

Державний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

Випускна кваліфікаційна робота

освітній ступінь - бакалавр

на тему: «**Зовнішньоторговельний потенціал України на ринках
країн Близького Сходу**»

(на матеріалах асоціації «Український національний комітет Міжнародної
Торгової Палати (ICC Ukraine)», м. Київ)

Студента 4 курсу, 18 групи,
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
освітньої програми
«Міжнародна торгівля»

підпис студента

Куш Дмитро
В'ячеславович

Науковий керівник
кандидат економічних наук
доцент кафедри світової
економіки

підпис керівника

Лежєпкова
Вікторія
Геннадіївна

Гарант освітньо-
професійної програми
кандидат економічних наук
доцент кафедри світової
економіки

підпис гаранта

Новак Олена
Володимирівна

Київ 2023 рік

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права Кафедра світової економіки

Спеціальність, 292 «Міжнародні економічні відносини»,

освітньої програми «Міжнародна торгівля»

Затверджую

Зав. кафедри Ганна ДУГІНЕЦЬ

«__» _____ 20__ р

Завдання

на випускн у кваліфікаційну роботу студентів

Куца Дмитра В'ячеславовича

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

Зовнішньоторговельний потенціал України на ринках країн Близького Сходу (на матеріалах асоціації «Український національний комітет Міжнародної Торгової Палати (ICC Ukraine)», м. Київ)

Затверджена наказом ректора від «__» _____ 20__ р. № _____

2. Строк здачі студентом закінченого проекту (роботи) - 19.05.2023

3. Цільова установка та вихідні дані до проекту (роботи)

Мета проекту (роботи) – дослідити сучасний стан, зовнішньоторговельний потенціал та перспективність розвитку торгівлі України на ринках країн Близького Сходу

Об'єкт дослідження - торговельні відносини між Україною та країнами Близького Сходу.

Предмет дослідження - показники сучасного економічного стану країн Близького Сходу; торговельно-економічні показники, що характеризують відносини між Україною та країн Близького Сходу; статистичні дані про торгівлю підприємств-учасників Асоціації «Український національний комітет Міжнародної Торгової Палати (ICC Ukraine)».

4. Перелік графічного матеріалу – 8 таблиць.

5. Консультанти по випускній кваліфікаційній роботі із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв

6. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (перелік питань за кожним розділом)

Вступ.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ УМОВ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ

1.1. Характеристика експортного потенціалу України

1.2. Аналіз умов торгівлі продукцією підприємствами України

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. ВИБІР ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ НА РИНКАХ КРАЇН БЛИЗЬКОГО СХОДУ

2.1 Характеристика імпорту продукції в країни Близького Сходу

2.2 Оцінка та обґрунтування потенційних можливостей з експорту української продукції на ринки країн Близького Сходу

2.3 Розвиток експорту України на ринки країн Близького Сходу за сприяння ICC Ukraine

Висновки до розділу 2

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

7. Календарний план виконання випускної кваліфікаційної роботи.

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Визначення напрямку дослідження та затвердження теми ВКР	до 20.12.2022	до 20.12.2022
2	Визначення напрямку дослідження та затвердження теми ВКР	до 10.02.2023	до 10.02.2023
3	Визначення напрямку дослідження та затвердження теми ВКР	до 28.02.2023	до 28.02.2023
4	Подача науковому керівнику на рецензування 2-го розділу ВКР	до 26.04.2023	до 26.04.2023
5	Подача готової ВКР	до 23.05.2023	19.05
6	Попередній захист ВКР	за графіком (30.05–10.06.2023)	22.05
7	Захист ВКР	за графіком (13.06-24.06.2023)	26.05

8. Дата видачі завдання « _____ » 20__ р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи.

ЛЕЖЕПЬОКОВА Вікторія _____

10. Керівник освітньо-професійної програми

НОВАК Олена _____

11. Завдання прийняв до виконання студент

Куш Дмитро _____

12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи

Випускна кваліфікаційна робота Куша Д.В. присвячена дослідженню зовнішньоторговельного потенціалу України на ринках країн Близького Сходу. Роботу виконано за матеріалами асоціації «Український національний комітет Міжнародної Торгової Палати (ICC Ukraine)», м. Київ.

У першому розділі було визначено сутність зовнішньоторговельного потенціалу, основні характеристики зовнішньоторговельного потенціалу України, а також проаналізовано умови торгівлі продукцією підприємствами України.

У другому розділі охарактеризовано імпорту продукції в країни Близького Сходу, здійснено оцінку та обґрунтування потенційних можливостей з експорту української продукції на ринки країн Близького Сходу. Окреслено напрями розвитку експорту України на ринки країн Близького Сходу за сприяння ICC Ukraine.

Випускна кваліфікаційна робота є комплексною, розкриває обрану тематику, відповідає встановленим вимогам та рекомендована до захисту.

Керівник випускної кваліфікаційної роботи

Лежетько В.Г. _____

(підпис, дата)

13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу.

Випускна кваліфікаційна робота студента може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Керівник освітньо-професійної програми _____

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри _____

(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » _____ 20 _____ р.

АНОТАЦІЯ

Кушч Дмитро В'ячеславович. «Зовнішньоторговельний потенціал України на ринках країн Близького Сходу».

Випускна кваліфікаційна робота присвячена актуальній темі розвитку торговельних відносин та експортному потенціалу українських товарів на ринках країн Близького Сходу. Розглянуто структуру експорту України та імпорту країн Перської Затоки, досліджено умови торгівлі та вимоги до імпортової продукції від країн Близького Сходу та наведено приклади товарних позицій, які здатні закрити українські товари на ринках країн регіону. Сформовано основні критерії, яким повинна відповідати українська продукція та наведено приклади підприємств та організацій, що займаються або сприяють розвитку торговельних відносин між українськими експортерами та країнами Близького Сходу.

Ключові слова: експортний потенціал, умови торгівлі, структура експорту, критерії продукції, зовнішньоекономічна діяльність, зовнішня торгівля.

ANNOTATION

Kushch Dmitry Vyacheslavovich. "Ukraine's Foreign Trade Potential in the Markets of the Middle East".

The final qualification work is devoted to the topical topic of development of trade relations and export potential of Ukrainian goods in the markets of the Middle East. Consider the structure of exports of Ukraine and imports of the Persian Gulf countries, investigate the terms of trade and requirements for imported products from the Middle East, and give examples of commodity items that are able to close Ukrainian goods on the markets of the countries of the region. The main criteria to be met by Ukrainian products have been formed, and examples of enterprises and organizations engaged in or promoting the development of trade relations between Ukrainian exporters and the countries of the Middle East have been given.

Key words: export potential, terms of trade, export structure, product criteria, foreign economic activity, foreign trade.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ УМОВ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ	6
1.1. Характеристика експортного потенціалу України.....	6
1.2. Аналіз умов торгівлі продукцією підприємствами України.....	14
Висновки до розділу 1.....	21
РОЗДІЛ 2. ВИБІР ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ НА РИНКАХ КРАЇН БЛИЗЬКОГО СХОДУ	23
2.1. Характеристика імпорту продукції в країни Близького Сходу.....	23
2.2. Оцінка та обґрунтування потенційних можливостей з експорту української продукції на ринки країн Близького Сходу.....	28
2.3. Розвиток експорту України на ринки країн Близького Сходу за сприяння ІСС Ukraine	32
Висновки до розділу 2.....	37
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	39
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	41
ДОДАТКИ	46

ВСТУП

Актуальність теми. Зовнішньоторговельне співробітництво є однією з найважливіших складових зовнішньоекономічних відносин України, особливо за умов стрімкого розвитку процесів глобалізації, що зумовлює актуальність завдань, пов'язаних з пошуком нових ринків збуту, а також партнерів, у співпраці з якими можна було б прискорити модернізацію та розвиток економіки. Зростання залежності національної економіки від зовнішніх впливів актуалізує питання створення гео економічної стратегії розвитку держави як повноцінного суб'єкта світових господарських процесів з метою підвищення ефективності багатостороннього співробітництва та ширшої участі у міжнародних і регіональних інтеграційних проектах.

Близькосхідний напрям зовнішньоекономічної політики України не лише має давню історію, а й є надзвичайно політично та економічно перспективним. До країн Близького Сходу належать такі країни: Бахрейн, Ірак, Ізраїль, Йорданія, Ліван, Сирія, Туреччина, Кіпр, Єгипет, Саудівська Аравія, Ємен, Катар, Оман, Кувейт, ОАЕ. Країни регіону характеризуються різним рівнем економічного розвитку. Важливість поглиблення економічного та політичного співробітництва України з країнами Перської затоки визначається низкою об'єктивних чинників: географічною близькістю і зручністю транспортних комунікацій, взаємодоповнювальним характером економічної структури економіки України і країн регіону, можливістю подолання енергетичної залежності України від Російської Федерації шляхом диверсифікації джерел постачання енергоносіїв.

На сьогодні роль взаємовідносин України з країнами Перської Затоки загалом недооцінена, про що свідчить мізерна частка обсягу торгівлі між ними у загальній структурі зовнішньої торгівлі. Важливою проблемою зовнішньоекономічних відносин є визначення перспективних сегментів національних ринків України та країн регіону, формування оптимальної товарної структури взаємної торгівлі між країнами тощо.

Україна має конкурентні переваги та потенційно сприятливі можливості для експорту своїх товарів до країн Близького Сходу. Для аналізу зовнішньоторговельного потенціалу України на ринках країн буде використовуватись частково статистичні дані Асоціації «Український національний комітет Міжнародної Торгової Палати (ICC Ukraine)» та її учасників.

Фундаментальні питання зовнішньоекономічних відносин, як країн Близького Сходу та Перської затоки, так і України, досліджували Богородицька Г.Є., Гриценко А.В., Петренко, І. В., Гуцалюк О.М, Бондар Ю.А., Залізнюк В., Мурад Махмуд Хасан Абумуфрех, Небаба Н. О., Колпіна А. Г. та інші.

Вивчення економічних зв'язків країн Близького Сходу та України, а також аналіз зовнішньої торгівлі цих держав висвітлено в роботах таких зарубіжних науковці: Christopher M. Blanchard, Prof. Dr. Eckart Woertz, Bernard Hoekman, Carlos Mena, Antonios Karatzas, Carsten Hansen.

Аналіз наукових праць і наукового доробку послужив підставою для висновку про те, що перспективи і проблеми розвитку зовнішньоторговельного співробітництва між Україною та країнами Близького Сходу потребують подальших досліджень, оскільки невирішеною залишається проблема удосконалення, розширення та розгалуження інфраструктури співпраці з урахуванням перспективи, що також дасть змогу чітко визначити місце країн регіону у структурі зовнішньої торгівлі України та геоекономічній стратегії, покаже, які саме напрями зовнішньоторговельної співпраці доцільно розвивати.

Мета дослідження – дослідити сучасний стан, зовнішньоторговельний потенціал та перспективність розвитку торгівлі України на ринках країн Близького Сходу.

Основні завдання дослідження:

- Охарактеризувати експортний потенціал та умови експорту продукції підприємствами України

- Проаналізувати умови торгівлі продукцією підприємствами України
- Охарактеризувати імпортерський потенціал та умови імпорту продукції в країни Близького Сходу
- Оцінити та обґрунтувати потенційні можливості з експорту продукції підприємствами України на ринки країн Близького Сходу
- Спрогнозувати обсяг експорту продукції підприємствами України на ринки країн Близького Сходу

Об'єкт дослідження: торговельні відносини між Україною та країнами Близького Сходу.

Предмет дослідження: показники сучасного економічного стану країн Близького Сходу; торговельно-економічні показники, що характеризують відносини між Україною та країни Близького Сходу; статистичні дані про торгівлю підприємств-учасників Асоціації «Український національний комітет Міжнародної Торгової Палати (ICC Ukraine)».

Методи дослідження: розрахунок, аналіз і синтез, порівняння, індукція і дедукція, ранжування, гіпотетичний, узагальнення.

Практичне значення: результати дослідження полягають в обґрунтуванні теоретико-методологічних положень, аналітичних висновків та розробці прикладних рекомендацій щодо вивчення та розвитку зовнішньоторговельного потенціалу України на ринках країн Близького сходу.

Робота складається зі вступної частини, двох розділів та висновків до них. В першому розділі завдання дослідження розкриваються в двох пунктах, тоді як в другому – в трьох. Також, робота закінчується переліком джерел, використаних у процесі написання наукової роботи.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ УМОВ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ

1.1 Характеристика експортного потенціалу України

Зростання ролі зовнішньої торгівлі та посилення міжнародної конкуренції між державами впливають на подальший розвиток світової економіки в цілому та диверсифікацію економічних зв'язків між її учасниками. Зовнішні умови формування та реалізації експортного потенціалу є різноманітними: економічні, політичні, правові, соціокультурні, технологічні, природно-кліматичні. Структура експортного потенціалу розглядається з точки зору наявності або відсутності конкретних ресурсів, можливостей та факторів, що впливають на ефективність експортної діяльності. Єдине вірне визначення експортного потенціалу назвати складно. Аналіз основних підходів до трактування потенціалу дозволив виявити відмінності, пов'язані з тим, що кожний з дослідників виокремлював певну рису потенціалу. В окремих тлумаченнях робиться акцент на умови і фактори, що визначають величину потенціалу (ресурсна концепція), в інших – на характер економічних відносин в окремих сферах діяльності суб'єкта господарювання (фінансовій, виробничій, маркетинговій, управлінській тощо) або на мету формування (забезпечення конкурентоспроможності, стійкості, успішності, розвитку тощо) та на результат [1].

Для кращого розуміння різносторонності до підходів визначення поняття експортного потенціалу було сформовано таблицю 1.1.

Експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам на всіх рівнях: фірмам, галузям, видам діяльності, регіонам всередині країни, національним економікам та групам держав. Тому між ними існує тісний взаємозв'язок, і експортний потенціал країни складається з експортного потенціалу її регіонів та експортного потенціалу окремих галузей. У цілому експортний потенціал країни тісно пов'язаний з її конкурентними перевагами

на міжнародному ринку та залежить від географічного розташування країни; економічних, природно-кліматичних, соціально-культурних, інфраструктурних, наукових, інноваційних, трудових, технологічних, інвестиційних та історичних умов; діяльності економічних суб'єктів; правового, політичного та економічного середовища ведення міжнародного бізнесу [8,26].

Таблиця.1.1

Підходи до визначення поняття "експортний потенціал країни"

Автори	Сутність поняття
Економічна енциклопедія	Здатність єдиного народногосподарського комплексу країни виготовляти максимальну кількість конкурентоспроможних товарів на світовий ринок, надавати якнайбільше якісних послуг і виконувати необхідну кількість робіт на замовлення іноземних країн і компаній
Великий економічний словник	Спроможність промисловості, всього сукупного виробництва певної країни в цілому виробляти необхідну кількість товарів для зовнішнього ринку
Т.Скорнякова	Здатність економічного суб'єкта виробляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію, яка може подолати існуючі експортні бар'єри та бути ефективно проданою за кордон
Т.Гордеева	Максимальна спроможність підприємства за даного рівня техніко-економічної бази продукувати конкурентоспроможну продукцію на національній території та реалізувати її на світовому ринку
Т. Мельник	Складається з експортних потенціалів окремих галузей, першою чергою промисловості як найважливішого продуцента готової продукції. У свою чергу, експортний потенціал галузі — з експортних потенціалів окремих підприємств; по-друге, експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку»
Дудченко М.	Система внутрішніх економічних відносин і зовнішніх зв'язків. У ньому сфокусовані ресурсні, економічні, технологічні та інші порівняльні переваги країни
В.М. Бегма	Частина загального економічного потенціалу, що здатна відтворювати свої конкурентні переваги на зовнішньому ринку або обсяг благ, які національна економіка може створити і реалізувати за межі країни
С.В. Голіней	Можливості країни з експорту продукції; продукція, що має конкурентні переваги і може конкурувати на зовнішньому ринку
В.В. Коломієць	Здатність виробляти і реалізовувати на конкретних закордонних ринках у перспективі конкурентоспроможні товари та послуги при досягнутому рівні розвитку економік

Джерело: складено за [13,15,17]

Показники зовнішньої торгівлі товарами та послугами України значно коливаються з року в рік через низку негативних зовнішніх та внутрішніх

факторів. Економіка України характеризується високим ступенем відкритості і, як наслідок, українські виробники мають певний ступінь нестабільності та залежності від зовнішньої торгівлі на світовому ринку [7].

Експортний потенціал певного продукту характеризується обсягом даного товару, що може бути вироблений у країні та реалізований з максимальною вигодою для цієї країни. Експортний потенціал тісно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, що призначена для реалізації на світовому ринку. Процес визначення експортного потенціалу є досить трудомістким, адже потребує врахування чинників, що впливають на даний показник [24]. Науковець Мельник Т.М. ідентифікувала основні фактори, що визначають експортний потенціал. Їх можна поділити на два види: чинники зовнішнього та внутрішнього середовища. До чинників внутрішнього середовища можна віднести наступні: виробничий потенціал (природні ресурси, капітал, технології), державні інституції інформаційний та інфраструктурний потенціал, соціально-культурний потенціал. В іншу чергу такі чинники як кон'юнктура ринку, ємність ринку, умови конкуренції та міжнародні інституції відповідно до Т. Мельник відносяться до зовнішнього середовища [17].

Також згідно з науковою роботою Т. Мельник «Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз» одним із методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу певної країни є співвідношення експортної квоти та чисельності населення. Обчисливши вищевказані показники було сформовано наступну таблицю для аналізу експортного потенціалу України [17].

Аналізуючи дану таблицю, бачимо, що не зважаючи на ріст номінального ВВП з року в рік та ріст обсягів експорту, експортна квота знижувалась з 2018, 2019 та 2020 року. Лише 2021 році можемо помітити невеликий ріст експортної квоти, в порівнянні з минулим 2020 роком. Не зважаючи на щорічне зменшення кількості населення, збільшення номінального ВВП та обсягу експорту, експортний потенціал Країни

зменшувався в період з 2018 по 2020 рік і лише в 2021 його показник припинив падіння [3].

Таблиця 1.2

Експортний потенціал України в період за 2018-2021 роки

Рік	Номінальний ВВП, млн. грн	Обсяг експорту, млн грн	Населення, млн	Експортна квота, %	Експортний потенціал, %
2018	3558706	1608890	42,3864	45,21	1,07
2019	3974564	1636416	42,1532	41,17	0,98
2020	4194102	1637399	41,9024	39,04	0,93
2021	5459574	2224704	41,5884	40,75	0,98

Джерело: складено за [3]

Дослідивши дані показники можемо зробити висновок що, стратегічним напрямом розвитку економіки України слід вважати підвищення її конкурентоспроможності, розвиток внутрішнього ринку, поступове заміщення приблизно половини експортної квоти виробництвом товарів для задоволення потреб населення і суспільства в цілому. Слід зазначити, що події пов'язані з повномасштабним вторгненням Російської Федерації у 2022 році, окупацією південних регіонів України, вивіз та знищення промисловості та інфраструктури з території країни, а також блокади Чорного моря не сприяють росту номінального ВВП, обсягів експорту та кількості населення, що в свою чергу відобразиться негативно на експортному потенціалі України [24].

Також користуючись сучасними інструментами автоматизації економічних процесів ми маємо можливість дослідити міжнародні торговельні відносини. Одним з таких інструментів є веб-сайт International Trade Center, який дозволяє автоматизувати та спростити процес аналізу експорту, імпорту певних товарів чи послуг конкретними країнами, а також дозволяє створити карту експортного потенціалу, що надає сучасну та практичну інформацію про продукцію, ринки, ступінь невикористання потенціалу, а також визначити пріоритетність нових секторів із сприятливими шансами на успіх у диверсифікаційному експорті [35]. Скориставшись даним ресурсом була

створена таблиця, яка відображає ринки держав, на яких Україна має найбільший експортний потенціал, а також топ три товари, які мають найбільший експортний потенціал на даному ринку [35].

Таблиця 1.3

**Країни з найбільшим експортним потенціалом
для української продукції на 2021 рік**

	Експортний потенціал, тис дол.	Фактичний експорт, тис дол.	Нереалізований потенціал тис. дол
Китай	6 700 000,00	6 200 000,00	2 000 000,00
Неагломеровані залізні руди та концентрати	1 700 000,00	1 557 000,00	143 000,00
Агломеровані залізні руди та концентрати	902 000,00	695 000,00	207 000,00
Нерафінована соняшникова або сафлорова олія	804 000,00	746 000,00	58 000,00
Індія	3 200 000,00	2 200 000,00	1 200 000,00
Нерафінована соняшникова або сафлорова олія	2 400 000,00	1 709 000,00	691 000,00
Макуха з насіння соняшнику	65 000,00	21 000,00	44 000,00
Препарати і заряди для вогнегасників; заряджені вогнегасні гранати	53 000,00	42 000,00	11 000,00
Російська Федерація	2 300 000,00	3 500 000,00	972 000,00
Оксид алюмінію, н.у.м.	222 000,00	595 000,00	-
Неагломеровані залізні руди та концентрати	133 000,00	1 100,00	131 900,00
Агломеровані залізні руди та концентрати	132 000,00	5,00	131 995,00
Польща	2 200 000,00	3 700 000,00	625 000,00
Неагломеровані залізні руди та концентрати	97 000,00	374 000,00	-
Нерафінована соняшникова або сафлорова олія	88 000,00	62 000,00	26 000,00
Прокат плоский із чавуну або нелегированої сталі	86 000,00	140 000,00	-
Туреччина	2 100 000,00	3 100 000,00	589 000,00
Нерафінована соняшникова або сафлорова олія	413 000,00	57 000,00	356 000,00
Кукурудза	251 000,00	234 000,00	17 000,00
Пшениця і меслін	233 000,00	260 000,00	-

Джерело: складено за [35]

Аналізуючи Таблицю 1.3 ми бачимо, що Україна має найбільший експортний потенціал на ринках наступних країн світу: Китаю, Індії, Російської Федерації, Польщі та Туреччини. Найбільший експортний потенціал Україна має на ринках Китаю. Із потенціальних 6 700 000 тис. дол., товари український експорту фактично покривають лише 6 200 000 тис. дол. попиту. До українських товарів з найбільшим експортним потенціалом

належать неагломеровані залізні руди та концентрати, агломеровані залізні руди та концентрати та нерафінована соняшникова або сафлорова олія. Експортний потенціал агломерованих та неагломерованих залізних руд для України становить від 140 000 до 200 000 тис. дол. Для нерафінованої соняшникової олії на ринку Китаю при експортному потенціалі в 804 000 тис. дол. Україна покриває 746 000 тис. дол., що лишає ще 58 000 тис. дол. нереалізованого потенціалу [35].

Аналізуючи експортний потенціал України на ринку Індії ми бачимо, що з потенційних 3 200 000 тис. дол., нереалізованими лишаються 1 200 000 тис. дол, що становить 37,5 % від загального потенціалу. Українським товаром, який має найбільш нереалізований потенціал є нерафінована соняшникова або сафлорова олія. Її нереалізований потенціал становить 691 000 тис. дол. Також до товарів з найбільшим експортним потенціалом в 2021 році на ринку Індії для нашої держави були макуха з насіння соняшнику та препарати і заряди для вогнегасників, чий нереалізований потенціал коливався в межах від 11 000 до 44 000 тис. дол. Дані товарні позиції становлять 4,5 % від загального нереалізованого експортного потенціалу, що є невеликою часткою в порівнянні з нерафінованою соняшниковою або сафлоровою олією, чия частка є найбільшою та складає 57,58 тис. дол [35].

Оцінюючи показники 2021 року всіх країн світу, слід буде зазначити, що третє місце серед країн, де Україна має нереалізований експортний потенціал є Російська Федерація. Ще до початку повномасштабного вторгнення даної держави на територію незалежної держави, український експортний потенціал на ринку товарів Російської Федерації становив 2 300 000 тис. дол. Однак, слід зазначити, що фактичний експорт перевищував потенційний на 1 200 000 тис. дол., що може свідчити про те, що Україна нехтувала іншими потенційно прибутковим та економічно привабливими ринками у зв'язку з близьким розташуванням ринку РФ. Чудовим прикладом товару, виробленого та експортованого Україною на ринок Російської Федерації, фактичний експорт якого перевищує потенційний є оксид

алюмінію. Експортний потенціал даного товару 222 000 тис. дол, однак фактичний експорт України у 2021 році склав 595 000 тис. дол. Це може говорити про те, що експортери продовжували транспортувати товар на ринок Російської Федерації після перевищення експортного потенціалу через його близьке розташування, нехтуючи пошуком додаткових ринків збуту для зменшення ризиків. Крім оксиду алюмінію, великий експортний потенціал також мають агломеровані та неагломеровані залізні руди та їх концентрати. Однак, на відміну від алюмінію вищевказані товари мають нереалізований експортний потенціал вартістю близько 132 000 тис. дол. [35].

Якщо оцінювати експортний потенціал України щодо країн Європейського Союзу, то найбільший показник належить Польщі. При експортному потенціалі в 2 200 000 тис. дол., фактичний обсяг експорту складає 3 700 000 тис. дол. Не зважаючи на те, що фактичний обсяг експорту перевищує його потенціал нереалізований потенціал становить 625 000 тис. дол., що може свідчити про те, що Україна не задовольняє повністю попит на певні товари або їх підгрупи на ринку Польщі. Прикладом такого товару можна назвати нерафіновану соняшникову або софлорову олію, при фактичному експорті якої в обсязі 62 000 тис. дол. нереалізованими лишаються 26 000 тис. дол. Двома іншим видами товарів, які мають найбільший експортний потенціал є неагломеровані залізні руди та прокат плоский з чавуну. Проте, на відміну від соняшnikової олії, Україна реалізує їх потенціал повністю [35].

Опираючись на вищевказаний аналіз та також карту експортного потенціалу ми можемо зробити висновок, що товарами українського виробництва з найбільшим експортним потенціалом є: нерафінована соняшnikова або сафлорова олія – 6 400 000 тис. дол., кукурудза (без насіння для посіву) – 3 500 000 тис. дол., пшениця (крім твердих) і меслін – 2 800 000 тис. дол., неагломеровані залізні руди та концентрати (крім розжареного залізного колчедану) – 2 300 000 тис. дол. та агломеровані залізні руди та концентрати (крім розжареного залізного колчедану) – 2 200 000 тис. дол.

Також оцінивши загальний експорт України у 2021 році ми бачимо що перші позиції по вартості експортної продукції займають товари таких груп як залізо та сталь, злаки, руди(включаючи шлаки та золи) та тваринні або рослинні жири (олії) з їх розщеплення. З вищевказаних даних можемо сказати, що Україна знає про експортний потенціал своїх товарів та бажає реалізувати його, тому велика частка експорту належить саме вищеперерахованій продукції. І навіть в період повномасштабного вторгнення Російської Федерації на територію України, не зважаючи на скорочення експорту на 35% до 44,1 млрд дол., основні експортні позиції не зазнали змін. Тобто можемо сказати, що навіть в період війни держава намагається продовжувати реалізовувати експортний потенціал своєї продукції [24].

Умови щодо експорту товарів в Україні регламентують такі основні нормативно-правові акти [4]:

- митний кодекс України від 13 березня 2012 року № 4495-VI, зі змінами;
- постанова Кабінету Міністрів України від 21 травня 2012 року №450 «Питання, пов'язані із застосуванням митних декларацій» (зі змінами);
- наказ Міністерства фінансів України від 30.05.2012 № 631 «Про затвердження Порядку виконання митних формальностей при здійсненні митного оформлення товарів із застосуванням митної декларації на бланку єдиного адміністративного документа», зареєстрований у Міністерстві юстиції України 10.08.2012 за № 1360/21672;
- наказ Міністерства фінансів України від 30.05.2012 № 651 «Про затвердження Порядку заповнення митних декларацій на бланку єдиного адміністративного документа», зареєстрований в Міністерстві юстиції України 14.08.2012 за № 1372/21684;
- наказ Міністерства фінансів України від 20.09.2012 № 1011 «Про затвердження відомчих класифікаторів інформації з питань

державної митної справи, які використовуються у процесі оформлення митних декларацій».

Для експорту відповідно до частини другої статті 83 Митного кодексу України особи, на яких покладено дотримання вимог митного режиму, повинні зробити наступні дії [16].

По-перше, подати документи на товари, що експортуються, до органів доходів і зборів. По-друге, сплатити митні платежі, які відповідно до українського законодавства стягуються з товарів при експорті. По-третє, виконати вимоги щодо застосування передбачених законом заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (згідно з Митним кодексом це ліцензування, квотування, реєстрація зовнішньоекономічних договорів (контрактів), сертифікація товарів тощо). Процес митного оформлення розпочинається з моменту подання митному органу декларантом або уповноваженою ним особою митної декларації (або документа, який відповідно до законодавства її замінює) та документів, необхідних для митного оформлення [10].

У результаті проведеного дослідження було розглянуто поняття експортного потенціалу країни та різні підходи до його визначення. Також було розраховано та проаналізовано динаміку експортного потенціалу України, та українських товарів. Було розглянуто країни, в яких експортна українська продукція має найбільший потенціал реалізації та основні нормативні акти, що регламентують умови експорту товарів в Україні на закордонні ринки.

1.2 Аналіз умов торгівлі продукцією підприємствами України

Співвідношенням ціна на експортовані та імпортовані товари називають поняттям «умови торгівлі». Якщо альтернативна вартість внутрішнього виробництва товару, на якому спеціалізується країна, вища за вартість його придбання на світовому ринку, тоді спеціалізація поступається

місцем внутрішньому виробництву спочатку дорожчого товару. Зовнішня торгівля дає змогу досягти ефекту масштабу виробництва. Комп'ютери, ліки, літаки, автомобілі та багато інших товарів виробляються залежно від витрат. Місткість внутрішнього ринку часто недостатня для повного використання переваг великомасштабного виробництва. Це особливо очевидно у випадку невеликих країн, таких як Швейцарія. Країни, які експортують ці товари на світовий ринок, можуть знизити свої виробничі витрати на одиницю продукції [21].

Насправді ринкові умови торгівлі визначаються реальними чинниками: умовами попиту та пропозиції на кожен товар; грошовими факторами; курсами валют країн, що торгують. Зміна будь-якої з цих умов призведе до зміни загальних умов торгівлі

Склад експорту та імпорту змінюється з часом, і відносні зміни в умовах торгівлі з часом становлять особливий практичний інтерес. Зміни у вартості експорту та імпорту, таким чином, вимірюються відповідними індексами цін: вартість кошика імпортованих та експортованих товарів оцінюється як відсоток від їх вартості в базовому році [18].

Показником умов торгівлі є індекс. Він розраховується шляхом множення відношення індексу експортних цін до індексу імпорتنих цін на 100. Зростання цього показника (покращення умов торгівлі) означає зростання національного добробуту. Дійсно, якщо ціна експорту на світовому ринку зростає відносно ціни імпорту, країна може купити більше імпорту на кожен одиницю експорту. В результаті країна отримує більше вигоди від зовнішньої торгівлі. І навпаки, падіння індексу умов торгівлі (погіршення умов торгівлі) означає, що добробут країни знижується. [18]

Таким чином, зміна умов торгівлі є одним з індикаторів, що характеризує зміну позиції країни у світовій торгівлі. Самі умови торгівлі залежать від зміни попиту на світовому та внутрішньому ринках, зміни умов виробництва та ступеня монополізації ринку певних товарів. Водночас слід враховувати, що обсяг вигоди, яку країна отримує від зовнішньої торгівлі,

залежить не лише від цін, але й від фізичного обсягу експорту та імпорту. Тому не завжди виправдано робити висновок про зміну добробуту країни лише на основі зміни індексу умов торгівлі. Зокрема, якщо падіння цін на експортовані товари зумовлене підвищенням ефективності їх виробництва, то достатньо еластичний попит на світовому ринку дозволить країні отримати великий вигаш від збільшення фізичного обсягу експорту, не зважаючи на погіршення умов торгівлі [12].

Таблиця 1.4

Експорт та імпорт України у період за 2018-2021 рік

Рік	Експорт у млн. грн	Приріст експорт у у млн. грн	Приріст експорт у у %	Імпорт у млн. грн	Приріст імпорту у млн. грн	Приріст імпорту у %	Торговельне сальдо у млн. грн	Індекс умов торгівлі, %
2018	1608890	178660	112,49	1914893	296144	118,29	-306003	84,02
2019	1636416	27526	101,71	1947599	32706	101,71	-311183	84,02
2020	1637399	983	100,06	1681526	-266073	86,34	-44127	97,38
2021	2224704	587305	135,87	2286067	604541	135,95	-61363	97,32

Джерело: складено за [9, 22]

Для аналізу експорту та імпорту України в період з 2018 по 2021 року було створено Таблицю 1.4. Досліджуючи показники даної таблиці можемо бачити тенденцію на збільшення експорту, однак в той же час прослідковується ріст імпорту. Не зважаючи на те, що показник торговельного сальдо лишається негативним, можемо бачити покращення у 2020 році даного показнику в порівнянні з 2019 і 2018 роками. Це є результатом того, що в 2020 році вартість імпортованих товарів зменшилась на 266 073 млн. грн. Однак вже в 2021 році показник торговельного сальдо почав роси. Це пов'язано з пандемією Covid-19, яка мала вплив на глобальну торгівлю в цілому. Опираючись на показники експорту та імпорту було розраховано індекс умов торгівлі для України. Як ми можемо бачити з результатів підрахунків, індекс

умов торгівлі значно виріс в період з 2019 по 2020 років на 13,36%, що може говорити про зріст національного добробуту та підвищення позиції України у світовій торгівлі. Однак, у 2020 ми бачимо незначне зниження індексу умов торгівлі на 0,06%. Також, в наслідок війни ми очікуємо зменшення даного показнику ще сильніше. На це могло вплинути не лише знищення готової продукції, промислової та цивільної інфраструктури, але й блокування шляхів експорту продукції, що лишилась не пошкодженою та придатною для торгівлі [35].

Не зважаючи на перебіг воєнних подій, як до них, так і під час них продукція українського виробництва мала певні квоти та преференції зі сторони інших країн, що складають генералізовані системи преференцій.

Генералізована система преференцій – це торговий режим, в рамках якого одна країна в односторонньому порядку надає торгіві преференції іншій країні у вигляді скасування або зменшення ввізних мит. ГСП є винятком із базового принципу СОТ, відповідно до якого всі подібні товари отримують однакові торгові преференції від будь-якого члена СОТ незалежно від країни їхнього походження. Тому країни, що надають ці торговельні переваги, так само в односторонньому порядку визначають всі відповідні умови щодо їх застосування: перелік товарів, що підпадають під дію режиму, пільгові ставки ввізних мит, вимоги щодо походження товару, період дії преференцій тощо. До країн, де експортери з України мають змогу користуватись перевагами генералізованою системою преференцій є США, Японія та країни Європейського Союзу [5].

Генералізована система преференцій США (the U.S. Generalized System of Preference – GSP/ГСП) призначена для сприяння економічному зростанню в країнах, що розвиваються, шляхом надання товарам за понад 5 000 тарифними лініями Гармонізованого тарифу США пільгового безмитного режиму ввезення на територію США із визначених американським урядом країн – бенефіціарів ГСП (121 країни і території, зокрема й України). Преференції програми ГСП дають можливість ввозити на територію США

товари українського походження за понад 3 500 тарифними лініями Гармонізованого тарифу США без сплати ввізного мита. Сюди входить низка товарів сільськогосподарської продукції, промислових товарів, окремі предмети одягу, ювелірні вироби, деякі технічні вироби та ін. Водночас незалежно від країни походження з програми виключені такі чутливі для США товари, як більшість предметів одягу, текстиль, годинники, взуття, електроніка, вироби зі сталі та скла, більшість сільськогосподарської продукції тощо. Щоб скористатися торговими пільгами, не потрібні додаткові дозволи та інші документи. Водночас для імпорту товарів за пільговими ставками ввізного мита імпортери повинні висувати відповідні вимоги. Тобто імпортер під час заповнення митних документів повинен зазначити («А») код позначки митної класифікації товарів, що імпортуються. Водночас і імпортери, і експортери повинні бути готові до того, що в будь-який момент при імпорті товарів митниця може вимагати супровідні документи для підтвердження їх походження та вартості. Такі документи можуть включати виписки GSP, рахунки-фактури, описи використаних матеріалів, замовлення на купівлю, бухгалтерські документи, що підтверджують витрати на виробництво, інформацію про заробітну плату, що фіксує витрати на оплату праці тощо [5].

Іншою країною, де діє генералізована система преференцій для товарів українського виробництва, є Японія. Дана ГСП була заснована 1 серпня 1971 року та діє до 31 березня 2031. До її бенефіціарів належать 127 країн і 5 територій, в тому числі Україна. За статистичними даними Протягом 2017 – 2019 років Японія імпортувала з України товари, що підпадали під дію ГСП на суму від 8,6 до 10,2 млн. дол. США, у т.ч. мінеральні продукти, недорогі метали, продукцію хімічної та пов'язаної з нею промисловості, деревину та вироби з деревини, текстильні матеріали та вироби, одяг, зернові культури, овочі та фрукти, а У 2019 році загальний обсяг імпорту товарів у рамках програми ГСП Японії склав понад 41 млрд. дол. США [6].

Всю продукцію, що підпадає під преференційний режим імпорту Японії за ставками ввізного мита нижчими загального рівня чи нульовим, можна поділити на 2 групи: сільськогосподарські товари та промислова продукція. До першого виду продукції належать 416 кодів на 9-знаках Митного тарифу Японії, серед яких найбільше мають попит наступні: м'ясо та їстівні субпродукти індиків, качок, гусей; сало, цикорій, артишок, картопля, малина, ожина, журавлина, житнє борошно, вівсяна крупа, готова або консервована риба, огірки, корнішони, томати, води мінеральні та газовані, пиво із солоду. До промислових товарів відносяться в цілому 3209 код на 9-знаках Митного тарифу Японії, до яких належать цемент, аміак, гідроксид натрію, оксид титану, різні види хімічних речовин та мінералів, папір та картон, пряжа лляна, нитки швейні із синтетичних або штучних волокон, головні убори, парасольки, посуд та прибори столові або кухонні; гвинти, болти, гайки та аналогічні вироби, з чорних металів; ножі, ножиці, електроди, вудки, гачки, котушки риболовні, термоси тощо [6].

Для отримання та використання генералізованої системи преференцій Японії, експортерам української продукції слід дотримуватись трьом умовам. По-перше, товари, що транспортуються, повинні бути перевезені безпосередньо до Японії без проходження через будь-які інші території. Вийняток може бути експортна продукція, яка не піддавалися будь-якій обробці в країнах транзиту крім перевантаження або тимчасового зберігання виключно внаслідок транспортних вимог, та товари, що перевантажувались або зберігались тимчасово на митних складах під контролем митних органів країн транзиту. Другою вагомою вимогою для отримання ГСП Японії є основні критерії походження товару. Згідно з документом преференційної торговельної угоди всі етапи виробництва експортного зі сторони України товару повинні проходити на її території. Водночас, у разі якщо товар, вироблений повністю або частково з матеріалів або деталей, які імпортуються з інших країн чи невідомого походження, такий товар вважатиметься походженням з України, якщо ці матеріали або деталі зазнали достатньої

обробки. Як правило, роботи або операції з обробки вважаються достатніми, коли вироблений товар класифікується відповідно до товарної позиції Гармонізованої системи на рівні 4 цифр. І третьою умовою, яку потрібно дотриматись, щоб товари, отримали преференційний митний режим, при ввезенні їх до Японії, є документальне підтвердження. Український експортер повинен надати японським митним органам. сертифікат походження товару за формою "А" (об'єднана декларація і сертифікат). Сертифікат видається митними органами (або іншими компетентними державними органами країни-експортера, яка отримала преференційний режим або іншими органами цієї країни, такими, як торгові палати, які зареєстровані як емітенти японських митних органів) на підставі заяви від експортера, коли він здійснює експорт відповідних товарів [6].

Аналізуючи торгівлю українськими товарами з ЄС, можемо сказати, що вона зазнала значних втрат. За перше півріччя цього року експорт впав на 23,7%, за другий квартал – на 45,8 %. Імпорт за перше півріччя знизився на 18,7%, а за другий квартал – на 34,9 %. Саме тому тимчасові торговельні преференції, які надає ЄС українським експортерам, мають ряд значних переваг. Серед тимчасових торговельних преференцій ЄС є призупинення тарифних квот для сільськогосподарських товарів з України. Це стосується усіх 36 тарифних квот в межах ПВЗВТ. Для України це дуже важливо, адже наша держава використовувала 32 із 36 наявних квот, з них 11-12 у повному обсязі. До того ж, це становить 15%-17% усього експорту України до ЄС. Наступною доступною преференцією є призупинення системи вхідних цін ЄС для окремих сільськогосподарських товарів, тобто призупинення оплати спеціального мита, яке сплачується у разі, якщо ціна імпорту менша контрольної вхідної ціни ЄС. Також українським експортерам обнулили ненульові митні ставки ПВЗВТ для всіх промислових товарів. Великою перевагою для України стало скасування антидемпінгових та спеціальних мит ЄС на вироби зі сталі та заліза, експорт яких становив 40%-45% експорту чорних металів та виробів до ЄС та 10%-13% усього експорту до ЄС. До

запровадження Регламенту Україна мала 11 індивідуальних тарифних квот, 1 глобальну квоту, а мито понад квоту становило 25%. Ще одним важливим питанням лишається питання транспорту. Хоч питання доставки не розглядається як окремий нетарифний захід, проблеми логістики зараз є ключовими для України. Однак Україна у травні 2022 р. розробила план дій «Дороги солідарності ЄС-Україна», а у липні 2022 р. підписала транспорту угоду для автомобільного транспорту, проте вона ще вимагає доопрацювання з наміром збільшення пропускної спроможності автомобілів з українським експортом на кордоні [14, 20, 29].

У результаті виконаного дослідження було розглянуто та розраховано індекс умов торгівлі України, а також чинники, що вплинули на його зміну. Також, було досліджено термін «генералізована система преференцій» та вказано країни, що надають генералізовану систему преференцій для українських товарів.

Висновки до розділу 1.

У період з 2018 по 2021 рік спостерігалось зменшення показнику експортного потенціалу і 2022 році через військові дії на території України даний показник не зможе показати ріст. До країн, де українська держава має найбільший експортний потенціал своїх товарів можна віднести Китай, Індію, Російську Федерацію, Польщу та Туреччину. До експортних товарів українського виробництва, що мають найбільший експортний потенціал, можна віднести нерафінована соняшникову або сафлорову олію, кукурудзу (без насіння для посіву), пшеницю (крім твердих) і меслін, неагломеровані залізні руди та концентрати (крім розжареного залізного колчедану) та агломеровані залізні руди та концентрати (крім розжареного залізного колчедану). Умови, за якими український підприємець може мати можливість експортувати товари за кордон висвітлені в митному кодексі України, постанові Кабінету Міністрів та наказах Міністерства фінансів.

В період з 2018 по 2021 року спостерігалась позитивна тенденція на ріст індексу умов торгівлі для України. Однак, не зважаючи на це, показник лишався нижчим 100%, що свідчить про перевищення імпорту над експортом. Також, 2022 році в наслідок повномасштабного вторгнення Російської Федерації на територію нашої держави, було знищено багато промислової інфраструктури та порушено логістичні ланцюги поставок українських експортних товарів за межі країни, що не сприяло росту і навіть значно вплинуло на зниження показнику умов торгівлі. Не зважаючи на це, для українські експортери все ще мають можливість користуватись генералізованими системи преференцій. До країн що надають значні пільги для товарів українського виробництва можна віднести США, Японію та ЄС.



РОЗДІЛ 2

ВИБІР ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ НА РИНКАХ КРАЇН БЛИЗЬКОГО СХОДУ

2.1. Характеристика імпорту продукції в країни Близького Сходу

Структурно Близькосхідний регіон включає країни Північної Африки та Західної Азії. У зарубіжній літературі до країн Близького Сходу застосовують два поняття: Near East та Middle East, але щодо сучасної регіоналізації, то найчастіше використовують останнє поняття. У більшості досліджень до країн Близького Сходу відносять: Бахрейн, Ізраїль, Йорданію, Ірак, Ємен, Катар, Кувейт, Ліван, Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ), Оман, Палестину, Саудівську Аравію та Сирію. Окремі дослідники ідентифікують і Туреччину як країни Близькосхідного регіону. Також зустрічається віднесення Кіпру до регіону Близького Сходу, хоча у нашому дослідженні ми не будемо дотримуватися такої позиції, адже Кіпр є членом Європейського Союзу, політично, ментально та ідеологічно належить до країн Європи, хоча географічно є близьким до досліджуваного регіону. Близький Схід є об'єктом зацікавлення світових лідерів, і все частіше звучить ідея про прагнення США пришвидшити геополітичну трансформацію регіону та змінити його політичну карту [23].

Спираючись на давні історичні зв'язки з країнами регіону, Україна послідовно виступає за врегулювання конфліктів на Близькому Сході на основі норм міжнародного права та займає послідовну позицію в рамках міжнародних організацій щодо мирного вирішення існуючих суперечностей та першочерговості забезпечення гуманітарних потреб населення. У регіоні Близького Сходу українська дипломатія здійснює проактивну економічну політику, спрямовану на реалізацію промислового та наукового потенціалу України, розширення існуючих та пошуку нових ринків експорту, його диверсифікації (високі технології, авіакосмічна галузь, відновлювана

енергетика, аграрна та промислова продукція тощо), скасування обмежень на імпорту української продукції. Україна перетворюється на провідного партнера у забезпеченні продовольчої безпеки багатьох держав регіону [11].

Характеризуючи країни Близького Сходу, було сформовано а таблицю в *Додатку А*, яка відображає вартість імпорту кожної з країн в період з 2018 по 2021 рік. Так станом на 2021 рік загальний імпорту становив 1 263 316 млн. дол, що на 279 856,91 млн. дол. більше, ніж у 2020 році. Слід зазначити, що більшість країн мали позитивний показник абсолютного приросту у 2021 році. Це пов'язано з тим, що більшість країн у зв'язку з карантинними обмеженнями спричиненими пандемією Covid-19, були змушені зменшити об'єми імпортованих товарів у 2020 році [31]. Так наприклад абсолютний приріст імпорту Туреччини в 2021 році склав 92 288,20 млн. дол, тоді як Об'єднані Арабські Емірати збільшили свій імпорту на 41 %, що склало у 2021 році 100 567,83 млн. дол. Також Додаток А відображає незначні зміни у структурі загального імпорту країн Перської затоки. Наприклад, за період з 2018 по 2021 рік частка імпорту Туреччини у загальному імпорту регіону збільшилась з 21,05 % до 28,79 % і зараз станом на 2021 рік дана країна була найбільшим імпортером регіону. Такі країни як Об'єднані Арабські Емірати, Кіпр та Республіка Ємен за даний проміж часу також змогли збільшити об'єми імпортованих товарів, однак даний ріст можна назвати мізерним, оскільки він знаходиться в межах від 0,03% до 1,34%. До країн, за рахунок яких Туреччина змогла в більшій мірі зайняти ще більшу частку ринку можна віднести Саудівську Аравію та Єгипет, оскільки по даним державам ми можемо бачити динаміку на зменшення частки в загальному імпорту регіону за чотири роки до 2,4 %. Інші країни регіону також сприяли росту частки імпорту Туреччини, ОАЕ, Кіпру та Республіки Ємен, однак зменшення їх частки становить до 1 % [35].

Маючи загальну характеристику динаміки імпорту товарів країнами Близького Сходу, слід також розглянути умови, які повинні дотримуватись експортери інших країн, щоб мати можливість реалізовувати свої товари на

ринках країн регіону. Кожна з країн регіону має власні унікальні вимоги, які слід дотримуватись українським експортерам, оскільки умови імпорту можуть стати одним із головних факторів при виборі збуту власної продукції. Для кращого розуміння вимог, які поставлені перед українськими імпортерами було розглянуто країни з найбільшими частками у загальному імпорті регіону станом на 2021 рік.

Станом на сьогоднішній день між Україною та Туреччиною торгівля регулюється Угодою про торговельно-економічне співробітництво та правилами СОТ. Слід зазначити, що 3 лютого 2022 року між державами було підписано Угоду про зону вільної торгівлі, однак чинності вона зможе набути лише після ратифікації. Завдяки вище перерахованим угодам українську продукцію експортують до Туреччини за умовами торговельних режимів залежно від категорій: за генералізованої системою преференцій або режимом найбільшого сприяння [28]. Як було зазначено вище, генералізованою системою називають особливий торговельний режим, який передбачає встановлення знижених імпорتنих мит. Режим найбільшого сприяння в свою чергу є стандартним для країн-членів СОТ і означає, що Україна отримує такі ж торговельні можливості (тарифи, квоти, вимоги тощо) при експорті до Туреччини, що й інші країни з таким статусом. Щоб підпадати під дію преференційного режиму товар повинен бути повністю вироблений з матеріалів українського походження, або при використанні матеріалів іноземного походження, однак вони повинні були пройти достатню обробку в процесі виробництва. Вимоги до харчової та нехарчової продукції, технічні стандарти, сертифікація та вимоги маркування є аналогічними до вимог Європейського союзу, тому експортерам даний аспект буде легким для розуміння [19].

На території Об'єднаних Арабських Еміратів для українських товарів діє режим найбільшого сприяння при імпортуванні. Однак, слід зазначити, що для деяких категорій товарів встановлено повну заборону або обмеження на імпорт на територію даної країни. До заборонених товарів можна віднести

товари, виготовлені в Ізраїлі, предмети, що суперечать ісламській вірі та суспільній моралі, живі свині, нейлонові рибальські сітки, електронні сигарети, електронні кальяни, на яких немає «цифрових податкових позначок», обладнання, пристрої та засоби для азартних ігор всіх видів та листя бетеля (паану). Обмежені до імпорту товари обмежуються положеннями загального митного законодавства країн Перської затоки. Регулювання і вимоги до імпортованої харчової, промислової продукції у цих країнах Перської затоки встановлюються у рамках Організації стандартизації країн Перської затоки і приймаються всіма країнами-учасницями [34]. В ОАЕ діють технічні стандарти, розроблені як на національному - Emirates Standardization and Metrology Authority та міжнародному рівнях - ISO, ІЕС, та і на регіональному рівні - Gulf Standardization Organization [25].

Українську продукцію на територію Саудівської Аравії також експортують за умовами найбільшого сприяння. Також для певної категорії товарів на території держави діє або повна заборона, або обмеження по імпорту. Саудівська Аравія, як і Об'єднані Арабські Емірати є учасником Організації стандартизації країн Перської затоки. Крім ОАЕ до Ради також входять Бахрейн, Кувейт, Оман та Катар, що говорить про їх спільне ставлення до регулювання і вимоги до імпорту харчової та промислової продукції. Як і в Об'єднаних Арабських Еміратах в Саудівській Аравії діють міжнародні, національні та технічні стандарти щодо імпортованих товарів. Вони були прописані в Gulf Standardization Organization, Saudi Standards, Metrology and Quality Organization (SASO) та ISO, ІЕС відповідно [33].

У торгівлі з Ізраїлем слід враховувати, що експорт окремих видів продукції з України може бути ускладнений широким використанням Ізраїлем методів нетарифного регулювання торгівлі, зокрема практики заборони імпорту товарів, пояснюють захистом національного здоров'я, міркування етики та безпеки [30]. Для ввезення великих обсягів товарів на митну територію країни необхідна ліцензія для забезпечення безпеки та обмеження імпорту в рамках тарифних квот. Загалом система нетарифного регулювання

Ізраїлю діє в рамках правил СОТ, але має певні особливості, пов'язані з єврейськими релігійними вимогами (кошерні продукти), а також заходи безпеки у відповідь на нестабільність в Ізраїлі, які не сумісні з відносинами з країнами регіону.

Останньою країною групи, де частка імпорту складає більше 5 % є Єгипет. На територію цієї держави українська продукція експортується за умовами режиму найбільшого сприйняття. Для допуску на єгипетський ринок імпортована продукція повинна мати підтвердження її відповідності стандартам Єгипту або іншим визнаним країною стандартам [2]. Чинні правила імпорту вимагають проведення підтвердження відповідності єгипетським стандартам кожного постачання продукції незалежно від історії відповідності товару та результатів попередніх оцінок, тобто навіть для продукції, яку вже імпортували до країни. Здійснювати тестування та проводити оцінку відповідності товарів мають право сертифікаційні організації, що акредитовані державним органом Egyptian Accreditation Council. В свою чергу за розробку і впровадження національних технічних стандартів у Єгипті відповідає Egyptian Organization for Standardization and Quality (EOS). У разі відсутності національного стандарту, визнають також міжнародні стандарти та стандарти інших країн – ISO, IEC, EN, JIS, ANS, ASTM, JASO, SAE, API тощо.

Також, крім вище вказаних вимог кожна з країн Близького Сходу має власні умови сертифікації та маркування товарів, на що також слід звернути увагу українським експортерам при виборі ринку збуту власного товару в даному регіоні.

За результатами проведеного дослідження було розглянуто динаміку імпорту країн Близького Сходу у період з 2018 по 2021 рік. Також було дослідження тарифи, за яким країни регіону імпортують українські товари, загальні вимоги до різних видів продукції в залежності від країни імпортера, технічні стандарти та види сертифікації, які слід знати українським

виробникам, якщо вони мають бажання реалізовувати свої товари на ринку однієї із держав Близького Сходу.

2.2. Оцінка та обґрунтування потенційних можливостей з експорту продукції підприємствами України на ринки країн Близького Сходу

Потенційні можливості експорту продукції України на ринки країн Близького Сходу може базувати на основі найбільш імпортованих товарів даними країнами. На основі даних за 2018-2019 роки була сформована таблиця в додатку Б, яка відображає топ 3 товари, які імпортувались країнами Близького Сходу. Також, слід зазначити, що в дані таблиці вказані країни регіону, чия частка в загальному імпорті регіону за 2021 рік склала більше 5%. Це пов'язано з тим, що країни з меншою часткою, не мають значного впливу на формування структури імпорту та в цілому не мають ресурсів для забезпечення інтересів українських експортерів.

Опираючись на таблицю з додатку Б ми бачимо, що Туреччина, як країна з найбільшою часткою в загальному імпорті серед країн регіону, найбільше імпортує мінеральне паливо та нафтопродукти, машини та механічні пристрої та залізо зі сталюю. Тенденція імпорту даних товарів у період з 2018 по 2020 рік була на зменшення кількості даних товарів, однак вже у 2021 році можемо бачити значний ріст попиту на дані товари у Туреччини. Об'єднані Арабські Емірати в свою чергу найбільше імпортують дорогоцінні метали та каміння та біжутерію, електричні машини та обладнання з частинами до них і мінеральне паливо та нафтопродукти. Однак на відміну від Туреччини, можемо бачити тенденцію на зменшення імпорту даних товарів починаючи з 2018 по 2021 рік. До товарів, що найбільше імпортувала Саудівська Аравія можна віднести машини та механічні пристрої, електричні машини та обладнання з частинами до них та транспортні засоби, крім залізничних видів. Опираючись на таблицю 2.1 можемо сказати, що за період з 2018 по 2021 рік імпорт даних товарів зріс не сильно і єдиним

випадком, коли зменшувався імпорту даних товарів у даний період часу був 2020 рік. Станом на 2021 рік найбільшу частку в загальному імпорті Ізраїлю займали мінеральне паливо та нафтопродукти, електричні машини та обладнання з частинами до них та машини, механічні пристрої та ядерні реактори. Згідно з даними таблиці 2.1, можемо зробити висновок, Ізраїль збільшував як загальну кількість імпорту, так і кількість імпорту даних товарів.

Таблиця 2.1

Структура імпорту країн Близького Сходу у період з 2018 по 2021 рік

Країни Близького Сходу	Вартість імпортованих товарів у 2018 році в млн. дол	Вартість імпортованих товарів у 2019 році в млн. дол	Вартість імпортованих товарів у 2020 році в млн. дол	Вартість імпортованих товарів у 2021 році в млн. дол
Туреччина	223046,879	210346,890	219514,373	271422,758
Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки;	43005,619	41733,277	28925,039	50691,655
Машини, механічні пристрої, ядерні реактори, котли; його частини	25769,824	22158,719	25271,976	30965,405
Залізо та сталь	18401,452	15049,697	15102,954	27617,950
Об'єднані Арабські Емірати	273710,850	261510,757	267937,296	246961,071
Натуральні або культивовані перли, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінними металами, та вироби з них; біжутерія;	54733,597	54153,187	58579,026	52464,362
Електричні машини та обладнання та їх частини; апарати для запису та відтворення звуку телевізійного зображення;	46237,015	34227,191	36721,009	33194,202
Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки;	15427,252	16469,395	42449,015	36789,890
Саудівська Аравія	135211,178	144334,893	131328,602	152333,959
Машини, механічні пристрої, ядерні реактори, котли; його частини	15470,409	16847,688	15431,597	16493,576
Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та приладдя	11873,375	14968,893	14091,565	15178,519
Електричні машини та обладнання та їх частини; апарати для запису та відтворення звуку телевізійного зображення;	13676,895	14363,752	12715,579	13739,202
Ізраїль	76578,559	69260,696	90279,719	107742,022
Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки;	9257,051	5586,424	9059,960	14671,233
Електричні машини та обладнання та їх частини; апарати для запису та відтворення звуку телевізійного зображення;	8149,868	8516,285	11288,581	12570,126
Машини, механічні пристрої, ядерні реактори, котли; його частини	9468,004	9404,466	10775,635	11426,973
Єгипет	82444,514	77310,313	60279,554	73781,229
Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки;	14385,519	11044,233	7072,108	10409,356
Машини, механічні пристрої, ядерні реактори, котли; його частини	6533,279	6501,369	5255,903	6181,366
Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та приладдя	4805,651	4644,155	4619,345	4976,681

Джерело: складено за [35]

Останньою країною Близького Сходу, чия частка в загальному імпорті регіону займає більше 5 % є Єгипет. До товарів з найбільшою часткою у загальному імпорті Єгипту станом на 2021 рік можна було віднести мінеральне паливо та нафтопродукти, машини та механічні пристрої та транспортні засоби, крім тих, що відносяться до залізничних. В період з 2018 по 2021 рік можемо бачити, що динаміка імпорту зменшувалась до 2020 року, однак 2021 році вже є незначний ріст. Проте, ріст імпорту в 2021 році не досягає показників 2018 року.

Аналізуючи таблицю 2.1 можемо побачити, що такі товари як мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти з них, машини, механічні пристрої та ядерні реактори, та електричні машини та обладнання та їх частини; апарати для запису та відтворення звуку телевізійного зображення є одними з найбільш імпортованих продуктів регіону, оскільки імпортуються 4 країнами з 5. Це є чудовим знаком для українських експортерів, оскільки це демонструє ринки країн Близького Сходу, які потребують вище перераховані товари і динаміка росту імпорту яких лише зростає. Для того щоб зрозуміти, що Україна має можливість задовольнити даний попит країн Перської затоки, було сформовано таблицю 2.2, яка відображає структуру та динаміку українського експорту у період з 2018 по 2021 рік.

Опираючись на дані, що вказані в таблиці 2.2, можемо сказати, що до товарів, що мали найбільшу частку імпорту в 2021 відносились залізо та сталь, злаки, руди, шлаки та золи, тваринні або рослинні жири, електричні машини та обладнання з частинами до них та машини, механічні пристрої та ядерні реактори. Як ми можемо бачити, із шести експортних позиції з найбільшою часткою в загальному експорті України, дві з них є продукцією, які мають значну частку в імпорті країн Близького Сходу. Наприклад, українським експортери електронних машин та обладнань з частинами до них, слід розглянути ринки збуту таких країн регіону, як Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія та Ізраїль. Ще одною товарною позицією, що має імпорнтний потенціал серед країн Перської затоки є машини, механічні пристрої та ядерні

реактори [12]. У 2021 дана товарна позиція займала велику частку серед загального імпорту в таких країнах: Туреччина, Саудівська Аравія, Ізраїль, та Єгипет, Також українським експортерам слід розглянути можливість реалізації такої товарної позиції як залізо та сталь на ринку Туреччини, оскільки даний товар займав третє місце за часткою у загальному імпорті країни станом на 2021 рік.

Таблиця 2.2

**Структура та динаміка експорту українських товарів у період
з 2018 по 2021 рік**

Товарні позиції імпорту	Вартість експортованих товарів у 2018 році в млн. дол	Вартість експортованих товарів у 2019 році в млн. дол	Вартість експортованих товарів у 2020 році в млн. дол	Вартість експортованих товарів у 2021 році в млн. дол
Залізо та сталь	9 936,987	8 735,990	7 690,483	13 137,289
Часта від загального експорту	20,993	17,523	15,572	19,944
Темп зростання %	114,649	87,914	88,032	170,825
Абсолютний приріст	1 269,642	-1 200,997	-1 045,507	5 446,806
Злаки	7 240,558	9 633,332	9 417,292	11 843,938
Часта від загального експорту	15,297	19,323	19,068	17,981
Темп зростання %	111,361	133,047	97,757	125,768
Абсолютний приріст	738,681	2 392,774	-216,040	2 426,646
Руди, шлаки і золи	3 035,253	3 590,242	4 420,742	7 027,239
Часта від загального експорту	6,412	7,202	8,951	10,668
Темп зростання %	101,777	112,310	124,291	119,185
Абсолютний приріст	299,116	554,989	830,500	2 606,497
Тваринні або рослинні жири та олії та продукти їх розщеплення;	4 496,511	4 732,236	5 759,568	6 897,683
Часта від загального експорту	9,499	9,492	11,662	10,472
Темп зростання %	97,483	105,242	121,709	119,760
Абсолютний приріст	-116,104	235,725	1 027,332	1 138,115
Електричні машини та обладнання та їх частини; апарати для запису та відтворення звуку телевізійного зображення;	2 930,412	2 772,039	2 546,419	3 167,277
Часта від загального експорту	6,191	5,560	5,156	4,808
Темп зростання %	114,998	94,596	91,861	124,382
Абсолютний приріст	30,899	-31,904	221,509	204,856
Машини, механічні пристрої, ядерні реактори, котли; його частини	1 724,306	1 692,402	1 913,911	2 118,767
Часта від загального експорту	3,643	3,395	3,875	3,217
Темп зростання %	101,825	98,150	113,088	110,704
Абсолютний приріст	30,899	-31,904	221,509	204,856

Джерело: складено за [35]

У додатку Б наведено таблицю з товарними позиціями українського походження, що мають експортний потенціал на ринку країн Близького Сходу за 2021 рік з часткою від загального імпорту регіону більше 5%. Окрім вищезазначених товарів українським експортерам слід розглянути інші можливі варіанти зі значним експортним потенціалом на ринку збуту даних держав.

Найбільший нереалізований потенціал спостерігається у Туреччині та Єгипті. Загалом це агропромислова продукція та сировинні матеріали. Так у Туреччині є великий нереалізований потенціал соняшникової олії (362 млн. дол) та макуха з насіння соняшнику (102 млн. дол). У Єгипті це залізні руди (202 млн. дол) та сафлорова олія (129 млн. дол). Також високий показник має Ізраїль – 423 млн. дол. нереалізованої макухи з насіння соняшнику.

Значно менші результати мають Саудівська Аравія (соняшникова олія – 36 млн. дол. та кукурудза – 22,3 млн. дол.) та Об'єднані Арабські Емірати (пшениця і меслін – 32,5 млн. дол. та насіння ріпаку – 25 млн. дол.).

У результаті виконаної роботи проведено аналіз товарної структури імпорту країн Близького Сходу з найбільшою часткою загального імпорту від регіону, досліджено товарну структуру українського експорту та розглянуто можливі товарні позиції, які можуть мати для українського бізнесу вагомий експортний потенціал в майбутньому.

2.3 Розвиток експорту України на ринки країн Близького Сходу за сприяння ICC Ukraine

Сьогодні взаємні стосунки між Україною та країнами Перської затоки характеризуються неоднозначністю: відносини з одними країнами перебувають лише на етапі становлення (Ірак, Оман, Кувейт, Катар, Бахрейн), а з іншими вже налагоджена активна співпраця (Туреччина, Саудівська Аравія, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати). Останні роки були сприятливими для укладання нових угод про співпрацю, для візитів вищого

керівництва держав і розширення обріїв взаємовигідної співпраці. Саме тому на сьогоднішній день для експортерів створюються сприятливі умови для реалізації та задоволення потреб на ринках країн регіону.

На сьогоднішній день вже багато компаній, які як і в довоєнний, так і в даний момент часу співпрацюють з країнами Близького Сходу [32]. До підприємств-експортерів, що мали досвід реалізації продукції на ринках країн Перської затоки, можна віднести наступні: ПрАТ «МХП» (експортери м'яса та сільськогосподарської продукції), ТОВ «Кернел-Трейд» (реалізація зерна, олійних культур та соняшникової олії), ПАТ «Укрнафта» (експорт нафти та нафтопродуктів), ДП «Укрхімтрансміак» (експорт аміаку та мінеральних добрив), АТ «Турбоатом» (експорт гідротурбін та обладнання для енергетичної промисловості), ТОВ Інтерпайп Україна (експорт труб і сталевих виробів) та інші. Не зважаючи на широку різноманітність галузей та видів продукції, українські експортні товари вирізняються низкою характеристик.

Перш за все, Україна виробляє широкий спектр продукції, яка може відповідати потребам різних галузей і ринків. По-друге, українські компанії зосереджуються на виробництві продукції високої якості, яка відповідає міжнародним стандартам. Це стосується різних галузей, включаючи сільське господарство, хімічну промисловість, машинобудування, енергетику та інші. Ще однією характерною рисою є те, що продукція українського виробництва часто має конкурентоспроможні ціни на міжнародному ринку. Це може є важливим фактором при виборі споживачами з країн Близького Сходу, які шукають якісну продукцію за доступною ціною. Не менш значущу роль у експортуванні товарів відіграє географічне розташування. Україна має вигоду географічного розташування, що сприяє зручній транспортній логістиці до країн Близького Сходу. Це забезпечує швидку та ефективну доставку продукції до споживачів, що також впливає на сприйняття готового продукту в цілому. Також не слід забувати, що Україна має історичні та культурні зв'язки з країнами Близького Сходу, що й поклало початок та на сьогоднішній

день відіграє значну роль у побудові та розвитку довгострокових партнерських стосунків і довіри між країнами. [1]

Компаніям, що лише починають свою діяльність, чи лише сьогодні почали розглядати регіон Близького Сходу, як ймовірний ринок збуту власної продукції, слід не лише дотримуватись високих стандартів, встановлених іншими українськими виробниками, але й знаходити нові шляхи розбудови та розвитку торговельних зв'язків з потенційними імпортерами. Окрім забезпечення покупців високою якістю власної продукції, що відповідає міжнародним стандартам і вимогам споживачів у цих країнах, ефективної та надійної системи доставки своєї продукції до країн Близького Сходу та конкурентоспроможної ціни, новим гравцям на ринку слід також приділити значну увагу адаптації до місцевих потреб. Вивчення специфіки місцевого ринку, культурних, релігійних та соціальних особливостей цих країн значно підвищить шанси закріпитись на новому ринку. Також, слід пристосувати свою продукцію до місцевих потреб і вимог споживачів, зокрема враховуючи мову, упаковку, дизайн та інші фактори. Ще одним невід'ємним чинником, що допоможе не лише започаткувати, але й розвивати плідні та взаємовигідні торговельні зв'язки, буде розробка детальної маркетингової стратегії [7].

На сьогоднішній день, крім власне самих компанії, що ставлять собі за мету реалізувати власну продукцію в країнах Близького Сходу, існує велика кількість організацій, що займають посередницьку роль між ними та іншими країнами з метою підтримувати й розвивати міжнародну торгівлю й глобалізацію. Однією з таких організацій є Міжнародна торгівельна палата (International Chamber of Commerce (ICC)). Дана світова організація бізнесу має понад 6,5 мільйонів членів, до яких належать компанії, бізнес асоціації та торгово-промислові плати світу. Компанії, що входять до складу ICC є безпосередніми учасниками міжнародного бізнесу. Міжнародна Торгова Палата розробляє правила, що регулюють світову торгівлю. Хоча ці правила є добровільними, бізнесмени щодня дотримуються їх у численних ділових операціях, і ці правила становлять основу міжнародної торгівлі. ICC також

надає послуги, зокрема, через Міжнародний арбітражний суд ІСС — провідну арбітражну установу світу. Ще одна послуга — Світова Федерація Торгових Палат, міжнародна мережа торгово-промислових палат, яка відповідає за взаємодію та обмін досвідом між палатами. Одна з таких палат знаходить і в Україні.

Український національний комітет Міжнародної Торгової Палати (ІСС Ukraine) є єдиною організацією, яка представляє Міжнародну Торгову Палату в Україні. Український національний комітет Міжнародної Торгової Палати (ІСС Ukraine) — перший національний комітет на території країни. Створений у 1998 році, і сьогодні об'єднує національні підприємства та компанії-нерезиденти, які представляють великий та середній бізнес. ІСС Ukraine — єдина організація, яка отримала статус спостерігача при ООН відповідно до Рішення 71 сесії Генеральної Асамблеї ООН. Головною місією організації є сприяння розвитку міжнародної торгівлі та інвестицій із впровадженням кращих світових практик. ІСС Ukraine на сьогоднішній день займається формуванням позитивного міжнародного іміджу України та створює сприятливе бізнес-середовище для сталого розвитку та процвітання взаємовідносин суб'єктів торгівлі. Однак, головним напрямком діяльності організації є міжнародне співробітництво, створення умов для інтеграції українського бізнесу до міжнародної бізнес – спільноти [27].

Можна виділити три основні види діяльності, які ІСС Ukraine надає компаніям, що відповідають меті та головним цілям організації. Першим видом є організація безпосередньо бізнес процесів. До них відносяться сприяння та консультування підприємств у пошуках нових ринків, залученні партнерів, інвестицій та грантів, налагодження та постійна підтримка комунікацій з міжнародними партнерами щодо ведення бізнесу, створення нових напрямків бізнесу, залучення широкого кола зацікавлених осіб та комунікація з міжнародними центрами ділового співробітництва у зарубіжних країнах. Також, сюди можна віднести надання юридичного захисту бізнесу від корупції та рейдерства. Організація має широкий спектр послуг у різних

галузях права: арбітражного, адміністративного, антимонопольного, інформаційного, митного, кримінального та господарського.

Другою за значенням видом діяльності є масштабування бізнесу. Для цього ІСС Україна сприяє налагодженню здійсненню експортно-імпорتنих операцій, цінової експертизи та верифікації митних декларацій. Також сюди відносяться мета організації інтегрувати світові бізнес-правила, правила ведення бізнесу та принципи чесної конкуренції в Україні. На відміну від інших кампаній, члени ІСС Україна мають можливість сприяти розвитку галузей економіки України через роботу відповідних комісій, що також впливає на розвиток торгівлі з іншими державами.

Останнім видом діяльності ІСС Україна можна назвати просування бізнесу. Організація проводить постійний пошук ділових партнерів в Україні та за кордоном, робочі зустрічі, круглі столи з посольствами іноземних держав з залучення представників бізнесу країн, які працюють в Україні. Також організація надає постійну інформаційну підтримку своїм членам та займається створенням позитивного іміджу компаній, напрямків, регіонів, прогресивно взаємодіє з владними структурами для подальшої презентації на міжнародному рівні, публікується в різних виданнях та сприяє в отриманні бізнес-партнерами статусу Почесного консула в тій чи іншій країні, де є перспектива активного розвитку бізнес співпраці або для вирішення життєвоважливих комунікаційних питань з метою поглиблення економізації зовнішньої економічної діяльності.

Ще одним важливим проявом діяльності ІСС Україна, що сприяє розвитку торговельних відносин між Україною та країнами Близького Сходу, є випуск першого в Україні арабомовного журналу «Україна по-арабськи – Економічний вісник», що спрямовувався на розвиток економічних відносин нашої держави з країнами Близького Сходу і не тільки. Передбачалося, що видання розповсюджуватиметься через дипломатичні представництва України в арабських країнах, посольствах арабських країн, акредитованих в Україні та ТПП 22 країн-членів Ліги арабських держав.

У результаті виконаної роботи було проаналізовано компанії, що на сьогоднішній день реалізують свою продукцію на ринках країн Близького Сходу, виділені головні риси, що повинні бути притаманними українському експортному товару та висунуті пропозиції новим компаніям на ринку щодо додаткових кроків для закріплення та розвитку на ринку регіону. Також було розглянуто організацію Українськи національний комітет Міжнародної Торгової Палати та його діяльність, що сприяє розвитку експорту української продукції.

На додачу, до вище вказаних дій зі сторони ICC Ukraine, буде доречним організувати окремі торговельні місії або бізнес форуми, що проводились би з урахуванням як культурних, так і бізнес вимог країн Близького Сходу. На даних заходах для таких країн як ОАЕ та Саудівської Аравії були б доречними торговельні місії, оскільки на них українські підприємці-члени ICC Ukraine мали б можливість зустрітися з підприємцями та представниками уряду даних країн, вивчати ринок і встановлювати нові контакти. В свою чергу бізнес форуми були б доречними для Ізраїлю, Єгипту та Туреччини. Оскільки Україна вже довгий час веде плідні торговельні відносини з цими країнами, бізнес форуми зможуть продовжити зміцнювати бізнес з'язки, об'єднуючи підприємців, експортерів та інвесторів з обох країн для спільного обговорення потенційних можливостей та вирішення проблем.

Ще однією пропозицією щодо покращення діяльності ICC Ukraine було б продовження випуску літератури, статей та журналів, що мали б за мету сприяти розвитку економічних відносин нашої держави з країнами Близького Сходу. Однак, слід розробити для кожної країни Близького Сходу власне видання, що б опиралось на культурну, історичну та економічну унікальність кожної з країн регіону. Так для країн, де найбільшу частку в імпорті займає сільсько-господарська продукція, слід приділяти більшу увагу тенденціям розвитку українських підприємств саме в даному напрямку (Оман, Кувейт, Катар, Бахрейн), тоді як для Ізраїлю, Єгипту, ОАЕ та Саудівській Аравії в журналах більше акцентувалось уваги на промисловість.

Висновки до розділу 2

На сьогоднішній день до країн Близького Сходу, з яким Україна має можливість розвивати торговельні відносини, можна віднести Бахрейн, Ізраїль, Йорданію, Ірак, Ємен, Катар, Кувейт, Ліван, Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ), Оман, Палестину, Саудівську Аравію, Туреччину, Кіпр та Сирію. Також, до даного регіону відноситься Іран, однак країна займається постачанням зброї, боєприпасів та техніки російській армії, що унеможливує відновлення будь-яких відносин між Україною та даною державою. У період з 2018 по 2021 рік була тенденція на збільшення обсягів імпорту товарів країнами регіону, винятком був лише 2020 рік. Найбільші частки у загальному імпорті регіону належать Туреччині, Об'єднаним Арабським Еміратам, Саудівській Аравії, Ізраїлю та Єгипту. Інші країни мають частку в загальному імпорті менше 5 %, що не дає їм великого впливу на формування імпортової структури регіону.

Станом на 2021 рік до товарів, що найбільше імпортувалися країнами Близького Сходу були машини, механічні пристрої, ядерні реактори, Електричні машини та обладнання та їх частини; апарати для запису та відтворення звуку телевізійного зображення та Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та приладдя. Об'єми імпорту даних товарів збільшувались протягом 2018-2021 років. До товарів, що мали найбільшу частку в загальному експорті України були залізо та сталь, злаки, руди, шлаки і золи, електричні машини та обладнання та їх частини; апарати для запису та відтворення звуку телевізійного зображення та Машини, механічні пристрої, ядерні реактори, котли. Тому можемо сказати, що Україна має потенціал на задоволення імпортних потреб країн Близького Сходу.

На сьогоднішній день Україна продовжує розбудовувати торговельні відносини з країнами Близького Сходу. Головними вимогами, яким повинен відповідати український експортний продукт на ринках країн регіону є висока

якість, ефективна система логістики, конкурентоспроможна ціна та адаптованість до ринкових потреб. Крім компаній, що власними силами намагаються закріпитись, на нових ринках збуту продукції в регіону, існують організації, що зацікавлені в допомозі в них. Український національний комітет Міжнародної Торгової Палати відноситься до організації, що на сьогоднішній день допомагає своїм членам розпочати та розвивати торговельні відносини між українськими компаніями та країнами Близького Сходу.



ВИСНОВКИ

За результатами науково-дослідницької роботи зроблено наступні висновки.

У період з 2018 по 2021 рік спостерігалось зменшення показнику експортного потенціалу і 2022 році через військові дії на території України даний показник не мав тенденцію росту. До країн, де українська держава має найбільший експортний потенціал своїх товарів, можна віднести Китай, Індію, Російську Федерацію, Польщу та Туреччину. До експортних товарів українського виробництва, що мають найбільший експортний потенціал, можна віднести нерафіновану соняшникову або сафлорову олію, кукурудзу (без насіння для посіву), пшеницю (крім твердих) і меслін, неагломеровані залізні руди та концентрати та агломеровані залізні руди та концентрати. Умови, за якими український підприємець може мати можливість експортувати товари за кордон висвітлені в Митному кодексі України, постанові Кабінету Міністрів та наказах Міністерства фінансів.

В період з 2018 по 2021 року спостерігалась позитивна тенденція на ріст індексу умов торгівлі для України. Однак, не зважаючи на це, показник лишався нижчим 100%, що свідчить про перевищення імпорту над експортом. Також, у 2022 році в наслідок повномасштабного вторгнення Російської Федерації на територію нашої держави, було знищено багато промислової інфраструктури та порушено логістичні ланцюги поставок українських експортних товарів за межі країни, що не сприяло росту і навіть значно вплинуло на зниження показнику умов торгівлі. Не зважаючи на це, українські експортери все ще мають можливість користуватись генералізованими системи преференцій. До країн, що надають значні пільги для товарів українського виробництва, можна віднести США, Японію та ЄС.

На сьогоднішній день до країн Близького Сходу, з яким Україна має можливість розвивати торговельні відносини, можна віднести Бахрейн, Ізраїль, Йорданію, Ірак, Ємен, Катар, Кувейт, Ліван, Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ), Оман, Палестину, Саудівську Аравію, Туреччину, Кіпр та

Сирію. Також, до даного регіону відноситься Іран, однак країна займається постачанням зброї, боєприпасів та техніки російській армії, що унеможливорює відновлення будь-яких відносин між Україною та даною державою. У період з 2018 по 2021 рік була тенденція на збільшення обсягів імпорту товарів країнами регіону, винятком був лише 2020 рік. Найбільші частки у загальному імпорті регіону належать Туреччині, ОАЕ, Саудівській Аравії, Ізраїлю та Єгипту. Інші країни мають частку в загальному імпорті менше 5 %, що не дає їм великого впливу на формування імпоротної структури регіону.

Станом на 2021 рік до товарів, що найбільше імпортувалися країнами Близького Сходу були машини, механічні пристрої, ядерні реактори, електричні машини та обладнання; апарати для запису та відтворення звуку телевізійного зображення та Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та приладдя. Об'єми імпорту даних товарів збільшувались протягом 2018-2021 років. До товарів, що мали найбільшу частку в загальному експорті України були залізо та сталь, злаки, руди, шлаки і золи, електричні машини та обладнання та їх частини; апарати для запису та відтворення звуку телевізійного зображення та Машини, механічні пристрої, ядерні реактори, котли. Тому можемо сказати, що Україна має потенціал на задоволення імпортних потреб країн Близького Сходу.

На сьогоднішній день Україна продовжує розбудовувати торговельні відносини з країнами Близького Сходу. Головними вимогами, яким повинен відповідати український експортний продукт на ринках країн регіону є висока якість, ефективна система логістики, конкурентоспроможна ціна та адаптованість до ринкових потреб. Крім компаній, що власними силами намагаються закріпитись, на нових ринках збуту продукції в регіону, існують організації, що зацікавлені в допомозі в них. Український національний комітет Міжнародної Торгової Палати відноситься до організації, що на сьогоднішній день допомагає своїм членам розпочати та розвивати торговельні відносини між українськими компаніями та країнами Близького Сходу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Богородицька Г. Є. Зовнішньоекономічні відносини України та країн Близького Сходу / Г. Є. Богородицька, А. В. Гриценко, С. Г. Войтов. // Економічний простір. – 2020. – №156. – С. 26–31.
2. Богородицька, Г. Є., Петренко, І. В., & Орлік, М. А. (1). Проблеми та перспективи зовнішньоекономічних відносин України та країн Африки (на прикладі Єгипту). Економічний простір, (176), 9-14. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/176-1>
3. Валовий внутрішній продукт (ВВП) в Україні 2023 [Електронний ресурс] // Інформаційний портал "Мінфін". – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>.
4. Вимоги до продукції на міжнародних ринках та сертифікація [Електронний ресурс] // Дія Бізнес – Режим доступу до ресурсу: https://export.gov.ua/11-vimogi_do_produktsii. +
5. Генералізована система преференцій США [Електронний ресурс] // Міністерство економіки України – Режим доступу до ресурсу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=0d1654bd-6bc4-4b56-9759-07e33858cdfa&title=GeneralizovanaSistemaPreferentsiiSsha>.
6. Генералізована система преференцій Японії [Електронний ресурс] // Міністерство економіки України – Режим доступу до ресурсу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=f3e3391f-a19a-4fdf-9e4d-9e24708b6446&title=GeneralizovanaSistemaPreferentsiiYaponii>.
7. Гуцалюк О.М. Вектори розвитку торговельно-економічного співробітництва України з країнами Близького Сходу та Африки / О.М. Гуцалюк, Ю.А. Бондар, О.О. Сухачова // Управління економікою: теорія та практика: Зб. наук. пр. — К: ІЕП НАНУ, 2021. — С. 35-50. DOI: <https://doi.org/10.37405/2221-1187.2021.35-50>
8. Дьомін С. С. Кількісна оцінка експортного потенціалу регіону / С. С. Дьомін. // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2011. – №6. – С. 114–121.

9. Експорт та імпорт України 2005-2022 роки [Електронний ресурс] // Інформаційний портал "Мінфін". – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/eximp/>.
10. Експортні процедури і документи в Україні [Електронний ресурс] // Дія – Режим доступу до ресурсу: https://export.gov.ua/3-ekspportni_protседuri.
11. Залізнюк, В. (2022). Конкурентна концепція торгівельно-економічних відносин та співробітництва між Україною та країнами Близького Сходу. Економіка та суспільство, (43). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-39>
12. Захарчук І. Ю. Експортний потенціал машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / І. Ю. Захарчук // Ефективна економіка. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2057>.
13. Калюжна Н. Г. Експортний потенціал країни: підхід до трактування поняття / Наталія Геннадіївна Калюжна. // Reporter of the priazovskyi state technical university. – 2015. – №30. – С. 317–324.
14. Кінах М. Торговельні преференції ЄС для України: час нових можливостей для експорту в умовах війни [Електронний ресурс] / Маргарита Кінах // Юридична Газета. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://yur-gazeta.com/golovna/torgovelni-preferenciyi-es-dlya-ukrayini-chas-novih-mozhливостей-dlya-eksportu-v-umovah-viyni.html>.
15. Князь С. В. Експортний потенціал підприємства в системі системи менеджменту природоохоронної діяльності / С. В. Князь, Н. М. Байдала, Р. Б. Вільгуцька. // Електронний журнал "Ефективна економіка". – 2013. – №8.
16. Колодій А. В. Фінансові аспекти експортного потенціалу України: стан та перспективи подальшого розвитку / А. В. Колодій, Т. В. Андрощук. // Трансформаційні зміни національної економіки в умовах євроінтеграції: збірник тез V Міжнародної науково-практичної конференції. – 2021. – С. 143–146.
17. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Тетяна Мельник. // Міжнародна економічна політика. – 2008. – №1. – С. 241–271.

18. Методологічні положення розрахунку індексів середніх цін, фізичного обсягу та умов торгівлі у зовнішній торгівлі товарами [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України – Режим доступу до ресурсу: https://ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2005/419/metod.htm.
19. Мурад Махмуд Хасан Абумуфрех. Зовнішньоекономічні відносини України з країнами Перської затоки : дис. канд. : 08.00.02 / Мурад Махмуд Хасан Абумуфрех. – Львів, 2014. – 203 с.
20. Набули чинності нові торговельні преференції ЄС для України [Електронний ресурс] // Електронний журнал "Дебет-Кредит". – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://news.dtkk.ua/state/other/45423-nabuli-cinnosti-novi-torgovelni-preferenciyi-jes-dlya-ukrayini>.
21. Навчальний посібник з дисципліни „Міжнародна економіка” Укладачі: Т.М. Чумаченко. – Дніпропетровськ, Державний ВНЗ “НГУ”, 2011. – 211 с
22. Населення України [Електронний ресурс] // Інформаційний портал "Мінфін". – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://index.minfin.com.ua/ua/reference/people/>.
23. Небаба Н. О., Колпіна А. Г. Особливості лібералізації торгово-економічного співробітництва між Україною та країнами Близького сходу. Економіка та держава. 2020. № 4. С. 210–214. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.4.210
24. Осіпова Л. Динаміка експорту України в умовах повномасштабної війни: проблеми та можливі шляхи їх усунення в контексті євроінтеграції / Лариса Осіпова. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2022. – С. 50–54.
25. Перелік товарів критичного імпорту для країн-перебування [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://adm.dp.gov.ua/storage/app/media/uploaded-files/import-u-krainakh.pdf>.
26. Ставицька А. В. Експортний потенціал України та можливості його реалізації на світовому ринку / А. В. Ставицька, О. В. Нестеренко. // Причорноморські економічні студії. – 2019. – №47. – С. 89–93.

27. Український національний комітет Міжнародної Торгової Палати [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://iccua.org/>.
28. Федун, І., Стецько, М., & Стржельська, І. (2023). Торговельне співробітництво України з Турецькою республікою. Економіка та суспільство, (47). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-52>
29. Швець А.І Роль ЄС у відновленні експортного потенціалу України в умовах війни / Анжела Швець. // Журнал « Наукові інновації та передові технології». – 2022. – №6. – С. 447–458.
30. Юрчук В. Зовнішньоторговельні відносини між Україною та Ізраїлем [Електронний ресурс] / В. Юрчук, В. Ксендзук // Державний університет «Житомирська політехніка». – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/06/267-1.pdf>.
31. Carlos Mena. International trade resilience and the Covid-19 pandemic / Carlos Mena, Antonios Karatzas, Carsten Hansen. // Journal of Business Research. – 2022. – Volume 138 - Pages 77–91.
32. Christopher M. Blanchard. Middle East and North Africa: Implications of 2022 Russia-Ukraine War [Електронний ресурс] / Christopher M. Blanchard // Congressional Research Service. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://apps.dtic.mil/sti/pdfs/AD1172614.pdf>.
33. Hoekman B. Intra-Regional Trade: Potential Catalyst for Growth in the Middle [Електронний ресурс] / Bernard Hoekman // Middle East Institute. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/44717/MEI_PP_2016_01.pdf?sequence=1
34. Prof. Dr. Eckart Woertz. The Russian War against Ukraine: Middle East Food Security at Risk [Електронний ресурс] / Prof. Dr. Eckart Woertz // GIGA Focus Nahost. – 2022. –doi.org/10.57671/gfme-22022.
- 35.** TradeMap [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – [Trade statistics for international business development. 1999-2021]. – Режим доступу: <https://www.trademap.org/>

ДОДАТКИ



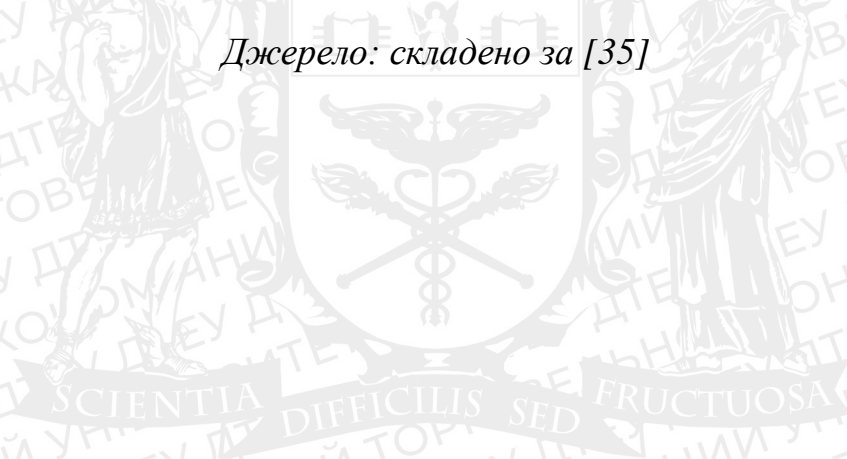
Додаток А

Динаміка вартості імпорту країн Близького Сходу у період з 2018 по 2021 рік

Країна регіону	Вартість імпортованих товарів у 2018 році в млн. дол	Вартість імпортованих товарів у 2019 році в млн. дол	Вартість імпортованих товарів у 2020 році в млн. дол	Вартість імпортованих товарів у 2021 році в млн. дол
Туреччина	210 346,80	219 514,30	271 422,70	363 710,90
Темп зростання %		104	124	134
Абсолютний приріст		9 167,50	51 908,40	92 288,20
Частка у загальному імпорті регіону, %	21,05	21,71	27,60	28,79
Об'єднані Арабські Емірати	261 510,70	267 937,20	246 961,07	347 528,90
Темп зростання %		102	092	141
Абсолютний приріст		6 426,50	- 20 976,13	100 567,83
Частка у загальному імпорті регіону, %	26,17	26,50	25,11	27,51
Саудівська Аравія	135 211,10	144 334,80	131 328,60	152 333,90
Темп зростання %		107	91	116
Абсолютний приріст		9 123,70	- 13 006,20	21 005,30
Частка у загальному імпорті регіону	13,53	14,27	13,35	12,06
Ізраїль	76 584,10	76 578,50	69 260,60	90 279,70
Темп зростання %		100	90	130
Абсолютний приріст		- 5,60	- 7 317,90	21 019,10
Частка у загальному імпорті регіону, %	7,66	7,57	7,04	7,15
Єгипет	82 444,50	77 310,30	60 279,50	73 781,20
Темп зростання %		94	78	122
Абсолютний приріст		- 5 134,20	- 17 030,80	13 501,70
Частка у загальному імпорті регіону	8,25	7,65	6,13	5,84
Республіка Ірак	53 701,03	56 571,10	52 166,80	61 513,60
Темп зростання %		105	92	118
Абсолютний приріст		2 870,07	- 4 404,30	9 346,80
Частка у загальному імпорті регіону, %	5,37	5,59	5,30	4,87
Кувейт	35 866,60	33 530,80	27 735,02	31 888,10
Темп зростання %		93	83	115
Абсолютний приріст		- 2 335,80	- 5 795,78	4 153,08
Частка у загальному імпорті регіону, %	3,59	3,32	2,82	2,52
Султанат Оман	25 770,30	23 506,60	28 507,40	30 994,70
Темп зростання %		91	121	109
Абсолютний приріст		- 2 263,70	5 000,80	2 487,30
Частка у загальному імпорті регіону, %	2,58	2,32	2,90	2,45
Катар	31 695,90	29 178,06	25 834,80	27 985,40
Темп зростання %		92	89	108
Абсолютний приріст		- 2 517,84	- 3 343,26	2 150,60
Частка у загальному імпорті регіону, %	3,17	2,89	2,63	2,22
Йорданія	20 309,90	19 336,70	17 006,88	21 542,40
Темп зростання %		95	88	127
Абсолютний приріст		- 973,20	- 2 329,82	4 535,52
Частка у загальному імпорті регіону, %	2,03	1,91	1,73	1,71
Бахрейн	20 591,50	18 589,05	15 459,40	18 675,80
Темп зростання %		90	83	121
Абсолютний приріст		- 2 002,45	- 3 129,65	3 216,40

Частка у загальному імпорті регіону, %	2,06	1,84	1,57	1,48
Ліванська Республіка	20 395,90	19 239,30	11 354,60	13 856,70
Темп зростання %		94	59	122
Абсолютний приріст		- 1 156,60	- 7 884,70	2 502,10
Частка у загальному імпорті регіону, %	2,04	1,90	1,15	1,10
Кіпр	9 179,10	8 728,50	10 231,12	12 014,70
Темп зростання %		95	117	117
Абсолютний приріст		- 450,60	1 502,62	1 783,58
Частка у загальному імпорті регіону, %	0,92	0,86	1,04	0,95
Республіка Ємен	8 762,40	10 430,30	10 953,20	11 827,90
Темп зростання %		119	105	108
Абсолютний приріст		1 667,90	522,90	874,70
Частка у загальному імпорті регіону, %	0,88	1,03	1,11	0,94
Сирійська Арабська Республіка	6 829,04	6 459,90	4 957,50	5 382,20
Темп зростання %		95	77	109
Абсолютний приріст		- 369,14	- 1 502,40	424,70
Частка у загальному імпорті регіону, %	0,68	0,64	0,50	0,43
Всього	999 198,87	1 011 245,41	983 459,19	1 263 316,10

Джерело: складено за [35]



Додаток Б

**Товари з найбільшим експортним потенціалом в країнах Близького
Сходу за 2021 рік**

Країна	Товарна позиція	Експортний потенціал, тис дол	Реалізований потенціал, тис. дол	Нереалізований потенціал, тис дол
Туреччина	Нерафінована соняшникова або сафлорова олія	419000	57000	362000
	Кукурудза	260000	234000	26000
	Макуха з насіння соняшнику	177000	75000	102000
Об'єднані Арабські Емірати	Насіння ріпаку або рапсу з низьким вмістом ерукової кислоти	50000	25000	25000
	Нерафінована соняшникова або сафлорова олія	41000	36000	5000
	Пшениця і меслін	40000	7500	32500
Саудівська Аравія	Нерафінована соняшникова або сафлорова олія	91000	55000	36000
	Кукурудза	26000	3700	22300
	Агломеровані залізні руди та концентрати	20000	1	19999
Ізраїль	Макуха з насіння соняшнику	450000	27000	423000
	Ячмінь	23000	21000	2000000
	Прутки та прутки із заліза або нелегованої сталі	17000	16 828	172
Єгипет	Агломеровані залізні руди та концентрати	229000	27000	202000
	Нерафінована соняшникова або сафлорова олія	169000	40000	129000
	Макуха з насіння соняшнику	44000	20000	24000

Джерело: складено за [35]

**Емблема організації «Український національний комітет Міжнародної
Торгової Палати»**



**Президент організації «Український національний комітет Міжнародної
Торгової Палати» - Щелкунов Володимир Ігорович**

