

Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз

ТЕТЯНА МЕЛЬНИК*

АНОТАЦІЯ. У статті на основі узагальнення результатів дослідження, висвітлених у фахових виданнях, розглянуто поняття експортного потенціалу як вагомого чинника впливу на економічне зростання, інтеграцію країни у світове господарство. Обґрунтовано концепцію взаємозв'язку експортного потенціалу країни з національною конкурентоспроможністю завдяки дії сукупності чинників. Запропоновано показники, які комплексно характеризують експортний потенціал на рівні фірми, окремої галузі, країни в цілому. На основі проведеного аналізу структури, динаміки та ефективності українського експорту виявлено основні проблеми експортного потенціалу України та обґрунтовано пропозиції щодо вирішення на найближчу перспективу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА. Експортний потенціал, експорт, експортна квота, конкурентоспроможність, чинники формування експортного потенціалу, реалізація експортного потенціалу, показники динаміки, структури, ефективності експорту.

Вступ

Упродовж років незалежності в Україні сформувалась експортоорієнтована модель розвитку економіки, в якій стратегічна роль експорту полягає в тому, що він має бути засобом сприяння економічному зростанню, інструментом активізації наявних та потенціальних конкурентних переваг з метою подолання відставання від розвинених країн за основними соціально-економічними параметрами Вступ України до СОТ відкриває для українських підприємств нові ринки та можливості збільшення обсягів експорту. Нині близько 2/3 міжнародного товарообігу за вартістю припадає на готову продукцію і лише 1/3 – на сировинні товари при посиленні тенденції подальшого збільшення частки

* Мельник Тетяна Миколаївна — кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, докторант Київського національного торговельно-економічного університету. Сфера наукових інтересів — національна регуляторна політика, експортні стратегії, система підтримки міжнародної економічної діяльності.

готових виробів і зменшення частки сировини у світовому виробництві і міжнародній торгівлі. У структурі українського експорту, навпаки, переважає сировина і продукти низького рівня переробки. Тому загострюється і стає особливо актуальною проблема розвитку і диверсифікації експортного потенціалу країни, успіхи у вирішенні якої визначатимуть масштаби і ефективність участі України у міжнародному поділі праці за умов посилення глобалізації світового господарства, позитивно впливатимуть на динаміку і пропорції розвитку економіки країни.

Формування і реалізація експортного потенціалу є складним і багатоаспектним процесом, який охоплює як внутрішньо-економічні, так і зовнішньо-економічні складові та чинники різновекторної дії. Дослідженню різних аспектів цього процесу на різних рівнях присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема, М. Портера, П. Самуельсона, М. Сейфуллаєвої, Р. Буттева, О. Волкодавової, В. Михайловського, В. Рогачова, Д. Лук'яненка, А. Поручника, Л. Антонюк, Т. Циганкової, В. Гейця, Б. Кваснюка, Т. Скорнякової, М. Якубовського та ін.

Однак все ще залишаються недостатньо дослідженими окремі питання сутності експортного потенціалу, методології його оцінки та взаємозв'язку з конкурентоспроможністю країни тощо. Враховуючи це, у даному дослідженні здійснена спроба поглибити розгляд саме цих питань, завершивши його аналізом українського експорту як форми реалізації експортного потенціалу України та обґрунтуванням пропозицій щодо його подальшого розвитку.

Концептуальні основи експортного потенціалу країни

Експорт розглядається як вивіз за межі країни товарів для реалізації їх на зовнішньому ринку або як

кількість та вартість вивезених за кордон товарів¹. Однак, якщо розглядати експорт як вагомий чинник впливу на економічне зростання, на інтеграцію країни у світове господарство, то він набуває ознак потенціалу, тобто прихованої здатності забезпечувати досягнення поставленої мети та вирішення певної проблеми суспільного розвитку.

Такий дуалістичний погляд на сутність експорту має важливе значення для поглиблення методологічної основи розробки напрямів його розвитку, підвищення можливостей позитивного впливу на економіку країни у цілому. Самуельсон та Нордхаус визначають експорт як товари та послуги, які виробляються всередині країни та продаються за кордоном. Експорт складається з вивозу товарів та послуг².

Поняття експорту можна розглянути через призму нормативно-правових актів зовнішньоекономічної діяльності. Відповідно до Закону України «Про державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності» експорт товару розглядається як вивіз товару з митної території України без зобов'язання про зворотне ввезення. Аналогіч-

не визначення експорту є в Митному кодексі України з уточненням режиму — це митний режим, відповідно до якого товари вивозяться за межі митної території України для вільного обігу без зобов'язання про їх повернення на цю територію та без встановлення умов їх використання за межами митної території України³.

Академік Л. І. Абалкін розглядає економічний потенціал стосовно економіки країни, її галузей та окремих підприємств як їх здатність виробляти продукцію, товари, послуги, задовольняти потреби населення та суспільства в цілому, забезпечувати розвиток виробництва та споживання⁴. На підставі цього визначення окремі науковці роблять висновок, що основним змістом економіч-

¹ Словник іншомовних слів / Уклад.: С. М. Морозов, Л. М. Шкаралупа. — К.: Наук. думка, 2000. — С. 192.

² Самуельсон П., Нордхаус В. Экономика: Пер. с англ. — М.: БИНОМ, 1997. — С. 699.

³ Митний кодекс України. — К.: Істина, 2004. — С. 74.

⁴ Экономическая энциклопедия / Под ред. Л. И. Абалкина; Ин-т экономики Росс. акад. наук. — М.: ОАО Изд-во «Экономика», 1999. — С. 432

ного потенціалу є виробнича функція⁵. Однак у цьому визначенні наголошується також на забезпеченні потреб суспільства, розвитку не лише виробництва, але й споживання, що пов'язано з процесами реалізації продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Тому, на нашу думку, є підстави розглядати експортний потенціал у рамках економічного потенціалу як його складову, в якій відображаються можливості економічної системи інтегруватись у світовий економічний простір. З цієї точки зору економічний потенціал охоплює найбільш агреговані складові (рис. 1).

Економічний потенціал	
Виробництво	Реалізація
Промисловий потенціал. Сільськогосподарський потенціал. Потенціал інших галузей	Потенціал внутрішнього ринку. Експортний потенціал

Рис. 1. Структура економічного потенціалу (вищий рівень агрегованості)

Проблеми реалізації експортного потенціалу виникали на різних етапах економічного розвитку багатьох країн світу. Особливої актуальності вони набули в країнах з трансформаційною економікою, де реалізація власної зовнішньоекономічної політики стала найважливішою умовою економічного і політичного самовизначення держави та входження її у світову господарську систему на правах рівноправного партнерства. Нині активним мотиваційним фактором розвитку експортного потенціалу стали процеси посилення глобалізації, що охопили майже всі країни світу.

Для України вагомість розвитку експортного потенціалу, окрім зазначеного, пов'язана з особливостями перехідного періоду, коли в умовах тривалого економічного спаду і скорочення попиту на внутрішньому ринку експорт відігравав роль стримуючого фактору, запобігаючи кризовому розвитку подій.

Експортний потенціал науковці визначають по-різному, але у кожному з визначень присутні спільні

⁵ Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій/ За ред. Ю. В. Кіндзерського. — К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007 — С. 27—28.

ознаки. Так, колектив на чолі з професором А. Н. Азріляном під експортним потенціалом розуміють спроможність промисловості, всього сукупного виробництва певної країни в цілому виробляти необхідну кількість конкурентоспроможних товарів для зовнішнього ринку⁶. На думку М. Сейфуллаєвої та В. Капіцина, основою експортного потенціалу регіону є його ресурсно-сировинна база і стан економіки, які забезпечують цьому регіону науково-технологічний, промисловий, соціальний і культурний розвиток, що дозволяє досягти стійких темпів зростання експортного виробництва і високого рівня життя населення з врахуванням наявних та прогнозованих ринкових умов⁷.

В. Михайловський розглядає експортний потенціал території як головний потенціальний ресурс підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності в регіоні. Він вважає, що експортний потенціал території слід описувати системою кількісних і якісних показників, які характеризують регіон з позиції його закріплення на світових товарних ринках та отримання максимальної валютної виручки у довгостроковій перспективі. У цілому зовнішньоекономічний потенціал визначається конкурентоспроможністю вироблених у регіоні товарів і послуг на світовому ринку та можливостями використання технологічних, трудових, інтегральних, природних та інших ресурсів території у структурі світових коопераційних зв'язків. Ступінь реалізації зовнішньоекономічного потенціалу регіону характеризується станом його експортного комплексу⁸.

Ряд інших російських авторів розглядають експортний потенціал країни, регіону як їх потенційну можливість експортувати наявні у неї (нього) чи виробляти нею (ним) ресурси, продукти⁹. Експортний потенціал підприємства визначають як динамічну складову його економічного потенціалу, організацій-

⁶ Большой экономический словарь / Под ред. проф. А. Н. Азриляна. — М.: Фонд «Правовая культура», 1994. — С. 478.

⁷ Сейфуллаева М. Э., Капицын В. М. Экспортный потенциал российских регионов в условиях глобализации мировой экономики // Маркетинг. — 2001. — № 1. — С. 6.

⁸ Михайловский В. П. Формирование новой парадигмы развития внешнеэкономической деятельности региона. Автореф. дисс. на соискание научной степени доктора экономических наук: 08.00.05 [Росс. экон. академия им. Плеханова]. — М., 2003. — С. 10.

⁹ Архипов А. Ю., Черновец О. В. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов / Серия «Внешнее образование» Ростов Н./Д.: Феникс, 2005. — С. 46.

но-технічна структура якого підпорядковується місії і цілям підприємства з врахуванням дії чинників зовнішнього середовища та внутрішнього стану і забезпечує стабільні обсяги продажів із встановленим рівнем рентабельності на ринках далекого і близького зарубіжжя¹⁰.

Значна увага приділяється проблемам експортного потенціалу в роботах вітчизняних науковців, причому в них, як і в роботах російських авторів, визначення цієї категорії пов'язується з різними за рівнями суб'єктами економіки — країною у цілому, регіоном, галуззю чи видом діяльності, окремим підприємством, а також з конкурентоспроможністю товарів чи конкурентними перевагами.

Д. Стеченко вважає, що експортний потенціал є обсягом благ, які національна економіка може виробляти та реалізувати за своїми межами, а також її здатністю відтворювати свої конкурентні переваги на світогосподарській арені¹¹.

Т. Голікова розглядає експортний потенціал як основу визначення конкурентних переваг країни та її стратегічних зон господарювання, до яких належать, насамперед, економічна база країни. Тобто експортний потенціал є певним показником (критерієм) оцінки, що визначає місце країни у внутрішньому і міжнародному поділі праці та спеціалізації економічної діяльності¹².

На думку В. Рогачова, експортний потенціал є здатністю національної економіки, її секторів, галузей і підприємств виробляти конкурентоспроможності на світовому ринку товари та послуги на основі використання наявних порівняльних національних переваг, що ґрунтуються на досягненнях НТП¹³.

Т. Скорнякова визначає експортний потенціал як здатність економічного суб'єкта виробляти конкурен-

¹⁰ Волкодавова Е. В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика: Монография. — Самара. Самар. гос. экон. ун-та, 2007. — С. 14.

¹¹ Стеченко Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Навч. посібник // 2-ге вид. — К.: Вікар, 2002. — С. 295.

¹² Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН Укр. В. П. Семиноженка, чл. кор. НАН України. Б. Є. Кваснюка. — К.: Фенікс, 2007. — Т 3: Конкурентоспроможність української економіки. — С. 126—127.

¹³ Рогачов В. В. Экспортный потенциал России: состояние, ориентиры и условия развития // Внешнеэкономический бюллетень. — № 5. — 2004.

тоспроможну на світовому ринку продукцію, яка може подолати існуючі експортні бар'єри та бути ефективно проданою за кордон¹⁴.

Т. Гордеева формулює визначення експортного потенціалу як максимальну спроможність підприємства за даного рівня техніко-економічної бази продукувати конкурентоспроможну продукцію на національній території та реалізувати її на світовому ринку¹⁵.

Отже, з наведених визначень експортного потенціалу можна зробити, принаймні, два висновки: по-перше, експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам усіх рівнів – підприємство, галузь чи вид діяльності, регіон всередині країни, національна економіка, угруповання кількох держав, які реалізують цей потенціал шляхом розвитку зовнішньої торгівлі, передусім, експорту. Тобто експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, першою чергою промисловості як найважливішого продуцента готових виробів, а експортний потенціал галузі – з експортних потенціалів окремих підприємств; по-друге, експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку. Враховуючи, що національна конкурентоспроможність має трирівневу структуру – країни, галузі, окремого підприємства¹⁶, можна стверджувати, що існує тісний взаємозв'язок між підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку та збільшенням експортного потенціалу національної економіки. Зв'язок між потенціалом економіки як можливістю виробляти товари, що користуються попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках, та конкурентоспроможністю національної економіки простежується у визначеннях категорії конкурентоспроможності багатьох авторів. Так, В. Новицький розглядає конкурентоспроможність національної економіки як інтегроване поняття, яке включає здатність виробляти товари, що користуються попитом на світових ринках, залучати

¹⁴ Скорнякова Т. В. Експортний потенціал обробної промисловості України: управління процесом формування: Монографія. — К.: Наук. світ, 2006. — С. 9.

¹⁵ Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: В 2 т. — Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін.; За заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2006. — С. 275.

¹⁶ Конкурентоспроможність економіки в умовах глобалізації / Жаліло Я. А., Базилюк Я. Б., Белінська Я. В. та ін.; За ред. Жаліло Я. А. — К.: НІСД, 2005. — С. 348.

іноземні капітали завдяки сприятливому підприємницькому клімату, привабливості національної території для життєдіяльності людини, наявності висококваліфікованих фахівців¹⁷.

А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах, В. Семиноженко визначають конкурентоспроможність як здатність національної економіки виробляти і споживати товари й послуги в умовах конкуренції з товарами і послугами, виробленими в інтересах інших країн, при цьому результатом конкуренції повинно бути зростання рівня життя населення при дотриманні міжнародних економічних стандартів¹⁸.

В економічній енциклопедії конкурентоспроможність країни подається як здатність економіки однієї країни конкурувати з економікою інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства і забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення¹⁹.

Таким чином, поняття конкурентоспроможності співвідноситься з сучасним розумінням експортного потенціалу країни²⁰.

Узагальнюючи численні визначення експортного потенціалу та конкурентоспроможності, вважаємо за необхідне викласти авторське розуміння цих категорій та їх взаємозв'язку. На нашу думку, експортний потенціал є самостійною підсистемою ЗЕД країни, місією якої є забезпечення конкурентних переваг національної продукції та збільшення її присутності на зовнішніх ринках. Визначаючи національну конкурентоспроможність як стійкий стан економіки країни або її підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринках, О. Шнипко наголошує на її обумовленості дією економічних, соціальних і політичних чинників. Тобто конкурентоспроможність країни оцінюється за сукупністю притаманних конкретній національній економіці чинників, які здатні забезпечити

¹⁷ Новицький В. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. — К.: КНЕУ, 2003. — С. 507.

¹⁸ Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А. С., Геєць В. М., Кінах А. К., Семиноженко В. П. — К.: Знання України, 2002. — С. 109.

¹⁹ Економічна енциклопедія. Т. 2 / Редкол.: С. В. Мочерний. — К.: Академія, 2000. — С. 814.

²⁰ Швиданенко О. А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: Монографія. — К.: КНЕУ, 2007. — С. 77.

пропозицію товарів і послуг, що є прийнятними для міжнародної торгівлі за співвідношенням ціна — якість. Наслідком дії цієї сукупності чинників повинно бути зростання випуску продукції, зайнятості та факторних доходів, а також зміцнення позицій національної економіки на світовому ринку²¹.

Чинники, які впливають на конкурентоспроможність національної економіки, справляють дію і на формування та розвиток експортного потенціалу. З метою характеристики цих чинників слід виокремити внутрішні і зовнішні. Експортний потенціал має двоєдину природу, оскільки базується як на національному підході до визначення можливостей виробництва, так і на врахуванні конкурентних умов світового ринку щодо реалізації виробленої експортної продукції. Тому до внутрішніх чинників слід віднести, передусім, ресурсно-сировинний потенціал, можливості промислового виробництва і кадрове забезпечення; науковий та інвестиційно-інноваційний потенціал, законодавчу і нормативну базу та діяльність державних установ. Зовнішні чинники — це чинники ринкової дії — ємність та кон'юнктура ринку і умови конкуренції на ньому та інституціональний чинник як система міжнародних інститутів з координації світових торговельних потоків (рис. 2).

²¹ Шнирко О. С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації. — К.: Наук. думка, 2003. — С. 13—14.

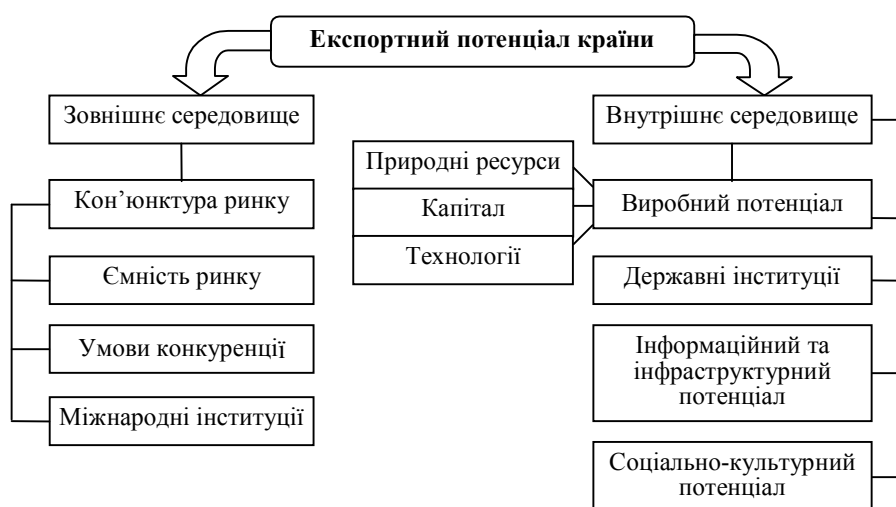


Рис. 2. Внутрішні і зовнішні чинники формування і реалізації експортного потенціалу (перший рівень агрегованості)

Подальші рівні агрегованості чинників формування експортного потенціалу пов'язані з деталізацією кожної із зазначених складових за галузями, видами діяльності, рівнями розвитку та управління, територіальним розподілом (регіони) тощо, впритул до найважливіших з точки зору конкурентних переваг видів продукції.

Виробничий потенціал як чинник формування експортного потенціалу охоплює передусім потенціал обробної та добувної промисловості, а також продукування сировинних ресурсів для окремих видів промислової діяльності в рамках сільськогосподарського сектора. У виробничому потенціалі втілене ядро підвищення конкурентоспроможності продукції, оскільки поєднання інвестування в нові технології й обладнання, розвинутої наукової бази та реалізації наукових розробок безпосередньо у виробництво та відповідного рівня кваліфікації кадрів забезпечує можливість зростання випуску нової високотехнологічної наукомісткої продукції, модернізації «старої» традиційної продукції.

Державні інституції уособлюють у своїй діяльності забезпечення законодавчого середовища для національ-

них виробників та експортерів, а також для імпортерів продукції, необхідної для виробництва. До їх компетенції належать розробка Цивільного, Господарського, Податкового, Бюджетного, Митного Кодексів, законів і законодавчих актів з окремих питань економічної діяльності суб'єктів господарювання та внесення змін до них.

Інституціональний чинник є визначальним у розробці і реалізації державної економічної політики, передусім промислової, зовнішньоторговельної, грошово-кредитної. Цей чинник може сприяти, а в окремі періоди і гальмувати розвиток експортного потенціалу, зокрема при його регулюванні засобами грошово-кредитної політики.

Інформаційний та інфраструктурний потенціал як частина внутрішнього середовища відіграє роль ланцюжка, який пов'язує всі складові експортного потенціалу, включаючи етапи кінцевої реалізації товарів, прями та зворотні зв'язки між всіма учасниками процесів виробництва і реалізації продукції. Інформаційна складова забезпечує можливість прогнозування розвитку експортного потенціалу та окремих ринків, обґрунтування довгострокових стратегій збалансування попиту і пропозиції, завоювання нових ніш на світовому ринку та утримання старих позицій.

До внутрішнього середовища формування експортного потенціалу вважаємо за доцільне включати соціально-культурний потенціал. На нашу думку, останній є середовищем формування людського капіталу, тобто фізичного здоров'я, високого культурного та освітнього рівня, професійних навичок працівників, які морально зорієнтовані на сумлінну працю та патріотизм. Цілковитим справедливим є твердження, що соціально згуртоване суспільство таких працівників в окремій країні створює її величезний людський капітал і впливає на утворення конкурентоспроможності²².

²² Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України. В. М. Гейця, акад. НАН України. В. П. Семиноженка, чл. кор. НАН Укр. Б. С. Кваснюка. — К.: Фенікс, 2007. — Т 3: Конкурентоспроможність української економіки. — С. 395—396.

Зовнішнє середовище, яке здійснює вплив на експортний потенціал, представлено кон'юктурою ринків, що є пріоритетними для країни-експортера, їх ємністю та умовами конкуренції.

Завершуючи розгляд сутності експортного потенціалу та чинників, що впливають на його формування, слід зазначити, що він реалізується у фактичному обсязі зовнішньої торгівлі, в якій проявляються конкурентні переваги національної економіки. Водночас експортний потенціал і зовнішня торгівля є інструментами просування національних інтересів у масштабах світового господарства та індикаторами конкурентоспроможності продукції на світовому ринку.

Методологічні підходи до оцінки експортного потенціалу

Дослідження методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу дозволяє стверджувати, що загальноприйнята методика його визначення відсутня. Як правило, дослідження експортного потенціалу закінчується прогнозними розробками експорту за товарною і галузевою структурами, яким передуює аналіз його ретроспективної динаміки, товарної і географічної структури. Це пов'язано, на нашу думку, з неможливістю кількісної оцінки експортного потенціалу через деяку суб'єктивність цього поняття, відсутність прямої залежності між потенціалом і ринковою позицією фірми, а тим більше – країни. Крім того, економічний, виробничий, промисловий чи експортний потенціал не має відповідного аналога в західній літературі. При вивченні цієї категорії американські та західноєвропейські дослідники використовують такі терміни, як потенційні можливості фірми, можливості експортування тощо²³.

Окремі методичні підходи, які відзеркалені у наукових працях, стосуються теоретичних аспектів оцінки потенціалу діяльності бізнес-суб'єктів на зарубіжному ринку²⁴. Ці підходи ґрунтуються на твердженні, що

²³ Branch A. E. Element of Export Marketing and Management. — Second edition. Charman and Hall, 1990. — 316 p.

Cateora P. R. International Marketing. — IRWIN, Homewood, IL, 1966. — 784 p.

²⁴ Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології: Монографія. — К.: КНЕУ, 2004. — С. 137—143.

внутрішню структуру потенціалу визначає склад і співвідношення різних структурних потенціалів.

До складових експортного потенціалу (ЕхП) належать такі:

- 1) потенціал внутрішніх ресурсів;
- 2) потенціал цільового зарубіжного ринку;
- 3) умови виходу на ринок.

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

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

$$ЕхП \rightarrow ПВР = ПЗР,$$

де ПЗР – потенціал цільового зарубіжного ринку.

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

$$УВР = НУ + ЗУ.$$

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

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

де ПВР – потенціал внутрішніх ресурсів;

ПЗР – потенціал зарубіжного ринку.

Застереження при використанні цієї моделі стосується такого:

- ✓ досліджувати потенціал внутрішніх ресурсів слід тільки відносно певного ринку та умов виходу на нього;
- ✓ визначати потенціал тільки за одним товаром чи номенклатурною групою;
- ✓ забезпечувати порівнювальність складових потенціалу умов за часом їх оцінки;

✓ досягати багатоваріантності зіставлень внутрішнього потенціалу суб'єкта господарювання та ринкових потенціалів.

Враховуючи наведене, слід зазначити, що цю методологію не можна застосовувати до більш агрегованих рівнів, зокрема до рівнів галузі чи країни в цілому.

Що стосується визначення експортного потенціалу окремих галузей, то вважається можливим отримати його кількісну оцінку у тих видах діяльності, які базуються на кількісно обмежених ресурсах. Приміром, експортний потенціал харчової промисловості на прогностичний період пропонується визначати, виходячи з наявності земель сільськогосподарського призначення, а саме площі ріллі. Наявність і ефективність її використання безпосередньо впливає на обсяг та асортиментну структуру потенціалу сільськогосподарського виробництва. Модель розрахунку експортного потенціалу харчової промисловості на перспективу має такий вигляд²⁵:

$$EP_t = PPO * IPP/t * E_0 * IEt * a_0 * Iat * (1+R)/d * S * Ko * IKt,$$

де EP_t — експортний потенціал харчової промисловості в t -му періоді, млн дол. США;

PPO — площа ріллі в базовому періоді, млн га;

IPP/t — індекс зміни площі ріллі, частка одиниці;

E_0 — ефективність використання ріллі в базовому періоді, грн га;

IEt — індекс ефективності використання ріллі, частка одиниці;

a_0 — частка продукції сільського господарства, яка була спрямована на переробку в базовому періоді, частка одиниці;

Iat — індекс зміни частки продукції, що спрямовується на переробку, частка одиниці;

R — рівень рентабельності продукції харчової промисловості, частка одиниці;

S — курс національної валюти по відношенню до дол. США, дол. США / грн;

²⁵ *Кириченко О. М.* Державне регулювання експортного потенціалу харчової промисловості: Автореф. дис. канд. екон. наук за спец. 08.07.01. — Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України. — К., 2002. — С. 9—10.

K_o – коефіцієнт експортної орієнтації галузі в базовому періоді, частка одиниці;

IKt – індекс зміни експортної орієнтації галузі, частка одиниці.

Виходячи з цільових настанов прогнозу показники ІПР, ІЕ, Іат та ІКт задаються як нормативи. Усі інші показники визначаються за звітними даними або розраховуються.

На нашу думку, аналогічний підхід можна використовувати для оцінки експортного потенціалу добувної промисловості, де основними чинниками його формування можуть бути запаси відповідних корисних копалин у базовому періоді та ефективність використання у перспективі.

Одним з методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу i -ї країни може бути співвідношення експортної квоти E_x /ВВП та чисельності населення (ЧН):

$$E_x\Pi_i = E_{x_i}/ВВП_i/ЧН_i.$$

За нашими розрахунками на основі даних Держкомстату України її експортний потенціал у розрахунку на одну особу складає у 2004 р. – 1,3 %; 2005 р. – 1,1 %, 2006 р. – 1,0 %.

Для порівняння: у країнах з чисельністю населення 5–10 млн осіб $E_x\Pi$ знаходиться у межах 8,5–5,0 %, у США – 0,1 %, Франції, Великій Британії, Кореї (зі збіркою з Україною чисельністю населення) це співвідношення знаходиться в межах 0,5–0,6 %²⁶. Виходячи з цього, стратегічним напрямом розвитку економіки України слід вважати підвищення її конкурентоспроможності, розвиток внутрішнього ринку, поступове заміщення приблизно половини експортної квоти виробництвом товарів для задоволення потреб населення і суспільства в цілому.

Дослідження ролі експорту в економічному розвитку країни показує, що традиційно експортний потенціал характеризується комплексом показників, на основі аналізу яких обґрунтовується його оцінка. Це такі як:

²⁶ Меламед М. Валовий внутрішній продукт України та його податковий потенціал // Вісник НБУ. — 2005. — Трав. — С. 54–58.

- відношення експорту товарів до ВВП і його динаміка за ряд років;
- відношення експорту основних товарів (товарних груп) до ВВП;
- відношення експорту товарів певної галузі (виду економічної діяльності) до обсягу виробництва цієї галузі (виду економічної діяльності);
- відношення частки експорту певного виду продукції до частки світового експорту цієї продукції, що дозволяє визначити рівень спеціалізації країни;
- вартість експорту на душу населення країни.

На наш погляд, цей перелік доцільно доповнити такими показниками:

Коефіцієнт участі країни у міжнародному поділі праці, який визначається за відношенням частки країни у світовому експорті до частки країни у світовому ВВП. Розрахунок коефіцієнта здійснюється за формулою:

$$\text{КМРП}_i = \frac{E_{x_i}/E_{E_c}}{\text{ВВП}_i/\text{ВВП}_c},$$

де ВВП_i – валовий внутрішній продукт i -ї країни;

E_{x_i} – експорт i -ї країни;

E_{x_c} – світовий експорт;

ВВП_c – світовий валовий внутрішній продукт.

Якщо $\text{КМРП}_i > 1$, тобто $E_{x_i}/E_{x_c} > \text{ВВП}_i/\text{ВВП}_c$, то це свідчить про активну участь країни у МЛП. Однак значне перевищення E_{x_i}/E_{x_c} над $\text{ВВП}_i/\text{ВВП}_c$ може також характеризувати слабкість економіки, гіпертрофований розвиток експортного сировинного сектора²⁷.

Коефіцієнт ефективності експорту i -ї країни, який розраховується за формулою:

$$\text{ЕЕХ}_i = \frac{E_{x_i}/\text{ЧЧ}_i \cdot E_{x_i}/\text{ВВП}_c \cdot 100}{E_{x_c}/\text{ЧН}_c \cdot E_{x_i}/\text{ВВП}_i},$$

де ЕЕХ_i – ефективність експорту i -ї країни;

$E_{x_i}/\text{ЧН}_i$ – експорт i -ї країни на душу населення;

²⁷ Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. — Смоленск: Ойкумена, 2005. — С. 223.

$E_{xi}/ВВП_c$ – частка експорту i -ї країни у світовому ВВП;

$E_{xc}/ЧН_c$ – світовий експорт на душу населення;

$E_{xi}/ВВП_i$ – частка експорту i -ї країни в її ВВП (ВВП України в дол).

Показник ефективності експорту i -ї країни показує відносну величину виручки на душу населення від кожного експортованого відсотка ВВП порівняно із середньосвітовою величиною, прийнятою за 100%.

Результати дослідження виявили, що коефіцієнт ефективності експорту розвинених країн знаходиться в межах 450–550 відсоткових пунктів, тобто їх експорт в 4,5–5,5 рази ефективніший, ніж середньосвітовий.

Показник виявленої відносної переваги (або компаративної переваги):

$$КП_{ij} = \ln [(E_{xij}/Im_{ij}) / (E_{xi}/Im_i)],$$

де $КП_{ij}$ – показник компаративної переваги i -ї країни за j -м товаром;

E_{xi} , Im_i – експорт та імпорт i -ї країни;

E_{xij} , Im_{ij} – експорт та імпорт j -того товару i -ї країни;

Якщо $КП_{ij} > 0$, то для j -го товару це означає, що i -а країна має компаративну перевагу в експорті до інших країн.

При $КП_{ij} < 0$ закордонні партнери мають компаративну перевагу в експорті j -го товару²⁸.

Здійснений з використанням наведених показників аналіз товарного експорту України дозволяє охарактеризувати її реалізований експортний потенціал.

При цьому слід зазначити, що, на нашу думку, більш реалістичну оцінку експортного потенціалу України можна одержати лише при порівнянні його основних показників з іншими країнами, передусім з показниками країн – основних торговельних партнерів.

Характеристика українського експорту динаміка, структура, ефективність

²⁸ Шлюсарик Б. Міжнародна конкурентна позиція країн: досвід Польщі: Монографія. — Донецьк: ДУЕП, 2004. — С. 253.

Починаючи з 2000 р. в Україні спостерігається економічне піднесення, яке супроводжується нестабільними траєкторіями руху ВВП, продукції промисловості, сільськогосподарства, інвестицій, споживчих витрат та показників зовнішньої торгівлі (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка основних макропоказників України,
реальні зміни у % до попереднього року**

Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ВВП	5,2	9,6	12,1	2,7	7,1	7,6
Валова продукція промисловості	7	15,8	12,5	3,1	6,2	10,2
Валова продукція сільськогосподарського виробництва	1,2	- 11	19,7	- 0,1	0,4	- 5,6
Інвестиції в основний капітал	8,9	31,3	28,0	1,9	19,0	29,8
Споживання товарів та послуг	9,5	11,5	13,1	20,6	14,4	17,1
Експорт	10,4	28,5	41,6	4,8	12,1	28,4
Імпорт	7,6	35,6	26	24,6	24,6	34,7

Джерело: Держкомстат України.

Дані табл. 1 свідчать, що темпи зміни експорту кореспондують із зростанням ВВП, а зменшення темпів його приросту у 2005 р. багато в чому пов'язано із різким зниженням експортних поставок за умов посилення політичної нестабільності в країні.

Оцінка внеску зовнішньої торгівлі у процес економічного зростання є дуже суперечливою, оскільки впродовж 2005–2007 рр. втрати економіки від від'ємного сальдо досягли 18,5 млрд дол. і за прогнозом очікуються у 2008 р. на рівні 12,5 млрд дол. (рис. 3).

Слабкою ланкою у зовнішній торгівлі України є структура експорту, в якій 3/4 складає сировина та

продукти первинної обробки. Через відставання з реструктуризацією економіки найвагоміші експортні можливості все ще зосереджені у традиційних індустріальних і сировинних галузях. Найбільшими товарними групами у структурі експорту промислової продукції є неблагородні метали (42,8 %), мінеральні (10 %), хімічні продукти (майже 9 %) та інші сировинні продукти (12 %) (табл. 2).

Структурна динаміка українського експорту промислової продукції свідчить, що рух окремих його позицій суперечить світовим тенденціям. Так у структурі експорту зростає частка неблагородних металів, у той час як у світі вона має спадну динаміку. Частка машин, апаратів, засобів зв'язку, навпаки, зменшується попри те, що у світовій торгівлі вона інтенсивно зростає.

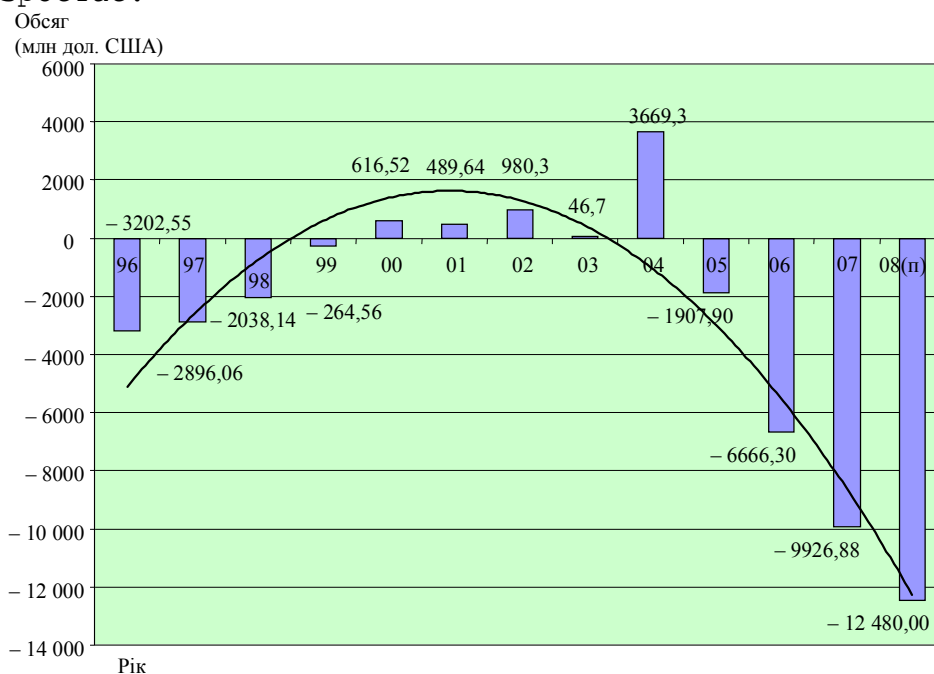


Рис. 3. Баланс зовнішньої торгівлі товарами України

Джерело: НБУ.

Таблиця 2

Агрегована структура експорту промислових товарів, %

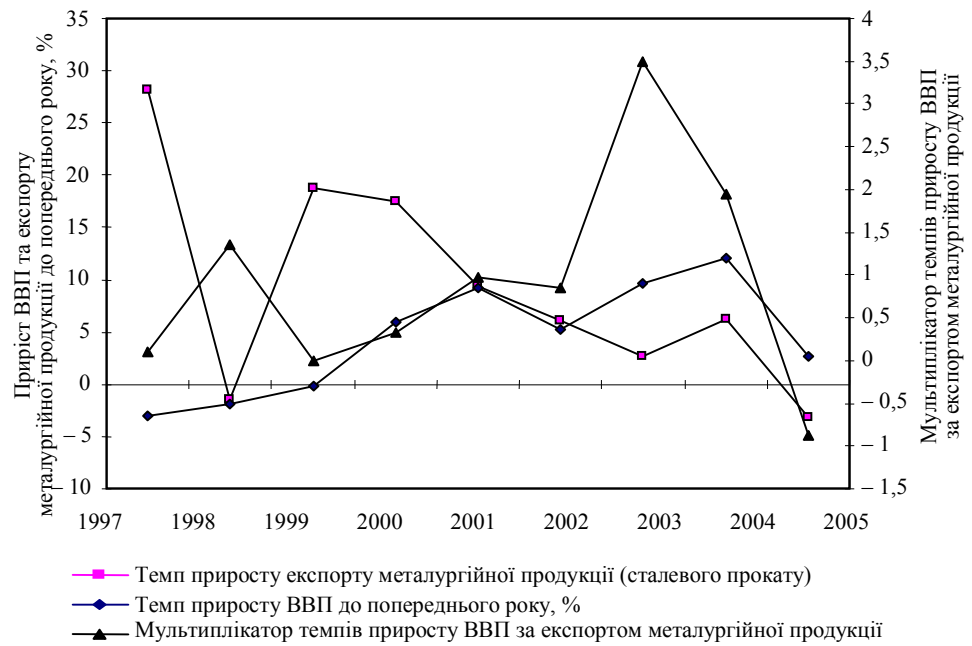
Види продукції	Експорт			
	1996	2000	2005	2006
Неблагородні метали	32	44	41	42,8
Хімічні продукти	12	11	9	8,8
Мінеральні продукти	9	9	14	10,1
Інші сировинні продукти	15	12	12	12,3
Машини, апарати, засоби транспорту	14	13	13	12,9
Інша готова продукція	18	11	11	13,1

Джерело: Держкомстат України.

Конкурентні переваги вітчизняних виробників зумовлюються наявністю окремих природних ресурсів, особливо залізорудної сировини, розвинутою транспортною інфраструктурою, сприятливим географічним розміщенням, низькою вартістю робочої сили, низьким рівнем витрат на оновлення та модернізацію основних виробничих фондів. Знос основних фондів у промисловості України перевищує 50 %, а в основній експортоорієнтованій галузі – металургії досягає 65 %. До того ж у цій галузі майже половина сталі виплавляється мартенівським способом, тоді як у світі у такий спосіб виробляється лише 2,5 % сталі.

Саме з металургією пов'язані значною мірою проблеми української економіки та її експорту. Дослідження засвідчують, що зовнішній попит на продукцію цієї галузі практично визначає перспективи розвитку економіки в цілому, оскільки металургія формує дуже вагомому частку товарного експорту.

Розрахунки показують, що впродовж 1997–2005 рр. динаміка ВВП і експорту зумовлювала коливання коефіцієнта мультиплікації приблизно на +/-1 %, тобто на 1 % зниження або збільшення експорту металургійної продукції припадало приблизно 1 % зниження або приросту ВВП (рис. 4).



Джерело: Держкомстат, Steel Statistic Yearbook, 2006

Рис. 4. Вплив динаміки експорту металургійної продукції на ВВП

Аналіз кон'юнктури світових ринків дозволив виокремити низку товарів, які користуються зростаючим попитом впродовж не одного десятиліття поспіль. Ринкова динамічність цих товарів зберігається і нині, про що свідчать показники їх динаміки і частки у світовому експорті (табл. 3).

Таблиця 3

**Зростання експорту 19-ти найдинамічніших товарів
на світових ринках та їх частка в сумарному експорті України**

SITC	Найменування товару	Приріст світового експорту товару, %		Частка світового експорту товару в сумарному світовому експорті, %		Експорт товару з України, млн дол.		Частка товару в експорті України, %	
		2002	2006	2002	2006	2002	2006	2002	2006
776	Транзистори і напівпровідники	14	16	4,3	4	19,6	29,2	0,1	0,1
752	Машини для автоматичного опрацювання даних	15	15	3,5	3,4	4,1	25,4	0,0	0,1
759	Комплектуючі до офісного обладнання та машин автоматичного опрацювання даних	10,5	14,6	2,5	2,3	3,6	19,1	0,0	0,1
871	Оптичні інструменти	10,2	14,1	0,3	0,3	15,3	10,3	0,1	0,2
553	Парфумерія та косметика	8,5	13,3	0,5	0,5	17,4	58	0,1	0,2
261	Шовк	11	13,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
846	В'язана трикотажна нижня білизна	11	13,1	0,4	0,6	4,3	8,3	0,0	0,02
893	Пластмасові вироби	11,6	13,1	1,4	1,2	14,6	76,9	0,1	0,2

771	Електричні вироби та частини до них	10,9	12,9	0,7	0,6	55,4	246,3	0,3	0,6
898	Музичні інструменти та записи	10,5	12,6	0,7	0,7	1,4	1,8	0,0	0,0
612	Шкіряні вироби	10,5	12,4	0,2	0,1	3,0	6,9	0,0	0,02
111	Безалкогольні напої	10,2	12,2	0,3	0,1	2,8	41,4	0,0	0,1
872	Медичні інструменти	10,1	12,1	0,5	0,4	6,1	9	0,0	0,02
773	Устаткування для передачі електроенергії	10	12	0,8	0,7	84,1	332,8	0,5	0,9
764	Телекомунікаційне обладнання та частини до нього	10,9	11,9	3,3	3	71,7	200,2	0,4	0,5
844	Текстильна нижня білизна	9,8	11,9	0,4	0,3	20,8	36,6	0,1	0,1
655	Трикотажні в'язані вироби	9,7	11,7	0,3	0,3	1	5,6	0,0	0,02
541	Фармацевтичні вироби	12	11,6	2,5	2	4,7	14,9	0,0	0,04
778	Електрообладнання, не зазначене в ін. групах	10,9	11,5	2,1	1,7	80,9	185,2	0,5	0,5
Всього	19 найдинамічніших продуктів	12,05	12,8	24,8	22,2	410,8	1307,9	2,2	3,72

Таблиця 4

Зовнішня торгівля України продукцією електронної промисловості у 2006 р.

SITC	Найменування товарів	Експорт товару з України, млн дол.		Частка товару в загальному експорті, %		Імпорт товару в Україну, млн дол.		Частка товару в загальному імпорті, %		Зовнішньоторговельне сальдо, млн дол.	
		2002	2006	2002	2006	2002	2006	2002	2006	2002	2006
751	Офісне обладнання	0,2	1,1	0,00 1	0,00 3	13,2	35,4	0,078	0,079	- 13	- 34,3
752	Машини автоматичного опрацювання даних	4,1	25,4	0,02 3	0,06 6	90,1	156, 2	0,531	0,347	- 86	- 130, 8
759	Комплектуючі для офісного обладнання та машин автоматичного опрацювання даних	3,6	19,1	0,02 0	0,05 0	28,5	41,7	0,168	0,093	- 24,9	- 22,5
761	Телевізійні апарати	0,1	0,8	0,00 1	0,00 2	3,3	85,0	0,019	0,189	- 3,2	- 84,2
762	Радіоприймачі	0,2	2,7	0,00 1	0,00 7	5,3	22,5	0,031	0,05	- 5,1	- 19,8
763	Звукові та фотоапарати	0,3	0,6	0,00 2	0,00 2	6,4	61,4	0,038	0,136	- 6,1	- 60,7
764	Телекомунікаційне обладнання та частини до нього	71,7	200, 2	0,39 9	0,52 2	244, 5	875, 0	1,44	1,944	- 172, 8	- 674, 8
774	Електроприлади медичного призначення	42,8	6,3	0,23 8	0,01 7	25,3	90,0	0,149	0,2	17,5	- 83,7
776	Транзистори і напівпровідники	19,6	29,2	0,10 9	0,07 6	50,1	160, 3	0,295	0,356	- 30,5	- 131
	Продукція електронної промисловості разом	142, 6	285, 7	0,79 4	0,74 5	466, 7	1527, 9	2,74	3,39	- 324, 1	- 1242, 1

Джерело: Власні розрахунки автора за даними UN Comtrade

Світовий експорт наведених вище товарів зростає в середньому майже на 13 % щороку, а їх сумарна частка у 2006 р. складала 22 % загального обсягу експорту. За окремими даними, в експорті ряду країн, зокрема, Республіки Кореї, Тайваню, частка цих товарів в експорті є ще вагомішою. За нашими розрахунками, у структурі українського експорту ці товари склали лише 3,7 %, хоч їх частка і зросла порівняно з 2002 р. майже в 2 рази. Зовсім незначною є частка експорту машин для автоматичного опрацювання даних, комплектуючих для офісного обладнання, транзисторів і напівпровідників. Саме ці види продукції характеризуються найбільш високими темпами зростання (15–16 % щорічно) та вагомістю за часткою (4,0–3,4 %) у структурі світового експорту, що характерно для сучасної інформаційної економіки.

Проведений аналіз свідчить, що Україна займає неперспективні позиції на світовому ринку, оскільки сировинна спрямованість експорту та незначна частка товарів із зростаючим попитом призводить до втрати доходів і погіршення умов торгівлі. У структурі експорту продукції електронної промисловості комп'ютери, офісне обладнання, телевізори, радіоприймачі, транзистори і напівпровідники складають 3,4 % при перевищенні в 3,3 разу вартісного обсягу їх експорту у 2006 р. порівняно з 2002 р. (табл. 5).

З даних таблиці 4 видно, що збільшення експорту цих високотехнологічних виробів супроводжується зростанням від'ємного сальдо через перевищення обсягу імпорту за наведеними позиціями аналогічних зарубіжних виробів, що у трансформаційному періоді можна вважати позитивним. Проте відсутність структурних реформ української економіки може призвести до безповоротного відставання від магістрального напрямку у глобалізованому світі – все ширшого застосування високих технологій, здатних продукувати наукоємну продукцію з високим вмістом доданої вартості.

Створення технічної бази для формування високих технологій у всіх галузях національної економіки вимагає вжиття дійових заходів структурної та науково-технічної політики держави, результатом яких має стати налагодження вітчизняного виробництва мікроелектронних компонентів і електронних виробів, що

характеризуються високим вмістом доданої вартості і стали джерелом економічного зростання Кореї, Японії та інших країн Сходу.

Крім промислового Україна має вагомий аграрний сектор, потенціал якого, на відміну від традиційних учасників світових ринків аграрної продукції (США, ЄС, Канада), ще не вичерпаний. За оцінками фахівців, в Україні задіяно лише третину продуктивних сил природи і суспільства. Аграрна продукція України є конкурентоспроможною на світових ринках, і вступ до СОТ, на наш погляд, не спричинить у цьому секторі суттєвих проблем. За сприятливої кон'юнктури обсяг експорту основних видів аграрної продукції у 2006 р. збільшився проти 2005 р. у вартісному виразі на 315 млн дол. і досягав майже 2,5 млрд дол. навіть при зменшенні його обсягів у натуральних показниках (табл. 5).

Однак розвиток аграрного сектора гальмується через недоліки ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Іноземні фірми, які приходять на національний ринок за Уругвайською угодою, закупають сільськогосподарську продукцію за низькими регіональними цінами, а різниця між ними і світовими цінами дозволяє привласнювати не лише експортну, але й природну (абсолютну) ренту.

Таблиця 5

Експорт продукції аграрного сектора України в 2005–2006 рр.

Показники	2005			2006		
	тисяч тонн	млн доларів США	дол./т	тисяч тонн	млн доларів США	дол./т
Зернові культури	12492,8	1383,1	110,7	11021,1	1353,7	122,8
Овочі та коренеплоди	206,0	39,3	191	316,4	86,7	273,9
Насіння соняшнику	35,0	9,8	281	229,0	58,2	254
Олія	851,0	545,5	641	1625,0	919,7	566

Цукор	41,7	13,6	326,1	22,5	8,8	393,3
М'ясо та субпродукти	64,0	154,3	2411,6	15,3	33,2	2171,9
Разом	13 690,5	2145,6	x	13 229,3	2460,3	x

Джерело: Розраховано за даними Держкомстату України.

Із викладеного можна дійти висновку, що Україна ще не змогла зайняти на світовому ринку власні надійні ніші постачання готових товарів, а не сировини і низькотехнологічної продукції. Переважна частина її найбільших торговельних партнерів за показниками ВВП і експорту на одну особу знаходяться на значно вищому рівні (табл. 6).

Україна істотно відстає за зазначеними показниками не лише від розвинених країн, але й від багатьох країн СНД – Росії, Білорусі, Казахстану, Азербайджану, випереджаючи тільки Вірменію, Грузію, Молдову, Туркменістан. При цьому Україна бере досить активну участь у міжнародному поділі праці завдяки вищій експортній квоті. Коефіцієнт міжнародного поділу праці, розрахований як відношення частки країни у світовому експорті до її частки у світовому ВВП, перевищує цей коефіцієнт інших країн СНД, крім Білорусі, Казахстану і Туркменістану, які мають значно вищу експортну квоту. Однак ця активна участь не супроводжується відповідним рівнем ефективності експортної діяльності.

Таблиця 6

ВВП, експорт на душу населення, показники відкритості економіки України та основних торговельних партнерів у 2006 р.

Країна	ВВП на душу населення, \$	Експорт на душу населення, \$	Експортна квота, %	Коефіцієнт міжнародного розподілу праці	Коефіцієнт ефективності експорту
Польща	8801	2873	32	1,31	1,08
Німеччина	34 954	13 450	38	1,55	44,96

Країна	ВВП на душу населення, \$	Експорт на душу населення, \$	Експорт на квота, %	Коефіцієнт міжнародного розподілу праці	Коефіцієнт ефективності експорту
Італія	31 439	6982	22	0,89	14,74
Франція	35 375	7756	22	0,88	19,05
Велика Британія	39 207	7383	19	0,76	19,52
Угорщина	11 133	7307	65	2,64	0,93
Україна	2286	824	36	1,45	0,09
Росія	6876	2126	31	1,25	2,33
Білорусь	3792	2026	53	2,15	0,08
Молдова	875	269	31	1,24	0,001
Грузія	1746	224	12	1,29	0,001
Вірменія	2128	333	15	0,63	0,002
Азербайджан	2361	758	32	1,29	0,016
Казахстан	5043	2642	52	2,11	0,22
Туркменістан	1326	1077	81	3,27	0,007

Про це свідчить низький показник ефективності експорту, який показує виручку на душу населення від кожного експортованого відсотка ВВП порівняно з середньосвітовою, прийнятою за 100 %. Чим більшим є експорт країни в розрахунку на одну особу і чим меншою – експортована частка ВВП, тим вищою буде економічна ефективність експорту. За нашими розрахунками, ефективність експорту розвинених країн у 40 разів вищий від середньосвітового, Польщі – на рівні середньосвітового, а серед країн СНД лише Росія за ефективністю експорту перевищує середній світовий рівень. Україна характеризується дуже низькою ефективністю експорту, що пов'язано, передусім, із його zdeформованою товарною структурою, недоліками інституціонального регулювання, занепадом науки та технології, невідповідністю методів організації та управління в усіх галузях вимогам сучасності.

Висновки

Для розвитку експортного потенціалу України у найближчій перспективі необхідно:

- підвищити конкурентоспроможність українських виробників на основі активізації структурного реформування економіки, передусім експортоорієнтованого сектора;
- здійснити якісні зміни спеціалізації України у світовому поділі праці на основі розробки і реалізації комплексної експортної стратегії, орієнтованої на підвищення частки в експорті інноваційної та традиційної української продукції з високим рівнем доданої вартості, збільшення надання високотехнологічних послуг;
- переорієнтувати імпорتنу стратегію в напрямі забезпечення комплексного вирішення проблем модернізації національної промисловості та активної політики імпортозаміщення (обмеження ввезення імпортних товарів при інтенсифікації аналогічного виробництва в Україні);
- вирішити проблему диспаритету закупівельних та імпортних цін на продукцію аграрного сектора.

Література

1. Митний кодекс України. — К.: Істина, 2004, — С. 74.
2. Архипов А. Ю., Черновец О. В. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов / Серия «Внешнее образование» Ростов Н./Д.: Феникс, 2005. — С. 46.
3. Большой экономический словарь / Под ред. проф. А. Н. Азриляна. — М.: Фонд «Правовая культура», 1994. — С. 478.
4. Волкодавова Е. В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика: Монография. — Самара. Самар. гос. экон. ун-та, 2007. — С. 14.
5. Економічна енциклопедія. Т. 2 / Редкол.: С. В. Мочерний. — К.: Академія, 2000. — С. 814.
6. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А. С., Гесць В. М., Кінах А. К., Семиноженко В. П. — К.: Знання України, 2002. — С. 109.
7. Кириченко О. М. Державне регулювання експортного потенціалу харчової промисловості: Автореф. дис. канд. екон. наук за спец. 08.07.01. — Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України. — К., 2002. — С. 9—10.
8. Конкурентоспроможність економіки в умовах глобалізації / Жаліло Я. А., Базилюк Я. Б., Белінська Я. В. та ін; За ред. Жаліло Я. А. — К.: НІСД, 2005. — С. 348.
9. Меламед М. Валовий внутрішній продукт України та його податковий потенціал // Вісник НБУ. — 2005. — Трав. — С. 54—58.

10. Михайловский В. П. Формирование новой парадигмы развития внешнеэкономической деятельности региона. Автореф. дисс. на соискание научной степени доктора экономических наук: 08.00.05 [Росс. экон. академия им. Плеханова]. — М., 2003. — С. 10.
11. Новицький В. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. — К.: КНЕУ, 2003. — С. 507.
12. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. — Смоленск: Ойкумена, 2005. — С. 223.
13. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних транс-формацій/ За ред. Ю. В. Кіндзерського. — К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007 — С. 27—28.
14. Рогачов В. В. Экспортный потенциал России: состояние, ориентиры и условия развития // Внешнеэкономический бюллетень. — № 5. — 2004.
15. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика: Пер. с англ. — М.: БИНОМ, 1997. — С. 699.
16. Сейфуллаева М. Э., Капицын В. М. Экспортный потенциал российских регионов в условиях глобализации мировой экономики // Маркетинг. — 2001. — № 1. — С. 6.
17. Скорнякова Т. В. Экспортний потенціал обробної промисловості України: управління процесом формування: Монографія. — К.: Наук. світ, 2006. — С. 9.
18. Словник іншомовних слів / Уклад.: С. М. Морозов, Л. М. Шкаралупа. — К.: Наук. думка, 2000. — С. 192.
19. Стеченко Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Навч. посібник // 2-ге вид. — К.: Вікар, 2002. — С. 295.
20. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН Укр. В. П. Семиноженка, чл. кор. НАН України. Б. Є. Кваснюка. — К.: Фенікс, 2007. — Т 3: Конкурентоспроможність української економіки. — С. 126—127.
21. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: В 2 т. — Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін.; За заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2006. — С. 275.
22. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології: Монографія. — К.: КНЕУ, 2004. — С. 137—143.
23. Швиданенко О. А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: Монографія. — К.: КНЕУ, 2007.— С. 77.
24. Шлюсарик Б. Міжнародна конкурентна позиція країн: досвід Польщі: Монографія. — До-нецьк: ДУЕП, 2004. — С. 253.
25. Шнипко О. С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації. — К.: Наук. думка, 2003. — С. 13—14.
26. Экономическая энциклопедия / Под ред. Л. И. Абалкина; Ин-т экономики Росс. акад. наук. — М.: ОАО Изд-во «Экономика», 1999, — С. 432

27. Branch A. E. Element of Export Marketing and Management. — Second edition. Charman and Hall, 1990. — 316 p.

28. Cateora P. R. Internation Marketing. — IRWIN, Homewood,IL,1966. — 784 p.

Стаття надійшла до редакції 21.08.2008