

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту

Кафедра міжнародних економічних відносин

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Петрушенко Ю.М.  
(підпис) (прізвище та ініціали)

\_\_\_\_\_ 2023 р.

## КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавр

зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини»

освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини»

на тему «**ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО  
РЕАЛІЗАЦІЇ**»

Здобувача вищої освіти 4 курсу  
(номер курсу)

групи МЕ-91а  
(шифр групи)

\_\_\_\_\_

(підпис)

А.В.Мандрики  
(ініціали, прізвище)

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

Керівник ст. викладач, к.е.н.  
(посада, науковий ступінь)

\_\_\_\_\_

(підпис)

А.С.Воронцова  
(ініціали, прізвище)

Суми – 2023 рік

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту

Кафедра міжнародних економічних відносин

### ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

(спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»)

здобувачу 4 курсу, групи МЕ-91а

(номер курсу) (шифр групи)

Мандриці Ані Володимирівні  
(прізвище, ім'я, по батькові студента)

1. Тема роботи: «Експортний потенціал України та напрямки його реалізації» затверджена наказом по університету від «11» травня 2023 року №0484-VI
2. Термін подання здобувачем закінченої роботи «06» червня 2023.
3. Мета кваліфікаційної роботи: визначення теоретичних та методологічних основ експортного потенціалу та пошук резервів його збільшення для України.
4. Об'єкт дослідження: фактори та тенденції, що впливають на експортний потенціал України та його реалізацію.
5. Предмет дослідження: експортний потенціал України та напрямки його реалізації.
6. Кваліфікаційна робота виконується на матеріалах наукових праць вітчизняних і зарубіжних авторів, у тому числі періодичних виданнях, законодавчих та нормативно-правових актів України, статистичних матеріалах Державної служби статистики, тощо.
7. Орієнтовний план кваліфікаційної бакалаврської роботи, терміни подання розділів керівникові та зміст завдань для виконання поставленої мети.  
Розділ 1: Теоретичні основи експортного потенціалу країни та його реалізації – 05.05.2023 р.

У розділі 1: дослідити поняття експорту та експортного потенціалу країни, узагальнити систему показників оцінки експортного потенціалу країни та систематизувати основні фактори, що визначають експортний потенціал країни та його реалізації в торгівельно-економічних відносинах.

Розділ 2: Аналіз сучасного стану та шляхів підвищення експортного потенціалу України – 01.06.2023 р.

У розділі 2 провести аналіз динаміки і структури експорту України, сформулювати основні проблеми формування експортного потенціалу України під час війни, обґрунтувати основні резерви збільшення фактично досягнутого експортного потенціалу України.

8. Консультації щодо роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Воронцова А.С., старший викладач кафедри МЕВ	05.04.2023 р.	05.04.2023 р.
2	Воронцова А.С., старший викладач кафедри МЕВ	06.05.2023 р.	06.05.2023 р.

9. Дата видачі завдання: «05» квітня 2023 року

## АНОТАЦІЯ

кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня бакалавр

на тему

«ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ»

здобувача Мандрики Ані Володимирівни

(прізвище, ім'я, по батькові)

Основний зміст кваліфікаційної бакалаврської роботи викладено на 32 сторінках, зокрема список використаних джерел із 50 найменувань, який розміщено на 5 сторінках. Робота містить 3 таблиці, а також 3 додатка, розміщених на 3 сторінках.

Експорт виступає важливою складовою економіки країни, створюючи можливості для залучення іноземних інвестицій, підвищення виробництва та розвитку підприємницького середовища. З метою реалізації свого експортного потенціалу, Україна спрямовує зусилля на розвиток стратегічних напрямків, які сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності своїх товарів та послуг на світовому ринку. Актуальність даної теми посилюється особливо в умовах повномасштабного вторгнення РФ в Україну, наслідками пандемії COVID-19 та економічною нестабільністю в країні. Запровадження інноваційних підходів, розширення географії експорту, підвищення якості продукції, підтримка малого та середнього бізнесу та розвиток міжнародних партнерств - це лише деякі напрямки, які допоможуть забезпечити стабільний та сталій розвиток експортної діяльності України.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи полягає у визначенні теоретичних та методологічних основ експортного потенціалу та пошуку резервів його збільшення для України.

Мета роботи реалізується шляхом виконання наступних завдань:

- дослідити поняття експорту та експортного потенціалу країни;
- узагальнити систему показників оцінки експортного потенціалу країни;

- систематизувати основні фактори, що визначають експортний потенціал країни та його реалізації в торгівельно-економічних відносинах;
- провести аналіз динаміки і структури експорту України;
- сформулювати основні проблеми формування експортного потенціалу України під час війни;
- обґрунтувати основні резерви збільшення фактично досягнутого експортного потенціалу України

У процесі дослідження були використані відповідні загальнонаукові та емпіричні методи, серед яких аналіз та синтез, узагальнення та систематизації (під час теоретичного обґрунтування поняття експорту та експортного потенціалу країни та узагальнення системи показників його оцінки), порівняльний метод, кількісного аналізу, графічний та табличний методи (при систематизації основних факторів, що визначають експортний потенціал країни та проведення аналізу динаміки і структури експорту України), індукції та дедукції, наукового абстрагування (при виявленні проблем формування експортного потенціалу України під час війни та при обґрунтуванні основних резервів його збільшення).

Отримані результати кваліфікаційної бакалаврської роботи:

1. Поняття експорту та експортного потенціалу країни є важливими складовими економіки будь-якої країни. Експорт стимулює виробництво, створює робочі місця та залучає іноземні інвестиції. Пошук та розвиток нових ресурсів, підвищення якості продукції, підтримка інновацій та підвищення конкурентоспроможності допомагають країні реалізувати свій експортний потенціал більш ефективно.

2. У контексті світової торгівлі для оцінки експортного потенціалу країни використовуються основні показники, які включають в себе виміри потенційного та реального обсягу експорту, частку країни в національному та світовому експорті, індекс Херфіндалю, а також ринкову та товарну диверсифікацію.

3. Основними факторами, що визначають експортний потенціал країни та його реалізацію в торгівельно-економічних відносинах є внутрішній виробничий потенціал країни, який включає наявність ресурсів, технологій, капіталу,

інфраструктури, стан макроекономічного середовища, наявність інвестиційних ресурсів, географічне положення країни, її доступ до морських та повітряних транспортних маршрутів.

4. В результаті аналізу зовнішньоекономічної діяльності України було виявлено позитивні тенденції, пов'язані зі зростанням ВВП, експорту та імпорту товарів і послуг до 2021 року. Однак, у 2022 році було помітне значне погіршення всіх цих показників внаслідок повномасштабного вторгнення Росії та його наслідків.

5. Основними проблемами формування експортного потенціалу України під час воєнного конфлікту є зміна геополітичної ситуації та зміна умов доступу до ринків збуту, зруйнована інфраструктура.

6. Дослідження потенційних резервів збільшення експортного потенціалу України дозволило виокремити підтримку експортних галузей, розширення географії експорту, підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг та стимулювання економічного розвитку країни.

Отримані результати можуть бути використані для поглибленого дослідження експортного потенціалу України, а також для більш детального дослідження проблем і перспектив розвитку експорту в умовах післявоєнного відновлення України.

Результати апробації основних положень кваліфікаційної бакалаврської роботи розглядали на IV Міжнародній науково-практичній конференції «Міжнародні економічні відносини та сталий розвиток» (19 травня 2023 року, м. Суми, Україна).

Ключові слова: ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, ЕКСПОРТ, ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ТОВАРИ ТА ПОСЛУГИ, УКРАЇНА.

Рік виконання кваліфікаційної роботи – 2023 рік

Рік захисту роботи – 2023 рік

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ ТА ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ .....	10
1.1 Поняття експорту та експортного потенціалу країни.....	10
1.2 Система показників оцінки експортного потенціалу країни .....	13
1.3 Основні фактори, що визначають експортний потенціал країни та його реалізації в торгівельно-економічних відносинах.....	17
2 АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ .....	20
2.1 Оцінка динаміки і структури експорту України.....	20
2.2 Проблеми формування експортного потенціалу України під час війни.....	24
2.3 Основні резерви збільшення фактично досягнутого експортного потенціалу України.....	26
ВИСНОВКИ.....	31
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	33
ДОДАТКИ.....	38

## ВСТУП

Експортний потенціал України є важливим фактором для розвитку національної економіки та зміцнення її позицій на міжнародному ринку. Країна володіє значними природними ресурсами, розмаїттям галузей промисловості та висококваліфікованою робочою силою, що створює сприятливу основу для розвитку експортного сектору. Однак, реалізація експортного потенціалу України стикається з рядом викликів та перешкод, спричинені повномасштабним вторгненням РФ в Україну, наслідками пандемії COVID-19 та економічною нестабільністю в країні. У цьому контексті особливо актуальним завданням є забезпечення ефективного використання наявних ресурсів та збільшення конкурентоспроможності української продукції на світовому ринку.

Роль та значення зовнішньоекономічної діяльності та формування експортного потенціалу України відображені у численних роботах зарубіжних та вітчизняних дослідників, зокрема Дегтярьової О.І., Дідківського М.І., Кириченко О., Мазарікі А.А., Масловської Л. тощо. Окремі напрями досліджень були присвячені питанням формування конкурентних переваг товаровиробників, оцінки експортних можливостей та економіко-географічних особливостей зарубіжних destinations, зокрема праці Бураковського І., Давиденка В.В., Кравчука К., Луцького М.Г., Марченка В.М., Нелепа В. Незважаючи на це, питання пошуку додаткових резервів збільшення фактично досягнутого експортного потенціалу України набуває особливої актуальності в нинішніх умовах військової агресії росії та в контексті пошуку шляхів післявоєнного відновлення країни.

*Об'єктом дослідження* є фактори та тенденції, що впливають на експортний потенціал України та його реалізацію.

*Предметом дослідження* є експортний потенціал України та напрями його реалізації.

*Метою кваліфікаційної роботи* є визначення теоретичних та методологічних основ експортного потенціалу та пошук резервів його збільшення для України.



Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні *завдання*:

- дослідити поняття експорту та експортного потенціалу країни;
- узагальнити систему показників оцінки експортного потенціалу країни;
- систематизувати основні фактори, що визначають експортний потенціал країни та його реалізації в торгівельно-економічних відносинах;
- провести аналіз динаміки і структури експорту України;
- сформулювати основні проблеми формування експортного потенціалу України під час війни;
- обґрунтувати основні резерви збільшення фактично досягнутого експортного потенціалу України

*Методи дослідження.* У процесі дослідження були використані відповідні загальнонаукові та емпіричні методи, серед яких аналізу та синтезу, узагальнення та систематизації (під час теоретичного обґрунтування поняття експорту та експортного потенціалу країни та узагальнення системи показників його оцінки), порівняльний метод, кількісного аналізу, графічний та табличний методи (при систематизації основних факторів, що визначають експортний потенціал країни та проведення аналізу динаміки і структури експорту України), індукції та дедукції, наукового абстрагування (при виявленні проблем формування експортного потенціалу України під час війни та при обґрунтуванні основних резервів його збільшення).

*Інформаційну основу* дослідження склали праці вітчизняних і зарубіжних авторів, у тому числі періодичні видання, законодавчі та нормативно-правові акти України, статистичні матеріали Державної служби статистики, тощо.

*Практичне значення* одержаних результатів полягає в апробації матеріалів дипломної роботи на IV Міжнародній науково-практичній конференції «Міжнародні економічні відносини та сталий розвиток» (19 травня 2023 року, м. Суми, Україна).

Дипломна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаної літератури. Обсяг дипломної роботи складає 35 сторінок.

# 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ ТА ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ

## 1.1 Поняття експорту та експортного потенціалу країни

Складність явища експорту визначає важливість та необхідність розмежування економічної сутності та функціонального призначення даного поняття з суміжними в економічній думці, адже вони становлять базу для розуміння експортного потенціалу країни. Нерідко вони використовуються як однопорядкові, проте водночас вони не є такими.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» експорт – 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» [49]. До експорту відносять також перевезення товарів транзитом через іншу країну та вивезення привезених з іншої країни товарів для продажу їх у третій країні (реекспорт).

Науковець Білянський Ю. О. у своїх працях подає таке визначення експорту: «вивіз товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності (у тому числі виняткових прав на них) та капіталу з економічної території країни без зобов'язань про зворотний ввіз» [6]. Основний критерій експорту як завершення зовнішньоторговельної операції – це перетин державного кордону країни експортера, надання послуги або перехід права власності на товари, продані іноземним покупцям для використання на території країни-експортера. Це визначення є більш повним з погляду об'єкта експорту. У цій дефініції експорту виділяють експорт капіталу, хоча інші автори відносять цей тип експорту до окремого напрямку.

На думку Пасса К., Лоуса Б., до об'єктів експорту належать [4]:

– товар, вироблений в одній країні, який потім фізично транспортують і продають на зарубіжному ринку (видимий експорт);

– послуга, яка надається іноземцям, або в країні проживання (туризм) або за кордоном (банківські послуги, страховка), які породжують обмін іноземної валюти на валюту їх країни (невидимий експорт);

– капітал, що міститься за кордоном у формі інвестиційного портфеля, прямих інвестицій іноземного капіталу в матеріальні активи та на банківські депозити.

Дане дослідження цікаве також тим, що автори проводять розмежування між експортом (як кінцевим результатом) та експортуванням (як процесом).

Під експортуванням розуміють продаж на зарубіжному ринку продукту, виробленого на внутрішньому ринку. Подані визначення експорту та експортування дозволяють краще зрозуміти експортну діяльність як узагальнюючу категорію, що поєднує ці два поняття. Експортування поєднує в собі організацію продажу товарів, робіт, послуг та експорт як результат діяльності. Однак при цьому всі перелічені визначення не розглядають процес виробництва експортних товарів, робіт, послуг, оскільки аналізується лише фаза обігу та споживання і не береться до уваги розподіл та обіг [17].

Таким чином, експорт – це результат, виражений у вартісних чи кількісних показниках товарів, які були реалізовані за кордон, наданих послуг чи виконаних робіт. Усі представлені визначення експорту пов'язані з такими аспектами [23]:

– з кінцевими результатами діяльності підприємств при виробництві товарів, робіт, послуг, робіт на експорт;

– кількісними та вартісними параметрами тієї продукції, яка йде на експорт;

– з процесом передачі, транспортування експортних товарів, тобто кінцевих результатів діяльності;

– з наявністю цільової установки при виробництві товару та при реалізації експортної продукції.

Поняття експортного потенціалу використовується при описі поточного становища та характеристики можливих тенденцій та перспектив розвитку

досліджуваних об'єктів. В українській економічній науці питання, що стосуються як експортного потенціалу, так і всієї зовнішньоекономічної діяльності окремо взятого промислового підприємства, отримали належну увагу лише початку 90-х рр. ХХ ст., коли підприємства стали основними суб'єктами народного господарства, які самостійно здійснюють зовнішньоекономічну діяльність [33]. У сучасних умовах дискусії щодо змісту цієї економічної категорії продовжуються.

Розглянемо основні визначення поняття «експортний потенціал» (далі – ЕП) та представимо їх у табличній формі (Додаток, табл. А.1 А). Виходячи з поданих вище визначень, можна виділити такі підходи до поняття ЕП [32]:

– ресурсно-орієнтований підхід (ЕП як сукупність факторів та ресурсів);

– функціонально-орієнтований підхід (ЕП як динамічна складова економічного потенціалу, що забезпечує діяльність підприємства на зовнішньому ринку);

– конкурентно-орієнтований підхід (ЕП як здатність виявляти та реалізовувати конкурентні переваги на зовнішньому ринку шляхом випуску конкурентоспроможної продукції);

– прибутково-орієнтований підхід (ЕП як здатність забезпечувати отримання максимальної виручки від продажу на зовнішньому ринку (вигідна реалізація);

– підхід, орієнтований на розвиток (ЕП як здатність розвиватися на світовому ринку).

Кожен підхід тією чи іншою мірою відображає окремі аспекти поняття ЕП, але необхідно розуміти, що суб'єкт господарювання або країна мають постійно змінюватися в умовах конкурентного економічного середовища, отже, все має бути підпорядковане фактору розвитку. Виходячи з цього, у цій роботі під експортним потенціалом розуміється динамічна складова яка, спираючись на наявні та можливі ресурси і засоби, а також враховуючи

фактори зовнішнього середовища, забезпечить здатність країни виробляти та постачати конкурентоспроможну продукцію на зовнішні ринки.

Експортний потенціал національної економіки слід розглядати як цілісне явище з позиції комбінування ресурсного підходу, що ґрунтується на розумінні потенціалу як сукупності ресурсів, необхідних для здійснення експортної діяльності, та процесного підходу для її перетворення та переходу в більш високий якісний стан. Поєднання процесного та ресурсного підходів дозволяє визначити поняття експортного потенціалу, з одного боку, як сукупності внутрішніх ресурсів суб'єктів національної економіки, що використовуються при створенні та виробництві продукції/послуги, конкурентоспроможної на світовому ринку, з іншого боку, з точки зору національної економіки як інструменту сприяння реалізації конкурентних переваг цих суб'єктів на світових ринках з урахуванням національних інтересів країни [19].

Таким чином, експортний потенціал національної економіки є її органічною складовою частиною, що відображає здатність усієї національної економіки, промисловості, окремих галузей або компаній виробляти на експорт певну кількість конкурентоспроможної на зовнішньому ринку продукції.

## 1.2 Система показників оцінки експортного потенціалу країни

В умовах розширення зовнішньоторговельних відносин та посилення конкурентної боротьби на міжнародних ринках ефективно використання експортного потенціалу виступає одним із стратегічних напрямів діяльності країни. Натомість визначення потенційних можливостей держави продавати конкурентоспроможну продукцію на зовнішній ринок сьогодні потребує

нових методичних підходів, у тому числі й до кількісної оцінки експортного потенціалу.

Розглянемо методику та зміст основних показників оцінки експортного потенціалу країни в контексті світової торгівлі.

Потенційний обсяг експорту країни  $i$  товару  $k$  у країну  $j$  формалізовано може бути представлений у такому мультиплікативному вигляді (1.1) [14]:

$$PExp_{ijk} = Supply_{ik} \cdot Demand_{ijk} \cdot T_{ij} \quad (1.1)$$

- де  $PExp_{ijk}$  – потенційний обсяг експорту країни  $i$  до країни  $j$  товару  $k$ ;
- $Supply_{ik}$  – пропозиція країни  $i$  щодо експорту товару  $k$ ;
- $Demand_{ijk}$  – попит країни  $j$  на товар  $k$ , що експортується країною  $i$ ;
- $T_{ij}$  – сприятливість ведення торгівлі країни з країною  $j$ .

Розглянемо кожен з трьох зазначених компонентів докладніше. Компонента перша – пропозиція товару країною, що експортує. Її розрахунок ґрунтується на існуючих обсягах експорту країни  $i$  товару  $k$ , скоригованих з урахуванням таких факторів, як [12]:

- прогноз пропозиції країни  $i$  щодо експорту товару  $k$ , що враховує очікуване економічне зростання країни  $i$  на наступний період ( $ProjectedS_{ik}$ );
- виключення реекспорту, оскільки він пов'язаний із здатністю країни виробляти даний товар ( $TB_{ik}$ );
- тарифні переваги в порівнянні з іншими експортерами цього товару: якщо тарифи, що застосовуються в торгівлі товаром  $k$  до країни  $i$ , в середньому нижчі, ніж тарифи, що застосовуються до інших постачальників товару  $k$  на світовому ринку, країна  $i$  отримує вигоду з тарифної переваги на ринку, що призведе до вищого потенціалу експорту товару  $k$  для країни  $i$  ( $GTA_{ik}$ ).

Компонента друга – попит країни  $j$  на товар  $k$ , що експортується країною  $i$ , ґрунтується на існуючих обсягах імпорту країни  $j$ , скоригованих з урахуванням наступних факторів:

– прогноз попиту країни  $j$  на товар  $k$ , який враховує очікувані зростання чисельності населення та зростання ВВП на душу населення для країни  $j$  на наступний період ( $ProjectedD_{jk}$ );

– тарифні переваги для країни  $i$  у торгівлі товаром  $k$  порівняно з іншими експортерами даного товару до країни  $j$ : якщо тарифи, що застосовуються останньою до країни  $i$ , яка експортує, нижчі, ніж до інших постачальників товару  $k$ , країна  $i$  отримує вигоду з тарифної переваги на ринку, що призведе до більш високого попиту на товар  $k$  країни  $i$  з боку  $j$  ( $MTA_{ijk}$ );

– середня відстань, на яку здійснюються поставки товару  $k$  у країну  $j$ : чим менша різниця між відстанню від експортера до країни  $j$  та середньою відстанню, на якій вона імпортує товар  $k$ , тим вище буде експортний потенціал товару  $k$  на ринок даної країни ( $Dist_{ijk}$ ).

Компонента третя – сприятливість торгівлі. Розрахунок коефіцієнта ведення торгівлі країн, що розглядаються, ґрунтується на співвідношенні фактичного експорту країни  $i$  до країни  $j$  та потенціалу щодо їх гіпотетичної торгівлі за умови, якщо країна  $i$  має на ринку країни  $j$  частку, що відповідає її середній частці на світових ринках. У формалізованому вигляді легкість ведення торгівлі представляється так:

$$T_{ij} = \sum_k \frac{\text{exp}_{ij}}{(\text{Supply}_{ik} \times \text{Demand}_{jk})} \quad (1.2)$$

Якщо  $T_{ij} > 1$ , то країні  $i$  торгувати із країною  $j$  легше, ніж у середньому на світових ринках. Наприклад, якщо дві країни розташовані в безпосередній близькості, мають ту саму мову, культуру або в минулому створили коопераційні зв'язки, це сприятиме збільшенню експортного потенціалу країни  $i$  у торгівлі з країною  $j$ .

В іншому випадку, якщо  $T_{ij} < 1$ , то країні  $i$  торгувати з країною  $j$  складніше, ніж у середньому на світових ринках, що знижуватиме експортний потенціал країни  $i$ .

Розмір обсягу потенційного експорту країни  $i$  на ринок ( $PExp_i$ ) визначається за допомогою агрегування обсягів потенційного експорту країни  $i$  на ринки країн  $j$ , з використанням наступної формули:

$$PExp_{i\_RIO} = \sum \sum PExp_{ijk} \quad (1.3)$$

Результат, отриманий на основі застосування формули 1.3, є оцінкою експортного потенціалу країни  $i$  в торгівлі у вартісному вираженні. Для визначення обсягу невикористаного потенціалу здійснюється порівняння розміру потенційного експорту країни з його фактичним обсягом. Останній може бути більшим або меншим за очікуваний потенційний. У першому випадку нереалізований потенціал експорту країни  $i$  дорівнює нулю. Перевищення потенційного обсягу експорту над фактичним свідчить про можливість зростання експорту країни [34].

Фахівці міжнародних економічних організацій (Світового Банку, СОТ, ЮНКТАД), аналізуючи експортний потенціал конкретної держави або окремої країни, часто звертають увагу лише на узагальнені показники (деталі в додатку Б), наприклад: обсяг експорту чи його чистий вимір, частка країни в національному експорті чи у світовому експорті, індекс Херфіндалю, ринкова та товарна диверсифікація тощо [13].

Науковці Пепа Т.В., Шелест Є.О., Рокоча В.В., зі свого боку сформуvalи кілька показників, за якими можливо проводити оцінку експортного потенціалу [20]:

1. Виробнича складова (обсяг експорту товарів країни, темпи його приросту; частка експорту у загальному обсязі реалізації; питома вага країни у загальному обсязі експорту країни).



2. Фінансова складова, що складається з показників роботи окремих підприємств країни (рентабельність експортної діяльності, коефіцієнти фінансової стійкості, коефіцієнт покриття (ліквідності), рентабельність активів).

3. Інноваційна складова – ступінь забезпечення країни науково-дослідною базою, обсяг витрат на технологічні інновації, обсяг реалізованої експортної інноваційної продукції.

4. До групи показників маркетингової складової повинні входити характеристики внутрішнього середовища (рівень продуктової диверсифікації експорту країни; наявність торгових марок у підприємств країни; наявність ліцензії на проведення внутрішніх та зовнішніх перевезень; наявність власної збутової мережі за кордоном; акредитація підприємств на митниці) та дії зовнішнього середовища.

5. Інформаційна складова оцінюється бальним методом (наявність власної інформаційної системи, можливість доступу співробітників до глобальної мережі, баз даних; наявність власного веб-сайту).

У наведених точках зору визначення експортного потенціалу зазначені авторами категорії досить точно описують процес формування та реалізації експортного потенціалу країни.

1.3 Основні фактори, що визначають експортний потенціал країни та його реалізації в торгівельно-економічних відносинах

Експортний потенціал країни є важливою складовою сучасної економічної діяльності. Вступаючи в торгівельно-економічні відносини з іншими країнами, певна країна має можливість ефективно використовувати свої економічні ресурси, привертати інвестиції, сприяти інноваційному розвитку та створювати нові робочі місця. Однак, успішна реалізація

експортного потенціалу залежить від багатьох факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на конкурентоспроможність країни на зовнішніх ринках.

У момент створення експортного потенціалу країни важливу роль відіграють фактори внутрішнього стану, до яких належать [17]:

- рівень економічного розвитку країни;
- програми розвитку конкретних виробничих потужностей з урахуванням організації виробничого процесу, а також забезпечення відповідних умов праці та рівня якості продукції;
- наявність технологічного потенціалу та інновацій;
- освіта та кваліфікація працівників;
- інвестиційна привабливість та підтримка експорто-спрямованих галузей тощо.

До зовнішніх факторів можна віднести [19] :

- систему світових зовнішньоекономічних зв'язків;
- рух ресурсів між країнами світу;
- рівень світової торгівлі тими чи іншими товарами та послугами.

Ці фактори можуть впливати на доступ до зовнішніх ринків, конкуренцію з іншими країнами та створювати перешкоди для експортного розвитку. Наприклад, відкритість ринків, зниження митних бар'єрів та укладання торговельних угод можуть сприяти збільшенню обсягів експорту.

Окрім поділу на внутрішні та зовнішні, фактори можна класифікувати і на інші підвиди, які систематизовані в Додатку В, таблиці В.1. Вони можуть характеризувати приналежність країни до певних процесів державного регулювання експортного потенціалу країни [25].

При цьому варто розуміти, що головними факторами, що стримують розвиток експортного потенціалу країни є [38]:

- нестабільність законодавчої бази;
- складні митні процедури;
- низький рівень розвитку фінансового сектора та ринкових інституцій.

Основним пріоритетом розвитку експортного для країни та розширення присутності на міжнародних ринках є підвищення конкурентоспроможності її продукції. Тому для повноцінного використання експортного потенціалу країни, необхідно вжити таких заходів [16]:

- спростити митні процедури;
- створити умови для застосування підприємствами-експортерами результатів наукових досліджень, як це робиться в розвинених країнах, а також запровадження технологічних інновацій;
- провести повну модернізацію вітчизняної промисловості, для покращення якості та конкурентоспроможності продукції;
- обмежити небажані види експорту за допомогою диференційованих ставок експортного мита з метою виключення різниці між середньою ціною на світовому ринку певної групи товарів та її середньою ціною на внутрішньому ринку;
- збільшити можливості використання курсового фактору з метою просування експорту;
- забезпечити підготовку кваліфікованих кадрів для роботи у сфері експорту на підприємствах;
- надати підприємствам-експортерам податкові пільги.

Реалізація перерахованих та інших заходів у контексті розвитку експортного потенціалу для України стане можливою лише за проведення реформ в економічній, правовій та соціальній сфері [22].

Підсумовуючи варто відмітити, що основні фактори, що визначають експортний потенціал країни та його реалізацію в торгівельно-економічних відносинах, включають наявність конкурентних переваг, таких як висока якість продукції, інновації, доступ до ринків та належну інфраструктуру. Для успішної реалізації експортного потенціалу країни необхідно прийняти низку реформ та заходів, що забезпечать спрощення митних процедур, модернізація промисловості, обмеження небажаного експорту тощо.

## 2 АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

### 2.1 Оцінка динаміки і структури експорту України

Розвиток експортного потенціалу є важливою складовою зовнішньоекономічної діяльності країни, особливо в контексті глобалізації та міжнародних економічних відносин. Україна, як країна з великим потенціалом, має можливість розвивати свій експорт і займати сильну позицію на міжнародному ринку. Оцінка експортного потенціалу України є актуальним завданням, яке дозволяє визначити сильні та слабкі сторони національної економіки та виявити можливості для збільшення обсягів експорту. Це важливий етап у формуванні ефективної стратегії експортного розвитку країни.

Розглянемо основні показники зовнішньоекономічної діяльності України за 2017 – 2022 рр. у таблиці 2.1, які фактично становлять основу для формування експортного потенціалу країни.

Таблиця 2.1 – Показники зовнішньоекономічної діяльності України за 2017 – 2022 рр.

Зміст показників	Роки					
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
ВВП, млн. USD	109 321	124 603	123789	125963	127853	124639
Експорт товарів і послуг, млн. USD	52329	62820	64523	65896	68079	44172
Імпорт товарів і послуг, млн. USD	54 955	70722	71236	73698	74527	71235
У відношенні до:	0,24	0,24	0,29	0,27	0,27	0,23
– загального світового експорту,%						
– загального світового імпорту,%	0,27	0,29	0,31	0,30	0,27	0,24
– світового експорту послуг,%	0,24	0,27	0,29	0,29	0,31	0,24
– світового імпорту послуг,%	0,26	0,25	0,27	0,29	0,31	0,27
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	0,42	0,48	0,50	0,47	0,47	0,45

Джерело: структуровано автором на основі [23].

За аналізований період до 2021 року спостерігається позитивна динаміка щодо зростання ВВП України, експорту та імпорту товарів і послуг. 2022 рік міг би стати рекордним для України за обсягом експорту, якби не повномасштабне вторгнення росії. Ще на початку року, у січні - лютому 2022 року, український експорт демонстрував позитивну динаміку зростання, порівняно з аналогічним періодом минулого року, — приріст експорту становив 34%. Порівняно з 2017 роком ВВП в 2022 році зріс на 7,8 %, експорт товарів і послуг – зріс на 4,3 %, імпорт товарів і послуг – на 4,9 %.

У відношенні до загального світового експорту та імпорту, український експорт та імпорт у 2022 році становив 0,23% та 0,24% відповідно, що значно зменшилося порівняно з 2021 роком. У відношенні до світового експорту та імпорту послуг ситуація в Україні аналогічна – станом на 2022 рік спостерігалось зменшення до 0,24 та 0,27% відповідно.

Коефіцієнт покриття експортом імпорту станом на 2022 рік становить 0,45 од., що знизився порівняно з попередніми роками. Це означає, що за рахунок експорту Україна задовольняє менше половини своїх імпортних потреб. Таке співвідношення може означати, що країна має дефіцит зовнішньої торгівлі і може негативний вплив на зовнішньоекономічну стабільність країни, оскільки залежність від імпорту створює ризики для економічного розвитку.

Порівняємо географічну структуру експорту за 2017 та 2022 роки у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Зміна географічної структури експорту товарів та послуг з України у 2017 та 2022 рр.: топ-5 лідерів

№	2017		2022	
	Країна	Частка експорту	Країна	Частка експорту
1	Китай	4,6%	Польща	15,1
2	Єгипет	4,3%	Румунія	8,7
3	Туреччина	5,7%	Туреччина	6,7
4	Індія	5,2%	Китай	5,6
5	Білорусь	2,6%	Нідерланди	1,5

Джерело: розроблено автором на основі [23]

У 2017 році найбільшими партнерами України в експорті були Китай, Єгипет, Туреччина, Індія та Білорусь. У 2022 році структура експорту зазнала змін. На перше місце вийшла Польща з часткою експорту 15,1%, що є значним зростанням порівняно з 2017 роком. Також до лідерів увійшли Румунія, Туреччина. Частка Китай залишається одним з найважливіших партнерів, але його частка експорту зменшилася. Нідерланди посіли п'яте місце з часткою експорту 1,5%. Тобто, у лідерах них покупців українських товарів країни ЄС посідають більшу половину місць. Це з урахуванням Нідерландів, які, з огляду на особливості свого оподаткування, найчастіше служать формальним місцем експорту українських зернових, за фактом таким не є. Йдеться про вивезенні експортерами товари транзитом через афілійовані фірми в юридичних зонах з низьким оподаткуванням.

росія не знаходиться серед лідерів експорту товарів України через напружені політичні стосунки. За воєнний 2022 рік експортні показники були зведені до статистичної похибки. За даними української митної служби, якщо в лютому 2022 року імпорту з росії в Україну становив 548 млн доларів, а експорт - 240 млн доларів, то в березні того ж року показники впали до 43 млн доларів і 4,2 млн доларів відповідно. Якщо українська економіка стала більш відкритою та інтегрованою у світову економіку на тлі війни та допомоги з боку інших країн, то росія стала ізгоєм, якому потрібно винаходити складні ланцюжки поставок для транспортування товарів до країни.

Щодо товарної структури експорту, то станом на 2022 рік також спостерігаються певні зміни, деталі відобразимо в таблиці 2.3.

Українці під час війни найбільше заробили від продажу аграрної продукції: кукурудзи та соняшникової олії – ті товарні групи, які займають 1 та 2 місця у ренкінгу експорту з 12,9% (\$4,7 млрд) та 12,1% (\$4,4 млрд) частками відповідно. На третьому місці знаходиться залізняк і концентрати з 7,5% (\$2,7 млрд). Далі за обсягами експортних поставок слідує продукція АПК: пшениця та насіння ріпаку. На шостому місці – кабелі та ізольовані дроти, на сьомому місці – напівфабрикати з вуглецевої сталі.

Таблиця 2.3 – Зміна товарної структури експорту з України в 2017 р. та 2022 р.

Країна	Частка в структурі експорту, %	
	2017	2022
Кукурудза	6,91	12,9
Олія і соняшник	9,94	12,1
Залізні руди і концентрати	1,0	7,5
Пшениця	6,3	3,2
Насіння свиріпи	2,04	3,1
Проводи, кабелі	4,9	3,0
Вуглецева сталь (напівфабрикати)	4,6	2,7
Насіння соняшнику	2,02	2,6
Прокат плоский	3,7	2,0
М'ясо птиці	0,90	1,7
Макуха, тверді відходи	1,86	1,6
Соєві боби	2,45	1,6
Чавун	2,0	1,6
Електроенергія	1,2	1,5
Труби з чорних металів	1,0	1,4
Феросплави	0,6	1,4
Електронагрівальне обладнання	1	1,1
Лісоматеріали	0,4	1,1
Ячмінь	1,64	0,9
Меблі та їх частини	0,6	0,9

Джерело: розроблено автором на основі [23]

У ТОП-10 експортованих товарів вже традиційно для останніх років перебуває лише сировина та напівфабрикати первинної переробки, що це наочно демонструє мізерну різноманітність українського експорту.

Ключовою задачею української зовнішньої торгівлі було, є залишається відкриття якомога більше іноземних ринків для українських виробників. В 2022 році планувалося не менше 40, але повномасштабне вторгнення росії на територію України не дало змоги реалізувати намічені плани

У 2022 році Україна експортувала послуги на суму 9,2 млрд доларів США, що на 28,3% менше, ніж у 2021 році. Найбільш експортованими видами послуг у 2022 році були послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні (40,5% від усіх експортованих послуг, або 3,7 млрд дол. США), транспортні послуги (32,3%, або 3 млрд дол. США) та ділові послуги (11,2%, або 1 млрд дол. США).

Єдиною категорією, яка продемонструвала зростання у 2022 році, є послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю (+76,7%). Тоді як найбільш постраждали державні та урядові послуги (-86,7%), послуги зі страхування (-81,7%), послуги з ремонту та технічного обслуговування (-57,1%), послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги (-56,4%).

Загальна динаміка експорту України за період з 2017 по 2022 роки свідчить про позитивне зростання, хоча рекордний обсяг експорту був обмежений військовим конфліктом з Росією. Однак, необхідно підвищувати конкурентоспроможність українських товарів та послуг на світовому ринку, а також зменшувати дефіцит зовнішньої торгівлі для стабілізації економіки країни.

## 2.2 Проблеми формування експортного потенціалу України під час війни

Експортний потенціал є важливою складовою економічного розвитку країни, адже його збільшення стимулює виробництво, сприяє розширенню підприємств, створенню нових робочих місць і залученню інвестицій. Але він може зазнавати значних викликів та проблем, особливо в умовах воєнного конфлікту.

Україна вже більше року знаходиться в умовах повномасштабної війни, яку розв'язала росія проти нашої держави, що має колосальні наслідки для економіки. Однією з перших національних галузей, що суттєво постраждала внаслідок війни росії є саме торгівля. Адже через знищення логістичних шляхів, блокування морських маршрутів, ускладнення роботи залізничного транспорту, експорт став у рази важчим і дорожчим [27].

В попередньому підпункті проаналізовано основні статистичні показники динаміки та структури експорту в Україні, що свідчать про зміну



географічної та товарної структури. Зокрема, наразі в експорті Україна фокусується насамперед на ринках ЄС та США, на розвитку асортименту, включаючи введення новинок та спільну роботу з кожним експортним дистриб'ютором щодо розширення рівня представленості та продажу українських SKU.

Окрім того, війна змусила усіх швидко перейти на короткострокове планування. Важко планувати щось конкретне на невизначений термін. Поки Україна робить все можливе, щоб її споживач, де б він не знаходився, міг насолодитися українською продукцією [30].

Проблеми, пов'язані з формуванням експортного потенціалу України під час війни, мають різні аспекти. По-перше, війна призводить до руйнування інфраструктури, знищення підприємств та втрати виробничих потужностей. Це негативно впливає на здатність країни експортувати свою продукцію та послуги, а також на здатність привертати іноземні інвестиції.

Курс іноземних валют по відношенню до гривні зараз стабільний і на рівні суттєво нижчий за прогнози, які були зроблені раніше, тому прибутковість усіх експортерів нижча за заплановану, що чинить додатковий тиск на підвищення цін. Як наслідок усіх цих факторів попит на товари з України серед далеких країн скоротився. Але зрозуміло, що загалом «міцніша» гривня – це дуже добре для локальних виробників та економіки нашої країни.

По-друге, воєнний конфлікт супроводжується зміною геополітичної ситуації та зміною умов доступу до ринків збуту. Введення санкцій та торговельних обмежень можуть обмежити можливості експорту, особливо до країн-учасниць конфлікту або країн, які підтримують противників України. Такі обмеження можуть перешкоджати розвитку експортних ринків та зменшувати обсяги експорту.

Для України приблизно 60-70% товару експортувалося морськими шляхами, лише частка автомобільним транспортом у найближчі країни Європи. З початком повномасштабного вторгнення всі порти було закрито – логістичні шляхи зруйновані. Тепер для того, щоб доставити товар у віддалені

країни в середньому потрібно 3-4 точки «перевалки» вантажу. Такий шлях потребує багато часу, а найголовніше – ресурсів. Вартість логістики (сама доставка продукції від заводу до порту одержувача) зростає мінімум у 2,5 рази, а максимум – у 6 разів [23].

Крім вартості доставки, значно збільшилися ціни на сировину, адже через тимчасову окупацію територій, руйнування міст, сіл та промислових підприємств доступність значно обмежилася. Зміна пріоритетів та попиту на товари та послуги може вимагати зміни в експортному портфелі країни. Наприклад, зменшення туристичного потоку або зупинка експорту товарів на певних ринках можуть вплинути на експортні доходи та спричинити нестабільність у секторі туризму та інших промислових галузях.

Окрім даних нагальних питань зумовлених війною в Україні й досі спостерігалися проблеми пов'язані з недосконалістю законодавчого регулювання експортної діяльності та недостатнім розвитком систем сертифікації та контролю якості продукції на експорт відповідно до вимог споживачів та екологічним стандартам європейських країн.

Враховуючи ці проблеми, важливо вживати заходи для забезпечення стабільності та розвитку експортного потенціалу України під час воєнного конфлікту. Це може включати відновлення виробничих потужностей, розвиток альтернативних ринків збуту, пошук нових експортних можливостей та активізацію зусиль у просуванні на міжнародні ринки.

### 2.3 Основні резерви збільшення фактично досягнутого експортного потенціалу України

Одним з резервів збільшення експортного потенціалу України в умовах війни може стати диверсифікація експорту. Україна має шукати нові ринки збуту для своїх товарів та послуг, залучати іноземних інвесторів і

розширювати торговельні партнерства з іншими країнами. Важливо розглядати можливості виробництва і експорту товарів, які відповідають потребам світового ринку і мають конкурентні переваги.

Україна може зосередитися на розвитку експорту наступних товарів і послуг, які стануть актуальними у післявоєнне відновлення країни та під час відбудови її економіки в цілому і розвитку експортного потенціалу [45]:

1. Аграрні продукти: Україна має потужний аграрний сектор і може збільшити експорт зернових, олійних культур, м'яса, молока, овочів та фруктів. Здатність постачати високоякісні сільськогосподарські продукти може знайти попит на світовому ринку.

2. Інформаційні технології: Україна має потужну ІТ-галузь, яка стає все більш конкурентоспроможною на міжнародному ринку. Програмне забезпечення, розробка веб-сайтів, послуги програмування та інші ІТ-послуги можуть привернути іноземних клієнтів та інвесторів.

3. Легка промисловість: Виробництво текстильних виробів, взуття, шкіри та інших легких товарів може бути привабливим для зовнішніх ринків. Важливо зосередитися на якості, дизайні та інноваціях, щоб мати конкурентні переваги.

5. Туризм: Україна має багатий культурний спадок, природні красоти та історичні пам'ятки, які можуть привернути туристів з усього світу. Розвиток туризму і привабливі туристичні пакети можуть стимулювати приплив іноземних відвідувачів і сприяти зростанню експорту послуг [47].

Розвиток і підтримка експортно-орієнтованих галузей є важливим аспектом післявоєнного нарощення експортного потенціалу України. Це може включати надання пільг та підтримки для експортерів, сприяння у підвищенні якості продукції, стимулювання інновацій та впровадження нових технологій у виробництво. Зокрема, для розвитку і підтримки експортно-орієнтованих галузей в Україні можуть бути прийняті такі заходи [21]:

1. Пільги та підтримка для експортерів: Уряд може надавати податкові пільги, зниження митних тарифів та інші стимули для компаній, що

займаються експортом. Це може допомогти знизити витрати на експорт і зробити українські товари та послуги конкурентоспроможними на зовнішньому ринку.

2. Підвищення якості продукції: Уряд може сприяти впровадженню стандартів якості і сертифікації, що відповідають міжнародним вимогам. Це допоможе покращити репутацію українських товарів і послуг на світовому ринку і збільшити довіру замовників.

3. Розвиток інфраструктури: Україна може інвестувати в розвиток транспортної і логістичної інфраструктури, що сприятиме зручному та швидкому експорту товарів. Розбудова сучасних портів, аеропортів, залізничних мереж та автомагістралей покращить логістику та знизить витрати на транспортування товарів.

Не менш важливим аспектом є розвиток логістичної інфраструктури. Забезпечення швидкого та ефективного перевезення товарів до місця призначення та зменшення логістичних витрат може зробити українську продукцію більш конкурентоспроможною на зовнішніх ринках.

Крім того, просування "бренду України" є важливим кроком в умовах післявоєнного відновлення країни. Створення позитивного іміджу країни, покращення якості продукції і впровадження інновацій, що може відбуватися за рахунок:

– маркетингових кампаній : Розроблення та проведення маркетингових кампаній, які акцентують на якості, унікальності та конкурентній переваги української продукції. Це може включати рекламні акції, участь у виставках та ярмарках, спонсорство подій та інші ініціативи для залучення уваги споживачів;

– сертифікації та стандартизації: Встановлення високих стандартів якості продукції та сертифікація відповідно до міжнародних норм. Це допоможе збільшити довіру споживачів і підтвердити високу якість українських товарів;

– інноваційних розробок: Залучення наукових досліджень та інновацій для вдосконалення якості продукції. Це може включати впровадження нових технологій, вдосконалення процесів виробництва, розробку нових матеріалів та продуктів з високою доданою вартістю;

– створення унікального іміджу: Розроблення унікального стилю та дизайну продукції, який відображає національну ідентичність та унікальність України. Це може включати використання національних символів, традиційних візерунків або впровадження елементів національної культури у продукцію.

Експорт української продукції має хороші перспективи, проте багато залежить від військово-політичної ситуації в Україні. Сьогодні експорт збільшився, і щоб він зріс ще більше – необхідна подальша підтримка західних партнерів та забезпечення функціонування зернових коридорів. Продукція має експортуватися цілий рік, тоді Україна матиме великий валютний потенціал [40].

Також актуальними стане підтримка експортерів, яка буде сконцентрована навколо трьох блоків завдань:

- вирішення проблемних питань, пов'язаних з логістикою;
- збільшення зусиль щодо просування експорту, заохочення до експорту, сприянню включенню наших виробників в глобальні ланцюги створення доданої вартості, в тому числі через страхування, фінансування експортних контрактів, надання супутніх послуг через Офіс з розвитку підприємництва та експорту, дипломатичні, торгівельні місії і ТПП;
- підтримка власне виробничої діяльності експортерів – збільшення виробництва продукції, яка може експортуватись, поглиблення її переробки (звичайно, що це скоріше завдання на більш віддалену перспективу, але і до нього треба готуватись).

Важливим аспектом діяльності є в контексті доопрацювання Плану відновлення України надання пріоритетного статусу тим нацпроектам, що передбачають поглиблення переробки і при цьому містять значну експортно-

орієнтовану складову або передбачають включення підприємств України у міжнародні виробничі ланцюги.

Отже, розширення експортного потенціалу України є важливим завданням для сталого економічного розвитку країни. Диверсифікація експорту, залучення іноземних інвесторів та розвиток ключових галузей, таких як аграрний сектор, інформаційні технології, легка промисловість та туризм, можуть стати стратегічними напрямками для реалізації цього потенціалу. Разом з тим, необхідно надати підтримку експортерам, підвищити якість продукції, розвивати інфраструктуру та логістику, щоб забезпечити швидкий та ефективний експорт товарів. Зростання експорту має потенціал стимулювати економічний розвиток України та зміцнювати її позиції на міжнародному ринку.

## ВИСНОВКИ

За проведеним дослідження зроблено наступні висновки.

Одним із головних показників зовнішньоекономічної діяльності країни є її експорт, під яким слід розуміти вивіз товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності та капіталу з економічної території країни без зобов'язань про зворотний ввіз. Експортний потенціал національної економіки є необхідною складовою, яка відображає здатність всієї економіки, промисловості, окремих галузей або компаній виробляти й експортувати конкурентоспроможну продукцію на зовнішні ринки.

Серед основних показників оцінки експортного потенціалу країни в контексті світової торгівлі можна виокремити виміри потенційного обсягу експорту країни, реального обсягу експорту, частку країни в національному експорті чи у світовому експорті, індекс Херфіндалю, ринкову та товарну диверсифікацію тощо. Окрім того, до системи показників, за якими можливо проводити оцінку експортного потенціалу включають: виробничу, фінансову, інноваційну, маркетингову та інформаційну складову.

Вступаючи в торгівельно-економічні відносини з іншими країнами, певна країна має можливість ефективно використовувати свої економічні ресурси, привертати інвестиції, сприяти інноваційному розвитку та створювати нові робочі місця. Однак, успішна реалізація експортного потенціалу залежить від багатьох факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на конкурентоспроможність країни на зовнішніх ринках. Основним пріоритетом розвитку експортного потенціалу для країни та розширення присутності на міжнародних ринках є підвищення конкурентоспроможності її продукції.

Розвиток експортного потенціалу є важливою складовою зовнішньоекономічної діяльності країни, особливо в контексті глобалізації та міжнародних економічних відносин. Проведений аналіз

зовнішньоекономічної діяльності України засвідчив про позитивні тенденції зростання ВВП України, експорту та імпорту товарів і послуг до 2021 року. У 2022 році спостерігалось суттєве погіршення всіх показників зумовлене повномасштабним вторгненням росії та його наслідками.

Проблеми, пов'язані з формуванням експортного потенціалу України під час війни, мають різні аспекти. Війна призводить до руйнування інфраструктури, знищення підприємств та втрати виробничих потужностей, воєнний конфлікт супроводжується зміною геополітичної ситуації та зміною умов доступу до ринків збуту.

Заходи для забезпечення стабільності та розвитку експортного потенціалу можуть включати відновлення виробничих потужностей, розвиток альтернативних ринків збуту, пошук нових експортних можливостей та активізацію зусиль у просуванні на міжнародні ринки. Україна може зосередитися на розвитку експорту аграрних продуктів, інформаційних технологій, легкій промисловості та туризмі, які стануть актуальними у післявоєнне відновлення країни та під час відбудови її економіки в цілому і розвитку експортного потенціалу. Розвиток і підтримка експортно-орієнтованих галузей є важливим аспектом післявоєнного нарощення експортного потенціалу України. Розширення експортного потенціалу України є важливим завданням для сталого економічного розвитку країни. Диверсифікація експорту, залучення іноземних інвесторів та розвиток ключових галузей можуть стати стратегічними напрямками для реалізації цього потенціалу.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Fragile States Index 2019. The Fund for Peace. URL:<https://www.google.com/search?q=failed+states+index+2019&rlz>. (дата звернення: 02.05.2023).
2. Kenneth D. Weiss Building an Import/Export Business. NY, 2020. 214 p.
3. Linnemann H. Econometric Study of International Trade Flows. The Economic Journal. Jun., 2007. Vol. 77. 55 p.
4. Nairobi Ministerial Declaration. Tenth wto ministerial conference, Nairobi. World Trade Organization. 2015. 21 p.
5. Багрова І.В., Редіна Н.І., Власюк В.Є., Гетьман О.О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підруч. для студ. вищ. навч. закл. екон. спец. Д. : ДДФЕІ, 2015. 585с.
6. Білянський Ю. О. Видові особливості експортної спрямованості продукції вітчизняних підприємств. Матеріали IV Міжнародної науковопрактичної конференції «Трансформація національної економіки в контексті реалізації євро інтеграційної стратегії». (м. Миколаїв, 27 грудня 2021 р.). Миколаїв: МНУ імені Сухомлинського. 2021. С. 82-83.
7. Білянський Ю. О. Євроінтеграційний потенціал експортної діяльності підприємств. Науковий економічний журнал «Вісник Київського університету менеджменту і бізнесу»; Випуск №1(47).2021 р. С.54 – 63.
8. Білянський Ю. О. Результативність інституційного забезпечення інтеграційних процесів у зовнішнь-економічній діяльності підприємств України. Інноваційна економіка. 2020. №1. С.67-78
9. Білянський Ю. О. Формування інституційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств України в контексті міжнародних торговельних угод. Ефективна економіка. 2020. №3. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7745>

10. Білянський Ю. О. Формування передумов розвитку зовнішньо-економічної діяльності підприємств. Причорноморські економічні студії. 2020. Випуск 49. С. 55-61
11. Білянський Ю. О. Цінові тенденції у експорті аграрної продукції вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Економічні проблеми сучасності та концепція сталого розвитку держави та регіонів». (м. Львів, 21 грудня 2019 р.). Львів: ЛЕФ. 2019. С. 32-36.
12. Білянський Ю.О. Оптимізація зовнішньоторговельної діяльності України в умовах посилення євроінтеграції. Бізнес-новітатор. Науково-виробничий журнал Випуск 1 (57) 2020.С.68 - 75
13. Бородіна О. М., Киристюк С. В. Інституційні засади змін державної підтримки аграрного сектора України відповідно до вимог СОТ. Економіка і прогнозування. 2018. № 3. С. 87-105.
14. Бураковський І. Галузевий вплив членства України в СОТ. Київ : Інститут стратегічних досліджень та політичних консультацій, 2021. URL: [http://www.ier.com.ua/files//publications/Books/WTO\\_industry.pdf](http://www.ier.com.ua/files//publications/Books/WTO_industry.pdf). (дата звернення: 12.05.2023).
15. Бураковський І., Мовчан В., Кравчук К., Кузяків О. Членство України в СОТ: інституційні та економічні наслідки. Київ : Інститут економічних досліджень і політичних консультацій, 2021. URL: [http://www.ier.com.ua/files//publications/Books/Ukr\\_WTO\\_institutional\\_ukr.p df](http://www.ier.com.ua/files//publications/Books/Ukr_WTO_institutional_ukr.p df). (дата звернення: 02.05.2023).
16. Вічевич А. М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Львів : Афіна, 2018. 140 с.
17. Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку. К.: АДЕФ-Україна. 2019. 392 с.
18. Гарагонич О.В. Теоретичні питання державного регулювання господарської діяльності. URL: <http://www.nbu.gov.ua>. – С.141-147. (дата звернення: 02.05.2023).

- 19.Геєць В. М. Ринкова трансформація в 2010– 2020 роках: здобутки, труднощі, уроки. Вісник НАН України. 2021. № 2. URL: <http://www.nbu.gov.ua/articles/vis-nanu/2001-2/4.htm>. (дата звернення: 10.05.2023).
20. Геєць В. М., Осташко Т. О., Шинкарук Л. В. Оцінка впливу Угоди про асоціацію/ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України : наукова доповідь. Київ : ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України», 2019. 102 с.
- 21.Гречко А.В. Роль інституційного середовища у розвитку національної економіки. Сучасні проблеми економіки та підприємництво. Випуск 11, 2020. С.27-35.
- 22.Дегтярьова О. І., Полянова Т. Н., Саркисов С. В.. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посіб. К.: Вісник, 2020 р. 320 с.
- 23.Державний комітет статистики України : офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (дата звернення: 19.04.2023).
- 24.Дибя М. І. Регулювання в сучасній економічній системі: Монографія. К.: КНЕУ, 2020. 220 с.
25. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібник. К.: Знання, 2021. 462 с.
- 26.Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства. К.: ЦНЛ, 2018.172с.
- 27.Жаліло Я.А. Економічний діалог як засіб суспільної консолідації в процесі соціально-економічного розвитку України. Стратегічні пріоритети. 2020. № 1(2).С. 106-112.
28. Жук М. В., Білянський Ю.О. Інституційні основи активізації експортоорієнтованої діяльності аграрних підприємства України в умовах поглиблення євроінтеграції. Економічний вісник університету. №46. 2020 р. С 45- 56.
- 29.Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2020 році. Статистичний збірник. К.: Державна служба статистики. 2021. 25 с.

30. Інформація за повідомленнями з країн-членів СОТ. Департамент багатосторонніх та двосторонніх торговельних угод. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL : <https://me.gov.ua> (дата звернення: 21.04.2023)
- 31.Кандиба А.М. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посіб. К.: Аграрна наука, 2021. 262 с.
- 32.Карасьова Н. А. Інституціональне середовище експорто-орієнтованої діяльності України. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія. Економічні науки. 2020. № 12. С. 64-68.
- 33.Кваша С.М. Зовнішньоекономічна діяльність України: стан, стратегія і тактика розвитку. К. : ЗАТ «НІЧЛАВА», 2020. 252с.
- 34.Кирилюк, Є. М. Методологія дослідження процесів трансформації економічних систем у сучасних теоріях. Механізм регулювання економіки. 2020. № 4. С. 172-179.
- 35.Кириченко О., Кавас І., Ятченко А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. К.: Видавничий дім «Фінансист», 2020. 634 с.
- 36.Киян І., Орлова О., Папіріна О., Харченко Н., Хом'як С.. Зовнішньоекономічна діяльність. Консультації. Нормативна база: Метод. посіб. Д : Баланс-Клуб, 2019. 144с.
- 37.Козловський В.О., Зовнішньоекономічна діяльність: практикум для студ. спец. «Менеджмент організацій». Вінницький національний технічний унт. Вінниця: ВНТУ, 2018. 197с.
- 38.Козловський В.О., Лесько О.Й. Зовнішньоекономічна діяльність: практикум для студ. спец. «Менеджмент організацій». Вінницький національний технічний ун-т. Вінниця : ВНТУ, 2019. 127 с.
- 39.Конституція України: Закон від 28.06.1996 №254к/96-ВР. База даних «Законодавство України»/ВР України. URL:<http://zacon2.rada.gov.ua/laws/show> (дата звернення: 08.05.2023).

40. Кончин В. І., Ложачевська А. С. Зони вільної торгівлі та мультигравітаційна регіональна торговельна модель України: перспективи розвитку. Стратегія розвитку України. 2018. № 2. С. 85–106.
41. Луцький М.Г., Марченко В.М., Давиденко В.В., Кам'янецька О.В. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: К.: Сузір'я, 2017. 484 с. 76
42. Мазаракі А.А., Юхименко В.В., Серова Л.П., Гребельник О.П. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні: навч. посіб. К.: Книга, 2018. 272 с.
43. Мазаракі А.А. Зовнішньоторговельні аспекти конкурентної політики України в умовах СОТ: монографія К.: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 309 с.
44. Масловська Л. Управлінські аспекти зовнішньоекономічної діяльності України в перехідний період. Економіка України. № 8. 2017. С. 67- 72
45. Насадюк І. Б. Гравітаційна модель міжнародних економічних відносин України. Вісник соціально-економічних досліджень. 2021. № 1 (44). С. 94– 99.
46. Нелеп В. Оцінка експортних можливостей України. Економіка АПК. 2021. № 5. С. 54-62.
47. Новікова М. В., Ткачук Н. Ю. Формування та тестування гравітаційної моделі зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: НАУ. 2021. Вип. 29. URL: <http://www.jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/download/282/271>. (дата звернення: 22.04.2023).
48. Педорченко А. Л. Формування конкурентних переваг товаровиробників експортерів в Україні. Ефективна економіка. 2020. № 2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3819>. (дата звернення: 02.05.2023).
49. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.01.1991 № 435-IV. База даних «Законодавство України»/ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>. (дата звернення: 08.05.2023).
50. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. К.: «Центр учбової літератури», 2020. 408 с.

## ДОДАТКИ ДОДАТОК А

Таблиця А.1 – Основні визначення поняття ЕП

Визначення	Джерело
Потенційна можливість цього підприємства експортувати продукцію, що виробляється або є у нього	Кваша С.М. [32]
Сукупна здатність підприємства, заснована на його виробничих та економічних можливостях, здійснювати продаж продукції за кордон, залучати прямі іноземні інвестиції та брати участь у міжнародних коопераційно-промислових процесах	Кандиба А.М. [302]
Сукупна здатність підприємства створювати та виробляти конкурентоспроможну продукцію на експорт, просувати її на зовнішньому ринку, вигідно реалізовувати та забезпечувати необхідний рівень обслуговування	Дроздова Г.М. [24]
Сукупність наявних ресурсів та можливостей для виробництва конкурентоспроможної продукції, її реалізації та обслуговування на зовнішніх ринках як у короткостроковому, так і в довгостроковому періоді	Диба М.І. [22]
Сукупність виробничих, технологічних, наукових, трудових факторів, які визначають здатність підприємства виробляти високоякісну, конкурентоспроможну продукцію з метою її реалізації на зовнішньому ринку	Дегтярьова О.І. [20]
Комплексний показник, що враховує властивості та характеристики підприємства, а також характеристики ринку можливої реалізації товару	Масловська Л. [43]
Складова економічного потенціалу, що динамічно змінюється, організаційно-технічна структура якого, підкоряючись місії та цілям підприємства, з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища та внутрішнього його стану забезпечує стабільні обсяги продажів із заданим рівнем рентабельності на ринках далекого та ближнього зарубіжжя.	Мазаракі А. [42]
Сукупність наявних підприємницькою структурою ресурсів, а також можливостей щодо їх ефективного застосування з метою забезпечення власної конкурентоспроможності та задоволення споживчого попиту в ході участі у процесах інтернаціоналізації	Нелеп В. [44]

## ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1 – Характеристика окремих показників оцінки експортного потенціалу країни

Показник	Характеристика
Чистий обсяг експорту	вартість експорту за вирахуванням вартості імпорту. Якщо експорт менший за імпорт, то говорять про негативний чистий експорт.
Частка країни в національному експорті	Питома вага країн – експортерів у національній структурі експорту товарів
Чистий експорт	вартість експорту за вирахуванням вартості імпорту. Якщо експорт менший за імпорт, то говорять про негативний чистий експорт.
Індекс Херфіндалю	показник, що використовується з метою оцінки ступеня монополізації галузі. Названий на честь економістів Орріса Херфіндаля та Альберта Хіршмана.
Частка у світовому експорті	Питома вага конкретно визначної країни у світовій структурі експорту товарів
Ринкова диверсифікація	розширення сфери діяльності, освоєння нових ринків з метою підвищення ефективності виробництва
Товарна диверсифікація	розширення асортименту продукції, освоєння нових видів виробництва продукції з метою отримання економічної вигоди, запобігання банкрутству

Джерело: [30].

## ДОДАТОК В

Таблиця В.1 – Класифікація факторів, що впливають на експортний потенціал країни

Ознака	Характеристика
За ступенем застосування	<ul style="list-style-type: none"> <li>– поширені - фактори, що притаманні всім галузям економіки;</li> <li>– специфічні - що поширюються на окремі галузі та стратегічні підприємства країни</li> </ul>
За тривалістю впливу	<ul style="list-style-type: none"> <li>– постійні - здійснюють прямий вплив на аналіз певної галузі за допомогою даних звітного періоду, виробничого циклу та інших показників галузі;</li> <li>– змінні - використовують у разі виникнення разової необхідності проведення аналізу, зазвичай застосовуються всередині напрямки певної галузі економіки.</li> </ul>
За рівнем виникнення	<ul style="list-style-type: none"> <li>– внутрішньогалузеві - виробничі показники, на які держава може впливати;</li> <li>– зовнішні фактори - характерна зміна кон'юнктури ринку, рівень інфляції, умови та строки постачання сировини, які регулюються постачальниками.</li> <li>– зовнішні фактори безпосередньо впливають на результати роботи підприємств, державі в даній ситуації найдоцільніше запобігти виникненню негативних факторів або забезпечити контроль існуючих. Зовнішні фактори безпосередньо впливають на результати роботи підприємств, державі в даній ситуації найдоцільніше запобігти виникненню негативних факторів або забезпечити контроль існуючих.</li> </ul>
За різновидом дій	<ul style="list-style-type: none"> <li>– інтенсивні - фактори, що відповідають за якісні зміни у виробничому процесі;</li> <li>– екстенсивні збільшення або зменшення обсягів виробництва за допомогою удосконалення технологічної складової виробництва, підвищення виробничих потужностей або збільшення персоналу.</li> </ul>
За рівнем впливу	<ul style="list-style-type: none"> <li>– основні – впливають на економічний результат ;</li> <li>– другорядні – фактори мають вторинний рівень впливу, при цьому кожен з факторів може бути, як основним, так і другорядним у певній соціально-економічній ситуації</li> </ul>
За видом контролю	<ul style="list-style-type: none"> <li>– підконтрольні – такі економічні показники, які держава може змінити для отримання максимальної вигоди;</li> <li>– непідконтрольні – мають на увазі показники, які держава не може змінити для підвищення експорту галузей або підприємств. Серед таких факторів виділяють особливості митного режиму різних країн, становище на світовому ринку та наявність обмежень щодо експортера</li> </ul>

Джерело: [18].