

Київський національний торговельно-економічний університет  
Кафедра міжнародних економічних відносин

## **ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**«Реалізація експортного потенціалу України»**

*(на матеріалах Торгово - промислової палати України, м. Київ)*

Студентки 2 курсу, 1м групи,  
спеціальності 051 «Економіка»  
спеціалізації «Міжнародна  
економіка»

Шкваровської Яни  
Геннадіївни

Науковий керівник  
доктор екон. наук,  
професор

Мельник Тетяна  
Миколаївна

Гарант освітньої програми  
канд. екон. наук,  
професор

Кудирко Людмила  
Петрівна

Київ 2018

## АНОТАЦІЯ

Шкваровська Я.Г. Реалізація експортного потенціалу України.

Випускна кваліфікаційна за спеціальністю 051 «Міжнародна економіка» спеціалізації «Міжнародна економіка». Київський національний торговельно-економічний університет. – К., 2018.

Випускна кваліфікаційна робота містить теоретико-методологічні засади реалізації експортного потенціалу України на світових ринках та пропозиції щодо нарощування обсягів експорту. В процесі дослідження проведено ґрунтовний аналіз динаміки та структури експорту України, в тому числі високотехнологічної продукції, досліджено ефективність та компаративні переваги українського експорту та виявлено напрямки реалізації експортного потенціалу на світових ринках. Проведений аналіз дозволив розробити прогнозні сценарії зміни товарної структури експорту до 2021 р. та сформулювати шляхи прискорення розвитку українського високотехнологічного експорту.

Ключові слова: експорт, потенціал, експортний потенціал країни, ефективність експорту, компаративні переваги, високотехнологічний експорт.

## ANNOTATION

Shkvarovskaya Ya. Implementation of the export potential of Ukraine.

Final qualification work in the specialty 051 "International economics" specialization "International Economics". - Kyiv National University of Trade and Economics. - K., 2018.

Final qualification work contains theoretical and methodological basis of implementation of the export potential of Ukraine at the world markets and suggestions on export increasing. Fundamental analysis of the dynamics and structure of Ukraine's export of goods and services is conducted during research and the destinations of export potential implementation in product and geographic aspects are indicated. The analysis carried out allowed to formulate proposals to the Government regarding the mechanisms for the implementation of Ukraine's export potential and to carry out calculations of the forecast of Ukraine GDP in the context of export increasing.

Keywords: export, potential, export potential of the country, export efficiency, comparative advantages, high-tech export.

## РЕФЕРАТ

випускної кваліфікаційної роботи на тему

### «Реалізація експортного потенціалу України» (на матеріалах Торгово - промислової палати України, м. Київ)»

Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, додатків. Обсяг роботи 116 сторінок, вона містить 26 таблиць, 6 рисунків, список використаних джерел налічує 90 найменувань, 6 додатків.

**Актуальність дослідження** полягає в тому, що експортний потенціал та його фактична реалізація є основними індикаторами конкурентоспроможності країни, які служать підтвердженням її реальних конкурентних переваг, інструментом просування національних інтересів в масштабах світового господарства та засобом сприяння виходу національної економіки на шлях стабільного і прискореного якісного економічного зростання. Відтак, значної уваги потребує дослідження проблеми використання механізмів та інструментів політики сприяння експорту, розвитку експортного потенціалу, що є основними характеристиками економічної потужності країни та індикатором перспективності і сталості її на міжнародній арені.

**Об'єкт дослідження** – експортний потенціал України в цілому.

**Предмет дослідження** – теоретичні та практичні аспекти формування експортного потенціалу України, а також проблеми, що пов'язані з його реалізацією.

**Мета дослідження** – аналіз проблем, загальних тенденцій та особливостей формування експорту України, розробка комплексу практичних заходів, що сприятимуть вдосконаленню та нарощуванню експортного потенціалу України, враховуючи сучасні реалії світового ринку.

**Методи дослідження** – опис, історичний і логічний аналіз, структурний метод, абстрагування, моделювання, узагальнення, формалізація, системний підхід, узагальнення, графічний метод, економіко-математичний і порівняльний аналіз, синтез, дедукція, порівняння, гіпотетичний метод, моделювання, ідеалізація.

У **першому розділі** «Теоретичні засади формування та оцінки експортного потенціалу» розкрито економічну сутність експортного потенціалу країни та його характеристику, виявлено чинники формування експортного потенціалу країни, систематизовано методологічні підходи до оцінки експортного потенціалу країни.

У **другому розділі** «Оцінка стану та напрями реалізації експортного потенціалу країни» проаналізовано динаміку та структуру українського експорту, оцінено ефективність та відносні компаративні експорту України у світовому та

загальноєвропейському вимірі, виявлено найвагоміших торговельних партнерів України та визначено перспективні товарні групи для подальшого нарощування експорту, досліджено конкурентні позиції українських товарів на світових ринках високотехнологічної продукції.

У **третьому розділі** «Основні пріоритети розвитку експортного потенціалу України» визначено та обґрунтовано напрямки реалізації експортного потенціалу України на світових ринках, розраховано прогнозні сценарії зміни товарної структури українського експорту за інерційним та інноваційним сценаріями, розроблено шляхи прискорення розвитку українського високотехнологічного експорту.

**Висновки** окреслюють узагальнення теоретичних основ і вирішення наукової проблеми, сутність якої полягає у розробці практичних рекомендацій щодо реалізації експортного потенціалу України на світових ринках та визначенні напрямків його подальшого розвитку як складової підвищення національної конкурентоспроможності. Практична реалізація наданих пропозицій полягає в запровадженні заходів, що допоможуть обрати найбільш перспективні галузі економіки для розвитку в Україні, з метою виробництва товарів, які будуть конкурентоспроможними на світових ринках з урахуванням внутрішніх переваг та загальносвітових тенденцій розвитку світових ринків.

## ЗМІСТ

ВСТУП	2
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	8
1.1. Економічна сутність та характеристика експортного потенціалу	8
1.2. Чинники формування та розвитку експортного потенціалу країни	16
1.3. Методологічні підходи до оцінки експортного потенціалу країни	25
Висновки до розділу 1	33
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СТАНУ ТА НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	35
2.1. Динаміка та структура українського експорту	35
2.2. Оцінка ефективності та відносних компаративних переваг експорту України у світовому та загальноєвропейському вимірі	43
2.3. Аналіз конкурентних позицій українських товарів на світових ринках високотехнологічної продукції	56
Висновки до розділу 2	69
РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	73
3.1. Обґрунтування напрямів реалізації експортного потенціалу України на світових ринках	73
3.2. Прогнозні сценарії зміни товарної структури українського експорту.....	88
3.3. Шляхи прискорення розвитку українського високотехнологічного експорту	.97
Висновки до розділу 3	104
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	107
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	113
ДОДАТКИ	122

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** В умовах глобалізації та розширення світогосподарських зв'язків значну роль для забезпечення сталого розвитку країни відіграє експортний потенціал. Він являє собою здатність національної економіки виробляти конкурентоспроможну на світових ринках продукцію і експортувати її в достатніх обсягах за світовими цінами. Експортний потенціал та його фактична реалізація є основними індикаторами конкурентоспроможності країни, які служать підтвердженням її реальних конкурентних переваг, інструментом просування національних інтересів в масштабах світового господарства та засобом сприяння виходу національної економіки на шлях стабільного і прискореного якісного економічного зростання.

Ситуація, що склалася до теперішнього часу в експортному секторі економіки України, свідчить, що ні обсяг, ні форма державної підтримки експортоорієнтованих виробництв не можуть вважатися задовільними і достатніми для формування передумов здійснення активної експортної експансії на зовнішніх ринках. Рішення даної проблеми, як найважливішої складової розвитку національного господарства в цілому, представляє для України вкрай важливе значення.

Наша держава обрала для себе промислово-інвестиційну модель співпраці зі світовим господарством, яка вимагає адаптації системи господарювання до міжнародних вимог. При цьому значну увагу необхідно звернути на визначення та ефективне використання експортного потенціалу, як індикатора перспективності країни на світогосподарському рівні.

На сьогодні першочерговою для України проблемою є недиверсифікованість вітчизняного експортного сектору економіки, зокрема стан виробничих потужностей експортоорієнтованих підприємств та їх сировинна спрямованість. Модернізувати ці застарілі технологічні потужності країна не в змозі, оскільки не відбулося адаптації до тих процесів «інтелектуалізації», що мають місце у світовій торгівлі. Це робить українську продукцію

низькоконкурентоспроможною. Нерівний міждержавний обмін виснажує країну, оскільки супроводжується перетіканням вартості від «слабкого» низькотехнологічного до «сильного» високотехнологічного виробника.

В цій ситуації особливої актуальності набула проблема використання механізмів та інструментів політики сприяння експорту, розвитку експортного потенціалу, особливо високотехнологічного сектору, що є основною характеристикою економічної потужності країни та індикатором перспективності і сталості її на міжнародній арені.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Теоретико-методологічні, а також прикладні аспекти формування, розвитку і оцінки експортного потенціалу (підприємства, галузі, регіону, країни) відображені в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, М. Портера, П. Самуельсона, А. Мазаракі, Т. Мельник, В. Мовчана, Л. Івашової, Л. Кутідзе, Ю. Верланова, Н. Осадчої, О. Школьного, І. Орлика, Н. Резнікової, О.І. Шниркова, Т. Голікової, Л. Антонюк, Т. Циганкової, Т. Скорнякової, М. Якубовського, А. Кіреєва та ін. Однак, незважаючи на велику увагу фахівців до даного питання, експортний потенціал є складною, багатогранною і по ряду напрямків недостатньо дослідженою категорією, тому, на нашу думку, питання, що стосуються методики формування та оцінки експортного потенціалу досі залишаються відкритими та потребують додаткового вивчення та аналізу.

У випускній кваліфікаційній роботі здійснена спроба розглянути це питання у новому контексті, завершивши його аналізом українського експорту як форми реалізації експортного потенціалу України та обґрунтуванням пропозицій щодо його подальшого розвитку.

**Об'єктом** дослідження є експортний потенціал України в цілому.

**Предметом** дослідження – теоретичні та практичні аспекти формування експортного потенціалу України, а також проблеми, що пов'язані з його реалізацією.

**Метою** дослідження є аналіз проблем, загальних тенденцій та особливостей формування експорту України, розробка комплексу практичних заходів, що

сприятимуть вдосконаленню та нарощуванню експортного потенціалу України, враховуючи сучасні реалії світового ринку.

Для реалізації поставленої мети необхідно виконати наступний ряд **завдань**:

- розкрити економічну сутність та характеристику експортного потенціалу;
- розглянути чинники формування та розвитку експортного потенціалу країни;
- вивчити методологічні підходи до оцінки експортного потенціалу країни;
- оцінити динаміку та структуру українського експорту;
- проаналізувати ефективність та відносні компаративні переваги експорту України у світовому та загальноєвропейському вимірі;
- розглянути конкурентні позиції українських товарів на світових ринках високотехнологічної продукції;
- обґрунтувати напрями реалізації експортного потенціалу України на світових ринках;
- визначити прогностичні сценарії зміни товарної структури українського експорту;
- запропонувати шляхи прискорення розвитку українського високотехнологічного експорту.

**Методи дослідження.** У випускній кваліфікаційній роботі, як основу дослідження, використано діалектичний метод наукового пізнання, а також загальнонаукові та часткові методи дослідження. При розгляді процесу інтеграції економіки країни в систему світогосподарських зв'язків використовувались методи опису, історичного і логічного аналізу, структурний метод. Для дослідження сутності, характеристики та чинників формування експортного потенціалу країни використовувались методи абстрагування, моделювання, узагальнення. У ході вивчення методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу країни застосовувались метод формалізації, системний підхід.

В аналітичній частині роботи застосовувалися наступні методи: методи абстрагування, узагальнення, економіко-математичного і порівняльного аналізу,



синтезу (для оцінки динаміки та структури українського експорту), графічний метод, методи формалізації, аксіоматичний, статистичного аналізу (при оцінці відносних компаративних переваг в структурі експорту українських підприємств).

В практичній частині роботи були застосовані такі методи як: дедукція, аналіз, порівняння, синтез (для обґрунтування напрямів реалізації експортного потенціалу України на світових ринках); гіпотетичний метод, моделювання, системний підхід (для розробки організаційно-економічного механізму нарощення експортного потенціалу); ймовірнісні (статистичні) методи, узагальнення, ідеалізація (для визначення напрямів стратегічного розвитку України).

**Інформаційну базудослідження** склали: законодавчі та нормативні акти, підручники, навчальні посібники, монографії та наукові статті як вітчизняних так і зарубіжних науковців, періодичні друковані та електронні матеріали з проблем реалізації експортного потенціалу України; статистичні дані Державної служби статистики України та міжнародних організацій, офіційні сайти та інша довідкова література.

**Наукова новизна** одержаних результатів випускної кваліфікаційної роботи полягає в тому, що було розкрито економічну сутність та характеристику експортного потенціалу; розглянуто чинники формування та розвитку експортного потенціалу країни; вивчено методологічні підходи до оцінки експортного потенціалу країни; оцінено динаміку та структуру українського експорту; проаналізувано ефективність та відносні компаративні переваги експорту України у світовому та загальноєвропейському вимірі; розглянуто конкурентні позиції українських товарів на світових ринках високотехнологічної продукції; обґрунтовано напрями реалізації експортного потенціалу України на світових ринках; визначено прогностні сценарії зміни товарної структури українського експорту; запропоновано шляхи прискорення розвитку українського високотехнологічного експорту.

**Практична значущість** одержаних результатів полягає в тому, що здійснені розробки та запропоновані заходи, що дозволять удосконалити процес

формування та реалізації експортного потенціалу України як на європейському, так і на світовому ринках на засадах реалізації компаративних переваг експорту в сучасному світовому господарстві. Запропоновані заходи допоможуть обрати найбільш перспективні галузі економіки для розвитку в Україні, з метою виробництва товарів, які будуть конкурентоспроможними на світових ринках з урахуванням внутрішніх переваг та загальносвітових тенденцій розвитку світових ринків.

**Апробація результатів дослідження.** Окремі результати дослідження опубліковані у збірнику наукових статей студенті КНТЕУ у статті «Теоретичні засади формування та оцінки експортного потенціалу країни».

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

#### 1.1 Економічна сутність та характеристика експортного потенціалу

Формування і розвиток експортного потенціалу визначає траєкторію кількісного і якісного зростання зовнішньої торгівлі, масштаби і ефективність участі України в світовій економіці в сучасних умовах. Тому дуже важливим є уточнення сутності та характеристики експортного потенціалу.

Теоретико-методологічні, а також прикладні аспекти формування, розвитку і оцінки експортного потенціалу (підприємства, галузі, регіону, країни) відображені в роботах вітчизняних та зарубіжних економістів. Незважаючи на велику увагу фахівців до даного питання, експортний потенціал є складною, багатогранною і по ряду напрямків недостатньо дослідженою категорією. В економічній літературі та нормативних матеріалах немає загальновизнаного трактування сутності та змісту експортного потенціалу.

Дослідження вітчизняних науковців, в яких приділена особлива увага визначенню експортного потенціалу, відносяться до 90-х років ХХ-го ст. і обумовлені початком становлення ринкових відносин в Україні, за умов яких результати діяльності суб'єктів господарювання починають залежати не тільки від можливостей виробництва, але й від можливостей реалізації продукції. При виході на зовнішні ринки головною передумовою активізації економічних зв'язків стає розвиток зовнішньоекономічного потенціалу, складовою якого є експортний потенціал.

Підходи сучасних науковців до визначення експортного потенціалу не завжди збігаються та розглядаються в них, як правило, лише окремі аспекти досліджуваного явища. Тому необхідне проведення всебічного аналізу категорії «експортний потенціал». Перш ніж розглянути цю категорію ми визначимо його складові: «експорт» та «потенціал».

В економічній літературі стосовно діяльності та розвитку підприємств, регіонів та держав достатньо часто використовується категорія «потенціал». Її розглядають стосовно різних об'єктів та класифікують за видами: економічний, народногосподарський, інтелектуальний, інноваційний, інвестиційний, фінансовий, природно-ресурсний, науково-технічний, трудовий, виробничий, будівельний, сільськогосподарський, інфраструктурний, організаційний, маркетинговий, експортний та інш. [8,72,57].

Поняття «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «potential» й означає «приховані можливості», які в господарській практиці можуть стати реальністю. Вперше це поняття згадано в 1924 році К.Г.Воблій [9]. Найбільшого розповсюдження поняття «потенціал» отримало в наукових публікаціях у 70-80-і роки ХХ століття, автори яких розглядали його різні аспекти. В одних випадках дане поняття вживається у значенні природних багатств, запасів, цінностей, можливостей, а в інших – як потужність виробництва, здатність продуктивних сил досягати певного ефекту. У Радянському енциклопедичному словнику видання 1988 року потенціал визначається як джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення якого-небудь завдання, досягнення визначеної цілі; а також можливості окремої особи, суспільства, держави у визначеній галузі. Це тлумачення має в собі два аспекти: наявність ресурсів і цільову спрямованість їх використання [63].

Найбільш відомим є наступне визначення: «Потенціал – це запаси, кошти, джерела, що є в наявності, які можуть бути приведені в дію, мобілізовані, а також застосовані для реалізації плану, рішення задачі, досягнення заданих цілей, можливостей окремої особи, держави і суспільства в конкретній галузі» [71, с.57].

Економічна енциклопедія визначає потенціал (від лат. "Potentia" - сила, міць), як наявні у економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальну структуру, вміння їх раціонально використовувати для досягнення мети [72, с.214].

У вітчизняній економічній літературі це поняття у широкому розумінні трактують як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути

використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь [70, с. 11]. Великий тлумачний словник української мови під редакцією В.Т. Бусела визначає поняття «потенціал» «як ... сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані в якій-небудь галузі, діяльності, сфері: запас чого-небудь, резерв; приховані здатності сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов» [8, с. 902.].

Експорт трактують як вивіз за межі країни товарів для реалізації їх на зовнішньому ринку або кількість та вартість вивезених за кордон товарів [63, с. 192]. П. Самуельсон та В. Нордхауз визначають експорт як товари та послуги, які виробляються всередині країни та продаються за кордон [60, с. 569]. Якщо розглядати експорт як важливий впливовий фактор економічного зростання та інтеграції країни у міжнародні економічні відносини та світове господарство, то він вже набуває ознак потенціалу, тобто прихованої здатності забезпечувати досягнення визначених цілей та вирішувати проблеми суспільного розвитку.

Поняття експорту можна розглянути через призму нормативно-правових актів зовнішньоекономічної діяльності країн. Наприклад, в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» експорт визначається як продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів [21]. Згідно Митного кодексу України експорт – це митний режим, відповідно до якого товари вивозяться за межі митної території України для вільного обігу без зобов'язання про їх повернення на цю територію та без встановлення умов їх використання за межами митної території України [32].

Проведений аналіз літератури з проблематики експортного потенціалу виявив значні відмінності в його визначенні, розумінні його структурних елементів, взаємозв'язку з іншими категоріями.

Наявність значної кількості підходів до визначення категорії експортний потенціал створило підґрунтя для використання різних критеріїв класифікації експортного потенціалу, які пропонуються як вітчизняними так і закордонними науковцями. Окремі критерії є схожими за класифікаційними ознаками, інші навпаки, мають принципові відмінності. Нами узагальнено та систематизовано основні критерії класифікації експортного потенціалу та визначені відповідні характеристики (див.табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**Основні критерії класифікації експортного потенціалу та їх характеристики**

<b>Критерії</b>	<b>Характеристики експортного потенціалу</b>
За рівнем ієрархії суб'єктів:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• підприємство;</li> <li>• галузь;</li> <li>• окремий регіон;</li> <li>• держава</li> </ul>
За рівнем диверсифікації:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• товарна структура (сировина, високотехнологічна продукція, готова продукція, послуги);</li> <li>• географічна структура (країни, інтеграційні блоки).</li> </ul>
За рівнем використання конкурентних переваг:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• статичні (національні) конкурентні переваги;</li> <li>• динамічні конкурентні переваги.</li> </ul>
За змістом відображення:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• матеріальна форма - основні засоби, обігові кошти;</li> <li>• вартісна форма - сукупність витрат, пов'язаних із виробництвом і доведенням інвестиційної продукції до споживачів.</li> </ul>
За використанням на момент часу:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• досягнутий рівень використання інвестиційних ресурсів, залучених для продажу за кордон, перш за все, фактичний обсяг їх експорту;</li> <li>• потенціал, що вже реалізується на внутрішньому ринку і за певних умов може бути залучений для проведення експортних операцій;</li> <li>• перспективний експортний потенціал – можливість експортувати інвестиційні ресурси замість сировини та напівфабрикатів;</li> <li>• потенціал ресурсів, що з певних причин на цей момент часу ще не використовується.</li> </ul>
За товарними різновидами:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• експортний потенціал товару;</li> <li>• загальний експортний потенціал.</li> </ul>
За видами ринків:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• експортний потенціал зарубіжних ринків країн з ринковою економікою;</li> <li>• експортний потенціал країн, що розвиваються, з ринковою економікою;</li> <li>• експортний потенціал країн з перехідною економікою.</li> </ul>

*Джерело:* розробено автором на основі [2,27,45]

Найчастіше вчені-економісти класифікують експортний потенціал залежно від рівня ієрархії суб'єктів: експортний потенціал підприємства, галузі, регіону та країни в цілому.

Р.В. Лагоша у своїй науковій роботі виділяє такі два види потенціали: «абсолютний експортний потенціал», як граничне значення і «цільовий експортний потенціал», як здатність економіки досягти відповідних поставлених цілей [29].

Автор нової економічної енциклопедії тлумачить експортний потенціал як максимально можливий обсяг експорту за наявної структури виробництва [57, с. 401].

Райзберг Б.Л. і Лозовський Л.М. визначають експортний потенціал країни як потенційні можливості тієї чи іншої держави експортувати ресурси, товари, послуги, що є у неї або вироблені нею [53, с. 10].

Зоркова Н.А. розглядає експортний потенціал як показник рівня розвитку регіональних і національних продуктивних сил, який характеризує ступінь їх включеності в міжнародний поділ праці [22, с.31]. У цьому визначенні робиться акцент на рівень розвитку продуктивних сил.

Визначення Токарева Ю.В, який розглядає експортний потенціал як сукупну здатність окремих підприємств, галузей народного господарства та економіки країни в цілому випускати конкурентоспроможну на зовнішньому ринку промислову і сільськогосподарську продукцію, надавати послуги іноземним особам, а також здійснювати вивіз капіталу за кордон в певний історичний момент [66, с.4], є дуже узагальненим.

О. Кікуш розглядає експортний потенціал як ринкову категорію, яка визначає обсяги продукції, що виробляється, відповідної якості та номенклатури, здатна забезпечувати максимальний обсяг продажу на зовнішньому ринку і при певних зовнішніх та внутрішніх обмеженнях збільшувати власний прибуток [26, с.174]. Ми вважаємо це визначення трохи неузгодженим.

Під час проведеного дослідження було також виявлено низку інших підходів до визначення поняття «експортний потенціал» (див.табл.1.2).

Таблиця 1.2

## Визначення поняття «експортний потенціал»

Автор	Визначення
Т. Голікова	Експортний потенціал – основа визначення конкурентних переваг країни та її стратегічних зон господарювання, до яких належить, насамперед, економічна база країни. Тобто експортний потенціал є певним показником оцінки, що визначає місце країни у внутрішньому і міжнародному поділі праці та спеціалізації економічної діяльності. [7, с.14]
Н. Невська	Експортний потенціал – це обсяг затребуваної на зовнішньому ринку конкурентоспроможної продукції, яку можуть зробити і реалізувати суб'єкти господарювання в існуючих ринкових умовах [29,с.12]
Т. Гордєєва	Експортний потенціал – максимальна спроможність підприємства при певному рівні техніко-економічної бази продукувати конкурентоспроможну продукцію на національній території та реалізувати її на світовому ринку [16, с.21]
С. Сарсембекова	Експортний потенціал – здатність національної економіки виробляти і поставляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію, здійснювати динамічну зміну галузей експортної спеціалізації та нарощувати вивезення різної продукції з урахуванням як завдань внутрішнього розвитку, так і з метою зміцнення своїх позицій на світовому ринку [44, с.15]

Відповідно до точки зору Мельник Т. М. [31,с.235] до складових експортного потенціалу відносяться: потенціал внутрішніх ресурсів (функція від техніко-технологічної бази, кваліфікації кадрів, методів управління, фінансів); потенціал цільового зарубіжного ринку; умови виходу на ринок, які охоплюють національні (торгова політика країни, система підтримки експортного виробництва) і зовнішні умови (торговий режим країни експорт).

На нашу думку, експортний потенціал можна представити як складноорганізовану систему, яка має три основні елементи: внутрішній потенціал національної економіки (сторона пропозиції), потенціал зарубіжних ринків



(сторона попиту) і система бар'єрів і стимулів для експортної продукції. Сторона пропозиції товарів взаємодіє зі стороною зовнішнього попиту на експортну продукцію через систему існуючих стимулів і обмежень на експорт.



**Рис 1.1. Складові експортного потенціалу**

Внутрішній потенціал національної економіки - це складна, багатоструктурна система, що складається з взаємодіючих потенціалів: трудового, виробничого, фінансового, маркетингового, природно-ресурсного, інституційного, інноваційного, інвестиційного, інфраструктурного. Кожен з цих

елементів належним чином впливає на розвиток внутрішнього потенціалу національної економіки.

Природно-ресурсний потенціал є основним елементом експортного потенціалу. Він являє собою сукупність відомих природних ресурсів, які за технічними критеріями можуть бути використані в доступному для огляду майбутньому.

Виробничий потенціал визначається як сукупний результат господарської діяльності підприємств країни, що включає обсяг продукції, який може бути проведений, рівень технічного розвитку виробництва, організаційну культуру, ефективність управління та ін.

Трудовий потенціал - трудові можливості країни, які оцінюються за такими складовими, як кількість працездатного населення, рівень його освіти і кваліфікації, і іншими якісними характеристиками робочої сили.

Фінансовий потенціал країни визначається як сукупні фінансові ресурси країни, що включають власні, запозичені та залучені ресурси бюджетів усіх рівнів, а також фінансові ресурси державних і приватних господарюючих суб'єктів.

Маркетинговий потенціал визначається рівнем розвитку інформаційно-аналітичної системи досліджень стану регіонального, національного і світового ринків і організацією маркетингової діяльності з виведення і забезпечення ефективного функціонування підприємств на зовнішніх ринках.

Інноваційний потенціал оцінюється часткою експорту інноваційної продукції в загальній вартості експорту країни; часткою підприємств, які впроваджують інновації, в загальній кількості підприємств; а також часткою витрат на НДДКР, рівнем проведених науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт.

Інфраструктурний потенціал визначається економічним і географічним положенням країни, наявністю і розгалуженістю системи транспортних комунікацій, близькістю / віддаленістю від основних торгових і фінансових центрів, а також якістю виробничої інфраструктури.

Інституційний потенціал визначається ступенем розвитку провідних інститутів ринкової економіки, що забезпечують умови для ділової активності господарюючих суб'єктів.

Інвестиційний потенціал визначається як можливість створення умов для залучення інвестицій в економіку країни і оцінюється за обсягами та формами національного та іноземного інвестування, співвідношенням експорту й імпорту інвестицій для визначення інвестиційної позиції країни. Інвестиційний потенціал залежить від інвестиційного клімату і наявності інвестиційних ризиків для національних і іноземних інвесторів.

Ще однією важливою структурною підсистемою експортного потенціалу є система експортних стимулів і бар'єрів: внутрішні стимули і обмеження експорту; стимулювання попиту і пропозиції на експортну промислову продукцію; система тарифних і нетарифних обмежень для національного експорту.

Крім цього, необхідно виділити умови, які в цілому впливають на використання наявних специфічних переваг, тобто можуть сприяти або не сприяти ефективній реалізації наявних переваг на зарубіжних ринках або, інакше кажучи, утворюють потенціал зарубіжних ринків: існуючий попит на ринку; потенціал зростання попиту; ключові фактори успіху; зовнішньополітичні обмеження.

Отже, як результат пропонується визначення «експортний потенціал» країни, під яким слід розуміти здатність суб'єктів економіки (галузі, регіону, країни в цілому) здійснювати експорт промислової продукції на зовнішній ринок в умовах певних обмежень і стимулів, які залежать від внутрішнього потенціалу економіки, попиту на зарубіжних ринках, а також системи внутрішніх і зовнішніх експортних бар'єрів.

## **1.2. Чинники формування та розвитку експортного потенціалу країни**

Існування, функціонування й розвиток будь-якого явища залежить як від внутрішньої будови, внутрішніх рушійних сил, так і від умов, які впливають на нього ззовні. Система умов і факторів існування міжнародних економічних

відносин створює середовище міжнародної економіки. Таке середовище впливає на всі, без винятку, процеси, що відбуваються у світовому господарстві. Однією з найбільш стрімко прогресуючих форм міжнародних відносин є торгівля, яка також існує під впливом середовища міжнародної економіки. Таке середовище поділяється на внутрішнє та зовнішнє.

Внутрішнє середовище міжнародної економіки – це внутрішня будова системи міжнародних економічних відносин, яку разом з її законами функціонування й розвитку утворює набір таких елементів:

- зовнішньоекономічна діяльність країн та їхніх суб'єктів;
- управління міжнародними економічними процесами, регулювання міжнародної економічної взаємодії;
- форми та рівні міжнародних економічних відносин;
- внутрішні закони розвитку міжнародної економіки, тобто ті явища і процеси, що відбуваються у світовій економіці й мають чіткий причинно-наслідковий характер.

Зовнішнє середовище міжнародної економіки – це система зовнішніх умов, у яких розвиваються міжнародні економічні відносини, та система факторів, що формують мікро- та макромотивацію поведінки суб'єктів світогосподарської взаємодії й визначають ефективність їхньої участі в міжнародному поділі праці. Зовнішнє середовище характеризується певною структурою. За характером воно має такий поділ:

- умови та фактори прямої (безпосередньої) дії;
- умови та фактори непрямой (опосередкованої) дії.

Умови та фактори прямої дії характеризуються тим, що міжнародні економічні відносини без них не можуть ефективно здійснюватись (міжнародні організації, торгові представництва, міжнародні правові норми). Навколишнє середовище міжнародних економічних відносин, як система факторів безпосереднього впливу на існування й розвиток світової економіки, називається інфраструктурою міжнародних економічних відносин. Завданням інфраструктури

є забезпечення безперешкодного функціонування об'єктів і суб'єктів міжнародної економіки та спрямованість на оптимізацію їхньої взаємодії.

Умови та фактори непрямой дії характеризуються тим, що їх зміни безпосередньо й одразу не впливають на розвиток міжнародних економічних відносин (розробка нових родовищ корисних копалин, політичні події, наукові відкриття, збільшення або зменшення рівня народжуваності тощо).

Виходячи з вищесказаного та беручи до уваги дію середовища міжнародної економіки, розглядають експортний потенціал багато авторів, визначаючи його як сукупність певних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища країни. Зокрема Т.М. Мельник розглядає експортний потенціал країни як набір внутрішніх та зовнішніх чинників [31,с.235].

Тобто експортний потенціал, маючи двоєдину природу, базується як на національному підході до визначення можливостей виробництва, так і на врахуванні конкурентних умов світового ринку щодо реалізації виробленої експортної продукції.

У науковій літературі пропонуються різноманітні способи класифікації чинників, що впливають на експортний потенціал.

Один зі способів виділення таких чинників – за ознакою об'єкту маркетингового середовища підприємства. Виділяють такі групи чинників: характеристики підприємства (розмір, міжнародна компетентність, кількість менеджерів з міжнародним досвідом тощо), продукту, галузі та експортного ринку; психологічні характеристики та переваги менеджменту; вибір цільового ринку та сегменту.

В економічній теорії існують різні підходи до визначення чинників, які формують експортний потенціал. З огляду на наявність різних рівнів оцінки категорії «експортний потенціал» виділимо дві групи чинників[17, с.6]:

1. Внутрішні чинники, до яких відносяться:

- економіко-географічне становище;
- умови і можливість залучення іноземних інвестицій;

- комплексресурсів території; виробничий потенціал (основні засоби, їх склад, структура, знос і т.д.);
- кадровий потенціал (кількісний і якісний склад кадрових ресурсів і продуктивність праці);
- ринковий потенціал (відповідність світовим системам управління якістю, міжнародних стандартів);
- фінансовий потенціал (обсяги реалізації продукції, прибуток від основної діяльності, рентабельність виробництва)[17, с.6].

## 2. Зовнішні чинники, якими є:

- сучасні тенденції розвитку світової економіки;
- характеристика експортного ринку;
- політико-економічні чинники;
- державне регулювання;
- нормативно-правова база;
- митне, тарифне і нетарифне регулювання;
- науково-технічний прогрес;
- конкуренти; споживачі;
- соціально-культурні фактори [17, с.6].

Експортний потенціал у працях багатьох авторів розглядається як сукупність певних чинників, оцінка яких дозволяє з впевненістю визначити експортний потенціал країни.

Сейфулаєва М.Е. і Капіцин В.М. пропонують систему 18 макро- і мікроекономічних показників, що відображають використання природних ресурсів, розвиток експортних галузей країни, якість життя населення, стан державного бюджету. До них належать: територія і чисельність населення країни, географічне положення і розвиненість ринкової інфраструктури, забезпеченість природними ресурсами і стан екології, питома вага обсягів експортної сировини, валовий внутрішній продукт (ВВП), обсяг промислової продукції, продукція сільського господарства, фактичні обсяги експорту, фактичні обсяги імпорту продукції, сума прямих інвестицій, іноземні

інвестиції, податкові прибутки державного бюджету, грошові прибутки населення, роздрібний товарообіг, кадрова структура експортних виробництв, соціально-культурний клімат в країні, маркетинговий потенціал, адміністративні, технічні, інформаційні та інші бар'єри виходу на ринок. Доцільно відзначити, що до факторів, які впливають на розвиток експортного потенціалу країни, можна віднести практично всі представлені показники [62, с.5].

Чинники, які впливають на розвиток експортного потенціалу підприємства можна також поділити за оцінкою ознаки дискретність – безперервність. Але таку характеристику, на нашу думку, можна застосовувати не до всіх чинників, а лише до тих, які можуть бути зведені до одночасної вимірної властивості або вимірного показника, або вибору одного варіанту з декількох. Чинники можна охарактеризувати за допомогою часового інтервалу, протягом якого вони діють постійно чи тимчасово. До перших можна віднести географічне положення, до других – експортну стратегію підприємства, виробничо-технологічні умови, якість кадрів тощо.

За допомогою дещо з іншого погляду розглядає чинники впливу на експортний потенціал Г.Г. Гутів [18, с.136]. Автор поділяє їх на внутрішні та зовнішні відповідно до їх належності до системи національного господарства. Ми поділяємо думку автора, визначаючи при цьому внутрішні чинники як ті, що знаходяться в межах системи національного господарства, а зовнішні, що знаходяться поза межами системи національного господарства.

Деякі автори пропонують поділ чинників впливу на експортний потенціал підприємства залежно від ступеня контролю над ними на ендогенні, тобто внутрішні, та екзогенні, або зовнішні [46]. Відповідно, ендогенні чинники – це ті, на які підприємство може впливати та контролювати, а екзогенні – ті, які не знаходяться під контролем підприємства.

Вони чинять значний стримуючий вплив на розвиток експортного потенціалу. Негативні екзогенні фактори формуються під впливом зовнішнього середовища, відповідно, негативні ендогенні фактори визначаються внутрішнім середовищем (див. рис. 1.2.).



Рис 1.2. Фактори негативного впливу на розвиток і реалізацію експортного потенціалу країни

Джерело: складено автором на основі [62]

Найважливішими серед названих факторів є: низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції; складний фінансовий стан, який ускладнює здійснення за рахунок внутрішніх ресурсів, перспективних,



орієнтованих на експорт проектів; відсутність належним чином функціонуючих систем сертифікації і контролю якості експортних товарів на фоні підвищення вимог до споживчих характеристик і до безпеки продукції, що експортується; непослідовність державної експортної політики та ін.

Але ми вважаємо, що це лише частина чинників, що впливають на формування експортного потенціалу та погоджуємось з думкою, що зовнішнє середовище має значний вплив на здійснення експортних операцій. Розроблену класифікацію представлено схематично на рис. 1.3.



Рис. 1.3. **Чинники формування та розвитку експортного потенціалу підприємства**

*Джерело:* розроблено автором на основі [10]

Тому, проаналізувавши різноманітні підходи до виділення чинників, що впливають на формування експортного потенціалу та їх класифікацію,

запропоновану різними авторами, ми пропонуємо, як у групі внутрішніх, так і в групі зовнішніх чинників виділити наступні підгрупи:

- чинники пропозиції;
- чинники попиту;
- інституційні чинники;
- інфраструктурні чинники.

Внутрішні чинники включають національні особливості розвитку галузі та окремих її суб'єктів, порівняльні переваги країни в розвитку даного виробництва, національні та культурні особливості споживання даного виду продукту, які (що на нашу думку дуже важливо останнім часом) знаходяться під впливом глобалізаційного розвитку, які на рис. 1.3. включені до складу внутрішніх чинників пропозиції.

Чинники пропозиції, які існують на рівні виробництва включають в себе характеристики та розмір підприємств-виробників, характеристики продукції, сезонність реалізації.

Макроекономічні чинники, такі як рівень ринкової відсоткової ставки, інфляція, валютний курс, безробіття тощо, впливають на експортний потенціал як через попит, визначаючи рівень споживчих витрат споживачів, так і через пропозицію, впливаючи на рівень інвестицій виробників, та економічну ефективність експорту.

Всі зазначені чинники впливатимуть на реалізацію експортного потенціалу виробників та постачальників, зумовлюючи фактичні обсяги експорту. В різних умовах деякі з цих чинників, як внутрішніх, так і зовнішніх, можуть мати як сприятливий, так і несприятливий вплив на реалізацію експортного потенціалу.

Також, при дослідженні факторів розвитку експортного потенціалу країни доцільно виділити їх розподіл на контрольовані і неконтрольовані на державному рівні. Контрольованими доцільно вважати ті фактори, які можуть бути змінені на державному рівні в потрібному напрямі. До контрольованих державою факторів необхідно віднести ті, які вона має можливість змінити з метою підвищення

ефективності експорту, як приклад, тарифні і нетарифні бар'єри на ринку, на які можна вплинути за допомогою, наприклад, міжнародних переговорів [44, с.16].

Крім того, експортний потенціал країни нерозривно пов'язаних із впливом політичних факторів, так як на сьогоднішній день існує велика кількість політичних, фінансових, та іншого роду об'єднань країн, які в тій чи іншій мірі впливають на формування експортного потенціалу країн-членів.

Також правові аспекти, що наявні при проведенні тих чи інших зовнішньоекономічних операцій, в деяких випадках мають вирішальний вплив і можуть унеможливити вихід на зовнішній ринок певного виду продукції.

Неможливо також переоцінити аналіз кон'юнктури ринку при виході продукції на зовнішні ринки. Цей фактор є дуже широкоохоплюючим, а його аналіз досить складним, так як при цьому необхідно врахувати велику кількість аспектів, що супроводжують виробництво, транспортування та реалізацію продукції [29, с.90].

Варто також зазначити, що на експортний потенціал країни суттєво впливають також експортний потенціал підприємств, як виробників експортоорієнтованої продукції. Тобто для оцінки факторів впливу на формування експортного потенціалу країни, необхідно враховувати також фактори експортного потенціалу підприємств.

Таким чином, сукупний вплив системи виділених факторів охоплює всі стадії управління експортним потенціалом країни. В різних умовах деякі з цих чинників можуть мати як сприятливий, так і несприятливий вплив на реалізацію експортного потенціалу. Тому аналіз їх повинен проводитися системно, а не послідовно. Тоді забезпечується синергетичний ефект стійкого підвищення ефективності реалізації експортного потенціалу на заданих сегментах світового ринку.

### **1.3. Методологічні підходи до оцінки експортного потенціалу країни**

Оцінка рівня розвитку експортного потенціалу країни має велику практичну значимість для напрямів удосконалення та перспектив розвитку експортної діяльності країни. Оцінку експортного потенціалу і рівень його розвитку найчастіше пропонують виробляти шляхом розрахунку і аналізу комплексу показників, що характеризують експорт. Можливими критеріями відбору показників можуть бути наступні[5 , с.65]:

- відповідність показників обраному напрямку дослідження;
- можливість їх застосування на рівні країни;
- можливість варіювання кількості показників в залежності від глибини дослідження;
- доступність статистичної інформації, необхідної для дослідження;
- простота розрахунків.

Для визначення показників розвитку експортного потенціалу країни використовується система показників, яка складається з трьох комплексів: загальна характеристика рівня й динаміки розвитку експортного потенціалу країни; оцінка товарної структури експорту країни; оцінка територіально – географічної структури експорту країни.

Головною метою системи є оцінка рівня розвитку експортного потенціалу країни, яка дозволить в кінцевому рахунку виробити рекомендації щодо формування експортного потенціалу країни.

Як правило, використовуються наступні показники[5 , с.65]:

#### **Загальна характеристика рівня й динаміки розвитку експортного потенціалу країни**

- Валовий обсяг експорту;
- Показники динаміки зростання експорту;
- Експортна квота;

$$EX_q = \frac{EX}{GDP} * 1, \quad (1.1)$$

де  $EX_q$  — експортна квота;  $EX$  — величина сукупного експорту;  $GDP$  — величина валового внутрішнього продукту (за рік).

- Питома вага експорту країни в світовій торгівлі;
- Коефіцієнт ефективності експорту[31, с.260]:

$$EE_{x_i} = \frac{EX_i / ЧЧ_i * EX_i / ВВП}{EX_c / ЧН_c * EX_i / E}, \quad (1.2)$$

де  $EE_{x_i}$  — ефективність експорту  $i$ -ї країни;  $EX_i / ЧН_i$  — експорт  $i$ -ї країни на душу населення;  $EX_i / ВВП_c$  — частка експорту  $i$ -ї країни у світовому ВВП;  $EX_c / ЧН_c$  — світовий експорт на душу населення;  $EX_i / ВВП_i$  — частка експорту  $i$ -ї країни в її ВВП.

- Коефіцієнт покриття імпорту експортом:

$$I_{i/e} = \frac{E}{I} * 1, \quad (1.3)$$

де  $E$  - вартісний обсяг експорту країни;  $I$  - вартісний обсяг імпорту країни;

- Питома вага «чистого» експорту в ВВП;
- Коефіцієнт участі країни у МПП:

$$КМРП_i = \frac{EX}{ВВП}, \quad (1.4)$$

де  $ВВП_i$  – валовий внутрішній продукт  $i$ -ї країни;  $EX_i$  — експорт  $i$ -ї країни;  $EX_c$  — світовий експорт;  $ВВП_c$  — світовий валовий внутрішній продукт;

Якщо  $KMP_i > 1$ , тобто  $E_{x_i}/E_{x_c} > VVP_i/VVP_c$ , то це свідчить про активну участь країни у МПП. Однак значне перевищення  $E_{x_i}/E_{x_c}$  над  $VVP_i/VVP_c$  може також показувати слабкість економіки, посилений розвиток сировинного експорту [44, с. 106].

### Оцінка товарної структури експорту країни: узагальнююча характеристика товарної структури експорту і показники експорту товарних груп

- Питома вага експорту висотехнологічної продукції у валовому обсязі експорту країни;
- Коефіцієнт технологічної ємності експорту;
- Коефіцієнт диверсифікації товарної структури експорту [7, с. 44]:

$$S_i = \frac{\sum_{i=1}^n |h_i|}{2}, \quad (1.5)$$

де  $h_j$  - частка товару в загальному експорті країни у<sup>1</sup>;

$H_{ij}$  - частка товару в загальному світовому експорті.

- Обсяг експорту товарної групи;
- Показники динаміки зростання експорту товарної групи;
- Питома вага експорту товарної групи у валовому обсязі експорту країни;
- Коефіцієнт відносної експортної спеціалізації [7, с. 44]:

$$K_t : \quad (1.6)$$

де  $E_k$  — питома вага товару в експорті країни;  $E_c$  — питома вага товару в світовому експорті.

- Коефіцієнт відносної експортності;
- Коефіцієнт компаративної (виявленої відносної) переваги країни за товарною групою:

$$KP_{ij} = \ln [(E_{x_{ij}}/I_{m_{ij}})/(E_{x_i}/I_{m_i})], \quad (1.7)$$

де  $KP_{ij}$  – показник компаративної переваги і-ї країни за j-м товаром;  $EX_i$ ,  $Im_i$  – експорт та імпорт і-ї країни;  $EX_{ij}$ ,  $Im_{ij}$  – експорт та імпорт j-того товару і-ї країни. Якщо  $KP_{ij} > 0$ , то для j-го товару це означає, що і-та країна має компаративну перевагу в експорті до інших країн. При  $KP_{ij} < 0$  закордонні партнери мають компаративну перевагу в експорті [44, с. 158].

У західній літературі для оцінки конкурентоспроможності товару є популярною концепція Б. Баласса, згідно з якою країна може бути визначена як така, що спеціалізується на експорті певного товару, якщо у неї відношення частки товару (галузі) в національному експорті більше частки цього ж товару в світовому експорті. Він отримав назву коефіцієнта «виявлених порівняльних переваг» (Revealed comparative advantage - RCA) і розраховується за формулою:

$$RCA_{ij} = \frac{x}{x_w} \quad (1.8)$$

де  $x$  – коефіцієнт виявлених порівняльних переваг,  $x_{ij}$  – експорт продукту j з країни і,  $X_i$  – загальний експорт з країни і,  $x_{wj}$  – світовий експорт продукту j,  $X_w$  – світовий експорт [78, с. 43].

Значення цього показника вище 1 свідчить про спеціалізацію країни на експорті певного товару, при зміні від 0 до 1 переваги відсутні. Верхньої межі індекс не має.

Доповнити індекс Баласса можуть як мінімум два показника - індекс спеціалізації і відносний індекс лідерства.

Індекс спеціалізації враховує, в якій мірі структура ВВП країни зміщена в бік експорту, шляхом заміни сукупного експорту країни і сукупного світового експорту у формулі індексу Баласса на відповідні значення ВВП:

$$sp_{ij} = \frac{X_{ij}/X_w}{X_{ij}/X_w} \quad (1.9)$$

де  $GDP_i$  – ВВП країни  $i$ ,  $GDP_w$  – світовий ВВП [14, с. 87].

Якщо припустити, що країна експортує лише два товари з безлічі вироблених нею, але в істотних обсягах, індекс спеціалізації по обох товарах може перевищувати одиницю, в той час як індекс Баласса для одного з них буде вище, а для іншого - нижче одиниці, навіть якщо обидва товари активно експортуються. Звичайно, індекс спеціалізації має свої недоліки. Зокрема, для ряду країн, що експортують готову продукцію, вироблену з дорогих імпортних комплектуючих, він буде трохи завищений, так як в такому випадку обсяг доданої вартості за рахунок зовнішньої торгівлі (як частина ВВП) буде набагато меншим, ніж обсяг експорту, який розраховується за повною вартістю [14, с. 87].

Відносний індекс лідерства, що дозволяє виділяти товари, за якими країна має значні частки на відповідних світових ринках (з урахуванням обсягів експорту країни), розраховується таким чином:

$$RLI_{ij} = LI_{ij} / \bar{av}_j, \quad (1.10)$$

$$LI_{ij} = X_{ij} / \max_i, \quad (1.11)$$

де  $\bar{av}$  - середнє арифметичне значення індексу лідерства для країни,

$X_{ij}$  - обсяг експорту країни по товару  $j$ ,  $\max_i$  - максимальний обсяг експорту по товару  $j$  серед усіх країн [14, с. 105]

На відміну від простого індексу лідерства  $LI$ , граничне значення якого для кожної країни встановлюється індивідуально (міжнародні зіставлення при цьому вкрай ускладнені), відносний індекс сигналізує про наявність конкурентної переваги, якщо перевищує одиницю, - так само як і індекси Баласса і спеціалізації.



Таким чином, з'являється можливість дати більш різносторонню оцінку товарів, що входять в кошик експортної спеціалізації країни. В рамках запропонованої методики той чи інший товар включається в кошик, якщо хоча б один із зазначених вище індикаторів для даного товару приймає значення вище одиниці, тобто якщо  $(\dots) > 1$ .

Це дозволяє розширити кількість товарів, по яких країна має експортний потенціал за рахунок того, що в кошик входять не тільки товари, за якими індекс Баласса  $> 1$ , а й товари, які відповідають критеріям інших двох індексів.

### **Оцінка територіально – географічної структури експорту країни**

- Узагальнююча характеристика територіально-географічної структури експорту;
- Коефіцієнт диверсифікації територіально-географічної структури експорту тощо;

Існують певні методи по визначенню величини експортного потенціалу. Наприклад, Єлькін І. В. рекомендує визначати експортний потенціал регіону як суму експортних потенціалів підприємств, що розміщені на території і реалізують на світовий ринок конкурентоспроможні товари та послуги [20, с. 68]:

$$EP_{\text{рeгiону}} = \sum_{i=1}^n \dots, \quad (1.12)$$

де  $EP_{\text{рeгiону}}$  - експортний потенціал регіону;

$EP_i$  - експортний потенціал регіонального підприємства, що випускає конкурентоспроможні на зарубіжних ринках товари та послуги;

$n$  - кількість підприємств, орієнтованих на експорт.

Застосовуючи в комплексі запропоновані методи можна зробити прогнозу оцінку експортного потенціалу країни для подальшої розробки експортної стратегії та програми, яка сприятиме нарощуванню обсягів експорту.

Також, один із підходів до визначення експортного потенціалу країни систематизовано у монографії Мельник Т.М. та Мазаракі А. А. [30]. Він базується на визначенні окремих складових експортного потенціалу (ЕхП). Виділяють такі його складові як: потенціал внутрішніх ресурсів, потенціал цільового зарубіжного ринку, умови виходу на ринок.

Потенціал внутрішніх ресурсів (ПВР) визначається як функція від техніко-технологічної бази (ТБ), кваліфікації кадрів (К), методів управління (М), фінансів (Ф), тобто

$$\text{ПВР} = f(\text{ТБ}, \text{К}, \text{М}, \text{Ф}). \quad (1.13)$$

Крім внутрішніх ресурсів, оцінка експортного потенціалу доповнюється потенціалом цільового зарубіжного ринку, який повинен дорівнювати потенціалу внутрішніх ресурсів, інакше діяльність на цьому ринку буде недоцільною, тобто:

$$\text{ЕхП} \rightarrow \text{ПВР} = \text{ПЗР}, \quad (1.14)$$

де ПЗР — потенціал цільового зарубіжного ринку.

Умови виходу на ринок (УВР) охоплюють національні умови (НУ) (торговельна політика країни, система підтримки експортного виробництва) та зовнішні (ЗУ) (торговельний режим країни експортування):

$$\text{УВР} = \text{НУ} + \text{ЗУ} \quad (1.15)$$

Ознакою наявності експортного потенціалу бізнес-суб'єкта є відповідність потенціалу внутрішніх ресурсів вимогам зарубіжного ринку та сприятливість умов виходу на цільовий зарубіжний ринок, тобто:

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

$$\text{за умов, що: } \text{ПВР} = \text{ПЗР} \text{ і } \text{УВР} \rightarrow \text{max}, \quad (1.16)$$

де ПВР — потенціал внутрішніх ресурсів; ПЗР — потенціал зарубіжного ринку.

Слід зазначити, що цю методологію не можна застосовувати до більш агрегованих рівнів, зокрема до рівнів галузі чи країни в цілому, вона дозволяє дослідити лише один товар чи групу товарів та лише один цільовий ринок.

Якщо розглядати методологію визначення експортного потенціалу окремих галузей, то вважається можливим отримати його кількісну оцінку у тих видах діяльності, які базуються на кількісно обмежених ресурсах. Наприклад, експортний потенціал харчової промисловості на прогностичний період можна визначати, виходячи з наявності земель сільськогосподарського призначення, а саме площі ріллі. Наявність і ефективність її використання безпосередньо впливає на обсяг та асортиментну структуру потенціалу сільськогосподарського виробництва. Модель розрахунку експортного потенціалу харчової промисловості на перспективу має такий вигляд:

$$ExPt = PРо * ПП/t * Eо * IEt * ао * Iat * (1+R)/d * S * Ко * ІКt, (1.17)$$

де  $ExPt$  — експортний потенціал харчової промисловості в  $t$ -му періоді, млн дол. США;  $PРо$  — площа ріллі в базовому періоді, млн га;  $ПП/t$  — індекс зміни площі ріллі, частка одиниці;  $Eо$  — ефективність використання ріллі в базовому періоді, грн га;  $IEt$  — індекс ефективності використання ріллі, частка одиниці;  $ао$  — частка продукції сільського господарства, яка була спрямована на переробку в базовому періоді, частка одиниці;  $Iat$  — індекс зміни частки продукції, що спрямовується на переробку, частка одиниці;  $R$  — рівень рентабельності продукції харчової промисловості, частка одиниці;  $S$  — курс національної валюти по відношенню до дол. США, дол. США / грн;  $Ко$  — коефіцієнт експортної орієнтації галузі в базовому періоді, частка одиниці;  $ІКt$  — індекс зміни експортної орієнтації галузі, частка одиниці. Виходячи з цільових настанов прогнозу показники  $ПП, IE, Iat$  та  $ІКt$  задаються як нормативи. Усі інші показники визначаються за звітними даними або розраховуються [32, с. 284].

Аналогічний підхід можна використовувати для оцінки експортного потенціалу добувної промисловості, де основними чинниками його формування можуть бути запаси відповідних корисних копалин у базовому періоді та ефективність використання у перспективі. За допомогою комплексного аналізу показників можна більш детально оцінити експортний потенціал країни в розрізі товарних груп та галузей, проаналізувати дані в динаміці. Хоча за такого підходу можливе суб'єктивне трактування результатів, адже відсутній комплексний

показник, який дозволить зробити узагальнюючий висновок. Застосовуючи в комплексі запропоновані методи можна зробити прогнозну оцінку експортного потенціалу країни для подальшої розробки експортної стратегії та програми, яка сприятиме нарощуванню обсягів експорту.

Отже, можна зробити висновок, що на сьогоднішній день існує досить велика кількість методологічних підходів для оцінки експортного потенціалу. Для визначення показників розвитку експортного потенціалу країни запропоновано використання системи показників, яка складається з трьох комплексів: загальна характеристика рівня й динаміки розвитку експортного потенціалу країни; оцінка товарної структури експорту країни; оцінка територіально – географічної структури експорту країни. Головною метою системи є оцінка рівня розвитку експортного потенціалу країни, яка дозволить в кінцевому рахунку виробити рекомендації щодо формування експортного потенціалу країни. Все це дасть обґрунтоване уявлення про те, в якому напрямку необхідно працювати органам державного управління для розробки та реалізації ефективної експортної політики, яка б забезпечила сталий розвиток економіки.

### **Висновки до розділу 1**

В результаті аналізу теоретичних засад формування та оцінки експортного потенціалу країни можна зробити висновок, що дана проблематика є досить широко розглянута в науковій літературі.

Було зазначено, що в економічній літературі і нормативних матеріалах немає загальновизнаного трактування сутності та змісту категорії «експортний потенціал», відсутні й офіційні методи його оцінки.

Запропоновано розглядати експортний потенціал як складноорганізовану систему, яка має три основні елементи: внутрішній потенціал національної економіки (сторона пропозиції), потенціал зарубіжних ринків (сторона попиту) і систему бар'єрів і стимулів для експортної продукції. Сторона пропозиції товарів взаємодіє зі стороною зовнішнього попиту на експортну продукцію через систему існуючих стимулів і обмежень на експорт.

В результаті було сформовано визначення «експортний потенціал» країни, під яким слід розуміти здатність суб'єктів економіки (галузі, регіону, країни в цілому) здійснювати експорт промислової продукції на зовнішній ринок в умовах певних обмежень і стимулів, які залежать від внутрішнього потенціалу економіки, попиту на зарубіжних ринках, а також системи внутрішніх і зовнішніх експортних бар'єрів.

Експортний потенціал має двобічну природу, яка проявляється в його залежності не лише від можливостей та умов національного або галузевого виробництва та його конкурентоспроможності, а також від можливостей та умов наявних та потенційних зовнішніх ринків збуту продукції. Зважаючи на це, формування та розвиток експортного потенціалу знаходиться під впливом чинників як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, які в свою чергу поділяються на чинники пропозиції, чинники попиту, інституційні чинники, інфраструктурні чинники.

Для визначення показників розвитку експортного потенціалу країни було використано систему показників, яка складається з трьох комплексів: загальна характеристика рівня й динаміки розвитку експортного потенціалу країни; оцінка товарної структури експорту країни; оцінка територіально – географічної структури експорту країни. Головною метою системи є оцінка рівня розвитку експортного потенціалу країни, яка дозволить в кінцевому рахунку виробити рекомендації щодо формування експортного потенціалу країни. Наприклад, можна оцінити співвідношення експортної квоти до чисельності населення. Цей показник дозволяє оцінити рівень відкритості економіки країни у відношенні до кількості населення. Розраховують також коефіцієнт участі країни в МПП, який визначається відношенням частки країни у світовому експорті до частки країни у світовому ВВП. Для визначення експортного потенціалу країни, доцільним також буде розрахувати коефіцієнт ефективності експорту країни, який показує відносну величину виручки на душу населення від кожного експортованого відсотка ВВП порівняно із середньосвітовою величиною, прийнятою за 100%.

Крім того, у західній літературі для оцінки конкурентоспроможності товару є популярною концепція Б. Баласса, згідно з якою країна може бути визначена як така, що спеціалізується на експорті певного товару, якщо у неї відношення частки товару (галузі) в національному експорті більше частки цього ж товару в світовому експорті. Але недоліком цього підходу є те, що він не враховує можливості імпорту країною того ж товару, який вона експортує. Цей недолік виправлено у коефіцієнті компаративної (виявленої відносної) переваги країни за товарною групою – це показник, що відображає, чи має країна відносну перевагу в експорті окремої товарної групи, чи даною перевагою користуються її партнери. Доповнити ці показники можуть також і інші, такі як індекс спеціалізації і відносний індекс лідерства. Головною метою системи є оцінка рівня розвитку експортного потенціалу країни, яка дозволить в кінцевому рахунку виробити рекомендації щодо формування експортного потенціалу країни.

Отже, беручи до уваги важливість зовнішньоекономічних зв'язків і рівень експортного потенціалу території, найважливішим завданням для економічного підйому України в найближчій перспективі стає визначення основних напрямків розвитку національного експорту, вдосконалення його структури, а також розробка відповідних форм і методів його стимулювання.

## **РОЗДІЛ 2**

### **ОЦІНКА СТАНУ ТА НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ**

#### **2.1. Динаміка та структура українського експорту**

В умовах формування глобальних ланцюжків доданої вартості ступінь залученості будь-якої країни в зовнішню торгівлю значно впливає на її економічний стан.

Зовнішня торгівля в Україні набула характеру здебільшого одностороннього зв'язку, тобто негативне сальдо торговельного балансу свідчить про значне переважання імпорту над експортом і про орієнтованість останнього на сировину, а не на готову продукцію, як це є у розвинутих країнах світу.

За даними статистики можна зробити висновок, що в розглянутий період 2012 – 2017 рр. Україна протягом 2012 – 2016 рр. щороку скорочувала обсяги експорту та імпорту. Так, згідно з таблицею 2.1, зовнішньоторговельний оборот у 2016 році скоротився по відношенню до значення 2012 року більше ніж у 2,5 рази і склав 60,037 млрд. дол. США. Експорт товарів скоротився на 57,6 %, або на 30,1 млрд. - до 39,61 млрд. дол. США, імпорт на 62,83% до 30,92 млрд. дол. США. Зменшилася і усереднена вартість експорту однієї умовної тони - на 41%. Основними причинами зниження експорту (а відтак – надходження валютної виручки) упродовж аналізованого періоду були:

- 1) зменшення світових цін на товари із низькою доданою вартістю, тобто сировину та матеріали (основні експортні позиції в Україні);
- 2) торговельні війни із Російською Федерацією (обмеження на постачання окремих видів українських продуктів тваринного і рослинного походження);
- 3) антидемпінгові заходи Європейського Союзу (щодо сталевих канатів і тросів, круглих зварних труб та інших позицій українського експорту);
- 4) складна політична і соціально-економічна ситуація в Україні (проведення антитерористичної операції).

Останнє, своєю чергою, спричинило скорочення обсягів виробництва товарів унаслідок:

- втрати частини промислового сектора економіки тимчасово окупованих територій індустріальних регіонів (Донецької і Луганської областей);
- втрати частини ринків промислової продукції та бізнес-партнерів на території країн СНД (передусім Російської Федерації);
- скорочення внутрішнього попиту на товари через зниження купівельної спроможності населення.

Наведені обставини знівелювали позитивний вплив зниження ввізних мит на українські товари з боку ЄС (за умовами зони вільної торгівлі), однак у підсумку стимулювали переорієнтацію потоків українського експорту із ринку країн СНД на ринок країн ЄС.

Проте, починаючи з 2017 року Україна починає поступово нарощувати обсяги експорту та імпорту (на 60% та 49% відповідно по відношенню до показників 2016 р.), зростає й вартість експорту однієї умовної тони – на 19% у порівнянні із показником 2016 року. Також, незважаючи на відсутність статистичної інформації щодо показників зовнішньої торгівлі за весь 2018 рік, можна зазначити, що вже за період січень-липень 2018 р. Україна експортувала та імпортувала товарів майже на рівні всього періоду 2016 року, що свідчить про продовження нарощення обсягів зовнішньої торгівлі нашої країни.

Необхідно відмітити позитивну тенденцію щодо вартості українського експорту. Так, якщо у 2017 році за кожну експортовану тону товару Україна отримувала виручку у розмірі 282,5 дол.США, то за зазначений період 2018 року даний показник сягнув відмітки у 320,8 дол.США. (див.табл.2.1).

Нажаль, сальдо торговельного балансу за останні роки продовжує носити негативний характер та тільки збільшується (-1,8 млрд. дол. США у 2016 р. та -6,3 млрд. дол. США у 2017 р.). Не виключенням є й досліджуваний період 2018 р.. Вже за січень-липень 2018 р. негативне сальдо сягнуло відмітки у -3,844 млрд. дол. США.. Позитивне сальдо торговельного балансу спостерігалось тільки в 2014 та 2015 рр.. Проте, є очевидним, що звести в цей період торговельний баланс до позитивного значення вдалося не стільки завдяки істотному нарощуванню експортної складової, скільки завдяки різкому скороченню імпорту в Україну (див.табл.2.1).

Таблиця 2.1

## Показники зовнішньої торгівлі України 2011 – 2018 рр.

<i>Рік</i>	<i>Імпорт, млрд. дол. США</i>	<i>Імпорт вага нетто, млн. тон</i>	<i>Експорт , млрд. дол. США</i>	<i>Експорт вага нетто, млн. тон</i>	<i>Вартість експорту однієї умовної тони, дол. США</i>	<i>Зовнішн ьоторгі вельний оборот, млрд. дол. США</i>	<i>Сальдо, млрд. дол. США</i>
<b>2011</b>	81,079	87,28	68,326	154,409	442,498	149,405	-12,753
<b>2012</b>	83,195	68,724	68,724	170,322	403,494	151,919	-14,471
<b>2013</b>	76,85	75,344	63,264	174,392	362,769	140,115	-13,586



<b>2014</b>	52,533	59,476	54,044	174,031	310,542	106,577	1,511
<b>2015</b>	36,541	57,783	38,178	159,902	238,762	74,723	1,637
<b>2016</b>	30,922	48,782	29,115	122,692	237,305	60,037	-1,806
<b>2017</b>	49,537	73,83	43,260	153,156	282,457	92,797	-6,277
<b>січень- липень 2018</b>	30,717	41,097	26,873	83,759	320,837	57,59	-3,844

*Джерело:* розроблено автором на основі [37]

Щодо сучасного стану експорту України, то за даними таблиці 2.2 у галузевій структурі його обсяги в 2017 р. порівняно з 2015 роком зросли майже у всіх галузях. Упродовж 2013 – 2017 рр. у структурі експорту товарів відбулося поступове зростання часток продтоварів і с/г продукції (+ 7,46%), мінеральних продуктів (+ 7,35%), паливно-енергетичних товарів (+ 40,77%), шкірсировини, хутра та виробів з них (+ 16,67%), текстилю, текстильних виробів, взуття (+ 3,33%), виробів з каменю, скла, кераміки (+ 20%), інших товарів (+ 434,21%). Зменшення спостерігалось за такими товарними групами, як продукція хімічної промисловості (-23,28%), деревина і целюлозно-паперові вироби (-11,33%), метали та вироби з них (-5,65%), машини, обладнання та транспорт (-74,40%).

*Таблиця 2.2*

#### Галузева структура українського експорту

Код УКТ ЗЕД	Назва товарної групи	2013 р.		2014 р.		2015 р.		2017 р.	
		Вартість, млрд. дол. США	Частка в загальному обсязі експорту, %	Вартість, млрд. дол. США	Частка в загальному обсязі експорту, %	Вартість, млрд. дол. США	Частка в загальному обсязі експорту, %	Вартість, млрд. дол. США	Частка в загальному обсязі експорту, %
	Всього	63,31	100	54,03	100	38,17	100	43,26	100
1-24	Продтовари і с/г продукція	17,02	26,90	16,69	30,90	14,58	38,20	17,76	41,05
25-26	Мінеральні продукти	4,629	7,30	4,102	7,60	2,614	6,80	3,16	7,30
27	Паливно-енергетичні товари	2,865	4,50	2,014	3,70	0,489	1,30	0,79	1,83
28-40	Продукція хімічної промисловості	5,115	8,10	3,673	6,80	2,543	6,70	2,22	5,14
41-	Шкірсировина,	0,149	0,20	0,157	0,30	0,115	0,30	0,15	0,35

43	хутро та вироби з них								
44-49	Деревина і целюлозно-паперові вироби	2,391	3,80	2,251	4,20	1,733	4,50	1,72	3,99
50-67	Текстиль, текстильні вироби, взуття	1,01	1,60	0,991	1,80	0,788	2,10	0,94	2,17
68-71	Вироби з каменю, скла, керамика	0,703	1,10	0,48	0,90	0,332	0,90	0,47	1,08
72-83	Метали та вироби з них	17,57	27,70	15,26	28,20	9,477	24,80	10,12	23,40
84-90	Машини, обладнання та транспорт	10,612	16,80	7,384	13,70	4,784	12,50	1,38	3,20
91-99	Інші товари	1,243	2,00	1,02	1,90	0,716	1,90	4,39	10,15

*Джерело:* розроблено автором на основі [37]

Відповідно до таблиці 2.3. найбільшу частку в українському експорті займають чорні метали ( 20,03 %), зернові культури (15,03%), та олії та жири (10,65 %), руди, шлак і зола (6,32 %), електричні машини та обладнання (5,89%).

*Таблиця 2.3.*

Експорт найвагоміших товарних груп за УКТ ЗЕД у 2016-2017 рр.

Код УКТ ЗЕД	Назва товарної групи	2016 р.		2017 р.		Абсолютне відхилення, млн.дол. США	Темп зміни питомої ваги,%
		Експорт вартість, млн. дол. США	Експорт питома вага,%	Експорт вартість, млн. дол.	Експорт питома вага,%		
72	Чорні метали	7247285	19,93%	8666196	20,03%	1418911	0,10%
10	Зернові культури	6073909	16,70%	6501029	15,03%	427120	-1,67%
15	Жири та олії	3963100	10,90%	4605586	10,65%	642486	-0,25%
26	Руди, шлак і зола	1954663	5,38%	2735681	6,32%	781018	0,94%
85	Електричні машини та обладнання;	2076814	5,71%	2548723	5,89%	471909	0,18%
12	Насіння і плоди олійних	1535144	4,22%	2060121	4,76%	524977	0,54%
84	Реактори, котли, машини, обладнання	1562474	4,30%	1728046	3,99%	165572	-0,31%
44	Деревина і вироби з деревини, деревне вугілля	1130678	3,11%	1204295	2,78%	73617	-0,33%

23	Залишки харчової промисловості;	982985	2,70%	1051145	2,43%	68160	-0,27%
73	Вироби з чорних металів	689810	1,90%	896611	2,07%	206801	0,17%
27	Палива мінеральні; нафта	446457	1,23%	790189	1,83%	343732	0,60%
28	Продукти неорганічної хімії	631093	1,74%	780553	1,80%	149460	0,06%
94	Меблі;	397826	1,09%	542297	1,25%	144471	0,16%
2	М'ясо та їстівні субпродукти	387786	1,07%	531229	1,23%	143443	0,16%
4	Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед	330521	0,91%	494266	1,14%	163745	0,23%
39	Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них	334369	0,92%	466098	1,08%	131729	0,16%
48	Папір і картон; вироби	474932	1,31%	451320	1,04%	-23612	-0,27%

Джерело: розроблено автором на основі [37]

Структура українського експорту є досить диференційованою, проте за даними таблиці 2.4 у ТОП-10 експортованих товарів у період 2013-2017 рр. знаходяться суцільно сировина і напівфабрикати. Нажаль, найбільш «високотехнологічної» продукцією в ТОП-10 українського експорту є дроти і кабелі.

Таблиця 2.4.

**ТОП-10 українського експорту у 2013-2017 рр.**

№ п/п	2013 р.			2014 р.			2015 р.			2017 р.		
	Назва товару	Варт., млрд. дол. США	%	Назва товару	Варт., млрд. дол. США	%	Назва товару	Варт., млрд. дол. США	%	Назва товару	Варт., млрд. дол. США	%
1	Напівфабр.	5,25	8,30	Напівфабр.	4,3	8,05	Олія соняшникова	3	7,93	Олія соняшникова	4,3	9,95
2	Кукурудза	3,8	6,06	Олія соняшник.	3,6	6,59	Кукурудза	3	7,88	Кукурудза	3	6,91
3	Руда	3,7	5,91	Кукурудза	3,4	6,21	Напівфабр.	2,5	6,55	Пшениця	2,8	6,38
4	Олія соняшник.	3,3	5,19	Руда	3,3	6,15	Пшениця	2,2	5,86	Руди і концентрати залізни	2,6	5,98
5	Прокат плоский	2,8	4,37	Прокат плоский	2,5	4,69	Руда	2,1	5,48	Напівфабр. з вуглец. сталі	2,5	5,88
6	Пшениця	1,9	2,99	Пшениця	2,3	4,24	Прокат плоский з	1,5	3,94	Прокат плоский з	1,8	4,07

							вуглецевої сталі			вуглецевої сталі		
7	Прутки та бруски з вуглецевої сталі	1,5	2,40	Прутки та бруски з вуглецевої сталі	1,3	2,45	Проводи ізольовані, кабелі	1	2,72	Проводи ізольовані, кабелі	1,32	3,05
8	Вагони	1,3	2,10	Проводи ізольовані, кабелі	1,2	2,17	Феросплави	0,9	2,26	Феросплави	1,12	2,58
9	Насіння свиріпи	1,2	1,89	Феросплави	1,2	2,14	Прутки та бруски з вуглецевої сталі	0,8	2,18	Соеві боби	1,06	2,45
10	Добрива мінеральні	1,1	1,79	Макуха, тверді відходи	0,9	1,72	Соеві боби	0,8	2,11	Насіння свиріпи або ріпаку	0,88	2,04

*Джерело:* розроблено автором на основі [37]

Якщо брати до уваги географічну структуру українського експорту, то в 2017 році він здійснювався в 194 держави і юрисдикції (в 2014 році в 198). У більшість із них (135) експорт скоротився, в 63 країни виріс. Згідно з даними таблиці 2.5. найбільший обсяг експорту українських товарів за підсумками 2017 року припав на поставки до Росії. Навіть незважаючи на призупинення економічних зв'язків між двома країнами він склав 3,94 млрд. дол. США (9,1%), істотно випередивши таких за величиною торговельних країн-партнерів, як Польща (6,3 %), Туреччина (5,82%), Італія (5,71%) тощо.

Разом з тим, позитивною тенденцією є те, що на відміну від показників 2014 року, коли майже 1/5 всього українського експорту потрапляла до РФ, у 2017 році даний показник зменшився більш ніж в 2 рази, географічна структура українського експорту стала більш рівномірно розподілена, відбулась суттєва переорієнтація на ринок ЄС.

*Таблиця 2.5.*

#### Географічна структура українського експорту, %

Назва країни	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Російська Федерація	18,16	12,64	9,88	9,10
Туреччина	6,62	7,27	5,63	5,82
Єгипет	5,30	5,46	6,23	4,23
Китай	4,96	6,29	5,04	4,71

Польща	4,90	5,19	6,05	6,30
Італія	4,58	5,18	5,31	5,71
Індія	3,38	3,79	5,23	5,10
Білорусь	3,01	2,28	2,48	2,64
Німеччина	2,95	3,49	3,92	4,06
Угорщина	2,80	2,39	2,90	3,07
Інші країни	43,34	46,02	47,33	49,26

*Джерело:* розроблено автором на основі [37]

Слід зазначити, щоза даними таблиці 2.6.у загальній структурі експорту України експорт товарів до країн Євросоюзу зріс з 31,6% в 2014 році до 40,5% в 2017 р., у вартісному виразі він збільшився на 8,9% (з 17,08 млрд. дол. США до 17,53 млрд.). Найбільше зростання експорту з України спостерігається у торгівлі з Нідерландами (+1,82%), Польщею (+1,4%), Італією (+1,13%) та Німеччиною (+1,11%).

*Таблиця 2.6.*

Експорт України до країн ЄС у 2014 р. та 2017 р.

Назва країни	Експорт вартість, млн.дол.США	Експорт питома вага,%	Експорт вартість, млн.дол.США	Експорт питома вага,%	Абсолютне відхилення, млн.дол.США	Темп зміни питомої ваги, %
	2014 р.		2017 р.			
Польща	2648,75	4,90%	2724,215	6,30%	75,465	1,40%
Італія	2472,782	4,58%	2469,445	5,71%	-3,337	1,13%
Німеччина	1595,59	2,95%	1754,437	4,06%	158,847	1,11%
Нідерланди	1107,664	2,05%	1676,12	3,87%	568,456	1,82%
Угорщина	1513,222	2,80%	1326,283	3,07%	-186,939	0,27%
Іспанія	1168,45	2,16%	1260,043	2,91%	91,593	0,75%
Румунія	585,274	1,08%	841,157	1,94%	255,883	0,86%
Чехія	774,195	1,43%	715,177	1,65%	-59,018	0,22%
Словаччина	671,406	1,24%	656,011	1,52%	-15,395	0,28%
Австрія	531,077	0,98%	535,146	1,24%	4,069	0,26%
Велика Британія	586,311	1,08%	479,946	1,11%	-106,365	0,03%
Бельгія	425,417	0,79%	456,232	1,05%	30,815	0,26%
Болгарія	551,287	1,02%	429,901	0,99%	-121,386	-0,03%

Франція	533,516	0,99%	419,055	0,97%	-114,461	-0,02%
Литва	362,739	0,67%	374,236	0,87%	11,497	0,20%
Португалія	311,197	0,58%	264,143	0,61%	-47,054	0,03%
Латвія	226,213	0,42%	211,122	0,49%	-15,091	0,07%
Греція	201,408	0,37%	196,817	0,45%	-4,591	0,08%
Данія	126,489	0,23%	189,512	0,44%	63,023	0,21%
<b>Всього</b>	<b>17085,078</b>	<b>31,60%</b>	<b>17530,551</b>	<b>40,50%</b>	<b>445,473</b>	<b>8,9%</b>

*Джерело:* розроблено автором на основі [37]

Отже, можна зробити висновки, що у 2011-2017 рр. в Україні відбулися значні зміни, які стосувались динаміки і структури зовнішньої торгівлі товарами.

З огляду на довгострокову перспективу розвитку зовнішньоторговельного обороту України, потребує вирішення проблема зміни структури українського експорту з метою його переорієнтації на більш потужні та динамічні ринки, насамперед ринок ЄС.

## **2.2. Оцінка ефективності та відносних компаративних переваг експорту України у світовому та загальноєвропейському вимірі**

Аналіз, проведений у попередньому пункті, дозволив зробити висновок, що Україна бере активну участь у процесах інтернаціоналізації світового господарства, реалізуючи через сферу зовнішньої торгівлі значну частину виробленої продукції. Для того, щоб оцінити роль експорту в економічному розвитку нашої країни вважаємо за необхідне дослідити та охарактеризувати показник, на основі якого обґрунтовується оцінка експортного потенціалу, а саме коефіцієнт ефективності експорту, який розраховується за формулою (1.2)[31].

За даними таблиці 2.7., розглядаючи період 2011 – 2017 рр., можна зробити висновок, що в 2011 – 2014 рр. Україна за коефіцієнтом експортної ефективності випереджала більшість країн СНД, проте тільки в 2012 та 2013 рр. він міг вважатись ефективним та перевищував 100%. Починаючи з 2014 р. у зв'язку зі зменшенням вітчизняних ВВП та сукупного експорту спостерігається повна втрата ефективності та суттєве відставання нашої держави не лише від високорозвинених країн, а й від багатьох країн СНД, за виключенням Молдови, Вірменії та Казахстану. Починаючи з 2016 року Україна знову почала займати

лідуючі позиції в списку країн СНД за коефіцієнтом ефективності експорту, проте дане зростання є невеликим та ще не може знову вивести український експорт на рівень 2013 р., щоб він знову мог вважатись ефективним для національної економіки.

Таблиця 2.7.

**Ефективність експорту України та основних торговельних партнерів у  
2011 – 2017 рр.,%**

Країна	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Польща	139,86	122,51	139,72	151,55	143,84	136,52	148,08
США	394,81	412,42	413,24	434,28	497,15	569,12	598,10
Німеччина	364,47	322,15	329,19	352,67	324,95	299,41	320,76
Італія	304,2	254,82	255,32	259,81	235,36	213,21	216,96
Франція	337,4	318,35	321,96	318,82	323,03	327,30	324,10
Великобританія	309,92	302,54	315,33	317,28	326,05	335,06	337,13
Угорщина	171,92	161,19	146,95	147,4	156,36	165,86	166,37

Продовження табл. 2.7.

<b>Україна</b>	<b>83,47</b>	<b>97,34</b>	<b>106,77</b>	<b>77,1</b>	<b>47,83</b>	<b>40,20</b>	<b>66,21</b>
Росія	293,51	212,75	207,88	146,49	87,44	52,19	36,78
Білорусь	63,99	66,07	74,93	74,27	79,06	84,16	83,42
Молдова	23,38	22,96	28,32	25,88	21,46	17,79	16,26
Грузія	43,59	51,09	64,66	62,67	49,54	39,16	37,96
Вірменія	24,15	26,43	28,36	28,45	30,72	33,17	33,28
Азербайджан	80,19	79,14	79,71	78,45	63,69	51,71	50,89
Казахстан	57,04	61,58	63	51,52	28,45	15,71	12,85

*Джерело:* розроблено автором на основі [40]

Але незважаючи на позитивну тенденцію, проведені розрахунки показують, що ефективність експорту розвинених країн в 2-5 разів більше від середньосвітового, Польщі та Угорщини – дещо вище середньосвітового. Україна у 2011-2017 рр. характеризується вдвічі нижчою середньосвітової ефективністю експорту, що пов'язано, передусім, із застарілою матеріально-технічною базою, занепадом технологічного розвитку, та сировинною орієнтованістю експорту.

Задля того, щоб якнайбільше детально розглянути тенденцію та перспективи експортного потенціалу України як на світовому загалом, так і на окремих регіональних ринках зокрема, було визначено показники ефективності

вітчизняного експорту як у світ загалом, так і у ЄС, Азію, Америку та Африку зокрема (див. табл. 2.8.).

Таблиця 2.8.

### Коефіцієнти ефективності експорту України у 2011 – 2017 рр.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Ефективність експорту, %, в т.ч.:</b>	83,47	97,34	106,77	77,1	47,83	40,20	66,21
- Ефективність експорту до ЄС, %	71,34	86,34	101,27	80	50,97	51,23	69,80
- Ефективність експорту до Азії, %	78,64	54,70	39,77	44,4	38,88	31,92	28,43
- Ефективність експорту до Америки, %	14,88	14,04	7,43	2,59	0,82	0,67	2,30
- Ефективність експорту до Африки, %	2,19	1,01	0,63	0,89	0,78	1,19	0,94

*Джерело:* розроблено автором на основі [40]

Результати дослідження виявили, що коефіцієнт ефективності експорту України у світ протягом 2011 – 2017 рр. коливається в межах 40,20% - 106,77%. Найвищий показник був зафіксований у 2013 р. – 106,77%, найнижчий показник спостерігається в 2016 р. – 40,2%, проте вже в 2017 р. Україні вдалось суттєво підняти показники та вийти на рівень 69,8% ефективності експорту у світ, хоча таке значення показника не може вважатись ефективним для національної економіки. Стосовно ефективності українського експорту на європейському ринку, то позитивною є тенденція збільшення даного відсотка в період 2015 – 2017 рр. (з 51% до 70% відповідно) після суттєвого зниження показників у 2014 р. (це пов'язано із економічною, політичною та демографічною кризами, які мали місце у країні на початку 2014 р.). Але нашій країні необхідно ще вагомніше покращувати дану тенденцію задля того, щоб, як мінімум, досягти рівня 2013 р..

Також, для того, щоб мати змогу оцінити глобальні перспективи українського експорту не тільки на європейському ринку, а й на інших регіональних ринках, було проаналізовано показники ефективності експорту України у Азію, Америку та Африку. Проведена оцінка дозволила зробити висновок, що реальну перспективу на даний час, крім європейського ринку, Україна має виключно на ринку Азії, але для того, щоб дійсно мати змогу конкурувати з іншими експортерами на азійських ринках, Україні потрібно змінити тенденцію падіння ефективності свого експорту на ринку Азії. Так, в період 2011 – 2017 рр. спостерігається виключно зниження проаналізованого показника (з 78,64% до 28,43%), за виключенням 2014 р.. Проте, на нашу думку, в



порівнянні навіть значення показника у 28,43% є відносно перспективним для того, щоб мати можливість розглядати азійський ринок, як можливий для реалізації українського експорту.

Щодо ринків Америки та Африки, то показники ефективності експорту України в дані регіони не перевищують позначок у 2,59% у 2014 р. в Америку та 1,19% у Африку у 2016 р.. Тому для того, щоб мати можливість дійсно розглядати дані регіони як глобальних суттєвих партнерів України, нашій країні необхідно визначити для себе потенційні ніші реалізації на даних ринках тієї продукції, яка буде необхідна визначеним регіонам та яку буде в змозі експортувати наша країна. Проте, на даний час, на жаль, дані регіони не можна розглядати як такі, що допоможуть достатньо реалізувати експортний потенціал України.

Далі, для більш детального аналізу ефективності українського експорту в світі, було обрано два регіони – Азія та країни ЄС, як найбільш перспективні напрямки для реалізації експортного потенціалу України, а також в окрему групу було виділено всі інші країни світу задля того, щоб виділити товарні групи, які, на даний момент, є перспективнішими для реалізації на ринках інших регіонів світу.

Так, дані таблиці 2.9. показують, що у 2012 році з 37 товарних груп, які в достатній для дослідження кількості експортуються Україною на зовнішніх ринках, експорт тільки чотирьох товарних груп вважався ефективним: зернові культури на ринку Азії, насіння і плоди олійних рослин та руди, шлак і зола на ринку ЄС, а також залізничні локомотиви або моторні вагони на ринках інших регіонів світу. В 2013 році до даного списку додалась ще товарна позиція рослинні матеріали для виготовлення плетених виробів, експорт якої був ефективним на ринку ЄС. Найбільш критична ситуація склалася в 2014-2015 рр., коли експорт тільки однієї позиції - рослинні матеріали для виготовлення плетених виробів вважався ефективним для національної економіки, всі інші товарні групи втратили ефективність свого експорту. В 2016-2017 рр. значних змін не відбулось, в цей період країні вдалось збільшити ефективність експорту тільки однієї товарної позиції – зернові культури.

Отже, можна зробити висновок, що на сьогодні 95% товарного експорту України є неефективним. Більш того, 5%, що залишились, складають рослинні матеріали та зернові культури, тобто суцільна сировина. Зараз Україна - сировинний придаток світового ринку, що експортує напівфабрикати, сировину і продукцію з низькою часткою доданої вартості. Критична залежність української економіки від кон'юнктури мінливих світових сировинних ринків призводить до періодичних криз платіжного балансу, що обертається девальвацією гривні. Посилює ситуацію те, що в структурі імпорту вимушено досить висока питома вага високотехнологічних продуктів з високою часткою доданої вартості, - економіка України майже не виробляє сучасне обладнання, яке вітчизняні підприємства змушені купувати переважно за кордоном, не випускає вона і сучасні гаджети, якими хочуть користуватися багато українці. Як наслідок - висока ступінь деіндустріалізації економіки України, високі валютні ризики і гостра чутливість платіжного балансу країни до кон'юнктури міжнародних сировинних ринків.

Таблиця 2.9.

## Порівняння ефективності експорту основних товарних груп України у ЄС, Азію та інші регіони світу у 2012 – 2017

рр.

Назва товарної позиції	Ефективність експорту України у 2012 р., %			Ефективність експорту України у 2013 р., %			Ефективність експорту України у 2014 р., %			Ефективність експорту України у 2015 р., %			Ефективність експорту України у 2016 р., %			Ефективність експорту України у 2017 р., %		
	В інші країни світу	в ЄС	в Азію	В інші країни світу	в ЄС	в Азію	В інші країни світу	в ЄС	в Азію	В інші країни світу	в ЄС	в Азію	В інші країни світу	в ЄС	в Азію	В інші країни світу	в ЄС	в Азію
01 Живі тварини	0,33	0,02	2,79	0,34	0,01	5,48	0,60	0,02	2,70	1,93	0,01	2,34	2,35	0,02	3,03	0,84	0,04	14,78
02 М'ясо та істивні субпродукти	7,42	0,00	7,18	6,04	0,02	13,27	2,90	0,74	10,54	2,57	0,93	7,26	2,07	0,96	9,91	2,77	1,99	13,16
04 Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед	26,09	0,49	24,83	25,48	0,82	26,05	8,57	0,95	24,42	3,42	1,22	16,14	3,07	1,37	12,56	5,53	1,74	23,25
07 Овочі та деякі істивні коренеплоди і бульби	5,72	1,59	1,83	5,22	0,94	1,18	3,50	0,75	1,39	1,34	0,34	1,28	1,52	0,54	2,27	1,89	1,08	4,64
08 Істивні плоди та горіхи; шкірки цитрусових або динь	1,52	3,15	3,15	0,97	2,89	1,12	0,47	2,25	0,98	0,29	1,96	0,97	0,23	1,87	0,84	0,38	3,31	0,79
10 Зернові культури	56,92	86,80	89,23	46,69	65,33	95,44	35,27	52,81	71,04	23,88	43,78	67,56	26,66	39,02	90,12	31,76	63,4	89,43
11 Продукція борошномельно-круп'яної промисловості;	17,75	0,87	6,26	21,53	1,12	9,37	10,31	0,99	7,36	5,69	1,33	5,63	11,23	1,44	5,66	19,77	1,81	9,61
12 Насіння і плоди олійних рослин;	3,39	90,3	44,90	7,06	87,7	52,47	2,06	50,7	48,76	0,87	34,1	48,84	5,03	30,19	37,49	3,32	57,37	58,79
14 Рослинні матеріали для виготовлення плетених виробів;	0,22	9,35	0,01	0,26	473,8	0,00	0,34	537,83	0,02	0,41	280,99	0,02	0,25	140,13	0,04	1,37	138,11	0,24
15 Жири та олії тваринного або рослинного походження;	51,61	34,86	40,06	40,81	20,08	47,41	22,13	24,69	36,37	11,38	19,95	28,43	11,52	33,33	32,14	13,05	43,11	37,65
17 Цукор і кондитерські вироби з цукру	7,09	3,38	12,60	6,25	2,25	10,54	2,21	1,22	5,20	1,17	1,95	5,27	4,44	2,97	8,62	7,23	3,16	11,62
18 Какао та продукти з нього	46,95	1,20	22,58	44,20	0,94	23,12	11,41	0,82	13,52	3,04	0,60	8,89	3,12	0,79	7,08	4,03	1,16	9,25
19 Готові продукти із зерна зернових культур,	22,63	0,79	12,19	24,43	0,79	12,10	15,31	0,60	8,22	4,56	0,73	5,76	4,17	0,80	3,78	5,86	1,83	6,06
20 Продукти переробки овочів, плодів,	19,98	3,84	2,05	20,82	6,43	1,83	8,15	4,46	1,06	2,61	3,04	0,63	2,62	2,98	0,51	3,15	3,99	0,70
21 Різні харчові продукти	10,80	0,73	4,52	14,25	0,77	4,79	8,27	0,57	2,47	3,08	0,56	0,93	2,26	0,64	0,79	2,77	0,90	1,16
23 Залишки і відходи харчової промисловості;	8,66	24,75	12,92	9,61	20,22	14,56	7,64	17,67	13,55	5,74	13,58	14,82	5,35	12,62	20,14	6,55	15,30	23,08
24 Тютюн і промислові замітники тютюну	13,24	0,18	11,56	12,09	0,01	14,04	11,45	0,24	9,96	9,95	0,27	8,99	10,23	0,09	18,03	12,73	0,20	13,30
25 Сіль; сірка; землі та каміння;	55,87	10,9	1,88	63,96	10,2	1,93	35,35	8,47	1,68	12,53	8,36	1,47	11,47	8,38	1,31	13,24	13,86	1,87

Продовження табл. 2.9.

26 Руди, шлак і зола	1,11	151,94	56,17	0,84	130,31	71,03	0,65	87,60	56,85	0,95	59,15	33,40	1,23	63,04	22,49	1,11	83,86	25,63
28 Продукти неорганічної хімії	40,13	5,02	5,57	44,13	5,90	5,70	23,64	4,06	1,79	16,33	2,05	1,35	13,76	1,35	0,70	16,85	1,92	0,97
41 Шкури необроблені і шкіра вичинена	0,88	7,55	0,52	0,94	7,22	0,34	0,55	4,82	0,18	0,13	3,56	0,06	0,09	4,20	0,09	0,27	5,78	0,16
43 натуральне та штучне хутро	0,26	2,23	0,36	0,19	2,26	0,45	0,53	5,11	0,13	0,18	2,66	0,03	0,29	3,84	0,01	0,43	5,44	0,04
44 Деревина і вироби з деревини; деревне вугілля	6,97	13,4	8,81	6,75	13,4	9,42	3,66	11,2	6,77	2,11	10,3	4,14	1,84	11,2	3,95	2,31	12,6	4,89
48 Папір і картон; вироби з паперової маси,	33,64	0,84	2,93	36,87	0,82	3,36	20,39	0,43	2,10	9,49	0,44	1,20	8,14	0,72	1,17	8,42	0,88	1,16
56 Вата, повсть і неткані матеріали;	10,71	0,19	0,44	13,87	0,18	0,51	9,58	0,57	0,46	7,10	0,92	0,36	7,73	1,23	0,34	11,19	1,44	0,37
63 Інші готові текстильні вироби; набори; одяг	7,02	6,96	0,11	7,34	6,02	0,12	2,74	5,04	0,06	2,38	4,08	0,04	1,81	4,53	0,03	2,64	5,66	0,03
64 Взуття, гетри та аналогічні вироби; їх частини	9,27	3,18	0,11	10,14	3,27	0,10	5,33	2,45	0,06	2,60	1,82	0,03	2,85	2,89	0,03	4,34	5,14	0,02
66 Парасольки від дощу та сонця, палиці,	27,09	0,02	0,23	38,51	0,12	0,37	20,86	1,17	0,31	12,60	1,26	0,13	22,19	3,46	0,10	28,46	2,64	0,19
68 Вироби з каменю, гіпсу, цементу, азбесту,	21,03	0,97	0,46	22,36	1,09	0,86	11,23	0,78	0,31	4,59	0,76	0,19	4,09	0,86	0,21	6,03	1,06	0,26
69 Керамічні вироби	69,27	0,53	1,91	67,71	0,48	1,76	33,88	0,63	0,90	15,33	0,75	0,35	13,12	0,97	0,23	17,04	1,52	0,25
72 Чорні метали	72,99	24,58	37,15	85,73	29,72	32,03	55,22	20,49	18,11	34,85	14,47	9,48	36,95	15,99	8,09	40,77	17,47	9,84
73 Вироби з чорних металів	47,32	2,72	6,43	38,09	2,82	7,17	19,13	1,97	2,48	7,52	1,52	1,06	6,62	1,68	0,57	9,25	2,33	0,78
81 Інші недорогочінні метали;	29,42	5,98	2,58	27,22	5,31	0,81	15,93	4,45	1,52	6,42	4,53	1,76	3,97	4,26	3,09	4,38	4,48	2,96
85 Електричні машини, обладнання та їх частини;	7,20	3,43	0,22	6,98	3,20	0,20	3,11	2,46	0,08	1,07	1,94	0,05	0,96	2,15	0,05	1,16	2,87	0,06
86 Залізничні локомотиви або моторні вагони	338,84	20,61	49,13	248,76	10,04	33,11	66,53	3,57	4,38	11,92	2,79	0,43	13,51	2,64	2,46	21,71	2,68	0,77
94 Меблі	5,72	2,67	0,04	6,33	2,40	0,05	3,87	1,62	0,03	1,93	1,16	0,03	2,12	2,16	0,02	3,15	3,48	0,03
95 Іграшки, ігри та спортивний інвентар;	0,77	0,08	0,03	0,62	0,07	0,18	11,91	1,16	0,37	2,45	1,21	0,14	0,72	2,20	0,12	0,64	3,09	0,18
<b>Кількість товарних груп із найвищою ефективністю експорту</b>	<b>26</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>22</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>22</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>18</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>15</b>	<b>11</b>

 - найвищий ЕЕх в інші країни світу;  щий ЕЕх в Азію; - най  й ЕЕх в Азію;

*Джерело:* розроблено автором на основі [38,39]

Отже, Україна розпочне реалізовувати експортний потенціал ще в більшому обсязі, якщо з боку держави буде відчуватися всіляка підтримка ринкової інфраструктури, зменшення тиску та створення штучних бар'єрів для безперервного ведення бізнесу. Це зробить можливим залучення необхідних інвестицій для технічного та технологічного оновлення, формування кращої ціни на продукцію, а значить – буде збільшуватись частка присутності України на світовому ринку.

З метою подальшого дослідження можливостей реалізації експортного потенціалу України на ринку ЄС та Азії у процесі розрахунків було визначено відносні компаративні переваги в структурі експорту та імпорту за товарними групами України.

Було визначено, що у України із 96 товарних груп, представлених в товарній номенклатурі 29 мають компаративні переваги та вважаються перспективними для реалізації на світовому ринку (див.табл. 2.10.).

Таблиця 2.10.

Товарні групи експорту України з найбільшим коефіцієнтом компаративних переваг у 2015-2017 рр.

Назва товарної позиції	Експорт, тис. дол. США			Імпорт, тис. дол. США			Кі, од.		
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
10 зернові культури	6057490	6073915	6501877	154707	148800	176693	3,65	3,79	3,74
14 рослинні матеріали для виготовлення	55898	27011	23757	984	1021	1004	4,02	3,35	3,29
15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	3299799	3962969	4612615	182339	245957	266614	2,88	2,86	2,98
89 судна	102114	106455	184357	31719	13094	19333	1,15	2,17	2,38
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	169508	352008	417750	34792	56191	47590	1,57	1,91	2,30
72 чорні метали	8077621	7247249	8667345	685734	798500	1134230	2,45	2,28	2,16
23 залишки і відходи харчової промисловості	995781	982984	1052386	158278	151648	167745	1,82	1,95	1,97
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	386473	330521	494769	79730	59466	84864	1,56	1,79	1,89
11 продукція БКП	117883	138662	185975	14028	22104	32239	2,11	1,91	1,88
12 насіння і плоди олійних рослин	1475456	1534995	2060292	214992	319518	358254	1,91	1,65	1,88
44 деревина та вироби з деревини	1106386	1130634	1204743	139680	187448	241579	2,05	1,87	1,74
26 руди, шлак і зола	2216459	1954649	2736137	581636	448319	554590	1,32	1,55	1,73
02 м'ясо та істивні субпродукти	377619	387216	531669	99338	80773	112072	1,32	1,64	1,69

Продовження табл. 2.10.

43 натуральне та штучне хутро	17817	16883	24526	5803	4305	5835	1,11	1,44	1,57
78 свинець і вироби з нього	22730	29322	44702	5197	5049	12601	1,46	1,84	1,40
07 овочі	97215	152647	235639	62807	81655	75866	0,42	0,70	1,26
19 готові продукти із зерна	267908	212444	296589	85551	88410	117803	1,13	0,95	1,05
49 друкована продукція	82011	63961	62013	30700	32322	28928	0,97	0,76	0,89
81 інші недорогоцінні метали	97082	77890	95318	66094	49587	44399	0,37	0,53	0,89
94 меблі	397190	397827	542566	162038	213184	256731	0,88	0,70	0,88
28 продукти неорганіч. хімії	967422	631092	780581	284220	305709	376931	1,21	0,80	0,86
62 одяг та додаткові речі	330856	355077	378791	178939	176742	187904	0,60	0,77	0,83
25 сіль; сірка; землі та камінн	395016	327658	422099	225904	195205	249112	0,54	0,59	0,66
66 парасольки	3281	5865	5505	2616	3910	3643	0,21	0,48	0,54
74 мідь і вироби з неї	116717	74682	132521	48013	57818	89551	0,87	0,33	0,52
86 залізничні локомотиви	210822	237776	243911	37185	81909	168532	1,72	1,14	0,50
88 літальні апарати	190636	78943	34639	54860	50470	27152	1,23	0,52	0,37
20 продукти переробки овочів	183892	140272	176563	113980	110802	142359	0,46	0,31	0,34
73 вироби з чорних металів	916985	689794	894806	522030	647207	805749	0,55	0,14	0,23

Джерело: розроблено автором на основі [37]

Як бачимо за даними таблиці 2.10., найбільший коефіцієнт компаративних переваг спостерігається у таких товарних груп, як: 10 зернові культури, 14 рослинні матеріали для виготовлення плетен виробів, 15 Жири та олії, 89 судна, 17 цукор і кондитерські вироби з цукру. Коефіцієнт компаративних переваг варіюється в межах 0,14-4,02 одиниці. Це є досить великим проміжком та свідчить про нерівномірний розподіл груп товарних груп експорту та імпорту.

Проте задля того, щоб оцінити теперішнє місце експортно-імпорتنих операцій України на теренах європейського та азійського ринках та виявити існуючі проблеми та напрями розвитку експортного потенціалу, вважаємо за необхідне також детально розглянути обсяги імпорту країн ЄС – 28 та Азії в 2015-2017 рр. в розрізі товарних груп ( за кодом УКТ ЗЕД) у вартісному вимірі та виділити частку української продукції в загальній структурі та порівняти їх із отриманими коефіцієнтами компаративних переваг [37](див.табл.2.11.)

Таблиця 2.11.

Частка України в імпорті Європейського союзу та коефіцієнт відносних компаративних переваг українського експорту на ринку ЄС

Назва товарної позиції	Частка України в вартості імпорту ЄС, %			Кі України на ринку ЄС, од.		
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
10 зернові культури	7,90	6,50	8,03	2,73	2,57	2,85
14 рослинні матеріали для виготовлення	15,08	8,03	6,89	8,83	7,02	6,71
12 насіння і плоди олійних рослин	3,00	2,75	4,66	2,04	1,78	2,27

## Продовження табл. 2.11.

15 жири та олії тваринного або рослинного походження	2,48	4,26	4,64	2,63	3,15	3,46
26 руди, шлак і зола	3,17	3,65	4,38	5,36	5,91	5,67
72 чорні метали	2,12	2,32	2,18	2,45	2,47	2,60
23 залишки і відходи харчової промисловості	1,65	1,59	1,72	1,33	1,34	1,40
44 деревина та вироби з деревини	1,59	1,71	1,68	1,99	2,02	2,00
25 сіль; сірка; землі та каміння	1,20	1,18	1,54	0,75	0,95	1,26
43 натуральне та штучне хутро	0,83	1,01	1,28	1,35	1,72	1,73
78 свинець і вироби з нього	0,68	0,96	1,20	3,12	3,02	4,10
36 порох і вибухові	0,37	0,71	0,75	0,55	1,10	1,21
94 меблі	0,23	0,33	0,47	1,01	1,24	1,52
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	0,28	0,44	0,42	0,51	0,52	0,65
62 одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	0,37	0,39	0,41	2,59	2,60	2,78
81 інші недорогоцінні метали	0,51	0,37	0,41	1,51	1,02	1,14
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	0,30	0,32	0,35	1,13	0,86	0,88
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	0,23	0,25	0,28	0,24	0,59	0,54
89 судна	0,15	0,17	0,24	0,63	2,03	2,89
64 взуття	0,22	0,23	0,23	1,14	1,17	1,15
66 парасольки	0,08	0,26	0,17	1,47	2,88	2,37
42 вироби із шкіри	0,13	0,14	0,15	0,88	0,61	0,57
46 вироби із соломи	0,05	0,07	0,14	1,05	1,61	2,98
95 іграшки	0,12	0,12	0,13	0,90	0,42	1,06
61 одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні	0,09	0,10	0,11	1,48	1,51	1,52

*Джерело:* розроблено автором на основі [38]

Так, за даними таблиці 2.11. найбільшу частку в обсязі імпорту країн ЄС в 2017 році займають такі товарні групи як:

1. Зернові культури - 8,03%. Проте, жоден з цих товарів не є кінцевим виробом, а використовується для проміжного споживання, що є черговим свідченням орієнтації українського експорту на сировинні товари, ринки яких не є сталими ні за місткістю, ні за цінами та які не в змозі приносити експортерам достатніх прибутків;

2. Рослинні матеріали для виготовлення плетених виробів; інші продукти рослинного походження, в іншому місці не зазначені – 6,89%;

3. Насіння і плоди олійних рослин – 4,66%. В 2016 році відбулось невелике зменшення частки з 3% в 2015 р. до 2,75%. Проте вже в 2017 році дану частку вдалось збільшити до 4,66%;

4. Жири та олії тваринного або рослинного походження - 4,64%. Попри назву, жири тваринного походження мають у край незначну вагу. На соняшникову, соєву та ріпакову олії припадає 98% обсягів експорту цієї групи.



Звичайно, веде перед олія соняшникова - 93,5%. Завдяки введенню обмежень на експорт насіння олійних за останні 17 років Україна збільшила обсяги виробництва соняшникової олії у 8,5 раза, а експорт - у 27. Нині Україна є світовим лідером на цьому ринку, лише трохи не дотягуючи до 60% його обсягу;

5.Руди, шлак і зола – 4,38%. Проте, ціновий тиск на ринках залізної руди не дозволяє отримувати відповідні прибутки від реалізації даного виду продукції.

*Таблиця 2.12.*

**Частка України в імпорті Азії та коефіцієнт відносних компаративних переваг українського експорту на азійському ринку**

<i>Назва товарної позиції</i>	<i>Частка України в вартості імпорту Азії, %</i>			<i>Кі України на ринку Азії, од.</i>		
	<i>2015 р.</i>	<i>2016 р.</i>	<i>2017 р.</i>	<i>2015 р.</i>	<i>2016 р.</i>	<i>2017 р.</i>
15 жири та олії тварин. або рослин. походження	6,07	6,67	6,80	2,93	2,65	2,78
10 зернові культури	6,00	7,60	6,70	4,31	4,95	4,70
72 чорні метали	2,00	1,66	1,64	2,45	2,13	2,00
23 залишки і відходи харчової промисловості	1,00	1,38	1,37	2,57	3,10	3,07
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	1,06	0,98	1,22	3,94	2,91	2,04
24 тютюн і промислові замітники тютюну	1,32	1,11	1,21	0,85	0,63	1,39
12 насіння і плоди олійних рослин	1,29	0,96	1,11	2,58	1,87	1,97
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	0,79	1,13	1,08	2,37	2,97	2,87
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	0,96	0,77	1,02	4,33	7,61	6,29
18 какао та продукти з нього	1,21	0,87	0,90	1,74	1,50	1,80
07 овочі	0,25	0,44	0,70	0,28	0,66	1,35
19 готові продукти із зерна	0,93	0,57	0,61	3,80	2,96	2,79
01 живі тварини	0,14	0,20	0,60	4,44	4,65	5,35
26 руди, шлак і зола	0,79	0,60	0,54	4,80	4,80	4,62
02 м'ясо та їстівні субпродукти	0,40	0,47	0,51	6,70	6,02	6,94
44 деревина та вироби з деревини	0,58	0,51	0,49	3,11	2,90	2,69
81 інші недорогоцінні метали	0,31	0,49	0,35	0,61	0,87	1,37
86 залізничні локомотиви	0,24	0,81	0,26	1,23	3,22	1,96
25 сіль; сірка; землі та каміння	0,22	0,19	0,24	-0,49	-0,29	-0,02
73 вироби з чорних металів	0,33	0,16	0,20	0,50	-0,41	-0,30
20 продукти переробки овочів	0,20	0,15	0,16	-0,21	-0,34	-0,53
21 різні харчові продукти	0,17	0,14	0,16	-0,19	-0,16	-0,21
28 продукти неорганічної хімії	0,22	0,11	0,13	0,31	-0,34	0,30
49 друкована продукція	0,11	0,17	0,12	0,77	1,02	0,94
74 мідь і вироби з неї	0,02	0,05	0,08	0,91	1,42	1,15
78 свинець і вироби з нього	0,18	0,05	0,04	5,00	1,26	1,03
88 літальні апарати	0,08	0,05	0,02	3,59	2,36	1,51

*Джерело:* розроблено автором на основі [39]

Як бачимо за даними таблиці 2.12., на ринку Азії найбільшу частку в обсязі імпорту займають такі товарні позиції:

1. Жири та олії тваринного або рослинного походження –6,8%. Слід зазначити, що зовнішньоекономічний оборот продукції оліє-жирового комплексу

зростає з кожним роком, так само як і зовнішньоекономічне сальдо, що свідчить про зростання обсягів експорту продукції. Високі темпи економічного зростання та збільшення частки населення із середнім рівнем доходу в країнах Азії зумовлюють підвищення рівня споживання продуктів харчування як рослинного, так і тваринного походження. Це відкриває значні перспективи розширення ринку збуту для вітчизняної аграрної продукції.

2. Зернові культури – 6,7%. Найбільші обсяги експортних поставок пшениці на азійському напрямку здійснювались до Пакистану (502,8 тис. т), Південної Кореї (499,2 тис. т), Таїланду (437,1 тис. т), Ізраїлю (360,8 тис. т), Бангладешу (319,4 тис. т), Індонезії (312,2 тис. т), Йорданії (300,0 тис. т), Філіппін (277,5 тис. т), Ємену (200,3 тис. т). Серед найбільших споживачів ячменю в Азії окремо виділяється Саудівська Аравія (2608,8 тис. т, або 72,1 % усього експорту), Туреччина (344,4 тис. т), Іран (191,8 тис. т), Ізраїль (140,0 тис. т). Високий попит на ячмінь у країнах Близького Сходу пояснюється передусім його використанням в основному на кормові потреби, в тому числі і для верблюдів Аравійського півострову[47]. Ринок країн Азії є другим за важливістю просування кукурудзи, куди її експорт за минулий рік становив майже 4,6 млн. т. Найбільшим споживачем тут є Китай, який придбав 1,1 млн. т (24,3 %) та Іран — 1,0 млн. т, далі йдуть Південна Корея (869,2 тис. т), Ізраїль (733,2 тис. т), Японія (412,0 тис. т)[47].

3. Чорні метали – 1,64%.

4. Залишки і відходи харчової промисловості – 1,37%. Україна експортує відходи і залишки від виробництва крохмалю, буряковий жом, шрот, отриманий від переробки сої, соняшнику, льону, ріпаку, відходи пивного виробництва і ряд інших продуктів. Відходи йдуть на виробництво кормів для тварин, ними удобрюють поля, вони також використовуються в якості сировини в хімії та фармацевтиці.

5. Продукція борошномельно-круп'яної промисловості – 1,22%. Переважно постачання здійснюється до Індонезії (\$9,3 млн.), В'єтнаму (\$3,7 млн.), Філіппін (\$2,2 млн.) та Малайзії (\$0,2 млн.). Нещодавно розпочалися поставки борошна до

Сінгапуру (4,3 млн. кг на \$0,77 млн.) і різко зросли до Малайзії (3,6 млн. кг на \$0,65 млн.)[39].

Далі було проведено аналіз даних, щодозволило виявити частку товарних груп українського експорту, які нині реалізуються на ринках ЄС та Азії та порівняти дане значення із значенням коефіцієнтів компаративних переваг. Це надало можливість виявити: найбільш пріоритетні товарні групи експорту України для реалізації на ринках ЄС та Азії; товарні групи, які у поточному періоді не достатньо представлені на ринках ЄС-28 та Азії, проте мають відносно позитивні показники компаративних переваг та дозволять суттєво диверсифікувати український експорт; товарні групи, які мають відносно вагому частку імпорту країн ЄС та Азії, але не мають достатньо переваг для реалізації та потребують підвищення конкурентоспроможності(див.табл. 2.13.).

Таблиця 2.13.

Пріоритетні товарні групи експорту України для реалізації на ринку ЄС

<b>Нині реалізуються на ринку ЄС-28 та мають високі переваги</b>			
10 Зернові культури	2,85	14 Рослинні матеріали для виготовлення плетених виробів;	6,71
12 насіння і плоди олійних рослин	2,27	15 Жири та олії	3,46
26 руди, шлак і зола	5,67	72 чорні метали	2,6
23 залишки і відходи харчової промисловості	1,4	44 деревина та вироби з деревини	2
25 сіль; сірка; землі та каміння	1,26	43 натуральне та штучне хутро	1,73
78 свинець і вироби з нього	4,1		
<b>Нині незначно представлені на ринку ЄС-28, але мають переваги та перспективу для розвитку</b>			
36 порох і вибухові	1,21	94 меблі	1,52
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	0,65	62 одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	2,78
81 інші недорогоцінні метали	1,14	11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	0,88
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; мед	0,54	89 судна	2,89
64 взуття	1,15	66 парасольки	2,37
42 вироби із шкіри	0,57	46 вироби із соломи	2,98
94 меблі	1,06	61 одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні	1,52
<b>Нині реалізуються на ринку ЄС-28, але не мають переваг</b>			
40 каучук, гума	-0,3	62 одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	-0,28
31 добрива	-1		

Таким чином, найбільш пріоритетними товарними групами українського експорту для реалізації на ринку ЄС, які мають високі конкурентні переваги та у відносно значній кількості представлені на ринку ЄС-28 є: зернові культури, рослинні матеріали для виготовлення, насіння і плоди олійних рослин, жири та олії тваринного або рослинного походження, руди, шлак і зола, чорні метали, залишки і відходи харчової промисловості, деревина та вироби з деревини, сіль; сірка; землі та каміння, натуральне та штучне хутро, свинець і вироби з нього.

Таблиця 2.14.

Пріоритетні товарні групи експорту України для реалізації на ринку Азії

<b>Нині реалізуються на ринку Азії та мають високі переваги</b>			
15 Жири та олії тваринного або рослинного походж	2,78	10 зернові культури	4,7
72 чорні метали	2	23 залишки і відходи харчової промисловості	3,07
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	2,04	24 тютюн і промислові замітники тютюну	1,39
12 насіння і плоди олійних рослин	1,97	17 цукор і кондитерські вироби з цукру	2,87
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; мед	6,29	18 какао та продукти з нього	1,8
<b>Нині незначно представлені на ринку Азії, але мають переваги та перспективу для розвитку</b>			
07 овочі	1,35	19 готові продукти із зерна	2,79
01 живі тварини	5,35	26 руди, шлак і зола	4,62
02 м'ясо та їстівні субпродукти	6,94	44 деревина та вироби з деревини	2,69
81 інші недорогоцінні метали	1,37	81 інші недорогоцінні метали	1,96
49 друкована продукція	0,94	74 мідь і вироби з неї	1,15
78 свинець і вироби з нього	1,03	88 літальні апарати	1,51
<b>Нині реалізуються на ринку Азії, але не мають переваг</b>			
25 сіль; сірка; землі та каміння	-0	73 вироби з чорних металів	-0,3
20 продукти переробки овочів	-0,5	21 різні харчові продукти	-0,21

Як свідчать дані таблиці 2.14., найбільш пріоритетні товарні групи українського експорту для реалізації на азійському ринку, які мають високі конкурентні переваги та у відносно значній кількості представлені на ринку Азії: жири та олії тваринного або рослинного походження, зернові культури, чорні метали, залишки і відходи харчової промисловості, продукція борошномельно-круп'яної промисловості, тютюн і промислові замітники тютюну, насіння і плоди

олійних рослин, цукор і кондитерські вироби з цукру, молоко та молочні продукти, яйця птиці; мед, какао та продукти з нього.

### **2.3. Аналіз конкурентних позицій українських товарів на світових ринках високотехнологічної продукції**

У сучасному світі спостерігається значний розрив у рівні технічного розвитку окремих країн. У зв'язку з цим розвинуті країни спеціалізуються на експорті високотехнологічних та наукомістких товарів, а слаборозвинуті – на експорті сировини та палива. Як показали дослідження, проведені в попередніх розділах, Україна відноситься до другої групи, адже переважно експортує саме сировину та товари з низьким ступенем доданої вартості.

Наша країна може пишатись тим, що вона є одним з головних постачальників зернових, олії та руди на світові ринки, проте такий напрямок експортного потенціалу може бути корисним тільки на найближчі пару років. За відсутності розвитку експорту продукції високотехнологічних галузей промисловості неможливі її повноцінна інтеграція в світовий економічний простір і ефективний розвиток країни, а значить і виконання стратегічних завдань по форсованим темпам зростання економіки. Тільки експорт інноваційної високотехнологічної продукції в перспективі зможе вивести національну економіку на новий рівень технологічного розвитку, а відповідно й стати рушійною силою розвитку економіки України.

Досвід провідних країн світу свідчить про те, що економічна і технологічна безпека держави в сучасних умовах глобалізації світової економіки багато в чому обумовлена високим рівнем конкурентоспроможності національної високотехнологічної продукції на світовому ринку. Вдосконалення функціонування високотехнологічного сектора стає пріоритетним завданням держави, так як в ньому матеріалізується основна частина результатів досліджень і розробок, формується попит на досягнення науки і створюється основа для пропозиції нових технологій та результатів розробок в економіці.

У нашій країні необхідність розвитку високотехнологічного сектора є стратегічно важливим завданням. Так, в Експортній стратегії України: Дорожній карті стратегічного розвитку торгівлі на період 2017—2021 років кінцевою метою та основним завданням є перехід до експорту наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та успіху України на світових ринках[56]. Ключовим завданням ставиться формування нового вигляду української економіки за рахунок створення принципово нових виробництв, підприємств і галузей, які виробляють експортноорієнтовану, високотехнологічну продукцію, в тому числі в стратегічному партнерстві з передовими світовими гравцями[56].

У зв'язку з цим актуалізується завдання обґрунтування теоретичних та практичних основ формування та вдосконалення сфери високих технологій, а також розробки методичного підходу до визначення та оцінки умов розвитку високотехнологічного сектора в Україні. Незважаючи на часте згадування в нормативно-правових актах понять «високі технології», «високотехнологічний сектор», в нашій країні по цей час немає єдиного підходу до даних дефініцій, також немає й загальної методики визначення високотехнологічних товарів в системі УКТ ЗЕД[15].

Високі технології мають ряд відмінностей від традиційних. Так, атрибутивними ознаками даного поняття є: наукоємність, інноваційність, складність і прецизійність. Крім того, у зарубіжній практиці для виявлення високотехнологічного сектора часто застосовуються різні підходи[15].

Секторальний підхід використовують для класифікації рівня технологічності як галузей промисловості, так і сфери послуг. Відповідно до нього відбувається поділ галузей промисловості і сфери послуг по рівню технологічності в кодах NACE (Classification of Economic Activities in European Community). За зазначеної класифікації в даний час високотехнологічними видами економічної діяльності в кодах NACE Rev. 2 є: 1) виробництво фармацевтичних препаратів; 2) виробництво комп'ютерів, електронної і оптичної продукції; 3) виробництво літальних апаратів, включаючи космічні [76].

У міжнародній практиці секторальний підхід до виділення високотехнологічного сектора доповнюється продуктовим. Він заснований на розрахунку наукоємності продукту (щодо витрат на НДДКР до ціни товару). В даному випадку агрегування товарних груп проводиться відповідно до міжнародної торгової класифікації - Standard International Trade Classification (SITC), згідно з якою в групу ключових технологій входить ряд високотехнологічних продуктів. С введенням нової редакції SITC - Rev. 4 з квітня 2009 р. діє перелік високотехнологічних товарів, який включає: аерокосмічну, фармацевтичну продукцію, комп'ютерну та офісну техніку, напівпровідникові пристрої, телекомунікаційне обладнання, оптичні прилади і вимірювальне обладнання, медичну техніку та ін. (див.дод. А ) [76].

Існує також патентний підхід в ідентифікації високотехнологічного сектора, згідно з яким складено перелік патентних областей на основі восьмої редакції міжнародної патентної класифікації (International patent classification (IPC)), куди входять: комп'ютерні системи і автоматизоване обладнання, гена інженерія, авіація, комунікаційні технології, напівпровідники, лазери, біотехнології та ін.[81].

Проте жодний з перелічених методів в своєму «чистому» вигляді не може бути використаний для дослідження саме високотехнологічного експорту в Україні, оскільки перш за все необхідно гармонізувати систему УКТ ЗЕДта SITC. Саме тому ми поєднали зазначені вище множини.

В результаті адаптації кодів SITC визначених висотехнологічних продуктів до УКТ ЗЕД було сформовано Перелік високотехнологічних товарів за УКТ ЗЕД, який складають 69 номенклатурні позиції за чотиризначним кодом УКТ ЗЕД.Сформований на виході перелік товарів в класифікаторі HS-4 містить вказівкуна технологічний рівень і значення додаткових індикаторів в обох версіях. В якості попереднього критерію виділення групи високотехнологічних товарів використовуються об'єднані дані двох класифікаторів (див.дод. Б).

Інформація, що викладена в додатку Бдозволяє зробити висновок, що основна маса високотехнологічних товарів (як по числу, так і по обсягахторгівлі)

відносяться до машинобудування та хімічної промисловості (в т.ч. фармацевтика).

Підсумовуючи отримані результати, можна сказати, що наведена вище методика дозволяє з'ясувати перелік високотехнологічних товарів відповідно до товарних кодів УКТ ЗЕД. Цей список на основі визначення ОЕСР містить технічні продукти, виробництво яких визначається високою інтенсивністю досліджень та розробок. В його основу вперше було покладено поєднання двох міжнародних класифікаторів, а саме: Класифікації за широкими економічними категоріями (зокрема, агрегацію цих категорій за основними класами товарів Системи національних рахунків) та Переліку високотехнологічних товарів за SITC. В результаті цього діючий в системі ОЕСР/Євростат Перелік високотехнологічних товарів за SITC, а також сформований на його основі Перелік високотехнологічних товарів за УКТ ЗЕД було вперше структуровано та гармонізовано. Такий розподіл ВТТ створив можливість в подальшому оцінити експорт високотехнологічних товарів з України на світові ринки.

Щодо основних показників зовнішньої торгівлі України, то, на жаль, експорт високотехнологічного сектору щороку в період 2013-2017 рр. зменшується (з 3,88 млрд. в 2013 р. до 2,84 млрд. в 2017 р.) (табл. 2.15.). Дане значення є близьким до значення 2003 року, коли експорту ВТТ складав 2,44 млрд. дол. США.

Таблиця 2.15.

Основні показники зовнішньої торгівлі України позиціями  
високотехнологічного сектору

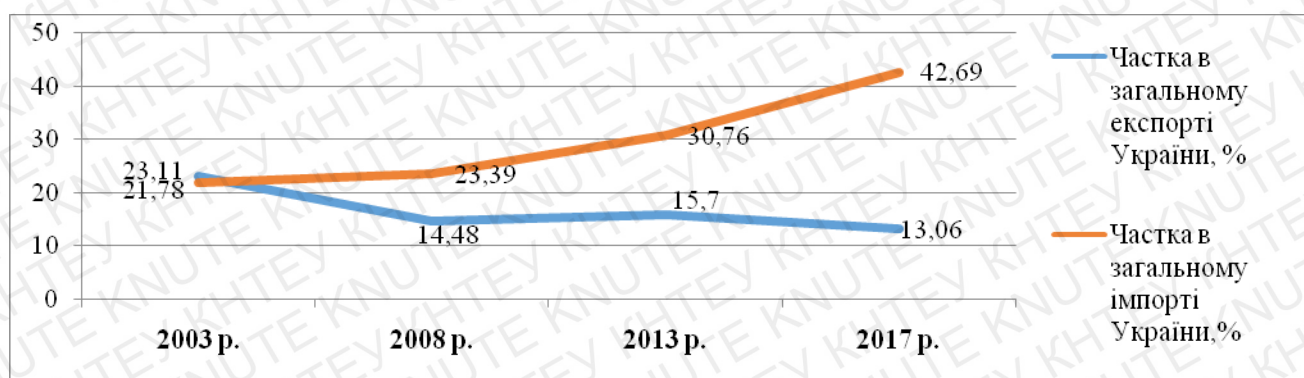
Індикатор	2003 р.	2008 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Експорт, млрд. дол. США	2,44	3,59	3,88	3,19	2,92	2,89	2,84
Імпорт, млрд. дол. США	6,32	8,46	8,87	8,14	7,32	7,26	6,72
Сальдо, млрд. дол. США	-3,88	-4,87	-4,99	-4,95	-4,4	-4,37	-3,88
Частка України в світовому експорті ВТТ, %	0,063	0,043	0,028	0,027	0,034	0,042	0,065

Джерело: розроблено автором на основі [45]



Підсумкове сальдо зовнішньоторговельного обороту високотехнологічними товарами за період 2013-2017 рр. рік показує негативну величину. Таким чином, більший обсяг коштів йде зарубіж, тим самим фактично інвестується на підтримку інновацій та економіки інших країн.

За допомогою використання методики визначення Переліку високотехнологічних товарів відповідно до товарних кодів УКТ ЗЕД нами було вираховано частку високотехнологічних товарів в загальному обсягу експорту товарів з України. Динаміка, що відображена в рис.2.1. показує, що в період 2003-2017 р. частка високотехнологічного експорту в загальному експорті України незмінно спадає (з 21,78% у 2003 р. до 13,06% у 2017 р.), в той час як імпорт, навпаки, незмінно зростає (з 23,11% у 2003 р. до 42,69% у 2017 р.). Навіть у Болгарії, яка спеціалізується майже виключно на туризмі, показник експорту товарів високотехнологічного сектору є більшим. Порівняння показника нашої країни із показниками нових індустріальних країн вказує на відставання в 4-8 разів. І в країні, де колись був високо розвинений наукомісткий виробничий сектор, який за останні 20 років суттєво постраждав та виявився непривабливим та дорогим для вітчизняного та іноземного бізнесу. І це не є дивним, адже в останні роки в Україні існувала модель господарювання, яка спонукала підприємства отримувати прибутки виключно за рахунок експорту сировини і використання дешевої робочої сили.



**Рис. 2.1. Частка високотехнологічних товарів в експорті та імпорті України в 2013-2017 рр.,%**

*Джерело:* розроблено автором на основі [37]

Як наслідок, на сьогодні спостерігається індиферентне відношення власників підприємств до науки та інновацій, відсутність тісних зв'язків наукової сфери з промисловістю, переважання застарілих ресурсо- і енергоємних технологій.

Дані таблиці 2.16. показують, що на сьогодні в українському експорті найбільша частка позицій високотехнологічного експорту складає 6,07% - проводи ізольовані, яких наша країна в 2017 році експортувала на суму більше 1,31 млрд. дол.США. Далі йдуть двигуни турбоактивні з часткою в 2%.

Таблиця 2.16.

**Частка високотехнологічних товарів за чотиризначним кодом УКТ  
ЗЕД в загальному експорті України**

Код товарної позиції	Назва товарної позиції	Обсяг, тис.дол. США	% від загального експорту
8544	Проводи ізольовані, кабелі та інші ізольовані електричні провідники; кабелі волоконно-оптичні	1318084	6,07
8411	Двигуни турбореактивні, турбогвинтові та інші газові турбіни	434486	2,00
8517	Апарати електричні телефонні або телеграфні; відеотелефони	235988	1,09
3004	Лікарські засоби дозовані або фасовані для роздрібної торгівлі	171136	0,79
2844	Хімічні радіоактивні елементи та ізотопи	130158	0,59
8537	Пульти, панелі, консолі, столи, розподільні щити, для контролю або розподілу електричного струму	66977	0,31
8412	Інші двигуни та силові установки	59913	0,28
9032	Прилади для автоматичного регулювання або керування	43596	0,21
8443	Обладнання друкарське; фарбоструминні друкарські машини; допоміжні машини для друкування	39176	0,18
8523	Носії, готові для запису звуку, але не записані	31286	0,14
8526	Радіолокаційні, радіонавігаційні прилади, радіоапаратура дистанційного керування	30139	0,14
8543	Машини електричні та апаратура, в іншому місці цієї групи не зазначені	27293	0,13

*Джерело:* розроблено автором на основі [37]

Україна на першому місці в світі по виробництву соняшнику і олії з нього, а також його експорту, на третьому - по експорту ячменю, рапсу і кукурудзи, сьома у світі по експорту меду і сої. Це є позитивним явищем, однак лідерство в експорті сільськогосподарської сировини не може забезпечити країні

економічного процвітання : обсяги експорту і доходи від нього - це категорії, які не пов'язані прямо пропорційно. Нашій країні потрібно усвідомити, що в сучасному світі тільки експорт високотехнологічної продукції із високою часткою доданої вартості зможе допомогти досягнути економічного зростання.

Щодо частки в світовому експорті, то в 2017 році найбільшу частку Україна займає в світовому експорті хімічних реактивних елементів та ізотопів – 1,69%; Проводів ізольованих, кабелів – 1,1%; Аеростатів та дирижаблів – 1,08% (табл. 3.8.). В 2003 році даний рейтинг виглядав так: 1. Аеростати та дирижаблі– 1,51%; 2. Електрообладнання – 0,83%; 3. Машини та пристрої для випробування механічних властивостей матеріалів – 0,79%; 4. Прилади для автоматичного регулювання або керування – 0,7%; Пульти, панелі, консолі, столи – 0,68% (див.табл.2.17.).

Таблиця 2.17.

#### Частка високотехнологічних товарів України в світовому експорті, %

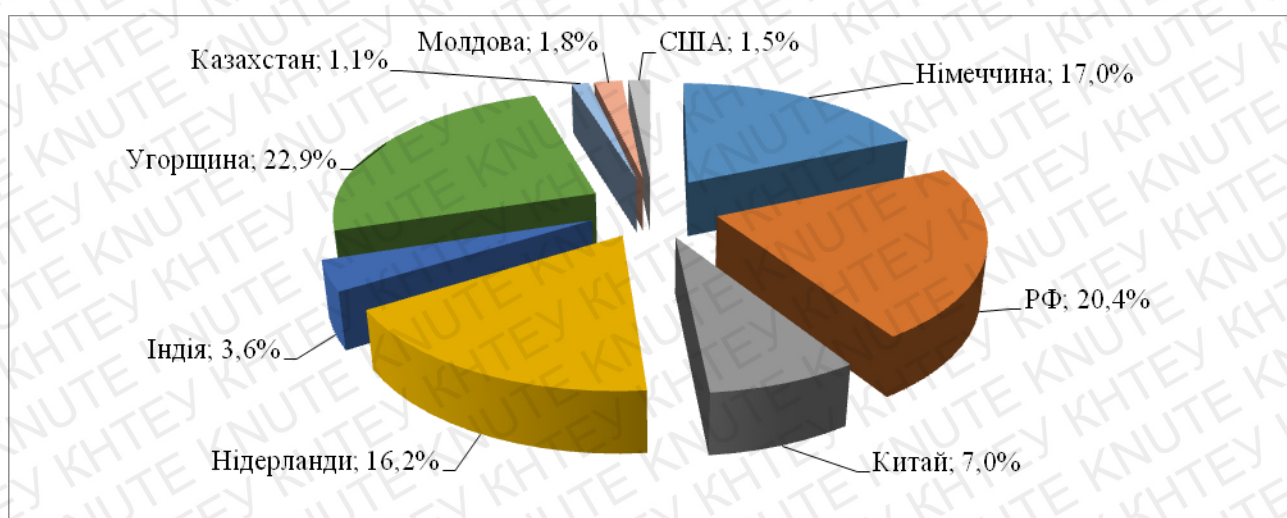
Код товарної позиції	Назва товарної позиції	2003 р.	2008 р.	2013 р.	2017 р.
2844	Хімічні радіоактивні елементи та ізотопи	0,00	0,29	2,00	1,69
8544	Проводи ізольовані, кабелі та інші ізольовані електричні провідники; кабелі волоконно-оптичні	0,28	0,69	0,95	1,10
8801	Аеростати та дирижаблі, планери, дельтаплани, безмоторні	1,51	0,94	0,92	1,08
8411	Двигуни турбореактивні, турбогвинтові та інші газові турбіни	0,44	0,43	1,07	0,37
8412	Інші двигуни та силові установки	0,38	0,60	0,60	0,30
9023	Прилади, апарати та моделі демонстраційного призначення	0,36	0,21	0,14	0,17
2804	Водень, інертні гази та інші неметали	0,44	0,62	0,26	0,17
9005	Біноклі, монокулярні; інші астрономічні прилади та опори для них	0,10	0,17	0,15	0,15
8526	Радіолокаційні, радіонавігаційні прилади, радіоапаратура дистанційного керування	0,47	0,21	0,57	0,14
8540	Лампи, трубки електронні з термокатодом, холодним катодом чи фотокатодом	0,02	0,09	0,06	0,14
9032	Прилади для автоматичного регулювання або керування	0,70	0,23	0,25	0,12
8537	Пульти, панелі, консолі, столи, розподільні щити, для контролю або розподілу електричного струму	0,68	0,35	0,16	0,11

Джерело: розроблено автором на основі [35,39]

Проте найвищі значення, які не досягають навіть 2%, говорять про серйозну кризу високотехнологічного виробництва в нашій країні. Необхідно

відновлювати інноваційний потенціал України, тільки це зможе допомогти їй вийти на якісно новий рівень економічного зростання та дозволить зробити національну високотехнологічну продукцію конкурентоспроможною на світовому ринку.

Контрагентами України в експорті високотехнологічної продукції в 2017 році виступали 46 країн. Найважливіші з них: Угорщина – 22,9%; Російська Федерація – 20,4%; Німеччина – 17%; Нідерланди – 16,2%, частка яких перевищує 76%. Також в число традиційних партнерів входять: Китай, Індія, США, Казахстан, Молдова (див. рис. 2.2.).



**Рис. 2.2. Географічна структура експорту високотехнологічних товарів, %**

*Джерело:* розроблено автором на основі [35,39]

Тобто на сьогоднішній день, навіть не зважаючи на призупинення економічних стосунків з Росією, вона все ще залишається одним з основних покупців української високотехнологічної продукції. До 2014 року Україна поставляла складну високотехнологічну продукцію на російський ринок, який був основним ринком збуту вітчизняного експорту ВТТ, а Росія в великих обсягах поставляла в Україну енергоносії і різні види сировини. Зі зміною політичної ситуації в 2014 році в Україні змінилися і особливості співпраці з РФ. Кабінет Міністрів України розірвав програму економічного співробітництва з Росією на 2011-2020 роки. Рада національної безпеки і оборони (РНБО) України прийняла ряд рішень, якими було припинено або обмежено економічне

співробітництво з Росією, зокрема військово-технічне. За цей час були введені санкції проти ряду російських компаній.

На сьогодні Україна не здатна відшкодувати втрати, пов'язані з припиненням експорту високотехнологічної продукції в Росію та перекваліфікуватись на ринки ЄС, Азії, Африки та Америки. Відповідно, у нас йде деіндустріалізація. Багато з відомих підприємств, таких як «Південмаш», «Антонов», «Мотор Січ», «Зоря-Машпроект» або свою діяльність припинили, або дуже різко скоротили.

Розглядаючи перспективи експорту високотехнологічної продукції з України, слід зазначити, що на сьогоднішній момент більшість вітчизняної продукції є неконкурентоздатною на світових ринках збуту із-за використання застарілих технологій. Введення технологічних інновацій в процес виробництва для українських підприємств вимагає значних фінансових засобів на закупівлю устаткування, нематеріальних активів і перекваліфікації персоналу, і це лише у разі, якщо підприємства не займаються власними науково-технічними розробками, оскільки тоді процес введення інновацій вимагає не лише фінансових витрат, але і часових.

Підсумовуючи, слід підкреслити, що ключем до перетворення існуючих в Україні проблем на нові можливості являються інновації. Якщо держава націлена на підвищення добробуту своїх громадян, зростання якості і рівня їх життя, альтернативи інноваційному шляху просто немає.

Далі за допомогою індексу конкурентних позицій було визначено ступінь залежності української економіки від імпорту високотехнологічних товарів [80].

$$RNX_{i,c,t}^E = \left( \frac{X_{i,c,t} - M_{i,c,t}}{X_{i,c,t} + M_{i,c,t}} \right) * \left( \frac{X_{i,c,t} + M_{i,c,t}}{GDP_{c,t}} \cdot \frac{\sum_c X_{i,c,t}}{\sum_c GDF} \right) \quad (2.1)$$

Індекс являє собою коефіцієнт незбалансованості, скоригований на інтенсивність торгівлі по відношенню до ВВП, і приймає значення від  $-\infty$  до  $+\infty$ . Він поєднує в собі переваги коефіцієнта незбалансованості торгівлі і індексу Баласса. Його значення відповідає знаку зовнішньоторговельного сальдо товару,

що відбиває середньосвітову інтенсивність торгівлі з мінімальним впливом структурних спотворень[80].

Було проаналізовано 1184 товарні позиції за чотиризначним кодом УКТ ЗЕД та першочергово виділені позиції із найвищими значеннями індексу конкурентних позицій. Даний аналіз дозволив зробити висновок, що в період 2003-2017 рр. товарна структура українського експорту за індексом конкурентних позицій поступово спрощувалась. Якщо в 2003 р. та 2008 р. на першому місці за значенням ІКП знаходились Вагони для перевезення вантажів по коліях (100,9 та 70,14 од.в. відповідно), то в 2013 р. та 2017 р. першу сходинку зайняла соняшникова олія (65,9 та 140,5 од.в. відповідно) (див.дод. В.).

Загалом, в 2003 році, з 20 товарних позицій із найвищим ІКП, що експортувала Україна, 13 товарів були із високою часткою доданої вартості, в 2008 році даний показник складав 14 товарних позицій, в 2013 році дана кількість заменилась до 11, а в 2017 році до 7 товарних позицій. Тобто очевидним становиться те, що з роками український експорт поступово деградує, експорт товарів з низькою доданою вартістю в своїх обсягах починає перевищувати в рази експорт товарів з високим ступенем доданої вартості. А це призведе до того, що Україна не може прогнозувати обсяги доходів від експорту, так як вони переважно залежать від нестійкої кон'юнктури сировинних ринків, крім того, стійке тривале перевищення пропозиції над попитом за основними товарними позиціями (чорні та кольорові метали, зернові культури) веде до зниження світових цін на ці товари, а отже й до значних фінансових втрат країни.

Аналіз динаміки та структури Індексу конкурентних позицій експорту високотехнологічних товарів з України дозволив зробити висновки про наступне (див. дод. Г.):

- порівняно з ІКП сировинних товарів та товарів АПК, значення ІКП високотехнологічних товарів є надзвичайно малим;
- тільки 9 товарних позицій із 69 мають позитивне значення ІКП, що свідчить про переважання експорту даних ВТТ над імпортом;

- першими позиціями за величиною ІКП є хімічні радіоактивні елементи та проводи ізолювані, проте додана вартість даних категорій та доходи від їх експортування не можуть зрівнятись з доданою вартістю таких високотехнологічних товарів, як, наприклад, Ядерні реактори та Машини для обробки металів, ІКП яких в 2017 році складає -52,20 та -1,57 відповідно. Тобто навіть в ситуації із торгівлею високотехнологічними товарами Україна програє, адже доводиться експортувати відносно дешеві товари із меншим ступенем доданої вартості та імпортувати дорогі товари із високою часткою доданої вартості.

Подальша диференціація товарних груп як за абсолютним рівнем залежності від імпорту, так і по динаміці, дозволяє виділити три категорії товарів: лідерів, «середняків» і аутсайдерів.

### **Лідери**

На жаль в ситуації з експортом України високотехнологічних товарів занадто складно назвати товари із більш високими значеннями індексу конкурентних позицій лідерами, проте, якщо оцінювати загальну структуру експорту, то Україна найменше імпортозалежна в торгівлі Хімічними радіоактивними елементами та ізотопами. Залежність від зазначеної позиції майже відсутня – країна самостійно покриває власні потреби. Україна займає міцні позиції в порівнянні із сусідніми країнами СНД в сфері двигунів та турбін, експорт яких складає 4,34 млрд. дол.США. Невеликі, але перекриваючи експорт обсяги імпорту відмічені в торгівлі Проводами ізолюваними, кабелями.

### **«Середняки»**

До «середняків» віднесено 11 товарів за чотиризначним кодом УКТ ЗЕД. По товарній групі Електрообладнання звукове або візуальне сигналізаційне конкурентні позиції України характеризуються як стійкі слабо негативні.

За період 2003 – 2017 рр. Україна укріпила конкурентні позиції по двох товарних позиціях: Електрообладнання звукове або візуальне сигналізаційне та Лампи, трубки електронні з термокатодом, холодним катодом чи фотокатодом. Найбільш відчутним виявився провал по товарах: Інші апарати літальні; космічні

апарати та суборбітальні і космічні ракети-носії; Частини літальних апаратів; Прилади, апарати та моделі демонстраційного призначення; Електропрогравальні пристрої без пристроїв для звукозапису та Компаси; інші навігаційні прилади та інструменти.

По більшості товарних груп індекс конкурентних позицій України знаходиться в області негативних значень. Виняток становлять лише Електрообладнання звукове або візуальне сигналізаційне; Частини літальних апаратів товарної позиції 8801 або 8802; Інші апарати літальні; космічні апарати та суборбітальні і космічні ракети-носії. Найгірша ситуація склалася для товарних груп: Лампи, трубки електронні з термокатодом, холодним катодом чи фотокатодом; Електронні інтегровані схеми та електронні мікромодулі; Компаси; інші навігаційні прилади та інструменти. Індекс конкурентних позицій не перевищує -0,2 і по ряду інших товарних груп, включаючи Сполуки рідкісноземельних металів, ітрію чи скандію, Пристрої на рідких кристалах, Біноклі, монокуляри; інші астрономічні прилади та опори для них, Кінокамери та кінопроектори, Прилади, апарати та моделі демонстраційного призначення.

За період 2003-2017 рр. істотно погіршилися позиції України по літальних апаратах, на відміну від розвинених країн, висока конкурентоспроможність яких, втім, має негативний тренд, пов'язаний з поступовим скороченням їх ролі на світовому ринку. Більшість товарів даної групи є особливо високотехнологічними. Залежність України від імпорту літальних апаратів українська висока і становить 53%. Основні країни, які постачають в Україну літальні апарати, - Російська Федерація, США та ОАЕ, тоді як країни, що розвиваються, в силу специфіки ринку представлені на ньому вкрай слабо. По частинах літальних апаратів відбулося суттєве погіршення експортно-імпортного сальдо, що внесло вирішальний внесок в зниження загальної конкурентоспроможності галузі.

### **Аутсайтери**

До аутсайдерів віднесено п'ятьдесят одну товарну групу.

Вкрай велика залежність України від імпорту фармацевтики, тоді як розвинені країни мають помірно сильними позиціями на цьому ринку. У цьому



плані Україна досить сильно і стійко залежить від імпорту з інших країн. Основними партнерами нашої країни в цій товарній групі виступають Німеччина, Індія та Франція. Найсильніша залежність від імпорту в великих товарних групах відзначається за імунними сироватками, ліками, що містять алкалоїди, кортикостероїдні гормони та інсулін.

По товарній групі Машини та обладнання (крім ядерних технологій, двигунів і турбін) індекс конкурентних позицій України знаходиться у вкрай несприятливій зоні – від 1,57 до -0,32. Залежність нашої економіки від імпорту машин і обладнання даної групи в багато разів перевищує середньосвітові позначки (Перш за все з Німеччини, Італії, Фінляндії). Найвища залежність від імпорту з розвинених країн зафіксована по Машинах для обробки металів та Верстатах.

Якщо медичне обладнання залишається однією з сфер спеціалізації розвинених країн, то в Україні попит на товари цієї групи в значній мірі задовольняється за рахунок імпорту. З 2008 р. і індекс конкурентних позицій залишається вкрай низьким та негативна тенденція тільки посилюється. Україна критично залежить від імпорту медичного обладнання з таких країн, як США, Італія, Чехія та Російська Федерація. Серед товарів з найбільшою залежністю від імпорту з розвинених країн - Пристрої ортопедичні; пристрої для лікування переломів; штучні частини тіла; слухові апарати, Апаратура, що використовує рентгенівське, альфа-, бета- чи гамма-випромінювання та Прилади для автоматичного регулювання або керування.

По групі «обчислювальні машини» позиції України стійко негативні, що відображає низьку інтенсивність торгівлі, як наслідок слабкої включеності країни в світові ланцюжки доданої вартості в цій сфері. Негативний індекс конкурентних позицій, втім, характеризує і розвинені економіки, а безумовним лідером світового експорту залишається Китай. Його частка в період 2008-2017 рр. зросла з 38 до 49%. Показники України по позиціях Машини автоматичного оброблення інформації та їх блоки; магнітні або оптичні зчитувальні пристрої та

Частини та приладдя, призначені для машин в період 2003-2017 рр. впали з -0,21 та -0,06 до -0,53 та -0,31 пп. відповідно.

Також, на жаль, найбільш негативне значення індексу конкурентних позицій спостерігається у товарної групи Реактори ядерні; паливні елементи для ядерних реакторів; обладнання та пристрої для розділення ізотопів. В період 2011-2016 рр. єдиним покупцем ядерних реакторів з України була Російська Федерація, більше Україна не експортувала в жодну країну дану товарну групу, проте в 2017 році нашій країні вдалось поставити також значну кількість реакторів на ринок Китаю, що допомогло майже повністю нівелювати втрати від майже повного припинення експорту до РФ.

Проведене дослідження показало, що на сьогодні Україна є переважно постачальником сировинного експорту на світові ринки та вузьконішевим виробником високотехнологічної продукції зі слабкими конкурентними позиціями за більшістю товарів і високою залежністю від імпорту з інших країн.

Розширення присутності на зовнішніх ринках за основними товарними групами низького ступеня переробки створює ефект отримання короткострокової вигоди, проте в довгостроковій перспективі може привести до зниження попиту в сировинних поставках, втрати частки ринку в товарах з високою доданою вартістю і зниження ефективності експортної діяльності. У той же час при зростанні частки несировинного експорту, особливо високотехнологічної продукції в сфері машинобудування, проявляється зворотний ефект, що, в свою чергу, позитивно вплине на формування технологічного потенціалу і розвиток промислового комплексу країни в перспективі.

В цілому можна відзначити, що основними потенційно можливими товарними позиціями в несировинних експорті, які затребувані на світових ринках, є продукція машинобудування, фармацевтичної сфери, прилади і пристрої, що застосовуються в медицині.

## **Висновки до розділу 2**

Проаналізувавши наукову літературу у сфері макроекономіки можна зробити висновок, що експортний потенціал є органічною частиною

національної економіки. Його стратегічна роль полягає в тому, що він повинен стати інструментом активізації наявних і потенційних конкурентних переваг української економіки в міжнародному поділі праці, засобом сприяння виходу нашої країни на шлях стабільного і прискореного якісного економічного зростання.

Ситуація, що склалася до теперішнього часу в експортному секторі економіки України, свідчить, що ні обсяг, ні форма державної підтримки експортоорієнтованих виробництв не можуть вважатися задовільними і достатніми для формування передумов здійснення активної експортної експансії на зовнішніх ринках. За даними статистики можна зробити висновок, що Україна протягом 2012 – 2017 рр. щороку скорочувала обсяги експорту та імпорту. Основними причинами спаду можна визначити: падіння цін на товари, що є основою українського експорту, торговельні війни з РФ, поступова деградація товарної структури експорту - тобто збільшення продажу сировини і зменшенням обсягу експорту товарів з доданою вартістю, а також втрата частини промислового сектора країни тощо. Наведені обставини стимулювали переорієнтацію українських експортерів з ринків країн СНД на ринки ЄС, Азії та інших країн. Та починаючи з 2017 року Україна починає поступово нарощувати обсяги експорту та імпорту (на 60% та 49% відповідно по відношенню до показників 2016 р.).

Результати дослідження виявили, що в 2017 р. Україні вдалось вийти на рівень 69,8% ефективності експорту у світ. Стосовно ефективності українського експорту на європейському ринку, то позитивною є тенденція збільшення даного відсотка в період 2015 – 2017 рр. (з 51% до 70% відповідно) після суттєвого зниження показників у 2014 р. Також проведена оцінка дозволила зробити висновок, що реальну перспективу на даний час, крім європейського ринку, Україна має виключно на ринку Азії, але для того, щоб дійсно мати змогу конкурувати з іншими експортерами на азійських ринках, Україні потрібно змінити тенденцію падіння ефективності свого експорту на ринку Азії.

За допомогою аналізу ефективності експорту на ринках ЄС і Азії було

визначено, що найбільш пріоритетними товарними групами українського експорту для реалізації на ринку ЄС, які мають високі конкурентні переваги та у відносно значній кількості представлені на ринку ЄС-28 є: зернові культури, рослинні матеріали для виготовлення, насіння і плоди олійних рослин, жири та олії тваринного або рослинного походження, руди, шлак і зола, чорні метали, залишки і відходи харчової промисловості, деревина та вироби з деревини, сіль; сірка; землі та каміння. На ринку Азії найбільш пріоритетні товарні групи українського експорту є: жири та олії тваринного або рослинного походження, зернові культури, чорні метали, залишки і відходи харчової промисловості, продукція борошномельно-круп'яної промисловості, тютюн і промислові замітники тютюну, насіння і плоди олійних рослин, цукор і кондитерські вироби з цукру, молоко та молочні продукти, яйця птиці; мед, какао та продукти з нього.

Проведені дослідження довели, що Україна на сьогодні відноситься до слаборозвинених країн, які переважно експортують сировину та товари з низьким ступенем доданої вартості. Проте за відсутності розвитку експорту продукції високотехнологічних галузей промисловості неможливі її повноцінна інтеграція в світовий економічний простір і ефективний розвиток країни, а значить і виконання стратегічних завдань по форсованим темпам зростання економіки.

В результаті адаптації кодів SITC визначених високотехнологічних продуктів до УКТ ЗЕД було сформовано Перелік високотехнологічних товарів за УКТ ЗЕД, який складають 69 номенклатурні позиції за чотиризначним кодом УКТ ЗЕД.

В період 2003-2017 р. частка високотехнологічного експорту в загальному експорті України незмінно спадає (з 21,78% у 2003 р. до 13,06% у 2017 р.), в той час як імпорт, навпаки, незмінно зростає (з 23,11% у 2003 р. до 42,69% у 2017 р.). Як наслідок, на сьогодні спостерігається індиферентне відношення власників підприємств до науки та інновацій, відсутність тісних зв'язків наукової сфери з промисловістю, переважання застарілих ресурсо- і енергоємних технологій.

Аналіз структури експорту України в сегменті високотехнологічної продукції показує, що в 2017 році найбільш високотехнологічною позицією, яку експортує Україна, є Проводи ізольовані, кабелі та інші ізольовані електричні провідники. Вони займають майже 47% загального експорту високотехнологічного сектору України. Далі в рейтингу ідуть Двигуни турбореактивні, Апарати електричні телефонні або телеграфні, Лікарські засоби дозовані або фасовані для роздрібної торгівлі та Хімічні радіоактивні елементи та ізотопи.

Контрагентами України в експорті високотехнологічної продукції в 2017 році виступали 46 країн. Найважливіші з них: Угорщина – 22,9%; Російська Федерація – 20,4%; Німеччина – 17%; Нідерланди – 16,2%, частка яких перевищує 76%. Також в число традиційних партнерів входять: Китай, Індія, США, Казахстан, Молдова.

Проведений аналіз дозволив зробити висновок, що в період 2003-2017 рр. товарна структура українського експорту за індексом конкурентних позицій поступово спрощувалась. Якщо в 2003 р. та 2008 р. на першому місці за значенням ІКП знаходились Вагони для перевезення вантажів по коліях (100,9 та 70,14 од.в. відповідно), то в 2013 р. та 2017 р. першу сходинку зайняла соняшникова олія (65,9 та 140,5 од.в. відповідно). Першими позиціями за величиною ІКП є хімічні радіоактивні елементи та проводи ізольовані, проте додана вартість даних категорій та доходи від їх експортування не можуть зрівнятись з доданою вартістю таких високотехнологічних товарів, як, наприклад, Ядерні реактори та Машини для обробки металів, ІКП яких в 2017 році складає -52,20 та -1,57 відповідно.

За допомогою ІКП та абсолютним рівнем залежності від імпорту було виділено три категорії високотехнологічних товарів експорту України: лідерів, «середняків» і аутсайдерів. До аутсайдерів було віднесено групу Хімічні реактивні елементи та ізотопи, Двигунів та турбін, Проводи ізольовані, кабелі. До «середняків» віднесено 11 товарів за чотиризначним кодом УКТ ЗЕД. До аутсайдерів віднесено п'ятьдесят одну товарну групу.

## РОЗДІЛ 3

### ОСНОВНІ ПРИОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

#### 3.1. Обґрунтування напрямів реалізації експортного потенціалу України на світових ринках

Враховуючи попередній аналіз компаративних переваг українського експорту можна виділити основні товарні групи, експорт яких необхідно стимулювати та розвивати. Зважаючи на те, що більшість з виявлених товарних груп є сировинного характеру, необхідно робити акцент на товарах, які мають вищу частку доданої вартості серед інших.

Проаналізувавши товари, які реалізуються на ринках ЄС та Азії та мають високі компаративні переваги у 2017 році слід зазначити, що окрім того, що більшість із них є сировинними, також частка більшості з них в сукупному експорті у 2017 році була досить незначною (див.табл.3.1.).

*Таблиця 3.1.*

Товари, що представлені на ринках ЄС та Азії та мають компаративні переваги

Код УКТ ЗЕД	Назва товарної позиції	Частка в експорті України, %	Коефіцієнт компаративних переваг, од.	
			в ЄС	в Азії
72	чорні метали	19,96	2,6	2
10	зернові культури	14,97	2,85	4,7
15	Жири та олії тваринного або рослинного походж.	10,62	3,46	-
26	руди, шлак і зола	6,3	5,67	-
12	насіння і плоди олійних рослин	4,74	2,27	1,97
44	деревина та вироби з деревини	2,77	2	2,69
23	залишки і відходи харчової промисловості	2,42	1,4	3,07
04	молоко та молочні продукти, яйця птиці; мед	1,14	0,54	6,29
25	сіль; сірка; землі та каміння	0,97	1,12	-
17	цукор і кондитерські вироби з цукру	0,96	0,65	2,87
24	тютюн і промислові замітники тютюну	0,82	-	1,39
11	продукція борошномельно-круп'яної промисловості	0,43	0,88	2,04
18	какао та продукти з нього	0,42	-	1,8
78	свинець і вироби з нього	0,1	4,1	1,03
42	вироби із шкіри	0,06	1,73	0,57
14	рослинні матеріали для виготовлення	0,05	6,71	-

*Джерело:* розроблено автором на основі [37]

8 із 16 товарних груп займають менше 1% сукупного експорту України у 2017 р., 5 товарних позицій складають від 1 до 10% сукупного експорту і лише 3 товарні позиції займають частку більше 10% від сукупного експорту, такі як: чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження. Найбільшу частку в експорті займають чорні метали та зернові культури: 19,96 та 14,97% відповідно.

Таблиця 3.2.

**Товари, що незначною мірою представлені на ринках ЄС та Азії, але мають компаративні переваги**

Код УКТ ЗЕД	Назва товарної позиції	Частка в експорті України, %	Коефіцієнт компаративних переваг, од.	
			в ЄС	в Азії
94	меблі	1,25	1,52	-
02	м'ясо та їстівні субпродукти	1,22	-	6,94
62	одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	0,87	2,78	-
19	готові продукти із зерна	0,68	-	2,79
86	залізничні локомотиви	0,56	-	1,96
07	овочі	0,54	-	1,35
89	судна	0,42	-	2,89
64	взуття	0,39	1,15	-
74	мідь і вироби з неї	0,31	-	1,15
61	одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні	0,28	1,52	-
81	інші недорогочінні метали	0,22	1,14	-
01	живі тварини	0,11	-	5,35
88	літальні апарати	0,08	1,51	-
36	порох і вибухові речовини	0,03	1,21	-
66	парасольки	0,01	2,37	-

*Джерело:* розроблено автором на основі [37]

Щодо товарів, які нині незначно представлені на ринках ЄС та Азії, проте мають відносно високі компаративні переваги для реалізації, то за даними таблиці 3.2., слід зазначити, що в даному списку кількість кінцевих товарів є переважною. Так, із 15 товарних груп, представлених в списку, 11 є товарами кінцевого споживання. Проте, на жаль, частка даних товарів в сукупному експорті України є зовсім не значною, найбільша частка досягає тільки 1,25%. Тому, очевидним є той факт, що окрім підтримування обсягів експортування товарних груп, які вже зараз мають досить високу частку загального експорту України, нашій країні потрібно збільшувати обсяги експортування товарів, які

входять в дану групу, мають високі перспективи для реалізації, але, на сьогоднішній день, незначно представлені на азійському та європейському ринках.

Тому навіть зважаючи на сировинний характер українського експорту, його доцільно продовжувати нарощувати та перетворювати на товари кінцевого споживання, тому що це сприятиме розвитку економіки України та збільшенню інвестицій, дозволить підвищити якість проміжної продукції та в перспективі експортувати продукти з вищим ступенем обробки. Це, наприклад, такі товарні групи як залізничні локомотиви, літальні апарати, судна, меблі, м'ясо, готові продукти із зерна тощо. Тому, хоча й частка цих товарів в сукупному експорті незначна, необхідно шукати резерви та шляхи для нарощування експорту даних товарних позицій.

Отже, можна узагальнити, що перспективними напрямками реалізації експортного потенціалу варто визначити такі товарні групи як: зернові культури, чорні метали, жири рослинного та тваринного походження, насіння та плоди олійних рослин, м'ясо та їстівні субпродукти, одяг та додаткові речі до одягу, готові продукти із зерна, залізничні локомотиви, літальні апарати, судна, меблі.

Але відкритим залишається питання, куди експортувати обрані товари. Звертаючись до аналізу експорту українських товарів за географічною структурою, проведеному у параграфі 2.1, можна проаналізувати експорт пріоритетних товарних позицій до країн, найбільших споживачів українського експорту у 2017 році, щоб з'ясувати в якому саме напрямку треба налагоджувати економічні зв'язки з різними країнами.

Проаналізувавши дані таблиці 3.3., можна зробити висновок, що найбільші обсяги експорту чорних металів з України були спрямовані у Італію, Туреччину, Росію, Єгипет та США.



### Географічна структура експорту чорних металів з України

Країна	Обсяг експорту, тис. дол.		Частка в сукупному експорті, %	
	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.
Італія	937696	1295329	12,94	14,94
Туреччина	974305	1068833	13,44	12,33
Росія	688590	723740	9,50	8,35
Єгипет	862945	531226	11,91	6,13
США	224939	529291	3,10	6,11
Польща	425617	439782	5,87	5,07
Алжир	81182	425771	1,12	4,91
Болгарія	299240	290533	4,13	3,35
Ірак	215699	277990	2,98	3,21
Ліван	116355	218037	1,61	2,52
Інші	2420681	2866813	33,4	33,08
Всього	7247249	8667345	100	100

*Джерело:* розроблено автором на основі [37]

Проте, незважаючи на позитивну динаміку експорту чорних металів на іноземні ринки, є умови, які перешкоджають подальшому істотному зростанню реалізації даної товарної групи. Перш за все, це підвищення ставки експортного мита з 30 євро за тонну до 42 євро за тонну. Пояснюється це тим, що після підвищення вивізного мита з 10 євро за тонну до 30 євро за тонну протягом 2017 року спостерігалася тенденція збільшення заготівлі металобрухту в Україні на 7,8% в порівнянні з 2016 роком - до 3,79 млн т. І це дійсно є позитивним моментом для вітчизняної економіки, адже: по-перше, другий рік поспіль зберігається позитивна динаміка поставок металобрухту внутрішньої заготівлі на вітчизняні підприємства металургійної галузі, завдяки чому його дефіцит протягом 2016–2017 рр. знизився майже втричі — з 850 тис. до 300 тис. т.; по-друге, позитивна динаміка спостерігається також в обсягах виплавки сталі, які у зазначений період зросли з 20,4 млн. т. до 21,0 млн. т., незважаючи на інші проблеми підприємств галузі, зокрема піврічний простій Дніпровського металургійного комбінату через перебої в поставках коксівного вугілля; по-третє, активізувалося переробне виробництво вздовж ланцюга створення вартості[52]. Тому в даній ситуації справа йде не в тому, аби збільшити обсяги експорту чорних металів, а в тому, щоб зберегти цей баланс між постачанням

даної товарної групи на іноземні ринки та одночасною підтримкою національного виробництва.

За даними таблиці 3.4., можна зробити висновок, що найбільші обсяги експорту зернових культур з України були спрямовані у Єгипет, Іспанію, КНР, Нідерланди та Італію.

Таблиця 3.4.

### Географічна структура експорту зернових культур з України

Країна	Обсяг експорту, тис. дол.		Частка в сукупному експорті, %	
	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.
Єгипет	754963	834005	12,43	12,83
Іспанія	433109	475648	7,13	7,32
КНР	464140	447333	7,64	6,88
Нідерланди	202347	446506	3,33	6,87
Італія	263470	340394	4,34	5,24
Індонезія	330600	328625	5,44	5,05
Бангладеш	288636	317211	4,75	4,88
Саудівська Аравія	288358	295244	4,75	4,54
Ізраїль	175968	281157	2,90	4,32
Індія	315606	265804	5,20	4,09
Інші	2556718	2469950	42,09	37,98
Всього	6073915	6501877	100	100

*Джерело:* розроблено автором на основі [37]

Україна є одним з основних постачальників зернових, зокрема, пшениці, ячменю та кукурудзи на світовий ринок. Безумовно, оскільки на обсяги виробництва та подальшого експортування зернових великий вплив має погодні компоненти, кожного року частка України на зерновому світовому ринку дещо коливається. Однак, слід зазначити, що в середньому частка України в експорті зернових складає 12 %. Беручи до уваги підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС [67], та той факт, що нею передбачаються певні квоти на експорт сільськогосподарської продукції на покращених умовах, можна припустити, що значного поживлення у торгівлі цими групами найближчими роками не відбудуватиметься.

Зважаючи на те, що в Єгипет вже на сьогоднішній день наявний значний обсяг експорту, перспективи для нарощування обсягів в цьому напрямку буде знайти складно. Тому для українського сільгоспвиробників найбільш

перспективними є ринок КНР та ЄС, але його активізація та перспективи росту потребують від України впровадження певних заходів та механізмів для покращення якості продукції, що експортується.

Згідно з даними таблиці 3.5. експорт жирів рослинного та тваринного походження зосереджений в основному в Індію, тому необхідно розвивати його й надалі в цьому напрямку та розвивати інші перспективні напрямки, такі як КНР та країни ЄС.

Таблиця 3.5.

### Географічна структура експорту жирів рослинного та тваринного походження з України

Країна	Обсяг експорту, тис. дол.		Частка в сукупному експорті, %	
	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.
Індія	1163875	1585029	29,37	34,36
КНР	527221	511846	13,30	11,10
Іспанія	281303	436902	7,10	9,47
Нідерланди	320292	343409	8,08	7,44
Італія	244406	262180	6,17	5,68
Іран	215576	156988	5,44	3,40
Польща	76442	131782	1,93	2,86
Туреччина	118700	106719	3,00	2,31
Єгипет	119604	103270	3,02	2,24
Малайзія	93879	92222	2,37	2,00
Інші	2912617	2771530	20,22	19,14
Всього	6073915	6501877	100	100

*Джерело:* розроблено автором на основі [37]

Стосовно експорту насіння і плодів олійних рослин, то для цієї групи товарів найбільшим покупцем до 2016 р. була Туреччина. Проте, в 2017 різко зросли обсяги експорту даної товарно групи на ринок ЄС, а саме в Нідерланди, Німеччину, та Бельгію. Тому вважаємо, що саме цей напрямок експорту необхідно й надалі розвивати нашій країні(див.табл. 3.6.).

Таблиця 3.6.

### Географічна структура експорту насіння і плодів олійних рослин з України

Країна	Обсяг експорту, тис. дол.		Частка в сукупному експорті, %	
	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.
Нідерланди	69021	311911	4,50	15,14

Продовження табл. 3.6.

Туреччина	290632	299743	18,93	14,55
Німеччина	83788	222292	5,46	10,79
Бельгія	64209	202961	4,18	9,85
Іран	147899	186366	9,64	9,05
Єгипет	302454	156886	19,70	7,61
Польщ	100247	78293	6,53	3,80
Пакистан	86	72723	0,01	3,53
Італія	23790	72710	1,55	3,53
Білорусь	34891	58694	2,27	2,85
Інші	417978	397713	27,23	19,3
Всього	1534995	2060292	100	100

*Джерело:* розроблено автором на основі [37]

Вже не перший рік Китай є головним покупцем української залізної руди та с кожним роком дана тенденція тільки збільшується. Так, відповідно до даних таблиці 3.7., в 2017 році України експортувала до КНР залізної руди на суму 687 млн.дол., що більше, ніж в 2 рази більше за обсяг наступної за списком країни. Проте, позитивним фактором є суттєве збільшення експорту руди саме на ринки ЄС, що дозволяє суттєво диверсифікувати географічну структуру експорту даної товарної групи та свідчить про реальне покращення товарних взаємовідносин між Україною та Європейським союзом.

*Таблиця 3.7.*

### Географічна структура експорту залізної руди з України

Країна	Обсяг експорту, тис. дол.		Частка в сукупному експорті, %	
	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.
КНР	635945	687156	32,53	25,11
Словаччина	161580	316410	8,27	11,56
Австрія	179620	292100	9,19	10,68
Польща	192890	287718	9,87	10,52
Чехія	205488	287228	10,51	10,50
Німеччина	102359	124203	5,24	4,54
Румунія	80334	123067	4,11	4,50
Сербія	97598	107603	4,99	3,93
Японія	78730	104189	4,03	3,81
Туреччина	50501	96352	2,58	3,52
Інші	169604	310111	8,68	11,33
Всього	1954649	2736137	100	100

*Джерело:* розроблено автором на основі [37]

Також, для України, як частково аграрної країни, дуже важливим є експорт товарної групи 04 Молоко, яйця, мед. Так, за підсумками 2017 року найбільші

поставки приходились на Казахстан, ОАЕ та Німеччину. Проте, в порівнянні з показниками 2016 року дуже суттєво зросла частка таких країн, як Туреччина та Марокко (див.табл. 3.8.).

Таблиця 3.8.

### Географічна структура експорту молока, яйць, медуз України

Країна	Обсяг експорту, тис. дол.		Частка в сукупному експорті, %	
	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.
Казахстан	39787	40484	12,04	8,18
ОАЕ	22363	34407	6,77	6,95
Німеччина	32673	34261	9,89	6,92
Туреччина	5873	30691	1,78	6,20
Марокко	4338	29406	1,31	5,94
США	19102	28171	5,78	5,69
Молдова	18297	26003	5,54	5,26
Польща	18199	23336	5,51	4,72
Грузія	12000	19158	3,63	3,87
Азербайджан	5052	13182	1,53	2,66
Всього	330521	494769	100	100

*Джерело:* розроблено автором на основі [37]

Слід зазначити, що до країн ЄС можна експортувати молоко, що виробляється за сучасними технологіями, які дозволяють забезпечити відповідність високим стандартам за кількістю мікроорганізмів та соматичних клітин. Наразі 18 українських підприємств отримали право експорту цієї продукції на європейський ринок. Ці підприємства впровадили у себе систему НАССР, що дозволяє контролювати усі небезпечні фактори, які можуть бути у харчовому продукті, і ефективну простежуваність. Водночас перспективним ринком експорту української молочної продукції є Китайська народна республіка - право експорту до цієї країни отримали 27 українських підприємств. [69].

До п'ятірки найбільших імпортерів яєць українського виробництва входять АОЕ (47,6% загального експорту яєць), Ірак (18,0%), Катар (8,0%), Ліберія (4,9%) та Сьєрра-Леоне (4,9%). Також, слід зазначити, що Україна на початку 2018 року стала найбільшим експортером яєць до країн Євросоюзу, забезпечивши 38% від загального обсягу постачання цієї продукції. Тому саме ці напрямки є найперспективнішими для реалізації українських яєць [6].

Щодо експорту меду, то основними споживачами українського меду є країни ЄС: Польща, Німеччина, Франція, Бельгія, Угорщина. Конкуренти України на вказаному ринку - Китай, Аргентина, Мексика, Нова Зеландія.

Головною метою зараз для виробників цієї товарної групи є доведення власних виробничих потужностей та якості продукції до стандартів Європейського союзу, це дозволить ще краще закріпитись вітчизняному виробнику на теренах Європейського союзу та відповідно збільшувати прибутки від експорту даної продукції.

З огляду на проведений аналіз варто зазначити, що окрім країн ЄС, зовнішньоекономічними орієнтирами для вітчизняного аграрного та промислового експорту повинні бути також і традиційні споживачі, зокрема ринки країн Близького Сходу і СНД та пріоритетні нові перспективні напрямки. Насамперед, за умов збереження високих темпів економічного зростання та збільшення частки населення із середнім рівнем доходу в країнах Азії та Північної Африки, відбуватиметься підвищення рівня споживання продуктів харчування як рослинного, так і тваринного походження. Це відкриває значні перспективи розширення ринку збуту для вітчизняної аграрної продукції.

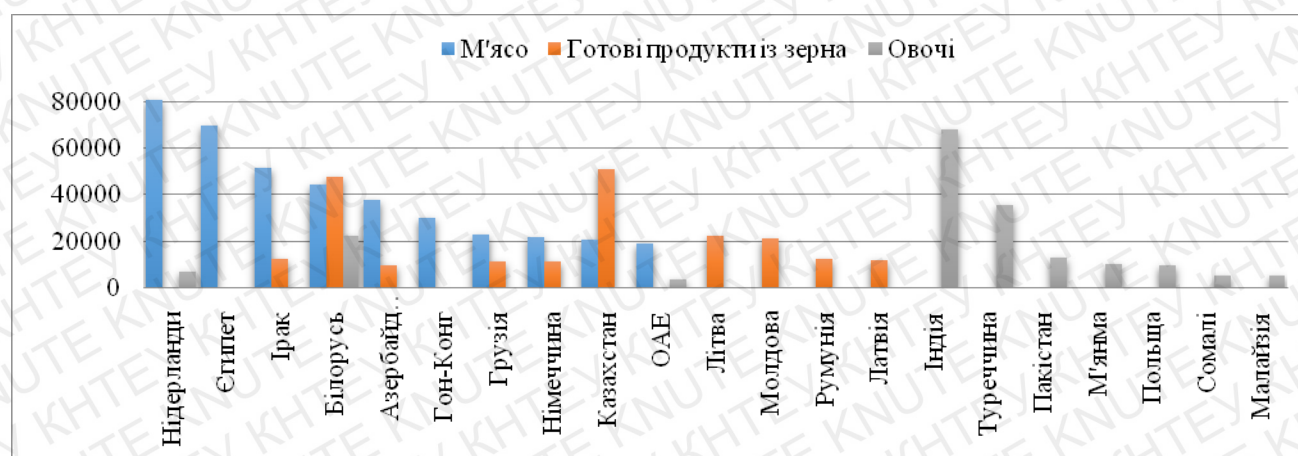
Географічне спрямування сільськогосподарської продукції варто зосередити в країни близького та далекого сходу, адже для виходу на ринки ЄС більшість нашої агропромислової продукції не відповідає жорстким стандартам якості, запровадженими в ЄС, а досягти їх в короткостроковій перспективі буде дуже складно. Тому варто згадати про перспективи й тенденції в сфері експорту сільськогосподарської продукції в Китай. Сприяти процесу диверсифікації експорту повинні фіто санітарні протоколи, підписані між Україною і Китаєм. На сьогоднішній день українські сільськогосподарські виробники мають можливість експортувати в Китай кукурудзу, сою, ячмінь, соняшникову олію. Беручи до уваги вже наявний позитивний ефект, необхідно задуматися про реальне розширення (в т.ч. якісно новий розвиток відповідних галузей) в найближчому майбутньому номенклатури товарів, які можна було б поставляти в Китай. У цьому процесі особливо важливу роль відіграє держава, яка веде

переговори, підготовку і узгодження необхідних документів. Суттєвий потенціал зростання експорту – в поставках соняшникової олії. Останніми роками Китай суттєво збільшив імпорт цієї продукції (з \$125 млн. у 2010р. до понад \$520 млн. у 2017р.). При цьому, починаючи з 2011р. провідним постачальником цієї продукції є Україна (в 2017р. частка України взагальному імпорті соняшникової олії Китаєм становила 93%) [68].

Крім ринку Китаю, значний інтерес у регіоні Південно-Східної Азії для України мають ринки Японії та Південної Кореї. Ці дві країни з платоспроможним населенням у понад 180 млн. осіб є значними імпортерами сільськогосподарської та харчової продукції, насамперед зернових. Враховуючи практичну непридатність їхніх територій до вирощування зернових, попит на цей вид продукції на таких ринках буде стабільно високим. Також ринок країн Південно-Східної Азії містить багато можливостей для постачальників насіння і плодів олійних культур.

Ще одними перспективними товарними групами експорту України, які мають можливості для збільшення свого експортного потенціалу є 02 м'ясо та їстівні субпродукти, 19 готові продукти із зерна та 07 овочі.

Дані рис. 3.1. показують, що найбільшими споживачами м'яса з України у 2017 році є Ірак, Білорусь, Єгипет та Нідерланди; готових продуктів із зерна – Казахстан, Білорусь та Молдова; овочів – Індія, Білорусь та Пакистан.

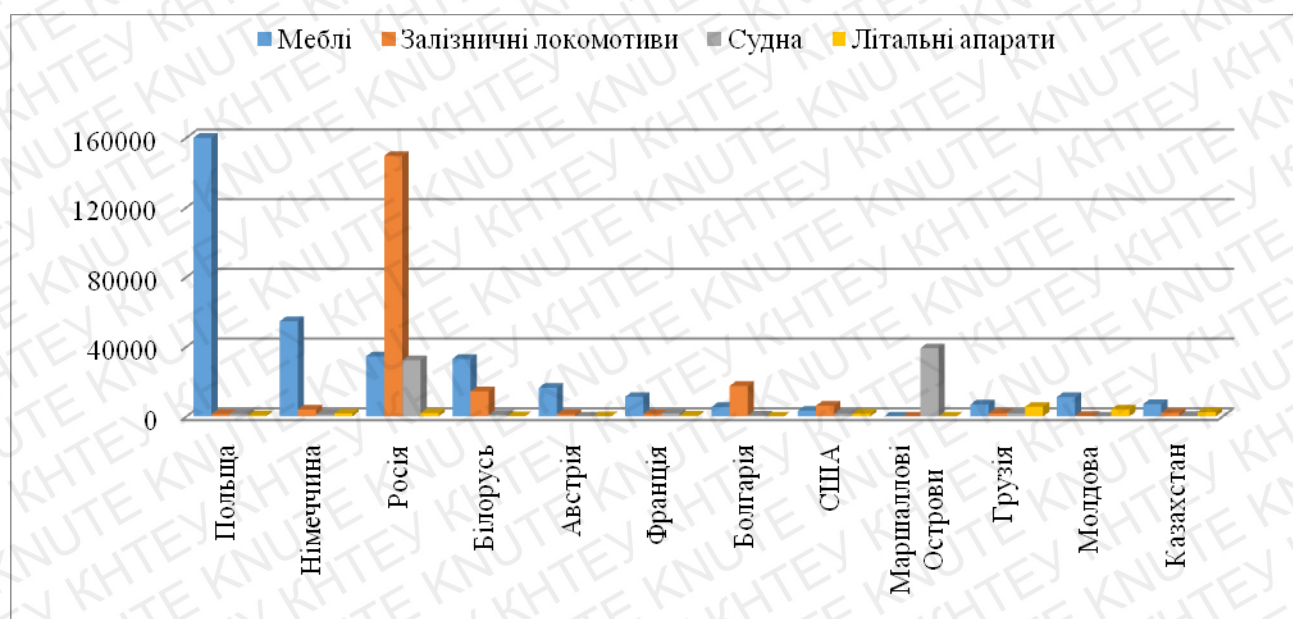


**Рис. 3.1. Географічна структура експорту сільськогосподарських товарів з України, тис.дол.США**

Джерело: розроблено автором на основі [37]

Проте, негативним фактором для даних груп товарів є майже повна відсутність на лідируючих місцях країн ЄС. Це в черговий раз доводить те, що Україна ще не здатна пристосуватись до вимог Європейського союзу і почати експортувати на ринок ЄС високоякісну продукцію. Ринки Азії та Африки є менш вимогливими в цьому плані, тому основні потужності спрямовуються саме туди. Та вважаємо, що в перспективі, поки Україна зможе отримати всі необхідні документи та сертифікати для реалізації даної продукції на ринку ЄС, саме ринки Азії та Африки залишаться найбільш привабливими для постачальників м'яса, готових продуктів із зерна та овочів з України.

Щодо експорту продукції з більшою часткою доданої вартості, серед перспективних товарів варто виділити залізничні локомотиви, літальні апарати, судна та меблі. Географічна структура їх експорту зображена на рис. 3.2.



**Рис. 3.2. Вартість експорту перспективних товарів машинобудівної та меблевої промисловості за 2017 р., тис. дол. США**

*Джерело:* розроблено автором на основі [37]

Аналізуючи дані експорту товарів машинобудування та меблевої промисловості, можна зробити такі висновки:

- 1) Експорт залізничних локомотивів спрямовується більшою мірою до Російської Федерації, також в Болгарію, Білорусь, США;



- 2) Літальні апарати Україна в найбільших обсягах експортує до Грузії, Молдови, Казахстану, США, Індії, тобто можна сказати про значну географічну диверсифікацію експорту авіабудівної промисловості, але про дуже маленькі обсяги;
- 3) Судна Україна значною мірою експортує до Маршаллових Островів, Російської Федерації, Панами та Ліберії;
- 4) Меблі експортуються найбільшими обсягами до Польщі, Німеччини, Російської Федерації, Білорусії, Австрії, Франції, в інші країни експорт меблів має значно меншу вартість.

Для всіх товарних груп можна дати одну загальну рекомендацію: необхідно диверсифікувати географічне спрямування експорту, зменшити питому вагу експорту до Російської Федерації, що вже було зроблено у 2016 році, коли експорт товарів до Російської Федерації зменшився на 38%, що свідчить про переорієнтацію експортних потоків України до інших регіонів. Експорт залізничних локомотивів, наприклад, можна нарощувати до США, де дуже розвинена залізнична транспортна мережа та є великий попит на дану продукцію. Щодо експорту літальних апаратів, то він має резерви для зростання шляхом модернізації галузі та реалізації повного циклу виробництва, адже значна частка сировини для виробництва літальних апаратів є імпортованою. Експорт продукції суднобудівної промисловості займає досить незначну частку в сукупному експорті, адже технології виробництва досить застарілі, як наслідок продукція збільшується у вартості, збільшується час її виробництва, що в подальшому впливає на сукупну вартість експорту.

Машинобудівна галузь України на сучасному етапі розвитку має низку проблем, які стримують реалізацію її експортного потенціалу, а саме: потребує оновлення 80 відсотків виробничих потужностей, насамперед на заводах із серійним випуском продукції; існує роз'єднаність розробників, виробників та баз технічного обслуговування і ремонту авіаційної техніки; старіють кваліфіковані кадри; існує дефіцит фінансових ресурсів; існує залежність більш як на 70 % від імпорту сировини та комплектуючих виробів.

Для реалізації експортного потенціалу машинобудівної промисловості, а саме вагонобудування, авіабудування та суднобудування необхідно модернізувати ці галузі промисловості, щоб посилити конкурентоспроможність продукції українського виробництва на світових ринках.

Традиційний український експорт продукції машинобудування був орієнтований на ринки країн СНД унаслідок кооперації та спеціалізації національного господарства, закладених ще за радянських часів. Але через конфлікт з РФ продукція машинобудування зазнала скорочення обсягу експорту. Тому вирішення проблем повинно бути пов'язано із переорієнтації експорту товарів машинобудування з ринків РФ на нові ринки інших країн.

Враховуючи те, що ринки країн ЄС є насиченими і вітчизняна продукція машинобудування поступається в конкурентоспроможності через невідповідність до вимог їхніх технічних регламентів, найбільш перспективними для нарощування експорту і для співробітництва можуть бути швидкозростаючі ринки далекого та близького Сходу завдяки постійному збільшенню попиту і відкриттю нових ніш.

Наприклад, можна посилити співробітництво з КНР за такими пріоритетними напрямками:

- науково-технічне співробітництво: авіація, зварювання, лазерні технології, суднобудування та морське приладобудування, мікроелектроніка та інформаційні технології;

- у галузі космосу: створення супутників спостереження та космічної зйомки земної поверхні, обробка космічних даних, створення систем управління космічними апаратами, космічне зварювання, а також розробка оптико-електронних приладів [68].

Крім того, сьогодні перед Україною та КНР стоїть завдання посилити співпрацю у науково-технічній сфері – авіабудуванні, енергетичному машинобудуванні, виробництві обладнання для модернізації гірничо-металургійного комплексу та інших.

Хоча КНР є основним партнером України серед країн далекого Сходу варто також розглянути альтернативу інших країн того ж регіону, які досить стрімко розвиваються останніми роками. Наприклад, у контексті розвитку українсько-малайзійської співпраці необхідно сконцентрувати зусилля щодо:

- залучення України до реалізації програми із розвитку національної космічної галузі, оскільки за цим напрямком малайзійська сторона віддає перевагу компаніям, які працюють в галузях наукових досліджень, системної інтеграції, виробництва та збирання, загальної авіації, аерокосмічного тренування, сертифікації й забезпечення;

- просування українських середньо-магістральних літаків для забезпечення пасажирських і транспортних авіап перевезень країнами АСЕАН та легких літаків для авіасполучення між окремими малайзійськими островами;

- залучення українських підприємств-виробників обладнання та устаткування для гідроелектростанцій до участі у програмі розбудови сектора малайзійського паливно-енергетичного комплексу, особливо на території штату Саравак, де вже визначено близько 50 місць, придатних для будівництва ГЕС;

- постачання продукції українських суднобудівних компаній, що пов'язано із підвищенням в Малайзії попиту на морські транспортні та допоміжні судна [49].

У рамках українсько-в'єтнамської співпраці перспективним є розвиток взаємодії у таких секторах машинобудування, як: суднобудування, транспорт, авіакосмічна сфера. Зокрема, в'єтнамські ділові кола й державні структури зацікавлені в імпорті з України продукції машинобудування (автомобілі «КрАЗ», трактори «ХТЗ», екскаватори «АТЕК», автокрани, верстати і преси харківського виробництва, промислові судна - сейнери, катери типу «Метеор», вугільні комбайни), виробів вітряного енергетичного устаткування [50].

Варто звернути увагу також на розвиток економічних відносин з ПАР, який сьогодні є одним з пріоритетних напрямів зовнішньої політики України в Африці

з огляду на перспективи в торговельно-економічному та військово-технічному співробітництві.

Пріоритетним напрямком двосторонньої економічної співпраці є спільне використання високих технологій, в тому числі, з метою подальшого виходу на ринки сусідніх країн півдня Африки. Проведено значну роботу щодо започаткування співпраці між Україною та ПАР в авіаційній та транспортних сферах. Про це свідчить представлення на ринку ПАР таких вітчизняних підприємств, як ДП «Антонов» та ХК «АвтоКраз» [51].

Експорт меблів має бути сьогодні одним із пріоритетних напрямків розвитку української економіки, адже Україна має потужні сировинні запаси дерева, а меблі є продукцією з найбільшим ступенем переробки в даній галузі і, відповідно, з найбільшою часткою доданої вартості. У 2017 р. експорт даної товарної позиції зменшився на 14%. Виробники пов'язують це з втратою ринків Росії, яка була одним з головних імпортерів українських меблів. Раніше частка експорту в Росію становила до 40% від усього обсягу експорту українських меблів. Зараз наші виробники розглядають для себе такі перспективні ринки, як польський, а також пакистанський, іранський, ринки країн Африки. Угода з ЄС, яка почала свою дію цього року, загрожує стати серйозним випробуванням для вітчизняного ринку. Співвідношення між імпортом та українською продукцією може змінитися на користь імпорту, якщо виробники меблів не сконцентруються на модернізації виробництва і впровадженні інноваційних технологій, створенні власної дизайнерської школи, збереженні цінних кадрів тощо[58].

Отже, можна зробити висновок, що для ефективного реалізації експортного потенціалу України на світових ринках необхідно визначити перспективні товарні групи, на які варто більше всього звернути увагу, це товари які мають компаративні переваги на світових ринках та мають високу частку доданої вартості у своїй структурі. В Україні до таких належать продукція авіакосмічної промисловості, суднобудування, вагонобудування та меблевої промисловості. Також не потрібно відкидати традиційний для України експорт агропромислової продукції в частині експорту зернових культур, жирів рослинного та тваринного

походження та насіння і плодів олійних рослин, хоча ці товарні групи мають більше сировинний характер, вони заслуговують уваги у зв'язку з міцними їх позиціями на світовому ринку. Щодо напрямків реалізації експортного потенціалу з точки зору географічної структури, ми рекомендуємо зміцнювати співробітництво з наявними торговельними партнерами, а також шукати альтернативу у співробітництві з країнами, що розвиваються. Зокрема, Україна має всі передумови для проникнення на ринки далекосхідних країн та країн що розвиваються в інших регіонах, які мають високий рівень науково-технічного розвитку, що дозволить вітчизняній промисловості перейняти досвід технологій виробництва та покращити якість технологічно складної продукції, що в перспективі дозволить збільшити експорт Україною інноваційної продукції. Тому пропонується розглянути можливість підписання угод про зону вільної торгівлі із країнами далекого Сходу.

### **3.2. Прогнозні сценарії зміни товарної структури українського експорту**

Труднощі, які переживає сьогодні українська зовнішня торгівля, багато в чому визначаються товарною структурою її експорту, головна особливість якого полягає в слабкою орієнтації на стратегічні завдання економічного зростання. Прив'язка до поточних завдань вимушеного характеру, викликане необхідністю «виживання» економіки і її відновного зростання, привела до помітної деіндустріалізації зовнішньоторговельного обміну.

Сьогодні основу сучасного українського експорту продовжує складати виключно сировина. Її частка у 2017 р. склала майже 70%. Вона й в минулому займала переважне місце в експорті, а до теперішнього часу стала, по суті, визначним і самодостатнім джерелом розвитку країни, доходів її бюджету. Проте сировинна спеціалізація України породжує ряд негативних наслідків як для її економіки, так і для світогосподарських позицій. Така спрямованість українського експорту, яка цілком влаштовує розвинені країни-імпортери,

щопрагнуть зберегти Україну на положенні сировинного придатка, представляється явно негативною для національних стратегічних інтересів.

В останні роки перелік українських сировинних експортних товарів поповнився матеріалами і напівфабрикатами, виробленими в галузях, що найбільш негативно впливають на екологію. У той же час вироби обробної промисловості, особливо продукція машинобудування, представлені в ньому набагато скромніше, ніж дозволяє вся сукупність наявного індустріального, науково-технічного і кадрового потенціалу країни.

Про вкрай слабкі позиції українського машинно-технічного експорту свідчать такі порівняння: якщо в експорті України частка машин і обладнання становить близько 4%, то в світовому експорті вона вже досягла 40%, в США – 48%, Німеччині – 50%, Японії - 70%. Що стосується обсягів, то у України вони нижче відповідного показника Південної Кореї в 7,5 рази, Малайзії - в 6,5 рази, Таїланду - в 3,5 рази. При наявності великої наукової бази Україна займає на світовому ринку високотехнологічної продукції лише близько 2%, в той час як частка США становить 36%, Японії - 30%.

На рубежі ХХІ ст. стало очевидним, що розвиватися по-старому, на основі сформованої економічної та зовнішньоторговельної структури Україна більше не може. Обраний рух прирікає країну на уповільнення темпів економічного зростання, постійне відставання від інших країн в області науково-технічного прогресу і ефективності виробництва, а отже, й добробуту населення, що надалі загрожує повною втратою здатності до самостійного розвитку. Ситуація ускладнюється виникненням додаткових суперечностей, пов'язаних з наростанням темпів процесу глобалізації. Відкриваючи нові можливості для прилучення до досягнень світової науки і техніки, більш раціонального використання виробничих і фінансових ресурсів, цей процес одночасно посилює загрозу виштовхування відстаючих країн на узбіччя цивілізації.

В цих умовах все гостріше стає проблема вибору Україною оптимальної стратегії соціально-економічного розвитку на тривалу перспективу, де роль зовнішнього фактора була б визначена з урахуванням зазначених глобальних

викликів. Країна потребує не тільки використання факторів динамізації зростання економіки, але й її серйозної структурної перебудови, що забезпечує стійке просування вперед. Невід'ємною її частиною має стати зовнішньоекономічна стратегія, яка орієнтує всіх учасників зовнішньоекономічної діяльності на послідовну реалізацію на міжнародних ринках наявних і потенційних конкурентних можливостей України.

Як показує світова практика, вирішальне значення для майбутнього здобувають не стільки самі розміри економічного зростання, бо вони є похідними від різних чинників, скільки якість і стабільність процесу динамізації економіки, які залежать від ефективності господарської діяльності. Останнє вимагає рішучого повороту країни до інноваційної моделі розвитку за рахунок інтенсивного використання потенціалу науково-технічних знань, повномасштабного освоєння високих технологій, що веде до кінцевого результату - глибокої перебудови структури виробництва.

У подальших пропозиціях спробуємо порівняти два сценарію розвитку - інерційний та інноваційний.

Необхідність переходу України на інноваційний шлях розвитку, стимулювання пріоритетного зростання лідируючих галузей технічного прогресу і здійснення на цій основі докорінної модернізації вітчизняної економіки в цілях національної конкурентоспроможності підкреслювалася неодноразово в різних урядових офіційних матеріалах.

В сценарних умовах до 2021 р. міститься чимало загальних положень, які передбачають стимулювання структурної перебудови економіки на користь наукомістких секторів, технологічне переозброєння промисловості, надання пріоритетної державної підтримки об'єктам і сферам, що сприяють інноваційному технологічному прориву, диверсифікації товарної структури експорту за рахунок збільшення поставок продукції обробних галузей, особливо високотехнологічної і т.п. Прийнято низку середньострокових програм з розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, електроніки, авіакосмічного комплексу і ряду інших галузей - носіїв технічного і соціального

прогресу.

Звертає на себе увагу, що в прогнозах до 2021 р. передбачений 2-відсотковий середньорічний темп зростання експорту, тобто нижче темпу планованого збільшення ВВП (3,2%). У той же час проектується прискорений розвиток імпорту - на 4,3% в середньому за рік, тобто з помітним випередженням зростання ВВП.

Можливості зміни структури вітчизняної зовнішньої торгівлі в період до 2021 р. тісно пов'язані з моделлю двовекторною міжнародної спеціалізації України, що представляє собою поєднання традиційних сировинних товарів з інноваційно-насиченою продукцією в експорті та споживчих товарів з інвестиційним обладнанням в імпорті.

Прогнозовані зрушення у вітчизняній зовнішній торгівлі залежать від можливих темпів приросту експорту за сімома основними товарними групами, в які входять:

- продтовари і с/г продукція;
- мінеральні продукти;
- продукція хімічної промисловості;
- деревина і целюлозно-паперові вироби;
- текстиль, текстильні вироби, взуття;
- метали та вироби з них;
- машини, обладнання та транспорт.

Аналіз отриманих результатів в узагальненому вигляді наводиться далі за двома блоками: можлива динаміка фізичних обсягів та структура зовнішньої торгівлі України на перспективу до 2021 р. (табл. 3.9.).



Таблиця 3.9.

**Прогнозна оцінка зміни динаміки і структури зовнішньої торгівлі України за основними товарними групами на 2019-2021 рр.**

Показник	2017 р.		2018 р.				2019 р.				2020 р.				2021 р.			
			А		Б		А		Б		А		Б		А		Б	
	млрд.дол.	%	млрд.дол.	%	млрд.дол.	%	млрд.дол.	%	млрд.дол.	%	млрд.дол.	%	млрд.дол.	%	млрд.дол.	%	млрд.дол.	%
Продтовари і с/г продукція;	17,75	41,0	18,11	41,40	17,38	39,42	18,69	43,2	17,27	39,9	19,38	44,8	16,27	37,6	19,53	45,1	15,76	36,2
Мінеральні продукти;	3,15	7,3	3,17	7,25	3,10	7,03	3,287	7,6	3,07	7,1	3,37	7,8	2,98	6,9	3,50	8,1	3,03	7,0
Паливно-енергетичні товари	0,79	1,8	0,82	1,87	0,81	1,84	0,91	2,1	0,83	1,9	1,04	2,4	0,91	2,1	1,216	2,8	1,13	2,6
Продукція хімпрому, каучук;	3,48	5,0	3,46	7,91	4,11	9,32	3,41	4,9	4,59	6,6	3,34	4,8	4,94	7,1	3,34	4,8	5,08	7,3
Деревина і целюлозно-паперові вироби;	1,72	4,0	1,63	3,73	1,64	3,72	1,61	3,7	1,57	3,6	1,35	3,1	1,48	3,4	1,17	2,7	1,26	2,9
Текстиль, текстильні вироби, взуття;	0,940	2,1	0,96	2,19	0,94	2,13	0,971	2,2	0,93	2,1	1,09	2,5	0,883	2,0	1,32	3,0	0,93	2,1
Метали та вироби з них;	10,13	23,4	9,86	22,54	10,21	23,16	9,58	22,1	10,44	24,1	9,09	21,0	10,91	25,2	8,704	20,1	11,09	25,6
Машини, обладнання та транспорт.	1,38	3,2	1,27	2,90	1,64	3,72	1,222	2,8	2,23	5,1	1,88	4,3	3,05	7,0	2,10	4,8	3,54	8,1
Інші товари	4,39	10,1	4,46	10,20	4,26	9,66	4,840	11,1	4,17	9,6	3,83	8,8	4,23	9,7	3,75	8,6	4,44	10,2
<b>Всього експорт</b>	<b>43,2</b>	<b>100</b>	<b>43,74</b>	<b>100</b>	<b>44,09</b>	<b>100</b>	<b>44,52</b>	<b>100</b>	<b>45,09</b>	<b>100</b>	<b>44,37</b>	<b>100</b>	<b>45,67</b>	<b>100</b>	<b>44,6</b>	<b>100</b>	<b>46,2</b>	<b>100</b>
<b>ВВП</b>	<b>112,2</b>	<b>-</b>	<b>115,3</b>	<b>+2,8</b>	<b>116,2</b>	<b>+3,6</b>	<b>115,5</b>	<b>+3,0</b>	<b>116,8</b>	<b>+4,1</b>	<b>119,9</b>	<b>+3,8</b>	<b>122,6</b>	<b>+5</b>	<b>124,8</b>	<b>+4,1</b>	<b>129,2</b>	<b>+5,4</b>

А – інерційний сценарій; Б - інноваційний

Джерело: Розроблено автором на основі [37]

В даний час в Україні, що перетворилася на провідного експортера сільськогосподарської сировини, продовжує нарощуватись експорт даної товарної групи, в першу чергу в європейські країни. Переваги вітчизняних аграрних товарів очевидні - вони порівняно дешеві і екологічно чисті. Тому в найближчій перспективі при поліпшенні ситуації в агропромисловому комплексі щорічні прирости цієї групи товарів можуть досягти 1% за інерційним сценарієм. В інноваційному сценарії частка даної товарної групи зменшується щороку в середньому на 1,6%, адже за даним сценарієм передбачається збільшення частки більш високотехнологічних позицій експорту.

Експорт мінеральних продуктів має обмежений потенціал подальшого зростання, про що свідчить його динаміка за останні роки. Обсяги мінеральних ресурсів, що вивозяться сьогодні за кордон, як підкреслюють фахівці, є для народного господарства гранично можливими - подальше їх помітне нарощування мало ймовірно. Таким чином, поставки за кордон мінералів за вказаний період можуть вирости за інерційним сценарієм на 0,3% в порівнянні зі зменшенням за інноваційним – щорічно на 0,2%.

Особливе місце у прогнозуванні належить паливно-енергетичному комплексу промисловості. Уповільнення його модернізації може призвести до втрати промисловими галузями внутрішнього ринку, оскільки вітчизняна продукція через високу вартість енергоносіїв буде неконкурентоспроможною. Водночас, модернізація об'єктів паливно-енергетичного комплексу стане стимулюючим чинником технологічного переоснащення інших галузей промисловості. Тому очікується щорічне зростання як за інерційним сценарієм, так і за інноваційним сценарієм - +0,3% та +0,2% відповідно в середньому.

Хімічна промисловість України має великі перспективи для розвитку, які ґрунтуються на наявності природної сировинної бази, великих інших галузей господарства, чия продукція може бути використана як вторинна сировина, практично необмежених потребах у цій продукції, особливо в агропромисловому комплексі. Як показує світовий досвід розвитку господарства, вирішити ці проблеми можна лише в системі ринкової економіки. Рухаючись в напрямку

інерційного зростання в структурі експорту України в період 2019 – 2021 рр. не буде відбуватись ані суттєвого збільшення, ані суттєвого зменшення даної товарної групи. Проте, за інноваційним сценарієм, при умові постійного вдосконалювання галузевої та територіальної структури хімічної промисловості, закономірно зростатиме питома вага виробництва мінеральних добрив, хімії органічного синтезу та нафтохімії. Є перспектива розвитку і у гумоазбестової промисловості. Зростання за даною товарною групою складатиме 0,8% в середньому щорічно.

Високі прирости обсягів експорту продукції обробної промисловості і неповне завантаження наявних в ній потужностей, здавалося б, дозволяють розраховувати на подальше прискорене збільшення поставок готової продукції на зовнішні ринки. Однак для галузей, що випускають вироби першої переробки і напівфабрикатів - металів, добрив та лісоматеріалів, - це мало ймовірно. Зростання експорту згаданих товарів буде утруднений через цілу низку причин. Високий рівень зносу основних фондів в даних секторах промисловості (понад 80%) ставить під загрозу збереження досягнутих обсягів експорту в умовах очікуваного збільшення внутрішнього споживання їх продукції. Через погіршення світової кон'юнктури і обмежень з боку окремих країн на імпорт з України українські експортери, зокрема виробники кольорових і окремих видів прокату чорних металів, вже стикаються з серйозними труднощами реалізації своєї продукції на зовнішніх ринках. Тому в розглянутій перспективі можна очікувати: за інерційним сценарієм подальшого зниження частки товарних груп Деревина і целюлозно-паперові вироби, Метали та вироби з них в середньому на 1% щорічно, збільшення частки Текстилю щорічно в середньому на 0,5%; відносно помірних приростів експорту даних видів продукції - за інноваційним сценарієм по товарній групі Метали та вироби з них (на 0,7% щорічно в середньому), зменшення часток товарних груп Деревина і целюлозно-паперові вироби на 0,4% щорічно та майже відсутність зміни частки товарної групи Текстиль, текстильні вироби, взуття.

Положення, що склалося в машинобудуванні, за інерційним сценарієм також не дає підстав розраховувати в найближчі роки на прискорене збільшення експорту машин, обладнання та транспортних засобів. Незначні раніше можливості українських машинобудівників виробляти продукцію, що відповідає вимогам світових ринків за споживчими властивостями і якістю, за останні роки звузилися ще більше в результаті посилення відставання вітчизняного виробництва від світового технологічного рівня. Деякі аналітики вважають, що вітчизняні машини і обладнання цивільного призначення взагалі не можуть стати серйозною альтернативою вивезення сировини. Тому за інерційним сценарієм в 2019 р. очікується ще більше зниження частки даної товарної групи, в період 2020 – 2021 р. може статись невелике збільшення відсотка. Однак не варто беззастережно скидати з рахунків експортний потенціал авіаційного та ракетно-космічного машинобудування, військово-промислового комплексу, транспортного машинобудування, сільськогосподарського машинобудування. Україні потрібна промполітика, яка дасть змогу розкритися потенційно сильним галузям індустрії. Відхід від сировинної моделі економіки, нарощування виробництва продукції з високою часткою доданої вартості, імпорт і трансфер технологій, їхнє освоєння українськими інженерно-технічними фахівцями, копіювання найкращих західних технологій і створення власних технологій – саме це шлях інноваційного сценарію. Та тільки використовуючи дані кроки в даній товарній групі очікується щорічний приріст відсотка в середньому на 2%.

Крім того, слід мати на увазі, що збільшення українського експорту машин і устаткування буде залежати від військово-політичної ситуації в світі і попиту країн, що розвиваються на озброєння і військової техніку, на які припадає помітна частка вітчизняного машинотехнічного експорту. Не виключено, що поставки військової продукції збільшаться. ВПК може стати одним із драйверів зростання української економіки. Тут важливий ефект залучення в створення кінцевої продукції малих і середніх вітчизняних компаній, що виробляють деталі та

комплектуючі для великих держпідприємств оборонпрому. Український ВПК має сприяти інноваційній трансформації економіки країни.

В цілому деякого збільшення темпів приросту експорту машин і устаткування можна очікувати тільки за умови проведення технічної модернізації в окремих галузях машинобудування.

Запропоновані сценарії розроблялися з врахуванням прогнозів розвитку української економіки, складеними Міністерством економічного розвитку і торгівлі (оптимістичний, зважений і песимістичний прогноз) та за даними Міжнародного валютного фонду. Аналізуючи дані таблиці 3.9., можна зробити висновок, що в результаті стимулювання експорту перспективних високотехнологічних товарних груп, сукупний експорт до 2021 р. зросте на 6,7% порівняно з 2017 р.(за інноваційним сценарієм) і на 2,1% за інерційним сценарієм.

Одночасно, модернізація української економіки об'єктивно потребує розширення ввезення в країну сучасних машин і обладнання. При поліпшенні фінансового стану підприємств в поточному десятилітті, в тому числі в результаті зниження податкового тягара, поліпшення платіжної дисципліни і дії інших факторів, можна очікувати прискореного збільшення обсягів поставок з-за кордону машин і обладнання за інноваційним сценарієм до 5% в рік, за інерційним - 2%. При очікуваних середньорічних темпах приросту фізичних обсягів експорту за товарними групами структура зовнішньої торгівлі в найближчі роки зазнає деяких змін. У вітчизняному експорті на 10% скоротиться питома вага сировинних товарів і відповідно збільшиться частка готової продукції. Разом з тим частка в експорті машин і устаткування залишиться практично на колишньому рівні, можливе несуттєве зростання. Навіть при подвоєнні можливих середньорічних темпів приросту поставок машинобудівної продукції (до 5% в рік) її частка зросте приблизно до 8,1%.

Було б спрощенням вважати, що розвиток зовнішньої торгівлі буде відбуватися тільки по висхідній лінії. Не виключено, що темпи приросту експорту за товарними групами в окремі роки будуть коливатися, опиняючись то

вище, то нижче прогнозних значень. Це видається природним в силу нерівномірності розвитку галузей економіки та зміни галузевих переваг серед підприємців.

Таким чином, за обидва сценаріями малоімовірно, що роль нашої країни в міжнародному обміні в найближчі роки помітно зміниться. Проте, якщо за інерційним прогнозом Україна залишиться для інших країн джерелом сировини і матеріаломісткою продукції і ринком збуту їх готових виробів, то за іноваційним існує надія на поступову модернізацію вітчизняної промисловості, переорієнтацію її на більш високотехнологічні товари та поступовий вихід нашої країни із групи низькотехнологічних виробників. Зрозуміло, що процес модернізації економіки є достатньо довготривалим процесом, але тільки рухаючись іноваційним шляхом, поступово відновлюючи національні фонди та ресурси, Україна в майбутньому матиме перспективи перевтілення в одного з передових світових гравців.

### **3.3. Шляхи прискорення розвитку українського високотехнологічного експорту**

Перспективи українського високотехнологічного експорту в першій половині XXI століття багато в чому будуть визначатися тим, чи буде Україна як і раніше розвиватися за інерційним експортно-сировинного сценарієм, або вона зуміє втілити в життя стратегію іноваційного прориву. Невдача або затримка з переходом на іноваційний шлях розвитку означатиме сповільнену динаміку трансформації української економіки при збереженні домінування в ній сировинного комплексу і повільному відновленні застарілих основних фондів. Наслідком збереження старого курсу стане виключно повільне зростання технологічного рівня обробних галузей і низька динаміка становлення нових високотехнологічних виробництв. Невисокими будуть і темпи зростання високотехнологічного експорту.

Перехід на іноваційний шлях розвитку дозволить різко розширити конкурентний потенціал української економіки за рахунок нарощування її

порівняльних переваг в науці, освіті і високих технологіях і перетворити інновації, інтелект, творчу енергію людини в основне джерело економічного зростання і національної конкурентоспроможності. Результатом цих змін буде істотне посилення позицій України на світових ринках високих технологій.

Нині існує чітке бачення подальшого розвитку: наукомісткий і інноваційний експорт для сталого розвитку та успіху на світових ринках.

Експортний потенціал - це синергія складної взаємодії багатьох галузей. На практиці він не функціонує сам по собі, адже залежить від різних сфер, кожна з яких має окремі алгоритми і завдання: транспортної інфраструктури, регулювання (митного, податкового, валютного, технічного), освіти, трудових ресурсів, інновацій, інвестицій, кредитування, інформування. Ми повинні знайти сильні місця перетину і взаємодії між освітою і потребами бізнесу, інноваціями і виробництвом, інфраструктурою і торговими потоками, роботою митниці і логістикою, щоб запуснути цю складну матрицю.

Далі українську економіку чекають випробування, але, в той же час, з'являються і нові можливості для зростання.

Один з можливих позитивних моментів - це продовження співпраці з МВФ. Якщо воно продовжиться, то в кінці 2018 - на початку 2019 рр. Україна може отримати 3,5 млрд доларів траншу, що допоможе стабілізувати курс гривні і успішно виплатити зовнішні борги. Якщо в 2018 р. буде завершена судова реформа і реформа енергетичного сектора, проведена прозора приватизація, прийнятий закон про заміну податку на прибуток, податком на виведений капітал, знятий мораторій на продаж с / г землі і створені умови для запуску спеціальних економічних зон, це дозволить залучити в Україну додатково 2 - 3 млрд доларів зовнішніх інвестицій, а в 2019 - 2020 рр. - 7 - 13 млрд. дол. США

Ще один вектор для розвитку - це модернізація транспортної інфраструктури. Транспортна інфраструктура в країні зношена на 70-90%, що обмежує можливості експорту продукції і транзиту. Загальна потреба в інвестиціях на 2018 р. оцінюється в 6,5 - 8 млрд дол. США. За оцінками UIF, 1 долар інвестицій в інфраструктуру дає 2 - 3 дол. США приросту номінального

ВВП, а створення одного робочого місця в транспортному секторі призводить до створення шести робочих місць в інших секторах. Як вже відзначалось, прозора приватизація дозволить компаніям залучати додатковий інвестиційний ресурс. На 2018 р. запланована досить масштабна приватизація, якщо вона здійсниться, це істотно поліпшить економічний стан країни і не дасть вирости дефіциту бюджету.

Розвиток підприємництва та формування нових інститутів допоможе стимулювати експорт, зменшити ризики для іноземних інвесторів і збільшить внутрішнє споживання на 10-12% в рік.

Експортна стратегія України визначає чіткі цілі та пріоритетні напрямки для підвищення конкурентоспроможності українського експорту[19]:

- Створення сприятливих умов, що стимулюють торгівлю та інновації для диверсифікації експорту.
- Розвиток послуг з підтримки бізнесу і торгівлі, здатних підвищити конкурентоспроможність підприємств, зокрема МСП.
- Зміцнення навичок і компетенцій підприємств, зокрема МСП, необхідних для участі в міжнародній торгівлі.

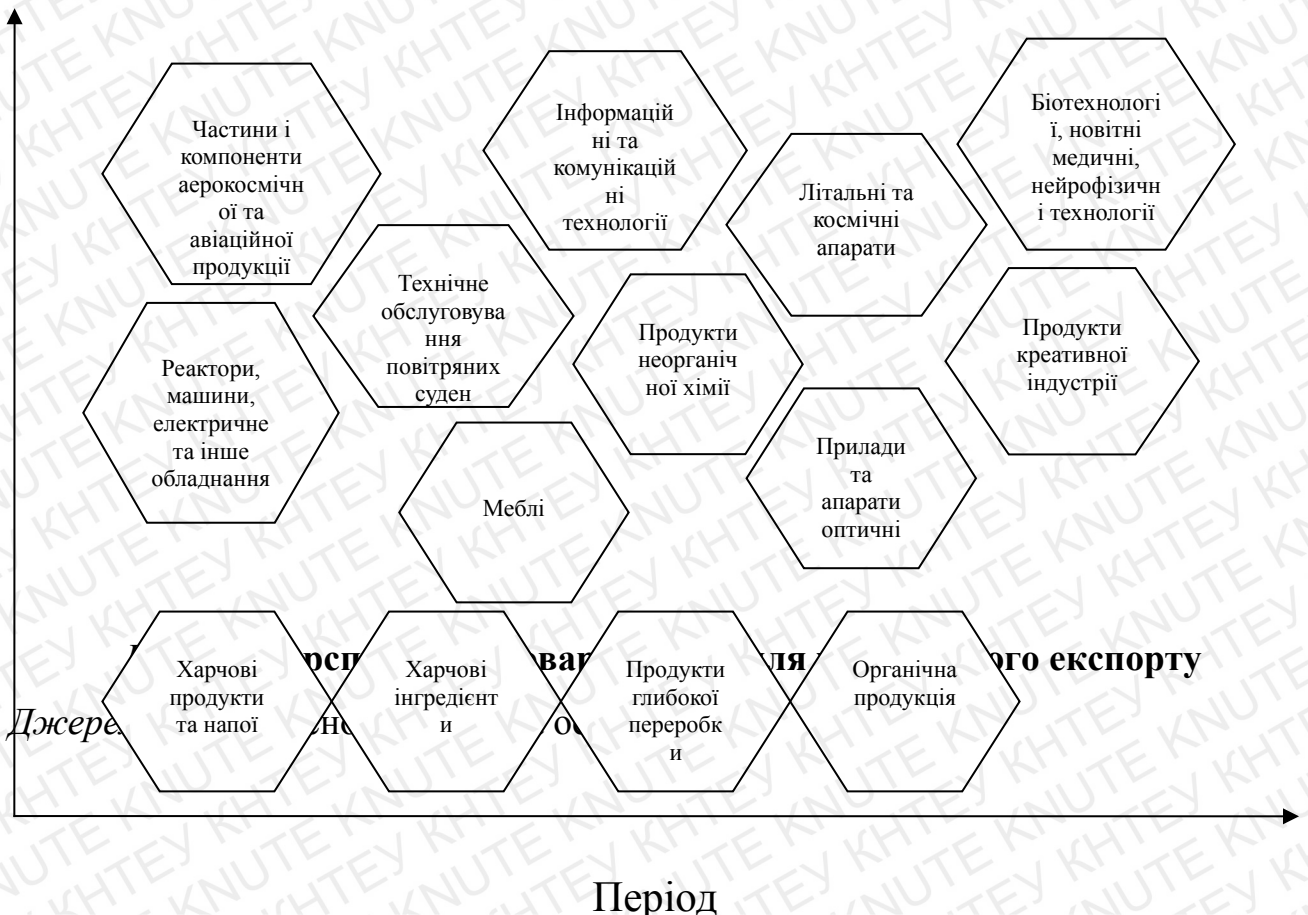
В даній ситуації основними завданнями для Уряду стають: освіта, що відповідає потребам бізнесу; розвинена інфраструктура (від вагонів, поромів і контейнерних повідомлень до Шовкового шляху); чинне "єдине вікно" на митниці; адекватне валютне регулювання; доступна інформація про зовнішні ринки; угоди про вільну торгівлю, які працюють на український бізнес.

Було проаналізовано сучасний стан українського експорту і на основі Експортної стратегії України 2017 – 2021 визначено перспективні сектори і ринки (див. рис. 3.1). Сектори було вибрано на основі кластерного підходу з метою визначення майбутньої траєкторії розвитку. При цьому було враховано наявні на сьогодні ресурси і конкурентні переваги і зростаючий попит на зарубіжних ринках. Отже, серед обраних секторів в Експортній стратегії України[19]:



- сектори, що здатні сприяти інноваціям, модернізації і створенню високої доданої вартості. Сектори за цим критерієм повинні забезпечувати “ефект підзарядки інших секторів”, зокрема, сприяти збільшенню пропозиції суміжних галузей;
  - сектори з потенціалом розвитку малих та середніх підприємств. Обрання секторів за цим критерієм дозволить відійти від існуючої помилкової тенденції до концентрації матеріальних благ у сегменті великих підприємств і забезпечити їх рівномірний розподіл серед населення;
  - сектори з високим попитом на світових ринках. Враховуючи динаміку та структуру розвитку глобальної економіки, важливими для підтримки є ті сектори економіки, що розвиваються в усьому світі та можуть стати рушійною силою для зростання у найближчі роки;
- інші фактори, зокрема такі, як можливість створення нових робочих місць, залучення вітчизняних та іноземних інвестицій, наявність порівняльних переваг та потенціалу залучення країни до глобальних ланцюгів доданої вартості.

Рівень технологічної місткості



Обрані перспективні сектори можуть бути класифіковані за двома типами залежно від актуального рівня розвитку, зрілості та необхідні підтримки [19]:

- сектори, які перебувають у стані занепаду або темпи розвитку яких уповільнилися. До цієї групи належать авіаційна промисловість, машинобудування, хімічна промисловість, меблева промисловість. Ці сектори потребують залучення інвестицій та інновацій;
- сектори, які перебувають на стадії швидкого зростання. До них належать інформаційні та комунікаційні технології і харчова та переробна промисловість. Такі сектори повинні використовувати існуючі можливості на зовнішніх ринках та становити складову доданої вартості;
- сектори, які перебувають на етапі формування. Ці сектори потребують комплексної інституційної підтримки, спрямованої на їх розвиток з метою досягнення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках. До цієї категорії належать продукти креативної індустрії та легкої промисловості, біотехнології, новітні медичні, нейрофізичні технології.

Наступне питання - які зовнішні ринки для нас є пріоритетними? Для відповіді на це питання потрібна стратегічна робота на кожному зовнішньому ринку, щоб збільшити український експорт.

На основі гравітаційної моделі та напрацювань експертів Міжнародного торговельного центру було визначено перелік країн, на яких українські підприємства на даний час не повністю використовують потенціал зовнішньої торгівлі (undertraded markets). Головними критеріями для відбору були їх розміри, прогнозоване зростання, відкритість до імпорту, умови доступу, наявність укладених угод про вільну торгівлю, потенціал споживання харчових продуктів (як фактор базового потенціалу споживання), сусідство (як логістичний критерій і критерій культурної та історичної близькості), взаємна відповідність структури експорту-імпорту, динаміка зростання нашого експорту товарів і послуг за останні роки тощо [19].

Основне місце серед перспективних ринків займають: країни ЄС, експорт до яких на сьогодні зростає, інші — це ринки, на яких українські виробники

мають значний потенціал для експорту продукції, серед них Туреччина, Китай, Індія, Єгипет, Саудівська Аравія, Канада, Об'єднані Арабські Емірати, Сполучені Штати Америки, Ізраїль, Білорусь, Грузія, Молдова, Японія, Індонезія, Таїланд, Бангладеш, Ліван, Філіппіни, Нігерія та Швейцарія [19].

Як уявляється, найбільш перспективними для збуту наших високих технологій представляється ринки Азії, Африки і Латинської Америки по причині їх низької насиченості високотехнологічними виробами і відставанням в розвитку власної науково-освітньої бази. Це, очевидно, буде визначати їх зацікавленість в науково-технологічній взаємодії з нашою країною, в тому числі у використанні українських технологій і налагодженні на цій основі спільних виробництв, з метою реалізації продукції, що випускається, як на своїх ринках, так і в третіх країнах. Більш обмеженими можуть виявитися перспективи виходу вітчизняної високотехнологічної продукції на ринки Європи і Північної Америки, враховуючи їх монополізованість, високу ступінь насиченості і традиційно високу вимогливість споживачів до якості та дизайну виробів.

Проте для ефективного впровадження стратегії необхідно: скласти та реалізовувати конкретний план дій, розробити секторальні, крос-секторальні і регіональні стратегії; створити для перспективних ринків детальні плани просування українських товарів і реалізовувати їх.

Для реалізації зазначених цілей необхідна стратегічно орієнтована інноваційна політика, що може оперувати широким набором різних інструментів регулятивного впливу, найбільш важливу роль серед яких можуть відігравати такі [64]:

- інформаційні послуги, на безоплатній чи пільговій основі, які мають сприяти зниженню рівня невизначеності під час інноваційних процесів;
- створення постійних і прозорих для суспільства інституційних рамок для консультацій влади та бізнесу, а також представників громадянського суспільства в питаннях розробки і реалізації стратегії соціально-економічного розвитку та адаптації новітніх технологій; це сприятиме зниженню рівня невизначеності та породжуватиме синергетичні ефекти

взаємодії, які розширюватиме коло доступних варіантів розвитку та полегшуватиме прийняття рішень, оптимальних з позиції балансу суспільних інтересів;

- впровадження прозорих механізмів державних або місцевих (муніципальних) дотацій для підтримки пріоритетних досліджень і розробок, адаптації відповідних новітніх технологій – за умови дотримання вимог прозорості та мінімізації викривлень ринкової конкуренції.

Формами таких дотацій можуть бути:

- ✓ національні, регіональні або місцеві фонди технологічного розвитку;
- ✓ надання податкових пільг для розвитку пріоритетних наукоємних галузей (у т.ч. через можливість зменшення податкової бази в певних пріоритетних сферах, можливості покриття збитків минулих періодів, пов'язаних з інноваційною діяльністю);
- ✓ функціонування пільгових механізмів кредитування для сфер, економічної діяльності, пов'язаних з підвищеним ризиком;
  - спеціальні пільгові кредитні механізми (лінії) для фінансування придбання інноваційних продуктів;
  - надання на тимчасовій основі цінових дотацій, які б дозволили знижувати вартість придбання новітніх продуктів у період, коли їх виробництво ще не досягло оптимальних масштабів і через це є занадто дорогим;
  - механізм спеціальних компенсацій для тих економічних суб'єктів, які вкладають певну суму власних коштів у закупівлю новітнього обладнання та послуг, із застосуванням при цьому регресивної у часі шкали;
  - надання комплексних державних послуг щодо придбання новітніх продуктів, в яких поєднуються інформаційні, консультаційні послуги з наданням фінансових стимулів (пільгових кредитів, компенсацій тощо); для цієї мети доцільно створювати спеціалізовані інститути сприяння поширенню новітніх технологій.

Реалізація в Україні стратегічно орієнтованої інноваційної політики може бути забезпечена винятково в рамках кардинального перегляду параметрів

інвестиційної політики – передусім щодо піднесення частки капіталоутворення у ВВП, як мінімум, до 30%. При цьому в процесах інвестування необхідна зміна пріоритетів – перенаправлення коштів із гіпертрофованого інвестування у сферу нерухомості в інвестиції в новітні машини, обладнання та виробничі процеси. На центральному та регіональному рівнях має бути створений ефективний механізм жорсткого контролю за безпечністю поширення новітніх технологій, для чого необхідне прийняття відповідних законів на національному рівні та глобальних конвенцій – на міжнародному. Особлива увага в цьому контексті має бути приділена біотехнологіям і новітнім медичним технологіям, пов'язаним з методами генної інженерії; нейрофізичним технологіям, які можуть бути пов'язані із вторгненням у надзвичайно чутливий світ психічних процесів людини; розробці штучного інтелекту, що пов'язано з можливим наданням автономності дій і саморегулювання машинам і машинним системам, а отже й спонтанного виходу їх зі сфери контролю людей [64].

Підсумовуючи наведене, вважаємо, що переклад економіки України на інноваційний шлях розвитку, що стимулює розвиток науково-освітнього сектора і високотехнологічних виробництв, є неодмінною умовою забезпечення ефективної участі нашої країни у формуванні глобального науково-технологічного простору і розширення експорту високотехнологічної продукції.

### **Висновки до розділу 3**

Спираючись на попередній аналіз компаративних переваг українського експорту було визначено та обґрунтовано напрями реалізації експортного потенціалу України на світових ринках. В ході аналізу товарних груп, що реалізуються на ринках ЄС та Азії та мають високі компаративні переваги, було виявлено, що окрім того, що більшість із них є сировинними, також частка більшості з них в сукупному експорті у 2017 році була досить незначною. 8 із 16 товарних груп займають менше 1% сукупного експорту України у 2017 р., 5 товарні позиції складають від 1 до 10% сукупного експорту і лише 3 товарні позиції займають частку більше 10% від сукупного експорту. Всі товарні позиції, що займають більше 1% експорту є сировинного спрямування і товарами

традиційного експорту України, це зокрема, чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження. Водночас, в списку товарів, які нині незначно представлені на ринках ЄС та Азії, проте мають відносно високі компаративні переваги для реалізації, то, слід зазначити, що в даному списку із 15 товарних груп, 11 є товарами кінцевого споживання. Проте, на жаль, частка даних товарів в сукупному експорті України є зовсім не значною, найбільша частка сягає тільки 1,25%.

Доведено, що окрім підтримування обсягів експортування товарних груп, які вже зараз мають досить високу частку загального експорту України, нашій країні потрібно збільшувати обсяги експортування товарів, які входять в дану групу, мають високі перспективи для реалізації, але, на сьогоднішній день, незначно представлені на азійському та європейському ринках.

Визначено, що перспективними напрямками реалізації експортного потенціалу варто визначити такі товарні групи як: зернові культури, чорні метали, жири рослинного та тваринного походження, насіння та плоди олійних рослин, м'ясо та їстівні субпродукти, одяг та додаткові речі до одягу, готові продукти із зерна, залізничні локомотиви, літальні апарати, судна, меблі.

В результаті аналізу географічної структури експорту доведено, що окрім країн ЄС, зовнішньоекономічними орієнтирами для вітчизняного експорту повинні бути також і традиційні споживачі, зокрема ринки країн Близького Сходу і СНД, та пріоритетні нові перспективні напрямки. Насамперед, за умов збереження високих темпів економічного зростання та збільшення частки населення із середнім рівнем доходу це країни Південно-Східної Азії та Північної Африки.

Доведено, що для реалізації експортного потенціалу машинобудівної промисловості, а саме вагонобудування, авіабудування та суднобудування необхідно модернізувати ці галузі промисловості, щоб посилити конкурентоспроможність продукції українського виробництва на світових ринках. Враховуючи те, що ринки країн ЄС є насиченими і вітчизняна продукція машинобудування поступається в конкурентоспроможності через

невідповідність до вимог їхніх технічних регламентів, найбільш перспективними для нарощування експорту і для співробітництва можуть бути швидкозростаючі ринки далекого та близького Сходу такі як КНР, Малайзія, В'єтнам тощо. На сьогоднішній день вже досягнуто певних результатів у співпраці з цими країнами у галузі машинобудування і пропонується розглянути можливість підписання з ними угод про зону вільної торгівлі на вигідних для України умовах.

Запропоновано та порівняно два сценарію розвитку - інерційний та інноваційний та визначено, що при очікуваних середньорічних темпах приросту фізичних обсягів експорту за товарними групами структура зовнішньої торгівлі в найближчі роки зазнає деяких змін. У вітчизняному експорті на 10% скоротиться питома вага сировинних товарів і відповідно збільшиться частка готової продукції. Разом з тим частка в експорті машин і устаткування залишиться практично на колишньому рівні, можливе несуттєве зростання. Навіть при подвоєнні можливих середньорічних темпів приросту поставок машинобудівної продукції (до 5% в рік), її частка зросте приблизно до 8,1%. В результаті стимулювання експорту перспективних високотехнологічних товарних груп, сукупний експорт до 2021 р. зросте на 6,7% порівняно з 2017 р. (за інноваційним сценарієм) і на 2,1% за інерційним сценарієм.

Визначено основні перспективні сектори (сектори, що здатні сприяти інноваціям, модернізації і створенню високої доданої вартості; сектори з потенціалом розвитку малих та середніх підприємств; сектори з високим попитом на світових ринках; інші фактори) та на основі гравітаційної моделі та напрацювань експертів Міжнародного торговельного центру було визначено перелік країн для їх реалізації.

Доведено, що перехід економіки України на інноваційний шлях розвитку, що стимулює розвиток науково-освітнього сектора і високотехнологічних виробництв, є неодмінною умовою забезпечення ефективної участі нашої країни у формуванні глобального науково-технологічного простору і розширення експорту високотехнологічної продукції. Результатом цих змін буде істотне посилення позицій України на світових ринках високих технологій.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

На сучасному етапі розвитку міжнародної торгівлі велике значення має стабільне забезпечення економічного зростання країни, а саме її здатність позиціонувати себе на світових ринках як конкурентоспроможна національна система. В умовах економічної кризи важливим питанням є активне просування товарів та послуг на світові ринки. Експортний потенціал є основною характеристикою економічної потужності країни та індикатором перспективності та сталості її на міжнародній арені, саме тому вирішення наявних економічних проблем можливе завдяки використанню механізмів та інструментів політики сприяння експорту.

В результаті проведення дослідження було узагальнено теоретичні основи та розроблено практичні рекомендації щодо реалізації експортного потенціалу України на світових ринках та визначено напрямки його подальшого розвитку як складової підвищення національної конкурентоспроможності.

В ході проведення дослідження було виконано ряд завдань, які дозволяють зробити наступні висновки:

1. В економічній літературі та нормативних матеріалах немає загальновизнаного трактування сутності та змісту експортного потенціалу. Керуючись дослідженням основних підходів до визначення сутності експортного потенціалу країни можна сформулювати визначення даного поняття наступним чином: експортний потенціал – здатність суб'єктів економіки (галузі, регіону, країни в цілому) здійснювати експорт промислової продукції на зовнішній ринок в умовах певних обмежень і стимулів, які залежать від внутрішнього потенціалу економіки, попиту на зарубіжних ринках, а також системи внутрішніх і зовнішніх експортних бар'єрів.

2. Експортний потенціал має двобічну природу, яка проявляється в його залежності не лише від можливостей та умов національного або галузевого виробництва та його конкурентоспроможності, а також від можливостей та умов наявних та потенційних зовнішніх ринків збуту продукції. Зважаючи на це,



формування та розвиток експортного потенціалу аграрних підприємств знаходяться під впливом чинників як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, які в свою чергу поділяються на чинники пропозиції, чинники попиту, інституційні чинники, інфраструктурні чинники.

3. Для визначення показників розвитку експортного потенціалу країни використовується система показників, яка складається з трьох комплексів: загальна характеристика рівня й динаміки розвитку експортного потенціалу країни; оцінка товарної структури експорту країни; оцінка територіально – географічної структури експорту країни.

5. Зовнішня торгівля в Україні набула характеру здебільшого одностороннього зв'язку, тобто негативне сальдо торговельного балансу свідчить про значне переважання імпорту над експортом і про орієнтованість останнього на сировину, а не на готову продукцію, як це є у розвинених країнах світу. Нажаль, сальдо торговельного балансу за останні роки продовжує носити негативний характер та тільки збільшується (-1,8 млрд. дол. США у 2016 р. та - 6,3 млрд. дол. США у 2017 р.). Україна на сьогодні перекваліфікувалась на одного з головних постачальників сировини та сільськогосподарської продукції на зарубіжні ринки. Нажаль, найбільш «високотехнологічної» продукцією в ТОП-10 українського експорту в 2017 році є дроти і кабелі. Найбільшими споживачами української продукції у 2017 році стали Росія, Польща, Туреччина, Італія тощо. У загальній структурі експорту України експорт товарів до країн Євросоюзу зріс з 31,6% в 2014 році до 40,5% в 2017 році.

6. Для оцінки тенденції та перспектив реалізації експортного потенціалу України як на світовому, так і на європейському ринках, було визначено показники ефективності вітчизняного експорту як у світ загалом, так і у ЄС, Азію, Америку та Африку зокрема. Україна у 2011-2017 рр. характеризується вдвічі нижчою середньосвітової ефективністю експорту, що пов'язано, передусім, із застарілою матеріально-технічною базою, занепадом технологічного розвитку країни, та сировинною орієнтованістю експорту. Проведена оцінка дозволила зробити висновок, що реальну перспективу на

даний час, крім європейського ринку, Україна має виключно на ринку Азії, але для того, щоб дійсно мати змогу конкурувати з іншими експортерами на азійських ринках, Україні потрібно змінити тенденцію падіння ефективності свого експорту на даному ринку.

7. З метою дослідження можливостей реалізації експортного потенціалу України було обрано два регіони – Азія та країни ЄС, як найбільш перспективні напрямки для реалізації експортного потенціалу України, а також в окрему групу було виділено всі інші країни світу задля того, щоб виділити товарні групи, які, на даний момент, є перспективнішими для реалізації на ринках інших регіонів світу. Так, у 2012 році із 37 товарних груп, які в достатній для дослідження кількості експортуються Україною на зовнішніх ринках, 26 відрізнялись своєю ефективністю виключно на ринках інших країн світу, окрім країн Азії (3 товарні групи) та ЄС (8 товарних груп). У 2013 та 2014 рр. відбулась незначна переорієнтація, та кількість перспективних для експорту товарних груп на ринку Азії збільшилась до 7, на ринку ЄС ситуація не змінювалась – 8 товарних груп, на ринках інших країн світу зменшилась до 22 товарних груп. Значні зміни почали відбуватись починаючи з 2015 року, коли вагома частина товарів з ринків інших країн світу почали потрапляти на ринки країн ЄС та Азії. Так, вже в 2017 році відбувається суттєве покращення ефективності експорту України саме на ринках ЄС та Азії.

8. В процесі розрахунків було визначено відносні компаративні переваги в структурі експорту та імпорту за товарними групами як України, так і країн ЄС та Азії. Найбільш пріоритетними товарними групами українського експорту для реалізації на ринку ЄС, які мають високі конкурентні переваги та у відносно значній кількості представлені на ринку ЄС-28 є: зернові культури, рослинні матеріали для виготовлення, насіння і плоди олійних рослин, жири та олії тваринного або рослинного походження, руди, шлак і зола, чорні метали, залишки і відходи харчової промисловості, деревина та вироби з деревини, сіль; сірка; землі та каміння, натуральне та штучне хутро, свинець і вироби з нього. На ринку Азії: жири та олії тваринного або рослинного походження, зернові

культури, чорні метали, залишки і відходи харчової промисловості, продукція борошномельно-круп'яної промисловості, тютюн і промислові замітники тютюну, насіння і плоди олійних рослин, цукор і кондитерські вироби з цукру, молоко та молочні продукти, яйця птиці; мед, какао та продукти з нього.

9. Було доведено, що Україна є одним з головних постачальників зернових, олії та руди на світові ринки, проте такий напрямок експортного потенціалу може бути корисним тільки на найближчі пару років. Тільки розвиток експорту продукції високотехнологічних галузей промисловості може посприяти повноцінній інтеграції нашої країни в світовий економічний простір і її ефективному розвитку. В результаті адаптації кодів SITC визначених високотехнологічних продуктів до УКТ ЗЕД було сформовано Перелік високотехнологічних товарів за УКТ ЗЕД, який складають 69 номенклатурні позиції за чотиризначним кодом УКТ ЗЕД. В період 2003-2017 р. частка високотехнологічного експорту в загальному експорті України незмінно спадає (з 21,78% у 2003 р. до 13,06% у 2017 р.), в той час як імпорт, навпаки, незмінно зростає (з 23,11% у 2003 р. до 42,69% у 2017 р.).

10. Найвищі значення частки високотехнологічних позицій, які не досягають навіть 2% говорять про серйозну кризу високотехнологічного виробництва в нашій країні. Контрагентами України в експорті високотехнологічної продукції в 2017 році виступали 46 країн. Найважливіші з них: Угорщина – 22,9%; Російська Федерація – 20,4%; Німеччина – 17%; Нідерланди – 16,2%.

11. За допомогою Індексу конкурентних позицій було проаналізовано 1184 товарні позиції за чотиризначним кодом УКТ ЗЕД та першочергово виділені позиції із найвищими значеннями. Даний аналіз дозволив зробити висновок, що в період 2003-2017 рр. товарна структура українського експорту за індексом конкурентних позицій поступово спрощувалась. Якщо в 2003 р. та 2008 р. на першому місці за значенням ІКП знаходились вагони для перевезення вантажів по коліях (100,9 та 70,14 од.в. відповідно), то в 2013 р. та 2017 р. першу сходинку зайняла соняшникова олія (65,9 та 140,5 відповідно).

12. В результаті аналізу географічної структури експорту було визначено, що крім країн ЄС зовнішньоекономічними орієнтирами для вітчизняного експорту повинні бути також і традиційні споживачі, зокрема ринки країн Близького Сходу і СНД, та пріоритетні нові перспективні напрямки. Насамперед, за умов збереження високих темпів економічного зростання та збільшення частки населення із середнім рівнем доходу це країни Південно-Східної Азії та Північної Африки.

13. В ході аналізу товарних груп, що мають найвищий коефіцієнт компаративних переваг, було виявлено, що частка більшості з них в сукупному експорті у 2017 році була досить незначною. Всі товарні позиції, що займають більше 1% експорту є сировинного спрямування і товарами традиційного експорту України. Тому, можна узагальнити, що перспективними напрямками реалізації експортного потенціалу варто визначити такі товарні групи як: зернові культури, жири рослинного та тваринного походження, насіння та плоди олійних рослин, залізничні локомотиви, літальні апарати, судна, меблі. В результаті аналізу географічної структури експорту було визначено, що пріоритетними ринками для української продукції можна визначити країни близького та далекого Сходу такі як КНР, Малайзія, В'єтнам тощо, адже це великий ринок збуту як сільськогосподарської продукції, так і продукції машинобудування.

14. Було запропоновано та порівняно два сценарію розвитку - інерційний та інноваційний та визначено, що при очікуваних середньорічних темпах приросту фізичних обсягів експорту за товарними групами структура зовнішньої торгівлі в найближчі роки зазнає деяких змін. У вітчизняному експорті на 10% скоротиться питома вага сировинних товарів і відповідно збільшиться частка готової продукції. В результаті стимулювання експорту перспективних високотехнологічних товарних груп, сукупний експорт до 2021 р. зросте на 6,7% порівняно з 2017 р. за інноваційним сценарієм і на 2,1% за інерційним сценарієм.

15. Визначено основні перспективні сектори (сектори, що здатні сприяти інноваціям, модернізації і створенню високої доданої вартості; сектори з потенціалом розвитку малих та середніх підприємств; сектори з високим

попитом на світових ринках; інші фактори) та на основі гравітаційної моделі та напрацювань експертів Міжнародного торговельного центру було визначено перелік країн для їх реалізації.

Результатом дослідження можуть бути сформовані наступні пропозиції для Уряду з метою нарощування обсягів експорту та реалізації експортного потенціалу на Україні на зовнішніх ринках:

1. Впровадження інформаційних послуг, на безоплатній чи пільговій основі, які мають сприяти зниженню рівня невизначеності під час інноваційних процесів.

2. Створення постійних і прозорих для суспільства інституційних рамок для консультацій влади та бізнесу, а також представників громадянського суспільства в питаннях розробки і реалізації стратегії соціально-економічного розвитку та адаптації новітніх технологій.

3. Впровадження прозорих механізмів державних або місцевих (муніципальних) дотацій для підтримки пріоритетних досліджень і розробок, адаптації відповідних новітніх технологій – за умови дотримання вимог прозорості та мінімізації викривлень ринкової конкуренції.

4. Спеціальні пільгові кредитні механізми (лінії) для фінансування придбання інноваційних продуктів.

5. Надання на тимчасовій основі цінових дотацій, які б дозволили знижувати вартість придбання новітніх продуктів у період, коли їх виробництво ще не досягло оптимальних масштабів і через це є занадто дорогим.

6. Впровадження механізму спеціальних компенсацій для тих економічних суб'єктів, які вкладають певну суму власних коштів у закупівлю новітнього обладнання та послуг, із застосуванням при цьому регресивної у часі шкали.

7. Надання комплексних державних послуг щодо придбання новітніх продуктів, в яких поєднуються інформаційні, консультаційні послуги з наданням фінансових стимулів (пільгових кредитів, компенсацій тощо).

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Апокін А. Потенціал імпортозаміщення і вигоди від економічної інтеграції: дезагреговані оцінки / А. Апокін, А. Гнідченко, Е. Сабельникова // Економічна політика.-2017.-№2.- С. 44-71
2. Байрака В.М. Експортний потенціал інвестиційного комплексу: стан, проблеми і перспективи / В.М. Байрака.- К. : Українська академія зовнішньої торгівлі, 2002. - 202 с.
3. Бестужева С. В. Методичні засади оцінки експортного потенціалу регіону / С. В. Бестужева // Регіональна економіка. – № 5. – 2010. – С. 75-82.
4. Біла книга: Як реалізувати експортний потенціал України за умов глобалізації. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua>.
5. Блудова С.Н. До питання про методіку оцінки регіональної зовнішньоекономічної діяльності / С. Н. Блудова // Питання статистики.–№ 11. - 2002. - С. 65-66.
6. В 1,7 разів збільшився експорт яєць у поточному році.–[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://landlord.ua/v-1-7-razi-zbilshivsia-eksport-yayets-u-potochnomu-rotsi/>
7. Васютченко І. Н. Система показників оцінки експортного потенціалу регіону/ І.Н. Васютченко // Регіональна економіка: теорія і практика. - № 21 (156). – 2010.- С. 40-46.
8. Бусел В.Т.Великий тлумачний словник сучасної української мови / В.Т. Бусел. - К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 1998. - 1440 с.
9. Воблій В.Г. Організація праці наукового працівника (методика і техніка)/ В.Г.Воблій.- К.: Видавництво АН УРСР, 1947. -150 с.
10. Волгіна Н. А. Міжнародна економіка: [теорія і політика міжнародної торгівлі, макроекономічна політика у відкритій економіці]: навч. посібник для вузів. / Н.А.Волгіна. - М. : Ексмо, 2010. - С. 244-248.
11. Геєць В.М.Інтеграційні можливості України: перспективи та наслідки: наукова доповідь / В.М. Геєць; В.М. Гейць,Л.В.Шинкарук. – К.: Ін-т

екон. та прогнозув. НАН України, 2014. – 92 с.

12. Гершуненко Ю. О. Експортний потенціал сфери виробництва як фактор підвищення рівня безпеки національної економіки : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.03 / Ю. О. Гершуненко; Центр. спілка спожив. т-в України, Львів. торг.-екон. ун-т. - Львів, 2016. - 21 с.

13. Гнідченко А.А. Імпортозаміщення як доповнююча стратегія / А.Гнідченко // Проблеми прогнозування.-2017.-№6.- С. 27-55

14. Гнідченко А.А. Удосконалення методів оцінки структури і бази експортного потенціалу за сет диверсифікації експорту / А.А. Гнідченко // ЦМАКП, ІНП РАН, Журнал Нової економічної асоціації. - 2014. - №1 (21). - С. 83-109

15. Гораєва Т. Умови і фактори розвитку високотехнологічного сектора / Т. Гораєва // Мінськ: БГЕУ, 2014.- 14 с.

16. Т. Гордєєва Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія: в 2 т /Т. Гордєєва, Д. Лук'яненко, А. Поручник, Л. Антонюк. - Київ, 2006. – 275 с.

17. Грищенко І. В. Організаційно-економічні основи управління використанням експортно-імпортного потенціалу регіону в системі забезпечення еколого-економічної безпеки [Текст] : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.06 / Грищенко І. В.; Сум. держ. ун-т. - Суми, 2013. - 20 с.

18. Гутів Г. Г. Сутність експортного потенціалу машинобудівної галузі та чинники впливу на нього/Г.Г. Гутів // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. - 2012. - № 748. - С. 133–140.

19. Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017 – 2021. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.gov.ua>

20. Єлькіна І.М. Оцінка і перспективи розвитку економіки регіону з експортною орієнтацією: дис. кан. екон. наук: 08.00.05. / І.М. Єлькіна. - Харків, 2010. – 68 с.

21. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 15.09.2016 № 959-12.- Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
22. Зоркова Н.А. Формування та умови ефективного використання експортного потенціалу регіону: дис. канд. екон. наук: 08.00.05 / Н.А Зоркова - Дніпропетровськ, 1999. - С. 31-32.
23. Іващук С.П. Експортний потенціал як ключовий фактор сучасної інтеграційної стратегії України / С.П. Іващук // Зб. наук. праць Луцького національного технічного університету. Серія: Економічні науки. Вип. 8(29). — Луцьк : ЛНТУ, 2011. - 200 с.
24. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/>
25. Калюжна Н.Г. Експортний потенціал країни: підхід до трактування поняття / Н.Г. Калюжна // Вісник Приазовського державного технічного університету, - 2015. - №30 – С. 317-324.
26. Кікуш О. Семантика та економічний зміст категорії «експортний потенціал» / Оксана Кікуш // Економічний аналіз. - 2008. - №3 (19). - С. 173-176.
27. Кіреєв А.П. Міжнародна економіка: В 2-х ч. Ч.1. Міжнародна мікроекономіка: двіженієтоваров і факторів виробництва: навч. посібник для вузів / А.П.Кіреєв // М.: Міжнародні відносини, 2000. - 84 с.
28. Кіреєв А.П. Теорії міжнародної торгівлі ХХІ століття / А.П. Кіреєв // Економічна школа. Альманах. Т. 7 (Міжнародна економіка). – 2011. - 350 с.
29. Коломієць В.В. Передумови дослідження експортного потенціалу регіону / В.В. Коломієць// Зб. наук. праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Вип. 8. — Черкаси : ЧДТУ, 2003. — С. 69–77.
30. Мазаракі А. А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі: монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 470 с.
31. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економічна політика. - 2008. - Вип. 1-2. - С.



241-271.

32. Митний кодекс України, редакція від 01.04.2016 №4495-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

33. Міклашевська Н.А. Міжнародна економіка: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Н.А. Міклашевська, А.В. Холопов.-К, 1997.-311 с.

34. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.gov.ua/?lang=uk-UA>

35. Офіційний сайт Всесвітньої торговельної організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.wto.org/>

36. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

37. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>

38. Офіційний сайт Європейської комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/index_en.htm)

39. Офіційний сайт Конференція ООН з торгівлі та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://unctad.org/>

40. Офіційний сайт Міжнародного Валютного Фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/>

41. Офіційний сайт Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>

42. Офіційний сайт статистичного підрозділу ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://comtrade.un.org/a15>

43. Офіційний сайт Статистичної служби ЄС [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat>

44. Пилипенко І. В. Конкурентоспроможність країн і регіонів у світовому господарстві: теорія, досвід малих країн Західної і Північної Європи / І. В. Піліпенко. - Донецьк: Ойкумена, 2010. - 223с.

45. Пирець Н. М. Експортний потенціал України в контексті розвитку світового господарства : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.05.01 / Донец. нац. ун-т. Донецьк, - 2005. - 20 с.
46. Полетровіч В.М. Механізм глобальної економічної кризи і проблеми технічної модернізації / В.М.Полтеровіч // Журнал нової економічної асоціації.- 2014.-12 с.
47. Полтерович В.М. Принципи формування національної інноваційної системи /В.М.Полтеровіч//Проблеми теорії і практики управління.-2008.-№11-С.8-19
48. Портер М. Міжнародна конкуренція: Пер. з англ./ М. Портер / М .: Міжнародні відносини.- 1993. - 895 с.
49. Посольство України в Малайзії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://malaysia.mfa.gov.ua/>
50. Посольство України в Соціалістичній Республіці В'єтнам. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://vietnam.mfa.gov.ua/>
51. Посольство України у Південно-Африканській Республіці (ПАР). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rsa.mfa.gov.ua/>
52. Рада збільшила мито на вивіз брухту чорних металів із €30 до €42 за тону.- [Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://gordonua.com/ukr/news/politics/rada-zbilshila-mito-na-viviz-bruhtu-chornih-metaliv-z-30-do-42-za-tonnu-246702.html>
53. Райзберг Б.А. Сучасний економічний словник / Б.А. Райзберг, Л. Лозовський, Е.Б. Стародубцева. 3-е вид. - Л .: ІНФРА-Л, 2000. – 40 с.
54. Рікардо Д. Начала політичної економії та оподаткування./Д.Рікардо // Шедеври світової економічної думки. Т.2.- Петро-к: Петроком, 1993. – 157 с.
55. Мироненко Н. С. Введення в географію світового господарства. Міжнародний поділ праці: підручник / Н.С. Мироненко // М .: Аспект Пресс.- 2006. – С. 9-10.
56. Про схвалення Експортної стратегії України (“дорожньої карти” стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки: РОЗПОРЯДЖЕННЯ

Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1017-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80>

57. Румянцева О.О. Нова економічна енциклопедія / О.О. Румянцева.- Л.: ІНФРА-Л, 2005.- 724с.
58. Рибалкін Є.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник для вузів / Є.В.Рибалкін / Л.: ПАТ «Бізнес-школа» Інтел-Синтез». - 1998. - С. 16-17.
59. Саганюк М.П. Стратегія розвитку деревообробної та меблевої промисловості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Lisove-gospodarstvo-l-p-d-promyslovist/2007\\_33/33\\_46-50.pdf](http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Lisove-gospodarstvo-l-p-d-promyslovist/2007_33/33_46-50.pdf).
60. Самуельсон П. Економіка: пров. з англ. / П. Самуельсон, В. Нордхауз.- М.: БІНОМ.- 1997.- 699 с.
61. Сарсембекова С. Є. Експортоорієнтовані виробництва в системі світогосподарських зв'язків: питання теорії і практики: навч. посіб. / С.Є.Сарсембекова // Павлоград.- 2004.- 15 с.
62. Сейфулаєва М.Є. Експортний потенціал регіонів в умовах глобалізації світової економіки / М.Є. Сейфулаєва, В.М. Капіцін // Маркетинг. - 2008. - №1. - С. 3-13 (с. 9).
63. Сорозов С.М. Словник іншомовних слів / уклад.: С.М. Сорозов, Л.М. Шкаралупа. - К.: Наук. Думка, 2000. – 192 с.
64. Сминоженко В.П. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України : в 3 т. / В. П. Семиноженко, В. М. Гейць, Б.Є. Кваснюк . -Київ, 2007. - С. 126–127.
65. Сіденко В. Структурні трансформації у світовій економіці: виклики для України / Аналітична доповідь // В.Сіденко. – Київ: Заповіт, 2017. – 182с.
66. Токарев Ю.В. Формування та використання експортного потенціалу: На прикладі промислових підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.05 / Ю.В. Токарев. - Донецьк, 2007. – 14 с.
67. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми

державами-членами, з іншої сторони № 1678-VII від 16.09.2014. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon.rada.gov.ua/>

68. Україна-Китай: підсумки-2017 і виклики-2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://forbes.ua>.

69. Українські підприємства експортують молоко до ЄС та Китаю. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2289274-45-ukrainskih-pidpriemstv-eksportuut-moloko-do-es-ta-kitau-derzspozivsluzba.html>

70. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. для самот. вивч. дисц./О.С.Федонін, І.М.Репіна, О.І. Олексюк.- К.- КНЕУ, 2005. -261 с.

71. Сувальов С.М, Щорічник Великої радянської енциклопедії /. С.М. Сувальов. - М .: Рад. енциклопедія, 1979. - №23 – 57 с.

72. Табалкін Л.І. Економічна енциклопедія /Л.І. Табалкін // Наук.-ред. рада вид-тва «Економіка»; Ін-т екон. РАН.- М .: ВАТ «Видавництво «Економіка», 1999. - 1055 с.

73. Юрик В. Міжнародний трансфер нових технологій в перехідних економіках. Аналіз і використання для модернізації / В. Юрик, С. Юрик - Saarbrucken: LAP LAMBERT Academic PublishingGmbH& Co. KG, 2014. - 133 с.

74. Юрик, С.В. Імпорт новітнього обладнання для модернізації: зовнішньоекономічні аспекти держрегулювання в Митному союзі / С.В. Юрик // Журнал міжнародного права і міжнародних відносин. - 2013. - №1. - С. 88-94.

75. «High-technology» aggregations based on SITC Rev. 3, on SITC Rev. 4. [Electronic resource]. — Mode of access: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Glossary:High-tech](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Glossary:High-tech). — Date of access: 21.05. 2012

76. Aggregations of manufacturing based on NACE Rev. 1.1, Aggregations of manufacturing based on NACE Rev. 2 [Electronic resource]. — Mode of access:[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Glossary:High-tech](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Glossary:High-tech). — Date of access: 21.05. 2012.

77. Balance of Payments Statistics.-IMF, database May, 2013 (CD-ROM).
78. Balassa B. Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development / B. Balassa // New York : Harvester Wheatsheaf, 1989. – P. 42–46.
79. Five years of an enlarged European Union: economic achievements and challenges / European commission// Economy №1/2009.-228 p.
80. Gnidchenko A., Mogilat A., Mikheeva O., Salnikov V. (2016) Foreign Technology Transfer: An Assessment of Russia’s Economic Dependence on HighTech Imports. Foresight and STI Governance, vol. 10, no 1, pp. 53–67.
81. The International Patent Classification (IPC)[Electronic resource]. — Mode of access: [www.wipo.int/classifications/ipc/en/](http://www.wipo.int/classifications/ipc/en/) — Date of access:18.02. 2016
82. World development Indicators /WB//[Electronic resource] .-Mode of access: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.-Date of access:29.08.2014

## ДОДАТКИ

Додаток А

Позиції високотехнологічного сектору за секторальним підходом

Галузеві групи	Товари
----------------	--------

Авіакосмічна промисловість	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Літаки і вертольоти</li> <li>○ Космічні апарати (включаючи супутники) та ракетно-носії</li> <li>○ Двигуни для літаків, шасі та їх частини, повітряні і несучі гвинти</li> <li>○ Компаси; навігаційні прилади</li> </ul>
Обчислювальне та офісне обладнання	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Офісне устаткування, що підключається до комп'ютера або мережі</li> <li>○ Комп'ютери</li> </ul>
Електроніка і телекомунікації	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Апаратура для запису і відтворення звуку, відеоапаратура</li> <li>○ Телекомунікаційне обладнання</li> <li>○ Схеми електронні інтегральні, друковані схеми</li> <li>○ Панелі та консолі для електричної апаратури</li> <li>○ Трубки мікрохвильові, лампи і трубки</li> <li>○ Оптичні кабелі</li> <li>○ Напівпровідникові прилади</li> <li>○ Оптичні і напівпровідникові носії інформації</li> <li>○ П'єзоелектричні кристали</li> </ul>
Фармацевтика	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Антибіотики і їх похідні; ліки, що містять антибіотики</li> <li>○ Гормони та їх похідні; ліки, що містять гормони</li> <li>○ Глікозиди, залози, імунні сироватки (антисироватки), вакцини</li> </ul>
Вимірювальна і медична апаратура	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Електродіагностична та рентгенологічна апаратура</li> <li>○ Ортопедичні пристосування</li> <li>○ Бормашини</li> <li>○ Вимірювальні прилади та інструменти</li> <li>○ Оптичні прилади та інструменти</li> <li>○ Оптичні волокна</li> <li>○ Контактні лінзи</li> <li>○ Фотокамери, кіноапарати</li> </ul>
Електричні машини і електрообладнання	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Електричні конденсатори - постійні, змінні або підстроювальні</li> <li>○ Електричні машини, які мають індивідуальні функції</li> <li>○ Звуковий або відеосигналізаційне електрообладнання</li> </ul>
Хімічна промисловість	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Селен, телур, фосфор, миш'як і бор</li> <li>○ Кремній</li> <li>○ Кальцій, стронцій і барій</li> <li>○ радіоактивні речовини</li> <li>○ Органічні барвники, синтетичні і кольорові лаки</li> </ul>

Продовження дод. А

	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Поліетилентерефталат</li> <li>○ Інсектициди й дезінфікуючі засоби</li> </ul>
Машини та обладнання	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Газові турбіни і їх частини</li> <li>○ Ядерні реактори і їх частини, тепловиділяючі елементи</li> <li>○ Устаткування, пристрої та їх частини для поділу ізотопів</li> <li>○ Верстати, обробні матеріали за допомогою лазерних променів</li> <li>○ Токарні верстати з числовим програмним управлінням</li> <li>○ Свердлильні верстати з числовим програмним управлінням</li> <li>○ Розточни-фрезерні верстати з числовим програмним управлінням</li> <li>○ Фрезерні верстати з числовим програмним управлінням</li> <li>○ Шліфувальні верстати з числовим програмним управлінням</li> <li>○ Заточувальні верстати з числовим програмним управлінням</li> </ul>
Озброєння	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Зброя і боєприпаси</li> </ul>

*Джерело:* розроблено автором на основі [52]

Додаток Б

Позиції високотехнологічного сектору України за чотиризначним кодом

УКТ ЗЕД

Галузеві групи	Товари
Авіакосмічна промисловість	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 8411 Двигуни турбореактивні, турбогвинтові та інші газові турбіни</li> <li>○ 8412 Інші двигуни та силові установки</li> <li>○ 8802 Інші апарати літальні; космічні апарати та суборбітальні і космічні ракети-носії</li> <li>○ 8803 Частини літальних апаратів товарної позиції 8801 або 8802</li> <li>○ 9014 Компаси; інші навігаційні прилади та інструменти</li> </ul>
Обчислювальне та офісне обладнання	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 8443 Обладнання друкарське; фарбоструминні друкарські машини; допоміжні машини для друкування</li> <li>○ 8471 Машини автоматичного оброблення інформації та їх блоки; магнітні або оптичні зчитувальні пристрої</li> <li>○ 8473 Частини та приладдя, призначені для машин товарних позицій 8469 - 8472</li> </ul>
Електроніка і телекомунікації	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 8519 Електропрогравальні пристрої без пристроїв для звукозапису</li> <li>○ 8521 Апаратура для відеозапису або відтворення відеозаписів</li> <li>○ 8517 Апарати електричні телефонні або телеграфні; відеотелефони</li> <li>○ 8518 Мікрофони; гучномовці; навушники, телефони головні, звукопідсилювачі</li> <li>○ 8525 Передавачі для радіотелефонного, радіотелеграфного зв'язку, радіомовлення, телебачення; телевізійні, відео- або цифрові камери</li> <li>○ 8526 Радіолокаційні, радіонавігаційні прилади, радіоапаратура дистанційного керування</li> <li>○ 8534 Схеми друковані</li> <li>○ 8537 Пульти, панелі, консолі, столи, розподільні щити, для контролю або розподілу електричного струму</li> <li>○ 8544 Проводи ізольовані, кабелі та інші ізольовані електричні провідники; кабелі волоконно-оптичні</li> <li>○ 8540 Лампи, трубки електронні з термокатодом, холодним катодом чи фотокатодом</li> <li>○ 8541 Діоди, транзистори; фоточутливі напівпровідникові прилади; світловипромінювальні діоди; п'єзоелектричні кристали</li> <li>○ 8542 Електронні інтегровані схеми та електронні мікромодулі</li> <li>○ 8523 Носії, готові для запису звуку, але не записані</li> </ul>
Фармацевтика	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 2941 Антибіотики</li> </ul>

Продовження дод. Б



	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 2937 Гормони, простагландини, тромбоксани та лейкотриєни</li> <li>○ 2938 Глікозиди</li> <li>○ 3001 Залози та інші органи для терапевтичного використання</li> <li>○ 3002 Кров людей, тварин; сироватки, вакцини, токсини</li> <li>○ 3003 Лікарські засоби не дозовані і не фасовані для роздрібної торгівлі</li> <li>○ 3004 Лікарські засоби дозовані або фасовані для роздрібної торгівлі</li> </ul>
<p>Вимірювальна і медична апаратура</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 9018 Прилади та пристрої для використання у медицині, хірургії, стоматології або ветеринарії</li> <li>○ 9022 Апаратура, що використовує рентгенівське, альфа-, бета-чи гамма-випромінювання</li> <li>○ 9005 Біноклі, монокуляри; інші астрономічні прилади та опори для них</li> <li>○ 9011 Мікроскопи оптичні складні</li> <li>○ 9012 Мікроскопи, крім оптичних; апарати дифракційні</li> <li>○ 9013 Пристрої на рідких кристалах</li> <li>○ 9015 Прилади та інструменти топо-, гідро-, океанографічні, гідро-, метеорологічні або геофізичні; далекоміри</li> <li>○ 9026 Прилади для вимірювання, контролю змінних характеристик рідин або газів: витрати, рівня, тиску</li> <li>○ 9027 Прилади та апаратура для фізичного або хімічного аналізу</li> <li>○ 9016 Терези чутливістю 0,05 г або вище</li> <li>○ 9023 Прилади, апарати та моделі демонстраційного призначення</li> <li>○ 9024 Машини та пристрої для випробування механічних властивостей матеріалів</li> <li>○ 9025 Ареометри та аналогічні занурювані прилади, термометри, пірометри, барометри, гігрометри та псіхрометри</li> <li>○ 9032 Прилади для автоматичного регулювання або керування</li> <li>○ 9030 Прилади для вимірювання електричних величин, для виявлення або вимірювання іонізуючих випромінювань</li> <li>○ 9033 Частини та приладдя для об'єктів групи 90, в іншому місці цієї групи не зазначені</li> <li>○ 9006 Фотокамери; фотоспалахи та лампи-спалахи</li> <li>○ 9007 Кінокамери та кінопроектори</li> <li>○ 9001 Волоконно-оптична продукція; лінзи, призми, дзеркала, неоправлені</li> <li>○ 9021 Пристрої ортопедичні; пристрої для лікування переломів; штучні частини тіла; слухові апарати</li> </ul>

Продовження дод. Б

Електричні машини і електрообладнання	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 8532 Конденсатори електричні</li> <li>○ 8543 Машини електричні та апаратура, в іншому місці цієї групи не зазначені</li> <li>○ 8531 Електрообладнання звукове або візуальне сигналізаційне</li> </ul>
Хімічна промисловість	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 2804 Водень, інертні гази та інші неметали</li> <li>○ 2805 Лужні, лужноземельні, рідкісноземельні метали, ртуть</li> <li>○ 2825 Гідразин і гідроксиламін та їх неорганічні солі</li> <li>○ 2844 Хімічні радіоактивні елементи та ізотопи</li> <li>○ 2845 Ізотопи, крім включених до товарної позиції 2844</li> <li>○ 2846 Сполуки рідкісноземельних металів, ітрію чи скандію</li> <li>○ 3204 Органічні синтетичні барвники; препарати на їх основі</li> <li>○ 3907 Поліацетали, поліетери, епоксидні, алкідні смоли; полікарбонати, поліестери</li> <li>○ 3808 Інсектициди, родентициди, фунгіциди, гербіциди, дезінфекційні засоби</li> </ul>
Машини та обладнання	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 8411 Двигуни турбореактивні, турбогвинтові та інші газові турбіни</li> <li>○ 8401 Реактори ядерні; паливні елементи для ядерних реакторів; обладнання та пристрої для розділення ізотопів</li> <li>○ 8456 Верстати для обробки різних матеріалів видаленням матеріалу за допомогою лазерного променя, ультразвукових, електророзрядних, електрохімічних, електронно-променевих або плазмово-дугових процесів</li> <li>○ 8458 Верстати токарні металорізальні</li> <li>○ 8459 Верстати металорізальні для свердління, розточування, фрезерування, нарізування, різьби</li> <li>○ 8460 Верстати шліфувальні, обточувальні, хонінгувальні, притиральні для остаточної обробки металів або металокераміки з використанням точильних каменів, абразивів</li> <li>○ 8462 Машини для обробки металів штампуванням, куванням, вигинанням, відбортовуванням, вирівнюванням, висіканням, відрубанням, преси</li> <li>○ 8466 Частини та приладдя, призначені для обладнання 8456 - 8465, кріплення для інструментів будь-якого типу, призначених для ручних робіт</li> <li>○ 8515 Машини та апарати для паяння або зварювання, гарячого наплення металів або металокераміки</li> </ul>
Озброєння	-

*Джерело: розроблено автором*

## Додаток В

Рейтинг позиції за чотиризначним кодом УКТ ЗЕД за значенням індексу  
конкурентних переваг

2003 р.			2008 р.			2013 р.			2017 р.		
Код УКТ ЗЕД	Назва товарної позиції	Кп, од.в.	Код УКТ ЗЕД	Назва товарної позиції	Кп, од.в.	Код УКТ ЗЕД	Назва товарної позиції	Кп, од.в.	Код УКТ ЗЕД	Назва товарної позиції	Кп, од.в.
8606	1. Вагони для перевезень вантажів	100,9	8606	1. Вагони для перевезень вантажів	70,14	1512	1. Олія соняшник.	65,9	1512	1. Олія соняшник.	140,5
1512	2. Олія соняшникова	86,8	1512	2. Олія соняшникова	37,45	8606	2. Вагони для перевезень вантажів	61,16	7201	2. Чавун перероб. та дзеркальн.	58,56
1206	3. Насіння соняшнику	66,08	7207	3. Напівфабр. з вуглецевої сталі	31,62	7207	3. Напівфабр. з вуглецевої сталі	40,46	2306	3. Макуха, відходи від вилучення росл. жирів	51,18
7207	4. Напівфабр. з вуглецевої сталі	59,38	1003	4. Ячмінь	29,2	8602	4. Інші залізн. локомотиви	34,93	2508	4. Інші глини	42,31
7014	5. Скляні вироби для сигналізації	52,87	1205	5. Насіння свиріпи або ріпаку	22,42	7201	5. Чавун переробний та дзеркальн.	32,31	7207	5. Напівфабр. з вуглец. сталі	38,38
2706	6. Смоли кам'яновуг., буровуг. чи торф	41,52	4814	6. Шпалери та настінні покриття;	21,53	4814	6. Шпалери та настінні покриття	31,5	1003	6. Ячмінь	37,43
7214	7. Інші прутки та бруски з вуглец. сталі	38,52	2708	7. Пек або кокс пековий	17,14	2708	7. Пек або кокс пековий	24,09	1005	7. Кукурудза	33,06
7419	8. Інші вироби мідні	35,06	2508	8. Інші глини	15,81	2306	8. Макуха, відходи від вилучення росл. жирів	21,13	4814	8. Шпалери та настінні покриття;	30,49
2814	9. Аміак	34,87	2517	9. Галька, гравій, щебінь	13,19	1005	9. Кукурудза	20,25	1204	9. Насіння льону	26,41
2508	10. Інші глини	30,9	7201	10. Чавун переробний та дзеркальний	12,59	1205	10. Насіння свиріпи або ріпаку	19,02	1001	10. Пшениця	24,57
3102	11. Добрива мінеральні або хімічні, азотні	28,02	2814	11. Аміак	12,55	2517	11. Галька, гравій, щебінь	18,8	2706	11. Смоли кам'яновугі льні,	23,76
7213	12. Прутки та бруски гарячекатані	27,63	2618	12. Шлак гранульов.	11,95	2508	12. Інші глини	17,15	409	12. Мед натуральний	20,3
7305	13. Інші труби і трубки	26,13	7213	13. Прутки та бруски гарячекатані	11,84	1404	13. Інші матеріали росл. походж.	14,07	2302	13. Висівки, кормове борошно	19,4
2306	14. Макуха, відходи від вилучення росл. жирів	23,85	3102	14. Добрива мінеральні або хімічні	10,97	7214	14. Інші прутки та бруски з вуглец. сталі	14,01	4408	14. Листи для облиц.	17,56
1003	15. Ячмінь	23,66	2306	15. Макуха, відходи від вилучення росл. жирів	10,86	8605	15. Вагони пасажирські, багажні, поштові,	13,55	4402	15. Вугілля деревне	17,45

## Продовження дод. В

7208	16. Прокат плоский з вуглецевої сталі	23,53	7208	16. Прокат плоский з вуглецевої сталі	10,07	1003	16. Ячмінь	13,25	2614	16. Руди і концентрати титанові	16,14
2708	17. Пек або кокс пековий	23,2	7214	17. Інші прутки та бруски з вуглецевої сталі	9,58	7213	17. Прутки та бруски гарячекатані	12,41	2708	17. Пек або кокс пековий	16,02
8410	18. Турбіни гідрравлічні, колеса водяні	22,61	2614	18. Руди і концентрати титанові	9,36	2814	18. Аміак	11,91	7214	18. Інші прутки та бруски з вуглец. сталі	14,94
7202	19. Феросплави	22,27	7305	19. Інші труби і трубки	8,83	7302	19. Вироби з чорних металів для залізн. або трамв. колій	11,69	7208	19. Прокат плоский з вуглецевої сталі	12,27
7218	20. Сталь корозійностік; напівфабрик	20,84	8602	20. Інші залізничні локомотиви	8,32	5904	20. Лінолеум; матеріали для підлоги	10,18	7202	20. Фероспл.	11,91

Джерело: розроблено автором на основі [37]

**Динаміка та структура Індексу конкурентних позицій експорту  
високотехнологічних товарів з України**

Код ТП	Назва товарної позиції	2003 р.		2008 р.		2013 р.		2017 р.	
		ІКП	Ехр- Імп(тис. дол.СШ А)	ІКП	Ехр- Імп(тис. дол.СШ А)	ІКП	Ехр- Імп(тис. дол.СШ А)	ІКП	Ехр- Імп(тис. дол.США )
2844	Хімічні радіоактивні елементи та ізот.	0	0	0,42	36718	3,15	218460	4,6	120920
8544	Проводи ізольовані, кабелі та інші ізольовані електричні провідники;	0,36	39341	0,41	222541	1	537426	2,38	787883
8411	Двигуни турбореактивні, турбогвинтові та інші газові турбіни	1,66	218181	0,73	378056	1,91	991636	1,07	405084
8412	Інші двигуни та силові установки	0,35	5091	0,13	11727	0,4	36741	0,34	18949
8526	Радіолокаційні, радіонавігаційні прилади, радіоапарат. дист. керування	1,58	21394	0,13	12704	0,94	78949	0,13	7632
2804	Водень, інертні гази та інші неметали	-0,27	-2180	-0,02	-2086	0,26	13861	0,12	4030
8531	Електрообладнання звукове або візуальне сигналізаційне	2,54	86446	-0,49	-62360	-0,02	-2246	0,05	2535
8802	Інші апарати літальні; космічні апарати та суборбітальні і космічні ракети-носії	0,74	123142	0,21	137920	0,28	172147	0	-1085
8803	Частини літальних апаратів товарної позиції 8801 або 8802	0,32	27941	0,09	35033	0,18	62615	0	738
2846	Сполуки рідкіснозем. мет., ітрію/сканд	0,02	22	0,01	77	-0,01	-47	-0,02	-61
9013	Пристрої на рідких кристалах	0,08	4204	0	1661	-0,03	-13399	-0,03	-6868
9005	Біноклі, монокуляри; інші астрономічні прилади та опори для них	0,33	776	-0,35	-2339	0,09	581	-0,04	-149
9007	Кінокамери та кінопроектори	-0,18	-256	-0,19	-810	-0,04	-183	-0,05	-100
9023	Прилади, апарати та моделі демонстраційного призначення	1,38	4609	0,05	633	0,02	274	-0,05	-430
8540	Лампи, трубки електронні з термокат., холодним кат. чи фотокат.	-1,2	-45940	-1,71	-44624	-0,26	-2625	-0,08	-369
8542	Електронні інтегровані схеми та електронні мікромодулі	0,01	3294	-0,07	-154100	-0,07	-182317	-0,1	-182992
9014	Компаси; інші навігаційні прилади та інструменти	-0,04	-443	-0,09	-3375	-0,02	-657	-0,1	-2138
8519	Електропрогравальні пристрої без пристроїв для звукозапису	0,07	994	-0,03	-1451	-0,12	-2203	-0,13	-1210
8537	Пульты, панелі, консолі, столи, розподільні щити	1,8	69281	-0,15	-28561	-0,52	-131290	-0,13	-22372
8523	Носії, готові для запису звуку, але не записані	-0,08	-2728	-0,05	-18857	-0,57	-68903	-0,15	-23541
9012	Мікроскопи, крім оптичних; апарати дифракційні	-0,05	-115	-0,2	-1714	-0,18	-1733	-0,15	-1174
9030	Прилади для вимірювання електричних величин, для вимірювання іонізуючих випромінювань	1,2	38836	-0,15	-16712	0	-415	-0,15	-10295
9032	Прилади для автоматичного регулювання або керування	1,57	68839	-0,48	-78011	-0,01	-2325	-0,16	-16448
2845	Ізотопи, крім включених до ТП 2844	0,48	183	0	-3	-0,09	-112	-0,18	-166
8543	Машини електричні та апаратура, в іншому місці цієї групи не зазначені	-0,37	-16520	-0,09	-14538	0,02	4246	-0,19	-24485
3003	Лікарські засоби не дозовані і не фасовані для роздрібної торгівлі	-0,07	-1513	-0,04	-3473	-0,09	-5201	-0,2	-9120
9001	Волоконно-оптична продукція; лінзи, призми, дзеркала, неоправлені	-0,11	-2948	0,12	16425	-0,13	-18295	-0,2	-16947

## Продовження дод. Г

9006	Фотокамери; фотоспалахи та лампи-спалахи	0,36	7124	-0,06	-1552	-0,03	-607	-0,21	-1461
8521	Апаратура для відеозапису або відтворення відеозаписів	-0,2	-7611	-0,11	-11594	-0,19	-8305	-0,22	-3421
8518	Мікрофони; гучномовці; навушники, телефони головні, звукопідсилювачі	-0,19	-6850	-0,2	-27998	-0,02	-3208	-0,23	-26221
2937	Гормони, простагландини, тромбосани та лейкотриєни	-0,26	-4278	-0,32	-16668	-0,22	-17535	-0,24	-10934
9015	Прилади та інструменти топо-, гідро-, океанографічні, гідро-, метеорологічні	-0,32	-3263	-0,13	-6610	0,06	2961	-0,24	-5600
8443	Обладнання друкарське; фарбоструминні друкарські машини; допоміжні машини для друкування	-2,79	-85082	-0,2	-134382	-0,3	-157972	-0,28	-75692
8532	Конденсатори електричні	-0,17	-6617	-0,2	-25954	-0,14	-18590	-0,29	-22471
8473	Частини та приладдя, призначені для машин товарних позицій 8469 - 8472	-0,06	-21941	-0,04	-34890	-0,04	-25546	-0,31	-103982
8466	Частини та приладдя, призначені для обладнання 8456 - 8465	0,65	16500	-0,04	-4307	-0,12	-10231	-0,32	-16773
8534	Схеми друковані	-0,05	-2669	-0,12	-26592	-0,22	-49993	-0,34	-46553
9024	Машини та пристрої для випробування механічних властивостей матеріалів	2,83	9678	-0,86	-11219	-0,24	-2835	-0,38	-2521
9027	Прилади та апаратура для фізичного або хімічного аналізу	-0,42	-16622	-0,41	-68437	-0,37	-68967	-0,39	-47240
8459	Верстати металорізальні для свердління, розточування, фрезерування, нарізування, різби	-0,04	-231	-1,63	-48280	-0,66	-14055	-0,4	-3288
9021	Пристрої ортопедичні; пристрої для лікування переломів; штучні частини тіла; слухові апарати	-0,29	-12951	-0,34	-72869	-0,44	-105760	-0,4	-62522
8517	Апарати електричні телефонні або телеграфні; відеотелефони	-0,42	-58666	-0,12	-216368	-0,31	-754056	-0,44	-726368
8541	Діоди, транзистори; фоточутливі напівпровідникові прилади;	-0,01	-1465	0,01	2989	-1,17	-594718	-0,48	-152735
2938	Глікозиди	-0,69	-868	-0,15	-571	-0,37	-1823	-0,49	-1766
3001	Залози та інші органи для терапевтичного використання	-0,02	-52	-0,08	-1109	-0,21	-4780	-0,49	-4705
8456	Верстати для обробки різних матеріалів видаленням матеріалу за допомогою лазерного променя	-0,08	-762	-0,57	-18454	-0,49	-12736	-0,53	-10347
8471	Машини автоматичного оброблення інформації та їх блоки;	-0,21	-116600	-0,17	-264425	-0,17	-292843	-0,53	-514791
2825	Гідразин і гідроксилам. та їх неорг. солі	-0,94	-3285	-0,61	-15395	-0,33	-5518	-0,54	-5930
9026	Прилади для вимірювання, контролю змінних характеристик рідин або газів	0,5	9634	-0,39	-34421	-0,28	-27613	-0,55	-32838
3204	Органічні синтетичні барвники; препарати на їх основі	-0,49	-12262	-0,28	-19531	-0,33	-20590	-0,57	-20870
3002	Кров людей, тварин; сироватки, вакцини, токсини	-1,03	-54066	-0,69	-226820	-0,75	-397726	-0,58	-259371
9011	Мікроскопи оптичні складні	-0,5	-1391	-0,5	-5219	-0,39	-4490	-0,58	-4034
9033	Частини та приладдя для об'єкт. гр. 90	-0,32	-1676	-0,14	-2661	-0,49	-8586	-0,6	-5203
9018	Прилади та пристрої для використання у медицині, хірургії, стоматології	-0,67	-75128	-0,65	-300158	-0,55	-275217	-0,63	-204055
8458	Верстати токарні металорізальні	0,53	4652	-0,2	-9510	-0,97	-34119	-0,71	-13297
8460	Верстати шліфувальні, обточувальні, хонінгувальні, притиральні	-0,26	-1666	-0,47	-12634	-0,68	-16313	-0,74	-8719
9016	Терези чутливістю 0,05 г або вище	-2,07	-941	-1,44	-2274	-0,9	-1302	-0,76	-982
8515	Машини та апарати для паяння або зварювання, гарячого напилення	1,67	25757	-0,49	-29427	-0,2	-10221	-0,88	-28771

## Продовження дод. Г

8525	Передавачі для радіотелефонного, радіотелеграфного зв'язку	-0,35	-101428	0,2	71300	-0,32	-82252	-0,88	-102245
2941	Антибіотики	-0,81	-19634	-0,3	-20846	-0,23	-14548	-0,92	-28674
9025	Ареометри та аналогічні занурювані прилади, термометри, пірометри	-0,8	-3968	-0,38	-7604	-0,7	-15555	-0,94	-14306
3907	Поліацетали, поліетери, епоксидні, алкідні смоли; полікарбонати, поліестери	-1,35	-107969	-1,58	-404916	-1,44	-749396	-1,06	-921120
9022	Апаратура, що використовує рентгенівське, альфа-, бета- чи гамма-випромінювання	-0,7	-18148	-1,42	-159773	-0,73	-76021	-1,14	-69486
3004	Лікарські засоби дозовані або фасовані для роздрібної торгівлі	-1,18	-451214	-1,17	-1962829	-1,47	-2363382	-1,31	-1257322
8462	Машини для обробки металів штампуванням, куванням, вигинанням	-1,42	-20506	-1,56	-102623	-0,56	-29957	-1,57	-41371
2805	Лужні, лужнозем., рідкіснозем. мет	-0,44	-276	-1,45	-4621	-1,68	-6377	-1,83	-3669
3808	Інсектициди, родентициди, фунгіциди, гербіциди, дезінфекційні засоби	-3,22	-26	-2,85	-914	-4,68	-782	-9,48	-180
8401	Реактори ядерні; паливні елементи для ядерних реакторів; обладнання та пристрої для розділення ізотопів	-37,19	-83767	22,35	-432308	23,92	-391132	-52,2	-45602

*Джерело: розроблено автором на основі [37]*