

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

НОСАЛЮК НАЗАР ІГОРОВИЧ

Допускається до захисту:
в.о. завідувача кафедри міжнародних
економічних відносин, кандидат
економічних наук, доцент
_____Марія ШКУРАТ
«_____» _____ 2024 р.

**Експортний потенціал України та його реалізація у торговельно-
економічних відносинах з Німеччиною**

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини
Освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»

Кваліфікаційна (магістерська) робота

Науковий керівник:
Зорина АТАМАНЧУК, доцент кафедри
міжнародних економічних відносин,
кандидат економічних наук, доцент

підпис

Оцінка: _____ / _____ / _____
(бали / за шкалою ЄКТС / за національною шкалою)
Голова ЕК: _____
(підпис)

Вінниця – 2024

АНОТАЦІЯ

Носалюк Н.І. Експортний потенціал України та його реалізація у торговельно-економічних відносинах з Німеччиною. Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини. Освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини». Донецький національний університет імені Василя Стуса. Вінниця, 2024.

У магістерській роботі розглянуто наукові підходи до поняття «експортний потенціал»; здійснено аналіз експорту-імпорту товарів та послуг України в цілому та у торгівлі з Німеччиною. Розглянуто перспективи розвитку експортної політики України в умовах євроінтеграції.

Ключовими науковими результатами даного дослідження є ідентифікація залежності експорту товарів України від низки чинників за допомогою кореляційно-регресійного аналізу, яка може бути представлена лінійною багатофакторною моделлю з високим рівнем відповідності. Також визначено перспективні напрями підвищення ефективності використання експортного потенціалу країни.

Ключові слова: експортний потенціал, експорт, імпорт, протекціонізм, зовнішня торгівля.

86 с., 8 табл., 14 рис., бібліограф.: 76 найм.

Nosaliuk N. Ukraine's export potential and its realization in trade and economic relations with Germany. Specialty 292 International economic relations. Educational Programme «International Economic Relations». Vasyl' Stus Donetsk National University. Vinnytsia, 2024.

The master's thesis examines scientific approaches to the concept of «export potential»; analyzes the export-import of goods and services of Ukraine as a whole and specifically with Germany. It discusses the prospects for the development of Ukraine's export policy in the context of European integration.

The key scientific outcomes of this study include identifying the dependence of Ukraine's goods exports on a range of factors through correlation-regression analysis, which can be represented by a linear multifactorial model with a high level of accuracy. Additionally, the research outlines promising directions for improving the efficiency of the country's export potential utilization.

Key words: export potential, export, import, protectionism, foreign trade.

86 p., 8 tables, 14 fig., bibliography: 76 items.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	7
1.1 Експортна політика, її стан в Україні.....	7
1.2 Поняття експортного потенціалу, його роль в економічному зростанні держави	11
1.3 Шляхи реалізації експортного потенціалу	17
РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ У ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ З НІМЕЧЧИНОЮ	27
2.1 Особливості формування та розвитку експортної політики України	27
2.2 Механізми та інструменти державної підтримки експорту України	33
2.3 Аналіз експортних товарів та галузей економіки, що формують експортний потенціал України та особливості його реалізації у торговельно-економічних відносинах з Німеччиною	42
РОЗДІЛ 3 ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....	62
3.1 Проблеми експортної політики України.....	62
3.2 Перспективи розвитку експортної політики України в умовах євроінтеграції	64
3.3 Основні напрями підвищення експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з Німеччиною	68
ВИСНОВКИ	74
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	78

ВСТУП

Актуальність теми. Експорт є важливим фактором успішної діяльності країни на міжнародному рівні. Дослідження експортного потенціалу та визначення його рівня допомагає визначити вектор майбутнього економічного розвитку. Варто зазначити, що ефективне використання експортного потенціалу може розширити можливості країни та реалізувати заплановані зміни.

Наразі Україна перебуває у складній ситуації через військові дії, відносно низький рівень міжнародних інвестицій, економічні та соціальні проблеми. Розуміння конкретних шляхів використання експортного потенціалу допомогло б багатьом компаніям визначити, чи правильно вони використовують свої можливості та як вони можуть робити це більш ефективно. Всі вище зазначені фактори підтверджують актуальність даної проблематики та зумовили вибір теми магістерської роботи.

Питання експортної діяльності та експортного потенціалу України активно досліджується українськими науковцями, зокрема вагомими є напрацювання: Дугінець Г.В., Мазаракі А.А., Мокія А.І., Хаджинова І.В., Черкас Н.І., Атаманчук З.А., Семіва С.Р., Яхно Т.П. та інших. А. Мазаракі [32; 33] вивчав інституційні засади підтримки експорту вітчизняних товаровиробників. Аналізу зовнішньоекономічної дипломатії як засобу реалізації зовнішньоекономічної політики держави присвячені роботи О. Шарова [65]. О. Дугінець та О. Чернишов [17] досліджували організаційно-правові засади інституційної підтримки експорту в Україні. Однак, з початком повномасштабної війни фокус цих досліджень змінився. С. Іванов [22] та інші зосередилися на вивченні інституційних механізмів регулювання експортної діяльності України в умовах воєнного стану. О. Білоусова [5] досліджувала питання фіскальної підтримки зовнішньоекономічної діяльності України напередодні та під час війни. А. Ставицька [61] визначила

можливості реалізації експортного потенціалу України на світовому ринку та запропонувала шляхи оптимізації зовнішньої торгівлі.

Мета роботи – проаналізувати стан експортного потенціалу на сучасному етапі та розробити перспективні напрямки його збільшення між Україною та Німеччиною.

Для досягнення мети потрібно вирішити такі завдання:

- визначити поняття експортної політики, її стану в Україні;
- обґрунтувати поняття експортного потенціалу;
- висвітлити шляхи реалізації експортного потенціалу;
- дослідити особливості формування та розвитку експортної політики України;
- обґрунтувати механізми та інструменти державної політики підтримки експорту України;
- проаналізувати експортні товари та галузі економіки, що формують експортний потенціал України та особливості його реалізації у торговельно-економічних відносинах з Німеччиною;
- окреслити проблеми експортної політики України;
- обґрунтувати перспективи розвитку експортної політики України в умовах євроінтеграції;
- розробити та сформулювати шляхи підвищення експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з Німеччиною.

Об'єктом дослідження є торговельні відносини між Україною та Німеччиною.

Предметом дослідження є система економічних відносин в процесі формування та використання експортних можливостей України щодо нарощення її експортного потенціалу з Німеччиною.

Інформаційною базою дослідження виступають статистичні дані Державної служби статистики України, публікації щорічних статистичних збірників, статті у періодичних виданнях, а також інформаційні бази мережі Інтернет.

Методи дослідження. За допомогою методів дедукції та індукції дослідженні теоретичні основи реалізації експортного ; при аналізі міжнародної торгівлі України в цілому та Німеччини, їх торговельно-економічних відносин використовувалися методи статистичного аналізу та методи порівняльного аналізу, а також методом моделювання проведено кореляційно-регресійний аналіз факторів впливу на експорт товарів України до Німеччини. Методом порівняння визначено проблеми, які перешкоджають повноцінному використанню експортного потенціалу України.

Теоретичне та практичне значення мають результати аналізу визначення експортного потенціалу, експорту та імпорту товарів і послуг України до Німеччини, а також результати кореляційно-регресійного аналізу факторів, які впливають на експорт товарів України до Німеччини, розроблені рекомендації щодо перспектив розвитку торговельно-економічних зв'язків між Україною та Німеччиною.

Наукові результати дослідження:

- удосконалено підходи до визначення поняття «експортний потенціал»;
- отримав подальшого розвитку математичний інструментарій щодо аналізу факторів впливу на експорт товарів України до Німеччини;
- обґрунтовано пропозиції стосовно перспективних шляхів підвищення експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з Німеччиною.

Результати магістерської роботи знайшли своє відображення у науковій статті «Експортний потенціал України та його реалізація у торговельно-економічних відносинах з Німеччиною».

Кваліфікаційна магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 76 найменувань. Загальний обсяг роботи становить 86 сторінок.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

1.1 Експортна політика, її стан в Україні

У сучасній зовнішньоекономічній політиці України можна визначити кілька ключових напрямків, серед яких інтеграція країни до світової економічної системи, диверсифікація та активізація зовнішньоекономічних зв'язків, а також стратегічна спрямованість на розвиток і результативне використання експортного потенціалу держави. Україна за час своєї незалежності активно будує і розвиває експортно-орієнтовану модель економічного розвитку. Ця модель свідчить, що розвиток експортної діяльності є фундаментом економічного зростання, сприяє зміцненню наявних і формуванню нових конкурентних переваг, а також допомагає скоротити розрив між економікою України та провідними країнами світу за основними соціально-економічними показниками. Членство України в СОТ відкриває можливості для активного та ефективного співробітництва з іншими країнами світу у сфері міжнародної торгівлі, відкривати нові ринки, збільшення експорту, підтримка та мотивація українських підприємств-експортерів.

Очевидно, що ефективна експортна діяльність виступає важливим напрямком економічного поступу держави. Експорт – це ключовий чинник інтеграції країни в світове господарство. З огляду на це, його слід трактувати як потенціал, невикористану можливість, але доступну для досягнення поставленої мети.

На сучасному етапі міжнародний економічний розвиток супроводжується поглибленням глобалізації та ускладненням її процесів. Відбувається інтеграція національної економіки в структуру світового господарства, що призводить до формування більш тісних і різноманітних міжнародних економічних відносин як між державами, так і між окремими суб'єктами господарювання. Оскільки роль зовнішньоекономічної діяльності

держави та окремих суб'єктів набуває особливої ваги, оскільки вона стає пріоритетним і перспективним елементом розвитку національної економіки та дієвим чинником прогресу як в економічному, так і в технічному та суспільному аспектах.

В Україні зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) різних суб'єктів регулюється насамперед Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [1]. Відповідно до чинного законодавства, основними видами ЗЕД є експорт та імпорт товарів, капіталу і робочої сили; надання різноманітних послуг; міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами; спільна підприємницька діяльність; бартерні угоди; коопераційна співпраця, кредитні та розрахункові операції, орендні операції між суб'єктами ЗЕД і іноземними суб'єктами господарської діяльності тощо [1].

Експорт є однією з найважливіших форм міжнародної торгівлі. Він відіграє стратегічну роль у національному розвитку. Експорт виступає важливим чинником економічного зростання національної економіки, сприяє досягненню рівня розвинених країн, зміцненню економічних зв'язків із іншими державами, а також формуванню позитивного міжнародного іміджу та підвищенню статусу країни.

Експорт – це вивезення товарів в іншу країну для продажу їх на зовнішньому ринку, а за визначенням П. Самуельсона та В. Нордхауса, це товари та послуги, які виробляються всередині країни та продаються за кордон [56]. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» дає такі визначення: експорт (експорт товарів) – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України; реекспорт товарів – продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України [1]. Крім товарів, Закон також визначає і експорт капіталу – це вивезення за межі України капіталу у будь-якій формі – валютних коштів, продукції, послуг, робіт, прав інтелектуальної

власності та ін. немайнових прав, з метою одержання прибутків від виробничої та інших форм господарської діяльності [1].

Україна є незалежною державою вже понад 30 років. Протягом цього періоду наша країна працювала над створенням експортно-орієнтованої економічної моделі. У цій моделі експорт відіграє стратегічну роль як засіб економічного зростання. Експорт сприяє активізації наявних та потенційних конкурентних переваг, які є важливими для поступового розвитку України. Він також допомагає подолати розрив з розвиненими країнами, покращуючи ключові соціально-економічні показники. Вступ України до СОТ – це ще один крок до виходу на нові ринки та збільшення обсягів експорту.

Експорт відіграє важливу роль як стимулятор економічного розвитку, не лише забезпечуючи зростання валютних резервів та ВВП, але й створюючи нові робочі місця. Він також робить інвестиції більш привабливими для іноземних інвесторів, що, в свою чергу, сприяє розвитку економіки в цілому.

Однак, лише невелика частка українського експорту має високу додану вартість. Більша частина сконцентрована в сировинних товарах, що негативно впливає на потенційний дохід держави. Висока додана вартість є важливим елементом конкурентоспроможності та сталого економічного зростання.

Сьогодні для України важливо не лише нарощувати експорт, а й максимізувати економічні вигоди шляхом створення та збереження високооплачуваних робочих місць і залучення інвестицій у ключові галузі.

Основними статтями українського експорту залишаються сировинне сільське господарство та металургійна промисловість. Наразі Україна значною мірою залежить від експорту сировини, особливо сільськогосподарської продукції та металургійної продукції. Крім того, понад 85 % українського експорту – це продукція з низькою доданою вартістю. Це створює ризики для економіки країни, особливо в умовах цінових коливань світовому ринку.

Згідно з даними української митної служби, трійка лідерів за обсягами експорту товарів з України у 2023 році виглядає наступним чином: продовольчі товари — 19,6 млрд дол. США; метали та вироби з них — 3,6 млрд дол США; машини, устаткування та транспорт — 2,7 млрд дол. США.

Аграрний сектор залишається важливим елементом у структурі експорту, на який припадає 60% від загального обсягу. Основну частину аграрного експорту складають зернові, олійні культури, олія, м'ясо та субпродукти, на які припадає 87% обсягів експорту. Сектор потребує модернізації та впровадження інновацій для підвищення ефективності та конкурентоспроможності, особливо на європейському ринку.

Крім того, слід зазначити, що деякі традиційно сировинні категорії істотно збільшили показники з вищою доданою вартістю. Наприклад, у 2023 році Україна скоротила експорт насіння соняшнику, водночас збільшивши експорт рослинної олії на 30%.

Експортна політика України зазнала значних змін через російську агресію та введення військового стану. Війна створила нові виклики для українських експортерів, особливо в питаннях логістики, ринків збуту та фінансування. Проте, незважаючи на складні умови, держава та бізнес адаптувалися до цих умов, що дозволило зберегти експортну активність і навіть розвивати нові напрямки.

Через військову агресію росії та окупацію частини території України, експорт зіткнувся з такими викликами:

- втрата портів (Маріуполь, Бердянськ) і пошкодження залізничних вузлів, складів та заводів, що суттєво ускладнило та подорожчало логістику;
- російська блокада Чорного моря на тривалий час заблокувала можливість експорту через порти, що особливо вплинуло на експорт зернових та металургійної продукції;
- українські експортери вимушені шукати альтернативні маршрути через західні кордони до Європи, що призводить до додаткових витрат та затримок;

- через окупацію промислових регіонів зменшився експорт металургійної продукції, в той час як експорт продовольства (зерно, олія) також відчув спад у зв'язку з порушенням звичних ланцюгів постачання.

Тому, експорт України є важливим елементом економічного розвитку країни, а в умовах воєнного стану – індикатором економічної стабільності та впевненості в торговельному потенціалі країни.

1.2 Поняття експортного потенціалу, його роль в економічному зростанні держави

Сучасні процеси інтернаціоналізації світової економіки активно впливають на розвиток України, яка поступово інтегрується в систему міжнародних економічних відносин. У цьому контексті зовнішньоекономічна діяльність є однією з ключових і невід'ємних сфер економіки, що охоплює як експорт, так і імпорт. Саме зовнішня торгівля є базовою складовою зовнішньоекономічної діяльності, а її основними формами виступають експорт і імпорт товарів та послуг.

Експортний потенціал є важливою характеристикою економічної потужності будь-якої країни, зокрема України. Він є складовою частиною загального економічного потенціалу держави, що, на відміну від виробничого, трудового, природного, фінансового чи інформаційного потенціалів, орієнтований не на процес виробництва, а на процес споживання продукції на зовнішніх ринках, тобто на реалізацію продукції за межами країни.

Вперше українські науковці визначили поняття експортного потенціалу в 90-х роках XX століття, коли почався розвиток ринкових відносин і результати діяльності підприємств залежали не тільки від виробництва, а також від здатності реалізовувати продукцію на зовнішньому ринку. Вихід на міжнародні ринки підвищив значення розвитку зовнішньоекономічного потенціалу, складовою якого є експортний потенціал.

Сучасні наукові підходи до визначення експортного потенціалу досить різноманітні й часто розглядають лише окремі аспекти цього складного явища. Це підкреслює необхідність різностороннього аналізу поняття «експортний потенціал». Перед тим як детально розглянути це поняття, варто звернути увагу на його основні складові — «експорт» і «потенціал».

Згідно Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [1], «експорт товарів – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів.

Експорт — це процес продажу продукції, виробленої в межах країни, для подальшого використання або перепродажу на території інших держав. За визначенням Т.М. Мельник, експорт є важливим чинником, який впливає на економічне зростання країни та сприяє її інтеграції в світове господарство. У такому контексті експорт набуває ознак потенціалу, оскільки він не тільки забезпечує збут продукції, а й відображає можливості країни реалізовувати свої конкурентні переваги на міжнародних ринках. [36, с. 243].

На думку Т.М. Циганкової, експорт (від лат. *exportare* — вивозити) визначається як вивіз товарів, робіт, послуг або результатів інтелектуальної діяльності, включаючи виключні права на них, за межі митної території країни без обов'язку їх зворотного ввезення. Факт експорту фіксується під час перетину митного кордону товаром, а також у момент надання послуг або передачі прав на результати інтелектуальної діяльності.

До експорту також може зараховуватися продаж товарів і послуг іноземним особам, компаніям, організаціям чи спільним підприємствам без фактичного вивезення за кордон. Показник «експорт» характеризує обсяги вивезення таких товарів, робіт, послуг та результатів інтелектуальної діяльності у вартісному вираженні за певний період, найчастіше — рік. Крім

того, експорт може вимірюватися в натуральних одиницях у випадках з однорідними товарами, такими як вугілля, нафта, газ тощо.

Поняття “потенціал” зазвичай сприймається як сукупність ресурсів, можливостей і здібностей певної системи. Відповідно до визначення, викладеного в Економічному словнику [40, с. 244], потенціал – це сукупність економічних можливостей держави, які можуть бути використані для потреб суспільства (виробництво, оборона тощо), відображає економічну могутність країни, досягнутий рівень розвитку продуктивних сил, обсяг національного багатства, можливості їх зростання.

Визначення "експортного потенціалу" є багатограним, однак науковці виокремлюють спільні риси. В економічних енциклопедіях його часто описують як здатність країни експортувати наявні ресурси, товари й послуги, а також нарощувати експорт нової продукції [39; 51].

Л.І. Абалкін пропонує більш структурований підхід до визначення експортного потенціалу, трактуючи його як здатність національного виробництва, промисловості, окремих галузей або підприємств забезпечувати виробництво необхідної кількості конкурентоспроможної продукції для зовнішніх ринків.

Водночас, в економічному словнику під редакцією В.І. Кушліна та В.П. Чичканова експортний потенціал визначається як здатність національної економіки реалізовувати на зовнішніх ринках певну частку національного багатства, зберігаючи при цьому пріоритет національних інтересів, захищаючи економічну безпеку країни та не завдаючи шкоди внутрішній економіці.

Колектив під керівництвом професора А.Н. Азрілаяна визначає експортний потенціал як здатність промисловості та всього сукупного виробництва країни створювати необхідну кількість конкурентоспроможної продукції для зовнішнього ринку. Т. Голікова акцентує увагу на тому, що експортний потенціал є основою формування конкурентних переваг країни та її стратегічних зон господарювання, зокрема економічної бази. Вона

розглядає це поняття як показник, який визначає місце країни у внутрішньому і міжнародному поділі праці та спеціалізації економічної діяльності. Однак таке визначення можна вважати загальним і недостатньо конкретним, що не повністю розкриває сутність експортного потенціалу. О. Кикуш трактує експортний потенціал як ринкову категорію, що відображає обсяги виробленої продукції відповідної якості та асортименту, яка здатна забезпечити максимальні продажі на зовнішньому ринку. Це враховує зовнішні та внутрішні обмеження й водночас передбачає можливість збільшення прибутку [25].

Д. Стеченко розглядає експортний потенціал як обсяг товарів і послуг, які національна економіка здатна виробляти та продавати за кордон, а також як її спроможність зберігати конкурентні переваги на міжнародній економічній арені [62].

Т. Скорнякова трактує експортний потенціал як можливість економічного суб'єкта виробляти продукцію, конкурентоспроможну на світовому ринку, яка здатна подолати існуючі бар'єри для експорту та бути успішно реалізованою за кордоном [63]. На рівні підприємств експортний потенціал розглядає П.П. Стичишин, який визначає його як реальну здатність організації або корпоративної структури контролювати максимально можливу частку ринку. Ця здатність залежить від наявних ресурсів, специфіки їх використання для формування властивостей продукції та розробки стратегій, що забезпечують необхідну конкурентоспроможність [64].

Бабан Т.О. трактує зовнішньоекономічний потенціал як більш широке поняття, яке охоплює не лише експортні можливості, а й перспективи співпраці з іноземними партнерами, а також можливості проведення валютних, банківських, страхових та інших операцій, що пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю [3]. Виробництво, таким чином, передуює експорту, а не є його наслідком.

Натомість такі автори, як Л. Абалкін, А. Азріляян, М. Сейфулаєва, зосереджуються в своїх визначеннях лише на виробничих аспектах

експортного потенціалу, не зазначаючи важливості наявності можливості реалізації виробленої продукції на зовнішньому ринку для ефективного використання експортного потенціалу.

Проаналізувавши різні підходи до визначення категорії «експортний потенціал», Т.О. Бабан відзначає, що багато визначень не враховують усі аспекти цієї категорії. Зокрема, вони часто зосереджуються лише на виробництві чи реалізації товарів, не приділяючи уваги рівням потенціалу (досягнутому та перспективному) та не уточнюючи, які саме ресурси необхідні для виробництва товарів і послуг.

Тому автор пропонує більш комплексне визначення, яке включає всі ці аспекти: експортний потенціал — це реальна або можливість економічного суб'єкта (підприємства, галузі, регіону чи країни) виробляти конкурентоспроможні товари та послуги, використовуючи як власні, так і запозичені ресурси (природні, виробничі, науково-технічні, трудові, фінансові, інформаційні тощо). При цьому важливим є здатність реалізувати ці товари та послуги на зовнішніх ринках, долаючи як внутрішні, так і зовнішні обмеження, а також прагнення збільшити прибуток [3].

Відсутність єдиного розуміння експортного потенціалу дало змогу виділити кілька підходів до розкриття його змісту, серед яких основними є системний, ресурсний, процесний, ринковий та інші підходи.

Кожний з підходів пропонує свій акцент у розумінні експортного потенціалу. Ці підходи разом формують комплексне уявлення про експортний потенціал, що включає ресурси, організаційну структуру, результати діяльності та конкурентну позицію країни.

У табл. 1.1 систематизовано ключові підходи до визначення сутності категорії «експортний потенціал», відображаючи різноманітні інтерпретації, запропоновані українськими науковцями.

Таблиця 1.1 – Визначення поняття «експортний потенціал країни»

Автор	Визначення поняття
	Ресурсний підхід
С.В. Бестужева	Спроможність країни виробляти із залученням різних факторів, включаючи досягнення науково-технічного прогресу та реалізовувати/надавати на зовнішньому ринку конкурентоспроможні товари/послуги
В.М. Байрак	Сукупний обсяг накопичених країною ресурсів, які можуть бути задіяні для досягнення максимально можливих обсягів задоволення попиту на зовнішніх ринках у перспективі за їх оптимального використання
	Системний підхід
І.М. Лаврів	Сукупність галузей народного господарства, що складаються з певної кількості зовнішньо орієнтованих бізнес структур, здатних виробляти конкурентоспроможну продукцію для збуту на зовнішньому ринку в певний момент часу
Н.Г. Калюжна	Комплексна характеристика економіки країни, що включає ресурсний, промисловий, фінансовий, організаційно-технічний, інноваційний, кадровий, науковий, інфраструктурний, збутовий та інші потенціали
	Результативний підхід
З.О. Манів	Визначається загальним обсягом товарів та послуг, що можуть бути вироблені економікою країни та реалізовані з максимальною вигодою на світовому ринку
	Ринковий підхід
Т.О. Мельник	Самостійна підсистема зовнішньоекономічної діяльності країни, місією якої є забезпечення конкурентних переваг національної продукції, послуг та збільшення їх присутності на ринках зарубіжних країн

Джерело: складено автором на основі [2; 3; 39; 48; 50; 54]

Отже, як показано у табл. 1.1, визначення категорії «експортний потенціал» значною мірою залежать від підходу, обраного науковцями для його аналізу.

- Ресурсний підхід (С.В. Бестужева, В.М. Байрак) акцентує увагу на тому, що експортний потенціал є «сукупністю можливостей і спроможностей економіки країни щодо завоювання позицій на міжнародних ринках». У цьому підході основна увага зосереджена на доступності й використанні ресурсів для розвитку експорту.

- Системний підхід (І.М. Лаврів, Н.Г. Калюжна) трактує експортний потенціал як комплексну характеристику, яка об'єднує складові різних

потенціалів (виробничого, науково-технічного тощо) та враховує фактори стратегічного розвитку з урахуванням часу. Цей підхід підкреслює багатокomпонентність і динамічність поняття.

- Результативний підхід (О.В. Лазарєв, З.О. Манів, І.М. Луцький, С.З. Манів) визначає експортний потенціал через можливий обсяг товарів і послуг, які країна здатна виробити чи надати для продажу на зарубіжних ринках. Тут увага спрямована на кінцевий результат – обсяги експорту.

- Ринковий підхід (Т.О. Мельник) акцентує увагу на наявності конкурентних переваг продукції та послуг, які країна планує реалізовувати на зовнішніх ринках, з метою розширення своєї присутності на них. Цей підхід орієнтований на здатність країни закріпитися на міжнародних ринках завдяки унікальним перевагам своєї продукції.

Отже, експортний потенціал – це поняття включає не лише факт продажу товарів чи послуг за кордон, але й здатність країни максимально ефективно використовувати свої ресурси, інфраструктуру, технологічний розвиток та інші переваги для досягнення стабільних та зростаючих обсягів зовнішньої торгівлі. Експортний потенціал, таким чином, розглядається як один із ключових показників економічної міцності країни та її здатності займати конкурентоспроможну позицію на світових ринках.

1.3 Шляхи реалізації експортного потенціалу

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) є фундаментальною складовою функціонування світового господарства. Їх основу становлять зв'язки, які виникають між країнами світу, забезпечуючи інтеграцію економік у глобальному середовищі[6].

З точки зору економічної теорії, МЕВ можна визначити як систему економічних явищ і процесів, що виникають на міжнародному рівні у зв'язку з виробництвом, розподілом, обміном і споживанням матеріальних і нематеріальних благ. Це поняття пов'язане із сукупністю економічних явищ і

процесів, що виникають у межах міжнародного господарювання, і охоплює такі аспекти, як виробництво, розподіл, обмін та споживання благ. Ці явища виникають на різних рівнях взаємодії, які класифікуються за трьома основними рівнями.

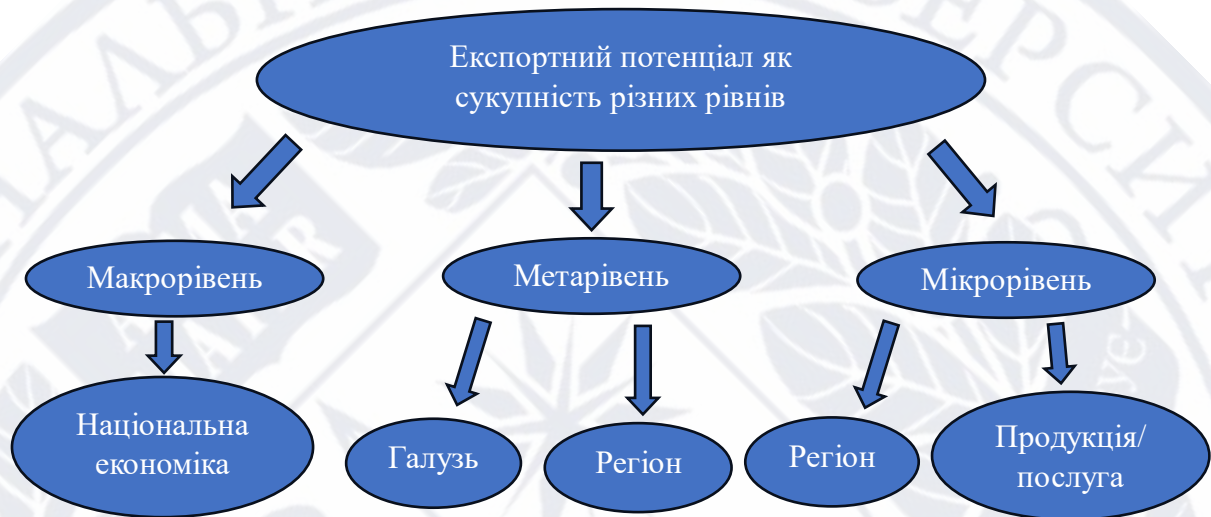


Рисунок 1.1 – Рівні експортного потенціалу

Джерело: складено автором на основі [58]

Макрорівень – стосується національних економік у цілому, включаючи політику міжнародної торгівлі, валовий внутрішній продукт (ВВП), рівень інфляції, валютні курси, а також загальний експортний потенціал країни та її здатність ефективно інтегруватись у світову економіку; метарівень – охоплює взаємодію між групами країн або економічними об'єднаннями, що об'єднує регіональні чи міждержавні економічні процеси. На цьому рівні визначаються економічні блоки, регіональні зони вільної торгівлі, особливості регіональної інтеграції та співпраці; мікрорівень – орієнтований на окремі підприємства або галузі, які взаємодіють з міжнародними ринками. На цьому рівні розглядається експортний потенціал конкретних компаній, їхня конкурентоспроможність, стратегія виходу на зовнішні ринки, а також здатність залучати інвестиції та використовувати інновації для підвищення експортної активності [58]. Міжнародні економічні відносини реалізуються

у таких основних формах: валютні відносини, фінансово-кредитні відносини, виробниче співробітництво, науково-технічне співробітництво, трудові відносини, торгівля товарами, торгівля послугами та транспортні відносини на міжнародному рівні. Крім зазначених напрямів, існує безліч підформ, які виникають внаслідок перетину кількох форм міжнародних економічних відносин. Варто також зауважити, що міжнародні економічні взаємодії між різними групами країн мають свої специфічні особливості та відмінності. У зв'язку з цим можна виділити декілька типів міжнародних економічних відносин: між промислово розвинутими країнами, між країнами, що розвиваються, а також між державами з перехідною економікою [58]. Традиційною формою міжнародних економічних відносин є міжнародна торгівля. Міжнародна торгівля формується двома потоками товарів та послуг, які зазвичай називають експортом та імпортом.

Зовнішня торгівля є важливим сектором економіки держави, який охоплює діяльність підприємств, пов'язаних із продажем товарів, послуг або ідей на міжнародних ринках, а також реалізацією іноземної продукції на внутрішньому ринку. Вона базується на двох ключових поняттях: експорті та імпорті. Експорт передбачає постачання товарів і послуг за кордон з отриманням іноземної валюти, тоді як імпорт означає закупівлю продукції за межами країни з її подальшою оплатою. Експорт відіграє роль, схожу на інвестиції, підвищуючи сукупний попит і активуючи мультиплікатор зовнішньої торгівлі, що сприяє створенню робочих місць на різних рівнях економіки. У той же час зростання імпорту обмежує цей позитивний вплив через відтік фінансових ресурсів за кордон [4].

Аналіз розвитку зовнішньої торгівлі України за останні роки відображає як позитивні, так і негативні тенденції. До позитивних змін належать: зростання обсягів міжнародної торгівлі, що свідчить про активізацію зовнішньоекономічної діяльності, розширення експорту послуг, особливо в сферах ІТ, логістики та фінансових послуг, які стали вагомою частиною експорту, зменшення бартерних схем у зовнішній торгівлі, що

свідчить про покращення фінансових розрахунків та сприяє зростанню офіційної торгівлі.

Однак, поряд з цим, спостерігаються також деструктивні процеси, які обмежують економічний розвиток України: зменшення кількості експортованих та імпортованих товарів, що може бути наслідком зниження конкурентоспроможності або впливу зовнішніх економічних чинників, активне виведення коштів і капіталу з країни, що знижує інвестиційний потенціал та створює нестабільність на фінансовому ринку, значна частка експорту припадає на сировинні ресурси (метали, аграрна продукція), що робить економіку вразливою до коливань світових цін на сировину і обмежує додану вартість, витіснення вітчизняної продукції з внутрішнього ринку.

Ці деструктивні тенденції свідчать про необхідність перегляду торговельної стратегії України, зокрема збільшення частки продукції з високою доданою вартістю в експорті, стимулювання реінвестування капіталу та підтримки конкурентоспроможності національних виробників.

Державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності в Україні спрямоване на формування системи заходів, що сприяють усуненню дисбалансу між експортом та імпортом, поліпшенню платіжного балансу та зниженню залежності від імпорту [5].

Регулююча роль держави у сфері зовнішньоекономічної діяльності є важливим механізмом для підтримки національних інтересів, посилення конкурентоспроможності країни та стимулювання експорту. В Україні державне регулювання здійснюється через різноманітні інструменти та законодавчі акти, які спрямовані на покращення умов ведення зовнішньої торгівлі.

Основні інструменти державного регулювання включають:

- законодавче забезпечення — ухвалення законів і підзаконних актів, що регламентують правила здійснення зовнішньоекономічної діяльності, забезпечують правовий захист суб'єктів зовнішньої торгівлі та регулюють митну політику;

- податкова політика — податкові пільги для експортерів, зниження податків на продукцію з високою доданою вартістю, що стимулює розвиток пріоритетних галузей економіки;
- міжнародні угоди та договори — укладення двосторонніх і багатосторонніх договорів для зниження бар'єрів у торгівлі, поліпшення доступу українських товарів на іноземні ринки, а також для захисту інтересів вітчизняних виробників за кордоном;
- кредитування та страхування — надання експортних кредитів, страхування експортних і кредитних ризиків, що дозволяє знизити ризики для експортерів;
- гарантування експортних операцій — урядові гарантії для українських підприємств, що беруть участь у міжнародних тендерах, забезпечують надійність і привабливість для іноземних партнерів.

Своєчасне використання цих інструментів допомагає зміцнити експортний потенціал країни, покращити структуру експорту, зокрема збільшити частку продукції з високою доданою вартістю, та закріпитися на нових ринках. Це дозволяє створити сприятливі умови для українських підприємств на міжнародній арені й підтримати стабільний економічний розвиток країни.

Головними документами, які регулюють розвиток зовнішньоекономічної політики України є Закони України: «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про Митний тариф України», «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо засад державної регіональної політики та політики відновлення регіонів і територій», «Про валюту і валютні операції» та інші.

Для розвитку експорту і посилення позицій України на міжнародних ринках було ухвалено низку державних програм, спрямованих на підтримку та стимулювання експортної діяльності.

Програма стимулювання експорту продукції створена для сприяння виробництву конкурентоспроможних товарів і послуг, а також розвитку високотехнологічних галузей. Програма передбачає впровадження механізмів зростання виробництва та ефективності експорту з акцентом на технологічний сектор, що має підвищити якість і збільшити обсяги українського експорту.

Затверджено Методику відбору конкурентоспроможних проектів з розвитку експортного потенціалу України, використання якої дозволяє державі ефективніше інвестувати в перспективні проекти, які мають великий потенціал на світових ринках.

Прийнято Комплексну програму утвердження України як транзитної держави у 2002-2010 роках. Ця програма спрямована на збільшення обсягів транзитних перевезень пасажирів і вантажів через територію України, що має залучити додаткові надходження до бюджетів усіх рівнів. Україна, завдяки своєму географічному положенню, має потенціал для розвитку транзиту, що здатен стати одним із джерел економічного зростання.

Утворено Міжвідомчу комісію з питань транспортних коридорів та транзитної політики, на яку покладено роботу підготовки пропозицій у частині організації виконання Програми створення та функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні і Комплексної програми утвердження України як транзитної держави у 2002-2010 роках.

Загалом ці програми спрямовані на створення сприятливих умов для розвитку експортної діяльності, зміцнення експортного потенціалу, підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг України, а також перетворення країни на важливий транзитний вузол у міжнародній транспортній мережі.

Перехід України до ринкової економіки передбачає створення необхідних умов для інтеграції у світову систему економічного та наукового співробітництва. Важливим елементом регулювання зовнішньоекономічної

діяльності є заходи з контролю за експортом стратегічних товарів і технологій.

Українська продукція характеризується низькою конкурентоспроможністю на світовому ринку, що призвело до стриманого зростання експорту та скорочення внутрішніх, так і зовнішніх ринків збуту. Недосконала структура українського експорту, в якій переважають товари з низьким ступенем переробки; повільна структурна перебудова експортно-орієнтованих галузей; недосконала регуляторна база з точки зору економічного впливу на зростання експорту унеможливають виробництво товарів, що відповідають сучасним світовим стандартам.

Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, яка передбачає відкриття внутрішнього ринку для іноземної продукції, часто призводить до проникнення дешевих, але не завжди якісних товарів. Це негативно впливає на національних виробників, які не можуть конкурувати з дешевими імпортними товарами, що поступово знижує рівень внутрішнього виробництва та перетворює Україну на економічну периферію.

Ситуація у зовнішньоторговельній структурі також вимагає змін. Нині близько половини експорту становлять продукція металургії та хімічної промисловості. Для досягнення стійкого економічного зростання необхідно збільшити частку готових виробів та високотехнологічної продукції в експорті, зменшивши поставки сировини.

Збільшення питомої ваги готової продукції в експорті дозволить Україні посилити свою конкурентоспроможність, забезпечити стабільне економічне зростання та зменшити залежність від коливань світових цін на сировинні ресурси. Це також потребує державної підтримки, інвестицій у модернізацію виробництв та створення сприятливих умов для розвитку експортоорієнтованих галузей.

Головною метою державної політики є розробка та впровадження законодавчої й договірно-правової основи для захисту та просування

національних економічних інтересів на міжнародних ринках, а також стимулювання експорту високотехнологічних товарів і послуг.

Для України особливо важливим є досягнення стратегічної цілі переходу від експорту сировини до експорту продукції з високою доданою вартістю. У цьому контексті можуть застосовуватися заходи, що поєднують політику імпортозаміщення з активним сприянням експорту [53].

Для ефективної розробки програми стабілізації та розвитку зовнішньоторговельних зв'язків України необхідно провести всебічну оцінку сучасного експортного потенціалу країни та визначити пріоритетні імпортні потреби. Це дозволить сформувати чіткі напрями діяльності, які забезпечать економічну стабільність і конкурентоздатність на міжнародному ринку.

До стратегічних напрямів, які уряд може взяти за основу, належать:

- розвиток конкурентоспроможного виробництва;
- митно-тарифна політика;
- підтримка національних виробників;
- комплексна стратегія розвитку промисловості;
- механізм зустрічних закупівель.

Ці заходи спрямовані на стимулювання економічного зростання, модернізацію промисловості та підвищення конкурентоспроможності української економіки. Державна підтримка експорту через фінансування кредитів та страхування експортних ризиків є важливим стимулом для розвитку зовнішньої торгівлі. Заходи, що фінансуються з бюджету, допомагають покращувати платіжний баланс і відкривати нові міжнародні ринки для української продукції. Це також дозволяє забезпечити доступ до необхідних товарів на внутрішньому ринку завдяки ефективному імпорту.

Однак проблеми слабких позицій України на світових ринках зумовлені не лише низькою конкурентоздатністю вітчизняних товарів, а й недостатньою ефективністю політики стимулювання експорту. Це часто пов'язано з обмеженими фінансовими ресурсами, які можна спрямувати на підтримку експортоорієнтованих підприємств.

Для інтеграції у світову економіку Україні необхідно не тільки посилити свою присутність на зовнішніх ринках, але й зайняти позицію, яка відповідатиме її ресурсному, промисловому та науково-технічному потенціалу. Важливий напрямок інтеграційної політики — це залучення прямих іноземних інвестицій. Такі інвестиції приносять не лише необхідні капіталовкладення, а й сучасні технології, доступ до світових ринків і підвищення якості продукції.

Формування експортного потенціалу — це безперервний процес, що розвивається разом із національною економікою. З глобальної перспективи, експортний потенціал пов'язаний з розширенням можливостей для зростання експорту як частини міжнародної торгівлі, використанням конкурентних переваг та ресурсів національної економіки.

Отже, механізм реалізації експортного потенціалу має базуватися на державному регулюванні з урахуванням особливостей відтворювального циклу в експортно-орієнтованих галузях і спеціалізації регіонів. Це дозволяє врахувати специфіку регіональних ринків і сприяти розвитку галузей, які мають потенціал для експорту, створюючи сприятливі умови для їхнього сталого розвитку на глобальній арені.

Висновки до розділу 1

Експортний потенціал країни — це здатність максимально ефективно використовувати наявні ресурси, технології та конкурентні переваги для нарощування обсягів експорту. Ефективне використання експортного потенціалу сприяє економічному зростанню, розширюючи доступ до нових ринків, залучаючи інвестиції та стимулюючи розвиток виробництва.

Збільшення обсягів експорту сприяє розширенню асортименту продукції, що позитивно впливає на внутрішній ринок, надаючи споживачам різноманітний вибір товарів. Експорт також приносить додаткові

надходження до бюджетів усіх рівнів і підвищує дохідність підприємств, поліпшуючи їх економічні показники та стимулюючи економічний розвиток.

Україна володіє значним експортним потенціалом завдяки своєму вигідному географічному положенню, багатству природних ресурсів та наявності кваліфікованої робочої сили. Однак країна стикається з викликами, включаючи недостатню диверсифікацію експортних ринків, високу залежність від певних секторів економіки та нестабільність у політичному та економічному контексті, що може стримувати розвиток експортної діяльності.

Щоб реалізувати економічний потенціал України, необхідно розширити географію експорту та урізноманітнити асортимент товарів, що дозволить знизити ризики, пов'язані з економічними змінами. Потрібно розвивати інфраструктуру й логістичні системи для покращення транспортної, комунікаційної та енергетичної інфраструктури, що сприятиме збільшенню обсягів експорту та підвищенню конкурентоспроможності. Впровадження програм підтримки для експортерів, таких як фінансова допомога, консультації та навчання, може допомогти розвивати їхній бізнес і відкривати нові ринки. Створення сприятливого економічного та правового середовища також є ключовим фактором.

Ці кроки дозволять Україні збільшити експортний потенціал, підвищити стійкість економіки та покращити позиції на світовому ринку.

РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ У ТОРГОВЕЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ З НІМЕЧЧИНОЮ

2.1 Особливості формування та розвитку експортної політики України

Країни, залежно від свого становища в глобальній економіці та специфіки товарних ринків, розробляють зовнішньоторговельну політику для захисту національних інтересів. Зовнішньоторговельна політика спрямована на формування вигідних умов для розвитку торговельних відносин і може суттєво змінюватися під впливом внутрішнього економічного стану та глобальних економічних тенденцій. У сучасному світі зростає значення таких факторів, як інтернаціоналізація економічних зв'язків, збільшення обсягів міжнародної торгівлі товарами та послугами, поширення міжнародного підприємництва та вплив транснаціональних корпорацій.

Україна, у формуванні своєї зовнішньоторговельної політики, прагне збалансувати між протекціонізмом і вільною торгівлею, що є основними сучасними тенденціями. Протекціонізм допомагає захистити вітчизняних виробників від іноземної конкуренції, зберігаючи робочі місця та стимулюючи економічне зростання. Водночас елементи політики вільної торгівлі сприяють зростанню експорту, розширенню доступу до іноземних ринків та інтеграції у світову економіку.

Аналізуючи експортну складову зовнішньої торгівлі України, важливо врахувати поточні тенденції експорту товарів і послуг. Український експорт залишається одним із важливих джерел надходження валютних коштів і стимулює розвиток національної економіки. Однак структурні особливості українського експорту, такі як висока залежність від сировинних товарів (металургія, хімічна продукція, агросектор), обмежують можливості для сталого розвитку. Для України перспективним напрямом є підвищення рівня

диверсифікації експорту, збільшення обсягів продукції з високою доданою вартістю та розширення присутності на нових ринках.

Загалом, успіх розвитку експорту залежить від адаптивності політики до світових економічних змін і здатності розвивати експортно-орієнтовані галузі, які можуть сприяти стійкому економічному зростанню.

Важливо розглянути поточний стан і розвиток експорту складової зовнішньої торгівлі України, що становить предмет нашого дослідження. На цьому етапі ми аналізуємо розвиток українського експорту в контексті товарів та послуг.

Для оцінки загальної ситуації розглянемо показники та динаміку експорту товарів та послуг України за період 2015-2023 рр. (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Динаміка експорту товарів та послуг України за 2015 – 2023 рр., млн дол США

Рік	Обсяг експорту, млн дол. США	Темпи приросту до попереднього року, %
2015	47862	-
2016	46008	-3,9
2017	53944	17,2
2018	59177	9,7
2019	63556	7,4
2020	60707	-4,5
2021	81504	34,3
2022	57517	-29,4
2023	51093	-11,2

Джерело: складено автором на основі даних [31]

У таблиці наведено показники обсягів експорту товарів та послуг України за період 2015–2023 років, а також темпи приросту щодо попереднього року. В 2016 році відбулося скорочення обсягів експорту на 3,9%, до 46 008 млн доларів США. Спостерігалось суттєве зростання експорту в 2017 році на 17,2%, до 53 944 млн доларів США, що стало ознакою відновлення економіки. 2019 рік- зростання уповільнилося, але все ще було позитивним (+7,4%), із загальним обсягом 63 556 млн доларів США.

Через пандемію COVID-19 експорт знизився на 4,5%, до 60 707 млн доларів США. Завдяки стабілізації ситуації з пандемією експорт зріс на 34,3%, до рекордних 81 504 млн доларів США. Торік надходження від експорту сягнули одного з найнижчих показників за останні п'ять років, що стало наслідком проблем у логістиці та потреби оборони у 2023 році та становило 51093 млн доларів США. Це вказує на суттєве скорочення виробничих і торгових можливостей України в умовах війни.

Динаміка експорту України протягом зазначеного періоду відображає вплив різних факторів, таких як політична нестабільність, пандемія та військові дії. Попри періоди зростання, економічні кризи значно вплинули на обсяги зовнішньоторговельної діяльності.

У табл. 2.2 описано товарну структуру експорту України за регіонами в 2023 році, яка демонструє значне географічне та товарне розмаїття, що свідчить про спеціалізацію українського експорту на аграрних продуктах, металах та деяких технологічних продуктах.

Таблиця 2.2 – Товарна структура експорту України за регіонами в 2023 році, млн дол. США

Експорт		Експорт	
1		2	
Азія		Америка	
Зернові культури	2080,00	Вироби з чорних металів	91,77
Жири та олії	1630,00	Органічні хімічні сполуки	45,72
Відходи харчової промисловості	309,09	Жири та олії	41,30
Насіння і плоди олійних	246,03	Продукти переробки рослин	39,30
М'ясо	170,88	Чорні метали	24,94
Африка		Європа	
Зернові культури	654,72	Зернові культури	2970,00
Насіння і плоди олійних	137,33	Жири та олії	1510,00
Жири та олії	94,95	Чорні метали	1390,00
Відходи харчової промисловості	31,30	Електричні машини	1040,00
Чорні метали	27,09	Руди та шлаки	1010,00

Продовження таблиці 2.2

1		2	
Океанія		СНД	
Жири та олії	4,05	Ядерні реактори, котли	78,85
Ядерні реактори, котли	1,60	Фармацевтична продукція	69,97
Плаваючі засоби	0,93	М'ясо	57,78
Фармацевтична продукція	0,65	Молоко та молочні продукти	50,79
Паливні матеріали	0,56	Чорні метали	44,90

Джерело: складено автором на основі [14]

Основними експортними товарами України у 2023 році є зернові культури, жири та олії, чорні метали, та електричні машини.

Європа та Азія є провідними регіонами для експорту українських товарів, що свідчить про зосередження експортних зусиль на цих ринках. Океанія має найменший обсяг експорту, що може свідчити про обмежені торговельні відносини з цим регіоном.

Незважаючи на очевидні переваги, які пропонує політика вільної торгівлі, вона ніколи не застосовувалася в чистому вигляді. Україна не є винятком у цьому питанні. Протекціоністські заходи в конкретних секторах пояснюються тим, що основними статтями експорту країни є ресурси та товари з низькою доданою вартістю. В цілому, національна продукція у багатьох сферах має обмежену конкуренцію. З урахуванням розширення міжнародних торгових зв'язків та значної орієнтації економіки на сировинний сектор, варто звернути більше уваги на розвиток наукомісткого виробництва та товарів із високою доданою вартістю. З цією метою та для обмеження доступу до українського ринку певної категорії товарів, влада здійснює різноспрямовані дії для контролю експорту та імпорту.

У законодавстві України передбачено цілий спектр протекціоністських заходів, таких як квотування, тарифікація, ввізні мита, ліцензування тощо. Що стосується експорту, то обмеження здебільшого стосуються товарів, які є сировиною провідних галузей економіки, таких як виробництво олії та борошна.

Так, сьогодні в Україні існує низка законів, які регулюють або обмежують вивезення товарів за допомогою обкладання експорту митом. Серед них:

- Закон України від 07.05.1996 № 180/96-ВР «Про вивізне (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину» (зі змінами та доповненнями), який установлює мито в розмірі 10% на велику рогату худобу свійських видів живу, крім чистопородних (чистокровних) племінних тварин, овець, та ставку 20% на шкіряну сировину;

- Закон України від 10.09.1999 № 1033-XIV «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур» (зі змінами та доповненнями), який установлює мито в розмірі 10% на насіння льону, соняшнику та стрижію;

- Закон України від 24.10.2002 № 216-IV «Про вивізне (експортне) мито на відходи та брухт чорних металів» (зі змінами та доповненнями), який установлює ставки в розмірі 45% на визначені законом товари;

- Закон України від 13.12.2006 № 441-V «Про ставки вивізного (експортного) мита на брухт легованих чорних металів, брухт кольорових металів та напівфабрикати з їх використанням» (зі змінами та доповненнями), який установлює ставки в розмірі 15% на визначені законом товари;

- Закон України від 03.06.2008 № 309-VI «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» (зі змінами та доповненнями), який установлює мито на певні види газу в розмірі 35% .

Тарифне обкладання відіграє важливу роль у підтримці внутрішнього виробництва в Україні. Це можна спостерігати на прикладі галузі виробництва соняшникової олії, яка є стратегічно важливою для економіки країни. Україна входить до числа світових лідерів із виробництва та експорту соняшникової олії, а серед найбільших 13 компаній виробників троє є іноземними або функціонують за рахунок іноземних інвестицій. Це свідчить про значний інтерес іноземних інвесторів до українського агропромислового

сектора, а також про ефективність тарифного регулювання, яке створює сприятливі умови для розвитку цієї галузі та залучення капіталу.

Тарифні обмеження допомагають українським виробникам утримувати конкурентоспроможність на внутрішньому ринку, зменшуючи тиск імпорту. Водночас присутність іноземного капіталу в галузі сприяє підвищенню якості продукції, застосуванню передових технологій та збільшенню експортного потенціалу.

Україна, як відносно новий гравець на світовому ринку, перебуває на етапі формування та адаптації своєї зовнішньоторговельної політики. На сьогодні в країні діє досить складна система регулювання експорту та імпорту, яка поєднує принципи вільної торгівлі з елементами протекціонізму. Протекціоністські заходи включають тарифікацію, обкладання митом, ліцензування та квотування. Ці механізми здебільшого застосовуються до сировини, небажаної для експорту або імпорту, а також до товарів, які створюють значну конкуренцію для вітчизняних виробників.

Україна активно вживає заходів для підтримки експортерів у умовах війни:

- «Зернова угода» – угода, досягнута за посередництва ООН і Туреччини в липні 2022 року, дозволила відновити частину експорту зернових через Чорне море. Це тимчасове рішення допомогло стабілізувати експорт продовольства, хоч і з обмеженими обсягами;

- Відкриття «Шляхів солідарності» з ЄС – спільні ініціативи з ЄС дозволили створити додаткові логістичні маршрути через західні кордони. Україна також отримала від ЄС підтримку у формі скасування мит і квот на українські товари;

- Євросоюз скасував митні тарифи на українські товари, що значно покращило доступ українських товарів на європейські ринки;

- оновлені програми Українського експортно-кредитного агентства (ЕКА), які надають страхування, гарантії та кредитування для експортерів, дозволяють підтримати експортний сектор в умовах підвищених ризиків.

Завдяки скасуванню митних тарифів і логістичній підтримці ЄС став основним торговельним партнером України. Наразі понад 60% українського експорту спрямовано на європейські ринки. Українські аграрії активно шукають можливості для розширення експорту до країн Близького Сходу, Азії та Африки, що зацікавлені у постачаннях продовольства з України.

Обравши європейський напрямок інтеграції, Україна поступово переходить від жорсткого протекціонізму до політики невтручання заради зміцнення співпраці зі світом і покращення свого економічного становища. Щороку вона веде переговори з дедалі більшою кількістю країн, створюючи нові зони вільної торгівлі, знижуючи тарифи та знімаючи обмеження на імпорту і експорт товарів. Це полегшує доступ до ринків і відкриває національні кордони. При цьому фінансові показники демонструють позитивні результати. Україна, таким чином, рухається у правильному напрямку до інтеграції у міжнародний торговельний простір та забезпечення для себе найбільш вигідного положення. Продовжуючи впроваджувати принципи вільної торгівлі і розумно використовувати захисні заходи, Україна зможе й надалі збільшувати експорт, поліпшувати внутрішнє виробництво та зміцнювати економічну ситуацію в країні загалом.

2.2 Механізми та інструменти державної підтримки експорту України

Війна поставила перед країною нові виклики, які, окрім необхідності захисту державності та територіальної цілісності, значно ускладнили економічний розвиток як на національному рівні, так і в регіонах. Головними проблемами для підприємництва стали фізичні втрати активів та людського капіталу, зниження попиту на продукцію, а також труднощі з логістикою через закриття морських торгових шляхів, руйнування транспортної інфраструктури, затримки на кордонах і пошкодження авто- та залізничних шляхів.

Відновлення економічного розвитку, який зазнав суттєвого спаду під час війни, потребує впровадження додаткових механізмів підтримки підприємництва. З початком воєнних дій Україна зіткнулася із загальним скороченням обсягів експорту, зокрема продукції з високою доданою вартістю. У 2023 році експорт товарів склав 35 970 млн доларів США, що на 18,5% менше, ніж у 2022 році.

Як показано у табл. 2.3, значну частку експорту складала продукція з низьким ступенем переробки. У 2022–2023 роках основну частку в структурі експорту становили зернові культури та метали.

Таблиця 2.3 – Структура експорту України за 2022-2023 роки, млн дол США / %

Код та найменування	2022		2023	
	млн дол США	%	млн дол США	%
1-24 Продовольчі товари та с/г продукція	23403	52,99	21849	60,74
25-26 Мінеральні продукти	3283	7,43	1963	5,46
27 Паливно-енергетичні товари	1042	2,36	391	1,09
28-40 продукція хімічної промисловості, каучук	1759	3,98	1145	3,18
41-43 Шкірсировина, хутро та вироби з них	105	0,24	78	0,22
44-49 Деревина та целюлозно-паперові вироби	2165	4,91	1713	4,76
50-67 Текстиль, текстильні вироби, взуття	847	1,92	407	1,13
68-70 Вироби з камення, скла, кераміка	301	0,68	293	0,82
72-83 Метали та вироби з них	6005	13,60	3888	10,81
84-90 Машини, устаткування та транспорт	4187	9,48	2853	7,93
Інші товари	1064	2,41	1390	3,86
Всього	44160	100	35970	100

Джерело: складено автором на основі [14]

Формування ефективної політики стимулювання експортного потенціалу України має стати одним із ключових пріоритетів економічного

розвитку країни, особливо в умовах воєнного стану. Першим кроком у цьому напрямі є розробка та затвердження експортної стратегії. Зокрема, Експортна стратегія України на 2017–2021 роки [49], затверджена у 2017 році, стала важливим інструментом для розвитку міжнародної торгівлі.

За підсумками завершення терміну дії цієї стратегії, найвищий рівень виконання завдань та заходів було досягнуто у таких напрямках:

- інституції з підтримки торговельної політики та розвитку експорту – 78%;
- створення сприятливих умов для міжнародної торгівлі – 64%.
- розвиток інституційної основи для інновацій та мережі установ, що надають послуги експортерам – по 56% [47].

Серед позитивних результатів реалізації Експортної стратегії України на 2017–2021 роки можна виділити наступне:

- розширення функцій державних органів, спрямованих на сприяння зовнішньоторговельній діяльності;
- створення та розвиток офісів з просування експорту, які надають консультаційні, інформаційні та організаційні послуги експортерам;
- спрощення регуляторних процедур для експортерів, зокрема скорочення часу та витрат на митне оформлення;
- впровадження електронних сервісів для підтримки експорту, таких як онлайн-платформи для торговельних угод та бази даних потенційних ринків збуту;
- проведення навчальних програм, тренінгів і семінарів для підприємств, особливо малого та середнього бізнесу, щодо виходу на зовнішні ринки;
- надання доступу до інформації про вимоги іноземних ринків, стандарти якості та технічні регламенти;
- укладання нових угод про вільну торгівлю та розвиток співпраці з країнами, які є потенційними партнерами;

- збільшення обсягів експорту до ЄС, завдяки імплементації положень Угоди про асоціацію;
- розвиток інноваційних продуктів та послуг, які мають більшу додану вартість;
- стимулювання підприємств до впровадження сучасних технологій у виробництво для підвищення їхньої конкурентоспроможності на міжнародних ринках;
- організація торгових місій, виставок і ярмарків, що дозволило українським компаніям презентувати свою продукцію на міжнародному рівні;
- налагодження співпраці з міжнародними організаціями для підтримки експортерів;
- активізація експорту продукції аграрного сектору, ІТ-послуг, харчової та легкої промисловості;
- зростання частки експорту продукції з високою доданою вартістю в загальній структурі зовнішньої торгівлі.

Реалізація експортної стратегії створила основу для подальшого вдосконалення механізмів підтримки експортерів та розвитку зовнішньоекономічної діяльності, що є особливо важливим у складних умовах сучасності.

Наразі здійснюється розробка нової експортної стратегії, яка має стати важливим інструментом зовнішньоекономічної політики України. Основною метою цієї стратегії є не лише стимулювання розвитку експортно орієнтованого підприємництва, але й створення умов для післявоєнного відновлення економіки.

Очікується, що стратегія забезпечить посилення конкурентоспроможності українських товарів і послуг на міжнародних ринках; розширення доступу до нових ринків збуту, зокрема через укладання угод про вільну торгівлю та участь у глобальних торговельних ініціативах, інтеграцію інновацій та технологій у виробництво, що дозволить підвищити

додану вартість продукції, підтримку малого та середнього бізнесу, який є рушієм економічного зростання та експорту, відновлення критично важливої інфраструктури, зокрема логістичних ланцюгів, необхідних для ефективної міжнародної торгівлі.

Ця стратегія також передбачає активну співпрацю з міжнародними партнерами для залучення інвестицій, технічної допомоги та підтримки програм відновлення. Успішна реалізація нової експортної стратегії стане важливим етапом у зміцненні економіки України та інтеграції її в глобальні ринки.

В Україні механізми підтримки експортерів дійсно мають значний потенціал, але на практиці залишаються недостатньо розвиненими та реалізованими. Зокрема, основні інструменти, такі як консультативна допомога, фінансова підтримка та мережеві зв'язки, хоч і існують, проте не завжди працюють комплексно. Консультативна допомога та інформаційно-консалтингові послуги отримали відносний розвиток, допомагаючи бізнесам отримувати необхідну інформацію про зовнішні ринки. Водночас фінансова підтримка залишається обмеженою, що є суттєвою перешкодою для багатьох малих і середніх підприємств, які прагнуть виходити на міжнародні ринки, але не мають достатньо ресурсів для цього.

Також недостатньо розвинута мережа взаємодії між українськими експортерами та міжнародними партнерами. Це ускладнює процес пошуку нових бізнес-можливостей і партнерів за кордоном. Водночас інтеграційні процеси з ЄС відкривають перспективи для розвитку мережевої підтримки, що може сприяти розширенню експортного потенціалу. Удосконалення цих інструментів, особливо фінансової підтримки та мережевої взаємодії, могло б допомогти ефективніше стимулювати експортну активність і забезпечити більше можливостей для українського бізнесу на глобальному рівні.

Інструменти підтримки експорту в Україні мають неоднозначну структуру та розмиті функції, що значно ускладнює проведення моніторингу їхньої ефективності й оцінки впливу на розвиток експортного потенціалу.

Хоча інформаційно-консалтингові послуги активно розвиваються, фінансова підтримка експортерів залишається вкрай обмеженою.

Окрім того, недостатньо розвинутий напрямок мережевої взаємодії, який має значний потенціал, особливо в контексті євроінтеграційних прагнень України. Розвиток цього напрямку може сприяти формуванню платформ для кооперації між експортерами, обміну досвідом і спільного доступу до міжнародних ринків.

Додатковим чинником, що впливає на експортну діяльність, є часткове державне регулювання. У період війни це проявилось у запровадженні Кабінетом Міністрів механізмів ліцензування та квотування експортних операцій, метою яких було забезпечення рівноваги на внутрішньому ринку.

Зокрема, у 2022 році, а згодом і у 2023 році, були запроваджені зміни в правилах експорту окремих видів продукції [48]. Обмеження поширювалися на паливо-мастильні матеріали, природний газ, деревину, дорогоцінні метали, а також низку сільськогосподарських товарів, для яких було введено ліцензування. Попри те, що такі заходи є виправданими в умовах війни, вони мають суттєвий негативний вплив на розвиток експортного потенціалу країни. Тривале збереження цих обмежень може уповільнити інтеграцію України в міжнародні ринки та погіршити конкурентні позиції українських експортерів. У разі стабілізації економічної ситуації та зменшення внутрішніх загроз, необхідно скасувати експортні обмеження, запровадити прозорі механізми моніторингу внутрішніх ринків та підтримати експортерів у перехідний період.

Станом на початок 2023 року ключовим інструментом підтримки експорту в Україні є Державна установа «Офіс з розвитку підприємництва та експорту», яка функціонує з 2015 року, утворена на базі Офісу з просування експорту України. Основна мета діяльності установи полягає у підтримці малого та середнього бізнесу у налагодженні співпраці із зарубіжними партнерами, розвитку експортних компетенцій українських підприємств, промоції українських товарів і послуг на міжнародних ринках [41].

Серед послуг, які надає Офіс, найбільш популярними є: інформування та сприяння участі в міжнародних виставках (35,9%), залучення до торгових місій (31%), освітні програми для експортерів (25,5%), експортний консалтинг (20,7%) [33]. Ці послуги відіграють важливу роль у розвитку експортного потенціалу українського бізнесу, надаючи підприємствам доступ до необхідної інформації, міжнародних платформ та партнерств. У майбутньому пріоритетним завданням Офісу має стати розширення спектра послуг, зокрема у фінансовій підтримці, що є актуальним для забезпечення конкурентоспроможності українських експортерів на світових ринках.

На базі Державної установи «Офіс з розвитку підприємництва та експорту» розвивається проєкт Дія. Бізнес, який працює у змішаному форматі, поєднуючи онлайн-портал і мережу центрів підтримки підприємництва [67]. Станом на початок 2023 року в межах цього проєкту було запущено кілька важливих ініціатив для підтримки бізнесу, серед яких:

Biz For Ukraine – ініціатива, орієнтована на підтримку сервісних компаній, які працюють у секторах: ІТ, креативної індустрії, консалтингу, інжинірингу та інших галузей, що здатні надавати послуги дистанційно.

Мета проєкту – забезпечити стійкість цих підприємств, створити можливості для розширення їхньої діяльності та інтеграції на міжнародні ринки.

The Supply Chain Resilience (SCR) Platform – платформа, створена для підтримки стійкості ланцюгів постачання. Вона спрямована на: пошук альтернативних шляхів постачання продукції, розвиток нових логістичних маршрутів, інтеграцію українських підприємств у міжнародні ланцюги постачання.

Ukrainian Food Platform – онлайн-платформа, спрямована на підтримку українських виробників продовольства. Її основною метою є: просування українських продуктів харчування на міжнародні ринки, допомога підприємствам у налагодженні контактів із закордонними партнерами,

організація торгових місій та участь у міжнародних виставках, орієнтованих на сектор агропромислового комплексу.

Do Business With Ukrainians – ініціатива, яка націлена на популяризацію співпраці з українськими бізнесами на глобальному рівні. Основні аспекти включають: інформаційну підтримку для міжнародних компаній, які зацікавлені у співпраці з українськими підприємцями, створення платформ для пошуку партнерів та укладання угод, сприяння інтеграції українських компаній у глобальні ринки через проведення бізнес-форумів.

Ці ініціативи є частиною зусиль держави та партнерів для підтримки українського бізнесу в умовах війни, сприяючи його адаптації до нових викликів і забезпечуючи доступ до міжнародних ринків, а також для формування іміджу України як надійного торговельного партнера.

В Україні створення інституції, що підтримує зовнішньоекономічну діяльність, розпочалося з прийняття Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» у 1992 році. У період з 1997 по 2014 рік було реалізовано два етапи проєкту Світового Банку з розвитку експорту (ПРЕ-1, ПРЕ-2+), а третій етап передбачав створення українського Експортно-кредитного агентства (ЕКА). Однак через різні обставини ці зусилля не були завершені. У грудні 2016 року Верховна Рада України ухвалила Закон «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» № 1792-VIII, який передбачав створення ЕКА. Однак реальний процес започаткування розпочався лише в 2018 році, коли Кабінет Міністрів прийняв постанову [45], якою було утворено ЕКА у формі ПрАТ із статутним капіталом у 200 млн грн. ЕКА почало фактичну діяльність тільки в 2022 році, коли з початком повномасштабної війни виникла особлива потреба у підтримці українських експортерів. Відповідно до Закону України «Про фінансові механізми стимулювання експортної діяльності» [45], Кабінет Міністрів України

створив ПрАТ «Експортно-кредитне агентство», яке стало частиною нового фінансового ринку України, а його діяльність регулюється Національним банком України.

Метою діяльності ЕКА є стимулювання експорту товарів, робіт та послуг українського походження шляхом страхування, перестрахування та надання гарантій за експортними договорами. ЕКА здійснює страхування експорту всіх робіт і послуг українського походження, а також експорт товарів згідно з УКТ ЗЕД, з урахуванням обмежень, передбачених статтею 8 Закону України «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» від 24.03.2022 року.

В Україні наразі відсутній остаточно сформований механізм підтримки експортної діяльності, однак воєнний стан і його негативний вплив на зовнішньоекономічну діяльність значно прискорили процес його формування, що в свою чергу призвело до початку роботи Експортно-кредитного агентства (ЕКА). Для ефективної підтримки експортерів і нарощування експортного потенціалу необхідно, окрім розширення можливостей діяльності ЕКА та збільшення її фінансових ресурсів, продовжити розширення інституційної підтримки експортерів. Це включає задоволення потреб підприємств в залежності від їхнього розміру (малий, середній чи великий бізнес), розширення географії експорту та розвиток мережевої взаємодії через підтримку участі у міжнародних торгових заходах, а також узгодження міждержавних торговельних регуляторних механізмів та інтеграцію з міжнародними стандартами.

Українська держава в умовах війни та економічних викликів активно працює над розвитком та підтримкою експортного потенціалу країни. Основна мета державної підтримки — допомогти підприємствам вийти на зовнішні ринки, подолати логістичні труднощі, а також надати доступ до фінансових ресурсів. Механізми та інструменти підтримки експорту націлені

на зміцнення позицій українського бізнесу за кордоном та диверсифікацію ринків збуту.

Державна підтримка експорту в Україні охоплює широкий спектр інструментів: фінансова підтримка, логістичні рішення, інституційна допомога та дипломатичні зусилля. Зважаючи на умови війни, такі заходи є особливо важливими для забезпечення стабільності економіки та збереження позицій українських товарів на світовому ринку.

2.3 Аналіз експортних товарів та галузей економіки, що формують експортний потенціал України та особливості його реалізації у торговельно-економічних відносинах з Німеччиною

Сучасний стан зовнішньої торгівлі в Україні та вибір стратегічних напрямків її розвитку залежать від загального соціально-економічного становища країни та зовнішньоекономічної політики, яку реалізує уряд.

Зовнішня торгівля передбачає обмін товарами і послугами між державами, що охоплює експорт та імпорт. Експорт — це товари та послуги, які виготовляються в одній країні і продаються за її межами, зазвичай ті, чия внутрішня ціна є нижчою від світових. Імпорт — це товари та послуги, вироблені за кордоном, які при цьому довозяться та споживаються у внутрішньому ринку країни.

На рис. 2.1 можемо побачити перелік країн – основних торговельних партнерів, обсяги товарообороту яких в 2023 р. були найбільшими. Де спостерігається значний дисбаланс у торгівлі з Китаєм, імпорт перевищує експорт майже в 4,5 рази. Імпорт із Німеччини більш ніж удвічі перевищує експорт, що свідчить про залежність України від німецьких товарів. Єдина країна серед основних партнерів, де експорт України суттєво перевищує імпорт, що свідчить про позитивне торговельне сальдо з Румунією.

На першому місці за обсягами експорту з України є Польща – експорт склав в 2023 р. 4694,15 млн дол. США; на другому місці Румунія, обсяг

експорту до цієї країни в 2023 р. склав 3752,33 млн дол. США. Німеччина у 2023 р. за величиною експорту з України займала п'яте місце в списку.

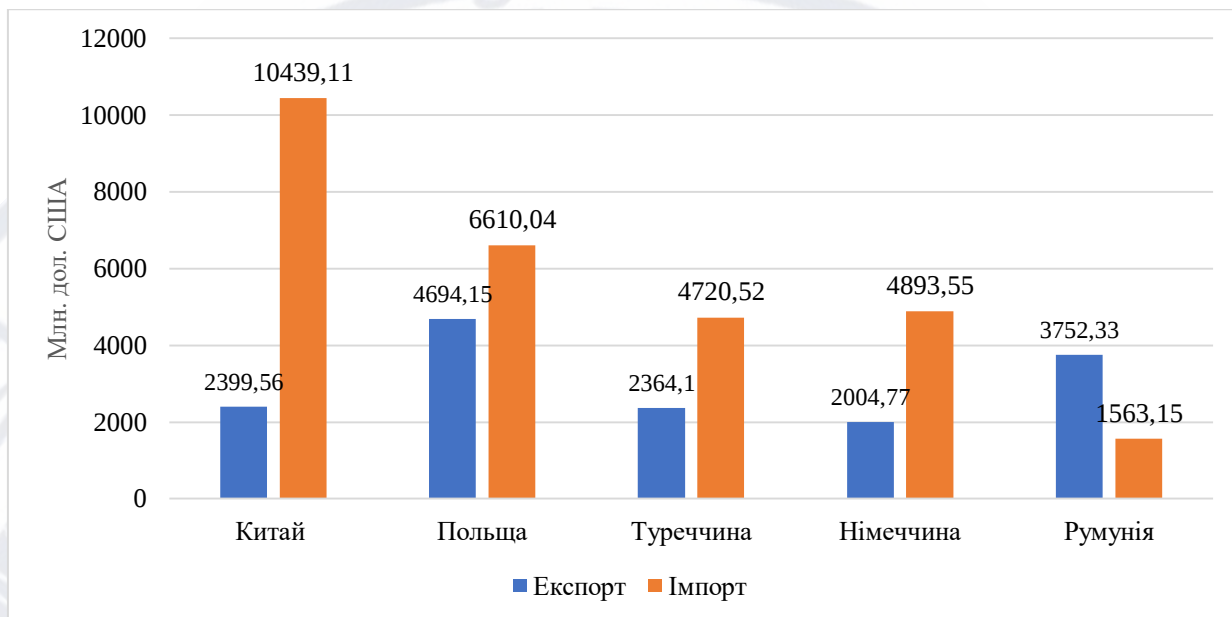


Рисунок 2.1 – Питома вага країн-основних торговельних партнерів України в загальному обсязі товарообороту за 2023 рік, млн дол. США

Джерело: складено автором на основі [13]

Україна експортує товари і в інші країни світу – рис. 2.2

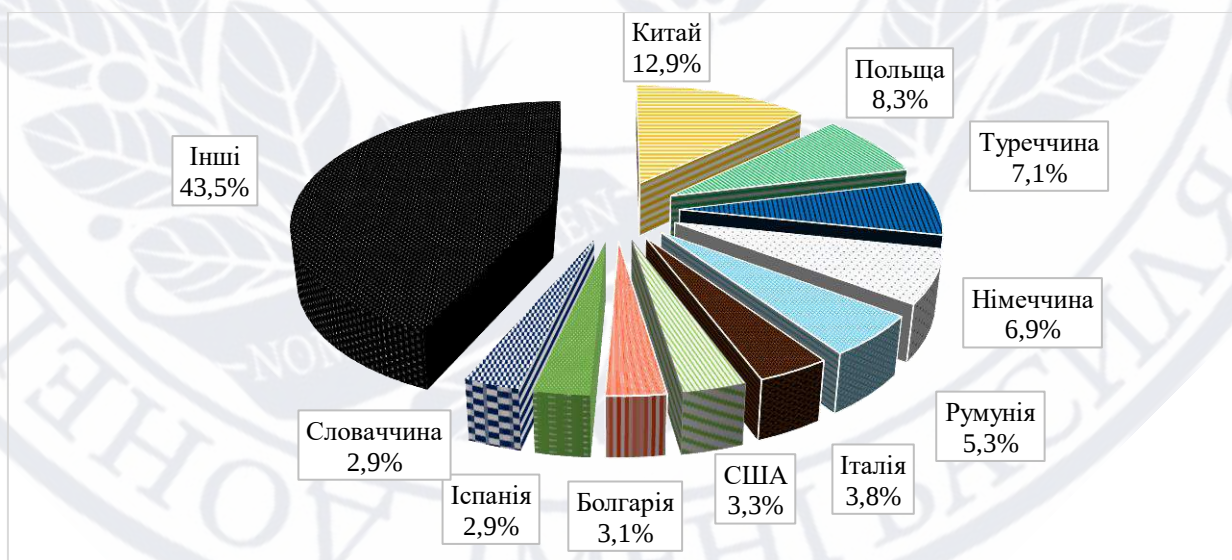


Рисунок 2.2 – Структура експорту товарів України в інші країни світу, 2023 рік, %

Джерело: складено автором на основі [13]

Дані показують, що український експорт у 2023 році концентрувався в обмеженій групі країн, що підтверджує низьку диверсифікацію ринків. Китай має значну частку, а решта експорту спрямована до таких країн, як Німеччина, чия частка склала 6,9%. Загальна частка перших десяти країн становить 56,5% від усього експорту України, тоді як решта країн світу займають лише 43,5%. Це свідчить про те, що більша частина експорту зосереджена у кількох ключових країнах-партнерах, що може зумовити ризики для стійкості експорту, особливо в умовах світових економічних та політичних змін.

Розглянемо обсяг експорту товарів України в порівнянні з експортом до країн ЄС та Німеччини на рис. 2.3. Як видно з рисунку, 2021 рік був рекордним та складав 68,24 млрд дол. США у загальному, та для Німеччини – 2,88 млрд дол. США.

Повномасштабна війна в Україні негативно вплинула на загальну вартість експорту, яка зменшилася в 2023 році на 32,27 млрд дол. США в порівнянні з 2021 роком. В той час експорт до країн ЄС зріс на 2,72 млрд дол. США, але до Німеччини зменшився на 0,88 млрд дол. США.

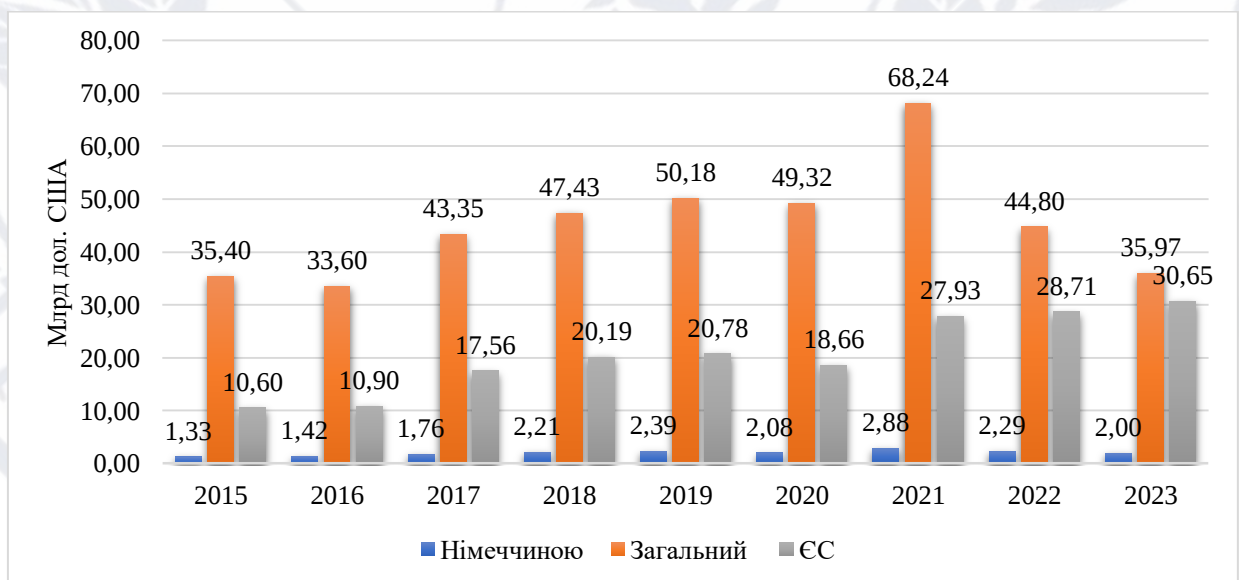


Рисунок 2.3 – Обсяг експорту товарів України в порівнянні з експортом до країн ЄС та Німеччини, 2015-2023 рр. млрд дол. США

Джерело: складено автором на основі [13]

За період 2015-2019 роки спостерігалася стабільна зростаюча тенденція експорту товарів з України до Німеччини, що відображає позитивні торгові відносини між двома країнами. Однак, у 2020 році спостерігається стрімке зменшення обсягів експорту, що може бути зумовлене впливом пандемії COVID-19 та зв'язаними з нею обмеженнями у торгівлі.

У 2021 році, експорт знову показує позитивну динаміку зростання, що може свідчити про відновлення торгових відносин між країнами та підвищення споживчого попиту на українські товари на німецькому ринку.

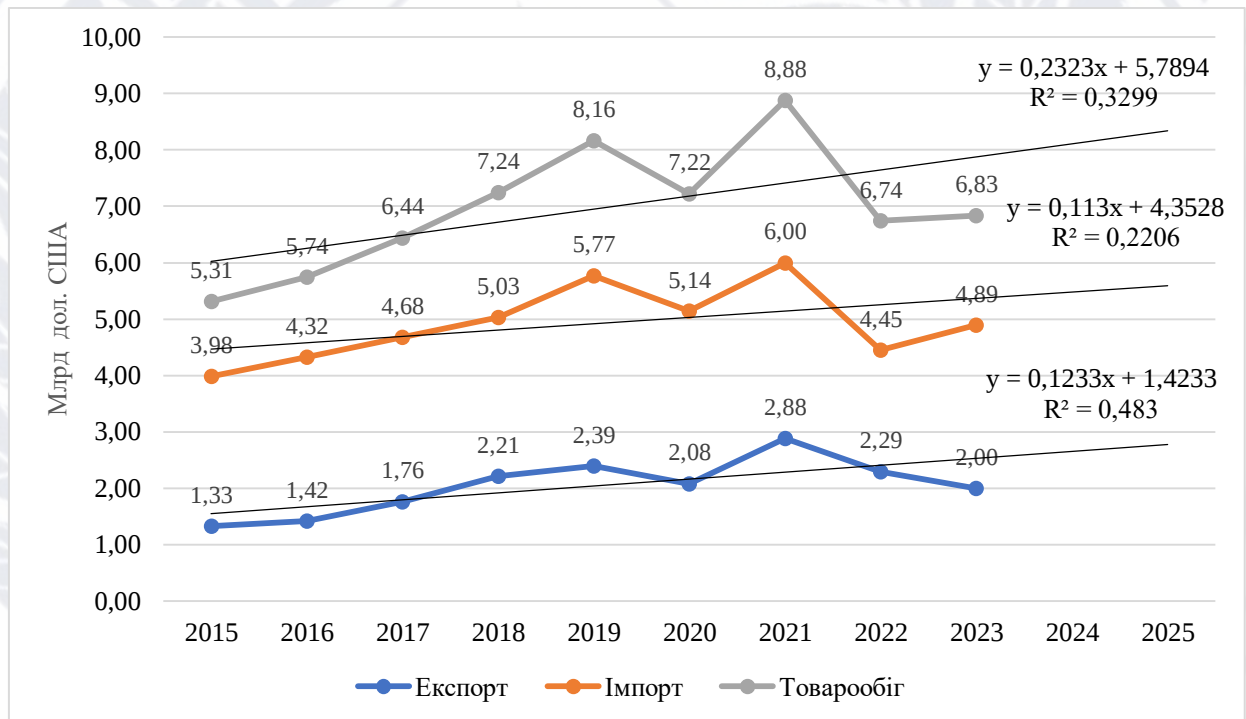


Рисунок 2.4 – Експорт та імпорт товарів України до Німеччини за 2015-2023 рр., прогноз до 2025 рік, млрд дол. США

Джерело: складено автором на основі [13]

На рис. 2.4 представлено товарообіг України з Німеччиною за 2015-2023 роки, який складається з імпорту та експорту товарів. Даний рисунок демонструє коливання цих двох факторів впродовж терміну дослідження, які утворюють тенденцію до зростання або спадання обох факторів залежно від періоду до 2023 року. Експорт демонструє коливання, досягаючи піку у 2019

році приблизно на рівні 2,88 млрд доларів США, після чого спостерігається спад, зокрема, у 2023 році обсяг експорту склав близько 2,00 млрд доларів США. Імпорт стабільно зростає до 2019 року, коли досяг приблизно 5,14 млрд доларів США, далі спостерігалися певні коливання, а в 2023 році обсяг імпорту знизився до 4,89 млрд доларів США. Загальний обсяг товарообігу також зростає упродовж цього періоду, досягаючи максимуму в 2019 році (8,88 млрд доларів США), після чого відбувся спад до 6,83 млрд доларів США у 2023 році. За результатами трендового аналізу до 2025 року прогнозується для кожної категорії загальну тенденцію до збільшення торгівлі між Україною та Німеччиною за досліджуваний період, незважаючи на коливання в окремі роки.

Міжнародна практика торгівлі передбачає класифікацію товарів з метою врегулювання міжнародної торгівлі та систематизації проходження товарів через митні кордони держав. Для цього встановлюються класифікаційні ознаки, які дозволяють групувати товари та послуги за обсягами та напрямками експорту й імпорту. Однією з основних систем класифікації є Гармонізована система опису та кодування товарів (HS) – міжнародна номенклатура товарів, розроблена Всесвітньою митною організацією [70]. Гармонізована система використовується для класифікації товарів під час митного оформлення, нарахування мит і податків, а також для збору статистичних даних [71]. Вона включає близько 5300 груп товарів, кожній з яких присвоюється шестизначний цифровий код [72]. У рамках цієї системи, для класифікації товарів, що експортуються з України, застосовується Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД), що ґрунтується на Гармонізованій системі та використовується для систематизації товарів у зовнішній торгівлі.

Загальна структура експорту з України в 2023 р. за товарними групами представлена на рис. 2.5.

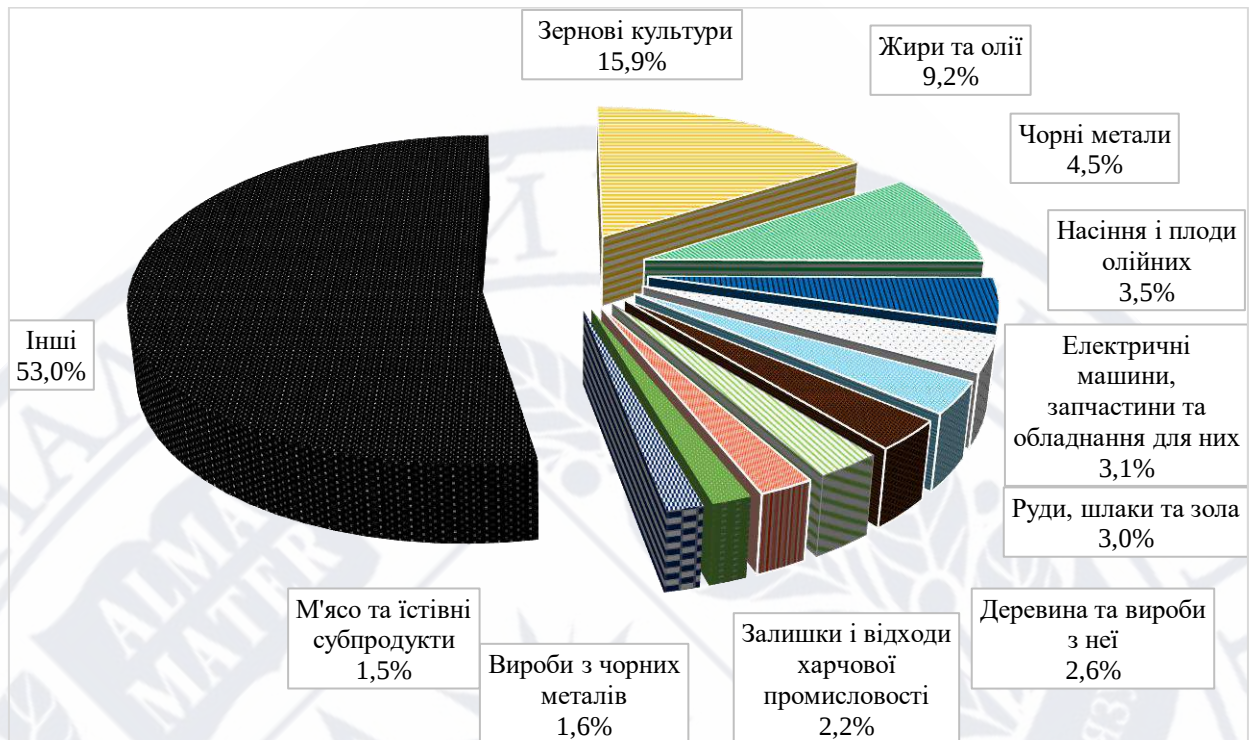


Рисунок 2.5 – Товарна структура експорту України в 2023 році, %

Джерело: складено автором на основі [13]

Аналіз структури експорту України за товарними групами свідчить, що країна експортує низку високоякісних товарів, які є конкурентоспроможними на світовому ринку і користуються попитом. Україна має конкурентні переваги щодо цих товарів на міжнародних ринках. За даними зовнішньої торгівлі 2023 року, найбільшу частку в експорті займають зернові культури – 15,9%, на другому місці – жири та олії, що складають 9,2%, а на третьому – чорні метали, з часткою 4,5%. В цілому, структура експорту свідчить про те, що частки всіх товарних груп є приблизно рівними, але переважно Україна експортує товари агропромислового комплексу.

З проведеного аналізу видно, що основними експортними товарами України в 2023 році стали продукти сільськогосподарського виробництва. Окрім цього, важливо зазначити, що до основних груп товарів на експорт відносяться й інші продукти, що мають значний попит на міжнародних ринках. У табл. 2.4. описано товарну структуру експорту-імпорту України з Німеччиною та ЄС в 2023 році.

Таблиця 2.4 – Товарна структура експорту-імпорту України з Німеччиною та ЄС в 2023 році, млн дол. США

Німеччина				ЄС			
Експорт		Імпорт		Експорт		Імпорт	
Насіння та плоди олійних рослин	453,89	Засоби наземного транспорту	1057,11	Зернові культури	2970,00	Паливні матеріали	4190,00
Електричні машини, обладнання та їх запчастини	295,12	Реактори ядерні, котли та їх частини	692,07	Жири та олії	1510,00	Засоби наземного транспорту	2120,00
Меблі	164,67	Фармацевтична продукція	414,94	Чорні метали	1390,00	Реактори ядерні, котли та їх частини	1360,00
Вироби з чорних металів	163,67	Паливні матеріали	341,62	Електричні машини, запчастини та обладнання	1040,00	Електричні машини, запчастини та обладнання	965,27
Зернові культури	141,85	Пластмаси та полімери	276,93	Руди, шлаки та зола	1010,00	Пластмаси та полімери	892,10
Реактори ядерні, котли та їх частини	94,19	Прилади та апарати оптичні	171,17	Деревина і вироби з деревини	814,44	Хімічна продукція	504,35
Жири та олії	65,35	Хімічна продукція	163,97	Меблі	434,00	Добрива	481,27
Чорні метали	46,71	Харчові продукти	105,02	Залишки і відходи харчової промисловості	412,42	Чорні метали	337,07
Продукти переробки рослин та їх плодів	36,13	Папір, картон та вироби з них	104,45	Вироби з чорних металів	386,20	Папір, картон та вироби з них	322,97

Джерело: складено автором на основі [13]

У 2023 р. найбільше Німеччина імпортувала з України насіння та плоди олійних рослин, електричні машини, обладнання та їх запчастини, а також меблі.

Під впливом війни структура експорту України суттєво змінилася. Через окупацію частини промислових регіонів (зокрема, заводів у Маріуполі)

та проблеми з логістикою обсяги експорту металургійної продукції значно скоротилися.

Завдяки «зерновій угоді» та підтримці ЄС, Україна змогла відновити значну частину експорту зернових і олійних культур. Це дозволило стабілізувати аграрний сектор, хоча обсяги все ще залишаються нижчими порівняно з довоєнним періодом.

Вище було розглянуто експорт товарів, розглянемо показники, що характеризують експорт послуг.

На рис. 2.6 відображено динаміку експорту послуг України. Протягом періоду обсяги експорту послуг зростали, зокрема з 12 442 млн доларів США у 2015 році до пікового значення 18 391 млн доларів у 2021 році. Після 2021 року спостерігається деякий спад, з показником у 16 415 млн доларів США у 2023 році. На графіку показано трендову лінію з рівнянням $y = 607,1x + 12456$, що вказує на середньорічне зростання обсягів експорту на 607,1 млн доларів США. Значення коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,6379$ свідчить про те, що трендова лінія досить добре описує динаміку експорту послуг протягом досліджуваного періоду. Загалом графік демонструє позитивну тенденцію в експорті послуг, незважаючи на коливання в окремі роки.

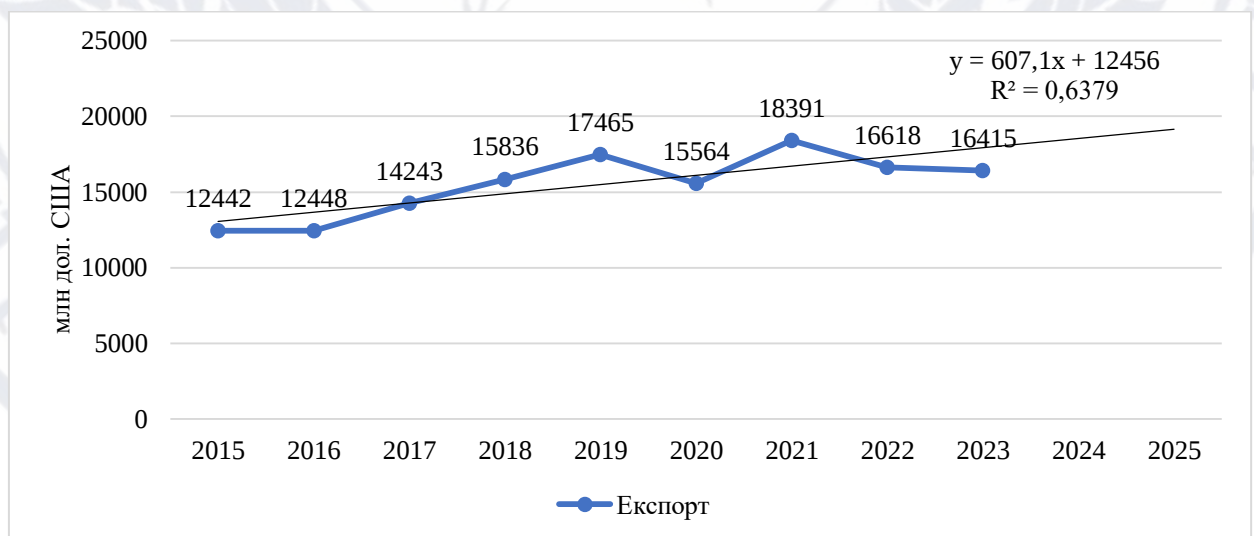


Рисунок 2.6 – Динаміка обсягів експорту послуг України за 2015-2023 рр., прогноз на 2025 р., млн дол. США

Джерело: складено автором на основі [31]

Найбільшу частку в експорті послуг займають комп'ютерні послуги – 40,5 %. Цей сегмент є найбільшим і свідчить про високий попит на українські IT-послуги. Українська IT-індустрія стабільно зростає і активно експортує послуги за кордон. Транспортні послуги – 32,3 %. Другий за величиною сектор експорту послуг, що пов'язано з вигідним географічним розташуванням України та розвинутою транспортною інфраструктурою. Ділові послуги займають – 11,2 %. Сюди входять консультаційні послуги, інженерні та інші бізнес-послуги, які також користуються попитом на міжнародних ринках. Послуги з переробки матеріальних ресурсів – 10,1 %. На тлі війни IT-індустрія стала одним із найбільш стійких секторів. Українські IT-компанії не тільки зберегли клієнтську базу, а й наростили експортні обсяги завдяки дистанційній моделі роботи.

Загалом діаграма показує значну залежність українського експорту послуг від IT-сфери та транспортних послуг, що може бути як перевагою, так і ризиком для економіки. Різноманітність експортних послуг може підвищити стабільність доходів у цій сфері та зменшити вплив коливань попиту на окремі види послуг.

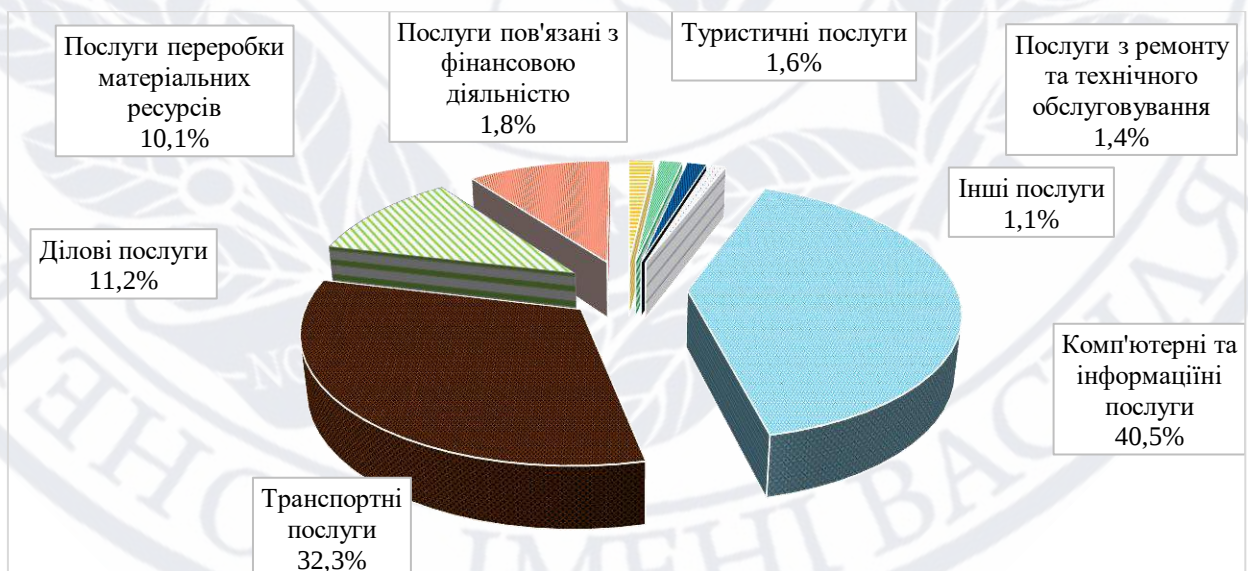


Рисунок 2.7 – Обсяги експорту послуг з України в країни світу, 2023 рік, %

Джерело: складено автором на основі [42]

Аналіз структури експорту послуг України до Німеччини може допомогти зрозуміти, які конкретні види послуг є найбільш популярними та які сектори економіки відзначаються особливими успіхами або проблемами у взаємовідносинах між двома країнами, що спостерігається з рис. 2.8.

Український експорт – це переважно сировинні товари. Експортні показники України залежать від низки зовнішніх факторів. Глобальна криза, пандемії та збройний конфлікт з росією історично збіглися з періодами значного спаду. У загальному обсязі українського експорту переважають товари, але близько чверті-це експорт послуг.

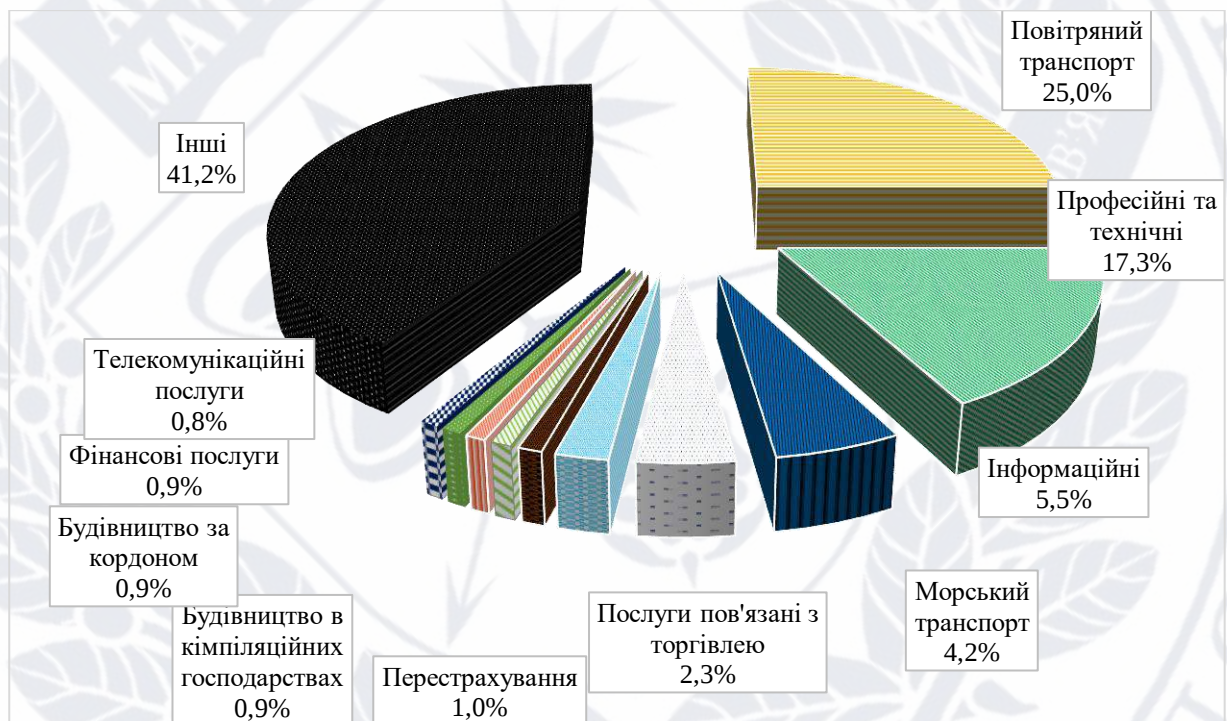


Рисунок 2.8 – Структура експорту послуг з України до Німеччини,
2023 рік, %

Джерело: складено автором на основі [69]

Аналіз ВВП України є ключовим інструментом для розуміння економічного стану країни, її темпів зростання або спаду, а також визначення ключових секторів, які роблять найбільший внесок в економіку. Військова агресія, пандемія COVID-19, економічні реформи та інтеграція з ЄС значно вплинули на ВВП України останніми роками.

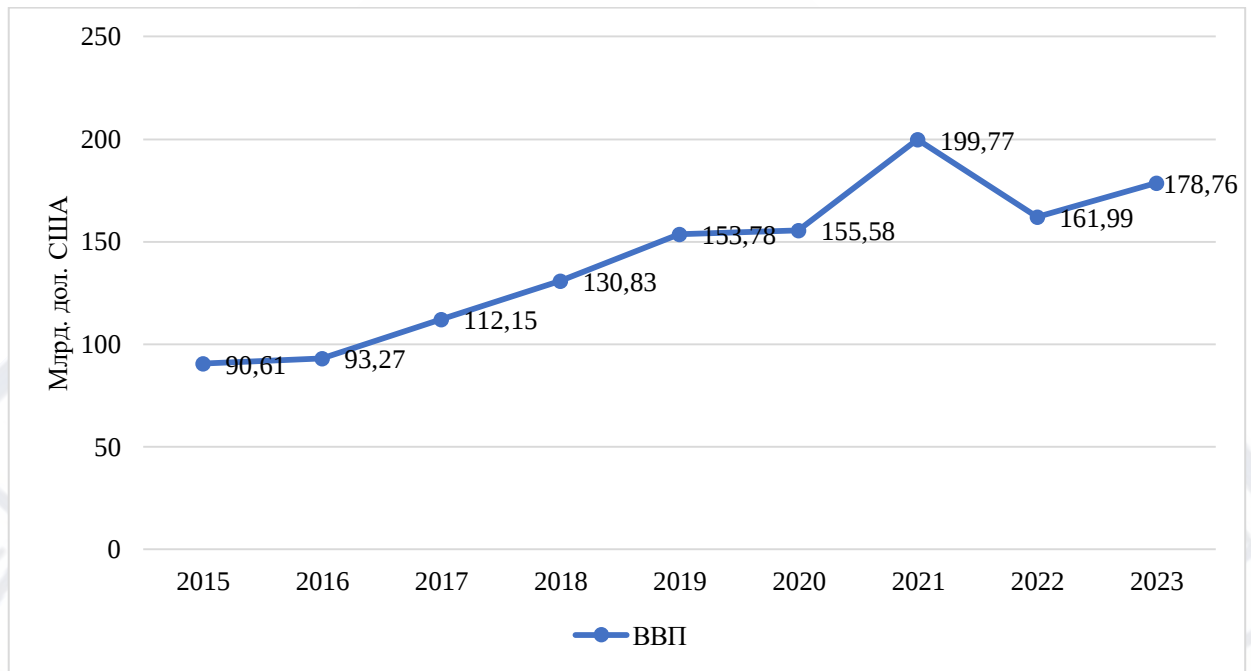


Рисунок 2.9 – ВВП України за 2015-2023 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором на основі [14]

Як видно з рисунка 2015–2018 рр. спостерігається поступове зростання ВВП з 90,61 млрд дол. у 2015 році до 130,83 млрд дол. у 2018 році. Це вказує на період економічного відновлення. Значне зростання ВВП досягло піку в 2021 році, коли ВВП становив 199,77 млрд дол.

Це може бути результатом позитивних економічних змін та сприятливих умов для економічного розвитку. Спостерігається різке падіння ВВП до 161,99 млрд дол. у 2022 році та зростання до 178,76 млрд дол. у 2023 році, що можна пов'язати з впливом війни та кризових умов на економіку України. Загалом, графік ілюструє нестабільну динаміку економіки України в останні роки з найбільшим падінням після 2021 року.

Ще одним ключовим фактором, який впливає на формування експортного потенціалу є прямі іноземні інвестиції.

На графіку зображено динаміку прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну та з України за період з 2015 по 2023 рік (у млн дол. США). Синя лінія представляє інвестиції в Україну, а помаранчева — з України.

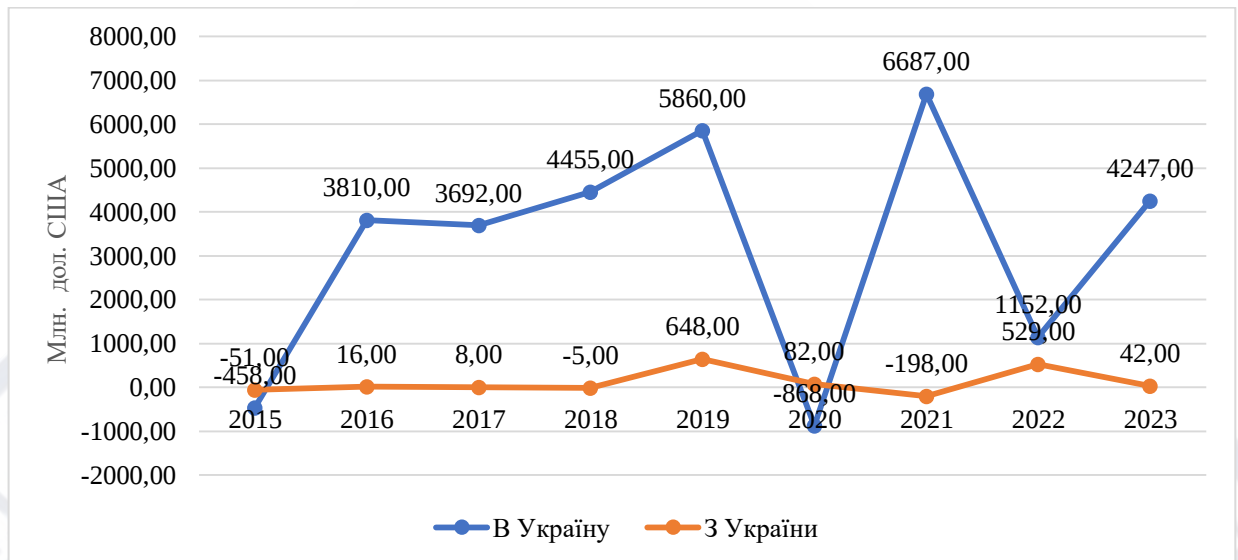


Рисунок 2.10 – Прямі іноземні інвестиції з 2015-2023 рр., млн дол. США

Джерело: складено автором на основі [14]

Інвестиції в Україну в 2015 році показали відтік на рівні -458 млн дол., що можна пояснити складною економічною ситуацією після початку військового конфлікту у 2014 році. Водночас інвестиції з України також були негативними (-51 млн дол.). Починаючи з 2016 року, спостерігається суттєве зростання ПІІ в Україну, досягнувши 3810 млн дол. у 2016 році, а потім стабілізація в межах 3692 млн дол. у 2017 році та 4455 млн дол. у 2018 році. Інвестиції з України залишалися на низькому рівні, від 16 до -5 млн дол. В 2019 році обсяг інвестицій в Україну зріс до 5860 млн дол., тоді як інвестиції з України становили 648 млн дол. Це свідчить про активізацію інвестиційної діяльності. У 2020 році спостерігається різкий спад ПІІ в Україну до -868 млн дол., що вказує на значний відтік капіталу через невизначеність, пов'язану з пандемією COVID-19. Інвестиції з України зменшилися до 82 млн дол. Суттєве відновлення ПІІ у 2021 році в Україну — до 6687 млн дол., що стало найвищим показником за цей період. Водночас, відтік інвестицій з України був на рівні -198 млн дол. Через повномасштабну війну в Україні інвестиції в Україну зменшилися до 1152 млн дол., що свідчить про негативний вплив воєнних дій на інвестиційний клімат. Відтік інвестицій з України зменшився до 529 млн дол. У 2023 році обсяг інвестицій в Україну

збільшився до 4247 млн дол., що може свідчити про початок адаптації економіки до умов війни та активізацію інвестиційної діяльності за підтримки міжнародних партнерів. Інвестиції з України становили 42 млн дол.

Графік відображає вплив економічних і політичних факторів на ПІІ в Україну. Зокрема, після значних відтоків інвестицій у 2015 і 2020 роках, пов'язаних із політичною та економічною нестабільністю, спостерігався період відновлення, зокрема у 2021 році. Проте воєнні дії 2022 року знову негативно вплинули на рівень інвестицій, хоча у 2023 році ситуація покращилася.

Далі за допомогою кореляційно-регресійного аналізу визначимо фактори, що впливають на український експорт до Німеччини, а за допомогою лінійної регресії – співвідношення. Розрахунки проводили за допомогою програми Microsoft Excel. Основою дослідження є виявлення та вивчення залежності експорту українських товарів від наступних макроекономічних показників (незалежних змінних).

На більшість економічних показників впливає не один, а кілька факторів. Для належного опису такої залежності застосовується багатофакторна економетрична модель. Під час побудови моделі багатофакторної регресії відбір найважливіших факторів, які впливають на результативну змінну, здійснюється на основі теоретичного аналізу та статистичних методів. Спочатку формується список показників «X» на основі змістовного аналізу. Далі проводиться збір статистичних даних і попередній аналіз, після чого виконується порівняння та відбір найсуттєвіших факторів.

Як результативну змінну «Y» було обрано обсяг експорту товарів з України до Німеччини, виражений у мільйонах доларів США. Для аналізу враховувалися такі факторні ознаки, як:

X1 – курс євро до гривні – характеризує валютну політику і впливає на конкурентоспроможність українських товарів на міжнародному ринку;

X2 – валовий внутрішній продукт України – чим вище цей показник, тим більше шансів на експортні поставки, млн. дол. США;

X3 – індекс промислового виробництва – відображає динаміку обсягів виробництва товарів і послуг у промислових секторах економіки;

X4 – прямі іноземні інвестиції – відображає сприятливість інвестиційного середовища країни. Надходження ПІІ до України прискорює відтворювальний процес національного виробництва, млн. дол. США ;

X5 – валовий внутрішній продукт Німеччини – зростання або спад ВВП Німеччини має значний вплив на експорт України, оскільки воно прямо пов'язане з попитом на українські товари та послуги, млн. дол. США;

X6 – облікова ставка НБУ, у коефіцієнті до попереднього року – відображає рівень монетарної політики країни та має значний вплив на економіку, зокрема на інфляцію, кредитні ставки, інвестиційний клімат і валютний ринок.

У наступній таблиці представлено дані для аналізу (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Аналітичний матеріал для побудови моделі лінійної регресії

Рік	Експорт товарів з України до Німеччини, млн дол. США у	Курс євро до гривні, грн. X1	ВВП України, млн дол. США X2	Індекс промислового виробництва, % X3	Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США X5	ВВП Німеччини, млн дол. США X5	Облікова ставка НБУ, у коефіцієнті до попереднього року, % X6
2015	1328,68	24,22	90615	98,4	-458,0	3357590	2,00
2016	1423,74	28,29	93270	103,1	3810,0	3469850	0,71
2017	1754,19	30	112154	97,1	3692,0	3690850	0,76
2018	2208,36	32,14	130832	95,3	4455,0	3974440	1,31
2019	2383,00	28,95	153781	91,7	5860,0	3888230	0,97
2020	2071,73	30,79	155582	104,5	-868,0	3889670	0,44
2021	2866,37	32,31	199770	97,8	6687,0	4259930	1,04
2022	2264,66	33,98	161990	55,3	1152,0	4072190	2,69
2023	2019,67	39,56	178760	123,8	4247,0	4185600	1,04

Джерело: складено автором на основі [13; 14; 31; 42]

Для визначення ступеня зв'язку між показниками обчислено коефіцієнт кореляції Пірсона за формулою:

$$r = \frac{\overline{xy} - \bar{x} * \bar{y}}{S_x * S_y} \quad (2.1)$$

де $\bar{x}$ – вибіркве середнє X;

$\bar{y}$ – вибіркве середнє Y;

$\overline{xy}$ – вибіркве середнє XY;

S_x – вибіркве середнє квадратичне відхилення величини X;

S_y – вибіркве середнє квадратичне відхилення величини Y.

Коефіцієнт кореляції варіюється від -1 до $+1$: чим ближче значення до -1 або $+1$, тим сильніший зв'язок між змінними, тоді як значення, наближене до 0 , свідчить про слабкий зв'язок або його відсутність.

На наступному етапі було проведено кореляційний аналіз (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Матриця кореляцій

	y	X1	X2	X3	X4	X5	X6
y	1						
X1	0,68159242	1					
X2	0,888369781	0,718339848	1				
X3	-0,230667651	0,144995577	-0,021495624	1			
X4	0,535561446	0,298831376	0,378362376	0,177905523	1		
X5	0,884860676	0,827456402	0,95150212	-0,067621164	0,444930381	1	
X6	-0,007125563	-0,002535576	-0,017215918	-0,720171298	-0,305987066	0,026706003	1

Джерело: побудовано автором у середовищі Excel

Для кожного фактора розраховується коефіцієнт кореляції, і їх значення оцінюються за наступними критеріями:

- $K < 0,5$ вказує на слабку залежність, і фактор можна виключити з подальшого аналізу;

- $0,5 < K < 0,7$ вказує на середній зв'язок і вимагає подальшого дослідження;

- $K > 0,7$ означає сильний зв'язок і потребує обов'язкового включення у подальше дослідження.

Аналіз даних показав, що X_3 , X_6 характеризуються низьким ступенем зв'язку. У зв'язку з цим зазначені чинники були виключені з подальших розрахунків. X_1 та X_4 має середній зв'язок для побудови достовірної моделі. Сильний зв'язок між експортом ВВП України ($K=0,88837$), ВВП Німеччини ($K=0,884861$).

Для аналізу застосовано метод множинної лінійної регресії. Використовуючи функцію «Регресія» з пакету «Аналіз даних» у програмі MS Excel. На рисунку 2.11 представлено результати аналізу.

SUMMARY OUTPUT									
<i>Regression Statistics</i>									
Multiple R	0,995862								
R Square	0,99174								
Adjusted R	0,98348								
Standard E	61,77466								
Observatic	9								
<i>ANOVA</i>									
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>				
Regressor	4	1832774,9	458193,7	120,0683	0,000204				
Residual	4	15264,436	3816,109						
Total	8	1848039,3							
<i>Coefficients</i>									
	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95,0%</i>	<i>Upper 95,0%</i>		
Intercept	-4298,39	805,39076	-5,33702	0,005937	-6534,51	-2062,26	-6534,51	-2062,26	
X1	-88,05	10,277317	-8,56741	0,001019	-116,584	-59,5155	-116,584	-59,5155	
X2	-0,0003	0,0021095	-0,1422	0,893798	-0,00616	0,005557	-0,00616	0,005557	
X4	0,019593	0,0095336	2,055159	0,10905	-0,00688	0,046063	-0,00688	0,046063	
X5	0,002343	0,0003346	7,001499	0,00219	0,001414	0,003272	0,001414	0,003272	

Рисунок 2.11 – Звіт функції «Регресія» в середовищі Excel

Джерело: побудовано автором в середовищі Excel

Оскільки коефіцієнти для X_1 та X_5 є статистично значущими ($p < 0,05$), це свідчить про їх значний вплив на залежну змінну.

X2 та X4 не мають статистичної значущості ($p > 0,05$), і, ймовірно, не варто враховувати їх у моделі.

Проведемо регресійний аналіз, використовуючи змінні X1 та X5. Результати виведемо на рисунку 2.12.

SUMMARY OUTPUT									
Regression Statistics									
Multiple R	0,991025								
R Square	0,982131								
Adjusted R	0,976175								
Standard Error	74,18754								
Observations	9								
ANOVA									
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>				
Regression	2	1815017	907508,3	164,8879	5,706E-06				
Residual	6	33022,74	5503,79						
Total	8	1848039							
Coefficients									
	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95,0%</i>	<i>Upper 95,0%</i>	
Intercept	-4461,64	359,2901	-12,4179	1,67E-05	-5340,79	-3582,49	-5340,79	-3582,49	
X1	-90,17	11,02667	-8,17744	0,00018	-117,1513	-63,1887	-117,151	-63,1887	
X5	0,002407	0,000152	15,87132	3,97E-06	0,0020361	0,002778	0,002036	0,002778	

Рисунок 2.12 – Звіт функції «Регресія» в середовищі Excel

Джерело: побудовано автором в середовищі Excel

Було визначено, що взаємозв'язок між досліджуваними факторами можна адекватно описати лінійною моделлю з високим рівнем узгодженості.

Коефіцієнт множинної кореляції становить $R=0,991$, що свідчить про надзвичайно високий рівень зв'язку між факторними змінними та результативним показником. Значення коефіцієнта множинної детермінації $R^2=0,98$ для побудованої лінійної регресії вказує на те, що 98,0% варіації експорту пояснюється включеними у модель факторами, тоді як лише 2,0% зумовлені іншими, неврахованими факторами.

Такі високі значення коефіцієнтів кореляції та детермінації підтверджують закономірність залежності. Крім того, значення показника "значимість F" свідчить про високу достовірність отриманих результатів

Розраховане значення критерію Фішера становить $F_{\text{розрах}}$ дорівнює 164,8879, а табличне значення критерію дорівнює $F_{\text{табл}}$ – 5,706E-06. Оскільки $F_{\text{розрах}} > F_{\text{табл}}$, це свідчить про адекватність побудованої моделі.

Рівняння регресії має наступний вигляд:

$$Y = -4461,64 - 90,17 \cdot x_1 + 0,002407 \cdot x_5 \quad (2.2)$$

Далі, підставивши коефіцієнти у рівняння, можемо отримати розрахункове значення залежної змінної y . Результати лінійної регресії представлено в наступній таблиці (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Результати лінійної регресії

Рік	Експорт товарів до Німеччини, млн дол. США, y	Курс євро до гривні, грн. X_1	ВВП Німеччини, млн дол. США X_5	$Y_{\text{розрах.}}$
2015	1328,68	24,22	3357590	1437,00
2016	1423,74	28,29	3469850	1340,27
2017	1754,19	30,0	3690850	1718,07
2018	2208,36	32,14	3974440	2207,79
2019	2383,00	28,95	3888230	2287,89
2020	2071,73	30,79	3889670	2125,45
2021	2866,37	32,31	4259930	2879,71
2022	2264,66	33,98	4072190	2277,18
2023	2019,67	39,56	4185600	2047,04

Джерело: розраховано автором за допомогою програмного забезпечення Microsoft Excel

Для перевірки адекватності моделі результати нанесено на графіки.

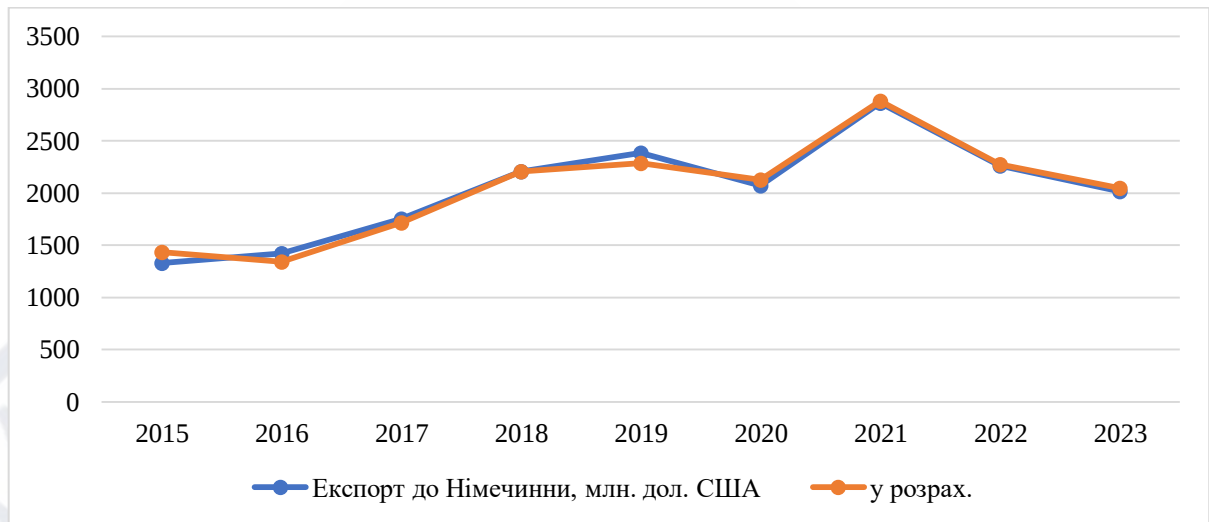


Рисунок 2.13 – Графічне зображення результатів моделі лінійної регресії

Джерело: розраховано автором за допомогою програмного забезпечення Microsoft Excel

Аналіз показав, що справжній вплив на експорт має саме ВВП Німеччини та курс євро до гривні. Побудова економетричної моделі лінійної регресії довела цю гіпотезу, вказуючи на адекватність моделі, тому що розрахункові значення у на графіку майже повторюють траєкторію вхідних значень у.

Отже, результати кореляційно-регресійний аналізу доводять, що обрані фактори, дійсно, мають суттєвий вплив на експорт товарів.

Торговельно-економічні відносини між Україною та Німеччиною активно розвиваються, хоча і в дещо менших масштабах. Для України важливо розвивати торговельні відносини з розвинутою європейською країною-Німеччиною. Уряд Німеччини надає Україні всіляку підтримку у сфері міжнародної торгівлі. Потенціал економічного співробітництва між двома країнами ще не вичерпаний, але існують значні відмінності в рівні економічного розвитку. Для зміцнення торговельних відносин основним завданням є розвиток внутрішнього виробництва продукції з вищою доданою вартістю з метою збільшення експортного потенціалу.

Висновки до розділу 2

Отже, формування та розвиток експортного потенціалу України є важливою складовою економічної стратегії держави. Одним із кроків у цьому напрямку стало створення Експортно-кредитного агентства (ЕКА), яке покликане підтримувати українських експортерів і сприяти виходу на нові ринки. Вибір європейського вектора інтеграції спрямований на поглиблення міжнародного співробітництва та поліпшення економічного становища України.

З кожним роком Україна збільшує кількість країн, з якими ведуться переговори та створюються зони вільної торгівлі. Водночас зменшуються тарифи, знімаються обмеження на імпорту та експорт, полегшується доступ до міжнародних ринків. Протягом досліджуваного періоду (2015-2023 рр.) обсяги експорту товарів і послуг зростали, навіть попри зовнішні та внутрішні виклики.

Україна обрала правильний курс на інтеграцію в міжнародний торговельний простір, прагнучи зайняти найбільш вигідне для себе становище. Це включає співпрацю з ключовими економічними партнерами, такими як Німеччина.

Торгівля з Німеччиною має стратегічне значення для України, хоча обсяги поки що залишаються відносно скромними. Німеччина — одна з найрозвинутіших економік Європи, і розвиток торговельних відносин з нею важливий для української економіки. Існують значні можливості для поглиблення економічного співробітництва між двома країнами, хоча варто враховувати істотну різницю в рівні економічного розвитку.

Для зміцнення відносин та збільшення обсягів торгівлі Україні необхідно вирішити питання нарощування експортного потенціалу. Це включає розвиток виробництва продукції з більшою доданою вартістю, що підвищить конкурентоспроможність українських товарів на міжнародних ринках та створить нові можливості для експорту в розвинуті країни, зокрема до Німеччини.

РОЗДІЛ 3 ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

3.1 Проблеми експортної політики України

Кожна держава прагне збільшити експорт як засіб наповнення бюджету фінансовими ресурсами, що сприяє зростанню зайнятості та покращенню добробуту населення.

Україна стикається з низкою суттєвих викликів у сфері ефективної експортної політики, які гальмують стійкий економічний розвиток та обмежують експортний потенціал країни.

Залежність від сировинного експорту. Структура українського експорту переважно базується на сировинних товарах та продукції з низькою доданою вартістю, таких як аграрні продукти (пшениця, кукурудза, соняшникова олія) та продукція гірничо-металургійного комплексу. Така залежність від сировини робить економіку України вразливою до коливань світових товарних ринків, де ціни можуть істотно змінюватися. Низький рівень доданої вартості експортованих товарів не сприяє стійкому економічному зростанню і обмежує можливості для інноваційного розвитку та підвищення зайнятості в технологічно складних галузях.

Логістичні проблеми. Серйозною проблемою є логістичні перепони, загострені через військові конфлікти. Закриття морських портів, пошкодження залізничної та автомобільної інфраструктури, а також затримки на митницях через їхню перевантаженість значно ускладнюють вихід товарів на міжнародні ринки. Особливої шкоди завдає закриття чорноморських портів, що є основними експортними шляхами для агропродукції, адже це суттєво збільшує час і витрати на доставку продукції до європейських та азійських споживачів, знижуючи конкурентоспроможність українських товарів.

Обмежені фінансові інструменти підтримки експортерів. Порівнюючи з ЄС та іншими розвинутими економіками, система фінансової підтримки

українських експортерів залишається недостатньою. Малі та середні підприємства часто не мають доступу до пільгового кредитування, а обмежені державні програми фінансування зумовлені браком ресурсів. Недостатньо розвинена система страхування експортних ризиків також обмежує участь українських компаній у міжнародній торгівлі, особливо за умов війни, коли фінансові ризики для бізнесу значно зростають.

Регуляторні бар'єри та складність митної політики. Попри певні кроки у спрощенні митних процедур, українські експортери й далі стикаються з високим рівнем бюрократії та непрозорості на митниці. Затримки, непередбачувані митні ставки і високий рівень корупції створюють перешкоди для оперативного експорту. Нерегулярність і складність митних правил заважають формуванню довгострокових експортних стратегій.

Недостатня інтеграція в глобальні ланцюги постачання. Український бізнес залишається недостатньо інтегрованим у міжнародні ланцюги створення вартості, що значно обмежує його можливості для розширення на зовнішні ринки. Брак партнерських зв'язків з іноземними компаніями ускладнює залучення інвестицій та новітніх технологій, які могли б поліпшити якість продукції. Проблеми мережевої інтеграції зумовлені також відсутністю розвинутих платформ для міжнародного співробітництва та необхідністю зміцнення державної активності в укладенні партнерських угод.

Також викликають занепокоєння диспропорції у двосторонній торгівлі з основними партнерами та низька конкурентоспроможність продукції через високу енерговитратність виробництв. Багато підприємств обробної промисловості та конверсійних виробництв перебувають у скрутному фінансовому стані, що ускладнює інвестування в експортноорієнтовані проекти. Недостатня якість контролю експортної продукції та систем сертифікації поєднується з підвищеними вимогами до безпеки та екологічності товарів на міжнародних ринках.

Крім того, відчувається дефіцит досвіду у сфері експорту та браку спеціальних знань серед українських підприємців. Система підготовки кадрів

для роботи з міжнародними партнерами є недостатньо розвиненою. Недостатня державна підтримка розвитку експортноорієнтованих галузей та неефективне управління зовнішньоекономічною діяльністю як на законодавчому, так і на виконавчому рівнях також стримують потенціал експорту.

Ці проблеми сприймаються по-різному підприємствами різного масштабу. Для малих та середніх компаній визначальною проблемою є відсутність закордонних партнерів. Малі підприємства витрачають вдвічі більше часу на оформлення товарів, а вартість таких процедур є вищою внаслідок невеликих обсягів партій.

На додаток до цього, існують помилки держави в управлінні експортом, які виражаються у відсутності концептуальних підходів до підтримки експорту.

3.2 Перспективи розвитку експортної політики України в умовах євроінтеграції

У 2022 році в стосунках між Києвом і Брюсселем розпочався новий етап: Україна отримала статус кандидата на вступ до ЄС. Це закріпило перспективи інтеграції до євроспільноти, стимулювало подальші реформи, надихнуло владу та громадян, а також стало позитивним сигналом для європейських та світових інвесторів.

Зараз на порядку денному стоїть адаптація національного законодавства до європейського правового простору, поглиблення інтеграції українського бізнесу на ринки ЄС, практичне запровадження різноманітних "безвізів", подальша секторальна інтеграція та інше. Успішне просування України на європейському шляху забезпечить реалізація ключових реформ, визначених Угодою про асоціацію, а також виконання рекомендацій Єврокомісії, необхідних для початку переговорів про вступ.

Євроінтеграція України відбувається на тлі широкомасштабної російської агресії. Війна, розв'язана агресором, з одного боку, підтвердила готовність українців захищати незалежність і європейський шлях розвитку своєї країни, об'єднала націю і підсилює громадську підтримку курсу на ЄС. З іншого боку, вона прискорила двосторонні процеси євроінтеграції та підштовхнула Брюссель до перегляду підходів і пріоритетів у сфері безпеки.

Нині основною складовою відносин між Києвом і Брюсселем є спільне протистояння російській континентальній експансії, а також політична солідарність і воєнна та фінансово-економічна підтримка України. Наша держава тривалий час чинить опір на східному фланзі ЄС, приймаючи удар від всієї військової потуги агресора. Сьогодні майбутнє Європи великою мірою залежить від Збройних Сил України. Це підкреслює геополітичну значущість, унікальність і пріоритетність євроінтеграції України.

Україна продовжує проєвропейські реформи, ухвалює важливі євроінтеграційні закони і зміцнює співробітництво з Брюсселем в різних сферах. Загалом можна відзначити помітний прогрес і значні здобутки на європейському шляху.

Отримання статусу кандидата є важливим, але не остаточним етапом у процесі євроінтеграції. Тому навіть в умовах війни важливо не знижувати темпи на шляху до ЄС, використовувати переваги нового статусу, впроваджувати необхідні реформи для членства в ЄС та забезпечувати умови для повоєнного відновлення за європейськими нормами та стандартами.[23]

Європейська інтеграція надає Україні нові можливості в галузі зовнішньої торгівлі та розширення ринків збуту, але одночасно висуває високі вимоги до якості української продукції, інфраструктури, а також до стандартів та механізмів підтримки експорту. Основні перспективи розвитку експортної політики в умовах європейської інтеграції зосереджуються на таких напрямках:

- збільшення доступу до ринку Європейського Союзу. Діюча в рамках

Угоди про асоціацію зона вільної торгівлі з ЄС надає українським виробникам можливість виходити на європейський ринок із мінімальними митними обмеженнями. Це створює умови для нарощування експорту українських товарів, зокрема в таких секторах, як сільське господарство, харчова промисловість, машинобудування, металургія та послуги інформаційних технологій. Спрощений доступ до ринку ЄС також відкриває перспективи для українських компаній щодо участі в європейських програмах розвитку малого та середнього бізнесу, інноваційних проектів і кластерів, що підвищує їхню конкурентоспроможність;

- підвищення стандартів якості продукції. Для виходу на європейський ринок українська продукція повинна відповідати високим стандартам якості та безпеки. Це стимулює інтеграцію європейських технічних регламентів, екологічних і санітарних норм в Україні. Подібна модернізація сприяє підвищенню якості та конкурентоспроможності української продукції не лише на ринку ЄС, а й на інших міжнародних ринках. Державна підтримка та допомога іноземних партнерів у сфері сертифікації продукції є важливими для підприємств, особливо малих та середніх, у дотриманні міжнародних стандартів, що є основною умовою для успішного експорту до ЄС;

- диверсифікація структури експорту. Європейська інтеграція сприяє диверсифікації українського експорту від сировинної орієнтації до продукції з більшою доданою вартістю. Особливо перспективними є розширення експорту ІТ-послуг, продукції харчової та легкої промисловості, фармацевтики, машинобудування та енергетичного обладнання. Держава може сприяти таким галузям через фінансову підтримку, податкові пільги, гранти та програми розвитку для стимулювання експорту високотехнологічної продукції;

- інтеграція в європейські транспортні коридори. Розвиток інфраструктури є ключовим елементом для розширення українського експорту. Інтеграція в європейські транспортні коридори, особливо в рамках ініціативи "Транспортне співтовариство ЄС", дозволить Україні забезпечити більш

ефективні логістичні маршрути для експорту продукції до Європи. Інвестиції в модернізацію транспортної інфраструктури (залізниць, автодоріг, морських портів) покращують сполучення з ЄС, зменшують логістичні витрати та сприяють розвитку експорту;

- покращення інвестиційного клімату та залучення іноземних інвестицій. Європейська інтеграція покращує інвестиційний клімат в Україні, що є необхідним чинником для збільшення обсягу іноземних інвестицій. Це сприяє припливу капіталу в експортно орієнтовані галузі, технологічній модернізації виробництва та підвищенню продуктивності праці. Залучення іноземних інвесторів створить нові робочі місця й сприятиме впровадженню передових технологій, що позитивно вплине на експортний потенціал країни;

- розвиток мережевої співпраці та інтеграція в європейські ринки.

Формування спільних підприємств і бізнес-кластерів за участю європейських партнерів може істотно сприяти зростанню експортного потенціалу України. Цей процес також полегшує обмін досвідом, технологіями та надає доступ до нових ринків. Участь у міжнародних програмах, форумах та виставках дозволяє українським експортерам вибудовувати партнерські відносини з європейськими компаніями, що служать опорою для розвитку експортної інфраструктури та підвищення обсягів експорту.

Перспективи для розвитку експортної стратегії України в контексті євроінтеграції мають суттєве значення. Спрощений доступ до ринків ЄС, адаптація до європейських стандартів, стимулювання високотехнологічних галузей, модернізація інфраструктури й покращення інвестиційного клімату відкривають величезні можливості для українських підприємств. Однак, для реалізації повного потенціалу необхідно проводити послідовні реформи, що підтримують розвиток конкурентоспроможного та стабільного експорту. Вони дозволять Україні зміцнити свої позиції на міжнародній арені та інтегруватися в європейський економічний простір.

3.3 Основні напрями підвищення експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з Німеччиною

Німеччина, як одна з провідних економік Європи, відіграє ключову роль у реалізації експортного потенціалу України. Європейський Союз залишається найбільшим торговельним партнером України, забезпечуючи понад 85,2% загального експорту українських товарів. Інтеграція України в єдиний європейський ринок створює унікальні можливості для зміцнення економічної співпраці, але вимагає стратегічного підходу до розвитку експорту товарів і послуг.

Україна, навіть у складних умовах війни, продовжує активно розвивати торговельно-економічні відносини з Німеччиною, яка є одним із ключових партнерів нашої держави в Європейському Союзі.

Таблиця 3.1 – Динаміка зовнішньої торгівлі товарами України до Німеччини, 2021 – 2023 рр., млн дол. США

Показник	2021	2022	2023	Зміни до відповідного року, %	
	млн дол. США			2022 до 2021	2023 до 2022
Товарообіг	88800	67400	68900	-24,1	2,2
Експорт	28800	22900	20000	-20,5	-12,7
Імпорт	60000	44500	48900	-25,8	9,9
Сальдо	-31200	-21600	-28900	-30,8	33,8

Джерело: складено автором на основі [13]

За результатами 2023 року товарообіг між Україною та Німеччиною склав 68,9 млрд дол. США, що свідчить про зростання на 2,2 % у порівнянні з 2022 роком. Незважаючи на позитивну динаміку загального обсягу торгівлі, структура експорту та імпорту залишається проблемною: експорт українських товарів зменшився на 12,7 % і склав 20,0 млрд дол. США, що відображає вплив логістичних труднощів, скорочення виробничих потужностей та інших факторів. Тоді як імпорт товарів із Німеччини, навпаки, зріс на 9,9 %, досягнувши 48,9 млрд дол. США, що свідчить про високу залежність України від німецької продукції.

Україна має значний потенціал для розвитку експорту завдяки своїм природним ресурсам, стратегічному географічному розташуванню та наявності кваліфікованої робочої сили. Проте для ефективної реалізації цього потенціалу необхідні структурні реформи в експортній політиці та підтримці національних експортерів.

Аналіз експортного потенціалу України свідчить про схильність до сировинного експорту, що створює ризики для довгострокового розвитку через можливість стати постачальником сировини для розвинених країн. Це може призвести до технологічної залежності та обмеження економічного зростання. Щоб цього уникнути й підвищити стійкість експортних надходжень, Україна має збільшити частку високотехнологічних товарів у своєму експорті. Виробництво й експорт продукції з доданою вартістю сприятимуть створенню нових робочих місць і підвищенню конкурентоспроможності на світових ринках.

Основні напрями, які можуть допомогти змінити структуру експорту:

- розвиток високотехнологічних галузей, таких як ІТ, машинобудування та авіакосмічна промисловість;
- експорт готових харчових продуктів, органічної продукції;
- стимулювання створення товарів із використанням сучасних технологій та матеріалів.

Завдяки цим заходам Україна може перейти від моделі сировинного експорту до інноваційної, що забезпечить стабільне економічне зростання і зменшить залежність від імпортованих технологій.

Впровадження кластерної моделі економіки може стати дієвим інструментом переходу до високотехнологічного виробництва. Цей підхід передбачає створення спеціалізованих територій, спрямованих на розвиток галузей із високою доданою вартістю. Кластеризація дозволяє об'єднувати підприємства, наукові установи та місцеві органи управління для стимулювання інновацій і ефективного використання ресурсів.

Світовий досвід успішно демонструє ефективність кластерної економіки у різних секторах. Наприклад, у Німеччині моделі «Індустрія 4.0» об'єднують високотехнологічні виробництва, створюючи глобально конкурентоспроможні продукти. Подібний підхід може бути адаптований і в Україні. Ефективне створення кластерів може допомогти Україні збільшити частку високотехнологічного експорту, стимулювати розвиток внутрішнього ринку та інтегруватися у глобальні виробничі ланцюги.

Однак, реалізація експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з Німеччиною супроводжується низкою труднощів і викликів. Серед найважливіших із них можна виділити наступні:

- високі мита та тарифні бар'єри ускладнюють доступ українських товарів на німецький ринок;
- відповідність стандартам Німеччини може бути витратною;
- незнання німецької культури перешкоджає бізнес-контактам;
- логістичні проблеми та високі транспортні витрати ускладнюють торгівлю;
- Німеччина характеризується високим рівнем розвитку як внутрішньої, так і міжнародної конкуренції, що зобов'язує українські підприємства змагатися з іноземними виробниками на німецькому ринку;
- геополітичні та політичні ризики можуть суттєво впливати на стабільність торговельно-економічних відносин між країнами;
- коливання обмінних курсів здатні істотно впливати на конкурентоспроможність і прибутковість українських експортерів.

Щоб вирішити вище перелічені проблеми потрібно здійснити оновлення зовнішньоекономічної діяльності, яка має спрямовуватись на збільшення обсягів та ефективності експорту.

Доступні наступні шляхи вирішення:

- розвиток високотехнологічних галузей: Україна може зосередитися на розвитку галузей, які мають високий потенціал у виробництві та експорті продукції з використанням новітніх технологій. Це можуть бути

інформаційні технології, біотехнології, виробництво високоякісних електронних компонентів;

- розвиток виробництва високоякісних товарів: Україна може зосередитися на підвищенні якості своєї продукції, щоб вона відповідала вимогам німецького ринку. Це може включати виробництво високоякісних продуктів харчування, текстилю, машин та обладнання, а також виробів легкої промисловості;

- розширення співпраці у сфері послуг: Україна може активізувати співпрацю з німецькими компаніями у сфері послуг, таких як ІТ-розробка, консалтинг, освіта, туризм тощо. Розвиток цих секторів може стати додатковим джерелом експортного доходу;

- підтримка експортерів та зниження торговельних бар'єрів: Уряд України може забезпечити підтримку експортерів, зокрема шляхом надання фінансових та консультаційних послуг, що спрямовані на розвиток експортного бізнесу. Також важливо сприяти зниженню торговельних бар'єрів між країнами, щоб полегшити експорт товарів та послуг;

- розвиток інфраструктури та логістики: Україна може інвестувати у розвиток транспортної інфраструктури, зокрема у розширення та модернізацію портів, залізниць та доріг. Це допоможе збільшити обсяги експорту та підвищити його ефективність;

- припинення будь-яким шляхом війни та створення стабілізації політичної діяльності всередині країни.

Після аналізу ключових галузей країни та її експортної спеціалізації виявляється значне відставання України у виробництві високотехнологічної продукції. Сьогодні необхідно вдосконалити експортну структуру за трьома основними напрямками: збільшення переробки сировинних ресурсів, розширення асортименту експортованих товарів та розвиток високотехнологічного сектора в українському експорті.

Слід здійснити диверсифікацію експорту з метою підвищення обсягів продажу товарів та послуг за кордон. Наприклад, варто перейти від експорту

сировини до готових товарів, що дозволить збільшити експортну базу, підвищити доходи й різноманітність продукції та розширити коло контрагентів, виходячи на більш конкурентоспроможні ринки.

Використання дешевих факторів виробництва, таких як робоча сила, виробничі потужності та технології, може забезпечити приплив інвестицій, збільшення податкових надходжень і можливість запозичення досвіду у більш розвинених країнах. Крім цього, слід направляти українські інвестиції в країни, що розвиваються, для створення спільних підприємств на їх території, що зменшить витрати на виробництво в порівнянні з імпортом до України. Необхідно також оновлювати заходи підтримки експортерів і долати перешкоди в цьому процесі.

Ці кроки можуть значно підвищити експортний потенціал України в торговельних і економічних відносинах з Німеччиною, а також зміцнити партнерські стосунки між двома державами.

Висновки до розділу 3

У сучасному контексті українського експорту виникають деякі ключові виклики. Перш за все, несприятлива економічна ситуація у країні та низькі показники рейтингової надійності для отримання кредитів та інвестицій стають суттєвими перешкодами. Крім того, значна частина експорту залишається сировинною та вузькоспеціалізованою. Відчувається дефіцит інвестицій у модернізацію експортноорієнтованих галузей за умов гострої нестачі новітніх технологій, де основним джерелом фінансування інновацій є власний капітал компаній.

Відсутність партнерів за кордоном є найбільшою проблемою для малих і середніх компаній. При цьому малі підприємства витрачають вдвічі більше часу на оформлення товару, а вартість оформлення зовнішньоторговельних операцій у них вище через невеликих розмірів партій.

До проблем з експорту призводять і помилки держави, які полягають, у першу чергу, у відсутності концептуальних підходів в напрямку підтримки експорту.

Досвід євроінтеграції України в умовах війни має унікальний характер. Здійснюючи опір широкомасштабній збройній російській інтервенції, потерпаючи від величезних людських і фінансово-економічних втрат, країна набула статусу кандидата на вступ до ЄС, продовжує європейську інтеграцію в різних сферах, поглиблює партнерство з ЄС на секторальних напрямках, виконує рекомендації Єврокомісії і запроваджує на практиці положення Угоди про асоціацію.

Проаналізувавши основні галузі країни та її експортну спеціалізацію, та врахувавши основні проблеми, можемо виявити значне відставання України у сфері високотехнологічної продукції. Тому на даний момент потрібно вдосконалити структуру експорту за допомогою таких напрямків: збільшення переробки сировинних ресурсів; розширення різноманітності продукції, що експортується; розвиток і зміцнення високотехнологічного компоненту українського експорту та пошук партнерів в Німеччині.

Ці напрями можуть сприяти зростанню експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з Німеччиною та зміцненню партнерських відносин між двома країнами.

ВИСНОВКИ

У процесі дослідження теми було розглянуто сутність експортного потенціалу та його вплив на економічний розвиток України. Проведено аналіз сучасної зовнішньоторговельної політики та попиту на українські товари у світі. Виявлено основні проблеми, перспективи й напрями вдосконалення експортної політики України.

З'ясовано, що експортна політика є одним з ключових елементів розвитку держави. Основними її складовими є товари та послуги, які формують дохідну частину бюджету та впливають на економічну стабільність. На жаль, спостерігається негативна тенденція в динаміці експорту, що зумовлено внутрішніми й зовнішніми факторами. Для забезпечення економічного зростання країні важливо підвищувати частку експорту над часткою імпорту. Проте економічні та політичні виклики, що вплинули на Україну, спричинили зміни у структурі експорту та перенаправлення ринків збуту. Зокрема, втрата ринку росії частково компенсується розвитком торгівлі з країнами Європейського Союзу.

Ефективна експортна політика є одним з основних інструментів для подолання економічних труднощів, спричинених війною, і створення основ для стійкого зростання. Україна має значний потенціал для покращення свого експортного середовища за рахунок диверсифікації, цифровізації, підвищення якості продукції та розвитку партнерств з іншими країнами. Однак реалізація цього потенціалу потребує комплексного підходу і послідовного реформування інструментів державної підтримки експорту.

Проаналізовано структуру експорту товарів України в інші країни світу. Дані показують, що український експорт у 2023 році концентрувався в обмеженій групі країн, що підтверджує низьку диверсифікацію ринків. Китай має значну частку, а решта експорту спрямована до таких країн, як Німеччина, чия частка склала 6,9%. Більша частина експорту зосереджена у

кількох ключових країнах-партнерах, що може зумовити ризики для стійкості експорту, особливо в умовах світових економічних та політичних змін.

Розглянуто обсяги експорту товарів України в цілому, до країн ЄС та Німеччини. Повномасштабна війна в Україні негативно вплинула на загальну вартість експорту, яка зменшилася в 2023 році на 32,27 млрд дол. США в порівнянні з 2021 роком. В той час експорт до країн ЄС зріс на 2,72 млрд дол. США, але до Німеччини зменшився на 0,88 млрд дол. США. Переорієнтація українських виробників на європейський ринок виявляється через зміну структури експорту та зміну напрямків зовнішньої торгівлі, зокрема у контексті війни.

Аналіз структури експорту показує, що Україна експортує товари високої якості, конкурентоспроможні на світовому ринку, серед яких зернові культури (15,9%), жири та олії (9,2%) і чорні метали (4,5%). Ці товари, зокрема агропромислової групи, користуються попитом на світовому ринку, що свідчить про конкурентні переваги України. Проте, з початком війни структура експорту України зазнала суттєвих змін, зокрема через зниження попиту на традиційні товарні групи на певних ринках та зростання попиту на українську продукцію в Європейському Союзі. Це пов'язано з необхідністю забезпечити продовольчу безпеку в країнах ЄС, а також через зміни в логістичних маршрутах і запровадження нових торгових угод, які стимулюють розвиток зовнішньоекономічної співпраці з Європою. Під впливом цих факторів Україна активно розвиває експорт агропродовольчих товарів і збільшує частку поставок до європейських країн, що відображає переорієнтацію виробників на європейський ринок.

Найбільшу частку в експорті послуг займають комп'ютерні послуги – 40,5 %. Цей сегмент є найбільшим і свідчить про високий попит на українські ІТ-послуги. Українська ІТ-індустрія стабільно зростає і активно експортує послуги за кордон. Транспортні послуги – 32,3 %. Другий за величиною сектор експорту послуг, що пов'язано з вигідним географічним розташуванням України та розвиненою транспортною інфраструктурою.

Ділові послуги займають – 11,2 %. Сюди входять консультаційні послуги, інженерні та інші бізнес-послуги, які також користуються попитом на міжнародних ринках. Послуги з переробки матеріальних ресурсів – 10,1%. На тлі війни ІТ-індустрія стала одним із найбільш стійких секторів. Українські ІТ-компанії не тільки зберегли клієнтську базу, а й наростили експортні обсяги завдяки дистанційній моделі роботи.

Отже, аналіз показує, що в експортній структурі України переважає сировинна продукція. Результати експортної діяльності України значною мірою залежать від різноманітних зовнішніх факторів, таких як світові кризи, пандемія, а також від внутрішніх чинників, зокрема збройний конфлікт з росією, що історично збігався з періодами значного спаду в економіці. В загальному обсязі експорту України значна частка припадає на товари, але близько чверті складає експорт послуг.

За допомогою кореляційно-регресійного аналізу були визначені фактори, що впливають на експорт товарів України до Німеччини. Серед обраних факторів, які можуть мати потенційний вплив на експорт товарів, реальний вплив має: ВВП Німеччини та курс євро до гривні. Цю гіпотезу підтверджено через побудову економетричної моделі лінійної регресії. Результати моделювання вказують на адекватність моделі, оскільки розрахункові значення залежної змінної (y) на графіку майже точно повторюють траєкторію вхідних значень, що підтверджує правильність побудованої моделі та її здатність відображати реальний вплив факторів на експорт України до Німеччини.

Отже, результати кореляційно-регресійний аналізу доводять, що обрані фактори, дійсно, мають суттєвий вплив на експорт товарів.

Зовнішньоекономічна діяльність із ЄС є перспективним напрямом для розвитку економічних відносин України, попри наявні проблеми: від'ємний торговий баланс, сировинну орієнтацію експорту, нерівномірний розподіл експортно-імпортних операцій між регіонами. У структурі експорту України

більшість припадає на товари, водночас близько чверті експорту становлять послуги.

Торговельно-економічні відносини з Німеччиною, попри їхні порівняно невеликі обсяги, активно розвиваються. Поглиблення співпраці з Німеччиною як із високорозвинутою європейською країною є важливим для України. Існує потенціал для подальшого економічного співробітництва, хоча й помітна різниця у рівнях розвитку економік. Ключовим аспектом для зміцнення цих відносин є розвиток в Україні виробництва товарів із більшою доданою вартістю.

Основні проблеми сучасної зовнішньоторговельної політики України включають сировинний характер експорту, вузьку спеціалізацію, нестачу нових технологій, обмежений досвід у сфері експорту та низьку конкурентоспроможність продукції через високу енерговитратність виробництва.

Для вирішення цих проблем необхідне оновлення підходів до зовнішньоекономічної діяльності, спрямоване на підвищення обсягів та ефективності експорту. Це передбачає перехід від експорту сировини до експорту продукції з високою доданою вартістю, збільшення частки послуг у структурі експорту та стимулювання розвитку новітніх технологій, що можуть бути використані як у внутрішньому виробництві, так і для експорту.

Запропоновані заходи створять більш стабільне та конкурентоспроможне середовище для українських експортерів, що дозволить їм успішніше інтегруватися у глобальні ринки та сприятиме економічному зростанню країни.

Таким чином, Україна має значний потенціал для розвитку та зміцнення своїх позицій на світовій арені. Правильний стратегічний напрям та систематичний розвиток експортної політики сприятимуть становленню України як економічно потужної держави на міжнародній арені.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення 29.03.2024).
2. Артамонова Г. Зовнішня торгівля України з ЄС: можливості та виклики. *Журнал європейської економіки*. 2019. № 3. С. 4–13.
3. Бабан Т. О. Сутність поняття «експортний потенціал» у економічній науці. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_2_2/18-2-01.pdf (дата звернення: 05.04.2024).
4. Батаренко А. О. Проблеми та перспективи європейської інтеграції України. *Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ*. 2014. №1. С. 34–37.
5. Білоусова О. Засади фіскальної підтримки пріоритетних напрямів зовнішньоекономічної діяльності України. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 49. С. 29-33.
6. Бестужева С. В. Концептуальні підходи до визначення сутності експортного потенціалу. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2017. Вип. 8. С. 22-28.
7. Бондар Ю. А., Легінькова Н. І., Фабрика І. В. Експортний потенціал підприємства: сутність, принципи формування та умови максимізації. *Вісник післядипломної освіти*. Серія Соціальні та поведінкові науки. 2021. Вип. 16(45). URL: <http://umo.edu.ua>, [https://doi.org/10.32405/2522-9931-2021-16\(45\)](https://doi.org/10.32405/2522-9931-2021-16(45)) (дата звернення: 05.05.2024).
8. Бублик Є. О. Посилення валютного регулювання в Україні в умовах ескалації воєнних дій. *Економіка України*. 2022. № 10 (731). С. 35–50.
9. Васильєв О. Розвиток експортного потенціалу як складова модернізації зовнішньоекономічної діяльності. *Зовнішні справи*. 2013. №4. С. 36-39.

10. Васильківський Д. М., Шевченко Д. В. Пріоритети державної політики формування і ефективного використання людського капіталу як чинника економічного зростання. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2022. № 2, Том 1. С. 53–60.

11. Васуренко В. А. Сучасні підходи до дефініції «зовнішньоекономічна діяльність». URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4902> (дата звернення: 19.03.2024).

12. Голованенко Н. Особливості експортно-імпортних операцій підприємства України. *Вісник Черкаського університету*. 2015. С. 60–62.

13. Державна митна служба України. URL: <https://bi.customs.gov.ua/uk/trade/> (дата звернення 01.08.2024).

14. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 12.08.2024).

15. Державна підтримка українського експорту. Види зовнішньоекономічної діяльності. URL: <http://www.ukrexport.gov.ua/rus/legislation/3251.html> (дата звернення 01.09.2024).

16. Дія. Бізнес. Експортний напрям: сайт. 2023. URL: <https://export.gov.ua> (дата звернення: 29.09.2024).

17. Дугінець Г., Чернишов О. Інституційна підтримка українського експорту. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2020. № 4(132). С. 20-32.

18. Дунська А. Р., Харченко І. А. Науково-методичні підходи до оцінювання експортного потенціалу підприємства. «Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи»: Збірник тез II Міжнародної науковопрактичної конференції, 2021. С. 162–163.

19. ЗВІТ між Україною та Євросоюзом: як змінився імпорт та експорт за чотири роки. *Слово і діло*. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2020/05/08/infografika/ekonomika/zvt-mizh-ukrayinoyu-ta-eyvrosoyuzom-yakzminyvsya-import-ta-eksport-chotyry-roky> (дата звернення 02.10.2024).

20. Зеліч В. В., Матвеев М. Е. Особливості регулювання та контролю зовнішньоекономічної діяльності в умовах воєнного стану: реалії сьогодення. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2023. Вип. 5(05). С. 93–97.

21. Зрайло І. І. Оцінювання стану і передумов реалізації зовнішньоекономічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК України. *Український журнал прикладної економіки*. 2020. № 2. С. 82-88.

22. Іванов С. В., Ляшенко В. І., Осадча Н. В. Стратегічні напрями формування експортної стратегії України в умовах відновлення економіки. *Економічний вісник Донбасу*. 2022. № 1(67). С. 16-27.

23. Інформаційні матеріали сайту Центру Разумкова. URL: <https://razumkov.org.ua> (дата звернення 16.10.2024).

24. Іщук С. О., Полякова Ю. В., Ривак Н. О., Процевят О. С. Український товарний експорт в умовах глобальних економічних змін. Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України», 2021. 72 с.

25. Кикиш О. Семантика та економічний зміст категорії «експортний потенціал». *Економічний аналіз*. 2008. №3 (19). С. 173-176.

26. Краснодєд Т. Л. Аналіз експортно-імпортних операцій України на сучасному етапі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. №22 (2). С. 32-35.

27. Ксендзук В. В. Механізми формування та реалізації державної зовнішньоторговельної політики України: монографія. Житомир: Житомирська політехніка. 2020. 352 с.

28. Левчунь Г. Я, Чихира О. В. Проблеми та перспективи регіонального розвитку економіки України. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.8. С. 255–264.

29. Ліпич Л. Г., Хілуха О. А., Кушнір М. А. Навчання шляхом експорту як джерело інноваційності підприємства. *Науковий погляд: економіка та управління*, 2020. №3. С. 62–67.

30. Лошенюк О. В., Мурована Т. О. Ризики ведення бізнесу в умовах воєнного стану та шляхи їх подолання. *Ефективна економіка*. 2023. №2. URL: <https://nauka.com.ua/index.php/ee/article/view/1166> (дата звернення 02.10.2024).
31. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sectorexternal#1> (дата звернення 12.05.2024).
32. Мазаракі А. А., Мельник Т. М., Іксарова Н. О. та ін. Зовнішня торгівля України: ХХІ століття: монографія / ред. А. А. Мазаракі. Київ: Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2016. 600 с.
33. Мазаракі А. А., Мельник Т. М. Економічна безпека України в умовах російської агресії. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2022. Т. 145, №5. С. 4–28.
34. Малярець Л. М., Отенко В. І., Отенко І. П. та ін. Моніторинг експортно-імпортного потенціалу та ефективності його використання [Електронний ресурс] : монографія. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2022. 172 с.
35. Малярець Л. М., Денисюк О. В., Куліков О. П., Фат'янов Д. В. Стратегія ефективності використання експортно-імпортного потенціалу. *Проблеми економіки*, 2023. №1 (55). С. 49–57.
36. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. *Міжнародна економічна політика*. 2008. № 1-2 (8–9). С. 241-271.
37. Мельник О. Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу. *Проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 226–231.
38. Мельник М. І., Лещух І. В. Вплив збройної агресії РФ на ендогенний потенціал регіонів України. *Економіка України*. 2022. № 9. С. 21–44. URL: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.09.021>.
39. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т1/ С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій /За ред. С.В. Мочерного. Львів: Світ, 2005. 616с.

40. Осовська Г. В., Юшкевич О. О., Завадський Й. С. Економічний словник. Київ: Кондор, 2006. 356 с.
41. Офіс з розвитку підприємництва та експорту. Дія. Бізнес: сайт. 2023. URL: <https://business.dia.gov.ua/eero> (дата звернення: 19.09.2024).
42. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA> (дата звернення 12.04.2024).
43. Пасемко Г. П., Бага Л. Г., Довгаль С. В. Державне регулювання міжнародної торгівлі в умовах глобалізації. *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва*. 2018. №.2 .С. 226-232.
44. Пілько А. Д., Хоробчук О. І., Дедерчук О. М. Теоретичні основи формування експортного потенціалу регіону. *Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут»*, 2022. № 23. С. 20 –25.
45. Питання утворення Експортно-кредитного агентства: постанова Кабінету Міністрів України від 07.02.2018 р. № 65. Законодавство України: сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/65-2018-%D0%BF#Text> (дата звернення: 19.04.2024).
46. Плекан М. В., Мартинюк В. П. Особливості обліку та оподаткування експортно-імпортних операцій в умовах війни. *Економіка та суспільство*. 2022. Випуск 45. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1932/1860>
47. Прогрес виконання Плану завдань і заходів з реалізації Експортної стратегії України. («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України: сайт. 2021. URL: <https://exportstrategy.me.gov.ua/progress> (дата звернення: 15.09.2024).
48. Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2023 рік: постанова Кабінету Міністрів України від 27.12.2022 р. № 1466. Законодавство України: сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1466-2022-%D0%BF#Text> (дата звернення: 19.06.2024).

49. Про схвалення Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки: розпорядження Кабінету Міністрів України від 27.12.2017 р. № 1017-р. Законодавство України: сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80#n237> (дата звернення: 16.04.2024).

50. Про схвалення Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.07.2019 р. № 588-р. Законодавство України: сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/588-2019-%D1%80#Text> (дата звернення: 19.09.2024).

51. Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.03.2017 р. № 168-р. Законодавство України: сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-%D1%80#Text> (дата звернення: 25.09.2024).

52. Про фінансові механізми стимулювання експортної діяльності: Закон України від 20.12.2016 р. № 1792- VIII. Законодавство України: сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1792-19#Text> (дата звернення: 24.06.2024).

53. Рахман М. С., Сіладі К. Б. Характеристика та аналіз сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності України. *Ефективна економіка*. 2018. Вип. 10. С. 2–6.

54. Результати опитування бізнесу: що потрібно змінити в державній підтримці експорту? (2023). Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України: сайт. URL: <https://exportstrategy.me.gov.ua/poll> (дата звернення: 15.09.2024).

55. Ремінський М. М., Петренко К. В. Динаміка та розвиток зовнішньоторгівельних відносин Україна-ЄС, в процесі євроінтеграції України.

Актуальні проблеми економіки та управління. 2020. №14. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/205845> (дата звернення: 15.09.2024).

56. Рибак І. В. Місце України в системі міжнародної торгівлі. *ΛΟΓΟΣ. The art of scientific mind*, 2020. №9. С. 13-16.

57. Рибакова Т. О. Методи фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності: теоретичний аспект. *Інтелект XXI*. 2018. №3. С.23 - 26.

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

59. Савченко М. В., Хаджинов І. В., Завидовська А. О. Експортний потенціал України та його реалізація у торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС. *Економічний вісник*. 2021. №4. С. 89-98.

60. Соколовська О. М. Проблеми зовнішньої торгівлі України та її регіонів у контексті світової кризи. *Вісник економічної науки України*. 2020. №1.С.97-102.

61. Ставицька А., Коваленко А. Можливості реалізації експортного потенціалу України на світовому ринку. *Галицький економічний вісник*. 2023. Т. 80(1). С. 108-113.

62. Стеченко Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: навч. посібник. 2-ге вид. К.: Вікар, 2002. 295 с.

63. Скорнякова Т. В. Експортний потенціал обробної промисловості України: управління процесом формування: монографія. К.: Наук. Світ, 2006. 175 с.

64. Стичишин П. П. Експортний потенціал підприємства: концепція механізму формування та реалізації. *Зовнішня торгівля: проблеми та перспективи*: зб.наук. праць. К.: УАЗТ, 2000. Вип. 4. Ч.1. 246 с.

65. Шаров О. М. Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи: монографія. Київ: Національний інститут стратегічних досліджень, 2019. 560 с.

66. Щодо перспективних напрямів співробітництва України з країнами ЄС у реалізації потенціалу транспортної системи України. Аналітична записка. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/schodo-perspektivnikh-napryamivspivrobitnictva-ukraini-z-krainami-es-u> (дата звернення: 24.10.2024).

67. BizForUkraine: сайт. 2023. URL: <https://www.bizforukraine.com> (дата звернення: 19.09.2024).

68. Ukrainian food platform: Website. 2023. URL: <https://ukrainian-food.com.ua> (дата звернення: 19.08.2024).

69. UN Comtrade Database. URL: <https://comtradeplus.un.org/> (дата звернення: 25.09.2024).

70. World Customs Organization. URL: <http://www.wcoomd.org/> (дата звернення: 14.05.2024).

71. Harmonized System (HS) Codes. International Trade Administration: website. URL: <https://www.trade.gov/harmonized-system-hs-codes> (дата звернення: 29.05.2024).

72. Trade Map. URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx> (дата звернення: 19.04.2024).

73. Атаманчук З. А., Дідович І. І., Макогін З. Я., Полякова Ю. В. Застосування інструментів ризик-менеджменту при організації експорту органічної продукції до ЄС. *Економіка і організація управління*. № 2(50). С. 97-105. URL: <https://jeou.donnu.edu.ua/article/view/14137> (дата звернення: 16.11.2024).

74. Атаманчук З. А., Бобкова А. П., Михайленко А. М. Проблеми та перспективи розвитку світової торгівлі в умовах сучасних викликів. *Бізнес Інформ*. 2023. № 12. С. 24-30. URL: https://mail.business-inform.net/article/?year=2023&abstract=2023_12_0_24_30 (дата звернення: 16.11.2024).

75. Atamanchuk Z., Dmytrovych A. Perspectives of Germany investment policy in Ukraine. *SWorld Journal*. 2023. № 15, Частина 2, С. 16-22 DOI:

10.30888/2663-5712.2022-15-02-026.

URL:

<https://www.sworldjournal.com/index.php/swj/article/view/swj15-02-026> (дата звернення: 17.11.2024).

76. Носалюк Н. І., Атаманчук З. А. Експортний потенціал України та його реалізація у торговельно-економічних відносинах з Німеччиною. *SWorld Journal* (подано до друку).

