

ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Вищого навчального
закладу Укоопспілки
«Полтавський університет
економіки і торгівлі»
18 квітня 2019 року № 88-Н
Форма № П-4.04

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»**

Навчально-науковий інститут бізнесу та сучасних технологій
Форма навчання денна
Кафедра міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин

Допускається до
захисту
Завідувач кафедри
_____ Л. С. Франко
«_____» _____ 2021 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Зовнішня торгівля Україна- ЄС: аналіз стану та перспективи розвитку»

*зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини освітня програма
«Міжнародний бізнес» за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти*

Виконавець роботи Рубан Любов Віталіївна

(підпис, дата)

Науковий керівник к.е.н., Флегантова Анна Леонідівна

(підпис, дата)

Рецензент Ноздрін Олександр Олександрович

Полтава 2021

ЗМІСТ

Вступ.....	3
Розділ 1. Сутність та значення зовнішньої торгівлі у міжнародних економічних відносинах.....	6
1.1. Зовнішня торгівля як форма міжнародних економічних відносин.....	6
1.2. Особливості розвитку зовнішньоторговельної діяльності України та країн ЄС.....	12
Висновки за розділом 1.....	28
Розділ 2. Аналіз стану зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС.....	29
2.1. Аналіз експортно-імпортного потенціалу країн ЄС.....	29
2.2. Аналіз експортно-імпортного потенціалу України у контексті зовнішньоторговельних відносин з країнами ЄС.....	37
Висновки за розділом 2.....	47
Розділ 3. Перспективи розвитку зовнішньоторговельних відносин України з країнами ЄС.....	49
3.1. Проблеми зовнішньо-торгівельних відносин України з країнами ЄС та шляхи їх подолання.....	49
3.2. Перспективи розвитку України у сфері зовнішньої торгівлі з країнами ЄС.....	63
Висновки за розділом 3.....	73
Висновки	76
Список використаних інформаційних джерел.....	81

ВСТУП

Актуальність теми. Необхідність перспективних напрямів удосконалення стратегії економічного розвитку України визначається насамперед тим, що Україна має низку переваг, які забезпечують можливості для успішного розвитку економіки: країна має вигідне географічне положення, родючі землі і високоосвічене населення. Крім того, Україна традиційно має порівняльну перевагу в металургійній галузі, а також в сфері обробної промисловості та технології. Через відсутність довгострокових стратегій, через недоліки інституційної бази, давні політичні розбіжності і широко розповсюджену корупцію уряду країни, який часто змінювався, було вельми складно втілювати в життя навіть самі благі починання в сфері реформ. Навіть в умовах поточної кризи Україна, завдяки своєму географічному положенню, багатим природним ресурсам і людського капіталу, має оптимальні можливості для використання переваг чергового етапу глобалізації та євроінтеграції, динаміку якого буде визначати зростаючий середній клас ринків, що розвиваються. Проте, недоліки інституційних структур на тлі відсутності довгострокової стратегії економічного розвитку істотно обмежують темпи і масштаби модернізації економіки на етапі, коли країні необхідно пристосовуватися до мінливих міжнародній обстановці. Саме тому проблеми удосконалення стратегії економічного розвитку України в умовах євроінтеграції є актуальними та потребують ґрунтовних досліджень. Вважаємо за необхідне дослідити питання зовнішньої торгівлі України та ЄС у сучасних суспільно-політичних умовах: експортно-імпортний потенціал України та країн ЄС, проблеми співпраці, напрями покращення торговельних відносин та перспективи розвитку України в складі ЄС.

Питанням дослідження особливостей стратегій економічного розвитку країн присвячені праці таких дослідників, як В. Г. Базилевич [14], А. В. Бойко [17], М. Бондарець [18], В. Гавура [24], О. В. Дмитренко [28], Я. Жаліло [34],

К. С. Каймашнікова [39] та ін. Наукові підходи до формування та удосконалення стратегії економічного розвитку України в умовах євроінтеграції присвячено праці А. О. Батаренко [15], С. В. Бестужевої [16], А. Веселовського [22], К. Єлісеєва [33], М. І. Іванової та О. В. Варяниченко [37], О. М. Кіндратець [40], Н. О. Кушнір та Б. І. Дяченко [45], М. О. Назаренко [54] та ін. Однак вважаємо ці дослідження фрагментарними і неповними, зважаючи на постійні трансформації у зовнішньоторгівельних зносинах України та ЄС, і пропонуємо вивчення основних аспектів торгівельної діяльності України та ЄС, ураховуючи різні економічні та соціальні обставини з 2016 по 2020 рр.

Метою дослідження є аналіз стану та перспектив розвитку зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС. Поставлена мета обумовила необхідність вирішення ряду взаємозалежних **завдань**:

- розкрити сутність зовнішньої торгівлі як форми міжнародних економічних відносин;
- дослідити особливості розвитку зовнішньоторгівельної діяльності України та країн ЄС;
- проаналізувати експортно-імпортний потенціал країн ЄС;
- дослідити експортно-імпортний потенціал України у контексті зовнішньоторговельних відносин з країнами ЄС;
- визначити проблеми зовнішньо-торгівельних відносин України з країнами ЄС та шляхи їх подолання;
- визначити перспективи розвитку України у сфері зовнішньої торгівлі з країнами ЄС.

Об'єктом дослідження є зовнішньоторговельна діяльність України. **Предметом** дослідження є теоретико-методичні та практичні засади розвитку зовнішньої торгівлі України з ЄС.

Методи дослідження. В процесі дослідження використано наступні методи: метод порівняння, узагальнення, систематизації та синтезу (для дослідження теоретико-методологічних основ формування стратегії розвитку),

статистичний і порівняльний аналізи (при аналізі показників соціально-економічного розвитку України та показників її міжнародної торгівлі, з країнами ЄС).

Інформаційну базу досліджень склали фундаментальні положення економічної теорії з питань формування стратегії економічного розвитку країни, законодавча база щодо формування Стратегії європейської інтеграції України, матеріали міжнародних, всеукраїнських науково-практичних конференцій, що розкривають сутність та особливості формування стратегії економічного розвитку України в умовах євроінтеграції, а також статистичні матеріали Державної служби статистики України, статистична інформація Державного комітету статистики та Світового Банку.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Виконання кваліфікаційної роботи пов'язане з планом наукових досліджень Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» за темою «Сучасні процеси глобалізації: рушійні сили, мегатренди, суперечності» (0113U006220). Внесок автора полягає у визначенні ролі інноваційного розвитку у забезпеченні конкурентоспроможності компанії на зовнішніх ринках.

Апробація результатів кваліфікаційної роботи.. Основні положення і отримані результати досліджень оприлюднені на Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Проблеми розвитку третього сектора та соціально-орієнтованої економіки в Україні та світі» (30 березня 2021 р.).

Публікації: Рубан Л. В. Торговельно-економічні зв'язки України з країнами Європейського Союзу / Л. В. Рубан // Проблеми розвитку третього сектора та соціально-орієнтованої економіки в Україні і світі: матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (30 березня 2021 року). – 2021. – С. 132-134.

РОЗДІЛ 1

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ У МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСНАХ

1.1. Зовнішня торгівля як форма міжнародних економічних відносин

У сучасних умовах зовнішня торгівля є важливою складовою функціонування і розвитку кожної окремої країни і світу в цілому, так як жодна держава не здатна розвиватися без побудови ефективної системи господарських зв'язків з економіками інших країн в умовах протікання глобалізаційних процесів. У контексті міжнародних економічних відносин національні економіки розглядаються не як окремі господарські системи, а як системний комплекс взаємозв'язків суб'єктів господарювання на світовому ринку, тому роль зовнішньої торгівлі в розвитку національної економіки країни значно зростає.

Міжнародна торгівля є однією з передових форм побудови міжнародних економічних відносин і важливим інструментом формування світового господарства, що сприяє побудові зв'язків між країнами та посилення їх взаємозалежності в сфері міжнародного обміну товарами, послугами, продуктами інтелектуальної праці [5]. Міжнародна торгівля як елемент міжнародних економічних відносин є складним і багатогранним явищем, тому існує безліч її визначень. Так, дана дефініція розглядається як «сукупність торгових зв'язків, зовнішньоторговельних відносин, де торгують один з одним держав» [6], як «система міжнародних товарно-грошових відносин, що складається з зовнішньої торгівлі всіх країн світу», «сукупність торгових зв'язків, зовнішньоторговельних відносин всіх країн світу, які торгують між собою» [21], «сукупність зовнішньої торгівлі різних країн світу» [38, с. 287],

«обмін товарами і послугами між людьми і фірмами різних країн», «форма взаємовідносин між товаровиробниками різних господарств, зав'язуються на основі міжнародного поділу праці» або «сукупний оплачувану товарообіг між усіма державами світу» [49], «торгівля між резидентами різних країн, які можуть бути фізичні і юридичні особи, фірми, корпорації, некомерційні організації. Вона передбачає добровільний обмін товарами і послугами між країнами угоди» [38, с. 288], «обмін товарами і послугами багатьох країн, при якому товари перетинають національні митні кордони. Включеність в міжнародну торгівлю окремої країни представлено в формі зовнішньої торгівлі. Зовнішня і міжнародна торгівля є схожими, але не ідентичними поняттями, які співвідносяться між собою як частина і ціле, як національне і інтернаціональне. На динаміку і структуру зовнішньої торгівлі окремих країн впливають такі чинники: рівень розвитку національного виробництва; забезпеченість природними ресурсами; цілі та пріоритети державної зовнішньоторговельної політики; конкурентоспроможність продукції внутрішнього виробництва; конвертованість національної валюти; структура та обсяг внутрішнього попиту; рівень життя населення та інші фактори [6].

Зовнішня торгівля для будь-якої країни виділяється в особливу область дослідження, так як вихід країн на зовнішній ринок і участь в світових інтеграційних процесах істотно впливають на добробут нації. Зовнішня торгівля, будучи складовою частиною зовнішньоекономічного комплексу, вважається одним з пріоритетних напрямків, що сприяють становленню та стабілізації економіки країни, а також зростання добробуту нації. Розвиток зовнішньої торгівлі країни безпосередньо залежить від ефективності прийняття управлінських рішень державних органів, які в свою чергу спираються на результати аналітичних досліджень, що проводяться на макроекономічному рівні [46].

Зовнішня торгівля – це форма міжнародної торгівлі для національного господарства певної країни. Зовнішня торгівля (ЗТ) – це торгівля однієї країни з іншими, яка складається з оплачуваного вивезення (експорту) та ввезення

(імпорту) товарів і послуг. Зовнішня торгівля є основним напрямом господарської діяльності суб'єктів зовнішньо-економічної діяльності (ЗЕД). Зовнішньоторговельні операції складають 80% всіх операцій, які включає зовнішньо-економічна діяльність суб'єктів світового господарства. Можна сказати, що у зовнішній торгівлі насамперед, і розкривається головний зміст господарської діяльності суб'єктів ЗЕД.

Таким чином, зовнішня торгівля – це відносини між суб'єктами зовнішньо-економічної діяльності з приводу купівлі-продажу товарів, капіталів, робочої сили та послуг. Конкретний зміст зовнішньої торгівлі знаходить свій прояв у діяльності різних суб'єктів світового господарства [52].

Зовнішня торгівля країни характеризується певними показниками: імпортом суб'єктів ЗЕД, експортом, реекспортом та ін. (рисунок 1.1.) [9, с.161].

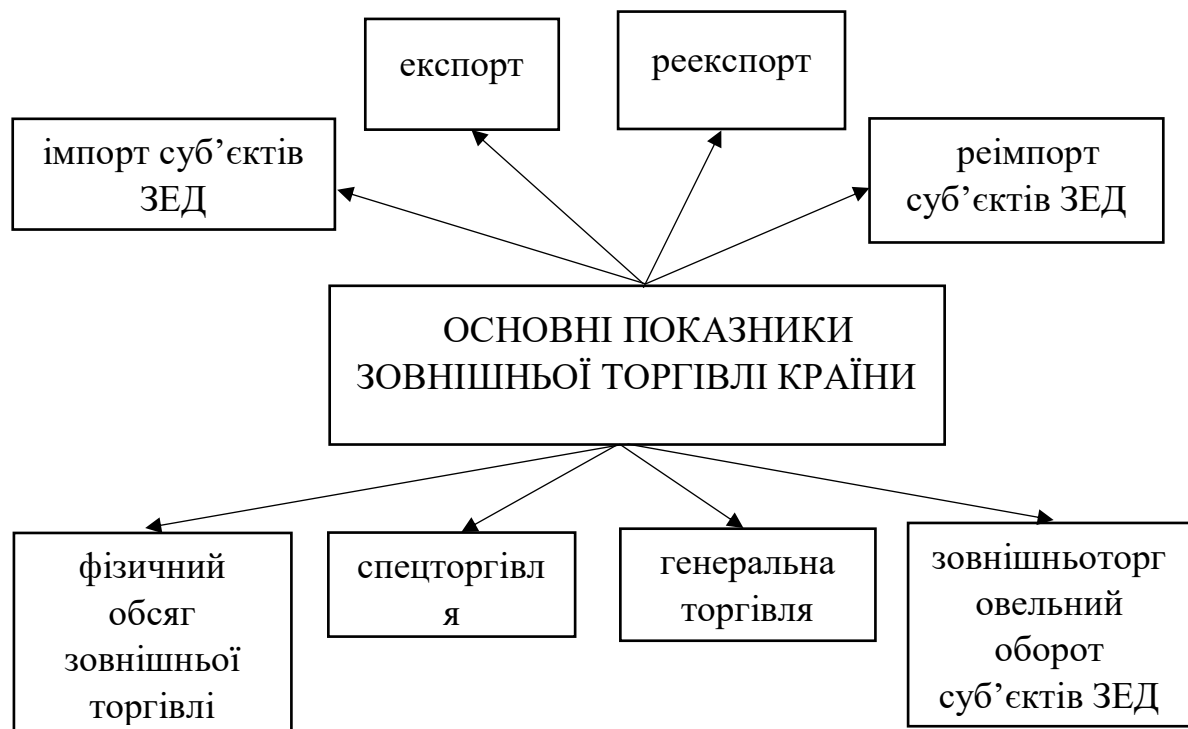


Рисунок 1.1 – Основні показники зовнішньої торгівлі країни [9, с. 161]

У сучасній вітчизняній і зарубіжній літературі різнобічно висвітлені базові теоретичні основи вільної торгівлі і протекціонізму, їх ролі у

забезпеченні економічного зростання розвинених країн і країн з перехідною економікою, їх впливу на макроекономічну ситуацію в країні. Наразі серед економістів домінує теза, що зовнішня торгівля та її лібералізація сприятливо впливають на економічне зростання. Відмінним у поглядах є ставлення до того, на якому рівні економічного розвитку країна може відкрити свій внутрішній ринок. Водночас при виборі економічної політики не так суттєво чи впливає відкритість на збільшення темпів економічного зростання, більш важливо чи сприяє вона стійкому зростанню у більшій мірі, ніж протекціонізм.

Серед прихильників вільної торгівлі мало хто стверджує, що відкритість сама по собі достатній фактор забезпечення економічного розвитку. Провідні науковці та економісти, що дотримуються ліберальних поглядів визнають, що за відсутності макроекономічної стабільності, передбачуваної політики держави і надійного дотримання договірних умов мало ймовірно, що країна зможе забезпечити значні темпи зростання протягом тривалого періоду часу [9, с.162].

Позитивна роль міжнародної торгівлі полягає, перш за все, у тому, що відсутність бар'єрів для руху товарів, послуг і факторів виробництва на основі принципу порівняльних переваг призводить до оптимізації дії принципу глобальної ефективності, коли за заданих умов сукупний економічний потенціал світового господарства використовується найбільш раціональним чином, а споживачі, у свою чергу, мають широкий спектр можливостей щодо задоволення своїх потреб. Слід також відмітити і на становленні відкритої економіки як об'єктивної тенденції світового розвитку, що зумовлена поширенням інтеграційних процесів у світі. Водночас світовий досвід свідчить, що значна відкритість економіки робить її вразливою до коливань зовнішньої кон'юнктури та економічної політики основних торговельних партнерів у частині застосування різних протекціоністських заходів. Відтак, відкритість повинна бути раціональною, побудованою на принципах ефективності, конкурентоспроможності, диференційованості та національної безпеки. Водночас дана тематика тісно пов'язана з дослідженням інструментів

регулювання зовнішньої торгівлі та вимагає подальших розвідок у цьому напрямі [58].

У сучасних економічних умовах світового розвитку організація зовнішньої торгівлі здійснюється на умовах стратегічного управління продажами, схильними до різних шоків і загрозам, негативно впливає на сальдо зовнішньоторговельного балансу країни і спонукає виникнення дестабілізації в розвитку підприємництва. Реалії такі, що сучасне світове господарство, об'єднуючи сукупність національних країн, що володіють статусом міжнародного поділу праці, націлене на транскордонний рух торгово-виробничих і матеріальних ресурсів, на вироблення універсальних моделей фінансових і науково-технічних зв'язків.

Міжнародні економічні відносини включають зовнішню торгівлю товарами та послугами, міжнародний рух капіталу, міграцію робочої сили, торгівлю знаннями (передачу технологій), міжнародні валютно-розрахункові відносини [18]. В рамках міжнародних відносин економічні агенти можуть прагнути до створення приватних і специфічних інститутів для регулювання трансакцій в тій чи іншій області, що заповнюють недоліки публічних і універсальних інститутів.

Експерти макроекономічного аналізу і короткострокового прогнозування вважають, що зовнішня торгівля є головним чинником ризиків рецесії. Реалії такі, що експорт товарів (з урахуванням сезонної корекції) у фізичному вираженні швидко падає, що і стало найважливішим фактором збою в економічному розвитку [2].

Для оптимізації міжнародних економічних відносин вкрай необхідна цілеспрямована політика промислового розвитку, розроблена з урахуванням механізму реалізації новітніх технологій і виробництв, маючи на увазі такі проривні напрямки, як нанотехнології, електроніка [3].

Імпорт досить інтенсивно росте майже по всіх позиціях (включаючи товари виробничого призначення), що є прямим наслідком зміцнення рубля. Винятком став імпорт продовольства і сільськогосподарської сировини, де

склалися високий урожай всередині країни, досить успішно пройшла імпортозаміщення по ряду позицій і, нарешті, затяжне стиснення ринку [63, с.12].

Міжнародні економічні відносини охоплюють велику кількість різних проблем, які можна деталізувати з позиції організації зовнішньої торгівлі. Саме тому були сформульовані ключові теорії міжнародних економічних відносин. Оскільки дані відносини зачіпають широку сферу партнерських взаємин, отже, самостійних навчань в області зовнішньоторговельних відносин сформувалося безліч. Міжнародна торгівля відіграє велику роль в діяльності будь-якої сучасної держави, дозволяючи їй збільшувати свій валовий національний дохід [6]. Впровадження заборон і обмежень зовнішньої торгівлі зводиться до застосування заходів митної статистики.

Міжнародна торгівля відіграє велику роль в діяльності будь-якого сучасного держави, дозволяючи йому збільшувати свій валовий національний дохід [5]. Таким чином, аналіз зовнішньої торгівлі і відповідно напрямків формування зовнішньоторговельних відносин в якості об'єкта дослідження буде актуальним в сучасних умовах. Слід зазначити важливу роль зовнішньої торгівлі у формуванні та успішному розвитку національної економіки, а також її зростаючий вплив на успішне включення країни в інтеграційні процеси.

Зовнішня торгівля, або досить часто можна зустріти міжнародна торгівля – це первинна форма міжнародних економічних зв'язків, що була започаткована ще до формування ринкового господарства і була його попередницею. На сьогодні зовнішня торгівля займає провідне місце у системі міжнародних відносин. Обмін товарами та послугами на міжнародному рівні є передумовою, наслідком і причиною функціонування міжнародного поділу праці. Крім того, зовнішня торгівля є основним фактором, що забезпечує стабільне функціонування світового господарства. У своїй еволюції вона пройшла шлях від одиничних примітивних форм обміну – бартерів і до довгострокових великомасштабних торговельно-економічних форм співробітництва.

1.2. Особливості розвитку зовнішньоторговельної діяльності України та країн ЄС

В умовах посилення інтеграційних процесів та глобалізації розвиток зовнішньоторговельної політики є одним з найважливіших чинників конкурентоспроможності національної економіки. У період системної трансформації економіки України відбуваються істотні зміни у зовнішньоторговельній діяльності, тому аналіз тенденцій та змін у сфері зовнішньої торгівлі важливий для прийняття ефективних управлінських рішень та внесення обґрунтованих змін в економічну політику держави.

Сьогодні для успішної інтеграції господарського комплексу України до європейського економічного простору необхідно, щоб вітчизняні підприємства виготовляли та випускали товари, які будуть конкурентоспроможними на ринках Європейського Союзу, тобто товари, які відповідають вимогам європейського ринку за технічними параметрами, якістю, безпекою та ціною. На шляху вирішення цих завдань перед Україною постають значні труднощі. Україні за всі роки незалежності досі не вдалося подолати структурні диспропорції економіки, сформованої в рамках колишнього СРСР, її сировинну спрямованість. Україна нині є неконкурентоспроможною на ринку високотехнологічних товарів. Водночас торговельні потоки розділені між країнами дуже нерівномірно. Станом на 2016 рік основні торговельні потоки спрямовані до таких країн, як Білорусь, Єгипет, Індія, Італія, Китай [6]. На ці ж країни припадає більша частина імпорту України Світове го з країн ЄС. Як свідчать наведені дані, незважаючи на те, що у 2017 році експорт товарів України до країн ЄС становить 148,1%, ринки країн ЄС поки що не стали домінуючими у здійсненні експортно-імпортних операцій України. Протягом 2015-2016 років експорт до країн ЄС збільшувався порівняно з відповідними показниками попередніх років. Імпорт товарів з країн Європейського Союзу в період 2015-2016 років також зростає.

Сальдо протягом 2013-2014 років залишалося від'ємним (таблиця 1.1.). Поліпшення ситуації в 2014 році, а саме скорочення у 2,5 рази обсягу негативного сальдо та збільшення коефіцієнта покриття експортом імпорту, було спричинено передусім значним скороченням споживання імпортованих товарів [43].

Таблиця 1.1 – Зовнішня торгівля товарами та послугами України з країнами світу, в тому числі з Європейським Союзом

	2014	2015	млн.дол	%
ЗТО всього по Україні	124857,4	89231,3	-35626,1	71,5
у т.ч. ЗТО з ЄС	44590,7	33243,0	-11347,7	74,6
Експорт всього з України	64106,8	46647,9	-17458,9	72,8
Імпорт всього до України	60750,6	42583,4	-18167,2	70,1
Сальдо всього по Україні	3356,2	4064,5	708,3	

Джерело: [43].

В 2018 році сальдо стало позитивним і становило 610 706,7 млрд. дол. У 2019-2020 роках сальдо стало від'ємним за рахунок збільшення споживання імпортованих товарів. Проаналізувавши динаміку зовнішньоторговельної діяльності України з країнами ЄС, можна зробити висновок, що існує певна невідповідність між спрямованістю на європейську інтеграцію згідно зі стратегічним вибором України та реальним розвитком зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС [9, с.162]. Зовнішньоторговельну діяльність України у 2019-2020 рр. зобразимо графіком (рис. 1.2.).

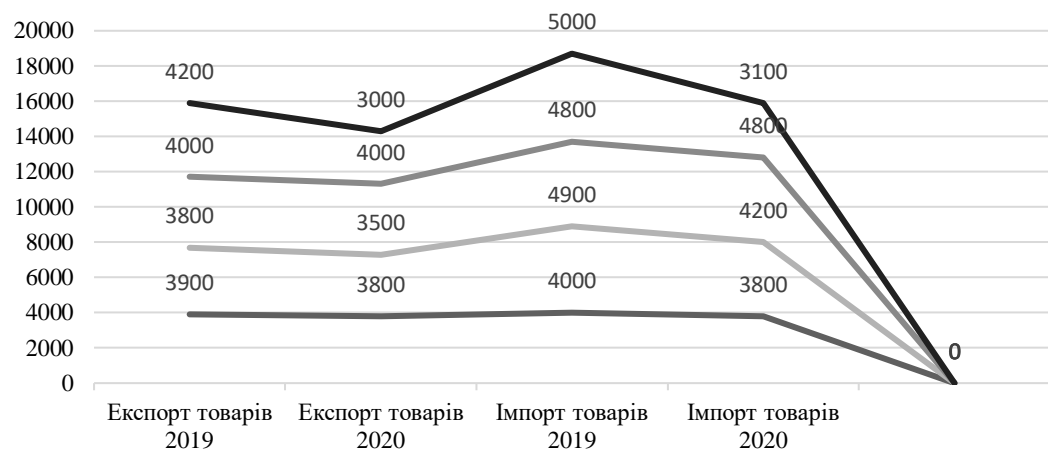


Рисунок 1.2 – Зовнішньоторговельна діяльність України 2019-2020 рр. [43]

У складних політично-економічних умовах, що переживає Україна, гостро окреслилися накопичені за попередні роки проблеми системного характеру, пов'язані із забезпеченням зовнішньоторговельної безпеки, до яких Т. Власюк відносить [38, с. 57]:

– гальмування процесів структурної перебудови вітчизняної економіки, високий рівень імпортозалежності та значну технологічну відсталість виробничо-промислового комплексу, що унеможлиблює стратегічне позиціонування вітчизняних виробників на зовнішніх ринках товарів та послуг згідно з національними інтересами;

– високий рівень товарної концентрації експортно-імпортних операцій, що зумовлює високу чутливість економічної системи навіть до незначних коливань кон'юнктури зовнішніх ринків;

– деформації товарної структури імпорту та експорту, а також їх незбалансованість, що свідчить про необхідність невідкладних кроків щодо формування цільової системи заходів державного регулювання та стимулювання зовнішньоекономічної діяльності для подолання накопичених економічних проблем держави загалом.

На мою думку, проблемами в зовнішньоторговельній діяльності також є низька конкурентоспроможність української продукції на ринках, недосконалість законодавчої бази у сфері зовнішньоторговельної діяльності, недостатність знань та досвіду українських підприємств у сфері експорту, а також недостатня координованість їх діяльності на зовнішніх ринках [16, с.60-61]. Зовнішньоторговельний оборот товарів і послуг у 2020 році у порівнянні з 2019 роком зменшився на 10,2% (на 13,5 млрд дол.) і становив 118,3 млрд дол. Сальдо торговельного балансу товарів і послуг склалося від'ємним у сумі 255,5 млн дол., але покращилось у порівнянні з 2019 роком на 3,4 млрд дол. Сальдо зовнішньоторговельного балансу товарів склалося від'ємним у сумі 4,9 млрд дол., але покращилось у порівнянні з 2019 роком на 5,9 млрд дол. Експорт товарів і послуг за підсумками 2020 року зменшився на 7,8% (на 5,0 млрд дол.) у порівнянні з показниками 2019 року та склав 59,0 млрд дол. Експорт товарів у 2020 році зменшився у порівнянні з 2019 роком на 1,7% (на

841,7 млн дол.) і склав 49,2 млрд дол. Зменшення обсягів експорту товарів відбулось за наступними товарними групами: продукція металургійного комплексу – на 1,2 млрд дол. (на 11,9%), у тому числі: чорні метали – на 1,0 млрд дол. (на 12,0%); вироби з чорних металів – на 163,7 млн дол. (на 15,7%); інші недорогоцінні метали – на 46,1 млн дол. (на 42,2%). Продукція машинобудування – на 121,8 млн дол. (на 2,2%), у тому числі: електричні машини і устаткування – на 199,2 млн дол. (на 7,2%); залізничні або трамвайні локомотиви – на 127,4 млн дол. (на 23,3%); наземні транспортні засоби, крім залізничних – на 20,5 млн дол. (на 15,0%); прилади і апарати – на 17,5 млн дол. (на 9,8%). Продукція легкої промисловості – на 106,3 млн дол. (на 9,0%), у тому числі: одяг текстильний – на 53,2 млн дол. (на 13,6%); взуття – на 21,9 млн дол. (на 12,5%); одяг трикотажний – на 14,4 млн дол. (на 11,6%); шкури та шкіра необроблені – на 9,1 млн дол. (на 11,0%); вироби з шкіри – на 7,8 млн дол. (на 16,5%). Деревина, паперова маса та вироби з неї – на 23,4 млн дол. (на 1,3%), у тому числі: друкована продукція – на 18,0 млн дол. (на 29,0%); папір та картон – на 16,8 млн дол. (на 4,5%) (таблиця 1.2).

Таблиця 1.2 – Зменшення обсягів експорту за товарними групами у 2020 році

Товарна група	Значення
Чорні метали	на 1,0 млрд дол. (на 12,0%)
Вироби з чорних металів	на 163,7 млн дол. (на 15,7%)
Недорогоцінні метали	на 46,1 млн дол. (на 42,2%)
Електричні машини	на 199,2 млн дол. (на 7,2%)
Локомотиви	на 127,4 млн дол. (на 23,3%)
Наземні транспортні засоби	на 20,5 млн дол. (на 15,0%)
Прилади й апарати	на 17,5 млн дол. (на 9,8%)
Одяг текстильний	на 53,2 млн дол. (на 13,6%)
Взуття	на 21,9 млн дол. (на 12,5%)
Одяг трикотажний	на 14,4 млн дол. (на 11,6%)
Шкіра необроблена	на 9,1 млн дол. (на 11,0%)
Вироби з деревини	на 7,8 млн дол. (на 16,5%)
Друкована продукція	на 18,0 млн дол. (на 29,0%)
Папір та картон	на 16,8 млн дол. (на 4,5%)

Джерело: [38, с. 212].

Збільшення експорту товарів відбулося за наступними товарними групами: мінеральні продукти – на 465,5 млн дол. (на 9,6%), у тому числі: руди, шлаки та зола – на 830,5 млн дол.(на 23,1%), різні промислові товари – на 64,2 млн дол. (на 4,1%), у тому числі: меблі – на 75,7 млн дол. (на 11,2%); різні готові вироби – на 67,2 млн дол.(на 86,4%); скло і вироби із скла – на 25,7 млн дол.(на 14,0%); дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння – на 24,5 млн дол. (на 27,3%). Продукція АПК та харчової промисловості – на 55,0 млн дол. (на 0,2%), у тому числі: жири та олії тваринного або рослинного походження – на 1,0 млрд дол.(на 21,7%); залишки і відходи харчової промисловості – на 90,3 млн дол.(на 6,1%); продукти із зернових культур – на 43,7 млн дол.(на 16,2%); різні харчові продукти – на 16,9 млн дол.(на 11,9%); алкогольні і безалкогольні напої та оцет – на 12,9 млн дол.(на 6,1%). Продукція хімічної та пов’язаної з нею галузей промисловості – на 50,5 млн дол. (на 1,9%), у тому числі: добрива – на 152,5 млн дол. (на 67,8%); фармацевтична продукція – на 17,4 млн дол. (на 7,0%); інші продукти хімічної промисловості – на 10,1 млн дол. (на 7,1%) (таблиця 1.3).

Таблиця 1.3 – Збільшення обсягів експорту за товарними групами у 2020 році

Товарна група	Значення
Мінеральні продукти	на 465,5 млн дол. (на 9,6%)
Руди, шлаки та зола	на 830,5 млн дол.(на 23,1%)
Різні промислова товари	на 64,2 млн дол. (на 4,1%)
Меблі	на 75,7 млн дол. (на 11,2%)
Різні готові вироби	на 67,2 млн дол.(на 86,4%)
Скло і вироби зі скла	на 25,7 млн дол.(на 14,0%)
Дорогоцінне каміння	на 24,5 млн дол. (на 27,3%)
Жири та олії	на 1,0 млрд дол.(на 21,7%)
Залишки та відходи харчової промисловості	на 90,3 млн дол.(на 6,1%)
Продукти зернових культур	на 43,7 млн дол.(на 16,2%)
Харчові продукти	на 16,9 млн дол.(на 11,9%)
Алкогольні та неалкогольні напої, оцет	на 12,9 млн дол.(на 6,1%)
Добрива	на 152,5 млн дол. (на 67,8%)
Фармацевтична продукція	на 17,4 млн дол. (на 7,0%)
Інші продукти харчової промисловості	на 10,1 млн дол. (на 7,1%)

Джерело: [38, с. 214].

Найбільша питома вага в українському експорті належить: продукції АПК та харчової промисловості (45,1%); продукції металургійного комплексу (18,3%); продукції машинобудування (11,0%); мінеральним продуктам (10,8%); продукції хімічної промисловості (5,5%). Зменшення експорту товарів відбулося до країн: Африки – на 18,6%; СНД – на 12,1%; Європи – на 10,4%. Збільшення експорту товарів відбулося до країн: Азії – на 20,0%; Австралії та Океанії – на 13,8%; Америки – на 5,5%. Основними торговельними партнерами України в експорті товарів у 2020 році були (таблиця 1.4).

Таблиця 1.4 – Основні торговельні партнери України в експорті товарів у 2020 році

№ з/п	Назва країни	Експорт товарів, млн дол.	2020 рік до 2019 року, у %	Питома вага країни у загальному обсязі експорту товарів з України, у %
1	ЄС (28)	18612,1	89,7	37,8
2	Китай	7112,7	198,0	14,5
3	Російська Федерація	2706,0	83,4	5,5
4	Туреччина	2436,3	93,0	5,0
5	Індія	1972,1	97,4	4,0
6	Єгипет	1618,2	71,8	3,3
7	Білорусь	1335,3	86,2	2,7
8	США	983,9	100,5	2,0
9	Індонезія	735,6	100,1	1,5
10	Саудівська Аравія	719,0	96,6	1,5

Джерело: [43].

Імпорт товарів і послуг у 2020 році зменшився на 12,5% (на 8,4 млрд дол.) у порівнянні з показниками 2019 року і склав 59,3 млрд дол. Імпорт товарів у 2020 році зменшився у порівнянні з 2019 роком на 11,0% (на 6,7 млрд дол.) і склав 54,1 млрд дол. Зменшення імпорتنих надходжень у 2020 році

відбулось за наступними товарними групами: мінеральні продукти – на 4,6 млрд дол. (на 35,3%), у тому числі: енергетичні матеріали, нафта – на 4,4 млрд дол. (на 36,3%); руди, шлаки та зола – на 132,6 млн дол. (на 25,1%); сіль; сірка; штукатурні матеріали, цемент – на 29,9 млн дол. (на 10,5%). Продукція машинобудування – на 2,0 млрд дол. (на 9,7%), у тому числі: електричні машини і устаткування – на 1,2 млрд дол. (на 17,8%); котли, машини, апарати та механічні пристрої – на 583,9 млн дол. (на 8,8%); наземні транспортні засоби, крім залізничних – на 292,7 млн дол. (на 5,0%); залізничні або трамвайні локомотиви – на 100,3 млн дол. (на 49,8%); аеронавігаційні або космічні апарати – на 40,7 млн дол. (на 26,3%). Продукція металургійного комплексу – на 523,1 млн дол. (на 14,3%), у тому числі: вироби з чорних металів – на 279,4 млн дол. (на 25,4%); чорні метали – на 213,0 млн дол. (на 17,0%); алюміній і вироби з алюмінію – на 25,5 млн дол. (на 6,3%); цинк і вироби із цинку – на 18,2 млн дол. (на 24,0%). Продукція хімічної та пов'язаної з нею галузей промисловості – на 307,4 млн дол. (на 2,8%), у тому числі: добрива – на 356,2 млн дол. (на 29,7%); полімерні матеріали, пластмаси – на 157,4 млн дол. (на 6,0%); продукти неорганічної хімії – на 116,3 млн дол. (на 28,2%); органічні хімічні сполуки – на 94,9 млн дол. (на 13,4%); ефірні олії, косметичні препарати – на 58,8 млн дол. (на 7,5%).

Продукція легкої промисловості – на 164,9 млн дол. (на 5,3%), у тому числі: нитки синтетичні та штучні – на 59,8 млн дол. (на 25,5%); одяг трикотажний – на 40,3 млн дол. (на 10,1%); взуття – на 35,1 млн дол. (на 8,0%); вироби з шкіри – на 24,2 млн дол. (на 20,0%); одяг текстильний – на 21,3 млн дол. (на 5,7%). вовна – на 13,3 млн дол. (на 28,4%); бавовна (тканини) – на 12,9 млн дол. (на 8,9%); шкури та шкіри необроблені – на 11,3 млн дол. (на 7,4%). Різні промислові товари – на 0,2 млн дол. (на 0,01%), у тому числі: керамічні вироби – на 18,7 млн дол. (на 7,8%); вироби з каменю, гіпсу, цементу – на 13,2 млн дол. (на 5,8%); скло і вироби із скла – на 12,9 млн дол. (на 4,0%).

У той же час, відбулось збільшення імпорту товарів за наступними товарними групами: продукція АПК та харчової промисловості – на 759,4 млн

дол. (на 13,2%), у тому числі: молоко і молочні продукти; яйця, мед – на 138,9 млн дол. (на 82,0%); їстівні плоди і горіхи, цитрусові – на 121,7 млн дол. (на 18,1%); тютюн – на 60,9 млн дол. (на 12,3%); алкогольні і безалкогольні напої та оцет – на 54,4 млн дол. (на 10,2%); овочі, коренеплоди – на 50,1 млн дол. (на 23,6%); какао і продукти з нього – на 48,8 млн дол. (на 14,9%); залишки і відходи харчової промисловості – на 46,5 млн дол. (на 20,1%); різні харчові продукти – на 45,2 млн дол. (на 10,3%); продукти із зернових культур – на 40,7 млн дол. (на 20,3%); риба і ракоподібні, молюски – на 35,7 млн дол. (на 5,5%); продукція з м'яса, риби – на 33,2 млн дол. (на 26,1%); кава, чай, прянощі – на 28,9 млн дол. (на 13,0%); жири та олії тваринного або рослинного походження – на 27,1 млн дол. (на 10,7%); продукти переробки овочів, плодів – на 19,0 млн дол. (на 10,0%). Деревина, паперова маса та вироби з деревини – на 104,1 млн дол. (на 7,9%), у тому числі: друкована продукція – на 157,9 млн дол. (на 445,1%) [23, с. 217].

Найбільша частка у загальному обсязі імпорту припадає на: продукцію машинобудування (34,3%); продукцію хімічної промисловості (19,9%); мінеральні продукти (15,5%); продукцію АПК та харчової промисловості (12,0%); продукцію металургійного комплексу (5,8%); продукцію легкої промисловості (5,5%).

Поетапне розширення Європейського союзу сприяло підвищенню ряду його важливих макроекономічних показників, включаючи сукупне виробництво ВВП учасниками угруповання, вартісні обсяги вивезеної і ввезеної ним товарної продукції та ін. У той же час темпи економічного зростання Євросоюзу з початку XXI ст. характеризуються помітною нерівномірністю. Якщо в передкризовий період (до 2008 року) ЄС цілком міг конкурувати за цим показником зі своїм основним партнером - США, то після глобальної фінансово-економічної кризи (-4,3 проти -2,8%), на посткризовому етапі (2010- 2016) Євросоюз дещо поступався Сполученим Штатам, поступово накопичуючи деяке відставання, що чітко проглядається при аналізі даних [12, с.10]. При цьому найбільш проблемними для Європейського союзу цілком

можна вважати 2012-2013 рр., Відмічені явною стагнацією в господарстві країн-учасниць, що знайшло відображення в досить невисоких темпах їх економічного зростання. Так, з травня 2004 р до колишніх 15 держав, які входили в ЄС (так званим «старих європейців»), приєдналися ще 10 країн регіону, збільшивши число учасників Євросоюзу до 25. З січня 2007 р в його склад влилися Болгарія і Румунія, кількість країн - членів ЄС при цьому зростає до 27. Нарешті, вступ з 1 липня 2013 р Хорватії в угруповання довело число її учасників до 28 держав (з яких 13 пізніше вступили в ЄС країн розглядаються як «нові європейці») [28, с.19-20].

Країни ЄС(28) є найбільшими торговельними партнерами України. Питома вага цих країн у зовнішньоторговельному обороті товарів і послуг України у 2020 році становила 40,7%. Зовнішньоторговельний оборот товарів і послуг з країнами ЄС(28) у 2020 році зменшився на 9,0% (на 4,8 млрд дол.) і склав 48,1 млрд дол. Експорт товарів і послуг до ЄС(28) зменшився на 9,4% (на 2,3 млрд дол.) і становив 21,9 млрд дол. Імпорт товарів і послуг зменшився на 8,7% (на 2,5 млрд дол.) і склав 26,3 млрд дол. Сальдо торгівлі товарами та послугами з країнами ЄС(28) склалося негативним у сумі 4,4 млрд дол., але покращилось у порівнянні з 2019 роком на 216,5 млн дол. Зовнішньоторговельний оборот товарів з країнами ЄС(28) у 2020 році зменшився на 8,1% (на 3,7 млрд дол.) у порівнянні з 2019 роком і склав 42,1 млрд дол. Експорт товарів до країн ЄС(28) зменшився на 10,3% (на 2,1 млрд дол.) і становив 18,6 млрд дол. Імпорт товарів зменшився на 6,2% (на 1,6 млрд дол.) і склав 23,5 млрд дол. Сальдо торгівлі товарами з країнами ЄС склалося негативним у сумі 4,8 млрд дол. та погіршилось на 583,4 млн дол. відносно 2019 року.

Отже, Україна може використати позитивний управлінський досвід іноземних держав, але з урахуванням сучасного стану економіки країни. Поступовість і виваженість повинні стати визначальними для управління зовнішньоторговельною діяльністю України, адже заходи, спрямовані на швидкий вихід з кризи, не дають очікуваного ефекту повною мірою і не

можуть відновити економіку в короткі терміни. Реформи, які сьогодні проводяться в Україні недосконалі, а митно-тарифне регулювання вимагає всебічного дослідження. Тому для того, щоб підвищити експортний потенціал України потрібно стабілізувати законодавчу базу у сфері експорту та імпорту, удосконалити митно-тарифний механізм. Ці умови будуть сприяти злагодженому регулюванню експортно-імпортних операцій і покращать економіку.

Важливою особливістю сучасної господарської еволюції країн - членів Європейського союзу є досить високий рівень підготовки фахівців і працівників для різних галузей, перш за все у сфері науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок, хоча і тут в силу названих вище причин відзначена стагнація. Згідно з даними Євростату, витрати на цю сферу в ЄС, обчислені як частка в ВВП, зберігалися до 2016 року на рівні близько 2,03% (для порівняння в 2002 р - 1,81%, при тому, що в якості цільових показників до 2020 р в Лісабонській стратегії були визначені 3,0%) [16, с.32].

Торговельний баланс ЄС, ураховуючи наведені вище дані, зобразимо так (рисунок 1.3).

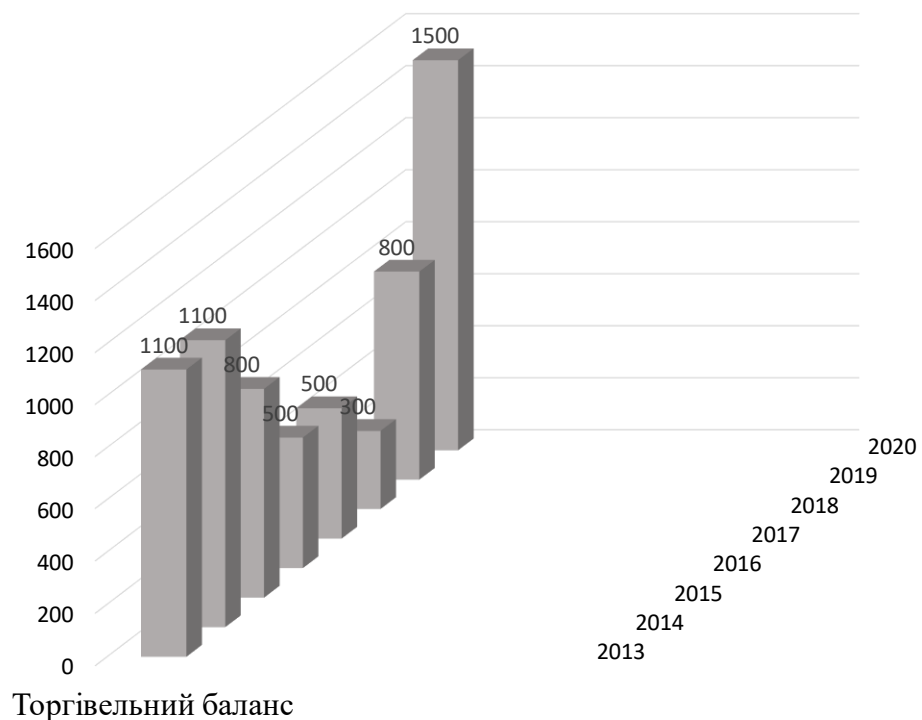


Рисунок 1.3 – Торговельний баланс в ЄС 2013-2020 рр. [16, с. 33]

Як показують підрахунки на основі офіційних даних, за виявленими в них запасами мінеральної сировини учасники ЄС поступаються своїм основним контрагентам - Росії, США, Китаю. Цілком закономірно, що саме ці держави є основними партнерами Європейського союзу в сфері зовнішньої торгівлі з третіми країнами. Не менш значущим в загальному уповільненні зростання, а потім зниження вартісних параметрів світового товарообміну стало відчутне погіршення кон'юнктури на ряді глобальних ринків товарної продукції. З 2012 р спостерігалось зниження цін на нафтові сировинні товари, а з 2013 р – на промислові вироби і нафту. Найбільш істотні цінові падіння були відзначені в 2017 р на ринках нафти (-47,2%), металів (-23,0%), продовольства (-17,1%), сільськогосподарської сировини (-13,5%). До 2019 р динаміка цін дещо покращилася, але залишалася в зоні від'ємних значень, оскільки тільки за 2018 р зниження цін на нафту склало 15,7%, на сільськогосподарські сировинні товари – до 5,7%, на метали – практично 5,4%. На ринках промислової товарної продукції, навпаки, ситуація помітно погіршилася, оскільки падіння цін виявляло тренд до наростання, складаючи в 2016 р – 0,4%, в 2015 р – 2,4%, а в 2018 р – 5,4%. Названі вище обставини надавали і продовжують надавати значний вплив на динамічні та структурні характеристики зовнішньоторговельних зв'язків Євросоюзу, формуючи їх специфічні риси. Проте в числі факторів ризику для поступального розвитку економіки країн – членів ЄС нині відзначають фінансові негаразди в зв'язку з необхідністю врегулювання боргової проблеми (ряду членів блоку), проблеми з досягненням високого рівня зайнятості, негативні очікування щодо уповільнення темпів економічного зростання в Китаї [16, с. 89].

Разом з тим короткострокові прогнози МВФ можна вважати помірно оптимістичними. До 2022 року країни – члени Євросоюзу зможуть вийти на показники росту економіки близько 1,7%, що цілком відповідає середньому індикатору для економічно розвинених держав. Неодноразово здійснювалися за останні майже півтора десятиліття заходи щодо чисельного розширення

Європейського союзу, безумовно, сприяли помітному підвищенню економічної та зовнішньоторговельної активності країн - членів ЄС.

Параметри падіння питомої ваги ЄС у глобальному товарообміні виявилися досить відчутними, так як цей індикатор знизився з 37,14% у 2001 році та 31,38% в 2012 р. Однак потім протягом 2016-2020 рр. відзначалося деяке підвищення частки Євросоюзу в світовому товарному вивезенні до 33,80%, незважаючи на певне (особливо значне в 2018 р) скорочення сукупної вартості експорту ЄС в останні два роки [16, с. 40-41].

У лідируючу групу найбільших країн-експортерів світу входить також Іспанія, яка займає 17-у позицію в світовому рейтингу (7-ю в складі ЄС з показником 281,8 млрд дол.)

Фактично всі країни, які приєдналися до Європейського союзу в період після 2004 року, особливо Польща, Чехія, Угорщина і Румунія, з чималою вигодою використовували своє нове положення для форсування товарного експорту. Так, зростання експортної активності нових членів ЄС на початку XXI ст. фактично більш ніж удвічі перевищувало показники старих учасників угруповання. Дійсно, вартісні параметри їхніх закордонних поставок за 2001-2018 рр. вирости в 4,7 рази і в 2,0 рази відповідно [41].

Втрата для блоку частки Великобританії (2,6% в світовому експорті в 2016 р), безумовно, стане відчутною, але цілком заповнювати за рахунок залишаються в складі Євросоюзу вельми великих експортерів товарної продукції. Що стосується окремих країн – членів ЄС, то останнім часом їх експортна діяльність розвивалася по різних траєкторіях, забезпечуючи відповідні результати. Так, загальна динаміка товарного вивезення в 2016 р нагадувала «провал» (невдачу) після максимальних для посткризового періоду індикаторів 2016 р. При цьому 2018 р. виявився для ряду найбільших експортерів товарної продукції цілком вдалим. Продовжили нарощувати, хоча і скромними темпами, свою експортну експансію Німеччина (0,9%), Італія (1,0%), Бельгія (0,1%), Іспанія (1,3%), Польща (1,0%), Чехія (2,5%), Ірландія (3,7%), Угорщина (2,8%), Словаччина (3,3%), Румунія (5,0%), Португалія

(0,7%), Словенія (3,1%), Болгарія (1,2%), Естонія (0,7%), Люксембург (1,6%) і лідери за цим показником в ЄС – Хорватія (7,0%), Мальта (15,4%) (рисунок 1.4).

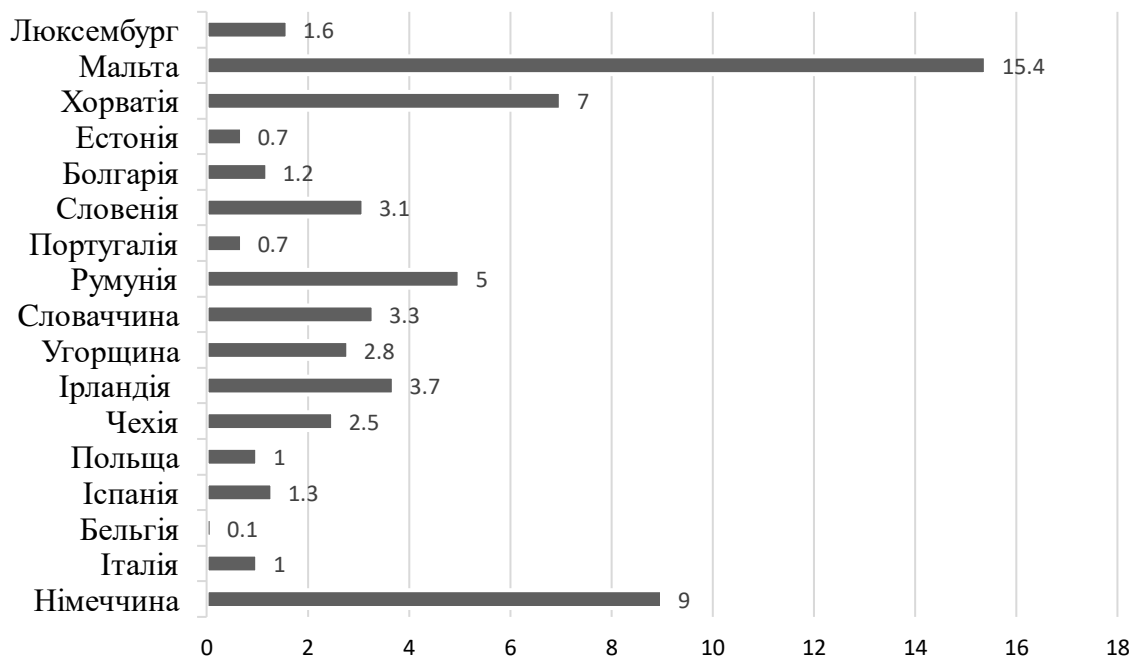


Рисунок 1.4 – Експортна експансія у 2018 р. (%) [16, с. 60]

При повній непорівнянності вартісних обсягів товарного експорту названих країн, можна констатувати, що старі члени угруповання проявили в цілому меншу активність, ніж амбітні «новачки». Проте досягнутого в 2018 р результату цілком вистачило, щоб Німеччина (на загальному несприятливому фоні) змогла підвищити свою пайову участь у світовому експорті з 8,0 до 8,5%, Нідерланди – з 3,4 до 3,6%¹, Франція – з 3,0 до 3,1%, Італія – з 2,8 до 2,9%, Бельгія – з 2,4 до 2,5%, Іспанія – з 1,7 до 1,8%.

Для інших великих експортерів товарів в складі Євросоюзу 2018-2019 рр. характеризувалися чималими труднощами. Відзначалося помітне зниження вартісних обсягів поставок за кордон товарної продукції Великобританії (-10,8%), Фінляндії (-3,5%), Греції (-1,8%), Литви (-1,6%) і менш істотне – деяких інших учасників угруповання [41].

Таким чином, видається цілком очевидним виникнення і виразний прояв низки дуже серйозних проблем у розвитку зовнішньої торгівлі цього

найбільшого регіонального інтеграційного союзу. Протягом 2004-2018 рр. Німеччина лідирувала в світовому господарстві за абсолютними показниками товарного експорту, конкуруючи головним чином з США. Але в період кризи Німеччина і США поступилися лідерством Китаю, який згодом активно нарощував свою перевагу над конкурентами [16, с. 60].

Незважаючи на те, що відбувалося на початку XXI ст. глобальні кризові потрясіння і негаразди в економічному розвитку регіону, Європейський союз зміг збільшити за 2005-2019 рр. вартісні обсяги товарного експорту з 2271 до 5355 млрд доларів.

При розгляді географічного розподілу зарубіжних поставок товарної продукції із зони Євросоюзу доцільно мати на увазі не тільки зовнішньоторговельні зв'язки ЄС в сукупності, але і виділяти експортно-імпортні контакти між його країнами-членами (товарообмін всередині угруповання – intra-EU trade) і зовнішньоторговельні операції з третіми країнами (поза угруповання – extra-EU trade) [23, с. 63].

Особливості зовнішньоторговельних зв'язків Європейського союзу на сучасному етапі відповідному зниженні частки товарообігу з третіми країнами до 36,93%. При більш детальному вивченні динаміки цього показника виявляються такі тренди.

У географічному розподілі закордонних поставок Євросоюзу відбулося оформлення групи семи найважливіших партнерів, які розрізнялися своєю важливістю для Євросоюзу в сфері товарного вивозу і ввезення.

До даної групи в 2018- 2019 рр. належали США, Китай, Швейцарія, Туреччина, Росія, Японія і Норвегія. До 2019 р провідним контрагентом у зовнішній торгівлі Європейського союзу з третіми країнами залишалися США (20,8% вартості товарного вивезення з Євросоюзу в треті країни). Далі йдуть Китай (9,7%), Швейцарія (8,2%), Туреччина (4,5%), Росія (4,1%), Японія (3,3%) і Норвегія (2,8%) (рис.1.5). Тільки на ці сім партнерів в 2016 р припадало понад половини (53,4%) всього експорту товарів ЄС-28, що направляється в країни поза угруповання.

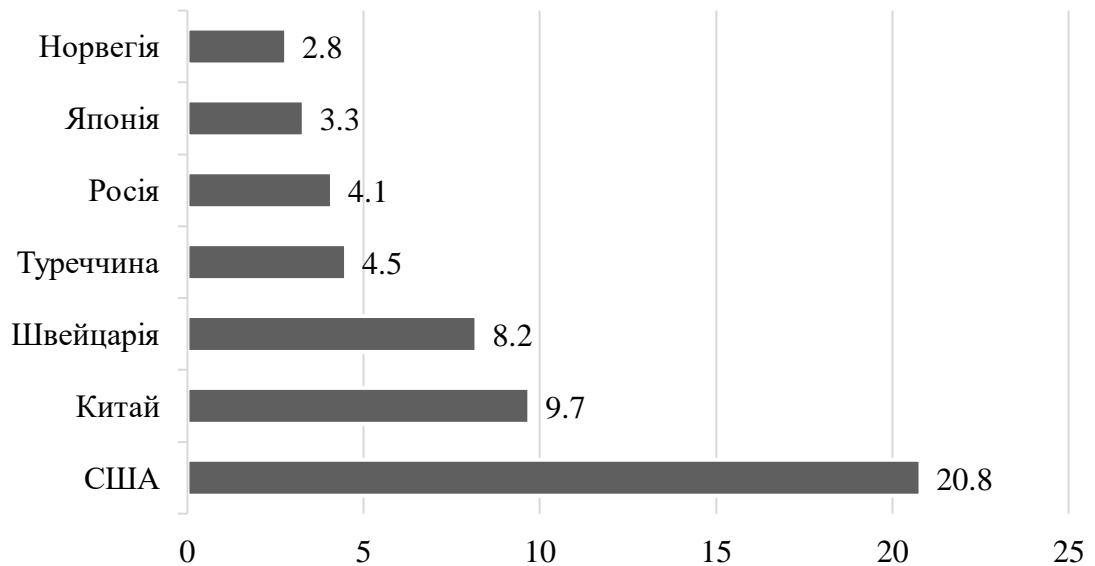


Рисунок 1.5 – Торгівельна діяльність країн ЄС у 2019 р. (%) [16, с.61]

При розгляді найважливіших постачальників товарної продукції в Євросоюз із-за меж блоку (як і в сфері експорту ЄС) помітно превалювання тих же семи країн. Так, в 2020 р провідними партнерами Євросоюзу залишалися Китай (20,2% всієї вартості ввезення ЄС з третіх країн), США (14,5%), Швейцарія (7,1%), Росія (7,0%), Туреччина (3,9%), Японія (3,9%), Норвегія (3,7%) (рис. 1.6). В цілому тільки на ці країни до 2020 р довелося майже 2/3 (60,2%) сукупних товарних закупівель Євросоюзу за його межами.

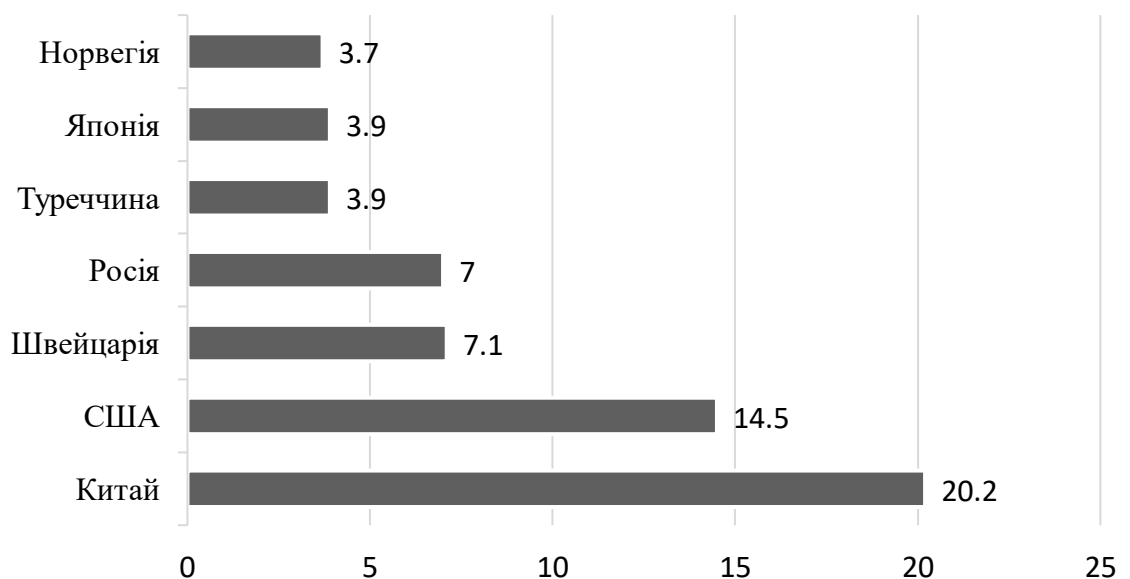


Рисунок 1.6 – Торгівельна діяльність країн ЄС у 2020 р.(%) [16, с. 62]

Соціальна нерівність в «старих» країнах Європейського союзу незначно нижче рівня розшарування в «нових» країнах ЄС. Рівень соціальної нерівності в Австрії, Бельгії, а також країнах Північної Європи мінімальний серед країн ЄС-15. Проведена політика загального добробуту привела до того, що рівень соціальної нерівності в країнах Скандинавії (а також Фінляндії та Ісландії) став одним з найнижчих не тільки в ЄС, але і у всьому світі. Доцільний коефіцієнт фондів в 2018 році в Швеції і Фінляндії склав 6,5 рази і 5,3 рази відповідно, а в Швеції скоротився до 7,6 рази. Соціальна нерівність в Швеції – найвище серед країн Північної Європи. Більш того, за останні роки воно дещо зросло за рахунок ряду факторів.

Так, наприклад, порівняно високі темпи економічного зростання призвели до збільшеної віддачі від капіталу, податки на дохід від якого значно нижче ставок прибуткового податку. Найбільше соціальну нерівність в країнах ЄС в 2018 році відзначалося в Болгарії, Латвії, Литві та Румунії. У той же час в Словенії і Словаччині один з найнижчих рівнів соціальної нерівності в світі. Саме в цих двох країнах соціальне розшарування було найнижчим в ЄС в 2018 році (коефіцієнт фондів склав 4,8 рази і 4,5 рази відповідно) [23]. Незважаючи на те, що рівень соціальної нерівності в «старих» і «нових» членів Європейського союзу відрізняється незначно, зберігається істотна різниця в доходах населення. У 2019 середнє значення медіанного доходу для «старих» членів ЄС склало 18,5 тис. Межд. євро, а для «нових» – 11,2 тис. межд. Євро [23]. Згідно з результатами дослідження Bloomberg Economics, рішення Великобританії про вихід з Євросоюзу, прийняте на референдумі в червні 2016 року, вже обійшлося їй у 130 млрд фунтів стерлінгів. При цьому до кінця 2020 року шкоди може досягти 200 млрд фунтів стерлінгів, так як невизначеність щодо торговельних відносин країни з ЄС зберігається. Згідно з оцінками МВФ, темпи приросту ВВП Великобританії в 2020 році і 2021 році складуть 1,4% і 1,5% відповідно. За даними міжнародних рейтингових агентств, економічний потенціал Великобританії буде трохи нижче. Зокрема, Fitch Ratings очікує зростання ВВП на 1,3% в підсумках поточного року, а Moody's погіршило

прогноз кредитного рейтингу Великобританії зі «стабільного» на «негативний», підтвердивши рейтинг на рівні Aa2. Перегляд прогнозних значень обумовлений можливим зниженням економічного, фінансового і інвестиційного потенціалу країни в результаті Brexit. На думку експертів Moody's, в подальшому економіка Великобританії буде більш сприйнятлива до змін світової кон'юнктури [23].

Висновки за розділом 1

За оцінками Єврокомісії, в 2020-2021 роки зростання економіки ЄС складе 1,4%. Прогнозні значення подальшого розвитку економіки Європейського союзу дещо відрізняються серед міжнародних організацій. Згідно з оцінками МВФ, в 2020-2021 роки економіка ЄС кілька прискориться, в 2020-2021 роках темп приросту економіки складе + 1,6% і + 1,7% відповідно. Прогноз зростання ВВП в опублікованому макроекономічному прогнозі Єврокомісії не відрізняється від більш ранньої версії: зростання ВВП залишиться на рівні + 1,4% в 2020 році і 2021 році. У I кварталі 2020 р темп приросту ВВП в річному вираженні складе + 0,3%, що трохи нижче показники в наступних кварталах. Найімовірніше, це обумовлено неоднозначністю впливу коронавірусу на світову економіку, тривалості епідемії, а також вжитих заходів щодо стримування вірусу [23]. У підсумку можна констатувати, що поки Євросоюзу вдається зберігати, навіть частково розширювати свої позиції в міжнародному товарному обміні [9, с. 221]. Розуміємо, що лише оновлені, повністю збалансовані підходи здатні дати Європейському союзу в епоху «турбулентності» деякі реальні шанси на збереження першості серед найбільших економік світу і провідних експортерів товарної продукції.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СТАНУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

2.1. Аналіз експортно-імпортного потенціалу країн ЄС

За період 2013-2017 рр. сукупний товарний експорт ЄС за своїми вартісними параметрами змінився з 6103,9 млрд дол. до 5866,0 млрд дол., тобто зниження склало приблизно 3,9%. Причинами такої динаміки виступили вищеназвані фактори, що ускладнили ведення зовнішньоторговельних операцій найбільшого колективного постачальника товарної продукції на зарубіжні ринки. При цьому вартість світового товарного експорту скоротилася на 7,4%. Варто відмітити що показники «провального» для міжнародного товарообміну 2017 р виявилися для Євросоюзу більш «м'якими», оскільки його товарне вивезення скоротилося на 12,5% в порівнянні з падінням світового його обсягу за вартістю на 13,1% [19]. Відповідно ЄС зміг домогтися підвищення свого питомого вкладу в вартісні показники міжнародного експорту товарної продукції з 32,2% до нинішніх 33,4%. Таким чином, цілком закономірно зробити висновок, що у зовнішньоторговельній сфері Європейський союз має перед своїми контрагентами низку переваг, які доцільно розглянути докладніше. Перш за все, слід зазначити, що на сучасну динаміку зовнішньоторговельних зв'язків Євросоюзу значний вплив зробило поетапне розширення його кількісного складу. Так, в 2005-2020 рр. кількість країн - членів блоку зросла з 15 до 28, що істотно розширило можливості розвитку торгових контактів, як всередині блоку, так і за його межами [19]. Зіставлення пайової вкладу старих і нових країн – членів Європейського союзу в сукупні показники зовнішньоторговельних зв'язків угруповання дає підставу для ряду зауважень.

Офіційні статистичні та розрахункові дані характеризують як динаміку товарного експорту (імпорту) ЄС в цілому, так і розподіл його по окремим державам-учасникам спільноти. Звертає на себе увагу, перш за все, що зберігається до сих пір домінування старих країн – членів Євросоюзу в системі міжнародного товарного обміну. Дійсно, упродовж аналізованого періоду на їх частку постійно доводилося до 29,7% вартісних параметрів світового експорту товарів. Внесок нових країн – членів ЄС в сукупні показники товарного вивозу угруповання також демонстрував тренд до зростання (якщо до 2013 р вони забезпечували приблизно 3,9% всього обсягу міжнародного експорту за вартістю, то до 2018 року – майже 5%, показавши приріст більш ніж на 1 п.п.) [28]. Крім того, в даний період відбувалися зміни в балансі між старими і новими членами блоку. Вони виразилося в перерозподілі пайових внесків двох груп учасниць Європейського союзу в сукупні показники товарного вивозу спільноти. Як показують розрахунки, якщо в 2016 р частка старих країн-членів в загальній вартості експорту Євросоюзу становила 88,2%, то в 2018 р - 87,5, а в 2019 р - всього 86,2%. Відповідно зростав внесок «нових європейців»: в 2016 році він дорівнював 11,8%, в 2018 р – 12,5%, в 2019 р – 13,8%. В результаті змін, що відбулися в ЄС за останній час склалися дві основні підгрупи експортерів (імпортерів) товарів.

До першої підгрупи в складі 12 провідних постачальників товарів на зарубіжні ринки відносяться, перш за все, як найбільші експортери 10 «старих» країн - членів угруповання (Німеччина, Нідерланди, Франція, Італія, Великобританія, Бельгія, Іспанія, Австрія, Швеція і Ірландія) і всього два учасники блоку з числа «нових європейців» (Польща, Чехія). Названі країни в сукупності забезпечують зараз 29,48% всього вартісного обсягу світового товарного експорту (тоді як інші 16 країн-учасниць блоку, серед яких переважають «нові європейці», - 3,89%) [26, с. 54]. Показово, що на 12 найбільших експортерів товарів доводиться 88,16% загального вартісного обсягу вивезення товарів з Європейського союзу, а на інші країни-постачальники - 11,84%. Таким чином, цілком очевидно, що нові країни - члени ЄС вносять різні внески у зовнішньоторговельні зв'язки блоку, а

основна частка належить Польщі і Чехії. До них приєднується Угорщина, показує зараз порівняно близькі за параметрами результати товарного експорту та імпорту. (таблиця 2.1)

Таблиця 2.1 – Експорт товарів ЄС станом на 2018-2019 рр.

Країна	%
США	20
Китай	12
Швейцарія	8,56
Росія	4,7
Туреччина	4,19
Японія	3,17
Норвегія	2,87
Південна Корея	2,7
Індія	1,83

Джерело: складено нами на основі [26].

Розгляд сфери імпортних закупівель товарів Європейським союзом дає підставу констатувати, що ситуація тут складалася дещо інакше. Перш за все, сукупні вартісні обсяги товарного ввезення Євросоюзу за аналізований період демонстрували синусоїдного тренд, двічі досягаючи пікових значень (в 2016 р 6144,2 млрд дол., В 2018 р – 6022,5 млрд дол. На відміну від сфери експорту товарів, після «провального» 2016 р закупівлі ЄС щодо імпорту двічі показували зростання, склавши в 2018 р 5763,6 млрд дол. В імпортному розвитку ЄС відбуваються деякі трансформації (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2 – Імпорт товарів ЄС станом на 2018-2019 рр.

Країна	%
США	13,1
Китай	24
Швейцарія	7
Росія	5,58
Туреччина	4,03
Японія	3, 55
Норвегія	2,35
Південна Корея	2,82
Індія	2,14

Джерело: складено нами на основі [26].

Важливо відзначити традиційне для 2018 – 2019 рр. зведення зовнішньоторговельного балансу ЄС з позитивним сальдо. Іншою відмітною від експорту товарів ЄС трендом стало поступове зниження питомої ваги блоку в обсягах глобальних закупівель за вартісними параметрами. Якщо в сфері товарного вивозу Євросоюзу вдалося до 2018 року фактично відновити свої позиції в світовому експорті, подолавши смугу перешкод, то в області ввезення товарів на посткризовому етапі відбувалося очевидне зниження пайової вкладу ЄС у вартість міжнародного імпорту (у 2010 р – 34,31%, в 2017 р – 32,31%, тобто втрата двох п.п.). Проте, подібно сфері товарного експорту, в останні два роки спостерігалось зростання цього показника Євросоюзу [26]. Частка старих країн-членів також помітно знижувалася в світовому ввезенні з 30,1 до 28,5%. Аналогічно підвищився часткової вклад «нових європейців» з 4,2 до 4,9%, що характерно для сучасної стадії їх господарського розвитку [34, с. 441]. Відповідно до розподілу позицій старих і нових учасників ЄС в сукупному товарному експорті блоку відбувалося скорочення питомої ваги старих країн-членів з 87,67 до 85,77% і підвищення частки «нових європейців» – з 12,33 до 14,23% в вартісних параметрах загального ввезення товарів до Євросоюзу.

Таким чином, протягом посткризового періоду відзначалося поступове зростання показників – абсолютних, за вартістю, і відносних, за пайовим внеском – нових країн-членів Європейського союзу, як в загальносвітових, так і у внутрішньоблокових обсягах товарного обміну. Аналогічно ситуації в товарному експорті підгрупа найбільших імпортерів виділяється також в системі імпортних закупівель Євросоюзу серед його країн-членів. Тут знову переважають «старі європейці» (Німеччина, Великобританія, Франція, Нідерланди, Італія, Бельгія, Іспанія, Австрія і Швеція). Також в числі нових країн-членів блоку можна виділити Польщу, Чехію та Угорщину як країни, які продемонстрували найбільш високі вартісні і часткові показники імпортних закупівель, що дозволило їм випереджати ряд старих учасників блоку. Однак

і серед «нових європейців» зовнішньоторговельні позиції цих трьох країн виявлялися значніше. Як показують офіційні статистичні дані, спостерігався їх вельми суттєвий відрив навіть від наступних за ними Словаччини і Румунії. Таким чином, в числі 13 нових країн - членів угруповання найбільш помітну роль у зовнішньоторговельній сфері продовжують грати всього три - п'ять економік з відносно високими показниками експортно-імпортової активності. Варто відзначити, що позитивну динаміку зовнішньої торгівлі блоку в чималому ступені сприяла також гнучкість в проведенні зовнішньоторговельної політики ЄС. Євросоюз демонстрував «ефект черепахи», розширюючи або «звужуючи» свої зовнішні торговельні зв'язки з третіми країнами (поза блоком), що виявилось досить результативною стратегією [8]. Очевидно, що зовнішньоторговельні зв'язки Європейського союзу як конгломерату тісно взаємодіючих економік мають багато в чому специфічними характеристиками. Так, сукупні параметри зовнішньої торгівлі даного блоку традиційно включають товарний експорт / ввезення країн-членів всередині угруповання, а також поставки та придбання товарів за її межами в третіх країнах.

Як показують розрахунки, в сукупній вартості товарного експорту ЄС на операції всередині угруповання традиційно припадає понад 60%. Відповідно, вивезення товарів за межі Євросоюзу забезпечує менше 40% його сукупного експорту. Однак часткове співвідношення обміну товарами між країнами - членами блоку і поза ним в загальному товарному експорті ЄС демонструє постійні зміни. Обидві «складові» сукупного товарного експорту Європейського союзу демонструють розрізняються тренди, які обумовлені розглянутими вище істотними факторами економічного і позаекономічного характеру. Так, вартісні обсяги товарного експорту всередині ЄС зросли за період 2010-2020 рр. приблизно в 2,4 рази, а вивезенні товарів в треті країни - в 2,2 рази. Зіставлення наведених параметрів дозволяє констатувати, що торгівля товарною продукцією в межах угруповання розвивалася на початку

XXI ст. кілька більш інтенсивно у порівнянні з поставками Євросоюзу партнерам за межами даного інтеграційного блоку [28].

Наведена узагальнююча оцінка коригується даними на період 2014- 2019 рр. Як показують розрахунки, після глобальної кризи на тлі деякого зниження річних темпів зростання товарного експорту ЄС вартість його експорту в цілому зросла на 277,8 млрд дол. або 5,5%, всередині блоку - на 104,9 млрд або 3,2%, а в треті країни - на 172,9 млрд дол (рисунок 2.1).

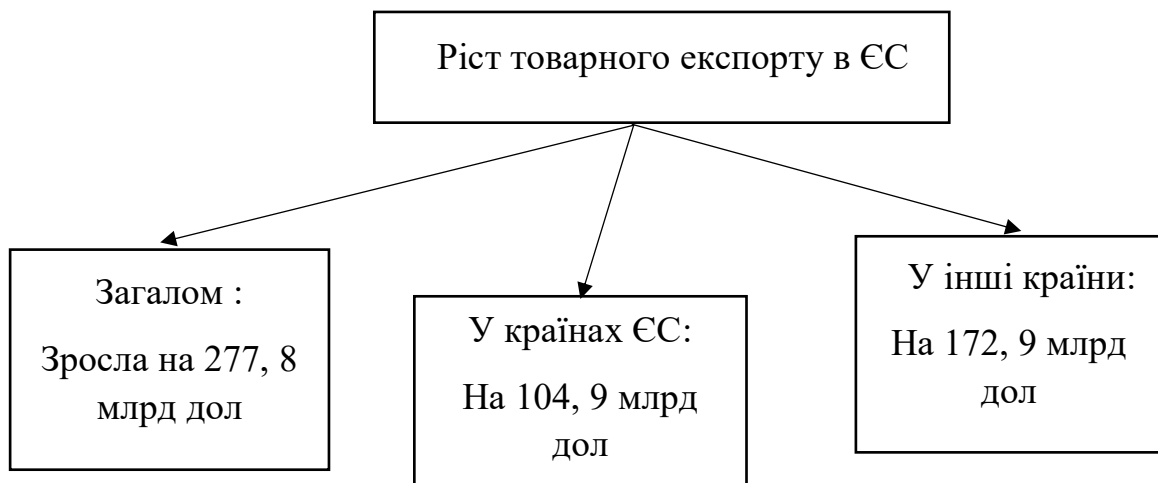


Рисунок 2.1 – Трансформаційні процеси експортної діяльності ЄС

Джерело: складено нами на основі [28]

Такий зсув демонструє пріоритетне нарощування товарного експорту Європейського союзу в треті країни, що особливо помітно проявилось в періоди порівняно більш сприятливої зовнішньої кон'юнктури, що формується спорадично в різних сферах - як геоeкономіки, так і геополітики. Багато в чому схожою виявилася динаміка в сфері товарних закупівель Євросоюзу щодо імпорту. В цілому товарний імпорт Європейського союзу за вартістю зріс за весь посткризовий період до 5222,4 млрд дол. в 2019 р (або на 12,3%). Однак якщо на першому його етапі спостерігалось деяке підвищення абсолютних вартісних параметрів ввезення в ЄС, то невдалі 2017-2018 рр. стримали дану тенденцію. Після «позитивного» 2019р були відзначені спочатку провальне зниження (13,4%), а потім зростання сукупної вартості товарного імпорту Євросоюзу, особливо помітний в 2020 р - приблизно на 10,3%. Важливо, що

співвідношення товарних закупівель Європейського союзу всередині інтеграційного блоку і в третіх країнах показувало несуттєві коливання, в цілому аналогічні динамічній структурі експортних поставок Євросоюзу [26].

Дійсно, протягом цього періоду стійко зростала пайову участь імпортерів придбань товарів ЄС поза угруповання в його загальному ввезенні – з 40 до 43,6%. Однак з 2016 р спостерігалось так само неухильно поступове зниження даного показника до 40,7% в 2018 р, але потім знову зростання до 41,3% в 2020 року, тобто на відносно благополучному етапі питома вага закупівель по імпорту в сукупному товарному ввезенні блоку підвищувався, але з погіршенням ситуації на зовнішніх ринках (з різних причин) акцент в географії джерел імпорту перемістився на обмін товарами всередині Європейського союзу. Динаміка ВВП у 2020-му році значною мірою коливається (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3 – Динаміка ВВП у 2020 році

Країна	1-й квартал 2020	2-й квартал	3-й квартал	4-й квартал
Мальта	- 2,4%	- 14,2 %	+ 8%	+ 3,8 %
Греція	+ 0, 4%	- 13,4%	+ 3,1 %	+ 2,7 %
Кіпр	- 0, 5 %	- 13,1 %	+ 8,9 %	+ 1, 4 %
Іспанія	- 5, 3 %	- 17, 9 %	+ 16,4 %	+ 0, 4 %
Німеччина	- 2%	- 9,7 %	+ 8,5 %	+ 0,3 %
Португалія	- 4%	- 13,9 %	+ 13, 3 %	+ 0,2 %
Франція	- 5, 9 %	- 13,5 %	+ 13, 3 %	- 1, 4 %
Австрія	- 3 %	- 10,7%	+ 11, 8 %	- 2,7 %

Джерело: складено нами на основі [26].

Таким чином, динаміку експортних товарних поставок і імпортерів закупівель товарів в ЄС на посткризовому етапі можна характеризувати як «ефект черепахи» («the turtle effect»). Він означає, що в умовах досить сприятливої зовнішньої кон'юнктури в помітно більшою мірою активізуються

контакти Євросоюзу поза межами угруповання, але при несприятливому тренді в русі кон'юнктури на зовнішніх ринках спостерігається своєрідний ефект «замикання в собі», тобто перенесення пріоритету у зовнішньоторговельній активності на зв'язку всередині блоку, що цілком відповідає поведінці черепахи в природних умовах її існування.

Цілком закономірно, що подібні тактичні підходи у зовнішньоторговельній сфері надійно забезпечують Європейського союзу додаткові переваги в його експортно-імпортних зв'язках на сучасному етапі [54].

Опрацювавши вище зазначені статистичні дані, можемо спробувати здійснити прогноз економіки регіонів ЄС на 2021-2022 рр. (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4 – Прогноз росту ВВП на 2021-2022 рр.

Країна, регіон	2021 (%)	2021 (%)
Євросоюз	+ 3,7	+ 3,9
Іспанія	+5,6	+ 5,3
Франція	+ 5,5	+ 3,4
Мальта	+ 4,5	+ 5,4
Португалія	+ 4,1	+ 4,3
Греція	+ 3,5	+ 3,1
Кіпр	+3,2	+ 3,1
Німеччина	+3,2	+ 3,1
Австрія	+ 2	+ 5,1

Джерело: складено нами на основі [26].

Мальта, Португалія та Греція – найбільш привабливі країни для інвестицій у найближчі два роки. У 2021 році економіка цих країн зростає більше, ніж у середньому за регіоном. А в 2022 році темпи роста прискорюються. Експерти-аналітики інвестиційних програм Іммігрант Інвест рекомендують не відкладати участь у програмах ВНЖ та ПМЖ у другій половині 2021 року.

2.2. Аналіз експортно-імпортного потенціалу України у контексті зовнішньоторговельних відносин з країнами ЄС

Аналіз експортно-імпортної діяльності України в контексті її зовнішньої торгівлі проведено на основі статистичних даних Держкомстату України за 2015–2017 рр. [29]. Аналізуючи загальний вартісний обсяг експорту та імпорту товарів і послуг в Україні, можемо відзначити наявність як позитивних, так і негативних тенденцій. Наприклад, у 2017 р. всього товарів та послуг порівняно з 2016 р. було експортовано та імпортовано на 16,6% та 23,6% більше відповідно. У грошовому виразі це збільшення склало 7466,8 та 10509,5 млн. дол. Водночас у 2015 р. порівняно з 2014 р., навпаки, спостерігалось зменшення обсягів експорту та імпорту на 27,0% та 29,3% відповідно.

Отже, маємо як зростання експортних можливостей України, так і виникнення додаткової потреби в імпортованих товарах. Якщо поглянути на вартісні обсяги загального експорту та імпорту України за інтеграційною спрямованістю, то можна побачити, що питома вага країн СНД як експорту, так і імпорту у загальному його обсязі перебуває в середньому на рівні 20,0% та 23,0%. Водночас у 2017 р. спостерігається зростання вартісних обсягів експорту та імпорту порівняно з попереднім роком на 9,5% та 31,5% відповідно, або 921,8 і 2891,2 млн. дол [29]. В обох попередніх роках тенденція, навпаки, є від'ємною, адже обсяги експорту та імпорту по країнах СНД зменшувались. Середня питома вага експорту та імпорту інших країн у загальному його обсязі за 2015–2017 рр. становить в середньому 78,0% та 77,0% відповідно. По групі «Інші країни світу» також спостерігається зростання як експорту, так і імпорту порівняно з попереднім періодом тільки у 2017 р. (18,5% та 21,6% відповідно, або на 6 545,0 та 7 618,3 млн. дол.). Питома вага країн ЄС у загальному вартісному обсязі експорту та імпорту товарів і послуг за останні три роки в середньому становила 35,4% та 42,8%

відповідно. У 2017 р. по цій групі країн експорт та імпорт зросли на 27,4% (4 330,1 млн. дол.) та 19,3% (3 771,5 млн. дол.). В попередніх роках спостерігалися тенденції як до зменшення, так і до зростання цих показників [34, с.291]. Таким чином, слід відзначити, що у 2018 р. експортно-імпортна діяльність України через коливання вартісних показників була трохи активнішою, ніж в попередні роки. Загалом обсяг експорту товарів в Україні за 2015–2017 рр. становив 117 753,5 млн. дол., що в 3,9 разів більше, ніж експорт послуг. Імпорт товарів в Україні за цей же період склав 126 373,4, що в 7,7 разів більше за імпорт послуг. Коливання загальних обсягів експорту та імпорту України відбулося за рахунок відповідних коливань показників по товарах та послугах.

Отже, у 2019 р. Україною експортовано лише товарів на 43 264,7 млн. дол., що на 19,0% більше, ніж в попередньому році; імпортовано – на 49 607,2 млн. дол. (на 26,4% більше). Цілком можна припустити, що частково таке зростання обумовлене збільшенням кількості суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності як за експортом, так і за імпортом. Загальний обсяг експортованих послуг у 2019 р. становив 10 714,3млн. дол., імпортованих – 5 476,1 млн. дол. Відносно попереднього року зростання було незначним, а саме 8,6% та 2,8% відповідно. Якщо подивитися на зовнішню торгівлю лише товарами, то можна побачити відмінності у щорічних вартісних обсягах між експортом та імпортом, де перевищує останній [55]. Ситуація щодо зовнішньої торгівлі послугами протилежна торгівлі товарами. Тут вартісні показники експорту послуг, навпаки, переважають імпорт. Показники зовнішньоторговельного сальдо України за 2016–2019 рр. мають такий характер.

Загальне сальдо по товарах та послугах у 2019 р. мало від'ємний характер (-2 501,1 млн. дол.), що свідчило про перевищення на цю суму вартості імпорту товарів та послуг над відповідним експортом по всіх групах країн загалом [61, с.112]. У 2017 та 2018 рр. від'ємна тенденція спостерігалась лише по країнам ЄС, що незначно вплинуло на загальне зовнішньоторговельне сальдо, яке було позитивним (3 828,2 та 541,6 млн. дол. відповідно). Якщо

говорити про зовнішньоторговельне сальдо безпосередньо товарної групи, то тут спостерігається стабільно від'ємна тенденція в останніх двох роках (-2 888,1 млн. дол. у 2017 р. та 6 342,5 млн. дол. у 2018 р.) абсолютно по всіх групах країн. Винятком є 2016 р., коли позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами в розмірі 610,7 млн. дол. було досягнуто за рахунок перевищення експорту товарів над імпортом по групі «Інші країни світу» на 12,2%. Як вже відзначалось раніше, щодо послуг, на відміну від товарів, спостерігається обернена тенденція стосовно різниці між обсягами експорту та імпорту. На основі вартісних обсягів експорту та імпорту товарів і послуг розраховано коефіцієнти покриття експортом імпорту, за якими можна робити висновок про те, яким є сальдо зовнішньоторговельного обігу України (від'ємне чи позитивне)[4]. Якщо коефіцієнт покриття експортом імпорту більше за 1, то зовнішньоторговельне сальдо позитивне, якщо менше за 1, то воно від'ємне. Наприклад, у 2017 р. коефіцієнт покриття експортом імпорту послуг становив 1,96, отже, відповідне сальдо є позитивним. Або в цьому ж році означений коефіцієнт по групі «Товари та послуги» дорівнював 0,95, що означає перевищення вартісних обсягів імпорту над експортом, тобто від'ємне зовнішньоторговельне сальдо.

Перелік країн, що співпрацюють з Україною в контексті експортно-імпортних відносин, досить великий. Але можна виділити низку країн, що протягом останнього періоду більш яскраво виділяються на фоні інших, і навпаки. Таке положення впевнено можна віднести до зовнішньої торгівлі як товарами, так і послугами [57]. Найактивніше експорт товарів Україна здійснює сьогодні в такі країни, як Єгипет, Індія, Іспанія, Італія, Китай, Нідерланди, Німеччина, Польща, Росія, Туреччина. В ці країни у 2016–2017 рр. спостерігалися найвищі вартісні обсяги експорту товарів. Наприклад, у 2017 р. експорт товарів в Росію склав 3936,5 млн. дол., а середній вартісний обсяг експорту товарів по групі виділених країн у 2016 р. склав 1919,7 млн. дол., у 2017 р. – 2 241,64 млн. дол.

Країнами-партнерами, які, навпаки, імпортують до України найвищі обсяги товарів, є також Італія, Китай, Німеччина, Польща, Росія, Туреччина, до того ж Білорусь, США, Франція, Швейцарія [61]. Наприклад, обсяг імпорту товарів з Росії у 2017 р. становив 7204,0 млн. дол., а з Китаю та Німеччини він перевищував 5000,0 млн. дол. Середній обсяг імпорту товарів по виділеній групі країн становив 2 628,5 млн. дол. та 3361,5 млн. дол. відповідно у 2016 та 2017 рр. Слід відзначити, що у 2017 р. експорт та імпорт товарів по країнах, що є найактивнішими учасниками зовнішньої торгівлі з Україною, стабільно був більшим за попередній 2016 р., чого не скажеш про країн, що є менш активними учасниками, за деяким винятком [59].

Найвищі обсяги експорту послуг Україна здійснює в такі країни, як Велика Британія, Ізраїль, Кіпр, Німеччина, Об'єднані Арабські Емірати, Польща, Росія, США, Туреччина та Швейцарія. При цьому намічається тенденція до щорічного зростання вартості експортованих послуг по основних країнах-партнерах. Середній показник вартісного обсягу експорту послуг з України по групі вказаних партнерів становив у 2016 та 2017 рр. 639876,9 тис. дол. та 730369,3 тис. дол. відповідно. А найзначнішими споживачами наших послуг в цей період були Росія (3416366,0 тис. дол. у 2017 р.), США та Швейцарія (848190,1 та 757726,6 тис. дол. в цьому ж році). Найвищі обсяги імпорту послуг спостерігаються від цих же країн, окрім Ізраїлю та Арабських Еміратів. До найкрупніших імпортерів послуг можна додати ще Китай та Словаччину. Середня вартість імпорту послуг по групі від головних їх імпортерів в Україну у 2016 р. склала 319 456,6 тис. дол., а у 2017 р. – 315 062,9 тис. дол. При цьому можна виділити США з річним обсягом імпорту послуг в Україну у 2017 р. у 693629,3 тис. дол.

Структуру експорту та імпорту товарів проаналізовано згідно з Міжнародною стандартною торговою класифікацією (МСТК) [8]. Аналіз структури експорту товарів засвідчив, що найбільшу питому вагу протягом 2016–2020 рр. мали промислові товари, а також харчові продукти, живі тварини, напої, тютюн. Середня питома вага за аналізований період в

загальному обсязі експорту товарів за цими двома товарними категоріями становила 27,2% та 26,4% відповідно. В грошовому виразі експорт промислових товарів склав 11815,7 млн. дол., продовольчої групи – 11125,3 млн. дол. (2017 р.), що на 19,9% та 13,6% більше за попередній 2016 р. Водночас інформація щодо структури імпорту товарів відображає найвищу питому його вагу в загальному обсязі імпорту товарів України за групами «Машинне і транспортне устаткування» та «Мінеральне паливо, мастила та аналогічні матеріали» (28,0% та 21,8% в середньому за 2016–2017 рр. відповідно). Вартісні обсяги імпорту товарів у 2017 р. за цими групами становили 14123,1 млн. дол. та 11699,4 млн. дол. відповідно, що на 30,4% та 49,05% більше за попередній рік [8].

Отже, за ведучими товарними категоріями в контексті як експорту, так і імпорту спостерігається тенденція до активізації зовнішньоторговельної діяльності України. В контексті експорту послуг найбільше всього Україна реалізує транспортні послуги, загальна вартість яких у 2018 р. склала 5861405,6 тис. дол., що на 10,6% більше, ніж у 2017 р. Середня питома вага експорту цих послуг в загальному експорті послуг України за 2016–2017 рр. склала аж 54,2%. Друге місце посідають послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги, а також послуги з переробки матеріальних ресурсів (16,5% та 12,3% відповідно), але експортна вартість їх набагато менше, а саме 1760794,6 тис. дол. та 1419720,3 тис. дол. відповідно. Найвищі обсяги імпорту послуг в Україну спостерігаються за категоріями «Державні і урядові послуги» та «Транспортні послуги». Їх середня питома вага за два аналізовані роки склала 22,2% та 20,4% відповідно, а імпортна вартість у 2018 р. – 1055271,3 тис. дол. та 1213073,6 тис. дол.

Проте якщо за останньою групою спостерігається зростання цієї вартості відносно попереднього року на 22,6%, то за урядовими послугами, навпаки, бачимо зменшення на 20,8% [14, с.306]. Експортний потенціал країни тісно пов'язаний з її конкурентними перевагами на міжнародному ринку та залежить від географічного розташування країни; економічних, природно-

кліматичних, соціокультурних, інфраструктурних, наукових, інноваційних, трудових, технологічних, інвестиційних та історичних умов діяльності економічних суб'єктів; правового, політичного та економічного середовища ведення міжнародного бізнесу. Зростання ролі зовнішньої торгівлі та посилення міжнародної конкуренції між країнами впливають на подальший розвиток усієї системи світового господарства, диверсифікуючи економічні зв'язки між його учасниками. Умови середовища формування та реалізації експортного потенціалу різні: економічні, політико-правові, соціокультурні, технічні, природно-кліматичні [7]. Структура експортного потенціалу розглядається з погляду наявності певних ресурсів, можливостей та чинників, що впливають на ефективність експортної діяльності. Найчастіше експортний потенціал країни розглядається з позицій системного, ресурсного, результативного, ринкового, цільового, компаративного, функціонального та адаптаційного підходів [7].

Експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам усіх рівнів: підприємству, галузі чи виду діяльності, регіону всередині країни, національній економіці, угрупованню кількох держав. Відповідно, між ними існує тісний взаємозв'язок: експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів регіонів та експортних потенціалів окремих галузей. Реалізація експортного потенціалу країни забезпечується через активну участь суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

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]. Із року в рік показники України у зовнішній торгівлі товарами та послугами демонструють значні коливання, які спровоковані низкою зовнішніх та внутрішніх негативних чинників. Економіка України

характеризується високим рівнем відкритості, що створює певну нестабільність та залежність українських виробників від зовнішньої торгівлі на світових ринках. У 2018 р. Україна проводила зовнішньоторговельні операції з партнерами із 221 країни світу, експортувавши товарів та послуг на суму 58,9 млрд. дол. США, з них експорт товарів становив 47,3 млрд. дол. США, експорт послуг – 11,6 млрд. дол. США. Імпорт товарів у 2018 р. становив 57,2 млрд. дол. США, імпорт – 6,3 млрд. дол. США [55]. Негативне сальдо торгівлі відзначається з 2016 р., тобто експортний потенціал України почав втрачати свої позиції на світових ринках. Сальдо торгівлі товарами у 2018 р. становило 9,9 млрд. дол. США. Зростання обсягів торгівлі між Україною та країнами Європейського Союзу не призвело до позитивних зрушень у структурі експортного потенціалу України [55]. Тенденція до зменшення питомої ваги регіону СНД у зовнішній торгівлі України (із 40,1% у 2013 р. до 19,1% у 2018 р.) та одночасне зростання частки.

В експорті послуг Україна також віддає перевагу партнерству з Європейським Союзом, про що свідчить офіційна статистика [28]: торгівля з ЄС становить 3979,9 млн. дол. США. Зміна міжнародного попиту на відповідні групи товарів та послуг має великий вплив на експортний потенціал України. Структура українського експорту товарів лише частково збігається зі структурою світового товарного експорту. Якщо у світовому експорті домінують механічне обладнання (24,7%), мінеральні продукти (18,8%), транспортні засоби (9,9%), хімічна продукція (8,8%) та недорогоцінні метали, то в українському експорті частка механічного обладнання (10,5%) є вдвічі меншою, ніж у середньому у світі. При цьому частка експорту недорогоцінних металів та виробів із них (29,8%) суттєво перевищує загальносвітовий показник. Частка експорту мінеральних товарів також менша за світову (12,5% – Україна, 18,8% – світ), але порівняно з іншими товарними групами різниця є відносно невеликою [30]. Водночас питома вага продукції рослинного походження в українському експорті (11,9%) майже в чотири рази перевищує світовий показник. При цьому на українські жири та олії припадає 3,5%

світового ринку, на продукти рослинного походження – 1,6%. Темпи зростання українського експорту сільськогосподарської та харчової продукції випереджають світові, що свідчить про досить стабільний світовий попит та стійкість цих експортних груп до кризових явищ в економіці України. У цілому ж український експорт характеризується порівняно меншою часткою промислової продукції високого рівня переробки та вищою часткою металургійної продукції, а також продукції сільського господарства та харчової промисловості. У структурі українського експорту послуг домінують транспортні (40,9%) та ділові (14,0%) послуги, послуги, пов'язані з подорожами (19,8%) [30]. Частка послуг із переробки матеріальних ресурсів в українському експорті (8,5%) більше ніж утричі перевищує світовий показник (2,5%). При цьому темпи зростання українського експорту цих послуг в абсолютному (темпи) та відносному вимірах суттєво випереджали відповідні світові показники.

Україна, зайнявши провідні позиції на ринках сільськогосподарських товарів, руд і металів, істотно піддається негативному впливу коливань світової кон'юнктури та змінам у торговельній політиці. Однак, незважаючи на те що введення ненульового ввізного мита на кукурудзу до ЄС у другій половині 2017 р. прогнозували до скорочення обсягів вітчизняного експорту цього товару (у 2017 р. його частка у структурі експорту до ЄС становила 8%), вартісний обсяг експорту цієї продукції у 2018 р. збільшився на 498,3 млн. дол. США [29]. Для перелому існуючої ситуації необхідно здійснити інноваційну перебудову виробництва, стимулювати приплив інвестицій та впроваджувати більш ефективні методи регулювання доступу на внутрішній товарний ринок. Саме тому актуальними завданнями на рівні держави є мінімізація негативних явищ у структурі зовнішньої торгівлі України та вирішення пов'язаних із цим проблем. Певні ефекти можливі за рахунок інноваційної перебудови виробничих потужностей, зокрема через стимулювання припливу іноземних інвестицій у національну економіку.

Аналіз експортного потенціалу України свідчить про те, що в середньому близько 23,3% вироблених в Україні товарів та послуг спрямовується на зовнішній продаж. Найбільше значення в експортному потенціалі товарних груп належить металургійному виробництву (72,8%), виробництву електричного устаткування (68,3%), автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів (61,7%), добування металевих руд (55,8%), хімічній промисловості (50,7%), текстильному виробництву (48,4%) [29]. За результатами 2020 року ЄС залишається ключовим торговельним партнером України із часткою 40,7% (у 2019 р. – 40,1%). За даними Держстату України, обсяг торгівлі товарами і послугами з ЄС знизився на 9% у порівнянні з 2019 роком та становив 48,1 млрд. дол. США. Протягом цього періоду обсяг експорту товарів та послуг до ЄС знизився на 9,4% та становив 21,9 млрд. дол. США. Обсяг імпорту товарів і послуг з ЄС знизився на 8,7% та становив 26,3 млрд. дол. США. Сальдо торгівлі з ЄС за підсумками 2020 року залишилось негативним для України, однак скоротилось до -4,4 млрд. дол. США (у 2019 р. сальдо становило -4,6 млрд. дол. США). Обсяг торгівлі товарами між Україною та ЄС протягом 2020 року склав 42,1 млрд. доларів США, що на 8,1% менше ніж у 2019 році. При цьому експорт товарів до країн ЄС знизився на 10,3% і становив 18,6 млрд. дол. США, а імпорт товарів знизився на 6,2% та становив 23,5 млрд. дол. США. Виділено основні товарні групи, що належать до основних категорій українського експорту (таблиця 2.5).

Таблиця 2.5 – Категорії українського експорту 2020 рік

Категорія	%
Чорні метали	13,5
Електричні машини	11,9
Жири та олії	9,9
Зернові культури	9,6
Руди, шлаки	7,8
Насіння й плоди олійних рослин	6,7
Деревина	5,3
Меблі	3,5

Джерело: складено нами на основі [29].

Аналізуючи рівень експортного потенціалу України, можна стверджувати про наявність конкурентоспроможності національних товарних груп України на світових ринках та споживчого попиту на них. Подальша реалізація започаткованої стратегії розвитку експортного потенціалу України буде позитивно впливати на ступінь її участі на світових ринках, підвищувати роль та зацікавленість національних товаровиробників у зовнішній торгівлі. Удосконалення внутрішніх адміністративних процедур оформлення зовнішньоекономічної діяльності лише привабить суб'єктів господарювання до активної участі в ній та значно підвищить рівень експортного потенціалу України. Вартість імпорту товарів по групі цих регіонів є найвищою серед інших, а саме від 1489,5 до 16137,0 млн. дол. у 2018 р. та від 1619,4 до 19848,6 млн. дол. у 2019 р. Питома вага імпорту товарів цієї групи регіонів в загальному імпорті товарів країни становила у 2018 та 2019 рр. 13,1% та 12,8% відповідно. Щодо кількості підприємств, які займалися імпортною діяльністю в цих регіонах, можна відзначити, як і в разі експорту товарів, їх зростаючу кількість [29]. Тенденція щодо попереднього року є різною мірою зростаючою (крім Одеської області, в якій відбулося зовсім незначне зменшення вартості експорту послуг). Питома вага вартості імпорту послуг в загальному його обсязі по Україні була високою тільки по м. Києву (45,9%) [28]. У імпорті з ЄС до України домінують такі товарні категорії (таблиця 2.6)

Таблиця 2.6 – Категорії імпорту до України з ЄС у 2020 році

Категорія	%
Ядерні реактори, котли, машини	13,3
Засоби наземного транспорту	11,6
Електричні машини	8,4
Фармацевтичні засоби	7,7
Енергетичні матеріали	6,9
Полімерні матеріали	5,7
Хімічні речовини	3,4
Папір та картон	2,5

Джерело: складено нами на основі [28].

Логічно припустити, що низка більш крупних, економічно розвинутих регіонів характеризується найвищим ступенем активності та участі у зовнішньоторговельній діяльності України. Навпаки, низький рівень розвитку окремих областей з незначною кількістю підприємств-експортерів та імпортерів майже ніяким чином не сприяє просуванню України на світовий ринок товарів та послуг. У імпорті з ЄС до України домінують такі послуги (таблиця 2.7)

Таблиця 2.7.– Імпорт послуг до України

Категорія	%
Ділові послуги	22,4
Транспортні послуги	19,6
Роялті	15,1
Телекомунікації	13,9
Фінансова діяльність	10,4

Джерело: складено нами на основі [28].

Висновки за розділом 2

Нині Україна має як експортний потенціал, так і імпортозалежність в певних категоріях товарів та послуг. Щодо експортно-імпортних операцій по товарах ситуація склалась таким чином, що вартісний обсяг імпорту по Україні перевищує обсяг експорту; щодо послуг, то експорт більший за імпорт. Розрахунок зовнішньоторговельного сальдо та коефіцієнтів покриття експортом імпорту засвідчив наявність відмінностей між вартісними обсягами експорту та імпорту як товарів, так і послуг.

Україна в контексті зовнішньої торгівлі має зовнішньоторговельні взаємовідносини та прагнення до співпраці як з більш розвинутими країнами світу, так і з країнами з невисоким сьогодні економічним потенціалом. Окремі регіони чинять значний вплив на формування показників зовнішньої торгівлі

України, інші – навпаки. Сьогодні існує низка перепон та бар'єрів виходу з кризової ситуації, що охопила зовнішню торгівлю України, від відсутності достатньої кількості капіталовкладень для виробництва експортно орієнтованих обсягів товарів та послуг до неприйняття української продукції на світовому ринку.

Для перспективного розвитку зовнішньої торгівлі Україні потрібні стратегічні перетворення в національній зовнішньоторговельній політиці. Головним напрямом її розвитку є застосування інструментів нарощування експортних обсягів товарів і послуг та зменшення імпортозалежності країни, зокрема по товарах. При цьому повинна відбуватись оптимізація структури експорту та імпорту з акцентом на зменшення обсягів останнього.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

3.1. Проблеми зовнішньо-торгівельних відносин України з країнами ЄС та шляхи їх подолання

Нині існує необхідність пристосування вітчизняних промислових підприємств до розвитку в умовах глобалізації та входження України у світовий економічний простір. Адже українські підприємства знаходяться під «тиском» низки факторів, що з одного боку дають чималі перспективи та можливості, а з іншого – викликають нові загрози та ризики. Природою та джерелом таких змін є курс України до євроінтеграції. Як наслідок, підвищується роль факторів впливу зовнішнього середовища, а отже виникають реальні можливості розширення сфер діяльності, диверсифікації продукції та забезпечення функціонування й розробки стратегії розвитку їх потенціалу. Але зазначене потребує адаптування вітчизняних підприємств до новітніх інструментів стратегічного управління та постійних змін в макросередовищі. До передумов євроінтеграції (відносно проблем вітчизняних підприємств) можна віднести: застаріле технічне обладнання та устаткування; неефективні методи управління підприємствами; невідповідність міжнародним та європейським стандартам; невизначеність підприємців щодо модернізації підприємств; відсутність стимулів та дієвих інструментів щодо підвищення якості продукції.

До переваг, що отримає Україна від зони вільної торгівлі та інтеграції з ЄС, віднесено: входження в єдиний зовнішній ринок ЄС; постійне зростання експорту товарів і послуг, набуття статусу основного торговельного партнера для багатьох галузей ЄС, одного з лідерів постачання продовольства до ЄС;

наявність тенденції до збільшення європейського експорту, що свідчить про залежність експорту від процесів глобальної інтеграції; додаткові торговельні преференції від ЄС для України (квоти на експорт без сплати мита); стійкість політичної системи, гармонізація національного законодавства із законодавством ЄС, реорганізація неефективного судового законодавства; розвиток середнього та малого бізнесу; підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, впровадження стандартів ЄС на вітчизняних підприємствах; отримання підприємствами, під час участі на світовому ринку, знань та досвіду, які сприяють підвищенню ефективності їх діяльності, що приводить до зменшення залежності від умов на внутрішньому ринку [2]. Тому можна зробити висновок, що євроінтеграція має значний позитивний вплив і може стати ключовим фактором у вирішенні низки поставлених проблем.

Це шлях нового погляду, повної модернізації, задіяння всього науково-технічного потенціалу вітчизняних підприємств, а отже, і розширення ринку та створення нових робочих місць. Це все призведе до залучення іноземних інвестицій, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та виходу на нові ринки збуту. Ще одним позитивним зрушенням і наслідком інтеграції є підвищення здійснення зовнішньоекономічної діяльності, що сприяє розширенню об'ємів експорту та імпорту. Це впливає на зростання ВВП та благоустрій країни. Характерним є те, що експорт товарів та послуг щодо високих технологій є вкрай незначним. Зазначене напряму залежить від структури конкурентних переваг національної економіки, яка є недосконалою, що призводить до проблем цінкових факторів і порівняльними перевагами щодо вартості людських та природних ресурсів.

Наразі українська держава націлена на одержання короткострокових результатів за рахунок реалізації операцій експорту та імпорту, а також, ігнорує установи світового ринку про підвищення інноваційного рівня промислового виробництва. Але незадовільний рівень конкурентоспроможності, імідж компаній в ролі міжнародних партнерів на

світовому ринку, низька якість продукції, що не задовольняє вимоги Європи, застаріле обладнання та технології, хаотичний процес виробництва, – є основними причинами недовгострокових планів країни. В результаті, товар не задовольняє вимоги європейського ринку. Тому, основне завдання вітчизняних підприємств – зробити так, щоб зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) була ефективною. Проведений аналіз дає можливість усвідомлення, які саме експортно-імпортні операції є найвигіднішими.

Серед вчених є розуміння виходу на зовнішній ринок, як початок неминучої конкуренції серед гравців. Саме через це, для ефективної діяльності підприємства на зовнішньому ринку, потрібно контролювати ринкову кон'юнктуру та звертати увагу на всі господарські засоби з метою досягнення конкурентоспроможності. Питання ефективності ЗЕД компаній залежить від внутрішніх та зовнішніх факторів, зокрема: формування та реалізація результативної стратегії ЗЕД, що є основним планом розвитку компанії на іноземних ринках; захоплення конкретної частки ринку; експансія конкурентних позицій. Послуги з переробки матеріальних ресурсів займають друге місце у структурі загального експорту послуг до країн ЄС. І першою країною експорту в цій сфері виступає Німеччина, позиції якої зросли на 7% порівняно з 2016 роком.

Насамперед, країни ЄС перенесли чималу частину замовлень на переробку із країн ЄС (Югославії, Гонконгу) в східноєвропейські країни. Таким чином, операції з переробки матеріальних ресурсів, що надаються іноземними фірмами можуть відігравати значну роль в процесі економічного розвитку Східної Європи [17, с.5]. У сфері телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних послуг, то тут відслідковується динаміка змін, що свідчить про посилення позицій України в міжнародній торгівлі ІТ-послугами. Це пов'язано з тим, що відбувається торгівля високотехнологічними послугами, свідченням чого є стабільно високі рівні збалансованості експортно-імпортних потоків. За оцінками експертів українські ІТ-фахівці мають на міжнародному ринку вагомі конкурентні переваги, зокрема: ціновий фактор (вартість послуг

програмістів в Україні є співмірною з Індією та у сім разів менша за послуги американських спеціалістів, але тарифи програмістів зі Східної Європи наближаються до середньоєвропейського рівня); широкий спектр та високий рівень технологічних компетенцій, що дає змогу гнучко реалізовувати ІТ-проекти підвищеної складності (вищі, ніж китайські або індійські); власні дослідження й розробки, а також матеріально-технічна база для реалізації складних наукоємних проектів; культурна та географічна близькість до Європи [18].

Серед проблем, що постають в сфері ІТ можна зазначити: досить повільні темпи розвитку технічної освіти; від'їзд кваліфікованих спеціалістів закордон; недосконалість податкового регулювання. Питома вага вартості експорту послуг у сфері телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних послуг серед країн ЄС у 2017 р. представлено на рисунку 3.1. З аналізу та порівняння з 2016 р. спостерігається падіння на 1% – Бельгія, ріст на 55,8% – Люксембург, падіння на 9,5% – Мальта, падіння на 25,8% – Швеція.

За останній рік спостерігається збільшення експорту саме ділових послуг на 11,8%, серед країн найбільшими партнерами в цій сфері виступають Ірландія та Словенія. Слід також зазначити значне збільшення (на 75,9%) Хорватії у сфері послуг з ремонту та технічного обслуговування, експорт склав 3 млн. грн. Серед зазначених видів послуг можемо спостерігати тенденцію до зростання, що свідчить про посилення співпраці України та країн Євросоюзу. Загальний показник вартості експорту послуг у 2017 р. склав 3329,6 млн. грн. і має загальну тенденцію до росту – 10,8%. Євроінтеграція України надає нові переваги та можливості співпраці з розвинутими країнами Європи, створює передумови для соціально-економічного зростання та укріплює позиції на міжнародній арені.

Подолання бар'єрів та вихід на міжнародний ринок є величезним поштовхом для інноваційного розвитку підприємств, адаптації українського законодавства до європейських норм, а також підвищення якості до рівня європейських стандартів. З метою підтримання рівня інтеграційного процесу

на європейські ринки, економічного процвітання у довгостроковому періоді виникає потреба підвищення ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності. В свою чергу, ефективність зовнішньоекономічної діяльності є ключовим фактором зростання потенціалу експортних послуг, виходу на світовий ринок українських суб'єктів ЗЕД, підвищення їх рівня конкурентних переваг, зростання якості виробленої ними продукції та наданих послуг, створення належних умов для ведення експортно-імпортних послуг, а також забезпечення економічної безпеки держави загалом.

Аналіз діяльності українських підприємств показав, що покращення ефективності ведення зовнішньоекономічних операцій окремого підприємства залежить від темпів покращення системи ЗЕД країни в цілому. З метою підвищення показників зовнішньоекономічної торгівлі керівникам підприємств слід зосередитись на встановленні чітких планів реалізації стратегії зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, доцільно особливу увагу приділяти чинникам, що є актуальними та впливають на результативність зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Акумуляція експортного потенціалу можлива за вигідних умов економіки щодо вироблення якісної продукції, запровадження модернізованого виробництва, застосування новітніх технологій, реалізації промислових продуктів, стабільного становища на світових ринках збуту та виходу на нові ринки.

Основними рисами сучасного економічного стану України є:

- значна заборгованість держави, окремих галузей і підприємств зарубіжним країнам;
- відставання сектору економіки, який виробляє товари, від сектору економіки, який їх споживає;
- паливно-енергетична залежність від Росії;
- надмірний контроль економіки з боку українського уряду, що має ефект придушення того її сектору, що виробляє товар;
- криміналізація стосунків між державним установами і бізнесом, розподілення між кланами найприбутковіших секторів економіки України;

– «відірваність» України від світової економіки [3]. Динаміка питомої ваги експорту послуг у 2017 році була досить нестабільною (рисунок 3.1).

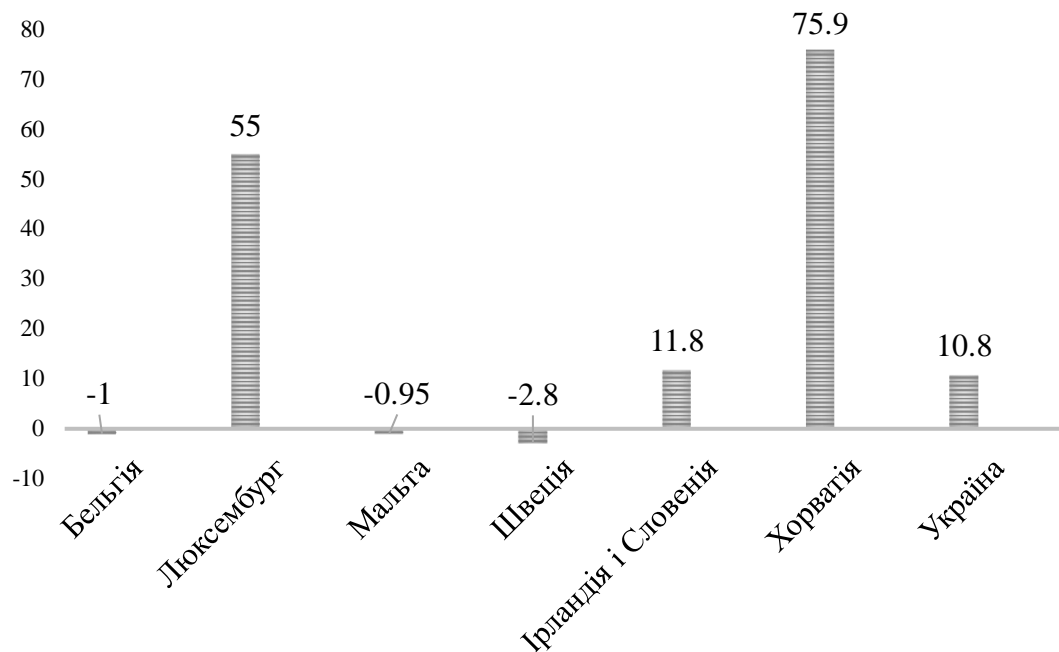


Рисунок 3.1 – Динаміка питомої ваги експорту послуг у 2017 році
Джерело: складено нами на основі [17, с.7]

Негативні аспекти співпраці України з ЄС: погіршення стосунків з Росією; втрата частини економічного та політичного суверенітету; Конкуренція та проблеми збуту українських товарів; масовий імпорт в Україну дорогих європейських товарів; перенесення екологічно небезпечних об'єктів; підвищення рівня експлуатації українського населення; зростання залежності України від фінансової підтримки ЄС;

Отже, головними напрямками виходу України з економічної кризи є:

– Відновлювальні заходи, базою яких є використання наявних ресурсів. Тобто, реалізація аграрного потенціалу, насамперед на експортних ринках; заохочення експорту та сприяння розширенню кола суб'єктів ЗЕД; орієнтація воєнних видатків на стимулювання галузей вітчизняної економіки; впровадження енергоефективних технологій тощо. Досягнення позитивних результатів в цих напрямках забезпечать довіру до державних діячів, які необхідна для структурних змін на інвестиційній основі.

– Модернізаційні заходи – технологічне оновлення на інноваційних засадах, новасоціальну політику, сприятливу для людського капіталу, поліпшення якості державних послуг тощо.

– Заходи інституційного забезпечення структурної модернізації – розвиток законодавчої бази, перебудова соціальної сфери, зниження податкового навантаження, прозорості державного управління тощо.

– Заходи усунення неефективного реформування систем соціального захисту, освіти, науки, культури, охорони здоров'я тощо, завдяки якому економічно обтяжливі та не сконцентровані на результаті форми поступово поступатимуться результативним моделям, що адекватні сучасним реаліям, технологіям і суспільним зв'язкам [17, с. 7]. Аналіз сучасних тенденцій розвитку міжнародної торгівлі України дає змогу запропонувати шляхи, використання яких дасть можливість удосконалити зовнішньоторговельну діяльність України і підвищити її ефективність.

Основними напрямками перебудови є такі:

– розширення асортименту експорту з високим рівнем доданої вартості та високим ступенем обробки товару;

– створення імпортозамінюючих виробництв, оскільки в Україні є власна виробнича база для виготовлення тих товарів, які імпортуються з-за кордону;

– удосконалення законодавчої бази, що полегшить регулювання експортно-імпортних операцій, підтримка національного виробництва, удосконалення митно-тарифного механізму;

– забезпечення функціонування механізмів кредитування і страхування експорту за участю держави, а також надання державних гарантійних зобов'язань щодо експортних кредитів;

– знаходження нових ринків збуту та просування українських товарів на ринки Європейського Союзу [38, с.210].

У сучасних умовах глобалізації світової економіки кожна країна не може розвиватися окремо. Розвиток міжнародних економічних зв'язків має одне з

ключових значень як для країн зокрема, так і для світової економіки в цілому. На сьогоднішній день, згідно зі «Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [2], для досягнення Україною мети щодо членства в ЄС як ніколи є актуальними дослідження принципів розвитку Європейського Союзу та можливість їх упровадження в Україні.

Визначення перспектив розвитку зовнішньоекономічних відносин України з країнами ЄС на найближчі роки дає можливість зробити окремі висновки для вдосконалення регіональної політики України з метою більш ефективного розвитку вітчизняної зовнішньоекономічної діяльності. Враховуючи, що ЄС є одним із найбільш економічно розвинутих регіонів світу, розширення співпраці з ним для України є ключовим. Крім того, слід зазначити, що розгляд питання щодо ефективного розвитку співпраці України з ЄС неможливий без висвітлення поняття «регіональна економічна політика Європейського Союзу».

Перш за все, регіональна економічна політика ЄС – це комплекс заходів, спрямованих на покращення економічного добробуту регіонів. Форми і методи реалізації спільної регіональної політики ЄС враховують диференціацію рівнів соціально-економічного розвитку регіонів та спрямовані на їх конвергенцію. Враховуючи високий, перш за все, економічний розвиток країн ЄС, ці методи та заходи довели свою ефективність, і тому набутий досвід має бути врахований і в проведенні регіональної економічної політики в Україні [18].

З одного боку, ЄС – це єдиний великий політико-економічний регіон, пов'язаний спільною нормативно-правовою базою, територіальною та цивілізаційною єдністю, а з іншого – це сукупність регіонів, що на локальному рівні через процеси регіоналізації намагаються виконати свої вузькі територіальні інтереси. Слід звернути увагу на той факт, що Європейська Комісія концентрує значні ресурси Європейського фонду регіонального розвитку на підтримку програм з підвищення енергоефективності та розвитку відновлювальних джерел енергії, розвитку інновацій, підтримку малого та

середнього бізнесу [27]. У країнах ЄС вироблено конкретні спільні політико-економічні принципи, що спрямовані на досягнення поставлених цілей у сфері розвитку регіональної економічної політики. Перш за все, це наявність узгодженої нормативно-правової бази, обов'язкове запровадження структурних реформ, розвиток економічної структури регіону, запровадження механізмів регіональної політики по всій території, а не в окремих галузях чи місцевості [3].

Основними напрямками виконання програми розвитку є:

- розширення інтеграційних процесів та підвищення конкурентоспроможності регіонів, забезпечення їх сталого розвитку на сучасній технологічній основі та високого рівня продуктивності праці й зайнятості населення;

- удосконалення механізму взаємодії з питань розвитку транскордонного співробітництва на державному та місцевому рівнях, розвиток міжмуніципального співробітництва та побратимських зв'язків малих і середніх міст прикордонних регіонів України;

- розбудова виробничої та соціальної інфраструктури регіонів;

- посилення взаємодії між учасниками транскордонного співробітництва у сфері підприємницької діяльності та туристичній галузі;

- модернізація і розвиток наявної транскордонної транспортної мережі для збільшення її пропускної спроможності;

- сприяння розвитку прикордонної інфраструктури з метою оптимізації режиму перетинання державного кордону особами, переміщення транспортних засобів і вантажів (товарів) та зменшення часу для проведення прикордонних процедур;

- створення спільної системи управління у сфері охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки;

- створення сприятливих умов для транскордонного співробітництва у сфері освіти, науки і культури;

- розроблення містобудівної документації прикордонних регіонів;
- активізація обміну інформацією, здійснення заходів щодо підвищення кваліфікації кадрів суб'єктів транскордонного співробітництва;
- забезпечення розвитку взаємодії між територіальними громадами.

Слід зазначити, що для втілення в життя програм розвитку регіонів України необхідні значні фінансові ресурси, які на сьогодні країна не має. Орієнтовний обсяг асигнувань на період 2018-2020 рр. становить 433800000 - 530200000 євро. Можна відокремити орієнтовний розподіл за секторами (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2 – Орієнтовний обсяг асигнувань 2018-2020

Сектори	Орієнтовний обсяг асигнувань	% від загальної суми асигнувань
Сектор 1: Зміцнення інституцій та належного управління, у тому числі у сфері забезпечення верховенства права та безпеки	108,45 млн. – 132,55 млн. євро	25%
Сектор 2: Економічний розвиток та розвиток ринку, у тому числі розвиток приватного сектору та покращення бізнес-клімату	86,76 млн. – 106,04 млн. євро	20%
Сектор 3: Покращення сполучення, енергоефективність, захист навколишнього середовища та запобігання зміні клімату	65,07 млн. – 79,53 млн. євро	15%
Сектор 4: Мобільність і контакти між людьми, у тому числі соціальне залучення	86,76 млн. – 106,04 млн. євро	20%
Додаткова підтримка для розвитку інституційної спроможності	65,07 млн. – 79,53 млн. євро	15%
Додаткова підтримка громадянського суспільства	21,69 млн. – 26,51 млн. євро	5%

Джерело: розроблено нами на основі [3]

Крім того, Україна може скористатися додатковими асигнуваннями, передбаченими рамковими програмами. Такі додаткові асигнування надаватимуться на основі прогресу у встановленні глибокої та стабільної

демократії та виконання узгоджених цілей реформ, що сприятимуть досягненню цієї мети.

Україна також має право на підтримку в рамках низки інших інструментів ЄС, таких як Інструмент сприяння стабільності та миру (IcSP), гуманітарна допомога, заходи в рамках Спільної зовнішньої та безпекової політики (CFSP), місії та операції в рамках Спільної політики безпеки і оборони (CSDP), Європейська ініціатива у галузі демократії та прав людини, Інструмент партнерства, Інструмент співробітництва в галузі ядерної безпеки, макрофінансова допомога, тематичні програми в рамках Інструмента співробітництва для розвитку та зовнішні заходи в рамках внутрішніх програм ЄС, наприклад дослідження та інновації («Горизонт 2020»), енергетика, транспорт, освіта та молодь («Еразмус+») та креативний сектор («Креативна Європа»). У рамках регіонального розвитку Україна бере участь у «Стратегія ЄС» для Дунайського регіону та Дунайській транснаціональній програмі.

Одним зі шляхів виходу з цієї ситуації, окрім залучення інвестицій та впровадження інновацій, є розвиток зовнішньої торгівлі [17, с. 8]. На сьогодні країни ЄС є одними із основних торговельних партнерів України. Статистичні дані свідчать про високу питому вагу торговельних зв'язків України з країнами ЄС у загальному обсязі експортно-імпортних операцій [24]. З наведених даних щодо обсягу експортно-імпортних операцій за 2012–2018 рр. можна зробити висновок про те, що, незважаючи на їх коливання, питома вага торговельних взаємовідносин з країнами ЄС має стале зростання як з експортних, так і з імпортних операцій. Слід зазначити, що в Україні обсяг імпорту хронічно випереджає обсяги експорту, і в останні роки різниця сягає інколи 8% ВВП [31]. Така тенденція пов'язана, перш за все, з низьким рівнем технологічного розвитку вітчизняного виробництва та, як наслідок, – низькою конкурентоспроможністю товарів.

Сучасний соціально-економічний стан в Україні не дає можливості проводити модернізацію існуючих і відкривати нові високотехнологічні

виробництва, всебічне впроваджувати інноваційні технології лише за рахунок власних ресурсів, без залучення інвестицій. Таким чином, розробка та впровадження інвестиційних програм має стратегічне значення для подальшого розвитку економіки України. На сьогоднішній день, незважаючи на різке падіння розміру інвестицій в економіку України у період 2014–2017 рр., у 2018 р. прослідковується зростання їх обсягу [31].

Як видно з наведених даних, обсяг прямих інвестицій в Україну за 2018 р. порівняно з 2014 р. значно зменшився. Це обумовлено, перш за все, тим, що на сьогоднішній день у результаті економічної рецесії умови для інвестування в Україні є несприятливими. Тому створення сприятливого інвестиційного клімату залишається першочерговим завданням, від розв'язання якого залежить соціально-економічна стабільність в Україні. Хоча слід відзначити, що в останні роки проведення державою реформам, спрямованих на покращення міжнародної економічної співпраці України, дало позитивний результат [32].

Внаслідок відсутності достатньої кількості інвестицій в економіку України стає неможливим проведення структурної модернізації національної промисловості та, як наслідок, виготовлення та експортування конкурентоспроможної високотехнологічної продукції. Тому в структурі імпорту в Україну переважну частку займає високотехнологічна продукція, а експорт складається переважно з продукції сільського господарства та продукції переробної промисловості. Також слід зазначити, що перевага імпорту над експортом в Україні збереглася і у 2018 р., крім того, слід зазначити, що обсяг імпорту за 2018 р. перевищив показник 2017 р. на 15,3 відсотки [31].

Для сталого економічного розвитку України необхідно вжити заходи щодо зміни структури експорту із сировинного, продукції сільського господарства та продукції переробної промисловості на продукцію більш високотехнологічних галузей виробництва, а це, як було зазначено, в Україні не може відбутися без залучення інвестицій.

Наведені дані свідчать, що в розрізі країн в Україні склалися неоднакові умови експортно-імпортних відносин: з переважною кількістю країн ми маємо негативне сальдо. Проте з Іспанією й Італією, які мають з нашою країною одні з найбільших обсягів експортно-імпортних операцій, – сальдо позитивне, і це має визначити для нашої країни пріоритети. При цьому найбільше негативне сальдо маємо у взаємовідносинах з Німеччиною –3774,8 млн дол. США, що яскраво свідчить про різний рівень економічного розвитку країн. Відповідно до даних Державної служби статистики України у зазначений період основними торговельними партнерами України є Іспанія, Італія, Німеччина, Польща.

Аналіз був би не повним без визначення питомої ваги цих країн в експортно-імпортних операціях. У розрізі експорту й імпорту їх участь у торговельних відносинах стосовно товарів виглядає таким чином:

- Нідерланди – експорт 8,0%, імпорт 3,3%;
- Німеччина – експорт 11,0%, імпорт 25,8%;
- Польща – експорт 16,1%, імпорт 15,7%;
- Угорщина – експорт 8,2%, імпорт 5,5%;
- Іспанія – експорт 6,8%, імпорт 2,7%;
- Італія – експорт 13,0%, експорт – 8,7%.

З наведених даних можна зробити висновок про те, що на сьогоднішній день в Україні зовнішньоекономічні взаємовідносини з ЄС не диверсифіковані, тому необхідно вжити заходів для розширення співпраці з країнами ЄС. Для цього в державній політиці пріоритетним має бути перш за все:

- державна підтримка реалізації стратегій регіонального розвитку, зорієнтованих на активізацію кожного регіону в співробітництві з регіонами країн – членів ЄС;
- розширення повноважень місцевих органів влади щодо визначення та фінансування спільних міжнародних проектів;

- активніше залучення місцевих органів влади до формування зовнішньоекономічної політики через розроблення та реалізацію програмних документів у сфері міжнародного співробітництва;
- налагодження дієвих комунікативних зв'язків на рівні «регіони України – регіони ЄС».

У цілому аналіз стану зовнішньоекономічної діяльності України свідчить, що конкурентоспроможність української економіки порівняно з економікою країн ЄС є низькою, що негативно впливає на ефективне та взаємовигідне співробітництво. Тому одним із основних напрямів зовнішньої політики України щодо інтеграції до ЄС повинно бути підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки, її трансформація з орієнтацією на експорт. Зазначене можливе, перш за все, за умов формування експортного потенціалу країни на основі випуску високотехнологічної продукції; створення та вдосконалення нормативно-правової бази; розширення галузевого та транскордонного співробітництва між Україною та ЄС; пошуку та визначення нових форм і механізмів технічної співпраці з ЄС. Виклики, які постають перед Україною в умовах глобалізації, зумовлюють необхідність пошуку нових інноваційних підходів до формування її регіональної політики, покликаної поєднати завдання модернізації економіки країни із забезпеченням комплексного збалансованого розвитку регіонів.

Для цього необхідно, враховуючи недостатність в Україні власних фінансових ресурсів для виконання глобальних загальнодержавних програм, відійти від політики централізації та розширити можливості регіонів у самостійному прийнятті рішень з впровадження програм розвитку. При цьому заходи щодо підвищення конкурентоспроможності економіки необхідно проводити із залученням широкого кола бізнесових структур спільно з органами державного самоврядування і більш широко застосовувати систему гарантій Уряду.

3.2. Перспективи розвитку України у сфері зовнішньої торгівлі з країнами ЄС

Сучасний стан зовнішньої торгівлі в Україні та вибір напрямів її реалізації залежить від соціально-економічного стану національної економіки в цілому та від зовнішньоекономічної політики, яка проводиться урядом країни. Через хаотичність здійснення зовнішньої торгівлі, вагому її залежність від мінливого зовнішнього середовища, політичну ситуацію в країні, в першу чергу необхідно розглянути загальний стан економіки України в цілому і визначити напрями векторів її подальшого розвитку. За даними [2] було побудовано таблицю 3.3, в якій відображено показники розвитку економіки України в динаміці за 2016-2020 рр, що свідчить про повільне зростання економіки України. За підсумками 2020 року ВВП виріс на 3%, реальне споживання - на 3,5%, а валове нагромадження основного капіталу – на 14%. Українська промисловість теж продемонструвала збільшення темпів росту майже на 2%, що значно перевищило показник попереднього року. Проте повільні темпи економічного зростання за нашою думкою відбулися внаслідок посилення інфляційного тиску, підвищення облікової ставки до рівня 18% річних, а також недостатнього зростання внутрішнього виробництва, що відповідно стримувало економічний розвиток і, як правило, призводить до дестабілізації економіки. Загальновідомим є факт, що всі країни імпортують товари, які не виробляють самостійно, а щоб заробити на них гроші, експортують продукцію власного виробництва. У високо розвинутих країн експорт завжди перевищує імпорт, що свідчить про самостійне виробництво більшості товарів, необхідних для забезпечення потреб населення. В Україні ж згідно з даними статистики за останні п'ять років, імпорт в більшості випадків переважає експорт, при цьому негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу за останні два роки збільшилось, що за світовою практикою вважається досить поганою тенденцією адже надмірний

імпорт сприяє насиченню вітчизняного ринку імпортними товарами та ущемляє інтереси вітчизняних виробників. Це говорить про те, що українці продовжують купувати більше за кордоном, ніж продавати, користуючись переважно кредитними коштами, що призводить до накопичення боргів та погіршення фінансового стану. Таким чином, можна узагальнити динаміку розвитку економіки України за 2016–2020рр. (таблиця 3.3).

Таблиця 3.3 –Динаміка показників розвитку економіки України за 2016-2020 рр.

Ключові показники	2016	2017	2018	2019	2020
ВВП,млрд грн	1 576	1 979	2 385	2 983	3 483
ВВП, %	93,4	90,2	102,4	102,5	103,0
Споживання, %	93,8	84,8	102,0	107,1	103,5
Валове нагромадження основного капіталу, %	76	90,8	120,4	118,2	114,0
Промислова виробництво,%	89,9	87	102,8	100,4	101,7
С/ г виробництво, %	102,2	95,2	106,3	97,3	108,0
Експорт товарів і послуг, %	85,7	73,0	96,4	116,6	108,6
Імпорт товарів і послуг, %	72,9	70,7	103,7	123,6	114,3
Сальдо, млн.дол	3356,3	3828,2	541,6	- 250,1	- 5826,1
Прямі інвестиції, млн.дол. США	299	3012	3268	2593	2300

Джерело: складено нами на основі [3]

Капітальні інвестиції у вітчизняну економіку в 2020 році знизилися на 11,3% у порівнянні з попереднім періодом, але якщо брати до уваги як базу порівняння 2016 рік зросли майже у 8 разів. Піком залучення прямих інвестицій за досліджуваний період став 2016 рік, після якого темпи росту почали знижуватися і в результаті в українській економіці відбулося неринкове підвищення цін, наявність турбулентності на зовнішніх ринках за відносної стабільності гривні, зниження рівня тіньової економіки на 3%, який

становив 32% від офіційного ВВП та позитивної динаміки поповнення золотовалютних резервів протягом року [3]. У той же час, зберігалися асиметрії у зовнішній торгівлі і недостатнє лобіювання національних інтересів. Зокрема, це призвело до того, що Україна використовувала квоти по основних групах торгівлі товарами з ЄС у перші місяці 2020 року [3].

Основними торговельними партнерами України в 2020 році були 212 країни, основні з яких: Росія, Китай, Польща, Італія, Туреччина, Німеччина, Індія, Угорщина, Білорусь, США, Франція, Чехія, Швеція, Швейцарія, Австрія. Останнім часом стратегічним партнером для України став Євросоюз, адже майже 44% відсотки товарів та послуг Україна продає на експорт в Європу. Проте за даними Комітету статистики України в 2020 році перше місце за сумою українського експорту серед країн займала Росія, яка і на сьогодні залишається одним з основних наших торговельних партнерів не дивлячись на впровадження санкцій і ведення бойових дій на Донбасі.

За цей період Україна відправила країні-агресору товарів на суму понад 3,0 млрд. доларів. Друге місце за сумою українського експорту займала Польща, яка закупила українських товарів і послуг на 2,7 млрд. дол., третє – Італія (2,2 млрд. дол.) [18]. За минулий рік зросло негативне сальдо торгівлі України з Росією. За підсумками 2020 року сума імпорту перевищила суму експорту майже вдвічі. Таким чином, сума грошей, які за минулий рік витекли з України до Росії склала 2,29 млрд. дол. Вивчення структури зовнішньої торгівлі між Україною та Росією дозволило виявити те, що більша частина імпортованої до України російської продукції – товари стратегічного призначення: нафта і нафтопродукти, коксово-бітумінозне вугілля, мінеральні добрива та ядерне паливо. Нафта та нафтопродукти складають більше половини загального обсягу імпортованих з Росії товарів. Звичайно, завдання полягає в тому, щоб зменшити залежність від Росії, але це саме ті товари, які Україні, як вважає уряд, вигідніше купувати саме в Росії.

Друга за обсягами позиція – коксово-бітумінозне вугілля для металургійної промисловості. Його закупівля в Росії обґрунтовується

економічною доцільністю в розрізі цінової політики та мінімізації витрат на транспортування, адже підвищення цін закупівлі на вугілля сильно позначиться на ціні металургійної продукції, яка, в свою чергу є одним з основних експортних товарів України і має дуже жорсткі умови конкуренції на зовнішніх ринках. Імпорт мінеральних добрив в Україну пояснюється лівовою часткою витрат на газ у структурі ціни на них і з огляду на те, що в Росії ціна на газ для виробників у рази дешевше, ніж для України, то виробництво мінеральних добрив в Україні виходить нерентабельним, що значно знижує конкурентоспроможність української аграрної продукції.

В 2020 році Україна також імпортувала (рисунок 3.2).

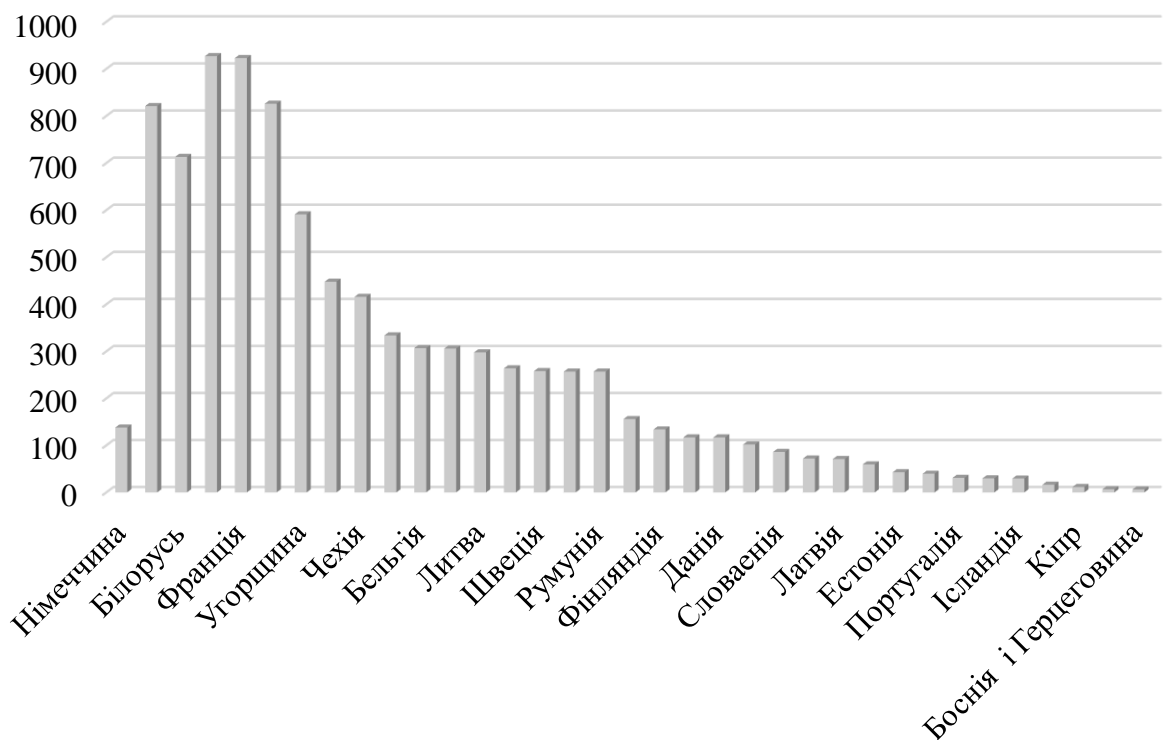


Рисунок 3.2 –Зовнішня торгівля України з країнами ЄС (імпорт, млн.дол) 2020 рік

Джерело: складено нами на основі [18]

З Росії імпортовано (компанія "ТВЕЛ") ядерне паливо на суму 374,6 млн. доларів (71,6% від загального обсягу імпортованого ядерного палива). Контракт з російською компанією «ТВЕЛ» на постачання ядерного палива

продовжено до 2025 року через те, що вітчизняні ядерні реактори збудовані з урахуванням використання лише конкретного виду ядерного палива, яке не можуть постачати інші компанії, зокрема американська Westinghouse.

Крім стратегічно важливих товарів з Росії на український ринок надходить і досить широкий спектр продукції сільського господарства. Так, у 2020 році надійшло 51 тис. тонн ячменю, 4,5 тис. тонн рису, 5,6 тис. тонн гречки, 2,6 тис. тонн насіння соняшнику тощо [18]. Сильна конкуренція між постачальниками багатьох видів сільськогосподарської продукції, зростання внутрішніх цін до європейського рівня, критичний рівень рентабельності призводить до відмови виробляти українськими виробниками "невигідні" товарні позиції та посилює імпортозалежність України навіть за продуктами харчування. Відомо, що Україна має вагомі виробничі потужності і входить до числа лідерів з експорту соняшникової олії, але через обмеженість обсягів вирощеного в Україні соняшника – вона закуповує сировину в багатьох країнах, обробляє її та, створюючи додаткову вартість, – експортує. Торговельні відносини визначаються та регулюються документами Світової організації торгівлі (СОТ), членства в якій Україна набула 16 травня 2008 року. Україна розглядає своє членство у СОТ як інструмент інтеграції у світову економіку і торгівлю, стимулювання ефективного конкурентоспроможного національного виробництва. Реформуючи свою торговельну політику відповідно до правил СОТ Україна намагається зменшити перелік видів економічної діяльності, які потребують ліцензій та різних дозволів; знизити рівень втручання держави у ведення підприємницької діяльності; законодавчо визначити та розмежувати функції контролюючих органів, запобігаючи дублюванню [25].

Згідно офіційних документів СОТ, основним товаром, що Україна експортує, є продукція АПК, харчової промисловості та енергоресурси, а імпортує – мінеральні продукти, медикаменти, побутову техніку та автомобілі. Співвідношення експорту та імпорту України в товарній та географічній структурі відображає результати проведення політики зовнішньої торгівлі

видів сільськогосподарської продукції. До таких держав належать, наприклад, Індонезія, Малайзія, Мексика. Зазначена специфіка міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством у цілому доволі сприятлива для української зовнішньої торгівлі. У результаті Україна останніми роками, наприклад, збільшує обсяги експорту своєї сільськогосподарської продукції та продовольства до ЄС і розширює зовнішньо-торгівельні відносини з іншими індустріально-аграрними країнами. Так, у 2020 році було ухвалено рішення між урядами України та Туреччини про збільшення квот і зменшення ввізного мита для аграрної продукції з України, а також імпорту в рамках тарифної квоти продукції тваринництва у відповідних обсягах із застосуванням нульових ставок. У зв'язку з цим уряд Туреччини знизив митні ставки до 26 % на імпорт худоби, до 40 % – на імпорт туш великої рогатої худоби.

Отже, темпи росту обсягів експорту українських товарів до Туреччини продовжують зростати. Маючи «сировинний» потенціал, Україні слід розуміти, якою мірою його можна використати для акумулювання ресурсів на переробку сировини всередині країни та навіть для живлення інших сфер економіки та соціальної сфери, в тому числі розвитку наукомістких сфер та забезпечення ширшого доступу населення до соціальних благ. А поки розвиток української економіки відбувається за сценарієм скорочення високотехнологічних виробництв і орієнтації на випуск сировини для переробки закордоном. В сільському господарстві високими темпами розвивається рослинництво, яке приваблює інвесторів швидкою окупністю. При цьому високої рентабельності аграрії досягають завдяки дешевій робочій силі, сприятливим природним умовам, достатньо розвинутій транспортній інфраструктурі та механізмам державної підтримки, що були нещодавно впроваджені. Але нарощення експорту аграрної продукції й досі не забезпечує відповідного зростання валютних надходжень в Україну. Як і з металургійною промисловістю, це викликано сировинним характером продукції з низькою доданою вартістю і коливанням цін на такі товари на світових ринках.

Руйнування тваринництва призводить до стрімкої деградації сільських територій через закриття великої кількості підприємств і міграції робочої сили в інші країни. Державних дотацій на розвиток тваринництва й підтримку українського виробника агротехніки недостатньо, оскільки в основному вони достаються крупним агрохолдингам. Але навіть за такої структури економіки можна акумулювати ресурси для прогресивних змін: в останні роки рівень податкового навантаження на сільське господарство почав відповідати частці галузі у валовому внутрішньому продукті.

Цього досягли завдяки скасуванню спеціальних режимів оподаткування, які діяли для аграріїв до 2015 року. Як наслідок, чисті податкові надходження зросли за 4 роки у 37 разів, не призводячи до банкрутств в галузі, і було здійснено вагомий внесок у наповнення державного бюджету України, який щорічно недоотримує мільярди гривень внаслідок виведення коштів у офшори, зловживання спеціальними режимами оподаткування вітчизняних виробників, розростання тіньового ринку та незаконного обробітку державних земель. Боротьба з цими факторами та встановлення адекватного рівня оподаткування може стати основною як для аграрного виробництва глибшого ступеня переробки, так і для розвитку інших галузей економіки, підвищення доступу до соціальних благ населення країни. А нав'язаний вектор аграрно-сировинного розвитку треба переглянути та доповнити іншими перспективними напрямками, які можуть стати основою сталого розвитку країни.

Для розробки та вибору ефективних напрямів розвитку зовнішньої торгівлі слід брати до уваги міждержавні дипломатичні, політичні та економічні відносини, особливо, коли це стосується наддержав. Прикладом є американсько-китайський торговельний конфлікт у 2018 році, коли США запровадили нові підвищені мита на імпорт сталі та алюмінію з усього світу та на визначені категорії китайської продукції, що ввозиться до США, а Китай у відповідь підвищив мита на товари, імпортовані з США. Цілком вірогідним став той факт, що українські підприємства у сфері експорту

сільськогосподарської продукції і деяких видів продовольства матимуть змогу отримувати додаткову економічну вигоду у вигляді збільшення темпів зростання експорту української аграрної продукції до Китаю. Металургійна галузь, яка донедавна давала найбільшу частку експорту, значно скоротила обсяги випуску продукції, особливо після втрати контролю за підприємствами на сході України. А протекціоністські заходи з боку США впливатимуть на експорт продукції української металургії як у цю країну, так і на інші географічні ринки світу. Через пропозицію уряду США запровадити широкомасштабні протекціоністські мита на поставки алюмінію та сталі з 14 країн, щоб захистити «національну безпеку США», в Україні є певні шанси для уникнення або ж хоча б істотного послаблення впливу на вітчизняну металургію американських протекціоністських мит. І тому перспективи експорту українського металу до США багато в чому залежать від належної координації дій української влади та українського бізнесу, спрямованих на досягнення зазначеної мети. Водночас цілком імовірно, що обмежувальні заходи США з доступу іноземних металургійних компаній на свій національний ринок опосередковано вплинуть на перспективи експорту продукції української металургії на інші географічні ринки світу через загострення конкуренції між постачальниками металургійної продукції на ці ринки. Тому головна небезпека для України в тому, що через збільшення конкуренції вона може втратити позиції на ринках ЄС і Туреччини, куди постачає майже половину металургійної продукції [27].

Отже, через наявність значної кількості невикористаних шансів для свого конкурентоспроможного розвитку шляхом орієнтації України на реалізацію сировини, а не готової продукції, вітчизняна економіка наразі характеризується відсутністю вагомих здобутків у сфері зовнішньої торгівлі. Тим більше через неспроможність та небажання уряду виявляти політичну волю до впровадження змін зовнішньоекономічна ситуація найближчим часом може погіршитися.

Серед ключових зовнішніх ризиків для української економіки у 2019–2021 рр. експерти відзначають посилення гібридних загроз національній безпеці, дефіцит зовнішнього фінансування, звуження можливостей доступу України до міжнародних ринків капіталу, повільне відновлення світової економіки, збереження низьких цін на світових сировинних ринках і, особливо, звуження зовнішніх ринків збуту через високу конкуренцію [32]. Причому загроза звуження зовнішніх ринків збуту для вітчизняних підприємств через високу конкуренцію у 2019 р., порівняно з 2018 р., істотно зростає, тоді як загроза інших зовнішніх ризиків до 2021 р. поступово зменшується або ж у випадку повільного відновлення світової економіки та збереження низьких цін на світових сировинних ринках до 2021 р. залишається незмінною [32]. Як зазначалося вище, значну питому вагу серед великих груп товарів українського експорту, за даними державної статистики, посідає продукція машинобудування. Проте гібридна агресія Росії проти України призвела до вагомого скорочення показників вітчизняного машинобудівного експорту через те, що частина українських машинобудівних підприємств опинилась на окупованих Росією українських територіях. Інша частина українських машинобудівних підприємств припинила експорт своєї продукції до Росії через необхідність дотримуватися вимог національної безпеки, наприклад, у сфері оборонно-промислового комплексу, або ж російська сторона впровадила санкції, чим створила неприйнятні умови для експорту їхньої продукції, наприклад, у сфері залізничного машинобудування.

За таких обставин перед відповідними українськими машинобудівними підприємствами постала проблема або часткової зміни номенклатури експорту своєї продукції, або ж переорієнтації свого експорту на інші географічні ринки. При цьому треба брати до уваги, що навіть часткове перепрофілювання номенклатури експорту таких підприємств чи їх переорієнтація на інші географічні ринки пов'язана з певними додатковими витратами. Адже для цього необхідно провести відповідні маркетингові дослідження, науково-дослідні чи дослідно-конструкторські роботи, відкоригувати номенклатуру

експорту своїх товарів, а це в свою чергу може передбачати як модернізацію вже експортованих товарів, так і освоєння виробництва нових товарів. А для реалізації зазначених змін потрібні відповідні кадрові, інформаційні, матеріальні, фінансові ресурси та час. Водночас гібридна війна Росії проти України не лише негативно позначилася на обсягах експорту вітчизняного машинобудування, а й дала поштовх для розвитку українського експорту деяких видів озброєнь і продукції подвійного призначення [33, с. 54]. Однією з вагомих конкурентних переваг цього сегмента українського машинобудівного експорту є те, що потенційні покупці українських озброєнь і продукції подвійного призначення ставляться до них як до відповідних товарів, що пройшли випробування реальними бойовими діями.

Висновки за розділом 3

Отже, в Україні спостерігаються випереджаючі темпи зростання імпорту товарів порівняно з експортом. Відповідно й зростає абсолютна величина від'ємного сальдо торговельного балансу країни. При чому структура вітчизняної економіки трансформується доволі повільно, збільшення доходів українців, що спостерігається останнім часом, підвищує попит саме на імпортні товари; зростання світових цін на нафту може вже в 9 найближчому майбутньому потягнути зростання витрат України на імпорт нафти, нафтопродуктів і природного газу, а скорочення доходів від транспортування російського природного газу територією України у зв'язку із введенням в експлуатацію магістральних газопроводів Росією створює істотну загрозу значного зростання абсолютної величини від'ємного сальдо торговельного балансу України. На українських підприємствах, що функціонують в сфері сільського господарства, оптової торгівлі та переробній промисловості збільшилися останнім часом обсяги експорту. Але все ще існує велика

ймовірність ускладнення експорту середніми за розмірами підприємствами вітчизняних товарів з відносно більшою часткою доданої вартості в ціні їх продажу, тобто товарів з вищим ступенем переробки. Також є загрози для розвитку української зовнішньої торгівлі з боку Світової організації торгівлі, яка на сьогодні вважається майже єдиним інструментом, завдяки якому Україна може захистити свої торговельні інтереси в суперечці з іншими країнами. Тим більше, що в суді СОТ розглядається ряд справ, що стосуються захисту економічних інтересів України: про закриття російського ринку для залізничного обладнання українського виробництва, про блокування РФ транзиту українських товарів у країни Південного Кавказу та Середньої Азії тощо [35]. А щодо імпорту продукції великих транснаціональних корпорацій, складальне виробництво яких знаходиться в Росії, наприклад, LG або Samsung, Україні необхідно зважено приймати рішення. Якщо Україна відмовиться завозити продукцію звідти, обмежуватиме поставки на свій ринок, то цілком ймовірно, що ця корпорація може розцінити це як обмеження по відношенню до неї, а не до Росії і розпочне застосовувати санкції щодо поставок української продукції до країни, де зареєстрована ця корпорація.

Тому завдання України є зменшення залежності від Росії, але так, щоб це не завдавало шкоду розвитку української зовнішньої торгівлі. Через те, що на даний момент часу більшість індикаторів українських планів експорту та імпорту встановлюються вручну і носять статичний характер, вони не змінюються автоматично на основі формульних розрахунків в залежності від ситуації і не гарантують оперативність їх оновлення, актуальність і незалежність від рішень уряду, тому фактичний результат залишається невідомим. В якості підсумка наведеного вище матеріалу зазначимо таке: на сьогодні вітчизняна економіка характеризується відсутністю вагомих здобутків у сфері зовнішньої торгівлі. Тому Україні в якості основи підвищення її конкурентоспроможності потрібно в першу чергу переглянути та доповнити іншими перспективними напрямками обраний вектор аграрно-сировинного розвитку, оскільки цілком можливим стає факт того, що

зовнішньоекономічна ситуація найближчим часом може погіршитися, головним чином, через неспроможність та небажання уряду виявляти політичну волю до впровадження змін. Особливо актуальним завданням в українській зовнішній торгівлі, поряд з відбиттям російської торговельної агресії, стоїть адекватна і своєчасна реакція на велику міжнародну торговельну війну, якщо така все-таки розпочнеться. Тому для продовження нарощування темпів росту економічної співпраці з партнерами з ЄС та іншими сильними державами світу Україні необхідно якомога скоріше закінчити розпочаті реформи усередині країни, зокрема поліпшити діловий клімат, зменшити рівень корупції, зміцнити демократію та посилити самоврядування, а дії в сфері зовнішньої торгівлі України, повинні бути направлені на зміцнення економіки країни, а саме: нарощування в прискорених темпах обсягів експорту українських товарів і послуг, особливо тих, що мають відносно вищу частку доданої вартості в ціні їх продажу; проведення ефективної політики імпортозаміщення з метою поліпшення торговельного балансу й забезпечення національної безпеки України; здобуття всебічного державного сприяння оптимізації структури та обсягів імпорту товарів і послуг для покращення збалансованості української зовнішньої торгівлі; формування державних фінансових резервів для підтримки українського експорту і, безперечно, набуття навичок в мінімізації економічних ризиків ймовірних подій, а не тільки їх наслідків постфактум.

Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентної спроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження були сформульовані наступні висновки, що стосуються стратегічного економічного розвитку України і практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізму формування економічних стратегій України та пошуку напрямів її удосконалення з урахуванням євроінтеграційного курсу країни.

У першому розділі було визначено зовнішню торгівлю як форму міжнародних економічних відносин. На основі дослідження сутності економічного розвитку як процесу еволюції економічної системи відзначено, що процес економічного розвитку також передбачає здійснення структурних перетворень національної економіки, зміну структури споживання, яка полягає в зменшенні частки витрат на продовольство. Проблеми економічного зростання важливі як для економіки країни загалом, так і для окремої людини, яка проживає в даній країні. Процеси динамічного глобального економічного розвитку визначають та обґрунтовують необхідність трансформації та модернізації національної стратегії розвитку країни з урахуванням не лише національних особливостей відповідних соціально-економічних відносин та ринкових механізмів, але й глобального, світового ринку. Як свідчить проведений аналіз, розвиток глобалізаційних процесів сприяє розвитку інтернаціоналізації та, відповідно, регіоналізації та транснаціоналізації. За результатами проведеного дослідження зазначено, що глобалізація економічного розвитку відбувається під впливом глибокої взаємозалежності складових елементів світового господарства, а також його цілісністю, яка зростає в умовах швидкого розвитку інтернаціоналізації виробництва та обміну, інтенсифікації інтеграційних процесів.

У другому розділі досліджено особливості розвитку зовнішньоторговельної діяльності України та країн ЄС. Очевидно, що зовнішньоторговельні зв'язки Європейського союзу як конгломерату тісно

взаємодіючих економік мають багато в чому специфічні характеристики. Так, сукупні параметри зовнішньої торгівлі даного блоку традиційно включають товарний експорт / ввезення країн-членів всередині угруповання, а також поставки та придбання товарів за її межами в третіх країнах. Як показують розрахунки, в сукупній вартості товарного експорту ЄС на операції всередині угруповання традиційно припадає понад 60%. Відповідно, вивезення товарів за межі Євросоюзу забезпечує менше 40% його сукупного експорту. Однак часткове співвідношення обміну товарами між країнами - членами блоку і поза ним в загальному товарному експорті ЄС демонструє постійні зміни. Таким чином, динаміку експортних товарних поставок і імпортних закупівель товарів в ЄС на посткризовому етапі можна характеризувати як «ефект черепахи» («the turtle effect»). Він означає, що в умовах досить сприятливої зовнішньої кон'юнктури в помітно більшою мірою активізуються контакти Євросоюзу поза межами угруповання, але при несприятливому тренді в русі кон'юнктури на зовнішніх ринках спостерігається своєрідний ефект «замикання в собі», тобто перенесення пріоритету у зовнішньоторговельній активності на зв'язку всередині блоку, що цілком відповідає поведінці черепахи в природних умовах її існування. Цілком закономірно, що подібні тактичні підходи у зовнішньоторговельній сфері надійно забезпечують Європейського союзу додаткові переваги в його експортно-імпортних зв'язках на сучасному етапі.

Досліджено питання експортно-імпортного потенціалу України в контексті зовнішньоторговельних відносин з країнами ЄС. Аналізуючи рівень експортного потенціалу України, можна стверджувати про наявність конкурентоспроможності національних товарних груп України на світових ринках та споживчого попиту на них. Подальша реалізація започаткованої стратегії розвитку експортного потенціалу України буде позитивно впливати на ступінь її участі на світових ринках, підвищувати роль та зацікавленість національних товаровиробників у зовнішній торгівлі. Удосконалення внутрішніх адміністративних процедур оформлення зовнішньоекономічної діяльності та поліпшення регуляторного середовища лише привабить

суб'єктів господарювання до активної участі в ній та значно підвищить рівень експортного потенціалу України. Отже, логічно припустити, що низка більш крупних, економічно розвинутих регіонів характеризується найвищим ступенем активності та участі у зовнішньоторговельній діяльності України. Навпаки, низький рівень розвитку окремих областей з незначною кількістю підприємств-експортерів та імпортерів майже ніяким чином не сприяє просуванню України на світовий ринок товарів та послуг. Таким чином, нині Україна має як експортний потенціал, так і імпортозалежність в певних категоріях товарів та послуг. Щодо експортно-імпортних операцій по товарах ситуація склалась таким чином, що вартісний обсяг імпорту по Україні перевищує обсяг експорту; щодо послуг, то експорт більший за імпорт. Розрахунок зовнішньоторговельного сальдо та коефіцієнтів покриття експортом імпорту засвідчив наявність відмінностей між вартісними обсягами експорту та імпорту як товарів, так і послуг. Україна в контексті зовнішньої торгівлі має зовнішньоторговельні взаємовідносини та прагнення до співпраці як з більш розвинутими країнами світу, так і з країнами з невисоким сьогодні економічним потенціалом. Окремі регіони чинять значний вплив на формування показників зовнішньої торгівлі України, інші – навпаки.

У третьому розділі охарактеризовано проблеми зовнішньо-торгівельних відносин України з країнами ЄС та шляхи їх подолання. Визначено пріоритетні шляхи розвитку зовнішньоторговельних відносин України з країнами ЄС. На підставі оцінювання економічного підґрунтя євроінтеграційного курсу України зроблено висновок про те що до переваг, що отримає Україна від зони вільної торгівлі та інтеграції з ЄС, віднесено: входження в єдиний зовнішній ринок ЄС; постійне зростання експорту товарів і послуг, набуття статусу основного торговельного партнера для багатьох галузей ЄС, одного з лідерів постачання продовольства до ЄС; наявність тенденції до збільшення європейського експорту, що свідчить про залежність експорту від процесів глобальної інтеграції; додаткові торговельні преференції від ЄС для України (квоти на експорт без сплати мита); стійкість

політичної системи, гармонізація національного законодавства із законодавством ЄС, реорганізація неефективного судового законодавства; розвиток середнього та малого бізнесу; підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, впровадження стандартів ЄС на вітчизняних підприємствах; отримання підприємствами, під час участі на світовому ринку, знань та досвіду, які сприяють підвищенню ефективності їх діяльності, що приводить до зменшення залежності від умов на внутрішньому ринку. Євроінтеграція України надає нові переваги та можливості співпраці з розвинутими країнами Європи, створює передумови для соціально-економічного зростання та укріплює позиції на міжнародній арені. Подолання бар'єрів та вихід на міжнародний ринок є величезним поштовхом для інноваційного розвитку підприємств, адаптації українського законодавства до європейських норм, а також підвищення якості до рівня європейських стандартів. З метою підтримання рівня інтеграційного процесу на європейські ринки, економічного процвітання у довгостроковому періоді виникає потреба підвищення ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності. З наведених даних можна зробити висновок про те, що на сьогоднішній день в Україні зовнішньоекономічні взаємовідносини з ЄС не диверсифіковані, тому необхідно вжити заходів для розширення співпраці з країнами ЄС. Визначено перспективи розвитку України у сфері зовнішньої торгівлі з країнами ЄС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ

1. 10 свежих и понятных графиков об экспорте Украины в 2018 году/ Business Views. URL: <http://businessviews.com.ua/ru/economy/id/eksport-ukrainy-v-2015-godu-931> (дата звернення: 21.05.2021).
2. Алавердян Л.А. Сучасні реалії та перспективи розвитку торгівлі України з іншими країнами світу. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2019/55.pdf (дата звернення: 21.05.2021).
3. Аналіз стану реалізації проєктів міжнародної технічної допомоги (за даними офіційного веб-сайту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України). URL: [http:// www.me.gov.ua/](http://www.me.gov.ua/) (дата звернення: 21.05.2021).
4. Асоціація Єс – Україна. URL: [https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/ association_115x170_en.pdf](https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/association_115x170_en.pdf). (дата звернення: 21.05.2021).
5. Взаимосвязь развития и торговли. URL: <http://www.un.org/ru/ga/unctad/development.shtml>. (дата звернення: 21.05.2021).
6. Встраивание вопросов устойчивости в основное русло политики в области торговли и развития: к встрече на высшем уровне «Рио+20». URL: http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/td482_ru.pdf. (дата звернення: 21.05.2021).
7. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами з країнами ЄС за 2019 рік. Державна служба статистики України, 2020. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 21.05.2021).

8. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2019 році.

Державна служба статистики України, 2020. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 21.05.2020).

9. Гладков И. С. Внешняя торговля Европейского Союза в 2018: presto с тюльпанами // Власть. 2019. Т. 27 № 3. С. 161—166. <https://doi.org/10.31171/vlast.v27i3.6435>

10. Гладков И. С. Внешняя торговля России в 2018 г.: подъем продолжается // Международная торговля и торговая политика 2019. № 1 (17). С. 60—71.

11. Гладков И. С. Внешняя торговля Российской Федерации и Европейского союза в 2018 г.: новые тренды или «трудности перевода» // Экономические и социально-гуманитарные исследования. 2019. № 1 (21). С. 31—42. <https://doi.org/10.24151/2409-1073-2019-1-31-42>

12. Гладков И. С. Международная торговля на перепутье: актуальные тренды // Международная экономика. 2019. № 4. С. 6—14

13. Гладков И. С., Горбатенко Е. Ю. Внешняя торговля Европейского союза: особенности на современном этапе = The foreign trade of the European Union: features at the present stage: монография. М.: Ин-т Европы РАН, 2018. 92 с. (Доклады Института Европы = Reports of the Institute of Europe; № 358).

14. Гладков И.С. (2016) Внешнеторговые связи ЕС и Российской Федерации // Глава в кн. “Большая Европа”. Институт Европы РАН. М.: Весь мир. С. 306–326.

15. Гладков И.С. (2016) Посткризисная эволюция международной торговли // Международная экономика. М. № 7. С. 31–38.

16. Гладков И.С., Горбатенко Е.Ю. Внешняя торговля Европейского союза: особенности на современном этапе – The foreign trade of the European Union: features at the present stage : монография /

И.С. Гладков, Е.Ю. Горбатенко. М. : Ин-т Европы РАН, 2018. 92 с. (Доклады Института Европы = Reports of the Institute of Europe / Федеральное гос. бюджетное учреждение науки Ин-т Европы Российской акад. наук ; № 358) Парал. тит. л. англ. ISBN 978-5-98163-124-5.

17. Давимука С. А., Федулова Л. І. Інтелектуальний ресурс – основний фактор забезпечення сталого розвитку регіонів України в умовах децентралізації. Регіональна економіка. 2017. № 1. С. 5–16. 3

18. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 21.04.2021).

19. Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі товарами. Державна служба статистики України, 2019. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 21.05.2020).

20. Доклад о торговле и развитии ЮНКТАД. [Електронний ресурс]. URL: <https://unctad.org/webflyer/digital-economy-report-2019> (дата звернення: 21.04.2021).

21. Дорога к достойной жизни к 2030 году: искоренение нищеты, преобразование условий жизни всех людей и защита планеты : Обобщающий доклад Генерального секретаря по повестке дня в области устойчивого развития. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.un.org/en/development/desa/publications/files/2015/01/SynthesisReportRUS.pdf> (дата звернення: 21.04.2021).

22. Дунська А. Експортно-імпортна діяльність України. URL: [http://zt.knute.edu.ua/files/2016/3\(86\)/5.pdf](http://zt.knute.edu.ua/files/2016/3(86)/5.pdf) (дата звернення: 21.04.2021).

23. Економіка ЄС в умовах погіршення світової кон'юнктури 2020-2021. [Електронний ресурс]. URL: https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/BME_feb_2020_web.pdf (дата звернення: 1.04.2021).

24. Економічний аналіз і актуальні тенденції: прогноз на 2018-2020 роки [Електронний ресурс] / Міжнародний центр перспективних досліджень. 2018. URL: <http://icps.com.ua/schomisyachnyu-byulet-en>

ekonomichnyy-analiz-i-aktualni-tendentsiyi-prohnoz-na-2018-2020-roky-hruden-osnovni-ekonomichni-pokaznyky/ (дата звернення: 1.04.2021).

25. Економічний аналіз і актуальні тенденції: прогноз на 2018-2020 роки [Електронний ресурс] / Міжнародний центр перспективних досліджень. 2018. URL: <http://icps.com.ua/schomisyachnyybyuleten-ekonomichnyy-analiz-i-aktualni-tendentsiyi-prohnoz-na-2018-2020-roky-hruden-osnovni-ekonomichni-pokaznyky/> (дата звернення: 1.04.2021).

26. Експрес-випуск: експорт та імпорт. [Електронний ресурс]. URL: http://mfa.gov.ua/mediafiles/sites/portugal/files/Trade_Ukraine-EU_2016.pdf (дата звернення: 1.04.2021).

27. Зовнішньоекономічна діяльність. (за даними офіційного веб-сайту Державної служби статистики України). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (дата звернення: 1.04.2021).

28. Зона вільної торгівлі між Єс та Україною. [Електронний ресурс]. URL: http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1933:zona-vilnoj-torgivli-mizh-ukrajinoyu-ta-evropejskimsoyuzom&catid=8&Itemid=350 (дата звернення: 1.04.2021).

29. Зона вільної торгівлі між Україною та Єс. [Електронний ресурс]. URL: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/atm>. (дата звернення: 1.04.2021).

30. Зона вільної торгівлі Україна – Єс: перспективи та ризики імплементації/[Електронний ресурс]. URL: <http://vespo.com.ua/ukraina-es/zona-svobodnoy-torgovli-ukraina-es-perspektivy-i-riski-implementatsii/>. (дата звернення: 1.04.2021).

31. Інвестиційна діяльність в Україні. Інтерв'ю та статті (за даними офіційного веб-сайту Міністерства закордонних справ України). URL: <http://www.mfa.gov.ua/> (дата звернення: 1.04.2021).

32. Інфографіка U open EU про структуру та вартість експорту українських послуг до країн ЄС у 2017 році URL: <https://eu-ua.org/infografika/infografika-u-open-eu-prostrukturu-ta-vartist-eksportuukrayinskyh-poslug-do-krayin-yes>. (дата звернення: 1.04.2021).
33. Конкуренентоспроможність України на світовому ринку ІТ-послуг в умовах глобалізації. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/15_ukr/11.pdf. (дата звернення: 1.04.2021).
34. Красілич, І. О., 2016. Механізми розвитку експортно-імпоротної діяльності машинобудівних підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки», Вип. 20, С. 49–52.
35. Кубів озвучив економічні показники України у 2018 [Електронний ресурс] / Економічна правда. Новини від 27.12.2018. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/12/27/643919/>. (дата звернення: 1.04.2021).
36. Кулицький С. Зовнішня торгівля України: стан, проблеми й перспективи / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. 2018. № 10. С. 39–52.
37. Кулицький С. Сучасний етап розвитку оборонно-промислового комплексу і виробництва продукції подвійного призначення в Україні / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. 2018. № 5. С. 54–69.
38. Мазаракі А. А., Мельник Т. М., Інсарова Н. О. та ін. Зовнішня торгівля України: ХХІ ст. : монографія ; за ред. А. А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 600 с.
39. Макарчук, І. М. Оцінка сучасного стану та актуальні загрози економічній безпеці в Україні / І.М. Макарчук // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет;

редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”. 2015. Том 21. № 1. С. 83-89.

40. Место Европейского Союза в системе международной торговли. [Электронный ресурс]. URL: https://studme.org/32343/ekonomika/mesto_evropeyskogo_soyuza_sisteme_mezhdunarodnoy_torgovli (дата звернення: 1.04.2021).

41. Наваретти Дж.Б. Открытость, экономический рост и бедность. [Электронный ресурс]. URL: <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/>. (дата звернення: 1.04.2021).

42. Нарращивание потенциала вновь созданных антимонопольных органов. [Электронный ресурс]. URL: http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciclpd17_ru.pdf. (дата звернення: 1.04.2021).

43. Обзор деятельности по укреплению потенциала и технической помощи в области законодательства и политики конкуренции. [Электронный ресурс]. URL: http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciclpd30_ru.pdf. (дата звернення: 1.04.2021).

44. Особливості зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції. URL: http://www.visnyk_econom.uzhnu.uz.ua/archive/18_3_2018ua/4.pdf. (дата звернення: 1.04.2021).

45. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 1.04.2021).

46. Панченко Ю. Трамп оголосив війну СОТ: чим ризикує Україна [Електронний ресурс] / Ю. Панченко // Європейська правда. 2017.

URL.: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2017/10/10/7072066>)

(дата звернення: 1.04.2021).

47. Панченко Ю. Трамп оголосив війну СОТ: чим ризикує Україна. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2017/10/10/7072066>). (дата звернення: 1.04.2021).

48. Платіжний баланс України (аналітична форма) за 2018 р. (за даними офіційного веб-сайту Міністерства фінансів України). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/balance/2018/> (дата звернення: 1.04.2021).

49. Портал внешнеэкономической информации. [Електронний ресурс]. URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/about_cn/ved_cn/. (дата звернення: 1.04.2021).

50. Про СОТ [Електронний ресурс] / Постійне представництво України при відділенні ООН та інших міжнародних організаціях у Женеві. URL: <https://geneva.mfa.gov.ua/ua/ukraine-io/wto/about>. (дата звернення: 1.04.2021).

51. Про СОТ. [Електронний ресурс]. URL: <https://geneva.mfa.gov.ua/ua/ukraine-io/wto/about>. (дата звернення: 1.04.2021).

52. Савельев Е.В. Международная экономика: теория международной торговли и финансов. [Електронний ресурс]. URL: <http://readbookz.com/pbooks/book-43/ua/chapter-2129/>. (дата звернення: 1.04.2021).

53. Сутність операцій з давальницькою сировиною та їх значення URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2182>. (дата звернення: 1.04.2021).

54. Тенденції торговельно-економічної співпраці України з ЄС. [Електронний ресурс]. URL: http://www.easterneurope-bm.in.ua/journal/8_2017/04.pdf (дата звернення: 1.04.2021).

55. Товарна структура зовнішньої торгівлі з країнами ЄС у 2019 році. Державна служба статистики України, 2020. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> . (дата звернення: 21.05.2021).

56. Торгівля України з Росією знову зростає: в чому причини [Електронний ресурс] / Сьогодні. Новини від 11.01.2019. URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/pochemu-torgovlya-s-rossiey-snovarastet-1204663.html>. (дата звернення: 1.04.2021).

57. Торговельно-економічне співробітництво Україна – ЄС. [Електронний ресурс]. URL: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade>. (дата звернення: 1.04.2021).

58. Торговля и человеческое развитие. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.undp.org/content/dam/undp/library/Poverty%20Reduction/Trade,%20Intellectual%20Property%20and%20Migration/How%20to%20Conduct%20Trade%20Needs%20Assessments-RU.pdf>. (дата звернення: 1.04.2021).

59. Угода про асоціацію. Єдиний веб-портал органів державної влади в Україні. 2017. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/yevropejska-integraciya/ugoda-pro-asociaciyu> (дата звернення: 21.05.2020).

60. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» від 12.01.2015 р. № 5/2015. URL: <https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> 2 (дата звернення: 1.04.2021).

61. Україна та Єс: торговельні відносини. [Електронний ресурс]. URL: https://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/10781/ukrayina-ta-yes_uk#%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D1%96+%D1%82%D0%B0+%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96+%D0%B2%D1%96%D0

%B4%D0%BD%D0%BE%D1%81%D0% B8%D0%BD%D0%B8. (дата
звернення: 1.04.2021).

62. Федякина Л. Н. Международные экономические отношения,
М. : Издательство Юрайт, 2016. 461 с. URL: <http://static.my-shop.ru/product/pdf/205/2047135.pdf> (дата звернення: 1.04.2021).

63. Хасбулатов Р. И. Торгово-экономические санкции, эмбарго,
торговые блокады в мировой политике: с Древнего мира до их
использования против России // Международная торговля: вчера,
сегодня, завтра: монография. М.: Русайнс, 2017. С. 12—36.