обсяги починають відновлюватися після значного падіння у 2015 році, хоча сальдо все ще продовжує залишатися негативним (рис. 18). За підсумками 2019 року загальний обсяг експорту товарів і послуг з України склав 65,3 млрд. дол. США (проти 57,1 млрд. дол. США у 2008-му), із них 76,7% припадало на товари, а 23,3% – на послуги.

Залежність національної економіки від зовнішнього ринку можна підтвердити шляхом застосування інструментарію кореляційно-регресійного аналізу. У процесі дослідження побудована економетрична модель залежності показника ВВП України від показників експорту та імпорту товарів і послуг. Для побудови моделі використовувалися дані за 14-річний період (1996-2019 роки). Багатофакторна лінійна регресійна модель відображає залежність ВВП України від обсягів експорту та імпорту товарів та послуг (формула 2):

$$Y = 8915,986 + 0,054X_1 + 1,862X_2, \quad (2)$$

де

- Y – ВВП;
- X_1 – експорт товарів та послуг;
- X_2 – імпорт товарів та послуг.

Інтенсивність зв'язку між змінними вимірюється коефіцієнтом мультикореляції, значення якого становить 0,99, що вказує на наявність між змінними тісного прямого зв'язку. Перевірка достовірності на основі критерію Фішера дає підстави зробити висновок про адекватність моделі (спостережуване значення F -статистики 606,9 є більшим від табличного при рівні 0,05). Статистика Дарбіна-Уотсона зафіксувала розрахункове значення $DW = 1,67$. Таким чином, можемо

стверджувати, що зростання експорту та імпорту призводитиме до зростання ВВП України, причому позитивний вплив є сильнішим для показника імпорту (рис. 19).

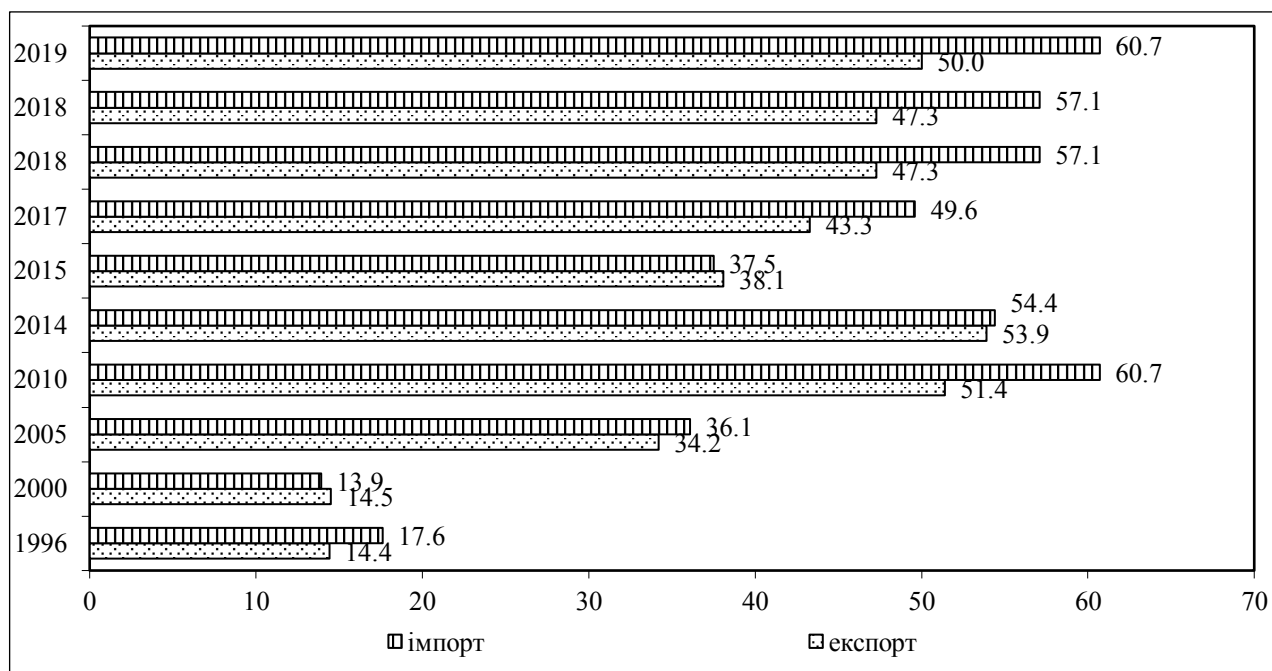


Рис. 18. Динаміка зовнішньої торгівлі України товарами, млрд. дол. США

Побудовано за даними ДССУ³¹

Розглянемо результати формування лінійної регресії оцінювання залежності експорту товарів України від ВВП, імпорту товарів та прямих іноземних інвестицій (ПІІ), що отримані за допомогою програмування на мові Python із використанням бібліотеки Sklearn. Як видно з побудованих графіків, немає суттєвої залежності вітчизняного експорту товарів від часових параметрів (рис. 20а) та ПІІ (рис. 20в), але натомість відчутною є залежність товарного експорту від імпорту товарів (рис. 20б) і ВВП (рис. 20г).

Відтак було побудовано модель лінійної залежності українського товарного експорту від усіх досліджуваних показників, вагові коефіцієнти впливу яких на експорт наведено у табл. 10. При розрахунку коефіцієнтів всі показники було пронормовано для того, щоб мати змогу оцінити вплив кожного з показників рівноцінно. Як і очікувалось, у часових параметрів та ПІІ найменші вагові коефіцієнти, тому розрахунки було проведено повторно, вже без урахування часових параметрів.

Як видно, лінійна регресія видає для імпорту найбільше значення показника, ігноруючи ВВП, хоча лінійна регресія з регуляризациєю показує, що внеском ВВП не слід нехтувати. Це відбувається тому, що між самими ВВП та імпортом кореляція досить сильна (0,98), тож оцінити, який з цих показників вносить більший вклад, неможливо. З математичної точки зору, вони практично повністю взаємозамінні.

³¹ Товарна структура зовнішньої торгівлі України. Державна служба статистики України. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt0220_u.htm

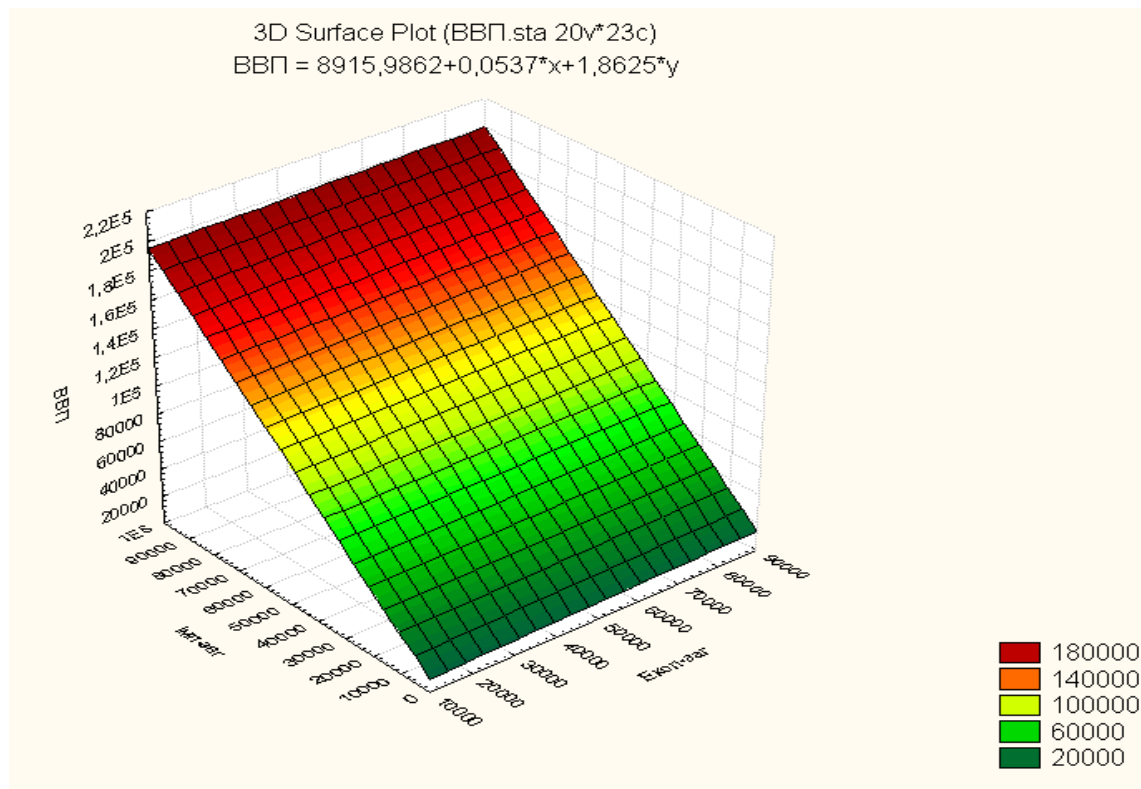


Рис. 19. Залежність ВВП України від обсягів експорту та імпорту товарів і послуг

Авторські розрахунки за даними ДССУ^{32, 33}

Отже, результати моделювання доводять, що зростання експорту та імпорту призводить до збільшення ВВП України, причому позитивний вплив є сильнішим для показника імпорту. Водночас між експортом товарів та експортом послуг існує практично лінійна залежність. Суттєвою також є залежність експорту товарів від імпорту товарів та ВВП.

Інтеграція України до глобального ринку має чітко виражений ресурсний характер, оскільки домінантною складовою вітчизняного експорту залишається продукція сільськогосподарського виробництва. Зазвичай структура експорту значною мірою відображає існуючу технологічну структуру виробництва. У процесі розвитку основні конкурентоспроможні експортоорієнтовані сектори стикаються з низкою викликів ендогенного та екзогенного походження.

На світовому ринку більш конкурентоспроможною є продукція, створена на основі постійного впровадження у виробничий процес новітніх інноваційних рішень. Однак, Україна залишається не повністю адаптованою до процесів світового технологічного обміну. Відповідно обсяги вітчизняного експорту високотехнологічних товарів є значно нижчими від тих, які характерні для промислово розвинутих країн³⁴. Можна також констатувати спадну тенденцію цього показника упродовж 2012-2018 років, яку чітко ілюструє частка високотехнологічних товарів в українському експорті (рис. 21) і побудована трендова модель (рис. 22).

³² Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах. Державна служба статистики України. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2003/vvp/vvp_kv/vvp_kv_u/arh_vvp_kv.html

³³ Товарна структура зовнішньої торгівлі України. Державна служба статистики України. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt0220_u.htm

³⁴ Національні рахунки: статистичний збірник. Державна служба статистики України. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/02/zb_nru2017.pdf

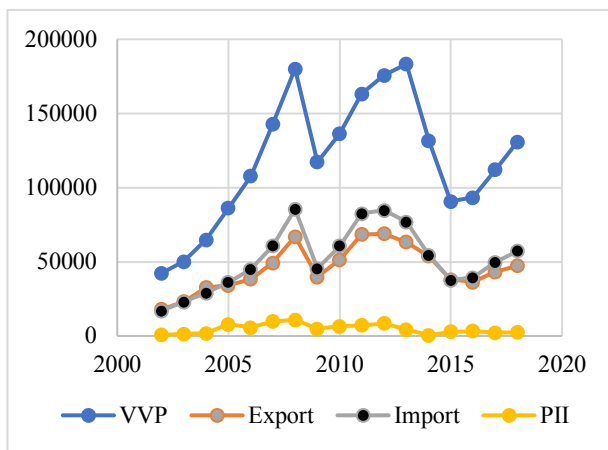


Рис. 20а. Залежність ВВП, експорту та імпорту товарів, ПІІ від часових параметрів

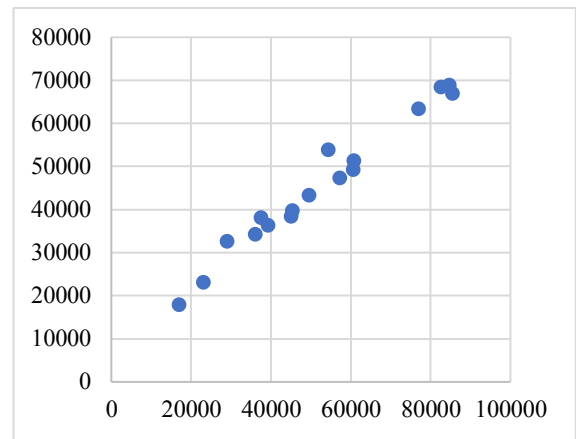


Рис. 20б. Залежність експорту товарів від імпорту товарів

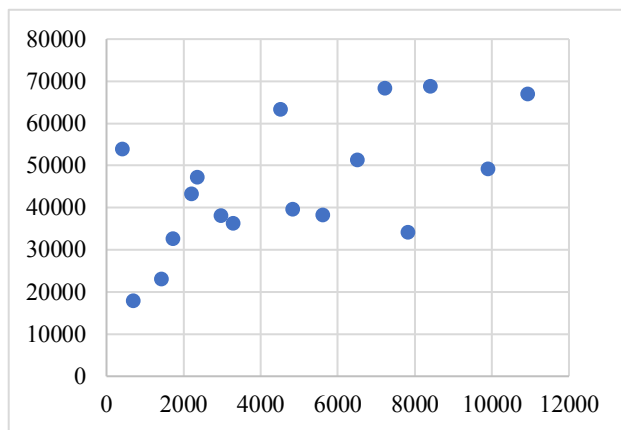


Рис. 20в. Залежність експорту товарів від ПІІ

Авторські розрахунки за даними ДССУ³⁵

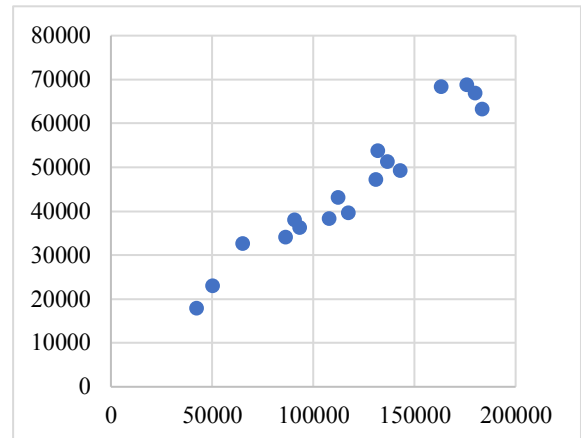


Рис. 20г. Залежність експорту товарів від ВВП

Таблиця 10

Вагові коефіцієнти показників впливу на експорт товарів

Модель	Часовий лаг (рік)	ВВП	Імпорт	ПІІ
ЛРР* (4 параметри)	0,00	0,36	0,60	-0,02
ЛР** (4 параметри)	0,00	0,00	1,05	-0,10
ЛРР (3 параметри)	-	0,39	0,60	-0,05
ЛР (3 параметри)	-	0,01	1,05	-0,11

Примітка. *ЛРР – лінійна регресія з регуляризациєю. ; **ЛР – лінійна регресія

Авторські розрахунки за даними ДССУ³⁶

³⁵ Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах. Державна служба статистики України. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2003/vvp/vvp_kv/vvp_kv_u/arh_vvp_kv.html; Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності. Державна служба статистики України. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/zd_inv_new/arh_inv_zd.htm; Товарна структура зовнішньої торгівлі України. Державна служба статистики України. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt0220_u.htm

³⁶ Там само

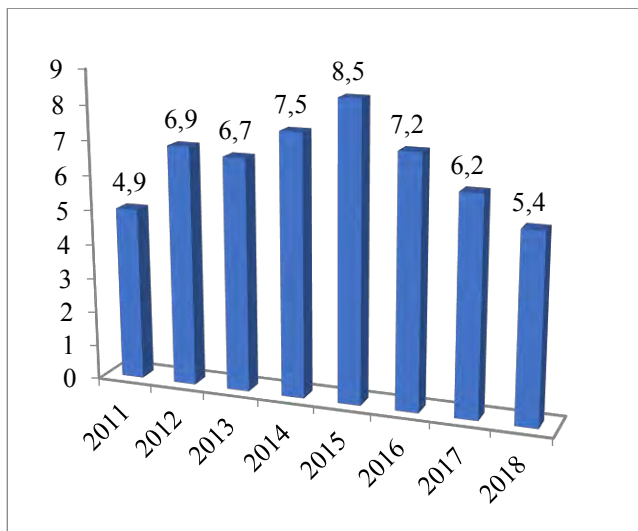


Рис. 21. Частка високотехнологічних товарів в українському експорті, %

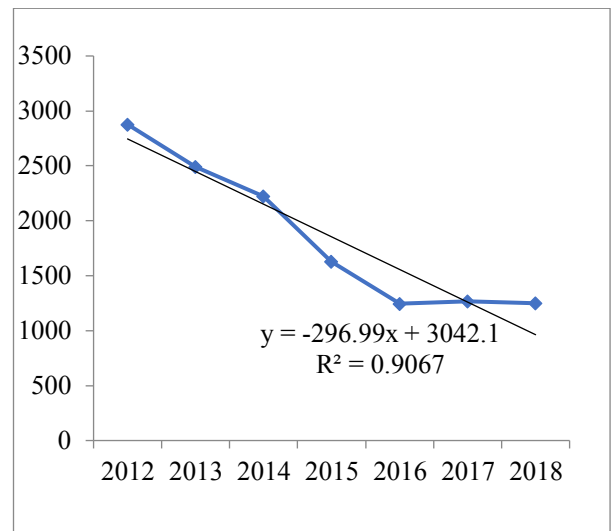


Рис. 22. Динамічний ряд показника частки високотехнологічних товарів в українському експорті, млн. дол. США

Побудовано за даними ДССУ³⁷

Загалом товарний експорт будь-якої країни є відображенням ступеня розвитку і структури її промислового виробництва та його загального технологічного рівня. Між експортом та інноваціями існує тісний взаємозв'язок, оскільки основним результатом інноваційної політики є обсяги виробництва і частка в експорті високих технологій, тоді як решта результатів – це допоміжні показники, які можуть вплинути на здатність економіки пропонувати світу продукцію високих технологій. Експорт – це синергія складної взаємодії багатьох секторів економіки. Відповідно експортний потенціал країни формується і залежить від ступеня синергії взаємодії різноманітних сфер життєдіяльності суспільства (фінансової, інфраструктурної, інформаційної та ін.), кожна з яких має певні алгоритми функціонування та виконує визначені завдання у забезпеченні соціально-економічного розвитку. Досвід розвинених країн, зокрема Німеччини, у нарощенні експортного потенціалу нерозривно пов'язаний зі структурними перетвореннями економіки, залежно від етапів формування моделі зовнішньоекономічних зв'язків: від поліпшення макроекономічних показників, формування виробничої, інноваційної та підприємницької інфраструктури – до підвищення технологічного рівня виробництва, освіти і кваліфікації персоналу.

Для виявлення особливостей досягнення результативності експортної діяльності в Україні нами використано методи нечіткої логіки, з огляду на складність виявлення причинно-наслідкових зв'язків та невизначеність (за якістю і часом) результатів експортної діяльності. Вхідними змінними обрано: обсяги ПП (y_1), обсяги інноваційних витрат (y_2), обсяги капітальних інвестицій (y_3), обсяги виконаних науково-технічних робіт (y_4), а вихідними – обсяги експорту (y_5) згідно з статистичними даними.

При побудові моделі ваговими коефіцієнтами обрано показники кореляції між значеннями обраних вхідних показників і значенням вихідного показника, тобто обсягу експорту (табл. 11). Як бачимо, на сьогодні інноваційні витрати є найменш

³⁷ High-technology export (% of manufactured export). The World Bank. Режим доступу: <https://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>

впливовим чинником на обсяги експорту в Україні, порівняно з іншими вхідними параметрами, тоді як капітальні інвестиції навпаки – найбільше стимулюють нарощення експорту.

Таблиця 11

Коефіцієнти кореляції вхідних показників із показником експорту в Україні

Прямі іноземні інвестиції	Інноваційні витрати	Капітальні інвестиції	Обсяги виконаних науково-технічних робіт, тис. грн.
0,84	0,46	0,87	0,79

Авторські розрахунки за даними ДССУ^{38, 39}

Моделювання наведених параметрів дозволило оптимізувати індикатори результативності експортної діяльності (табл. 12). Так, згідно з отриманими результатами, з'ясовано, що для досягнення в Україні середніх значень експорту недостатньо мати середній рівень ПІІ, інноваційних витрат, капітальних інвестицій та обсягів виконаних науково-технічних робіт. Необхідно, щоб ці показники сягали вище середнього рівня. Оскільки при моделюванні значення усіх показників були нормовані від 0 до 10-ти, то у підсумку виявилось, що збільшення будь-якого показника в діапазоні від 0 до 6-ти дає менший результат (зростання експорту), аніж збільшення від 6-ти до 10-ти. Звідси, чим меншими є значення вхідних показників, тим складніше нарощувати експорт за рахунок збільшення вхідних параметрів. Але якщо значення цих параметрів вже досягли вищого рівня, то тоді нарощувати експорт набагато легше.

Таблиця 12

Перспективні орієнтири (умови) забезпечення оптимального рівня результативності експортної діяльності в Україні

Прямі іноземні інвестиції (y_1), млн. дол. США	Обсяги інноваційних витрат (y_2), тис. грн.	Капітальні інвестиції (y_3), млн. грн.	Обсяги виконаних науково-технічних робіт (y_4), тис. грн.	Експорт (z), нормований показник
5211,7	1264086,5	54627,9	2315453,8	3,65
8686,2	2106810,8	91046,6	3859089,8	3,58
12160,7	2949535,1	127465,2	5402725,7	4,52
13898,0	3370897,3	145674,5	6174543,6	5,49
15635,2	3792259,5	163883,8	6946361,6	6,65
16503,8	4002940,6	172988,5	7332270,6	7,20
17372,5	4213621,7	182093,2	7718179,6	7,63
12160,7	4213621,7	182093,2	7718179,6	5,72
17372,5	2949535,1	182093,2	7718179,6	6,23
17372,5	4213621,7	127465,2	7718179,6	5,68
17372,5	4213621,7	182093,2	5402725,7	6,40

Авторські розрахунки за даними ДССУ⁴⁰

Побудована модель візуально представлена у вигляді двох залежностей (рис. 23а, 23б). Як видно, досягнення максимального рівня результативності

³⁸ Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності. Державна служба статистики України. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/zd_inv_new/arh_inv_zd.htm

³⁹ Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник. Державна служба статистики України. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_nauka_2017.pdf

⁴⁰ Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності. Державна служба статистики України. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/zd_inv_new/arh_inv_zd.htm; Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник. Державна служба статистики України. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_nauka_2017.pdf

експортної діяльності можливе за таких передумов: обсяг ПП не менше 17 372,5 млн. дол. США; обсяг інноваційних витрат – 4 213 621,7 тис. грн.; обсяг капітальних інвестицій – 182 093,2 млн. грн.; обсяг виконаних науково-технічних робіт – 7 718 179,6 тис. грн.

Отже, застосування методу нечіткої логіки засвідчило, що в Україні обсяг інноваційних витрат найменше впливає на обсяги експорту, порівняно з обсягами ПП, капітальних інвестицій та виконаних науково-технічних робіт. Це значною мірою пояснюється незадовільною структурою українського експорту, в якій частка високотехнологічних товарів є порівняно дуже малою і з 2015 року має тенденцію до зниження (див. рис. 21).

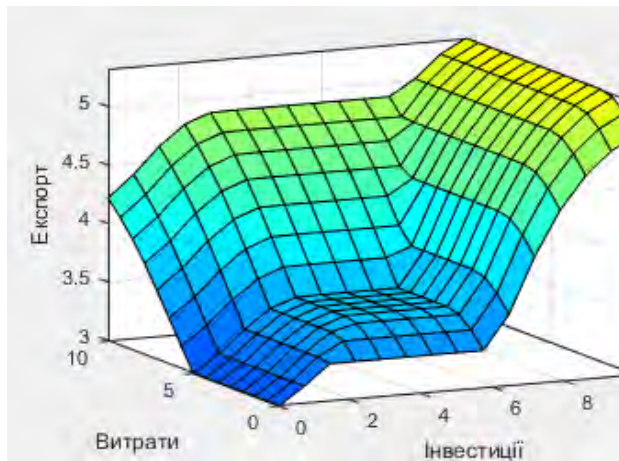


Рис. 23а. Залежність експорту від інноваційних витрат і ПП

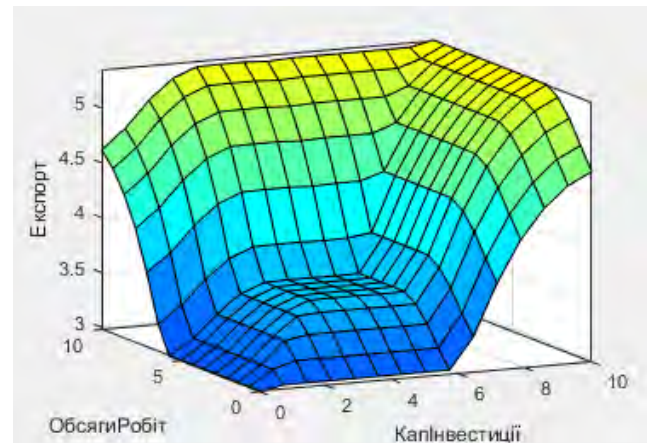


Рис. 23б. Залежність експорту від обсягів науково-технічних робіт і капітальних інвестицій

Авторські розрахунки за даними ДССУ⁴¹

Загалом можна констатувати, що основні тенденції у формуванні та розвитку експортного потенціалу України (окрім географічної переорієнтації експорту товарів у європейському напрямі) є переважно негативними та водночас взаємозалежними, а саме:

- зменшення частки високотехнологічної продукції у структурі товарного експорту при поглибленні сировинної орієнтації останнього;
- надмірна енерго- і ресурсоемність внутрішнього виробництва та його залежність від високотехнологічного імпорту;
- витіснення вітчизняних товаровиробників із традиційних сегментів ринку унаслідок втрати ними конкурентних переваг;
- незначна ймовірність зайняти нові ринкові сегменти із продукцією низькотехнологічних сегментів промисловості;
- залежність від циклічних коливань та зовнішніх чинників, що мають не лише економічне, а й геополітичне походження.

⁴¹ Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності. Державна служба статистики України. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/zd_inv_new/arh_inv_zd.htm; Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник. Державна служба статистики України. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_nauka_2017.pdf

8. ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ

У світлі нових глобальних та технологічних викликів України необхідно створювати нову модель взаємодії із зовнішнім середовищем. Наявна товарна структура вітчизняного експорту, мала частка у ній високотехнологічної продукції і водночас висока залежність від чинників зовнішньої дії та ринкової кон'юнктури не дають підстав для оптимізму щодо подальшої траєкторії залучення країни до світових економічних процесів. За таких умов важливим завданням для України залишається якісна географічна і технологічна диверсифікація експорту.

Вагому роль у процесі закріплення на високопродуктивних світових ринках відіграє також інституційна підтримка експорту, що розкривається передусім у активній діяльності спеціалізованих інституцій, які покликані сприяти експортерам у зміцненні позицій на традиційних ринках та у завоюванні нових. Інституції є основою формування процесів господарювання в економічній системі. Взаємодія бізнесу з державними інститутами та вироблення чіткої експортоорієнтованої стратегії сприяють зміцненню конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку та економічному зростанню загалом.

Розробленню пріоритетних напрямів і заходів формування, зміцнення та використання конкурентних переваг регіонів України приділяється значна увага як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Так, метою Експортної стратегії України ("дорожньої карти" стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки визначено перехід країни до експорту наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та виходу на глобальні ринки. Однією зі стратегічних цілей розвитку торгівлі України передбачено створення сприятливих умов зі стимулювання торгівлі та інновацій для диверсифікації експорту. Наголошено на важливому значенні інновацій для диверсифікації виробництва, підвищення продуктивності, збільшення доданої вартості. Найбільш значущими секторами національної економіки для розвитку експорту визначено такі⁴²:

- спрямовані на забезпечення високої доданої вартості і розвиток галузей на інноваційних засадах, які сьогодні перебувають у стадії занепаду або темпи розвитку яких уповільнилися, сконцентровані в аерокосмічній галузі і дотичних із нею галузях (створення програмного забезпечення, інформаційно-комунікаційних технологій, виробництво запасних частин, комплектуючих виробів і послуги з технічного обслуговування для авіаційної промисловості та машинобудування);

- перспективні з погляду покращення іміджу України за кордоном, які перебувають на стадії формування (сектори туризму і креативних індустрій) для залучення туристів і просування іміджу країни на світовому ринку шляхом проведення низки відповідних заходів країною;

- стратегічні з точки зору переробки в Україні сировини для виготовлення продукції з високою доданою вартістю, які перебувають на стадії зростання і залежать від агропромислового комплексу (харчова, переробна промисловість і пов'язані з нею галузі, що забезпечать позитивні результати у найближчій перспективі).

Усі названі сектори потребують відповідної комплексної інституційної підтримки, спрямованої на їх розвиток задля зміцнення конкурентоспроможності на глобальних ринках, що передбачає активізацію розвитку інноваційної складової у експортоорієнтованих галузях. Навіть, говорячи про агропромисловий сектор, слід

⁴² Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017-2021. URL: <http://me.gov.ua/Documents>

зауважити, цей сектор здатний повною мірою використати усі переваги науково-технічного прогресу, зокрема штучний інтелект, робототехніку тощо. Сьогодні українські сільськогосподарські підприємства в основному імпортують нові технології, хоча вже прагнуть розвивати власні інновації та отримувати патенти на них. Такий напрям розвитку аграрного сектору забезпечить приплив інвестицій до галузі та розвиток суміжних галузей, зокрема таких, як машинобудування.

Завдання реалізації положень УА мають узгоджуватися із необхідністю підвищення конкурентоспроможної національної економіки, що орієнтована передусім на експорт продукції з високим ступенем доданої вартості. Це вимагає побудови платформи інституційного забезпечення та підтримки вітчизняних експортерів. Мається на увазі активізація діяльності відповідних інституцій, зокрема Ради експортерів та інвесторів України і Офісу з просування експорту (рис. 24).

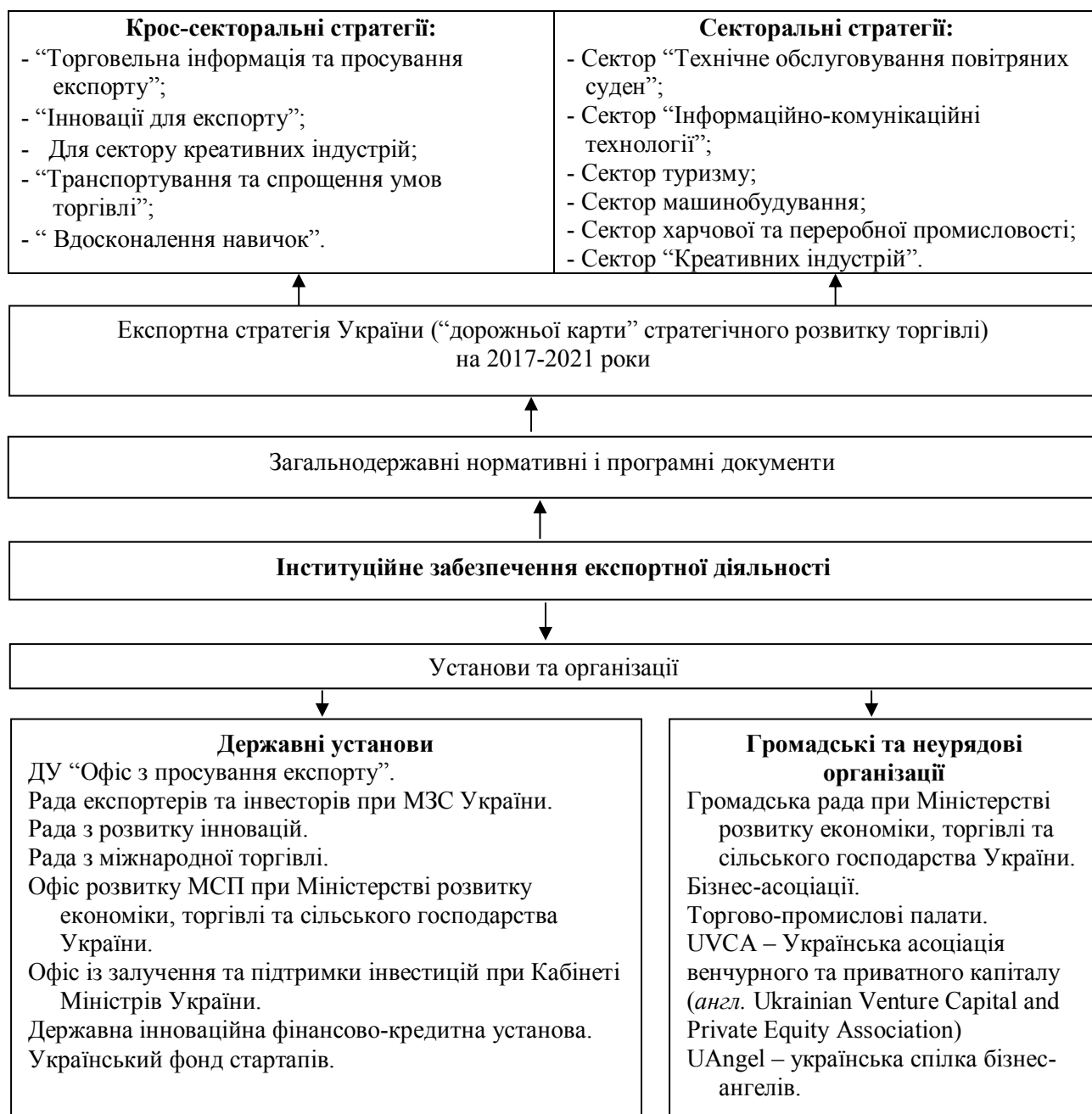


Рис. 24. Інституційне забезпечення експортної діяльності в Україні

Авторська розробка

Рада експортерів та інвесторів України створена у 2013 році при Міністерстві закордонних справ, до її складу входять представники галузевих спілок, асоціацій, українських підприємств та компаній експортоорієнтованих галузей економіки України. Основними завданнями Ради є сприяння⁴³:

- українським експортерам у зміцненні їхніх позицій на традиційних ринках та у виході на нові ринки збуту;
- участі українських підприємств і компаній у тендерах та конкурсах, реалізації інфраструктурних та інвестиційних проектів за кордоном;
- залученню фінансових ресурсів у виробництво в Україні конкурентної та експортно-орієнтованої продукції;
- національним товаровиробникам у реалізації високотехнологічної продукції за кордоном та впровадженні зарубіжних інноваційних технологій;
- залученню іноземних інвестицій для реалізації пріоритетних проектів в Україні;
- просуванню економічних інтересів України за кордоном на двосторонньому та багатосторонньому рівнях.

Свою чергою Державна установа “Офіс з просування експорту України” спочатку дів як міжнародний проект та розпочав свою самостійну роботу з підтримки українського бізнесу та просування українського експорту у грудні 2018 року. У напрямі реалізації мети щодо надання допомоги українському бізнесу ставати успішним на закордонних ринках установа сприяє розвитку експортних компетенцій українського бізнесу, промоції українських товарів та послуг за кордоном, налагодженню співробітництва та партнерства між українським та закордонним бізнесом⁴⁴.

Попри те, що спектр наданих послуг є досить об’ємним, оскільки передбачає експортний консалтинг, освіту для експортерів, інформацію і аналітику, бізнес-можливості, B2G майданчик та передбачає реалізацію низки пріоритетних проектів: “Консолідація експортного потенціалу МСБ та спрощення доступу до зовнішніх ринків”, Програма SheExports, про діяльність Офісу недостатньо обізнані вітчизняні експортери. Також зупинимося на діяльності Ради з розвитку інновацій, що є тимчасовим консультативно-дорадчим органом Кабінету Міністрів України, який утворено для вивчення проблемних питань, пов’язаних із реалізацією державної політики у сфері розвитку інновацій, забезпечення ефективної співпраці органів виконавчої влади, громадянського суспільства, суб’єктів господарювання та суб’єктів інноваційної діяльності з метою розроблення, організації, координації та впровадження заходів, механізмів та умов для інноваційного розвитку національної економіки, створення інноваційної інфраструктури та впровадження реформ у сфері інноваційної діяльності.

В Україні діє низка крос-секторальних стратегій із відповідними стратегічними цілями, зокрема⁴⁵:

- “Торговельна інформація та просування експорту” (створення інституцій відповідно до потреб експортоорієнтованого малого та середнього бізнесу; формування міжнародної мережі інституцій із просування експорту та постачання торговельної інформації; зміцнення іміджу України як постачальника на світовий ринок якісної продукції);

⁴³ Рада експортерів та інвесторів при МЗС України. URL: <https://rei.mfa.gov.ua/ua>.

⁴⁴ Офіс з просування експорту. URL: <https://fsr.org.ua/page/ofis-z-prosuvannya-eksportu>

⁴⁵ Секторальні та крос-секторальні експортні стратегії. URL: <http://www.me.gov.ua>

- “Інновації для експорту” (зміцнення інноваційної екосистеми України та бізнес-середовища щодо сприяння інноваційній та підприємницькій активності і збільшення експорту; розробка фінансових та допоміжних послуг для підприємств та інноваторів із метою розробки та поширення інноваційних продуктів (послуг) з додатковою вартістю і експортним потенціалом; розвиток навичок та компетенцій вітчизняних підприємців, менеджерів, науковців, інноваторів та суб’єктів підприємництва, потрібних для розробки і комерціалізації інновацій на світових ринках);

- для сектору креативних індустрій (організація і консолідація сектору креативних індустрій; адаптування і модернізація пропозицій вітчизняних товарів та послуг через розбудову секторальних зв’язків, вдосконалення навичок та збільшення інвестування; сприяння інтернаціоналізації та експортній орієнтації для розширення ринкових можливостей і забезпечення сталого зростання сектору);

- “Транспортування та спрощення умов торгівлі” (зміцнення координації та співпраці між відповідними органами; забезпечення умов для надання компаніям послуг для покращання їх зовнішньоекономічних можливостей; актуалізація та запровадження сприятливої законодавчої та регуляторної бази у сфері міжнародної торгівлі);

- “Вдосконалення навичок” (стимулювання підприємницького духу у молоді та розвиток управлінських навичок представників малого і середнього бізнесу; узгодження пропозиції освітньої системи з потребами бізнесу; створення програми кластерів національного рівня для співпраці з метою вдосконалення навичок та умінь для зростання експорту та конкурентоспроможності).

З урахуванням спрямованості названих програмних документів на регіональному рівні також доцільно розробляти регіональні експортні стратегії, спрямовані на: стимулювання експортного виробництва товарів із високою доданою вартістю на основі залучення інвестицій та сучасних інноваційних рішень; організаційне сприяння у пошуку та розширенні ринків збуту для місцевих підприємств і включення їх до глобальних ланцюгів доданої вартості; зміцнення і розвиток основних галузей, що відображають експортну спеціалізацію та суміжних до них на основі обґрунтування критеріїв доцільності та підвищення рівня технологічності.

Серед пріоритетних заходів реалізації експортних стратегій варто виокремити такі:

1. *Усунення перешкод, що стримують розвиток експорту та успішне застосування експортних стратегій.* Обізнаність у питаннях здійснення зовнішньоекономічної діяльності є невід’ємною складовою успішної реалізації підприємствами та регіонами зовнішньоторговельних стратегій, що дозволяє досягати поставлених цілей. У зазначеному аспекті функціонування своєрідного майданчику (платформи) взаємодії між експортерами та державними або громадськими установами набуває актуальності. Для експортерів, як показує практика, залучення до діалогу із владою є більш важливим, аніж для імпортерів, більша частина яких немає потреби у спілкуванні.

Серед перешкод для експортерів, виявлених у результаті їх опитування Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій, названо наступні: недостатній рівень якості транспортної інфраструктури, непередбачуваність торговельної політики України, високий рівень бюрократизації на митниці, велика кількість дозвільних документів для експорту. До прикладу, про діяльність

“Офісу з просування експорту” відомо лише одній четвертій частині опитаних експортерів. Хоча діяльність установи вони оцінили досить високо: на 3,3 бали за 5-ти бальною шкалою. Понад половина опитаних не знали про діяльність Громадської ради при Міністерстві розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України⁴⁶.

2. *Розвиток інформаційно-консультаційного забезпечення експортної діяльності.* Для ефективного здійснення зовнішньоекономічних, зокрема експортних операцій підприємствам необхідно користуватися різноманітними достовірними джерелами інформації. В Україні основним джерелом такої інформації є Інтернет, митні брокери та засоби масової інформації. Простежується залежність джерел отримання інформації від розміру підприємства (із збільшенням розміру підприємств вони частіше отримують інформацію про умови ведення бізнесу від торгово-промислових палат та бізнес-асоціацій). Лише 28% працівників експортних підприємств проходять навчання з питань зовнішньоекономічної діяльності.

Вітчизняні експортери також зазначають про недостатню кількість джерел для отримання інформації про ситуацію в країнах-партнерах; неповну відповідність переліку послуг, які надають бізнес-асоціації, їхнім потребам; відсутність помітних змін у діяльності окремих інституцій сприяння експорту; надання переваги вітчизняним джерелам отримання інформації, аніж іноземним; обмеженість у використанні сучасної інформації стосовно експорту на сайтах офіційних інституцій.

Окремо слід наголосити на ролі бізнес-асоціацій та торгово-промислових палат у сприянні вітчизняному експорту. Сьогодні перші надають здебільшого інформаційні послуги (надання статистичної інформації, інформації про ринки або зміни в законодавстві), хоча за своєю сутністю є важливою ланкою самоорганізації підприємницьких співтовариств, покликаною представляти інтереси суб'єктів підприємництва та впливати на рішення органів влади щодо створення сприятливих умов для розвитку бізнесу. Другі, на жаль, залишаються найменш поширеним джерелом отримання інформації суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності у порівнянні з Інтернетом і митними брокерами.

3. *Активізація експорту на інноваційних засадах.* Зазначимо, що конкурентні позиції у прибуткових галузях економіки з високою продуктивністю праці, новітні методи організації виробництва, інноваційна і технологічна оснащеність виробництва стають визначальними характеристиками реалізації міжнародними корпораціями глобальних стратегій розвитку. Перспективи міжнародної спеціалізації України слід розглядати крізь призму досягнення технологічної конкурентоспроможності.

Збереження сировинного характеру вітчизняного експорту і висока залежність економіки від глобальних ринків знижують можливості отримання додаткової доданої вартості та свідчать про необхідність стимулювання експортної активності перспективних галузей із глибоким ступенем переробки, що передбачає їх модернізацію, яка своєю чергою залежить від проміжного споживання імпортного обладнання та трансферу технологій.

Серед перешкод, що стримують розвиток експорту на основі інновацій, у крос-секторальній експортній стратегії “Інновації для експорту” називають⁴⁷: розбіжності

⁴⁶ Спрощення процедур торгівлі в Україні: оцінки та очікування бізнесу: аналітичний звіт за результатами четвертої хвилі щорічного опитування українських імпортерів та експортерів / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Дніпро: Середняк Т. К., 2019. 165 с.

⁴⁷ Секторальні та крос-секторальні експортні стратегії. URL: <http://www.me.gov.ua>.

між інноваціями, що створюються бізнесом, та наявним попитом на ринку; недостатній доступ до інформації про наявні ресурси і бізнес-можливості для інновацій та досліджень; відсутність стратегічного погляду та чітко визначених пріоритетів в інноваційній сфері; недосконала національна інноваційна система; незначна кількість організацій, спроможних швидко створювати інноваційні продукти, готові до експорту через фінансові інструменти та технічну інфраструктуру.

Серед пріоритетних напрямів стимулювання експорту слід виділити такі: 1) участь українських суб'єктів у європейських інноваційних проектах, зокрема технологічних платформах; 2) створення системи інституційного забезпечення як платформи взаємодії для консультативного, інформаційного, маркетингового та технічного супроводу експорту; 3) запровадження економічних стимулів для модернізації виробництва, що має експортні перспективи.

Стосовно участі вітчизняних підприємств у Європейських технологічних платформах, то наголосимо, що останні функціонують як форма ділового партнерства та інструмент комунікації у напрямках, що відображають науково-технічний прогрес і сприяють забезпеченню конкурентоспроможності стратегічних галузей. Дослідницькі пріоритети та потреби розвитку промисловості є їх ключовими інтеграційними детермінантами. Важливою характеристикою технологічних платформ є об'єднання зусиль академічної спільноти і дослідницьких інститутів, фінансових і державних структур, промисловості, великого бізнесу та галузевих об'єднань і включення до складу учасників представників міжнародних об'єднань або інших країн.

Стимули для модернізації існуючої виробничої структури передбачають податкові та митні пільги для ввезення сучасного обладнання, що використовується для виробництва експортної продукції; зменшення вартості експортних кредитів, страхування та спрощення вимог до документарного оформлення експортних операцій.

Розвиток експорту на інноваційних засадах передбачає залучення ризикових інвестицій, співпрацю із венчурними компаніями, зокрема Українською асоціацією венчурного та приватного капіталу (далі – UVCA (*англ.* Ukrainian Venture Capital and Private Equity Association)), яка створена для активізації інвестиційного ринку та інвестиційних можливостей, зміцнення співробітництва з державними органами влади та іноземними учасниками, формування середовища прозорих правил поведінки в межах інноваційної та інвестиційної екосистеми, покращення інвестиційного та ділового клімату в країні шляхом розвитку індустрії венчурних та прямих інвестицій⁴⁸. До інших установ, які створені і діють в Україні, можуть надавати інвестиційну або консультативну підтримку вітчизняним підприємствам у напрямі активізації інноваційної діяльності та розвитку на цій основі експорту можна віднести:

- Офіс з підтримки малого та середнього підприємництва (виконує місію формування системи підтримки МСП шляхом покращення доступу до інформації, фінансування, розвитку інфраструктури та популяризації культури підприємництва в Україні)⁴⁹;

- Офіс залучення інвестицій, що спеціалізується на забезпеченні інвесторів актуальною інформацією і рекомендаціями стосовно особливостей ведення бізнесу в країні, а також щодо діяльності в основних галузях економіки (агробізнесі,

⁴⁸ Українська асоціація венчурного та приватного капіталу (UVCA). URL: <http://uvca.eu/ua>.

⁴⁹ Офіс розвитку МСП. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1500731-18>.

виробництві, енергетиці, інфраструктурі, сфері інноваційних технологій). Основні напрямки діяльності Офісу: формування сприятливого інвестиційного клімату; допомога інвесторам у веденні бізнесу в Україні; генерування можливостей для збільшення інвестицій в економіку України⁵⁰;

- Державну інноваційну фінансово-кредитну установу, яка здійснює фінансову підтримку інноваційної діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності, а також залучення вітчизняних та іноземних інвестицій для розвитку реального сектору економіки, підвищення вітчизняного потенціалу з експорту продукції, що виробляється на вітчизняних підприємствах, захисту та підтримки національного товаровиробника⁵¹.

- Український фонд стартапів (УФС) – державний фонд, місією якого є підтримка інноваційних проектів та допомога талановитим українським підприємцям у створенні успішних глобальних компаній⁵²;

- UAngel – платформу для пошуку перспективних інвестиційних проектів для спільного фінансування, що сприятиме зменшенню ризиків та підвищенню рівня успішності стартапів за рахунок інтеграції досвіду та знань бізнес-ангелів⁵³.

4. *Включення вітчизняних виробників до міжнародних ланцюгів доданої вартості.* Мобілізація зусиль зацікавлених сторін на інноваційному розвитку за певним галузевим напрямом, формування науково-виробничих коопераційних зв'язків дозволить вітчизняним суб'єктам увійти до нових ланцюгів створення доданої вартості та експортної діяльності.

У сучасних умовах конкурентоспроможність економіки більшою мірою стає залежною від процесів транснаціоналізації, ступеня залучення до глобальних функціонуючих комплексів і транскордонних операцій, участі у єдиних системах інтегрованого виробництва. Тому експортоорієнтованим вітчизняним підприємствам доцільно застосовувати стратегії долучення до експортних програм ТНК, щоб у подальшому самостійно починати експорт напівфабрикатів, маючи вже досвід міжнародної діяльності та будучи обізнаними з технічними регламентами продукції. Успішною також є стратегія співпраці з провідними глобальними компаніями, що мають науково-дослідні установи в Україні та застосовують “експортні платформи”, зокрема такими як Amazon, Huawei, Microsoft, Samsung, Siemens.

5. *Використання міжнародних багато- та двосторонніх угод, зокрема угод про вільну торгівлю.* Важливим кроком для здійснення якісних змін у структурі експорту є використання можливостей, що з'являються у світлі підписання та реалізації міждержавних угод про вільну торгівлю. Україна за роки незалежності уклала 16 угод про вільну торгівлю, які покривають 45 країн.

Активізації експортної діяльності також сприятиме як подальше укладання нових, так і аналіз діючих угод про вільну торгівлю з країнами, що є перспективними ринками, та реалізація заходів, пов'язаних із усуненням або зменшенням негативного впливу бар'єрів, які існують у торговельній сфері (маємо на увазі інституційний супровід діючих угод). Як приклад можемо навести діяльність Канадсько-українського проекту підтримки торгівлі та інвестицій (CUTIS (*англ.* Canada-Ukraine Trade and Investment Support project)), що діє у партнерстві з Офісом з просування експорту і забезпечує український бізнес інформацією та технічною допомогою,

⁵⁰ Офіс залучення інвестицій. URL: <https://fsr.org.ua/page/ofis-zaluchennya-investyciy>

⁵¹ Державна інноваційна фінансово-кредитна установа. URL: <https://www.sfi.gov.ua>.

⁵² Український фонд стартапів (УФС). URL: <https://usf.com.ua>

⁵³ UAngel. URL: <http://uangel.com.ua>

необхідною для експорту українських товарів до Канади та залучення канадських інвестицій до України⁵⁴. Особлива увага приділяється п'яти пріоритетним групам товарів та послуг, які мають найбільший потенціал на канадському ринку (виробництво одягу, взуття, меблів, кондитерських виробів, сектор ІТ-послуг). У межах проекту передбачено інформаційну роботу з роз'яснення особливостей експорту до Канади та переваг Угоди про вільну торгівлю між Канадою та Україною, надання бізнесу консультацій щодо оцінки експортної готовності, пошуку бізнес-партнерів у Канаді, канадських стандартів та законодавчих вимог, проведення практичних тренінгів, семінарів, вебінарів та інших заходів у регіонах України.

Важливим завданням для України залишається якісна географічна і технологічна диверсифікація експорту. Вагому роль у процесі закріплення на високопродуктивних світових ринках повинна відігравати інституційна підтримка експорту. Серед пріоритетних напрямів розвитку експорту є усунення перешкод, що стримують експортні потоки; розвиток інформаційно-консультаційного забезпечення експортної діяльності; активізація експортних поставок на інноваційних засадах; включення вітчизняних виробників до міжнародних ланцюгів доданої вартості; інституційний супровід міжнародних торговельних угод.

9. МЕХАНІЗМИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ (З УРАХУВАННЯМ СВІТОВОГО ДОСВІДУ)

Експорт відіграє важливу роль в економіці України, впливаючи на рівень економічного зростання, зайнятості та платіжний баланс. Саме тому уряд України спрямовує свої зусилля на розвиток і втілення в життя стратегій та практик нарощення експорту, таких як функціонування ефективних механізмів відшкодування податків і зборів експортерам, зростання можливостей кредитування, спрощення регулятивного механізму, покращення співпраці між економічними гравцями, поєднання коротко- і довгострокової політики стимулювання експорту.

Виходячи з практики провідних країн світу, можна виділити наступні стратегії нарощення експорту:

- *запровадження ефективних механізмів відшкодування податків і зборів експортерам.* Стандартні світові практики відшкодування мита реалізуються шляхом скасування попередньої сплати мита для фірм-експортерів із метою зменшення кредитних вимог і запровадження доступу до них для непрямих експортерів; поширення їх на імпорتنу сировину, що використовується у виробництві експортованої кінцевої продукції;

- *нарощення можливостей кредитування.* Доступ до коротко- і довгострокового кредитування підприємницької діяльності є особливо важливим для експортерів. Особливо актуальними є питання такого доступу для суб'єктів малого і середнього бізнесу (далі – МСБ), для яких кредитні обмеження є важливішими, аніж для великих компаній. Оскільки сегмент МСБ складає більшість в експортному потенціалі країн, що розвиваються, покращення в цьому напрямку сприяють економічному зростанню;

- *спрощення регулятивного механізму.* Уряд повинен працювати над спрощенням регулятивного механізму щодо експорту, оскільки довгі бюрократичні процедури особливо негативно впливають на існуючих і нових експортерів. Водночас

⁵⁴ Канадсько-український проект підтримки торгівлі та інвестицій (CUTIS). URL: <https://cutisproject.org>

зусилля уряду в питаннях експортної політики повинні бути спрямованими на забезпечення експортерів інформацією щодо існуючих та потенційних іноземних ринків збуту та експортних вимог. Підтримка в цьому напрямку стосується також інформування стосовно стандартів якості та технічних вимог до експорту на ринки розвинених країн та тих, що розвиваються;

- *покращення співпраці між суб'єктами ринку*. Окрім традиційних інструментів політики, на зростання експорту сприятливо впливає покращення співпраці між самими експортерами, а також співпраці між державними органами влади та представниками бізнесу. До прикладу, сьогодні популярним механізмом сприяння експорту у багатьох країнах є створення експортних консорціумів для зростання експортного потенціалу представників МСБ у питаннях доступу до міжнародних ринків. Така співпраця є дієвим доповнюючим механізмом до інших форм державного стимулювання;

- *поєднання коротко- і довгострокової політики стимулювання експорту*. Стимулювання нарощення експортного потенціалу вимагає поєднання коротко- і довгострокової політики. У цьому контексті важливо використовувати механізми комплементарності політики стимулювання експорту та інших внутрішніх політик, спрямованих на підвищення продуктивності і технологічної конкурентоспроможності внутрішніх продуктів, а саме:⁵⁵.

1) *активно використовувати провідні інтернет-ресурси для пошуку ділових партнерів*. Наглядним прикладом може бути інформаційна Європейська мережа підприємств (далі – EEN (англ. *Enterprise Europe Network*)), яка була створена у 2008 році. Ця мережа об'єднала 66 країн, у т. ч. 28 країн ЄС та більше 50 000 підприємств із 17 галузей⁵⁶. EEN надає змогу науково-дослідним організаціям і українським виробникам отримати доступ до широкого кола інформаційних ресурсів: інтернет-баз підприємств, інформації щодо інформаційної та консультативної підтримки, B2B зустрічей і наукового співробітництва. Іншим прикладом ефективної інформаційної мережі може бути Сорсингова платформа Офісу з просування експорту, яка надає змогу іноземним компаніям знайти бізнес-партнера в Україні серед зареєстрованих компаній. Цей онлайн каталог українських експортерів щодня поповнюється новими компаніями та допомагає встановити прямі контакти у глобальній торгівлі.

Існує чимало ефективних онлайн ресурсів для пошуку та аналізу інформації про ринки, зокрема: *Mintel* (світове агентство з аналізу маркетингової інформації, яке здійснює аналіз споживачів, ринків збуту, нової продукції і конкурентних ландшафтів, а також надає перспективу глобальній і місцевій економіці), *Statista* (платформа з досліджень та інформаційного проектування, яка консолідує статистичні дані про більш ніж 80 000 тем із понад 22 500 джерел; виступає комбінованим постачальником маркетингових досліджень і надає послуги аналізу ринків, клієнтів та конкурентів), *The Export potential map ITC* (онлайн ресурс, який допомагає оцінити ефективність експорту, попит цільового ринку та тарифні умови, перевіряє інформацію щодо двосторонніх зв'язків між країною-експортером та цільовим ринком), *WGSN* (платформа, яка створює прогнози трендів у різних країнах

⁵⁵ Belloc M., Di Maio M. (2013). "Successful strategies to help developing countries boost exports" // International Growth Center Working Paper, available at URL: <https://www.theigc.org/blog/successful-strategies-to-help-developing-countries-boost-exports/>

⁵⁶ Офіційний сайт Офісу з просування експорту України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://epo.org.ua/>

світу), *Euromonitor* (глобальна база ринкових досліджень, яка допомагає пов'язати цілі організації з глобальними можливостями – від розміру продажів на ринку до розуміння майбутнього попиту на продукцію галузей B2C та B2B) та ін.⁵⁷.

2) *вивчати та аналізувати критерії, які широко використовуються у світі для оцінки експортерів і вибору потенційних партнерів*, оскільки за аналогічними критеріями будуть оцінювати й вітчизняних експортерів. До таких критеріїв можемо включити річні звіти компанії та обсяги товарообігу за останні 5 років, список власників і співробітників, включно з їх професійним досвідом, інформацію про діючих партнерів та клієнтів із оцінкою їх співпраці з компанією тощо.

3) *активно брати участь у виставковій діяльності, зокрема у торгових місіях до країн, куди планується експорт*. Необхідно формувати перелік виставок у секторі експортного зацікавлення в обраній країні з урахуванням інформації щодо кількості учасників виставки і корисних бізнес-контактів.

4) *працювати над продажами через онлайн платформи*, що стало особливо актуальним у період пандемії Covid-19. Можна використовувати існуючі онлайн платформи електронної комерції, які пакетно надають послуги з просування, логістики і доставки продукції за певний відсоток. Варто одночасно розвивати продаж через власний сайт і персоналізований профіль компанії у LinkedIn. Прикладом такої успішної комерційної платформи у фешн індустрії є Etsy.com, яка є дуже ефективною для представників креативних індустрій і виробників продуктів немасового виробництва.

5) *здобувати сертифікати якості, такі як ISO 9001, екологічні сертифікати тощо*, які роблять потенційного експортера більш надійним в очах партнера у порівнянні з конкурентами. Види сертифікатів, які вимагаються, залежать від експортної продукції, оскільки універсального екомаркування в ЄС немає. Важливим є отримання сертифікатів при торгівлі з західноєвропейськими країнами, тоді як роль сертифікатів для торговельних партнерів зі США та азійських країн є менш важливою. Інколи наявність українського сертифікату є достатньою умовою для експорту, а інколи для виходу на закордонний ринок потрібний міжнародний патент. Останній забезпечує складні технологічні рішення, винаходи, хімічні сполуки. Якщо експортована продукція є достатньо простою, то доцільніше зареєструвати торгову марку і таким чином забезпечити експортовану продукцію від копіювання.

6) *підтримувати співпрацю з посольствами і торгово-промисловими палатами при виході на зовнішні ринки*. В багатьох країнах є експортні відділи або експортні консультанти, які можуть надати корисну інформацію та допомогу в пошуку партнерів і клієнтів. Можна також звертатись до Посольств держав, які є цікавими для експорту.

7) *брати участь у державних тендерах іноземних країн*. У 2016 році Україна приєдналася до Угоди Світової організації торгівлі про державні закупівлі (Agreement on Government Procurement, GPA). Українські компанії отримали право брати участь в державних закупівлях 45 країн-учасниць угоди GPA, зокрема США, Японії, ЄС, Кореї, Тайваню, Республіки Сінгапур, Гонконгу і Канади⁵⁸.

8) *провадити раціональну політику ціноутворення*. При розрахунку ціни на товар слід додати до собівартості такі складові: витрати системи продажів, логістичні витрати, оплату роботи агентів і посередників, податки і збори, маркетингові витрати

⁵⁷ Офіційний сайт Офісу з просування експорту України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://epo.org.ua/>

⁵⁸ Там само

для виходу на обраний ринок, витрати на аналіз ринків і пошук партнерів (торгові місії і виставки, бізнес-подорожі тощо). Окрім затрат, важливо розуміти і враховувати унікальність та якість експортної продукції, її ціновий сегмент, наявність аналогів і цін у цьому сегменті, платоспроможність населення цільової групи.

9) *враховувати основні ризики при фінансовому плануванні.* Одним із основних ризиків для українських експортерів є курсовий ризик, оскільки достатньо важко спрогнозувати курси валют. Застосування фінансових інструментів, таких як акредитив чи страхування, допомагає знижувати ризики, спричинені коливаннями курсових різниць.

Україні варто розвивати ефективний алгоритм державної підтримки вітчизняних експортерів на іноземних торгових ринках. Також українським експортерам важливо швидко навчитися переорієнтовуватися на перспективні міжнародні ринки, а державі варто ефективно підтримувати українських експортерів на цьому шляху. Ці завдання є ключовими для уряду в рамках експортної політики України. За прикладом ЄС, Україні варто розширювати торгові угоди з різними країнами. Вагомим кроком стало прийняття Угоди про ЗВТ України з ЄС. Останній став найбільшим імпортером української продукції, країни ЄС сукупно купують 41,9% української експортної продукції. Варто зазначити, що у 2019 році Китай випередив ЄС за темпами нарощування українського експорту⁵⁹.

Для України важливо розвивати мережу торгових представництв у країнах, які потенційно зацікавлені у нашому експорті. Наразі урядом планується підтримка функціонування від 5-ти до 8-ми таких представництв у регіонах, де найбільший потенціал зростання експорту. Така мережа торгових аташе по світу підсилить довгострокову державну політику уряду, спрямовану на забезпечення стабільного нарощування обсягів експорту продукції (товарів, послуг, технологій) вітчизняного сільськогосподарства, харчової та переробної промисловості (згідно із Стратегією розвитку експорту продукції сільськогосподарства, харчової та переробної промисловості України до 2026 року). Відповідно географічно при створенні мережі торгових аташе варто орієнтуватися на ЄС, Близький Схід (Арабські Емірати, Саудівську Аравію), Великобританію і Китай.

З огляду на розвиток міжнародних ринків, Україні варто і надалі поглиблювати торгові відносини з ЄС та США, водночас розвиваючи торгові відносини з країнами Азії (Індією, Китаєм, Японією, Кореєю та іншими “азійськими тиграми”). Розвиваючи один вектор, надзвичайно важливо не втрачати позиції в іншому важливому напрямку. Зокрема варто розвивати торгові відносини з Індією, яка у 2019 році стала одним із негативних лідерів по падінню експорту з України. Підписання з Китаєм та Індією преференційних торгових угод допоможе вітчизняному бізнесу наростити експорт та залучити в Україну азійські інвестиції і кредити.

Окрім нарощення торгових угод, Україні, за прикладом ЄС, доцільно працювати над розширенням квот за діючими угодами і розширенням лінійки експортних товарів за цими угодами. До прикладу, аналізуючи імпортні тарифні квоти ЄС на позиції продукції АПК із України, варто визначити що саме найбільше обмежує наших виробників: розмір квоти, тариф у межах квоти, тариф поза квотою тощо. Відповідно до результатів аналізу, слід працювати над модифікацією торгових режимів за тими чи іншими видами продукції.

⁵⁹ Експортна стратегія – як Україна має реагувати на втрату ринків/ AgroPolit портал. – URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/689-eksportna-strategiya--yak-ukrayina-maye-reaguvati-na-vtratu-rinkiv>

Оскільки ринок ЄС є стратегічним для українських експортерів, уряду необхідно ухвалити низку законів, декларацій і регламентів, які полегшать вітчизняному бізнесу вихід на ринок ЄС. Перелік змін стосується багатьох галузей промисловості, сільського господарства і транспорту. Уряду слід виконати свої зобов'язання в рамках УА і створити спільне з Євросоюзом регулювання. До прикладу, слід імплементувати директиву ЄС/2011/92, що передбачає оцінку впливу державних і приватних проектів на навколишнє довкілля, розробити та ухвалити оновлений закон “Про дитяче харчування”, узгодити вітчизняне законодавство з регламентом 1308/2013 Європарламенту та Ради від 17.12.2013 року про спільну організацію ринків аграрної продукції.

Новою Стратегією розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України до 2026 року передбачено: впровадження інструментів оцінки експортного потенціалу за основними видами продукції; удосконалення санітарних та фітосанітарних заходів у сфері безпечності продукції; запровадження вимог щодо виробництва та схем якості, відповідно до Угоди про асоціацію між Україною і ЄС та стимулювання використання інноваційних підходів та технологічних рішень у виробництві з метою забезпечення доступу до зовнішніх ринків для вітчизняних експортерів, збільшення частки продукції глибокої переробки, а також збільшення товарних позицій органічної продукції.

Важливим завданням держави для підтримки українського експорту в ЄС є також забезпечення належного фінансування експортерів. Зокрема, доцільно нарощувати підтримку українських експортерів через урядові програми, забезпечуючи необхідне фінансування для розвитку підприємницької діяльності та реалізацію їх продуктів і послуг на зовнішніх ринках⁶⁰. Саме через стимулювання державою банківського кредитування та страхування, український виробник стане більш захищеним і зможе розширювати і освоювати нові ринки збуту в ЄС. Важливим кроком на цьому шляху стало створення і докапіталізація Експортно-кредитного агентства (далі – ЕКА) України, від розміру статутного капіталу якого залежить обсяг страхового покриття, на яке можуть розраховувати українські експортери. Забезпечити спроможності ЕКА в задоволенні попиту експортерів дозволить прийняття Законопроекту №3793 Про внесення змін до Закону України “Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту” щодо забезпечення ефективного функціонування експортно-кредитного агентства. В майбутньому варто розширювати перелік фінансових інструментів підтримки експортоорієнтованого бізнесу в Україні і нарощувати обсяги такого фінансування.

З метою врахування і нівелювання можливих загроз для українських експортерів від ЄЗК Україні доцільно послідовно впроваджувати відповідні вимоги європейського законодавства. Так, необхідно посилити механізми контролю за відповідністю українських законопроектів вимогам законодавства ЄС і враховувати питання зміни клімату в законотворчому процесі. Уряду варто підтримувати подальшу інтеграцію України в ЄС, включно із сферами ЄЗК, а також інтеграцію вітчизняних виробників у промислові виробничі ланцюги ЄС, розширювати

⁶⁰ Belloc M., Di Maio M. Successful strategies to help developing countries boost export. 2013. International Growth Center Working Paper: Website. URL: <https://www.theigc.org/blog/successful-strategies-to-help-developing-countries-boost-exports/>

можливості для фінансування і залучення зелених інвестицій, сформувати кліматичну політику України з врахуванням вимог ЄЗК. Українські експортери, які здійснюють експорт у країни ЄС, повинні відстежувати інформацію і враховувати вимоги ЄЗК у процесі стратегічного планування свого розвитку і використовувати фінансові інструменти ЄЗК, а також брати до уваги в операційному плануванні той факт, що в майбутньому можливість експортувати продукцію чи послуги в ЄС значно залежатиме від відповідності цих товарів та послуг кліматичним та екологічним вимогам.

Незважаючи на те, що питання подальшого розширення тарифних квот на певні види українського експорту активно стимулюється Україною, саме це питання, з точки зору стратегії економічного розвитку не є однозначно позитивним для економіки України, хоча безумовно виступає в інтересах великих українських експортерів продукції сільського господарства, які здійснюють експорт зерна та м'яса птиці до ЄС. Збільшення можливостей експорту сільськогосподарської продукції України у вузькому номенклатурному сегменті поза контекстом загального посилення механізмів доступу до ринків ЄС може в подальшому посилити тенденції до зростання аграрного вектору та примітивізації структури українського експорту.

Для України важливо не стільки в подальшому прагнути до розширення експорту в межах його поточної структури, притаманної країнам із нижчим рівнем економічного розвитку, як працювати в напрямку реалізації більш далекоглядного структурного коригування експорту з метою стимулювання економічного розвитку. Зокрема, варто нарощувати експорт продукції високотехнологічних галузей, які виступатимуть у ролі “локомотивів” для економічного розвитку. Для агропромислового сектору варто домагатися збільшення квот не на експорт традиційних продуктів, а, в першу чергу, – на експорт органічних продуктів.

Найбільш масштабним завданням у контексті нарощення українського експорту в ЄС є створення передумов для виходу на ринок ЄС із продукцією з високою доданою вартістю, яка володіє високим технологічним рівнем. Однією з найбільш важливих передумов в цьому контексті є участь України у європейській системі сертифікації та прийнятті відповідності промислової продукції – Угода про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів (далі – АСАА (*англ.* Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Goods)). Саме цей механізм зафіксовано у ст. 56 Угоди, яка може значно спростити вихід на єдиний ринок ЄС для українських виробників, оскільки це замінить процедури сертифікації та підтвердження на території ЄС відповідними процедурами, які будуть проводитись в Україні⁶¹. Не випадково назву цього механізму спрощено до “промислового безвізового режиму”.

Подолання технічних бар'єрів у торгівлі промисловою продукцією є важливою передумовою ефективного функціонування ПВЗВТ між Україною та ЄС, а також сприятиме збільшенню українського експорту товарів із високою доданою вартістю до ЄС. За умови адаптації технічних регламентів і впровадження європейських гармонізованих стандартів вітчизняні промислові товари стануть не лише вищої якості, але й будуть безпечнішими для споживачів, що підвищить конкурентоспроможність української продукції та відкриє нові ринки збуту для експортерів, а також сприятиме інноваційному розвитку промисловості.

⁶¹ Технічне регулювання в ЄС. Представництво України при ЄС. 15 квітня 2021 року. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/centr-pidtrimki-eksporteriv/netarifne-regulyuvannya/tehnichne-regulyuvannya-v-yes>

Для забезпечення відповідності технічним регламентам ЄС Україна має гармонізувати системи ринкового нагляду, стандартизації та органів оцінки відповідності з вимогами законодавства ЄС.

Угода АСАА передбачає, що торгівля товарами між сторонами в секторах, що включені в цю Угоду, проводитиметься на однакових умовах із тими, що застосовуються в торгівлі товарами між державами-членами ЄС. Згідно із ст.57 Глави 3 “Технічні бар’єри у торгівлі” Розділу IV “Торгівля і питання, пов’язані з торгівлею” УА, сторони домовились додати Угоду АСАА як Протокол до Угоди про асоціацію, яка охоплює один або декілька секторів, що перелічені у Додатку III до Угоди, після повного узгодження галузевого та горизонтального законодавства України, інституцій та стандартів із галузевим і горизонтальним законодавством, інституціями та стандартами ЄС⁶².

Також, варто зазначити, що хоча Україна вживала відповідних заходів для адаптації до європейських норм технічного регулювання, які впродовж останніх років впроваджувались відповідно до Стратегії розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року (затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19 серпня 2015, №844), такі заходи не були достатньо дієвими, що значно сповільнило вихід вітчизняної промислової продукції на європейські ринки. Робота над приєднанням до європейської системи оцінки відповідності вимагає не тільки прийняття ряду законодавчих актів щодо стандартизації, сертифікації, метрології, оцінки відповідності, ринкового нагляду, а й також формування розгалуженої інфраструктури, яка зможе виконувати практичні функції оцінки відповідності. Тобто державі необхідно створити мережу відповідальних організацій для оцінки, розгортання сучасних інформаційних мереж та навчання персоналу специфічних аспектів технічного регулювання в країнах ЄС. Україні варто зосередити свої зусилля в тих галузях технічного регулювання, які мають найбільший експортний потенціал на ринку ЄС і вимагають відносно меншої кількості ресурсів для адаптації з потенціалом поступового поширення цього режиму на інші сектори вітчизняного промислового виробництва.

⁶² Технічне регулювання в ЄС. Представництво України при ЄС. 15 квітня 2021 року. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/centr-pidtrimki-eksporteriv/netarifne-regulyuvannya/tehnichne-regulyuvannya-v-yes>

ДОДАТКИ

Додаток А

Структура українського товарного експорту

Таблиця А.1

Структура товарного експорту України (у розрізі основних товарних груп і підгруп)

Товарна група/підгрупа	2012	2018	2019
I. Живі тварини; продукти тваринного походження			
02 м'ясо та їстівні субпродукти	0,5	1,4	1,4
II. Продукти рослинного походження			
08 їстівні плоди та горіхи	0,3	0,5	0,5
10 зернові культури	10,2	15,3	19,2
12 насіння і плоди олійних рослин	2,5	4,1	5,1
III.15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	6,1	9,5	9,5
IV. Готові харчові продукти			
18 какао та продукти з нього	1,0	0,4	0,4
20 продукти переробки овочів	0,5	0,4	0,4
23 залишки і відходи харчової промисловості	1,3	2,6	3,0
V. Мінеральні продукти			
25 сіль, сірка, землі та каміння	1,0	0,9	0,8
26 руди, шлак і зола	4,8	6,4	7,2
27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	5,3	1,8	1,7
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості			
28 продукти неорганічної хімії	2,5	1,9	1,6
29 органічні хімічні сполуки	0,6	0,5	0,4
31 добрива	2,6	0,1	0,4
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них			
39 пластмаси, полімерні матеріали	1,1	1,3	1,3
IX. Деревина і вироби з деревини			
44 деревина і вироби з деревини	1,5	3,2	2,8
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів			
48 папір та картон	1,5	1,0	0,7
XI. Текстиль та вироби з текстилю			
62 одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, крім трикотажних	15,6	н.д.	н.д.
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу			
70 скло та вироби із скла	0,2	0,3	0,4
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них			
72 чорні метали	22,3	21,0	17,5
73 вироби з чорних металів	4,1	2,3	2,1
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання			
84 реактори ядерні, котли, машини	5,5	3,6	3,4
85 електричні машини	4,7	6,2	5,5
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби			
86 залізничні локомотиви	6,0	0,5	1,1
89 судна	0,5	0,5	0,3
XX. Різні промислові товари			
94 меблі	0,7	1,3	1,3

**Структура товарного експорту регіонів України
(у розрізі основних товарних груп і підгруп)**

Region	2012		2018		2019	
	Товарна група/підгрупа	%	Товарна група/підгрупа	%	Товарна група/підгрупа	%
1	2	3	4	5	6	7
Україна	П.10 зернові культури	10,2	П.10 зернові культури	15,3	П.10 зернові культури	19,2
	XV.72 чорні метали	22,3	XV.72 чорні метали	21,0	XV.72 чорні метали	17,5
Вінницька	III.15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	24,5	П.10 зернові культури	19,2	П.10 зернові культури	24,6
			III.15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	34,6	III.15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	21,5
Волинська	IX.44 деревина і вироби з деревини	12,5	IX.44 деревина і вироби з деревини	19,1	IX.44 деревина і вироби з деревини	17,9
	XVI.84 реактори ядерні, котли, машини	15,8	XVI.84 реактори ядерні, котли, машини	11,4	XVI.84 реактори ядерні, котли, машини	10,5
	XVI.85 електричні машини	27,4	XVI.85 електричні машини	31,2	XVI.85 електричні машини	29,3
	XX.94 меблі	10,0				
Дніпропетровська	V.26 руди, шлак і зола	20,2	V.26 руди, шлак і зола	23,4	V.26 руди, шлак і зола	28,5
	XV.72 чорні метали	37,5	XV.72 чорні метали	45,0	XV.72 чорні метали	40,7
	XV.73 вироби з чорних металів	14,3				
Донецька	V.27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	10,3	XV.72 чорні метали	81,6	XV.72 чорні метали	75,1
	XV.72 чорні метали	54,7				
Житомирська	V.25 сіль, сірка, землі та каміння	19,7	IX.44 деревина і вироби з деревини	19,8	П.10 зернові культури	15,7
	IX.44 деревина і вироби з деревини	17,7	XVI.85 електричні машини	16,0	IX.44 деревина і вироби з деревини	15,4
	XVI.84 реактори ядерні, котли, машини	11,2			XVI.85 електричні машини	18,3
Закарпатська	XVI.85 електричні машини	64,5	XVI.85 електричні машини	58,7	XVI.85 електричні машини	56,3
Запорізька	XV.72 чорні метали	42,6	XV.72 чорні метали	56,8	XV.72 чорні метали	51,9
	XVI.84 реактори ядерні, котли, машини	17,2	XVI.84 реактори ядерні, котли, машини	10,3		
	XVI.85 електричні машини	13,2				
Івано-Франківська	V.27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	10,5	VI.29 органічні хімічні сполуки	15,2	VI.29 органічні хімічні сполуки	14,2
	VI.29 органічні хімічні сполуки	12,3	VII.39 пластмаси, полімерні матеріали	23,0	VII.39 пластмаси, полімерні матеріали	22,9
	VII.39 пластмаси, полімерні матеріали	27,7	IX.44 деревина і вироби з деревини	13,0	IX.44 деревина і вироби з деревини	11,5
			XVI.85 електричні машини	13,1	XVI.85 електричні машини	11,8

Продовження табл. А.2

1	2	3	4	5	6	7
Київська	II.10 зернові культури	12,2	I.02 м'ясо та їстівні субпродукти	25,0	I.02 м'ясо та їстівні субпродукти	23,7
	III.15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	11,5	II.10 зернові культури	15,6	II.10 зернові культури	18,6
	IV.18 какао та продукти з нього	11,0				
Кіровоградська	III.15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	34,7	II.10 зернові культури	24,6	II.10 зернові культури	24,8
	V.27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	13,5	III.15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	31,2	III.15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	30,4
	XVI.84 реактори ядерні, котли, машини	16,0	IV.23 залишки і відходи харчової промисловості	11,1	IV.23 залишки і відходи харчової промисловості	15,6
			XVI.84 реактори ядерні, котли, машини	13,2		
Луганська	V.27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	21,6	VI.29 органічні хімічні сполуки	10,9	VI.29 органічні хімічні сполуки	10,3
	XV.72 чорні метали	34,7	X.48 папір та картон	45,0	X.48 папір та картон	28,0
	XVII.86 залізничні локомотиви	16,4				
Львівська	III.15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	21,7	XVI.85 електричні машини	24,0	XVI.85 електричні машини	21,0
	IX.44 деревина і вироби з деревини	11,0	XX.94 меблі	12,3	XX.94 меблі	12,2
	XVI.85 електричні машини	20,0				
Миколаївська	II.10 зернові культури	36,0	II.10 зернові культури	48,4	II.10 зернові культури	45,9
	VI.28 продукти неорганічної хімії	23,9	II.12 насіння і плоди олійних рослин	12,2	II.12 насіння і плоди олійних рослин	16,1
	XVI.84 реактори ядерні, котли, машини	13,9	VI.28 продукти неорганічної хімії	25,9	VI.28 продукти неорганічної хімії	24,2
Одеська	III.15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	10,8	II.10 зернові культури	34,7	II.10 зернові культури	38,7
	VI.28 продукти неорганічної хімії	15,4	III.15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	14,6	III.15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	13,1
	VI.31 добрива	18,6	XVII.89 судна	10,0		
Полтавська	XVII.86 залізничні локомотиви	40,0	II.10 зернові культури	11,2	II.10 зернові культури	12,8
			V.26 руди, шлак і зола	53,2	V.26 руди, шлак і зола	49,6

Продовження табл. А.2

1	2	3	4	5	6	7
Рівненська	V.25 сіль; сірка; землі та каміння	13,4	IX.44 деревина і вироби з деревини	34,9	IX.44 деревина і вироби з деревини	32,4
	VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	31,3	XIII.70 скло та вироби із скла	12,8	XIII.70 скло та вироби із скла	12,5
	IX.44 деревина і вироби з деревини	19,7	XX.94 меблі	11,4		
Сумська	н.д.	н.д.	П.10 зернові культури	28,2	П.10 зернові культури	33,1
	н.д.	н.д.	XVI.84 реактори ядерні, котли, машини	12,7	XVI.84 реактори ядерні, котли, машини	12,1
Тернопільська	П.10 зернові культури	14,5	П.10 зернові культури	16,7	П.10 зернові культури	12,9
	IV.20 продукти переробки овочів	11,2	XVI.85 електричні машини	40,4	XVI.85 електричні машини	43,6
	XVI.85 електричні машини	39,4				
Харківська	н.д.	н.д.	XVI.84 реактори ядерні, котли, машини	16,1	П.10 зернові культури	10,7
	н.д.	н.д.			XVI.84 реактори ядерні, котли, машини	12,0
Херсонська	П. Продукти рослинного походження	32,6	П. Продукти рослинного походження	39,9	П. Продукти рослинного походження	42,7
	IV. Готові харчові продукти	17,1	IV. Готові харчові продукти	14,5	IV. Готові харчові продукти	13,6
	XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	18,3	XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	12,0		
Хмельницька	П.10 зернові культури	11,1	П.10 зернові культури	33,9	П.10 зернові культури	35,9
	VII.39 пластмаси, полімерні матеріали	11,9	XVI.85 електричні машини	10,3	П.12 насіння і плоди олійних рослин	15,1
	XVI.85 електричні машини	16,8				
Черкаська	н.д.	н.д.	П. Продукти рослинного походження	30,4	П.10 зернові культури	31,9
	н.д.	н.д.	III.15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	33,6	III.15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	25,5
	н.д.	н.д.	VI. Готові харчові продукти	16,0		
Чернівецька	IX. Деревина і вироби з деревини	23,5	П.08 їстівні плоди та горіхи	16,6	П.08 їстівні плоди та горіхи	18,9
	XI.62 одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	15,6	IX.44 деревина і вироби з деревини	24,0	IX.44 деревина і вироби з деревини	18,8
	XVI.84 реактори ядерні, котли, машини	19,8	XVI.85 електричні машини	16,5	XVI.85 електричні машини	23,7
Чернігівська	П.10 зернові культури	23,6	П.10 зернові культури	42,6	П.10 зернові культури	46,9
	X.48 папір та картон	20,3				

Додаток Б
Показники експортоорієнтованості економіки регіонів України

Таблиця Б.1

Показник експортоорієнтованості економіки

Регіон	Товарний експорт, млн. грн.		ВРП, млн. грн.		Показник	
	2012	2018	2012	2018	2012	2018
Україна	549859,2	1287559,0	1459096,0	3560596,0	0,377	0,362
Вінницька	5213,3	38878,9	33024,0	111498,0	0,158	0,349
Волинська	4840,8	19584,2	20005,0	60448,0	0,242	0,324
Дніпропетровська	80946,6	210062,3	147970,0	369468,0	0,547	0,569
Донецька	112890,3	131800,9	170775,0	192256,0	0,661	0,686
Житомирська	4395,4	18003,3	24849,0	77110,0	0,177	0,233
Закарпатська	11068,2	45125,8	21404,0	52445,0	0,517	0,860
Запорізька	32002,4	91864,5	54828,0	147076,0	0,584	0,625
Івано-Франківська	6564,9	23701,7	32286,0	78443,0	0,203	0,302
Київська	15845,9	50494,1	69663,0	198160,0	0,227	0,255
Кіровоградська	5039,2	14192,4	22056,0	64436,0	0,228	0,220
Луганська	33503,9	5519,6	58767,0	35206,0	0,570	0,157
Львівська	10736,2	51563,2	61962,0	177243,0	0,173	0,291
Миколаївська	18944,5	57464,5	29205,0	79916,0	0,649	0,719
Одеська	14261,1	45379,8	64743,0	173241,0	0,220	0,262
Полтавська	27204,6	51842,4	56580,0	174147,0	0,481	0,298
Рівненська	4023,8	11176,6	21795,0	56842,0	0,185	0,197
Сумська	8966,6	21818,5	24933,0	68489,0	0,360	0,319
Тернопільська	1892,5	12308,0	17957,0	49133,0	0,105	0,251
Харківська	16158,7	34789,7	82223,0	233321,0	0,197	0,149
Херсонська	2624,8	7342,4	19357,0	55161,0	0,136	0,133
Хмельницька	3679,3	17358,4	26237,0	75646,0	0,140	0,229
Черкаська	8052,1	21370,2	31265,0	93315,0	0,258	0,229
Чернівецька	998,2	5443,8	13166,0	33903,0	0,076	0,161
Чернігівська	4334,0	20535,4	23934,0	70624,0	0,181	0,291

Таблиця Б.2

Показник покриття експортом імпорту

Регіон	Товарний експорт, тис. дол. США			Товарний імпорт, тис. дол. США			Показник		
	2012	2018	2019	2012	2018	2019	2012	2018	2019
Україна	68809811,0	47334987,0	50054606,0	84658060,0	57187578,0	60800173,0	0,813	0,828	0,823
Вінницька	652401,8	1429320,0	1455291,0	498364,7	563048,7	631638,3	1,309	2,539	2,304
Волинська	605783,6	719980,9	694002,3	1015139,0	1368504,0	1455943,0	0,597	0,526	0,477
Дніпропетровська	10129717,0	7722596,0	7907150,0	6538263,0	5264893,0	5522188,0	1,549	1,467	1,432
Донецька	14127179,0	4845441,0	4631583,0	4168469,0	2247214,0	2224442,0	3,389	2,156	2,082
Житомирська	550038,4	661860,8	719034,6	384271,6	531984,2	568590,4	1,431	1,244	1,265
Закарпатська	1385087,0	1658976,0	1489958,0	2009085,0	1515820,0	1471227,0	0,689	1,094	1,013
Запорізька	4004800,0	3377248,0	3080638,0	2013430,0	1762838,0	1529754,0	1,989	1,916	2,014
Івано-Франківська	821538,0	871353,5	911442,7	983751,3	833540,8	831778,5	0,835	1,045	1,096
Київська	1982972,0	1856333,0	1948368,0	4793232,0	3642342,0	4112296,0	0,414	0,510	0,474
Кіровоградська	630605,6	521761,0	707025,4	284874,7	263055,7	250126,2	2,214	1,983	2,827
Луганська	4192709,0	202920,8	152851,1	1989589,0	285036,0	252961,3	2,107	0,712	0,604
Львівська	1343536,0	1895636,0	2202054,0	3373475,0	2707301,0	3087739,0	0,398	0,700	0,713
Миколаївська	2370725,0	2112586,0	2152519,0	895654,2	740041,3	988468,5	2,647	2,855	2,178
Одеська	1784640,0	1668314,0	1384103,0	4304580,0	1546964,0	1881084,0	0,415	1,078	0,736
Полтавська	3404407,0	1905901,0	2102409	1322736,0	1359553,0	1360177,0	2,574	1,402	1,546
Рівненська	503536,4	410890,2	440168,9	458652,5	298790,4	382551,2	1,098	1,375	1,151
Сумська	1122088,0	802120,7	883366,5	678821,9	723283,0	656521,1	1,653	1,109	1,346
Тернопільська	236823,6	452483,7	434264,4	336848,7	419019,5	450079,8	0,703	1,080	0,965
Харківська	2022113,0	1278985,0	1415061,0	2741037,0	1738891,0	1745801,0	0,738	0,736	0,811
Херсонська	328474,1	269932,7	268128,7	206635,2	327736,7	407103,5	1,590	0,824	0,659
Хмельницька	460424,9	638152,0	642345,9	564880,3	446557,1	563970,4	0,815	1,429	1,139
Черкаська	1007650,0	785641,5	863521,7	576908,0	398120,2	477387,1	1,747	1,973	1,809
Чернівецька	124920,0	200132,6	213837,3	174891,7	139620,2	208610	0,714	1,433	1,025
Чернігівська	542355,4	754951,9	807323,7	544794,3	483320,3	419383,5	0,996	1,562	1,925

Таблиця Б.3

Показник ступеня технологічності експорту

Region	Всього по високотехнологічному експорту (товарні групи 30, 84-90), тис. дол. США			Товарний експорт, тис. дол. США			Показник		
	2012	2018	2019	2012	2018	2019	2012	2018	2019
Україна	10618759,0	5685817,0	5775691,0	68809811,0	47334987,0	50054606,0	0,154	0,120	0,115
Вінницька	39589,3	55751,9	82805,0	652401,8	1429320,0	1455291,0	0,061	0,039	0,057
Волинська	287363,8	314675,9	287658,7	605783,6	719980,9	694002,3	0,474	0,437	0,414
Дніпропетровська	1077536,0	308620,1	442719,8	10129717,0	7722596,0	7907150,0	0,106	0,040	0,056
Донецька	1769196,0	243846,8	291732,0	14127179,0	4845441,0	4631583,0	0,125	0,050	0,063
Житомирська	89299,9	138495,9	161842,1	550038,4	661860,8	719034,6	0,162	0,209	0,225
Закарпатська	938226,0	1031467,0	886943,2	1385087,0	1658976,0	1489958,0	0,677	0,622	0,595
Запорізька	1403003,0	544522,1	433866,2	4004800,0	3377248,0	3080638,0	0,350	0,161	0,141
Івано-Франківська	105378,5	154655,9	147318,0	821538,0	871353,5	911442,7	0,128	0,177	0,162
Київська	130962,1	144788,7	154295,5	1982972,0	1856333,0	1948368,0	0,066	0,078	0,079
Кіровоградська	116959,6	73197,8	78869,1	630605,6	521761,0	707025,4	0,185	0,140	0,112
Луганська	828641,6	5267,9	18236,0	4192709,0	202920,8	152851,1	0,198	0,026	0,119
Львівська	316290,5	509173,3	517384,1	1343536,0	1895636,0	2202054,0	0,235	0,269	0,235
Миколаївська	380598,8	53871,8	106734,0	2370725,0	2112586,0	2152519,0	0,161	0,026	0,050
Одеська	221652,5	270796,5	175312,4	1784640,0	1668314,0	1384103,0	0,124	0,162	0,127
Полтавська	1619801,0	105216,7	183768,5	3404407,0	1905901,0	2102409,0	0,476	0,055	0,087
Рівненська	48564,9	13588,0	13463,4	503536,4	410890,2	440168,9	0,096	0,033	0,031
Сумська	...	122639,9	128146,7	1122088,0	802120,7	883366,5	...	0,153	0,145
Тернопільська	97000,7	186931,1	196844,7	236823,6	452483,7	434264,4	0,410	0,413	0,453
Харківська	...	381104,4	325278,5	2022113,0	1278985,0	1415061,0	...	0,298	0,230
Херсонська	...	34821,5	...	328474,1	269932,7	268128,7	...	0,129	...
Хмельницька	111448,9	83141,2	65263,4	460424,9	638152,0	642345,9	0,242	0,130	0,102
Черкаська	...	23810,9	19013,1	1007650,0	785641,5	863521,7	...	0,030	0,022
Чернівецька	24770,2	42820,8	55459,5	124920,0	200132,6	213837,3	0,198	0,214	0,259
Чернігівська	40186,1	31440,1	31443,3	542355,4	754951,9	807323,7	0,074	0,042	0,039

Таблиця Б.4

Показник високотехнологічної експортоорієнтованості промисловості

Регіон	Всього по високотехнологічному експорту (товарні групи 30, 84-90), тис. дол. США			Обсяг реалізованої промислової продукції, тис. грн.			Показник		
	2012	2018	2019	2012	2018	2019	2012	2018	2019
Україна	10618759,3	5685817,4	5775691,0	136792550,0	250857950,0	248080420,0	0,062	0,062	0,060
Вінницька	39589,3	55751,9	82805,0	22535115,9	73648626,6	81494036,4	0,014	0,021	0,026
Волинська	287363,8	314675,9	287658,7	11298246,2	33423174,2	31606092,4	0,203	0,256	0,235
Дніпропетровська	1077535,8	308620,1	442719,8	220458189,0	514358956,6	454124045,5	0,039	0,016	0,025
Донецька	1769195,9	243846,8	291732,0	242228800,0	322988061,9	283849832,3	0,058	0,021	0,027
Житомирська	89299,9	138495,9	161842,1	16352892,2	50843962,3	45480471,6	0,044	0,074	0,092
Закарпатська	938226	1031467	886943,2	9956782,1	25796981,7	23958526,2	0,753	1,088	0,957
Запорізька	1403002,6	544522,1	433866,2	82505730,6	220124489,0	195079202,5	0,136	0,067	0,057
Івано-Франківська	105378,5	154655,9	147318,0	25268815,4	75147591,7	66820509,3	0,033	0,056	0,057
Київська	130962,1	144788,7	154295,5	38532127,2	129853986,0	120769805,8	0,027	0,030	0,033
Кіровоградська	116959,6	73197,8	78869,1	15610715,8	33609798,9	32255552,3	0,060	0,059	0,063
Луганська	828641,6	5267,9	18236,0	84460400,0	22846614,8	21908473,0	0,078	0,006	0,022
Львівська	316290,5	509173,3	517384,1	34873983,9	110454913,2	105286729,1	0,072	0,125	0,127
Миколаївська	380598,8	53871,8	106734,0	24161800,0	59884700,0	62067994,8	0,126	0,024	0,044
Одеська	221652,5	270796,5	175312,4	28438711,5	73728089,1	61408047,6	0,062	0,100	0,074
Полтавська	1619800,5	105216,7	183768,5	80587633,8	212813635,7	168530618,3	0,161	0,013	0,028
Рівненська	48564,9	13588,0	13463,4	12211000,0	40293200,0	42807018,9	0,032	0,009	0,008
Сумська	...	122639,9	128146,7	24977944,4	52576381,5	48304041,0	...	0,063	0,069
Тернопільська	97000,7	186931,1	196844,7	7739397,5	24818526,1	24898087,1	0,100	0,205	0,204
Харківська	...	381104,4	325278,5	77607535,8	220439423,5	185639199,3	...	0,047	0,045
Херсонська	...	34821,5	...	10211100,0	30691200,0	30574394,9	...	0,031	...
Хмельницька	111448,9	83141,2	65263,4	16618937,3	34794515,2	37622115,2	0,054	0,065	0,045
Черкаська	...	23810,9	19013,1	32379689,4	79068419,8	73770976,1	...	0,008	0,007
Чернівецька	24770,2	42820,8	55459,5	4108800,0	15479279,4	13629213,9	0,048	0,075	0,105
Чернігівська	40186,1	31440,1	31443,3	19396400,0	44374200,0	41621400,0	0,017	0,019	0,020

Додаток В
Swot-аналіз експортної діяльності вітчизняної металургійної промисловості

<i>Поточний стан експорту</i>	<i>Виклики і загрози</i>	<i>Можливості і перспективи</i>	<i>Інституційне забезпечення</i>
<p>1. Має тенденцію до зменшення, відбувається погіршення стану експорту через зовнішні та внутрішні фактори, серед яких руйнування та втрата активів ГМК на Сході країни через військову агресію РФ, погіршення виробничих та торговельних зв'язків.</p> <p>2. Спостерігається втрата ємких ринків продукції, яка здебільшого відноситься не до напівфабрикатів (на сьогодні 80-89% експорту металургії – напівфабрикати).</p> <p>3. Відчутне зниження конкурентоспроможності продукції через торговельну та цінову політику іноземних країн-виробників. Потреба у вітчизняній металопродукції на світовому ринку істотно зменшується, що призводить до скорочення обсягів експортних поставок. Світові ринки металопрокату повністю визначають товарну та географічну структуру експорту вітчизняних підприємств.</p> <p>4. Зниження експорту спричиняє не лише проблеми для підприємств, а й валютні ризики для країни.</p> <p>5. Зовнішня кон'юнктура визначає домінуючу частку експортних можливостей підприємств. Внутрішні проблеми галузі пов'язані з використанням застарілих технологій, зношенням обладнання, нестачею інвестицій у модернізацію та оновлення технологічної бази, монополізацією ресурсної бази.</p>	<p>1. Орієнтація вітчизняної металургії на зовнішні ринки, що відображається на динаміці ВВП внаслідок падіння або зростання цін на експортну продукцію.</p> <p>2. Трансформація світового ринку металопродукції, обумовлена геополітичними процесами, металургійна галузь характеризується сезонністю і циклічністю криз.</p> <p>3. Витіснення зі світових ринків вітчизняних виробників внаслідок розвитку споживачами власної металургії та її захист від імпорту. Посилення конкуренції з боку китайських виробників – масове введення в експлуатацію нових металургійних потужностей та реалізація інвестиційних галузевих проектів у країні. Криза на світовому ринку металургії має місце через перевиробництво сталі в Китаї.</p> <p>4. Країни Аравійського півострова здійснюють інфраструктурні проекти щодо розвитку власної металургійної промисловості. Амбітні плани країн Близького Сходу з нарощування власного виробництва спричинять втрату позицій для вітчизняної металургії. Це обумовить ринкову агресію глобальних компаній за рахунок низької собівартості видобутку та більш ефективної логістики.</p> <p>5. Залежність від розвитку ринків країн-основних імпортерів, напрямів диверсифікації ними поставок, змін цін та обсягів поставок основних виробників.</p> <p>6. Прогнозування зниження попиту, проте зростання світової економіки може позначитися на обсягах замовлень на металопрокат.</p>	<p>1. Застосування стратегічного підходу до розвитку галузі, а не комерційного, може забезпечити конкурентні переваги – розвиток внутрішнього ринку та модель інноваційного розвитку.</p> <p>2. Диверсифікація поставок продукції за рахунок насичення внутрішнього ринку (житлове будівництво, виробництво сільськогосподарської техніки, транспортне машинобудування, морська та річкова інфраструктура), на сьогодні на внутрішній ринок поступає не більше 20% металопрокату, продажі на ньому не спроможні компенсувати втрати на світових ринках.</p> <p>3. Зменшення залежності від іноземних енергоносіїв за рахунок запровадження енергоощадних технологій та альтернативних джерел.</p> <p>4. Диверсифікація зовнішнього ринку (серед пріоритетів – північно-африканський напрям).</p> <p>5. Зниження залежності від імпорту високотехнологічної продукції, оновлення технологічно зношеного обладнання для оптимізації собівартості.</p>	<p>Проект Стратегії розвитку промислового комплексу України на період до 2025 року</p>

Іщук С.О., Полякова Ю.В., Ривак Н.О., Процевят О.С. **Український товарний експорт в умовах глобальних економічних змін**: наукове видання; НАН України. ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього Національної академії наук України”; [наук. ред. С.О. Іщук]. – Львів, 2021. – 72 с. (Серія “Регіони: моніторинг, прогнози, моделі”).

УКРАЇНСЬКИЙ ТОВАРНИЙ ЕКСПОРТ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН

Наукове видання

Комп’ютерний макет:
М. В. Деркач

© ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України”, 2021.

Оригінал-макет виготовлено в ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України”
79026, Львів, вул. Козельницька, 4.

Підп. до друку 05.07.2021. Формат 70х108/16. Папір оф. №1. Гарн. літ. Офс. друк.
Ум.-друк. арк. 13,27. Наклад 100. Зам _____.

Видруковано ФОП “Омельченко В. Г.”
79026 м. Львів вул. Козельницька, 4.