

Центральноукраїнський національний технічний університет
Економічний факультет
Кафедра «Міжнародних економічних відносин»

«Допущено до захисту»
Зав. кафедрою МЕВ
д.е.н., професор

_____ Іван МИЦЕНКО
« ____ » _____ 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
за першим (бакалаврським) рівнем вищої
освіти
на тему:
«Зміцнення експортного потенціалу наукомістких галузей
промисловості в умовах загострення міжнародної конкуренції»

Виконала здобувачка вищої освіти
4 курсу, групи МЕВ-20
ОПП «Міжнародні економічні
відносини»
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
_____ Червоненко А.А.
« ____ » _____ 2024 р.

Керівник роботи
д.е.н., професор
_____ Ірина БАБЕЦЬ
« ____ » _____ 2024 р.

Рецензент _____

Анотація

Зміцнення експортного потенціалу наукомістких галузей промисловості в умовах загострення міжнародної конкуренції. – Рукопис.

Кваліфікаційна робота за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини». – Центральноукраїнський національний технічний університет Міністерства освіти і науки України. – Кропивницький, 2024.

Кваліфікаційна робота присвячено обґрунтуванню теоретичних та методичних засад щодо зміцнення експортного потенціалу наукомістких галузей економіки в умовах загострення міжнародної конкуренції. Уточнено понятійний апарат в контексті розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств промисловості, визначено переваги та ризики адаптації наукомістких галузей до умов євроінтеграційних процесів. Проаналізовано конкурентоспроможність експортного потенціалу, виявлено найбільш сучасні технології ідентифікації структурної композиції державних систем сприяння розвитку експортного потенціалу.

Проведено аналіз особливостей та динаміки розвитку зовнішньоекономічної діяльності промисловості України, визначено фактори зовнішнього та внутрішнього середовищ, які впливають на формування адаптаційного потенціалу діяльності підприємств в зростаючих умовах міжнародної конкуренції.

Досліджено процеси конкурентної трансформації національних економік під впливом кризових явищ: проаналізовано передумови формування експортного потенціалу національної економіки в посткризових умовах.

Ключові слова: експортний потенціал, наукомісткі галузі промисловості, конкурентоспроможність, конкурентна трансформація національних економік, міжнародна конкуренція.

Annotation

Strengthening the Export Potential of Science-Intensive Branches of Industry in the Conditions of Intensifying International Competition. – Manuscript.

Qualifying work on obtaining a higher education degree " Bachelor " in the educational-professional program "International Economic Relations" in the specialty "International Economic Relations". – Central Ukrainian National Technical University. - Kropyvnytskyi. - 2024.

Qualifying deals with the investigation of theoretical and methodological grounds for the export potential strengthening of knowledge-intensive economic fields under increased international competition. The conceptual framework in the context of the development of industrial enterprises international activities is specified; pros and cons of knowledge-intensive fields' adaptation to the European integration processes are defined. The competitiveness of export potential is analyzed, the newest technologies of state systems structural identification for export potential fostering are found out.

The peculiarities and the development dynamics in the international industry of Ukraine are analyzed, the factors of inner and outer environment influencing the adaptation potential of enterprises under growing international competitiveness are distinguished.

The processes of competitive transformation of national economies under crisis are researched: prerequisites of export potential forming in the national economy in the conditions of post-crisis.

Key words: export potential, knowledge-intensive industries, competitiveness, competitive transformation of national economies, international competition.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1 ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ В СИСТЕМІ ВНУТРІШНЬО-ГОСПОДАРСЬКИХ ТА СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ	8
1.1 Форми прояву експортного потенціалу: діалектика взаємозв'язку з міжнародною конкуренцією	8
1.2 Роль інновацій в міжнародній конкуренції промислових компаній як основа експортного потенціалу	13
1.3 Закономірності формування експортного потенціалу в секторальному сегменті національних економік	18
Висновки до розділу 1	28
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЗРОСТАЮЧИХ УМОВАХ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ	30
2.1 Формування експортного потенціалу: реалії для України	30
2.2 Ефективність експортного потенціалу. Оцінка	38
Висновки до розділу 2	45
РОЗДІЛ 3 ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	47
3.1 Інституційні фактори підвищення ефективності експортної діяльності	47
3.2 Формування експортного потенціалу в контексті геоекономічних реалій та глобальних комерційних стратегій	61
Висновки до розділу 3	70
ВИСНОВКИ	71
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	73

ВСТУП

Формування потужності експорту стає важливою передумовою для інтеграції країни в світовий економічний простір. Україна надає особливого значення системній підтримці експорту в рамках загальної індустріальної та технологічної політики. Це стає ключовою умовою забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, збільшення обсягів експорту, його структурної оптимізації та підтримки вітчизняних виробників.

Цим зумовлюється актуальність теми дослідження, його практична значущість, структура й завдання. Можна констатувати й взаємний зв'язок між експортною спеціалізацією та умовами соціально-економічного розвитку. Більше того, покращення результатів експортної діяльності може суттєво вплинути на відновлення всіх секторів економіки, а також сприяти поширенню інновацій та науково-орієнтованого виробництва. Шляхом створення сприятливих умов для експорту формується ефективна експортна спеціалізація, що сприяє досягненню важливих соціальних показників.

Мета роботи полягає у дослідженні та обґрунтуванні теоретичних положень і практичних задач зміцнення експортного потенціалу галузей промисловості, причому особливого значення це набуває з урахуванням інтеграційних реалій України та необхідності вироблення практичних рекомендацій щодо оптимізації експортної політики.

Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання наступних **задач**:

- визначення функціональної ролі експортного потенціалу в системі внутрішньогосподарських та світогосподарських зв'язків;
- дослідити загальні закономірності формування міжнародно спеціалізованих секторів національних економік та сучасні особливості цього процесу;
- визначити роль та функціональне значення міжнародної торгівлі як сфери економічної діяльності на сучасному етапі.

Об'єктом дослідження є механізм розробки і реалізації експортного потенціалу наукомістких галузей промисловості України.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних та практичних проблем, пов'язаних із розробкою методології аналізу ефективності експортної діяльності підприємства.

Методи дослідження. У роботі використано методи дослідження: логічний, наукової абстракції, порівняльного та економіко-статистичного аналізу і синтезу, систематизації, групування, графічний, аналізу динамічних рядів та ін.

Інформаційну базу дослідження становлять статистичні дані Держстатуправління, законодавчі акти, наукові публікації у фахових виданнях, матеріали науково-практичних конференцій, дані періодичної преси, а також результати аналітичних матеріалів, проведених автором роботи.

Робота викладена на 65 сторінках текстової частини, містить 4 таблиці, 5 рисунків.

РОЗДІЛ 1 ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ В СИСТЕМІ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИХ ТА СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ

1.1 Форми прояву експортного потенціалу: діалектика взаємозв'язку з міжнародною конкуренцією

Актуальність проблематики формування експортного потенціалу у відкритій економіці на сучасному етапі зумовлюється зміною умов глобальної конкурентної боротьби, модифікацією самого складу суб'єктності, а також наслідків такої боротьби. Загострення конкуренції по цілому ряду напрямів ринкової діяльності знаходить своє вираження в диверсифікації методів національного сприяння експорту та у протидії притоку товарів з-зовні. Нарешті, можна констатувати наявність прямого зв'язку між експортною спеціалізацією певної держави та її загальною соціально-економічною моделлю, можливість значно покращувати умови життя завдяки оптимізації експортної структури, збільшенню сукупної маси експорту, і це також зумовлює важливість такої постановки проблеми.

Але в проблематики експортної діяльності є ще один аспект, який пов'язаний із науково-технічним прогресом та зі збільшенням наукомістких галузей. В економічній літературі дедалі частіше можна зустріти посилення на те, що саме наукомісткий потенціал все більш значною більшою мірою зумовлюють конкурентоспроможність націй, забезпечують “сталий” розвиток [1, с. 22]. В зв'язку з цим В. Новицький відзначав, що “характер сучасного соціально-економічного розвитку окремих країн і в цілому цивілізації, особливості міжнародної конкуренції на ринках товарів і послуг наочно свідчать про те, що необхідною складовою стійкого економічного розвитку відтепер є зростання інтелектуального потенціалу та науково-технічні інновації” [2, с. 204]. Крім того, слід враховувати, що транзитивні реалії замовлюють необхідність переосмислення загальної теоретичної моделі розвитку постсоціалістичних країн, яка пропонувалась (особливо додамо – нав'язувалася) ще на початку реформ, а також і корекції самих реформ [3, с. 19].

Проявом загострення конкуренції, яка спонукає до застосування дедалі більш витончених методів боротьби за ринки збуту, постає збільшення масштабності суб'єктів такої конкурентної боротьби. На її авансцені в якості активних гравців спочатку виступили національні держави, а потім – об'єднання держав, специфічні утворення, які можна було б умовно позначити як “конкурентні ринкові простори”. Адже, дійсно, йдеться про певні геоекономічні утворення, до яких входять (або приймаються) держави згідно спільних інтересів та можливостей забезпечувати співставні з іншими учасниками відповідного об'єднання показники господарського розвитку та соціальні стандарти.

Тобто, подібний феномен виникає у зв'язку із посиленням конкуренції на глобальному та регіональному рівнях, яке передбачає спільність інтересів членів угруповання та погодження їх на делегування повноважень на наднаціональний рівень. При цьому навіть коли йдеться про узагальнені показники росту або збуту, виграш або невдачі економічного розвитку своєрідним чином “розподіляються” між учасниками відповідного простору. Адже, наприклад, сам факт існування інституту загальноєвропейського бюджету, передусім промислового, означає, що податки, які сплачує, припустимо, металургійне виробництво Німеччини, “доходять” до фермера в Іспанії.

Важливим фактором формування експортного потенціалу окремих країн (в даному випадку не йдеться про те, чи є такий фактор позитивним, чи негативним) відіграють процеси глобалізації економічного життя, лібералізація торговельних відносин, які стимулюють поглиблення національної спеціалізації. Відзначаючи в комплексі переваги та небезпеки тенденцій лібералізації торгівлі в рамках СОТ – головного “персонажу” та лоббіста означених процесів, – академік Ю. Пахомов відзначав ряд позитивних результатів, вважаючи основними “з них наступні:

- По-перше, в ситуації, що відкривається (після вступу до СОТ), домінувати в країні зможуть фірми, які краще підготувалися до умов

конкуренції. А виживання найбільш конкурентоспроможних підвищує шанс успішного розвитку усієї економіки.

- По-друге, розширюються можливості вбудування саме успішних фірм в інтернаціональні технологічні ланцюжки, а також придбання ними комплектуючих виробів по нормальних цінах.
- По-третє, українським компаніям відкриється в новій ситуації доступ до міжнародних судів, а значить підвищиться захищеність відкриттів та винаходів; прискориться процес формування інтелектуальної власності.
- По-четверте, посиляться притік до країни більш дешевого та якісного імпорту.
- По-п'яте, за більш сприятливих обставин виникне ситуація, яка сприяє оздоровленню фінансового сектора.
- По-шосте, розширюються можливості для покращення умов торгівлі з країнами-членами СОТ” [4, с. 4].

Сучасний погляд на проблематику експортної діяльності та національної спеціалізації спонукає до критичної переоцінки ряду методологічних засад міжнародноекономічної науки. Передусім тому, що якщо відштовхуватись від засадних принципів функціонування ринкової економіки, насправді новітньою видається, з першого погляду, та обставина, що у глобальному контексті (світової ринкової економіки) економічна доцільність поступається своїм місцем іншим, позаекономічним мотиваціям. І національні інтереси розглядаються не через призму вигод (доходності) економічного співробітництва, а відбиваються у інших показниках – зокрема, сталості обсягів відвойованого сектору у міжнародному поділі праці, як наслідку конкурентоспроможності. (Звідси – поява таких позаекономічних форм, як демпінг, недобросовісна конкуренція тощо.)

Разом з тим, важливим міркуванням методологічного порядку є те, що збільшення або підтримку експорту не варто розглядати як самоціль або основний критерій розвитку. Саме поняття “експортоорієнтоване виробництво” не є достатньо повним синонімом поняття “ефективне виробництво”. Приклад

цьому твердженню дає, власне, Україна. Відомо, що основною експортоорієнтованою галуззю в державі є металургійний комплекс, який забезпечує лівову частку експортних надходжень. Причому в короткотерміновому плані для України надзвичайно важливими є параметри збуту сталеливарної продукції. Вони забезпечують закупівлі енергоносіїв, які потрібні як для самої металургії, так і для решти галузей економіки країни.

Але водночас, в цьому криється й своєрідний парадокс: імпортомісткий експорт України не дає можливості прискорювати національний розвиток за рахунок купівлі високотехнологічного обладнання, створення додаткових можливостей для проведення прискореної амортизації тощо. Крім того, відносно великі обсяги експорту металургійної продукції забезпечуються надзвичайно великими для такої економіки, як українська, закупівлями енергоносіїв. Відтак поточні потреби критичних імпортних закупівель значною мірою “покривають” експортні здобутки, унеможлиблюючи проведення ефективної модернізації.

В цьому контексті зрозуміло, що з точки зору поточної оцінки геоекономічного вибору України має значення динаміка росту по окремих країнах та регіонах світу. Таку динаміку показують статистичні дані наведені в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Темпи приросту ВВП, %

Весь світ	Оцінка МВФ		Оцінка ІСЕМВ	
	2021 р	2022 р.	2021 р.	2022 р.
Розвинуті країни	2,8	3,7	3,5	4,1
США	1,7	2,5	2,0	2,6
Японія	2,2	2,6	3,0	3,5
Європейський Союз	-0,5	1,1	1,0	1,0
Німеччина	1,1	2,3	0,9	2,0
Франція	0,5	2,0	0,4	1,4
Італія	1,2	2,3	1,0	2,0
Велика Британія	0,7	2,3	0,9	1,7
Велика Британія	1,7	2,4	1,4	2,3
Країни, що розвиваються	4,2	5,2	5,3	5,9
Китай	7,5	7,2	7,4	7,4
Індія	5,0	5,7	5,0	5,4
Бразилія	1,5	3,0	1,6	2,3
Постсоціалістичні країни	3,9	4,5	4,5	5

Джерело: [5]

Відтак, якщо йдеться про загальний прогноз Світового банку щодо росту світової економіки в 2021 р. (а його було знижено до 2,5% проти очікуваних 3,6% ще влітку) [5], то найбільш об'єктивні показники глобальної конкурентної боротьби показують прогнози по основних угрупованнях або по Євросоюзу та країнах, які є регіональними лідерами. Країни-лідери не тільки репрезентують типові для угруповання в цілому тенденції, але й визначають загальну динаміку завдяки численним міжнародним торговельним, інвестиційним, коопераційним контактам.

Слід враховувати складні кореляційні зв'язки, що існують між функціями експортної діяльності та економічного зростання взагалі. Зростання ВВП в одній країні, яке супроводжується збільшенням її експорту, не може не спричинитися до збільшення експорту інших країн через зростання попиту в цій країні на імпортовані товари. Більше того, кращі умови експортної діяльності для інших країн означають для них же економічне зростання, а відтак – передумову збільшення експорту означеної країни.

Серед таких інституцій та феноменів, що справляють пряму дію на ринкову (за суттю) економіку та визначають рівень ефективності міжнародної експортної діяльності – монетарні: інфляція, валютні відносини, кредитно-фінансові та боргові відносини тощо. Розглянемо деякі з них з методологічних позицій, а також з урахуванням нагальних інтересів України.

Так, використання валютно-грошових важелів впливу належить до провідних інструментів корегування експортної діяльності, є засобом підвищення її ефективності.

Прикладом недостатньо ретельної уваги до потенціалу цієї провідної монетарної інституції в Україні є активна політика стабілізації курсу національної валюти, тоді як відомо, що маніпулювання її курсом може мати позитивні результати (звичайно, зокрема – для інвесторів в експортоорієнтовані виробництва). В цьому зв'язку цікавою є думка науковців І. Миценко, Н. Стежко, які вважають, що “світовий досвід показує, що в країнах, які розвиваються, та в країнах з перехідною економікою від початку підтримується

занижений валютний курс. Занижений валютний курс допомагає підтримувати позитивне торговельне сальдо. Використання ж валютного курсу лише у боротьбі з інфляцією загрожує надмірним ростом реального курсу і валютним крахом” [6].

1.2 Роль інновацій в міжнародній конкуренції промислових компаній як основа експортного потенціалу

На початку 1990-х років професор Майкл Портер з Гарвардської школи бізнесу завершив дослідження, яке спрямовувалося на визначення факторів, що призводять до конкурентної переваги країн у різних сферах економіки. Він оглянув 10 країн - Великобританію, Німеччину, Данію, Італію, Корею, Сінгапур, США, Швейцарію, Швецію та Японію, які мали значний вплив на світову торгівлю. Ці країни були обрані через різноманітність їхніх економічних, політичних та географічних умов.

Основним об'єктом дослідження було визначення та збереження конкурентної переваги в більш ніж 100 складних галузях економіки та промислових сегментах. Портер вважав, що ці галузі є ключовими для високої та зростаючої продуктивності країни, і вони не можуть бути адекватно проаналізовані за допомогою традиційних теорій міжнародної торгівлі.

Країни були відібрані на підставі різноманітних критеріїв, таких як рівень розвитку економіки, державна політика у сфері промисловості, географічне розташування тощо. Вони всі успішно конкурували у вибраних галузях або проявляли здатність до конкурентоспроможності. Аналіз конкурентоспроможності галузей проводився в трьох періодах - у 1971, 1978 та 1985 роках.

Результатом проведеного дослідження стала теорія конкурентної переваги країн, підтверджена численними фактами та викладена у фундаментальній праці Майкла Портера "Конкурентна перевага країн". Згідно з цією теорією, відповідь на питання: "Чому країна досягає міжнародного успіху в тій чи іншій галузі?" включає чотири загальні характеристики країни, які

формують середовище для конкуренції місцевих фірм. Це середовище може як сприяти виникненню конкурентної переваги, так і перешкоджати цьому.

Таким чином, у різних країнах фірми формуються по-різному, розробляють різні стратегії та ставлять різні цілі. Національні переваги у промисловому виробництві виникають завдяки правильному поєднанню вибору фірм і джерел конкурентоспроможності національної промисловості. Важливу роль у впровадженні інновацій та забезпеченні перспектив міжнародного успіху відіграє також розвиток конкуренції на внутрішньому ринку.

Детермінанти національної конкурентоспроможності — це комплексна система, яка постійно розвивається. Майкл Портер назвав цю систему "ромбом" (рис. 1.1).

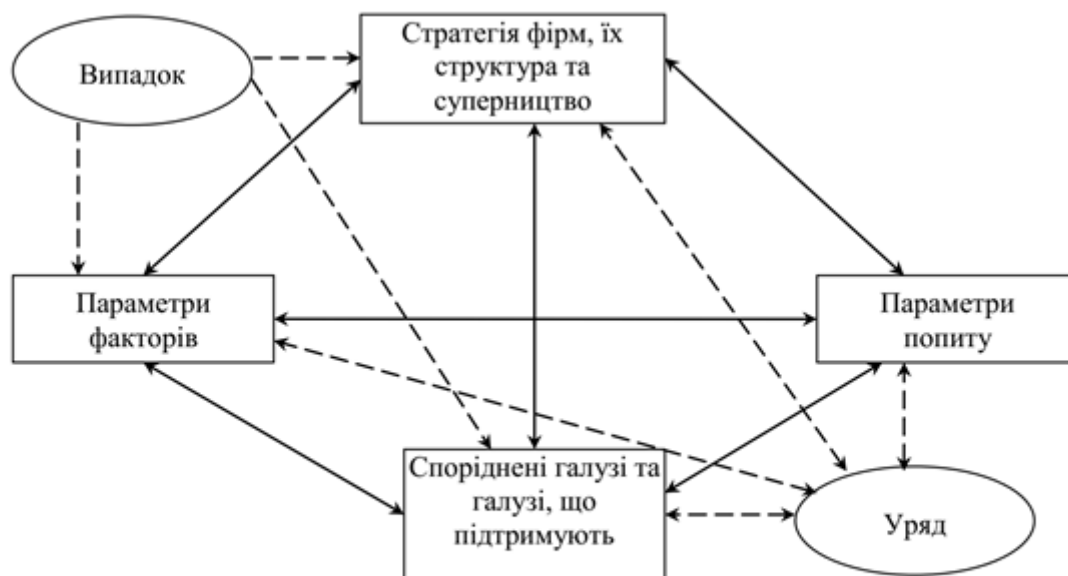


Рис. 1.1. Національний "ромб", або детермінанти національної конкурентної переваги [8]

Кожний детермінант у цій системі впливає на всі інші. Наприклад, значний попит на продукцію фірми сам по собі не створить для неї конкурентної переваги, якщо гострота конкуренції недостатня, щоб фірма відреагувала на цей попит. Крім того, переваги в одному детермінанті можуть створювати або посилювати переваги в інших.

Щоб досягти та утримати конкурентну перевагу в наукомістких галузях, які є основою будь-якої розвиненої економіки, необхідно мати перевагу в усіх

складових частинах "ромба". Проте, перевага в кожному окремому детермінанті не гарантує конкурентну перевагу в галузі. Лише взаємодія переваг з усіх детермінантів створює синергетичний ефект, який важко усунути або скопіювати іноземним конкурентам. Для завершення теорії, М. Портер також враховує дві змінні, що суттєво впливають на обставини в країні — випадкові події та дії уряду. На рис. 1.1 вони зображені пунктиром, оскільки не є детермінантами. Випадкові події часто відігравали важливу роль в історії конкурентних галузей. Це такі події, які мають мало спільного з умовами розвитку країни та на які не можуть впливати ані керівництво фірм, ані національні уряди. До особливо важливих для розвитку конкурентоспроможності подій М. Портер відносить: винахідництво; значні технологічні зміни (наприклад, біотехнологія, мікроелектроніка); різкі зміни цін на ресурси, такі як нафтовий шок; значні зміни на світових фінансових ринках або в обмінних курсах; активізацію світового чи місцевого попиту; політичні рішення іноземних урядів; війни. [8]

Важливість випадкових подій полягає в тому, що вони можуть змінювати позиції компаній-конкурентів. Такі події здатні усунути переваги колишніх лідерів та створити потенціал для нових фірм, а також замінити існуючі компанії після досягнення ними необхідного рівня конкурентоспроможності в нових умовах. Хоча випадкові події можуть сприяти змінам у рівні конкурентоспроможності галузі, національні особливості визначають, як країна зможе скористатися цими подіями. У країні з найсприятливішим "ромбом" імовірніше, що випадкові події підвищать конкурентоспроможність. На рівень національної конкурентоспроможності впливають перелічені фактори, а останньою змінною, що на неї впливає, є роль уряду. Уряд може впливати на всі чотири детермінанти, і, водночас, сам зазнає як позитивного, так і негативного впливу з їх боку. Роль уряду у формуванні місцевого попиту часто залишається непомітною. Уряд встановлює місцеві норми та стандарти для виробництва товарів та надає інструкції, що впливають на споживачів. Також уряд може виступати як головний покупець різних видів продукції, таких як

товари для армії, телекомунікаційне обладнання, літаки для національних авіаліній тощо. Ця роль може як допомагати, так і перешкоджати розвитку національної промисловості. Уряд може створювати умови для розвитку споріднених галузей та постачальників через контроль над рекламними засобами або регулювання інфраструктури. Його політика також впливає на стратегію фірм, їх структуру, суперництво, використовуючи регулювання ринків капіталу, податкову політику та інші заходи. З іншого боку, чотири детермінанти також можуть впливати на уряд, наприклад, капіталовкладення на освіту можуть змінюватися залежно від кількості місцевих конкурентів. Високий рівень внутрішнього попиту на товар може призвести до швидкого введення урядових норм техніки безпеки.

Так, уряд впливає на рівень національної конкурентоспроможності, але його вплив не є визначальним і неминуче обмежений. Урядова політика не може сама по собі стати єдиним джерелом національних переваг і часто зазнає невдач у такому випадку. Ефективність політики проявляється в тих галузях, де існують основні фактори, які визначають національні переваги, і уряд може лише підсилити їх дію.

Згідно з М. Портером, успіх у конкурентній боротьбі залежить не лише від дій уряду та випадкових явищ, а також від соціального та політичного стану, а також системи культурних цінностей. Наприклад, соціальні норми та цінності впливають на структуру попиту на внутрішньому ринку, а також на цілі, які ставлять менеджери, і на спосіб функціонування фірм.

Так, теорія конкурентних переваг, розроблена Майклом Портером, стверджує, що країна може досягти міжнародного успіху в конкретній галузі завдяки взаємодії чотирьох національних детермінант: факторних умов, умов попиту, споріднених та обслуговуючих галузях, а також стратегії фірми, її структурі та конкуренції. Ці чинники поєднуються у динамічну систему, що утворює так званий "ромб" конкурентних переваг.

Отже, конкуренція виступає як ключовий аспект саморегулювання ринкової економіки, а також конкретна форма її функціонування. У перекладі з

латинської (*concurrentia* — «зіштовхуватися»), це означає «суперництво, змагання, боротьбу між виробниками за найбільш вигідні умови виробництва і збуту продукції» [9].

Так, теорія конкуренції була узагальнена Адамом Смітом у його відомому творі «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.). Р.А. Фатхутдінов визначає особливість теорії конкуренції А. Сміта у формулюванні конкуренції як суперництва, яке збільшує ціни (при обмеженні пропозиції) і зменшує ціни (при надмірі пропозиції); основним принципом конкуренції є принцип "невидимої руки", за яким ринкові сили, подібні до невидимих ниток маріонеток, автоматично керують діяльністю підприємців у напрямку досягнення "ідеального" розвитку економіки, виключаючи фірми, що виробляють непотрібні продукти з ринку; розробка механізму конкуренції, який об'єктивно забезпечує галузевий норматив прибутку, призводить до оптимального розподілу ресурсів між галузями. [26, с. 27].

У своїй роботі з міжнародної конкуренції Майкл Портер відзначає, що конкуренція є динамічним процесом, що постійно розвивається та змінює ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові методи маркетингу, нові виробничі процеси та нові ринкові сегменти. Жодна країна і жодна компанія не можуть ігнорувати об'єктивну необхідність конкуренції. Вони повинні розуміти та володіти мистецтвом конкурентної боротьби. [10].

Глибокою тенденцією розвитку світового господарства наприкінці ХХ – на початку ХХІ століття стала глобалізація, яка виявляється у діаметрально протилежних аспектах. З одного боку, це проявляється у «фундаментальній трансформації національних технологічних систем і способу виробництва завдяки впровадженню останніх досягнень і результатів науково-технічного прогресу у сферах промислових технологій, організації виробництва й методах управління». З іншого боку, ця тенденція проявляється у «наростанні диспропорцій у суспільстві та загостренні суперечностей економічного розвитку на міжнародному рівні». [11].

О.І. Олійнич зазначає, що на сьогодні поглиблення взаємодії між промислово розвиненими країнами у науково-технологічній сфері та системні технологічні зрушення в більшості галузей економіки набули глобального характеру. Під впливом інформаційно-комунікаційної революції ці процеси сприяли становленню та розвитку у світі техноглобалізму. Під цим терміном розуміється загальнопланетарний процес зрощування національних технологічних систем у глобальну систему генерації наукових знань та ідей, виробництва та комерціалізації інноваційних продуктів. Основними носіями цього процесу є транснаціональні корпорації, які активно діють у міжнародному інформаційно-інноваційному просторі [12].

Згідно з поглядом Г. Брюкера, підвищення ефективності експортної діяльності пов'язане з нерівномірним розподілом шансів на інституційну та макроекономічну стабілізацію між трансформаційними країнами. Зокрема, країни, які мають статус кандидатів на вступ до ЄС, мають більші шанси на успішну стабілізацію через більшу довіру до економічних реформ. Це відображається у вищих рівнях як внутрішніх, так і закордонних інвестицій. [10, с. 20]. В цьому контексті важливо підкреслити, що одним з ключових стабілізаційних резервів є вплив поточного уряду на економічну ситуацію, який втілює державний курс на інноваційну модель розвитку. Наслідування науково обґрунтованим сценаріям експортної політики у відповідності до сучасного розуміння економічних категорій визначає спектр відносин, що виникають у зв'язку зі здійсненням експортної діяльності.

1.3 Закономірності формування експортного потенціалу в секторальному сегменті національних економік

Ефективність стратегії входження країни до світового економічного простору вимірюється, також, умовами, на яких відбувається таке входження: коли воно здійснюється на умовах паритетності, це означає, що країна посідає одне з провідних місць в світовій економіці, наприклад за показниками якості експортного потенціалу (конкурентоздатністю). Така паритетність

забезпечується, звичайно, завдяки абсолютним і порівняльним перевагам нації, які трактуються значно ширше, ніж переваги ресурсонаділеності, чи продуктивності праці. За М. Портером, який пропонує до таких переваг відносити також інституційні, соціальні, політичні та інші компоненти, що забезпечують формування та реалізацію цих стратегій, важливу роль у становленні потенціалу національної конкурентоспроможності, а отже в плані успішного просування країни на світовий ринок, відіграє створення такої суспільної економічної структури, стійкість якої забезпечується завдяки розгалуженій мережі споріднених та суміжних галузей. Вони становлять собою своєрідну “групу”, що забезпечує інноваційним ресурсом розвиток пріоритетних (у контексті міжнародних економічних відносин - експортоорієнтованих галузей). Крім того, здобуті політичні переваги сприяють (політичний монополізм і репутація) проникненню на світові ринки.

Проте, необхідною умовою включення країни до системи світових економічних відносин на паритетних засадах є, перш за все, рівень розвитку її економіки. Можна констатувати цілу низку закономірностей, що відбиває цю залежність:

- розвинені та індустріальні країни займають провідні місця за обсягами світового експорту і імпорту. Існує тенденція скорочення в пропорційному співвідношенні зовнішньоторговельних обмінів між промислово розвиненими і промислово нерозвиненими регіонами в загальному обсязі світової торгівлі. Відносне скорочення обсягів торгівлі між індустріально розвиненими і нерозвиненими країнами відбувається у результаті відносного скорочення експорту нерозвинених країн, що, у свою чергу, пояснюється дією низки чинників, які впливають на попит продукції з індустріально нерозвинених країн;
- у той час, як розвинені країни імпортують основним чином сировинні матеріали та продукти первинної переробки, а експортують в основному готову продукцію, слабо розвинені країни є імпортерами готової продукції та

експортерами сировини та матеріалів, що породжує диспропорції в розрахунках і поглиблює (ефект спіралі) та фіксує таку спеціалізацію;

- розвинені країни, унаслідок цього стають донорами капіталів, тоді як нерозвинені – отримують позики та сплачують проценти за боргами;
- на розвинені країни припадають практично усі вигоди від торговельної статті “Невидимий обмін послугами” (фрахт, страхування, туризм і т.ін.).

Ця ситуація набуває дедалі чіткішої визначеності, і очевидно, що за умов, коли світовий економічний простір уже структуровано, дуже важко пристосувати існуючу на національному рівні економічну структуру до потреб світового ринку для того, щоб ситуація змінилась на користь експорту, тобто стала такою, що стимулює розвиток спеціалізованого на зовнішній попит виробництва.

Уже на сьогоднішньому етапі освоєння західних ринків транзитивними країнами видно активне небажання продуцентів, які домінують на них, миритися з дестабілізуючим впливом нових постачальників дешевої продукції. Слід зважати на те, що з ростом припливу товарів з країн Центральної і Східної Європи, країни Заходу і надалі не зупинятимуться перед введенням твердих протекціоністських заходів, використовуючи для цього антидемпінгові процедури.

Окреслені проблеми, які постають перед країнами, що розвиваються, характерні також і для країн, економіка яких знаходиться у стані трансформації та реструктуризації, зокрема, пострадянських. Проте, слід брати до уваги, що для економік таких країн дієвим стає закон “переваг відсталості”, який сформульований фактично ще Ф. Перру. Останній зазначав, що “модернізація економічної структури стає можливою і свідомо здійснюється тоді, коли цей процес не обмежується усталеною і розгалуженою існуючою структурою, знаходиться у стані первинного формування. У цьому випадку існує реальний шанс створення бажаної, науково обґрунтованої, орієнтованої на реалізацію національного інтересу і національного потенціалу економічної структури” [13].

Дослідження міжнародно спеціалізованих секторів національних економік є вкрай важливим для позиціонування країни в світовій економічній спільноті. Саме на цій основі відбувається визначення коротко-, середньо- та довгострокових можливостей держави щодо її участі та ролі в світових економічних процесах, її характеристики як країни, що здійснює потоки експортно-імпортних операцій. З іншого боку, формування міжнародно спеціалізованих секторів національних економік спирається на відповідне глибинне підґрунтя, яке формується в межах міжнародного поділу праці.

Погоджуючись з традиційним визначенням сутності міжнародного поділу праці, як такого, що відбиває переваги участі країн у цьому світогосподарському процесі (міжнародний поділ праці розуміється як об'єктивна основа міжнародного обміну товарами, послугами, знаннями, розвитку виробничого, науково-технічного, торгового й іншого співробітництва між країнами світу незалежно від їхньої економічної розвиненості і характеру суспільного ладу, а також як основа формування експортного потенціалу [14]), слід зосередитись на його сутнісному аспекті, який торкається проблеми домінування країн на світовому ринку. Йдеться про ті можливості, що відкриваються перед країною незалежно від ступеню її розвитку.

У цьому розумінні, шляхом до домінування у тій або іншій формі може бути міжнародний поділ праці – інтернаціональна форма суспільного поділу праці, що базується на спеціалізації та кооперації країн у виробництві товарів і послуг, якими вони обмінюються через міжнародну торгівлю [15, с. 405-406]. Багатостороння система міжнародного поділу праці робить неминучим участь будь-якої держави у світогосподарських зв'язках, причому така необхідність має місце фактично безвідносно до рівня їхнього економічного розвитку.

Якщо зважати на те, що міжнародний поділ праці має своїм наслідком підвищення ефективності виробництва, служить засобом економії витрат суспільної праці, виступає засобом раціоналізації суспільних продуктивних сил, то ця форма міжнародних зв'язків позитивно впливає на формування

економічної структури, створюючи для неї матеріальну базу та задаючи, водночас, орієнтири розвитку у напрямку формування потенціалу домінування.

Проте, формування міжнародно спеціалізованих секторів національних виробництв, як підрозділів світової системи міжнародного поділу праці, визначається, знову ж таки попитом на такі сектори з боку світового економічного співтовариства. Не можна не погодитись з А.П. Румянцевим, який вважає, що “економічні інтереси світового господарства – джерело розвитку міжнародних господарських зв’язків” [16, с. 14]. Проте слід додати, що ці інтереси формуються передусім домінуючими країнами, так само ними визначаються напрямки спеціалізації окремих країн в міжнародній кооперації, їхня частка у виробництві.

Проблеми формування міжнародно спеціалізованих секторів національних економік знову ж таки торкаються питань ролі окремих країн в світовому виробництві у галузевому розрізі, особливо з врахуванням відповідної частки населення.

Фактично ВВП на душу населення в розвинених країнах в 11—15 разів більший, ніж у країнах, що розвиваються. Це означає, якщо брати до уваги співвідношення високовартісних виробництв, заснованих на високих технологіях і виробництв, що не потребують таких технологій, що центри високотехнологічної спеціалізації зміщені на користь розвинених країн. За наведеними даними [17, с. 9], на США з населенням, що не перевищує 4,8% світового, припадає 26,4% всього світового валового продукту. На країни Євросоюзу при населенні в 2,4% від світового припадає 23% промислового й 19% сільськогосподарського виробництва. На країни, що розвиваються, де проживає 84,5% населення планети, припадає 33,4% внутрішнього валового продукту, 34% промислового виробництва.

Дані таблиці 1.2 ([18]) свідчать про те, що ті закономірності, які сьогодні характеризують світову торгівлю (експортне домінування розвинених країн), є характерними і для сфери виробництва.

Таблиця 1.2

Частка країн у світовому виробництві

Групи країн	Частка, яка належить країні, %			
	Населення	ВВП	Промис- ловість	Сільське господарство
Розвинуті країни, в т.ч.	15,5	66,4	66,0	40,0
США	4,8	26,4	20,0	12,0
Євросоюз	2,4	25,3	23,0	19,0
Японія	2,4	14,9	9,0	5,0
Країни, що розвиваються, в т.ч.	84,5	33,6	34,0	60,0
Китай, СНД, В'єтнам	31,3	17,5	17,0	30,0
Весь світ	100	100	100	100

Джерело: [18].

Треба пригадати й те, що рівень високих технологій в автомобільній промисловості Японії сягає 93%, у Німеччині — 85%, Америці — 78%, у Росії — 12%, а, скажімо, в Україні — не більше 5%.

Отже, невідоміючим країнам у системі міжнародного поділу праці буде відведено місце обслуговування світового виробничого комплексу, що становить небезпеку для розвитку власного комплексу національних самостійно функціонуючих структуроутворюючих галузей (особливо якщо він тільки формується), який може стати орієнтованим на такі вимоги і у подальшому, за кумулятивним ефектом, трансформуватись у додаток до економіки інших країн.

Зрозуміло, що в епоху глобалізації економічних зв'язків, особливо для країн з економікою, що трансформується, не може йтися про застосування протекціоністських заходів (прагнучи до інтеграції з більш впливовими глобальними економічними “гравцями”, вони не можуть встановлювати правила гри). Разом з тим, існує ціла низка новітніх форм протекціонізму, серед яких, наприклад:

- високий або, навпаки, низький рівень доходів (в тому числі, заробітної плати) і цін в країні, що дозволяє у першому випадку поставити перепони на шляху відтоку капіталів і ресурсів, а у другому – імпорту;
- традиційно висока якість продукції пріоритетної галузі виробництва, що за будь якої ціни на неї користується попитом тощо.

За умов, коли в країні експортно-імпортні операції контролюються за допомогою виваженої макроекономічної політики, вигоди міжнародного поділу праці стають відчутними.

Міжнародна спеціалізація, як зворотна форма міжнародного поділу праці, його елемент передбачає взаємозв'язки секторального рівня у розвитку національних економік і є стратегічно-важливою з точки зору можливостей подальшого економічного зростання та визначення місця країн у світовій економічній структурі. Більшення концентрації однорідного виробництва і усупільнення праці у світі відбувається завдяки процесу диференціації національних виробництв, що виокремлює їх у самостійні технологічні процеси, окремі галузі та підгалузі, спрямовані на виробництво все більш однорідних продуктів, які призначені не лише для внутрішнього вжитку, але й для міжнародного обміну. Ці процеси призводять до зростання взаємодоповнення диференційованих національних економічних комплексів і інтенсифікації міжнародного обміну товарами, послугами та науково-технічними знаннями.

У територіальному аспекті міжнародна спеціалізація виробництва передбачає спеціалізацію окремих країн, груп країн і регіонів на виробництві певних продуктів та їхніх складових для задоволення попиту на світовому ринку. Промисловість залишається однією з найважливіших сфер у галузевій структурі світового господарства, забезпечуючи значну частку ВВП як у промислово розвинених, так і в розвиваючихся країнах. Обробні галузі, що забезпечують технічний розвиток інших галузей господарства, мають провідне становище в загальній промисловій структурі, оскільки саме тут акумулюються науково-технічні досягнення. У індустріальних країнах на них приходить 82,6% промислової продукції і 23% ВВП, у що розвиваються - відповідно 73% і 20% [19, с. 120]. У країнах, що розвиваються, на відміну від промислово розвинутих відбулося збільшення частки обробної промисловості.

По мірі розвитку країн здійснюється перехід від базових галузей, що є ресурсомісткими, до наукомістких галузей. При цьому спостерігається

визначена послідовність у переході спочатку від високої частки сировинних і технічно нескладних виробництв до капіталомісткого і матеріаломісткого і потім до наукомісткого виробництва. Але структурні зміни в промисловості не призводять до негайної повної заміни одних галузей іншими: змінюється лише пріоритетність їхнього розвитку та, відповідно, реалізуються довгострокові тренди галузевого розвитку.

Ці етапи в міжнародній спеціалізації виробництва відображають еволюцію та зміну глобальних економічних тенденцій протягом минулого століття.

У 30-і роки міжнародна міжгалузева спеціалізація була типовим явищем, коли країни спеціалізувалися на виробництві певних груп товарів, наприклад, промислові країни можуть бути спеціалізовані на виробництві обробних продуктів, тоді як розвинуті сільськогосподарські країни - на виробництві сільськогосподарської продукції. Це сприяло обміну товарами між країнами і створювало базу для міжнародної торгівлі.

У 50-60-і роки міжнародна спеціалізація виробництва вже відбувалася на рівні первинних галузей, таких як автомобільна або авіаційна промисловість. Країни спеціалізувалися на виробництві конкретних видів товарів і забезпечували світовий ринок продукцією з цих галузей.

У 70-80-і роки на перший план виходить внутрішньогалузева міжнародна спеціалізація, коли країни спеціалізуються на виробництві конкретних типів товарів або їх варіацій. Це призводить до обміну товарами-аналогами, які можуть розрізнятися за технічними характеристиками або рівнем технологічності.

Ці етапи відображають еволюцію міжнародної спеціалізації виробництва і показують, як економічні відносини між країнами змінювалися з плином часу від міжгалузевої до внутрішньогалузевої спеціалізації.

За теорією Хекшера-Оліна порівняльні переваги виникають унаслідок мінімізації витрат при переважних витратах фактора, який є в достатній кількості, то основні переваги останньої моделі пов'язуються з монопольною

позицією країни(фірми)-новатора. Звідси й нова оптимальна стратегія міжнародно спеціалізованих секторів економіки країн (в тім числі, представлених окремими економічними суб'єктами – фірмами): досягти конкурентних переваг не на основі конкурентоспроможних цін, а на основі виключних характеристик продукції [20].

Взагалі, неотехнологічні моделі структури національної економіки найадекватніше відбивають реальні процеси сучасного міжнародного поділу праці, зокрема інтенсивно зростаючий внутрішньогалузевий обмін між окремими країнами.

Суть цього процесу полягає у тому, що розривається ланцюг залежності експортного потенціалу країни від наділеності країни факторами виробництва, що об'єктивно забезпечують їй конкурентні переваги на світовому ринку. Якщо основними змінними моделі Хекшера-Оліна були націленість факторами та інтенсивність витрат факторів, то основними змінними при неотехнологічному підході є витрати на дослідження і розробку, заробітна плата і частка кваліфікованої праці в загальних витратах праці.

Сказане, в синтезі з такою характеристикою товарної продукції, як їх технологічність, в покраїновому розрізі ілюструють дані наведені в табл. 1.3.

Наведені положення можна проілюструвати прикладом Німеччини. Ця країна є показовою у кількох відношеннях, причому окремі її досягнення можуть мати методологічне значення для практики макроекономічного регулювання в Україні. Розглянемо ці причини більш ґрунтовно.

По-перше, слід відзначити, що у Німеччині модель розвитку її економіки за своєю сутністю орієнтована на функціонування в світовому середовищі на умовах паритетності і конкурування за сектори світового ринку, є експортоорієнтованою. У цьому розумінні, можна вважати класичною її схему включення в міжнародний поділ праці, та формування міжнародно спеціалізованих секторів економіки.

Таблиця 1.3

Показники національних порівняльних переваг (Міжнародна спеціалізація та виробництво продукції у технологічно розвинутих країнах) [21]

	Німеччина	США	Японія	Франція	Італія	Велика Британія
1	2	3	4	5	6	7
Визначені порівняльні переваги у торгівлі промисловими товарами ⁰						
Високотехнологічні ¹	-25	35	47	2	-54	17
Середньотехнологічні ²	42	10	85	10	-8	15
Низькотехнологічні ³	-38	-42	-114	-10	22	-24
Промисловість у цілому	0	0	0	0	0	0
Визначені порівняльні переваги у загальній торгівлі						
Високотехнологічні	-7	25	105	0	-41	12
Середньотехнологічні	59	0	143	7	5	10
Низькотехнологічні	-21	-52	-56	-13	35	-29
Промисловість у цілому	18	-10	58	-3	13	-5
Напівфабрикати, сировина	-178	-43	-494	-50	-184	-36
Послуги	-35	46	-81	18	-5	26
Загальна торгівля	0	0	0	0	0	0
Проникнення імпорту ⁴						
Високотехнологічні	46.4	23.4	8.6	40.3	43.0	59.5
Середньотехнологічні	27.9	21.1	3.8	41.1	30.0	38.5
Низькотехнологічні	23.2	11.4	6.3	23.1	15.3	25.3
Промисловість у цілому	27.2	16	5.7	30.4	21.9	33.5

⁰ Дорівнює $\ln [(x_i/m_i)(x_i/m_i)] \times 100$, де: x_i - експорт; m_i - імпорт у i -му секторі економіки

¹ Ліки; офісне та комп'ютерне обладнання; радіо-, теле- та комунікаційне обладнання; авіаційна техніка; професійне обладнання

² Продукція хімічної промисловості за винятком ліків; продукція машинобудування без застосування радіо-, теле- та комунікаційного обладнання; транспортні засоби; інше професійне товари без застосування професійного обладнання

³ Інші галузі промисловості

⁴ Оцінюється як відсоток від загального виробництва мінус експорт плюс імпорт

Джерело: [21, р. 169].

По-друге, у Німеччині в останнє десятиліття розвиток економіки характеризувався трансформаційними процесами, і тому досвід реструктуризаційної діяльності держави у Німеччині заслуговує на особливу увагу в такій країні, як Україна.

По-третє, у Німеччині, країні, що завдяки високому рівню розробки стратегії міжнародної спеціалізації та включення до системи міжнародного поділу праці, вдалося створити міжнародно спеціалізовані сектори на базі національної галузевої структури, тобто, водночас, перетворити базові галузі на експортоорієнтовані.

Стабільна структура експорту, яка формувалась у повоєнні часи, повністю відповідала вимогам технологічної революції. Проте з часом, хоча її галузева структура постійно удосконалювалася, показник високотехнологічності експортованих товарів падав. Це суперечить помилковій тезі про необхідність спрямовувати на експорт лише найбільш технологічну продукцію. Скоріше варто казати про такий експорт, який найбільшою мірою сприяє високотехнологічному розвитку країни. Інша справа, що він представляє високотехнологічні галузі. Йдеться про інше – функціональне значення має не негайний вивіз найновіших досягнень науки і техніки, а такий експорт, який надає можливість розвиватися високотехнологічному виробництву.

Висновки до розділу 1

Зміцнення експортного потенціалу України зумовлюється низкою внутрішніх і зовнішніх чинників, що являють собою суперечливу сукупність економічних, геополітичних, інституціональних та інших детермінант, що характеризуються різноспрямованістю дії. Найбільш повне їх врахування сприяє розробці світогосподарських пріоритетів, спрямованих на ефективну реалізацію у зовнішньому середовищі національних економічних інтересів.

Проявом загострення конкуренції, яка спонукає до застосування дедалі більш витончених методів боротьби за ринки збуту, постає збільшення масштабності суб'єктів такої конкурентної боротьби.

Сучасний погляд на проблематику експортної діяльності та національної спеціалізації спонукає до критичної переоцінки ряду методологічних засад міжнародноекономічної науки.

Важливим фактором формування експортного потенціалу окремих країн відіграють процеси глобалізації економічного життя, лібералізація торговельних відносин, які стимулюють поглиблення національної спеціалізації.

Згідно з цим текстом, глобалізація, хоча вона призводить до значних змін у світовій економіці, має як позитивні, так і негативні аспекти. Одним із

позитивних аспектів є те, що вона стимулює інновації та інвестиції в них. Країни, які можуть розвивати та впроваджувати нові технології і продукти, мають перевагу.

Україна, на жаль, використовує свій економічний потенціал недостатньо ефективно. Тому є необхідність розробки та впровадження цілісної політики з розвитку економіки, яка має б включати чіткі цілі, принципи та ефективні інструменти реалізації.

Одним із ключових елементів такої політики має стати підтримка малих та середніх підприємств (МСП) у виході на світові ринки та їхній інтернаціоналізації. Це може включати політику спрощення процедур торгівлі, що значно полегшить експортну діяльність.

Для успішної інтернаціоналізації важливо також покращити бізнес-клімат загалом, що може сприяти залученню іноземних інвестицій та стимулювати експорт.

Не менш важливою є і підтримка макроекономічної стабільності, доступу до фінансування та створення конкурентоспроможного бізнес-середовища. Це допоможе формувати експортний потенціал країни та стимулювати розвиток малого та середнього бізнесу.

РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЗРОСТАЮЧИХ УМОВАХ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ

2.1 Формування експортного потенціалу: реалії для України

Експортний потенціал країни тісно пов'язаний з її конкурентними перевагами на міжнародному ринку та залежить від географічного розташування, економічних, природно-кліматичних, соціокультурних, інфраструктурних, наукових, інноваційних, трудових, технологічних, інвестиційних та історичних умов діяльності економічних суб'єктів, а також правового, політичного та економічного середовища ведення міжнародного бізнесу.

Теоретичні аспекти формування експортного потенціалу досліджували Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилук, Я.В. Белінська, а структурі зовнішньої торгівлі присвятили свої праці В.А. Романенко, Л.В. Лебедєва, Л.М. Лиськова, Є.В. Талавіра, К.В. Кобзева. Статистичні дані щодо експортно-імпоротної діяльності України представлені в офіційних виданнях Державної служби статистики.

Зростання ролі зовнішньої торгівлі та посилення міжнародної конкуренції впливають на розвиток світової економічної системи, диверсифікуючи економічні зв'язки між її учасниками. Умови формування та реалізації експортного потенціалу варіюються: економічні, політико-правові, соціокультурні, технічні, природно-кліматичні [22].

Структура експортного потенціалу оцінюється з погляду наявних ресурсів, можливостей та чинників, що впливають на ефективність експортної діяльності. Зазвичай, експортний потенціал розглядається з позицій системного, ресурсного, результативного, ринкового, цільового, компаративного, функціонального та адаптаційного підходів [22].

Експортний потенціал властивий економічним суб'єктам на всіх рівнях: підприємствам, галузям, регіонам, національній економіці та угрупованням держав. Існує тісний взаємозв'язок між цими рівнями: експортний потенціал країни складається з потенціалів її регіонів та галузей. Реалізація експортного потенціалу здійснюється через активну участь суб'єктів зовнішньоекономічної

діяльності (рис.2.1). Загалом, експортний потенціал країни пов'язаний з її конкурентними перевагами на міжнародному ринку та залежить від різних умов діяльності економічних суб'єктів і середовища ведення міжнародного бізнесу.



Рис. 2.1. Структуруючі елементи експортного потенціалу країни

Джерело: узагальнено на основі [23]

Експортний потенціал України протягом останнього десятиліття не можна розглядати як свідомо формований. На ньому найбільшою мірою позначились усі ті негативні процеси, що відбувались в економіці та суспільстві в цілому. Однією з причин тому є й категоріальна невизначеність параметрів експортного потенціалу, що відіграє свою негативну роль.

Відкритість економіки та її тяжіння до експортоорієнтованості передбачає дотримання чіткої визначеності правил економічної поведінки. При чому, ці правила мають витікати з суто національних реалій. У даному випадку, стосовно України, вони витікають із: трансформативного (в тім числі, переходу від автарктичного до відкритого) характеру економіки; соціалістично-радянської економічної спадщини (у тому числі зі структури експортоорієнтованості, квот, які належить відстоювати та виборювати у інших країн, що належали до цього простору та, водночас, у зовнішнього середовища і т.ін.

Зокрема, наприклад, у контексті реалій, теоретична, економічна, а відтак і юридична незафіксованість складових структури експортного потенціалу призвела до того, що суттєва його частка вільно, без відшкодування перетікала через кордон.

Отже, формування експортного потенціалу країни підпорядковується урахуванню великої кількості об'єктивних та суб'єктивних факторів внутрішньої та зовнішньої природи, які визначають його обсяги. Тому очевидно, що основною умовою раціональності цього процесу є його координування державою.

Особливого значення ця умова набуває тоді, коли економіка країни знаходиться у стані трансформації. Навіть для країн зі сталим та динамічним економічним розвитком характерна активізація участі держави під час функціональної реструктуризації суспільного виробництва. Так Німеччина, країна з економікою, яка, згідно А. Шюллера, значною мірою зформована експортом, а також володіє сталим сектором у світовій торгівлі [24, с. 73], у середині 90-х років з метою корегування експортної структури та посилення експортного потенціалу використовувала спеціальну систему державного нагляду за напрямками розвитку експортного потенціалу та застосовувала методи прямого і непрямого втручання (субсидування та державне інвестування, галузеве квотування, ціноутворення тощо). Результатом застосування цих заходів було його стабільне зростання.

Прикладом виваженої експортної стратегії є Швеція, у якій політика держави по реструктуризації економіки має функціональний характер і концентрується довкола формування експортного потенціалу країни.

Так, вплив капіталів, технологій, кваліфікованої робочої сили з України і досі не знаходять вартісного виразу (і відшкодування), як об'єкти експорту, тоді як, на відміну від інших країн, підготовка висококваліфікованих фахівців чи опрацювання технологій, здійснювані державним коштом, і їхня міграції за межі країни означає не що інше, як розбазарювання національного експортного потенціалу і може бути прирівнювана до нелегального вивозу продуктів

виробництва та сировини. Водночас, вона означає неефективність функціонування ще одного, державного, сектору національної економіки.

Тому загальноприйняті підходи, згідно яким у ході аналізу до уваги приймаються лише ті сектори суспільної економіки, результатом діяльності яких є конкурентоспроможні товари, не зовсім достовірні. Включення інших секторів до числа тих, у межах яких також формується експортний національний потенціал, є проблемою, що вимагає негайного вирішення.

Формування та реалізація експортного потенціалу є важливою складовою розвитку процесів інтеграції країн до світових економічних процесів. Тому органічне поєднання досвіду формування експортного потенціалу зі здобутками на національному рівні, дозволить створити необхідний оптимум практичних механізмів, що зорієнтовані на досягнення відповідної цілі. У той же час, створення відповідних механізмів з урахуванням світового досвіду дозволить уникнути типових помилок та обов'язкових недоліків, які неминучі при побудові виключно національної моделі.

Враховуючи розмаїття міжнародної практики формування та реалізації експортного потенціалу, необхідно визначити можливості окремих країн, що характеризують їхню національну специфіку. Як вважає В. Юрчишин, “кожна країна, звичайно, має свої власні (притаманні тільки їй) особливості, і перебудовчі процеси у кожній країні відбуваються своїми шляхами. Однак досвід останніх років доводить, що переважна більшість проблем мають подібні природу і механізми їх розв'язання” [25, с. 11].

Великого значення для вивчення досвіду формування та реалізації експортного потенціалу набуває також класифікація країн за певними критеріями, які відповідають напрямкам цього процесу.

Передусім слід відзначити, що аналіз експортних можливостей і експортного потенціалу країни має здійснюватись у реальному контексті, тобто з урахуванням рівня відкритості економіки.

Щодо відкритості економіки, вітчизняний економіст Т. Шемет зазначає, що відкритість економіки "характеризується її участю у міжнародній торгівлі.

Ступінь відкритості вимірюється часткою зовнішньої торгівлі у ВВП, співвідношенням обсягу торговельних і неторговельних товарів, граничною схильністю до імпорту" [27, с. 246]. Конкретніше, індикаторами рівня відкритості можуть слугувати параметри експорту окремих країн. При цьому, співвідношення експорту до ВВП держави характеризує також рівень інтеграції країни до світового економічного простору та, за обсягами руху фінансових і товарних ресурсів, її потенційні можливості у відвоюванні сектору світової економіки.

Параметри експортного співвідношення та зростання ВВП подані в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Експортне співвідношення та зростання ВВП

	Експортне співвідношення, %	Реальний ВВП у 2020 до 2022, % змін
Люксембург	141,7	35,5
Ірландія	103,9	57,4
Бельгія	78,3	14,6
Нідерланди	58,2	34,8
Фінляндія	53,3	25,7
Австрія	50,4	12,4
Португалія	35,6	18,3
Німеччина	34,9	9,1
Іспанія	30,7	20,9
Італія	30,3	10,5
Франція	29,0	15,4

Джерело: [28].

За даними, наведеними у таблиці 2.1, питома вага експорту в ВВП досить різниться в залежності від характеру економіки країн. За показником експортного співвідношення, такі країни як Люксембург та Ірландія можуть бути охарактеризовані як лідери відкритості економіки. Дещо позаду залишаються такі відносно невеликі країни як Бельгія, Нідерланди, Фінляндія та Австрія. На противагу їм економічні лідери, такі як Німеччина, Італія та Франція, мають відносно невисокі показники. Така ситуація ставить перед необхідністю зосередитись на аналізі причин цих розбіжностей. Очевидно, що в

цьому контексті аналіз міжнародного досвіду формування та реалізації експортного потенціалу передбачає акцентування уваги на структурі торгівлі. Так, всесвітньо відомі економісти С. Фішер, Р. Дорнбуш та Р. Шмалензі аналізують структуру торгівлі в трьох основних групах країн – індустріально розвинених, тих, що трансформують свою економіку (східні економічні системи) і країн, що розвиваються [40, с. 674].

Виходячи з цього [28, с. 3], можна уточнити основні закономірності:

По-перше, більша частина світової торгівлі відбувається між промислово розвинутими країнами. На ці країни припадає понад 65% світового експорту, що приблизно відповідає їх частці у світових доходах. Це свідчить про високу інтегрованість та значний економічний вплив цих країн у глобальній економіці.

По-друге, країни, що розвиваються, забезпечують приблизно 23% світового експорту. Водночас східні економічні системи здійснюють лише 10% світового експорту. Така структура відображає різницю у рівнях економічного розвитку, індустріалізації та інтеграції у світову торгівлю між цими групами країн.

По-третє, промислово розвинуті країни є центральними учасниками світової торгівлі. Це підтверджується тим, що значно більша частка експорту з країн, що розвиваються, спрямована саме до промислово розвинутих країн, ніж до будь-якої іншої групи. Таким чином, промислово розвинуті країни не лише домінують у світовому експорті, але й виступають основними торговими партнерами для інших країн, що підкреслює їхню ключову роль у глобальних торговельних відносинах.

Наприклад, експорт із слаборозвинутих країн в розвинуті країни досягає 15% всього обсягу торгівлі, тоді як експорт в інші слаборозвинуті країни складає лише 6% світової торгівлі. По-четверте, невеликий обсяг торгівлі між слабо розвинутими країнами свідчить про те, що велика частина експорту складається із сировими та матеріалі, а ці товари переважно використовуються у виробництві промислово розвинутих країн. Отже предмет міжнародної торгівлі концентрується у сфері відносин саме за їхньою участю.

Певний інтерес представляє дослідження міжнародної практики формування та реалізації експортного потенціалу у залежності від регіональної приналежності країн. Так, В. Сіденко, який аналізує експортну політику окремих країн та їхніх угруповань, вказує, що серед іншого (окрім українського варіанту трансформації моделі зовнішньоекономічної діяльності) можна виокремити латиноамериканську, східно азіатську, африканську, китайську, і моделі Центрально-Східної Європи та Нових незалежних держав [29, с. 112, 116, 120, 126, 137, 150].

Латиноамериканська модель характеризується тим, що більшість країн регіону, маючи значні проблеми з забезпеченням зовнішньої рівноваги, приділяють відповідну увагу створенню потенціалу експортної активності. Це ілюструється використанням схем фінансування та кредитування експортної діяльності. При цьому, експортна політика країн регіону не є такою результативною, як у країнах Східної Азії, тому, що не спирається на розвиток системи довгострокових стійких конкурентних переваг на основі використання високих технологій. Крім того, роль іноземного капіталу у нарощуванні експортного потенціалу є досить помірною.

Східноазійська модель характеризується широким спектром показників у залежності від країни. Так, в Малайзії та Сінгапурі експортоорієнтоване зростання багато в чому пов'язане з іноземними інвестиціями та лібералізованою торговельною системою на основі принципу нейтральності торгової політики. А в Кореї та на Тайвані він є значною мірою наслідком активного використання державної політики підтримки експортної діяльності національних товаровиробників у вибраних напрямках. Широке використання в регіоні отримали механізми фінансово-кредитної підтримки експортної діяльності, сталої моделі її функціонування, для чого були створені спеціалізовані установи по фінансуванню та банківському обслуговуванню довгострокових експортних операцій.

Африканська модель протягом тривалого часу характеризується наявністю монокультурного та недиверсифікованого експорту, який сильно

залежав від цінових коливань та був високодинамічним. На початковому етапі розвитку держава здійснювала жорсткий контроль за експортоспроможними секторами. З середини 80-х років проводяться реформи, метою яких є зниження державного впливу, включаючи ліквідацію органів контролю за стратегічним експортом. Разом з тим, створюється система заходів по диверсифікації експортної структури – як за рахунок розвитку фірм і компаній з національним капіталом, так і з іноземними інвестиціями.

Китайська модель зорієнтована на активну експортну політику, що відображається у високих темпах розвитку експорту. Це, в свою чергу, значно сприяє швидкому зростанню частки експорту у ВВП, яка зросла у 3,4-4 рази за роки реформ. В рамках цієї моделі держава зберігає важливі тарифні та нетарифні регулятори протягом перехідного до ринкової економіки періоду, а також запроваджує спеціальні організаційно-економічні заходи. Для нарощування експортного потенціалу в Китаї були створені розгорнута мережа експортних баз і спеціалізованих експортних підприємств.

Модель Центрально-Східної Європи характеризується значним прискоренням зростання експорту, в першу чергу на ринки з вільноконвертованою валютою. Останнє було наслідком лібералізації зовнішньоторговельних операцій, в тім числі відміни обмежень експортної діяльності, а також здійснення заходів з макроекономічної стабілізації, прискорення структурних перетворень. Цей фактор був основним у подоланні спаду виробництва в країнах регіону та переході до зростання, тому, що країни регіону характеризуються великої залежністю від експорту. Треба також враховувати, що у розвитку експортного потенціалу велику роль відігравало те, що для цих держав був полегшений доступ на зовнішні ринки, і в першу чергу ринок країн ЄС. Це пов'язано з лібералізацією торгових потоків, а частково стало наслідком реалізації угод про асоційоване членство в ЄС та угод про поставки окремих товарів – сільськогосподарських, текстилю, готового одягу, вугілля та продуктів хімічної промисловості.

Модель Нових незалежних держав зі вступом їх на шлях трансформацій у цілому відбивала прагнення до активного розвитку експорту, що призвело до його позитивної динаміки. Враховуючи наведені особливості, всі країни регіону можна поділити на три типи. Країни з першим типом макроекономічної політики дотримувались стратегії швидкої лібералізації експорту, звільнення експортного потенціалу, перш за все по відношенню до ринків розвинутих країн. Країни з другим типом макроекономічної політики проводили обережну та хвилеподібну лібералізацію, з певними обмеження на початковому етапі. Країни з третім типом макроекономічної політики розглядають експорт перш за все як джерело отримання фінансових ресурсів для радикальної модернізації (модернізації під контролем держави та її спеціалізованих інститутів) свого економічного потенціалу.

2.2 Ефективність експортного потенціалу. Оцінка

Експортний потенціал безумовно специфічний за своїми характеристиками, узалежнюється не лише від регіону світу та конкретних особливостей національних моделей розвитку, але й від природного потенціалу, ресурсонаділеності та рівню цивілізованості суспільства. У результаті, як підкреслює відомий фахівець з міжнародних економічних відносин М. Шніцер, “економіка слаборозвинутих країн зазвичай залежить від експорту сільськогосподарської продукції, палива, мінералів або металів на зразок нафти чи міді. В багатьох таких країнах переважна частина національного доходу залежить від експорту єдиного продукту”. Причому, як відзначається, прикладом в цьому відношенні може служити Нігерія, “яка одержує близько 80% усіх своїх експортних надходжень за рахунок експорту нафти, тому, свого часу внаслідок зниження світових цін на нафту в нігерійській економіці виникли значні проблеми... Доходи від експорту нафти знизились, з’явився дефіцит платіжного балансу і перед країною постала проблема великого зовнішнього боргу, що його вона набрала тоді, коли ціни на нафту були високими, а надходження від продажу – значними” [30, с. 340-341].

Країни, що залежать від експорту переважно сільськогосподарської продукції та корисних копалин, звичайно перебувають у невигідному становищі щодо торгівлі з розвинутими країнами. Наявні умови зовнішньої торгівлі, за якими за заданий обсяг реального імпорту необхідно сплатити певну кількість реальних експортних товарів, є вигідним для розвинутих країн. Так, наприклад, світові ціни на бразильську каву чи мексиканську нафту замінюються значно частіше, ніж на американські комп'ютери або японські автомобілі. Відтак зрозуміло, що коли ціни на каву чи нафту падатимуть, Бразилія і Мексика будуть змушені витратити більшу частину своїх доходів на імпорт продукції промислово розвинутих країн, наприклад, комп'ютерів і автомобілів, а Сполучені Штати і Японія, навпаки, зможуть витратити меншу частку своїх доходів на закупівлю кави та нафти. На чимало різновидів продукції, що їх експортують слаборозвинуті країни, існує певний незмінний попит. Якщо ціни на таку продукцію падають, не настає компенсаційного приросту надходжень за рахунок більш ніж пропорційного зростання попиту.

Слід зазначити, що розвиток торгівлі між країнами, формування світового ринку на основі поглиблення міжнародного поділу праці та інтенсифікація світогосподарських зв'язків, обумовлені інтеграцією економік і утворенням транснаціональних корпорацій, сприяли зміцненню світового господарства. Це, у свою чергу, підвищило залежність зростання експортного потенціалу від стабільності світової економіки.

Шляхом (і позитивним прикладом) формування потужного експортного потенціалу є стимулювання на національному рівні розвитку науково-технічних розробок, як це відбувалось, наприклад, в Японії. Запровадження нових технологій є, з одного боку, основою реструктуризації секторальної структури суспільного виробництва, а з іншого – зростання вартості експорту, і, завдяки, високо технологічності продукції – попиту, а отже, його обсягів. Відкритість національної економіки, що припускає сприйняття передових технологій і стандартів якості, вірну орієнтацію на світових ринках і інтеграцію в системі міжнародного поділу праці є важливою передумовою швидкого

прогресу в галузі інновацій. Проте, така відкритість за недостатньо розвиненої інфраструктури захисту інновацій та ефективної системи стимулів сприяє їхньому відпливу за межі країни. Розвиток нових галузей, заснованих на інноваціях, безумовно вимагає підтримки і захисту з боку держави, оскільки збереження і зміцнення конкурентноздатності в області нових технологій є основою для подальшого розгортання національного експортного потенціалу.

Саме тому у розвинутих в індустріальному і технологічному відношенні країнах на передній план при оцінці результатів економічної діяльності виступають не обсяги виробництва експортоорієнтованої продукції, що випускається, а її якість і структура, чутливість по відношенню до світового попиту. Останнє у вирішальному ступені визначається рівнем науково-технічного розвитку і конкурентноздатністю виробництва.

Невпинно зростаюча конкуренція з боку торгових суперників на світовому ринку змушує країни переорієнтувати свої ресурси з виробництва традиційних продуктів на випуск найскладніших, високотехнологічних виробів, переходити від трудомісткого до наукомісткого профілю господарювання. Але саме серйозне зрушення в цьому відношенні зробила Японія: їй удалося досягти американської частки високотехнологічного сектора та в кінці 80-х років перевершити США. І зараз вона має найбільше у світі позитивне сальдо в торгівлі високотехнологічними виробами.

Важливою рисою формування експортного потенціалу країн є те, що сучасне виробництво вимушено орієнтоване на світові потреби. Під впливом науково-технічної революції змінюється значимість структурних елементів виробничих витрат, включаючи нові витрати на придбання знань та інформації, які потребують значних вкладень. Це призводить до розширення обміну виробничими, науково-технічними та фінансовими послугами. Експорт та імпорт таких послуг стимулюють міжнародну торгівлю товарами виробничого призначення. Велика кількість зовнішніх закупівель комплектного устаткування супроводжується наданням інженерно-консультаційних послуг. Таким чином, завдяки розширенню спектру видів виробничої діяльності,

заснованому на розвитку високотехнологічної бази, до експортного потенціалу долучаються нові сектори суспільного виробництва, які не були характерними раніше для системи міжнародного поділу праці.

Величезний вплив на обсяги експортної потужності країн справляють інтереси домінуючих країн та угруповань, які диктують свою економічну політику на всьому світовому економічному просторі. Це знаходить свій відбиток у використанні ними особливих механізмів – засобів відвертої недобросовісної конкуренції, протекціоністських заходів, і негативно впливає на реалізацію, а відтак і формування експортного потенціалу.

За даними IISI (International Iron and Steel Institute), торік спостерігався незначний спад виробництва сталі на світовому ринку. Порівняно з 2000 роком скорочення виробництва цього металу становило 0,7%. Причому дві третини зниження виробництва припали на останній квартал минулого року. Динаміка зміни рівня виробництва в різних регіонах була нерівномірною. Обсяг виробництва в Північній Америці й державах ЄС знизився на 10,9% і 2,7% відповідно. Найбільше «падіння» в країнах ЄС зафіксовано в Ірландії (58,3%), Португалії (28,7%), Франції (7,7%), Великобританії (9,7%), Бельгії (7,3%). Водночас у країнах Азійського регіону (Китай, Південна Корея, Тайвань, Японія, Індія), частка яких у загальносвітовому виробництві становить близько 40,4%, сумарний обсяг виробництва сталі зріс на 4% [31]. Збільшився також загальний обсяг виробництва сталі країнами СНД. Причиною тому є висока конкурентоспроможність цього виду продукту через низький рівень витрат (особливо, оплати праці).

З року в рік показники України у зовнішній торгівлі товарами та послугами демонструють значні коливання, викликані низкою зовнішніх та внутрішніх негативних чинників. Економіка України характеризується високим рівнем відкритості, що створює певну нестабільність та залежність українських виробників від зовнішньої торгівлі на світових ринках.

У 2022 році Україна проводила зовнішньоторговельні операції з партнерами із 221 країни світу, експортувавши товарів та послуг на суму 58,9 млрд дол. США, з яких експорт товарів становив 47,3 млрд дол. США, а експорт послуг – 11,6 млрд дол. США. Імпорт товарів у 2022 році становив 57,2 млрд дол. США, а імпорт послуг – 6,3 млрд дол. США (рис. 2.2) [32]

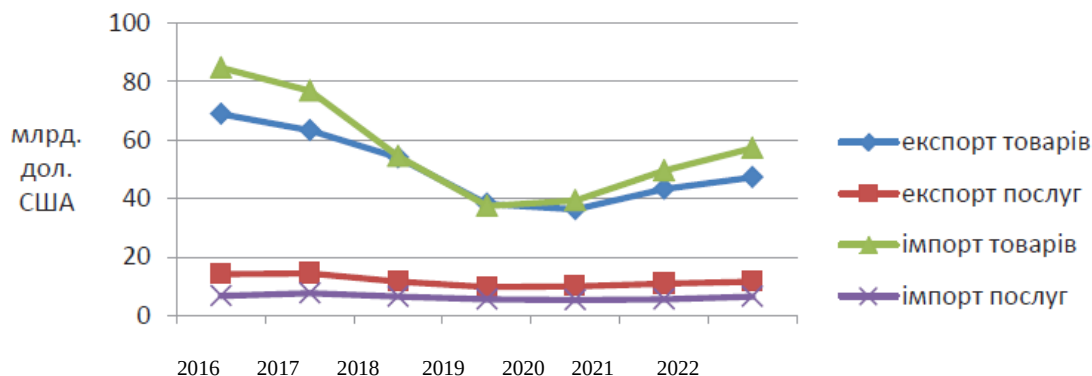


Рис. 2.2. Динаміка зовнішньої торгівлі України за 2016-2022 рр., млрд. дол. США

Джерело: складено на основі [32]

Негативне сальдо торгівлі відзначається з 2020 року, що свідчить про втрату експортного потенціалу України на світових ринках. У 2022 році сальдо торгівлі товарами становило -9,9 млрд дол. США. Хоча обсяги торгівлі між Україною та країнами Європейського Союзу зростали, це не призвело до позитивних змін у структурі експортного потенціалу України [33].

Значним фактором стала тенденція до зменшення питомої ваги регіону СНД у зовнішній торгівлі України: з 40,1% у 2017 році до 19,1% у 2022 році. Одночасно зросла частка ЄС-28: з 29% у 2017 році до 40% у 2022 році. Це відображає своєрідну переорієнтацію експортного потенціалу України на світових ринках та зміну кон'юнктури торгівлі (рис. 2.3) [33].

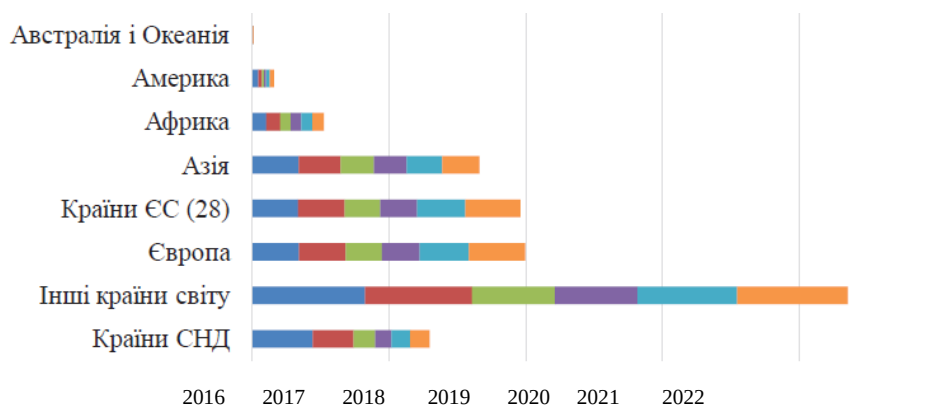


Рис. 2.3. Динаміка географічної структури експорту товарів України в 2017-2022 рр. млн. дол. США

Джерело: складено на основі [32]

В експорті послуг Україна також віддає перевагу партнерству з Європейським Союзом. Офіційна статистика свідчить, що торгівля з ЄС становить 3 979,9 млн дол. США [32]. Зміна міжнародного попиту на певні групи товарів та послуг значно впливає на експортний потенціал України.

Структура українського експорту товарів частково збігається зі структурою світового товарного експорту. Якщо у світовому експорті домінують механічне обладнання (24,7%), мінеральні продукти (18,8%), транспортні засоби (9,9%), хімічна продукція (8,8%) та недорогоцінні метали, то в українському експорті частка механічного обладнання (10,5%) є вдвічі меншою, ніж у середньому у світі. Проте частка експорту недорогоцінних металів та виробів із них (29,8%) суттєво перевищує загальносвітовий показник. Частка експорту мінеральних товарів також менша за світову (12,5% для України проти 18,8% у світі), але ця різниця є відносно невеликою порівняно з іншими товарними групами [32].

Питома вага продукції рослинного походження в українському експорті (11,9%) майже в чотири рази перевищує світовий показник. На українські жири та олії припадає 3,5% світового ринку, а на продукти рослинного походження – 1,6%. Темпи зростання експорту сільськогосподарської та харчової продукції

України випереджають світові, що свідчить про стабільний світовий попит та стійкість цих експортних груп до кризових явищ в економіці України.

Загалом український експорт характеризується меншою часткою промислової продукції високого рівня переробки та вищою часткою металургійної продукції, а також продукції сільського господарства та харчової промисловості. У структурі експорту послуг України домінують транспортні (40,9%), ділові (14,0%) послуги та послуги, пов'язані з подорожами (19,8%) [32].

Український експорт послуг з переробки матеріальних ресурсів становить 8,5%, що втричі більше, ніж у світі, де цей показник складає 2,5%. Зростання українського експорту таких послуг суттєво перевищує світові показники як у абсолютному обсязі, так і відносно.

Україна має сильну позицію на ринках сільськогосподарських товарів, руд і металів, але вразлива до коливань світової кон'юнктури і змін у торговельній політиці. Наприклад, введення ввізного мита на кукурудзу до ЄС в 2021 році прогнозувалося призвести до скорочення експорту, але вартість експорту цього товару зросла в 2022 році.

Для зміни цієї ситуації необхідно інноваційно перебудувати виробництво, привертати інвестиції та впроваджувати ефективніші методи регулювання доступу на внутрішній ринок. Важливими завданнями для держави є мінімізація негативних явищ у структурі зовнішньої торгівлі та вирішення пов'язаних з цим проблем. Інноваційна перебудова виробництва може допомогти привернути іноземні інвестиції у національну економіку.

Аналіз експортного потенціалу України свідчить про те, що в середньому близько 23,3% вироблених в Україні товарів та послуг спрямовується на зовнішній продаж. Найбільше значення в експортному потенціалі товарних груп належить металургійному виробництву (72,8%), виробництву електричного устаткування (68,3%), автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів (61,7%), добування металевих руд (55,8%), хімічній промисловості (50,7%), текстильному виробництву (48,4%) [32].

Таким чином, досвід інших країн, а також досвід міжнародної економічної діяльності України показують: експортний потенціал, який базується на міцних засадах – національних перевагах, сам по собі ще не забезпечує реалізації цих переваг у світовому економічному просторі. Необхідна чітка й виважена політика, щоб цей потенціал повною мірою був використаний. Ця політика в умовах ринкових трансформацій, перш за все має базуватись на загальносуспільному інтересі, але синтезувати й приватні інтереси, спрямовуючи їх у єдине русло – підпорядковувати меті формування потужного та конкурентоспроможного експортного потенціалу.

Висновки до розділу 2

Аналізуючи ступінь конкурентоспроможності національних товарних груп України на світових ринках та попит на них, можна зазначити, що запровадження стратегії розвитку експортного потенціалу України матиме позитивний вплив на її участь у світових ринках. Це підвищить роль та зацікавленість національних виробників у зовнішній торгівлі. Удосконалення внутрішніх процедур оформлення зовнішньоекономічної діяльності та поліпшення регуляторного середовища стимулюватиме суб'єктів господарювання до активної участі в ній та значно підвищить рівень експортного потенціалу України.

Програми та концепції реалізації експортного потенціалу, спрямовані на підтримку високотехнологічного експорту, можливо, недостатньо враховують особливості національної економіки. Швидкий перехід від існуючої до високотехнологічної структури експорту для України є малоймовірним через низьку якість інституційного середовища та геополітичні проблеми. В таких умовах стратегії реалізації експортного потенціалу часто перетворюються на тягар для державного бюджету та служать інтересам окремих компаній та груп осіб.

Зазначено перелік вітчизняних товарних позицій, які за дієвого стимулювання держави можуть експортуватися з перевагами. Ці товари є

основою реалізації експортного потенціалу України, оскільки для їх виробництва та експорту вже існують всі умови в Україні, а на міжнародному ринку вони користуються попитом та мають потенціал для генерації експортних доходів.

Узагальнюючи досвід формування та реалізації експортного потенціалу у інших країнах, можна зробити висновок, що успіхів у цій галузі досягли ті з них, уряди яких не усувались від формування політики щодо розвитку цієї галузі, а сама ця політика передбачала комплексний підхід до розвитку структури національної економіки та побудови зовнішньоекономічних відносин, в основу якого покладено загальнонаціональні інтереси.

РОЗДІЛ 3 ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

3.1 Інституційні фактори підвищення ефективності експортної діяльності

Трансформування основ суспільно-економічної системи в Україні, побудова ринкових відносин на принципах лібералізації та відкритості робить необхідною розробку комплексної експортно-промислової політики, підпорядкованої загальнонаціональним інтересам, яка б гарантувала країні збереження та зміцнення економічного суверенітету, економічної безпеки держави та національної ідентичності. Таку політику можна ідентифікувати як довгостроковий стратегічний курс, орієнтований на ефективне використання потенціалу суспільства з метою забезпечення його потреб, підвищення рівню життя. Вона не вичерпується за діянням механізмів суто економічного порядку, а передбачає використання усього наявного інструментарію, що дозволить вирішити проблеми, які постають перед транзитивним суспільством.

У контексті реалізації основоположної мети експортно-промислової політики важливого значення набуває формування особливого середовища суспільного розвитку, складовими якого є право, освіта, політика, соціальний клімат тощо. В умовах, коли трансформаційні процеси управляються державою, такі складові перетворюються на рушійну силу економічного розвитку, причому нарівні з економічним інструментарієм вони постають дієвою частиною комплексної програми суспільного розвитку.

Так само не можуть розглядатись поза цим комплексом зовнішньоекономічні, зокрема експортні відносини, параметри яких визначаються існуючою галузевою, промисловою структурою, природним та культурним потенціалом суспільства, і, водночас, політикою та правом, інституціональною його структурою.

Задача підвищення ефективності експортної діяльності постає одним з аспектів загального процесу підвищення ефективності функціонування економіки України. Можна погодитися з І. Бураковським в тому відношенні,

що “на сьогодні відсутня раціональна організація державної влади на всіх рівнях”, причому йдеться, фактично, “про розподіл управлінських функцій між окремими органами виконавчої влади і про механізми їх реалізації, масштаби державної діяльності в тих чи інших сферах життя суспільства, про стосунки держави з іншими суб'єктами політичного й економічного життя країни” [34, с. 12].

Конкретизацією цієї думки, є висновок про те, що саме держава в особі Уряду та відповідних органів регулювання повинна здійснювати цілеспрямовану політику підтримки національного виробника. Як відзначає Г. Простаков, без державної підтримки неконкурентоспроможними постануть важке машинобудування, суднобудування, деревообробна галузь та авіапромисловість”. Відзначаються також майбутні проблеми вітчизняних автовиробників, а також те, що якщо “вступ у СОТ полегшить доступ експортерів на світові ринки, то втримати під контролем гарантований внутрішній збут з умовах лібералізації доступу імпортованих товарів буде набагато складніше” [35, с. 10]. Це означає необхідність вироблення ретельно продуманої стратегії діяльності інституцій влади та підтримки підприємництва, яка спрямована на підвищення ефективності експортної діяльності.

Експортна діяльність є важливою складовою функціонування економічної системи будь якої країни. Тому насправді принциповим є адекватний вибір підходів щодо пов'язаного з нею макроекономічного регулювання, а також організації господарського життя. І особливо важливо як з методологічної, так і з практичної (тим більше, в українських умовах) точок зору, зазначити, що якщо її прямо узалежнювати від абсолютних та відносних переваг, то у сучасних умовах розвитку глобальної економіки така діяльність завідомо приречена на неефективність. Більше того – подібний підхід об'єктивно зумовлюватиме нераціональність структури національного експорту, що негативно впливатиме на структуру суспільного виробництва та конкурентоздатність національної економіки в цілому.

Уже зазначалось, що сучасне розуміння національних переваг, які здатні постати основою формування раціональної економічної структури як

експортного потенціалу, так і економіки суспільства загалом, виходить далеко за межі сформульованих неокласичною теорією постулатів: воно вимагає включення до кола чинників формування успішної експортної діяльності цілої низки явищ суспільного життя політичного, економічного, правового, ментального порядку тощо.

Для України, яка ще досі не сформувала комплексної стратегії суспільного розвитку, яка не розглядає окремі сторони суспільного відтворення як частки єдиного цілого, вирішення проблеми ефективності експортної діяльності зводиться до підвищення показників експорту і його доходності, екстенсивного збільшення секторів, відвойованих у світогосподарському просторі. Тому поза увагою залишаються питання, що торкаються істинних з точки зору інтересів суспільства, показників ефективності експортної діяльності: її ролі, як стимулу та джерела розвитку економіки країни, становлення її раціональної структури; її впливу на формування політичної значущості країни на світовій політичній арені; її значення для підвищення загального добробуту, забезпечення економічної незалежності як обов'язкової умови суверенітету, а відтак, національних економічних переваг.

Концентрація уваги на цих питаннях (а цього вимагає сучасний стан розвитку глобальних економічних відносин) неодмінно поставить перед необхідністю детального аналізу експортної діяльності у контексті суспільно-економічних зв'язків в цілому, що, в свою чергу, вимагатиме дослідження впливу різноманітних конституюючих суспільної системи на контури та конфігурацію експортної діяльності. В даному відношенні Дж. Стігліц зазначає: “Сьогодні економічна діяльність країни на міжнародній економічній арені повинна переосмислюватись у напрямку вигод не економічного, а загальносуспільного порядку, які полягають у гарантіях економічної та політичної безпеки, забезпеченні її суверенітету...” [36, с. 138].

Такий підхід, зрозуміло, базується на вимозі визначити інституціональну структуру суспільства, та встановити вплив інституційного середовища на формування та обриси економічних підсистем, до яких відноситься й

міжнародна економічна діяльність з її власними структурними елементами.

Слід зазначити, що традиційно інституційні чинники розвитку певного сектору суспільної економіки трактуються дуже звужено: лише як розгалужена мережа суспільних інституцій, що здійснюють координацію та управління розвитком цієї сфери. Не заперечуючи ролі інституційної структури цього рівня, яка також відбиває стан розвитку суспільного менеджменту, необхідно брати до уваги ту обставину, що інституціональна структура суспільства є багаторівневою, і що у якісному відношенні ці інституції відповідають певному рівню розвитку суспільств, його етапам, що інституційна структура чітко характеризує як суспільство загалом, так і окремі його сторони, та, в свою чергу, впливає на подальший його розвиток. (Відзначимо, що інституції (іншими словами – категорії) за Т. Вебленом – конституююче, суттєве у відповідних системах, що вказує на їхню (систем) відмінність від інших.)

Тому серед неодмінних умов змін, які можуть сприяти підвищенню ролі України в глобальному середовищі і, як наслідок, якісному переродженню системи її експортної діяльності, відзначається нагальність процесів формування повноцінного інституційного середовища. У широкому розумінні, ці процеси мають торкатись усіх складових, необхідних для функціонування суспільства: правової, управлінської, наукової, освітньої, ментальної, міжнародної тощо. Їхнє комплексне переродження (лише у контексті мети розвитку усієї суспільної системи, як єдиного цілого) вимагатиме змін економічної конституюючої і зумовлюватиме їх.

Нинішня нерозвиненість економічного простору України, якщо розглядати її в інституціональному контексті, досить суттєва. Вона полягає не лише в недієвості інституційного середовища, особливо через відсутність комплексного, підпорядкованого єдиній меті, регулювання економічних процесів, а й в існуванні в інституційній сфері розривів (пустот), через що в економіці має місце множина прорахунків у розвитку як ринкових відносин, так і державної політики. Крім того, можна також казати, що їй притаманні асиметричні шоки та інші деформації.

Серед найбільш суттєвих недоліків інституціональної структури, що вже склалася на цей час в Україні, які в реальній практиці перешкоджають масштабним перетворенням в сфері експортної діяльності, слід особливо виділити:

- невизначеність і практична відсутність чітких стратегій (як у правовому, так і в економічному відношенні) приватної, корпоративної, державної і кооперативної форм власності, що ускладнює координацію і узгодження загальносуспільних і приватних інтересів у цій сфері;
- відсутність в країні стратегічного інвестиційно-фінансового орієнтиру, на який мав би орієнтуватись і працювати цей сектор економіки;
- функціональна непридатність фондового ринку і інститутів страхування, які покликані гарантувати зниження ризиків у даній сфері та слугувати фінансовою опорою такого роду діяльності;
- неповноцінність («недобудованість») організаційної інфраструктури виробництва: практична відсутність ТНК; слабка взаємодія великого бізнесу з малим і середнім бізнесом, особливо в інноваційній сфері, що підриває основи для екстенсивного та інтенсивного розвитку експортної діяльності, підвищення її ефективності;
- відсутність (декларативність і фіктивність) стратегічного державного планування та регулювання експортної діяльності;
- абсолютизація фіскальної функції податків, недобудованість мотиваційної функції, що фактично знищує стимули до розвитку технологічно-нових напрямків нарощування експортного потенціалу;
- відірваність банків від держави, а також, через їхню нерозвиненість, від промисловості, що позначається на рівні розвитку структуроутворюючих і експортоорієнтованих галузей;
- обмеженість, надмірна звуженість підґрунтя монетизації і комерціалізації, зокрема, невключеність в комерційний оборот землі, більшої частини основних фондів, частини ресурсів (в т.ч. робочої сили), що прямо

впливає на експортні можливості, як на етапі формування експортного потенціалу, так і на етапі його реалізації;

- обмеженість, недорозвиненість механізмів взаємодії держави і бізнесу, що знову ж таки підриває основи координації експортної діяльності у контексті підпорядкування її єдиній меті – нарощування потужності національної економіки;

- відсутність повноцінної дієвої контрактної системи, яка передбачає формування нової системи інституціональних зв'язків між суспільством (державою) і приватним сектором, між державами, між приватними підприємцями у глобальному економічному просторі; забезпечує основу для правового оформлення міжнародних економічних зв'язків, гарантує стабільність і поступальний розвиток експортної діяльності.

В Україні прийнято вважати, що перераховані та інші актуальні проблеми можна відрегулювати лише законодавчим способом. Саме до цього і зводиться удосконалення інституціональної парадигми середовища розвитку економіки. Насправді, вже прийняті закони (навіть коли вони відповідають міжнародним вимогам) часто не працюють, в тім числі через невідрегульованість взаємодії тих чи інших ланцюгів інституціональної структури, протистояння і неузгодженість інтересів, через відсутність взаємодії між складовими господарчої системи, а то й технологічно пов'язаними між собою процесами. Тому проблема життєздатності інституцій не може зводитись лише до формування правового середовища та забезпечення його дієвості правовими методами: мова повинна йти про такі трансформації в економіці та управлінській сфері, коли добре відлагоджена система самонастроювання економіки доповнюється інституціями регулюючого резонансного впливу на економічну цілісність. Така інституціональна система включає конституюючі структурні елементи економіки, що базується на економічних інтересах, спирається на них.

Як уже зазначалось раніше, очевидним та необхідним напрямком трансформацій структури економіки є зміна ролі держави, як важливого

(конститууючого) інституціонального дієвого складника (елемента) сучасного суспільного господарства. Основним напрямком такої трансформації є активний, стратегічно вивірений вплив держави на процеси економічного розвитку, як економічного агента (опосередковане, через вплив на провідні економічні інституції), і як виразника загальносуспільного інтересу (прямий вплив). На постсоціалістичному просторі ця проблема стоїть досить гостро і торкається усіх прошарків багатогранної інституціональної структури, інституціональної системи суспільства з усіма її підсистемами. За нових умов пряме втручання держави носить деформуючий характер – перешкоджає формуванню природного інституційного середовища, адекватного вимогам нової інституційної структури економіки: воно зводиться до субсидування та дотування виробництв (в тім числі й надання пільг) і негативно позначається на процесах формування реально можливого експортного сектору.

Тому вплив її на етапі трансформацій має бути опосередкованим, здійснюваним за допомогою зміни конфігурації основоположних економічних інституцій, причому у напрямках і межах, які не призведуть до трансформації самого суспільного укладу. До речі, це асоціюється зі знайомими для вітчизняної економічної думки підходами. Так, на важливій ролі основоположних інституцій у визначенні форми економічного ладу наголошував К. Маркс у своїй праці “Капітал”. Дійсно, скасування такої основоположної інституції капіталістичної економіки, як додаткова вартість, перетворення її на усупільнений продукт додаткової праці, призвело до зміни суспільного ладу.

Суб’єкти інтеграційної взаємодії (для України – потенційні об’єкти експортної діяльності) – це не лише країни, а й регіональні та субрегіональні угруповання, зони вільної торгівлі, і, звичайно, могутні фінансово-промислові угруповання, іншими словами, міжнародні виробничі інституції. Включення до кола взаємовідносин з ними – означає формування на національному просторі нових інституціональних структур підпорядкування міжнародного рівня. Воно означає, водночас, виникнення якісно нової форми експортних відносин, а

також перетворює країну на об'єкт пристальної уваги з боку світових фінансових інституцій. Шляхами такого включення, як вже зазначалось, є участь України в реалізації глобальних проектів, таких як створення єдиного енергетичного поля, промислової інфраструктури, розвиток транспортних коридорів, вільних економічних зон, тощо. Долучення до таких проектів вимагає формування нових (іншого порядку) інституцій, таких, які, наприклад, будуть координаторами з фінансової політики, інвестицій і торгівлі. На даному етапі такого роду послуги імпортуються, що, зокрема, поставило країну перед необхідністю трансформувати свою освітню базу. Таким чином, інституційна структура освіти різко змінилась під впливом світових вимог і, разом з тим, її зміни - стимулюючий чинник для розгортання експорту (на території країни) менеджерських послуг.

Повертаючись до проблеми інтеграційних зв'язків слід зважати на способи формування фінансового підґрунтя розвитку національної економіки, оскільки інституціональна перебудова усіх рівнів, викликана потребами включення до глобального економічного простору на рівноправних умовах, вимагає значних фінансових ресурсів. У той же час, Україна не має у своєму розпорядженні ні достатніх фінансових можливостей, і не є об'єктом зосередження значних міжнародних фінансових потоків. Повноцінна участь в глобальних та регіональних проектах могла б створити імпульси для інвестиційно-фінансових інтеграційних перетворень, що допомогли б залучити до економіки глобальні ресурси. Саме залучення до світогосподарської системи на основі якісно нової форми експортної діяльності могло б слугувати поштовхом до переходу від інерційної моделі міжнародних економічних зв'язків до інноваційної.

Заміна інерційної моделі експортної діяльності на інноваційну також може відбуватись завдяки інституційним перетворенням, тобто, регулюватись ззовні, а не „перекладатись на плечі” саморегулюючих механізмів. Проте, як уже наголошувалося раніше, основні зміни мають відбутись спочатку на концептуальному рівні: має бути переглянута конфігурація конституюючої

ролі держави.

Хоча нині уже очевидно, що підхід, за яким основною метою економічна роль держави має бути обмежена, є невірним, особливо, що стосується економік перехідного періоду. Але цей постулат знайшов свій відбиток у параметрах такої інституції як державні витрати. Відповідно, витрати держави значно скоротилися, але не в паразитарній та кримінальній частині (зокрема, дотування виробництв стало своєрідним каналом перерозподілу державних коштів на користь пануючих кланів), а у тих напрямках, що прямо впливають на доходність економіки та життєвий рівень.

Свого часу класик неокейнсіанства Е. Хансен зазначав: «Вкажіть мені країну з низьким рівнем державних витрат, і я вам назву країну с низьким рівнем життя» [41, с. 38], маючи на увазі ту обставину, що розгортання нових економічних проектів, які забезпечують вихід зі стану депресії, тісно пов'язане з безпосереднім економічними витратами держави. Саме вона повинна взяти на себе тягар ролі генератора змін параметрів економіки, а не й надалі підживлювати її інерційність.

Важливим напрямком якісного експортного прориву на світовий ринок на сьогодні є інноваційні переваги нації, і саме цей напрямок вимагає великих витрат держави. Разом з тим, параметри таких витрат прямо залежать від рівню доходів. Вирішення цієї проблеми вимагає опрацювання довготермінової стратегії формування повноцінного внутрішнього фінансового ринку, основою якого є внутрішній попит.

Історично доведено, що прискорене формування масового попиту з одночасним звуженням розривів у доходах передбачає створення і інституціональне оформлення механізмів взаємодії держави з ринком на підґрунті збільшення державних витрат.

Формування масового попиту при одночасному зменшенні розривів в доходах багатих та основної маси населення не може відбуватися лише на основі законів ринку. Ринок може лише збільшувати диференціацію у доходах: він абсолютно орієнтований на тих, хто володіє капіталами. Масовий же попит

забезпечується завдяки основній частці населення, яка такими капіталами не володіє. Тому в країнах, які намагались зберегти свою економічну ідентичність у глобальному просторі, забезпечити собі стійку конкурентоздатність, держава перебирала на себе інституційну роль „вирівнювача” доходів.

Прикладом стійкості і стабільності внутрішнього ринкового попиту (а відтак, швидких змін експортних орієнтирів) може бути Швеція, де перерозподільча функція держави є дуже сильною, розрив між доходами багатих і бідних є найменшим серед розвинених країн, а маневреність (функціональність) економіки найвища у світі. За показником природних та відносних переваг ця країна поступається багатьом країнам світу, але рівень конкурентоспроможності є найбільш стабільним, і обсяги експорту постійно зростають разом з змінами його структури.

Повертаючись до проблем традиційного експорту та його ефективності слід зазначити, що державні витрати, які живлять економіку і які здійснюються високорозвиненими країнами, не обмежені лише фінансуванням розвитку наукоємних та високотехнологічних галузей: не меншою мірою вони вкладаються у традиційні галузі. Мова йде про підтримку постійно здійснюваних структурних змін як на рівні інституційно-організаційному, так і категоріальному – про підтримку малого, особливо венчурного бізнесу; про підтримку конкурентоздатності (наприклад, сільськогосподарського виробництва), інноваційну підтримку соціально значимих або експортоорієнтованих виробництв, підтримку новостворюваних форм господарюючих суб’єктів. Проте, ці витрати здійснюються в особливому інституціонально-правовому середовищі, яке орієнтоване на нівелювання кримінальних спроб перерозподіляти ці кошти на користь приватних осіб (природно, такі спроби характерні для всіх країн, але в розвинених інституціональна інфраструктура запобігання їм є досить вивіреною, хоча й знаходиться в постійному розвитку). Цей напрямок державних витрат (за умови формування правової інфраструктури) є швидкоокупним з точки зору співставності їх з доходністю: віддача від експорту є досить швидкою і

ефективною, а підтримка експортоорієнтованих галузей – менш витратною.

Серед інших напрямків, які необхідно розглядати з позиції окупності, в Україні існує ще одна незаповнена ніша: не існує поки що механізмів реальної, а не ситуаційної, підтримки (не тільки фінансової) малого експортоорієнтованого бізнесу, розвитку легкої і харчової промисловості; сільської інфраструктури, вибіркової та часткової санації «живих» підприємств промисловості. (Останнє – за умови раціоналізації інституціональної структури, яка забезпечує контроль за дотриманням законодавства, яке створює перешкоди на шляху до зловживань. Тут йдеться про реформування інституцій контролю – “зовнішніх” щодо економічної системи.)

У цих випадках держава також повинна взаємодіяти з ринком, що передбачає вистоявання відповідних інститутів та механізмів, регулюючих відносини „держава-бізнес” не адміністративно, а через мотивації. Один з принципів, що забезпечують такого роду мотивації, полягає, наряду з кредитуванням, - у дольовій участі бізнесу у витратах держави і, відповідно, у взаємній дольовій участі в прибутках. Варто згадати, що витоки японського економічного чуда, починаючи з середини минулого століття, формувались завдяки партнерству бізнесу й держави (зрозуміло, що успіх є можливим лише за такої суто екзогенної умови, як наявність корпусу чесних чиновників). Зважаючи на інституцію ментальності, подібне історичне, комунітарне за сутністю, підґрунтя економічного та суспільного розвитку України, можна вважати, що така співпраця буде невичерпною за своїм потенціалом, тобто спиратиметься не лише на економічні підвалини, але й на менталітет нації.

Отже, повертаючись до проблеми державних витрат, особливо в галузі інноваційних проектів та перерозподілу коштів на їхню користь, варто ще раз акцентувати увагу на важливій ролі такої позаекономічної інституції, як суспільна ментальність (деформація якої має суттєві економічні наслідки): розкрадання державної власності є результатом формування нової пострадянської ідеології. Так само, вона позначається і на конфігурації моделі експортної діяльності. Нагальним завданням, що стоїть перед державою, є

опрацювання нової ідеології, бо всякі її намагання сформувати нові інституції, які забезпечуватимуть базу економічного розвитку (особливо задіяти нові механізми перерозподілу) наштовхуватимуться на шалений опір, який посилюватиметься індиферентністю суспільства. Власне, само “увімкнення” механізмів перерозподілу повинне базуватись на знищенні нині діючих механізмів бізнес-елітного перерозподілу, в тім числі підриві їхніх ідеологічних засад.

Вагомим механізмом регулювання розвитку експортних відносин – і водночас механізмом забезпечення ефективності державних витрат - повинна стати нова для України інституція – держзамовлення. Потенціал її полягає в тім, що вона повною мірою може заповнити ту нішу, яка утворилась унаслідок ліквідації монополії держави в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Ця категорія за сутністю є ринковою, проте, дозволяє державі контролювати певною мірою експортну діяльність і фінансово підтримувати її, формувати структуру експортних можливостей, в тім числі і у напрямку запровадження інновацій.

В розвинених країнах, зокрема в ФРН, США, Швеції, Франції, інституції держзамовлення для формування бажаних напрямків експортної діяльності використовуються досить інтенсивно, що дозволяє не лише підкорювати структуру експорту інтересам суспільства, але й, водночас, координувати експортну діяльність, виступати у патерналістській ролі на зовнішньому ринку, підтримувати життєдіяльність галузей, стратегічно важливих для посилення експортного потенціалу, сприяти розвитку внутрішнього ринку (і попиту), а зростаючі (завдяки сталим позиціям на зовнішньому ринку) доходи від експортної діяльності, у свою чергу, спрямовувати для фінансування розвитку експортоорієнтованих галузей з високим рівнем інноваційних технологій.

Капітал і ринок, порівняно нові для економіки нашої країни інституції (та категорії, які використовувалися не в нормативному, а ідеолого-критичному контексті), насправді належать до конституюючих факторів сучасних суспільств і тому є явищем, що на сучасному етапі робить глобальний

економічний простір однорідним. За логікою, долучення України до світового господарчого комплексу, здавалось би, могло бути спрощеним завдяки співпаданню цих основоположних конституюючих. Проте, трансформації соціально-економічних складових в Україні відбувались всупереч тим тенденціям, які є притаманними економікам розвинених країн. Своєрідним чином це зближує українську економіку з тими національними господарськими системами, що знаходяться на периферії світових цивілізаційних процесів.

Порівняння конфігурацій важливих економічних категорій нашоюхується на очевидні розбіжності у їхніх конструкціях: капітал і ринок в Україні є неупорядковані відповідно до вимог часу (так доходи від капіталу не підлягають перерозподілу на користь суспільства, а ринок є хаотичним). Не відповідають вимогам цивілізованого світового господарства і форми власності: трансформування цих важливих інституцій відбувалось у напрямку до часів первинного нагромадження капіталу. Протиріччя, що виникають у сфері міжнародних економічних відносин найбільшою мірою пов'язані саме з цією невідповідністю: на світовий ринок виходять олігархічні (за суттю – напівфеодальні) структури замість упорядкованих і строго субординованих ТНК, експортоорієнтовані виробництва також працюють у виключних умовах, що відповідають часам первинного нагромадження, і збереженням експортної ніші на світовому ринку все ще завдячують державі, а не законам саморегуляції.

У цьому розумінні, показовим випадком деформації інституціональної структури є реформування відносин у сфері сільського господарства, зокрема земельна реформа як основа капіталізації.

Для світової економіки типовою була ситуація, коли земельна реформа виступала збуджуючим імпульсом високоефективних трансформацій, що відбивалось, перш за все, у швидкому нарощуванні експорту сільськогосподарської продукції, і, як наслідок, продукції галузей, тісно пов'язаних з сільськогосподарським виробництвом.

В Україні наслідком реформування стала не лише втрата експортних

позицій, а й занепад виробництва у цій важливій галузі, запустіння і виснаження земель, занепад налагодженого у межах колективного господарства фермерства.

Однією з причин тому є невивіреність земельної реформи та відсутність дієздатних і оптимально структурованих суб'єктів господарювання на селі. В Україні поки що саме земельні відносини породжують хаотичне і безсистемне підприємництво окремих господарюючих одиниць, що само по собі вже робить неможливим їхнє протистояння добре організованому, кооперованому і координованому, підтримуваному державою сучасному світовому сільськогосподарському виробництву. Тому поки що існуюча експортна ніша України на світовому ринку сільськогосподарської продукції (і сировини для похідних галузей) невпинно звужується.

Тим часом, інституціональна перебудова форм власності на селі має історичний прецедент: кооперування. Воно для України є нагальним з кількох причин: через відсутність достатніх капіталів для придбання машин, механізмів, високотехнологічного обладнання, удосконалених посівних матеріалів тощо; через відсутність підтримки державою структуротрансформуючих процесів; через ізоляцію від наукових досліджень і можливості запровадження наукових розробок у господарство – необхідні умови для виробництва продукції світової якості та конкурентоспроможності.

Разом з тим, за висновком ще М.І. Туган-Барановського, кооперація ефективно протистоїть монополізації (у нашому випадку – експортоорієнтованих олігархічним інтересам) і дозволяє в тій же мірі залучати ресурси для розвитку (що важливо для розвитку внутрішньої конкурентності і формування якісної експортної структури). Відзначимо, що означений висновок зроблено безпосередньо відносно України на основі оцінки її ментального і ресурсного потенціалу. Але, показовим є факт, що й у наш час, в основному завдяки кооперації, успішно розвивається сільськогосподарське виробництво у Швеції, Норвегії, низці інших країн Західної Європи. На кооперації базується більша частина сільського господарства Японії. Саме

кооперація була першим поштовхом до розгортання економічного чуда в Китаї: вона дозволила не лише у рекордно короткий термін забезпечити внутрішні потреби країни, але й масштабно розширити експорт. Навіть у США, з їхніми фермерськими господарствами та могутністю корпорацій, одна третина поставок та збуту в аграрному секторі забезпечується кооперативами, а науково-технічне обслуговування сільськогосподарського виробництва здійснюється завдяки кооперативним об'єднанням майже стовідсотково. Україні ж без відповідних інституціональних перетворень відносин власності на селі загрожує повна ізоляція на зовнішньому ринку.

І, на кінець, підвищення ефективності експортної діяльності прямо пов'язане зі зміною інституцій власності, виникненням нових, відповідним вимогам сьогодення, утворень, зокрема, таких, як ТНК, що у сьогоденньому глобальному просторі відіграють роль передового авангарду національної експортної політики і провідниками національних економічних інтересів.

Таким чином, інституційні трансформації, трактовані у широкому розумінні, є першою і необхідною передумовою формування потужної, раціонально структурованої національної економіки, здатної на рівних протистояти світовому ринку.

3.2 Формування експортного потенціалу в контексті геоекономічних реалій та глобальних комерційних стратегій

Прагнення України до географічного розширення сфери торгово-коопераційної взаємодії стали необхідністю налагодження ефективного механізму співробітництва на принципово нових засадах.

Спираючись на вищенаведені терміни, представлені в попередніх розділах, можна зробити висновок, що експортний потенціал – це обсяг конкурентоспроможної продукції, яку здатна виробляти та реалізовувати на зовнішніх ринках національна економіка. Опосередкований вплив на формування стратегії виходу суб'єктів господарювання на міжнародний ринок та на заняття провідних позицій на зовнішньому ринку мають фактори, які

впливають на формування та розвиток експортного потенціалу. Розглянемо ці аспекти на рівні підприємства.

До найбільш суттєвих факторів розвитку експортного потенціалу доцільно віднести наступні:

- організація управління підприємством;
- інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності;
- планування експортного виробництва;
- облік та аналіз експортних поставок;
- кадровий менеджмент.

Взаємозв'язок факторів розвитку експортного потенціалу та результатів діяльності підприємства на зовнішньому ринку проілюстрований на рис. 3.1.

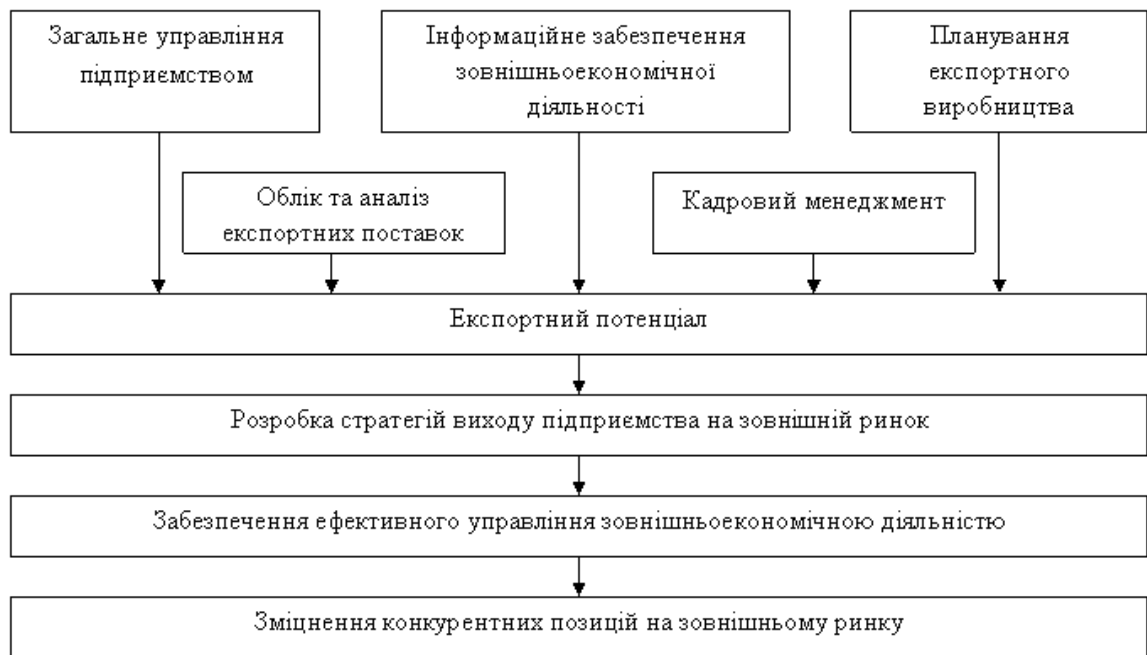


Рис. 3.1. Взаємозв'язок розвитку експортного потенціалу та результатів діяльності промислового підприємства на зовнішньому ринку

Всі зазначені фактори об'єднані спільною метою, яка передбачає забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Реалізація розроблених заходів по кожному фактору сприятиме підвищенню конкурентних позицій підприємства та ефективному просуванню готової продукції на міжнародному ринку.

Формування стратегії на цих принципах у відповідності до визначених пріоритетів може відбуватися як у відповідності до рамкових угод, які укладаються урядом та компетентними органами державного регулювання, так і зацікавленими товаровиробниками експортної продукції. Відтак йдеться як про ті питання, які пов'язані з гео економічним вибором України, так і такі, що походять з логіки комерційної діяльності макро- та мікрорівня.

Керуючись таким комплексним методологічним та реалістичним практичним розумінням гео економічних детермінант щодо формування конкурентних в максимально широкому міжнародному масштабі національних економічних систем, доцільно визначити співставні характеристики тієї гео економічної моделі, яка реально формується зараз в Україні.

Як відомо, реалізація закладених ще в Угоді про партнерство та співробітництво між ЄС та Україною від 1994 року положень про проведення необхідних переговорів та створення відповідних інститутів значно пригальмувалися. Більше того, західний вектор національної спеціалізації послабшав через переорієнтацію країн ЦСЄ на західноєвропейські ринки. Причому особливого удару зазнали базові експортні галузі нашої держави. Крім того, доводиться визнати справедливою констатацію того, що країни Західної Європи, “орієнтуються головним чином на сировинний імпорт з України, зберігаючи при цьому бар’єри перед готовою українською продукцією. Тому доцільно направляти новий промисловий експорт на більш дешеві ринки країн, що розвиваються”. Причому багатообіцяючою “у цьому плані є Чорноморська зона економічного співробітництва. Співробітництво з Латинською Америкою, Африкою, з урахуванням структури їх вивозу, дозволить зберігати вітчизняні ресурси, що не відновлюються” [30, с. 278]. Взагалі це є підтвердженням думки про те, що в Україні бажають бачити технологічно слабшого партнера, який спеціалізується на малокваліфікованих видах праці. Хоча і в більш широкому географічному відношенні рівень співробітництва не відповідає ані потребам, ані реальним економічним можливостям України. Як справедливо відзначають експерти, рівень

української торгівлі з ЄС та іншими партнерами, на яких не поширюється преференційний режим, зараз є нижчим за потенціальний рівень, зважаючи на поточний рівень доходів в Україні [1, с. 8].

Безумовно, загальна структура торгівлі між Україною та ЄС не може не враховувати традиційної спеціалізації національної економіки нашої держави. Разом з тим, аналіз структури експорту України до ЄС свідчить про те, що якщо і не вичерпано традиційний потенціал розширення торгівлі, то вже важко віднайти значні його внутрішні резерви. Можна стверджувати, що їх практично й немає.

Отже, доцільно ставити питання про залучення резервів інноваційної моделі співробітництва. Значно більш вигідним для України повинен постати комплекс домовленостей в сфері організації науково-технічного співробітництва, що може постати підставою для налагодження багатобічного коопераційного партнерства. Важливою в цьому відношенні є Угода між Україною та Європейським Співтовариством про наукове і технологічне співробітництво, 5 Стаття якого розкриває можливі форми науково-технічного співробітництва. Зокрема відзначається, що таке “співробітництво може включати наступні види діяльності:

1. участь українських організацій у проектах Співтовариства у сферах спільної діяльності та, відповідно, участь організацій, створених у Співтоваристві, в українських проектах в цих сферах. Така участь має регламентуватися чинним законодавством Сторін. У проектах можуть також брати участь наукові та технологічні організації Сторін; проекти можуть також здійснюватися із залученням агентств і офіційних органів Сторін;

2. вільний доступ та спільне використання дослідницького обладнання, включаючи установки та об'єкти для проведення моніторингу, спостереження та експериментів, а також збору даних, що стосуються спільної діяльності;

3. візити та обмін науковими, технічними та іншими кадрами з метою участі в семінарах, симпозіумах і робочих нарадах, які мають відношення до спільної діяльності в рамках цієї Угоди;

4. обмін інформацією про практику, законодавство і програми, які стосуються співробітництва в рамках цієї Угоди;

5. інші дії, які можуть взаємно визначатися Сторонами у відповідності з політикою та програмами Сторін” [38].

У зв'язку з наведеною оцінкою перспектив українського співробітництва з країнами ЄС слід відзначити, що співставний аналіз геоекономічної моделі України засвідчує її принципову відмінність від аналогічних моделей країн Центральної та Східної Європи. Причому і загальні тенденції геоекономічного розвитку на зламі століть відзначаються дещо новими характеристиками, порівняно з тим, що траплялося раніше в сфері державотворення. Ніколи раніше не створювалося так багато нових держав, як протягом останніх років. Як відзначала К. Литвинова, “внаслідок дезінтеграції СРСР, ЧССР та СФРЮ на їхніх територіях утворилося 22 нові незалежні держави...”, причому середній темп утворення нових держав у повоєнний період становить близько трьох країн на рік”, з “згідно прогнозу Міжнародного союзу географів, до 2025 р. кількість країн-членів ООН може збільшитися до 300” [42, с. 59].

Цікаво, що подальша динаміка розвитку новоутворених країн, їхня глобальна конкурентність постають результуючою функцією багатьох чинників. І співставні показники України в цьому відношенні є скоріше незадовільними, ніж райдужними. Зокрема, ілюстрацією сказаному можуть бути оцінки міжнародних рейтингових агенцій і зокрема так званий Трикутний індекс добробуту націй (Wealth of Nations Triangle Index) (включає в себе розрахунки, які зроблено по 21 змінній, Україна посідає 35 місце). Разом з тим, очевидними є водночас і подібність, і відмінність від моделей держав колишнього СРСР. Це можна пояснити наявністю різних геоекономічних передумов формування відкритої економіки транзитивного типу. Передусім слід відзначити, що фактично наприкінці 80-х, в 90-ті роки та на початку нового століття проявилися дві відмінні дезінтеграційно-інтеграційні, а інакше кажучи – реінтеграційні моделі. Наслідування тій або іншій з них поставало наслідком цілком об'єктивних передумов, разом з тим, суб'єктивні рішення,

помилки при проведенні реформ також спричинилися до дихотомії геоекономічного вибору країн регіону.

Одна з означених моделей характеризується історично достатньо швидким вступом країн, які раніше входили до системи Східного економіко-політичного блоку, до принципово іншого інтеграційного процесу, якісно нової для себе наднаціональної структури, об'єднання раніше виключно західноєвропейських держав. Вона визначила явну орієнтацію Польщі, Чехії, Угорщини, найбільш успішних республік колишньої Югославії (власне – Хорватії та Словенії), а також ряду інших країн даного регіону до ЄС, причому така орієнтація вже реально отримала підкріплення в якості офіційних домовленостей та навіть графіку інтеграції до Євросоюзу. Окремий випадок – колишня НДР, Східна Німеччина, яка була просто поглинутою Німеччиною західною, а високі темпи розвитку якої зумовлюються загальнонімецькими програмами відновлення та підтягування Східних земель.

Друга модель є типовою для держав, які відчували свою “небажаність” в об'єднаннях економічно розвинутих країн. Переважно це – країни колишнього СРСР, зокрема й Україна. Така “небажаність” зумовлюється значно гіршими соціально-економічними параметрами, умовами росту, а також значними культурно-історичними відмінностями від країн Західної Європи. Своєрідною компенсацією відсутності бажаних перспектив щодо інтеграції до ЄС, швидкого вступу до СОТ постали субрегіональні проекти – Митний союз, ГУАМ (в даному випадку між країнами прогнозується поживавлення торгівельних відносин на фоні створення зони вільної торгівлі в травні 2006 року), ЧЕС (Чорноморське економічне співробітництво), завдяки яким держави, які входили до них, намагалися розвивати спеціалізоване експортне виробництво, знижувати трансакційні витрати, полегшувати рух капіталів тощо.

Відтак Україні доводиться вести пошук виходу з положення у багатовекторності своєї геоекономічної орієнтації. І навіть багаточисельні декларації щодо європейського статусу України не можуть принципово змінити

таку ситуацію та зумовити однозначний вибір держави на користь якогось конкретного угруповання (або через неможливість, або через небажання реалізовувати певний вибір).

Зважаючи на те, що транзитний статус України та геоекономічні міркування роблять малоактуальними цілі участі в Митному союзі, відзначимо, що потенційно участь в ГУАМ містить чимало переваг. Серед них називають, зокрема наступні:

- альтернативні до російських джерела енергоресурсів та шляхи їх транспортування;
- спільна зацікавленість у максимальному використанні переваг свого географічного та геополітичного положення як з'єднуючої ланки між Європою та Азіатсько-Тихоокеанським регіоном, зокрема у створенні та ефективному функціонуванні євразійського транспортно-комунікаційного коридору “Європа-Кавказ-Азія” і вільному пересуванні по ньому товарів, капіталів та трудових ресурсів;
- участь країн об'єднання у здійсненні спільних масштабних проєктів;
- зміцнення існуючого транспортно-комунікаційного потенціалу;
- незалежне надходження товарів на світові ринки, розширення ринків збуту національної продукції і послуг країн-учасниць об'єднання;
- створення спільних підприємств, транснаціональних фінансово-промислових структур, нових робочих місць;
- колективний захист спільного ринку від конкуренції товарів інших макрорегіональних об'єднань і підвищення економічної, політичної та екологічної безпеки.

Втім, безумовно важлива роль транспортування вуглеводневих енергоносіїв територією України не вичерпує транзитної проблематики, що стосується України. Особлива роль при формуванні транзитного статусу належить морському транспорту. Адже йому належить 75% міжнародних перевезень України і саме він є традиційно особливо розвинутим в нашій державі. Ю. Шалит пояснює це “багатьма перевагами морського транспорту,

зокрема його економічністю (згідно з міжнародною практикою, собівартість морських перевезень є на 40% нижчою від залізничного і більш, ніж у 20 разів меншою від автомобільного)”. Цей автор точно, визначив і основну мету розвитку транспортного флоту України, за яку він вважає “створення збалансованої транспортної мережі “море-річка-залізниця-автомагістраль”, що забезпечить державі й приватні вантажопасажирські перевезення і сприятиме відновленню втраченої нашою державою функції транспортно-транзитного коридору для Європи, Африки та Близького Сходу [39, с. 135].

Таким чином, геоекономічний статус України характеризується рисами проміжного розташування на шкалі стратегічного вибору. Фактично Україна позбавлена жорстких векторних детермінант – природної орієнтації на Захід чи мотивації відновлення контролю над пострадянським геоекономічним простором. Причому, будучи залежною від Росії, на відміну від держав, які прагнуть до участі в Митному союзі СНД та до утворення щільних інтеграційних об'єднань, Україна має як економічний потенціал, так і політичну волю утримуватися від подібної позиції.

Все сказане можна, вважати аргументованим викладенням підходу, який базується на необхідності застосування саме інноваційного підходу, оскільки, на відміну від країн регіону ЦСЄ, України не може вирішити свої проблеми розвитку за рахунок певного геоекономічного вибору.

Органічним доповненням міждержавних домовленостей, рішень щодо участі держави в певних блокових угрупованнях, створення міжнародних режимів торгово-коопераційної діяльності постає діяльність суб'єктів мікрорівня, яка може бути визначеною як інноваційно-коопераційна.

Так, сумісні форми організаційно-комерційної діяльності, такі як виставки, ярмарки, конференції та семінари, є ефективними механізмами для сприяння міжнародному бізнесу та співробітництва. Ці заходи можуть бути організовані державними, регулятивними та некомерційними структурами як на внутрішньому, так і на міжнародному рівні.

Український уряд може активно підтримувати організацію таких заходів,

а також підключатися до подій, організованих іншими країнами. Участь у виставках, ярмарках та конференціях надає можливість українським компаніям презентувати свої товари та послуги, знайомитися з іноземними партнерами та встановлювати нові контакти.

Значна роль також належить науково-дослідним та розробницьким структурам. Співробітництво у цих сферах може призвести до спільних проектів, інноваційних розробок та обміну досвідом, що сприяє технологічному розвитку та конкурентоспроможності українських компаній на міжнародному ринку.

Таким чином, як міжнародна практика регулювання, досвід іноземних держав, так і реальні потреби української економіки свідчать про необхідність та доцільність наслідування стратегічному підходу при формування моделі відкритої економіки держави.

На основі проведеного дослідження процесів формування експортного потенціалу в контексті геоекономічних реалій та глобальних комерційних стратегій можна зробити ряд важливих висновків теоретичного та прикладного характеру.

Вибір геоекономічної моделі Україні доводиться здійснювати за умов переорієнтації багатьох її колишніх партнерів (передусім держав регіону ЦСЄ) на ринки інших країн (передусім ЄС). Таким чином об'єктивно геоекономічний вибір України повинні враховувати інноваційний характер, який базується на стратегії високої конкуренції як основи геоекономічної реалії держави.

Треба враховувати, що підвищення ефективності експортної діяльності прямо пов'язане зі зміною інституцій власності, виникненням нових, відповідним вимогам сьогодення, утворень, зокрема, таких, як ТНК, що у сьогоdnішньому глобальному просторі відіграють роль передового авангарду національної експортної політики і провідниками національних економічних інтересів.

Інституційні трансформації, трактовані у широкому розумінні, є першою і необхідною передумовою формування потужної, раціонально структурованої національної економіки, здатної на рівних протистояти світовому ринку.

Висновки до розділу 3

Справді, при формуванні політики щодо підтримки експорту в країнах, які переживають транзитивний період, таких як Україна, важливо враховувати світовий досвід формування та розвитку експортного потенціалу. Особливо це стає актуальним у сучасних умовах, коли інтеграція в міжнародну економіку є необхідною для стабільного розвитку.

Зростання світової торгівлі відбувається на швидких темпах, що свідчить про зростання глобальної спеціалізації. Проте, цей процес супроводжується інтенсифікацією конкуренції та загостренням суперечностей між країнами. Для України, яка переорієнтується на ринки ЄС та інших країн, важливо обрати інноваційну стратегію геоекономічної моделі, що враховуватиме нові реалії глобального економічного простору.

Одним із ключових чинників успішного включення України до світового економічного простору є структура попиту на світовому ринку. Від неї залежить ефективність участі країни у міжнародному поділі праці, розвиток галузей, базованих на новітніх технологіях, та диверсифікація експорту. Україна має потенціал для успішного конкурування на світовому ринку, що забезпечується наявністю рівноправних економічних партнерів та достатніми можливостями для відвоювання свого сектору у глобальному економічному просторі.

Отже, ефективне формування політики експортного розвитку України має враховувати ці закономірності та пристосовуватися до сучасних вимог глобального ринку, сприяючи активному впровадженню інновацій та підтримці конкурентоспроможності національного виробництва.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження особливостей формування експортного потенціалу в сучасних умовах та можливостей використання такого потенціалу як фактору інтеграції в світогосподарський простір української економіки дозволило зробити ряд висновків і положень загальнотеоретичного та прикладного характеру.

Сучасний погляд на проблематику експортної діяльності та національної спеціалізації спонукає до критичної переоцінки ряду методологічних засад міжнародної економічної науки.

Зазначено, що глибинною тенденцією розвитку світового господарства наприкінці XX – на початку XXI ст. стала глобалізація, яка виявляється в діаметрально протилежних аспектах: з одного боку, у «фундаментальній трансформації національних технологічних систем і способу виробництва завдяки впровадженню останніх досягнень і результатів науково-технічного прогресу у сферах промислових технологій, організації виробництва й методах управління», а з другого – «у наростанні диспропорцій у суспільстві та загостренні суперечностей економічного розвитку на міжнародному рівні». Визначено, що сучасні міжнародні торгові теорії базуються на здатності країн до інновацій та інноваційних інвестицій. Ті, хто може розробляти нові способи виробництва або розповсюдження, або хто може принести нові продукти стає переможцем. Наявні програми та концепції реалізації експортного потенціалу України, спрямовані на підтримку високотехнологічного експорту, швидше за все недостатньо враховують специфіку національної економіки. Для України швидкий перехід від існуючої до високотехнологічної структури національного експорту є малоймовірним. Імовірність успіху швидких стратегій реалізації експортного потенціалу значно ускладнена наявною структурою національної економіки, низькою якістю інституційного середовища, геополітичними проблемами. З огляду на це подібні стратегії дуже часто перетворюються на додатковий тягар для державного бюджету, служать незаконним інтересам окремих компаній та груп осіб. При формуванні параметрів політики щодо підтримки експорту в

країнах транзитивного типу, зокрема в Україні, доречно, враховувати світовий досвід формування та розвитку експортного потенціалу. Для того, щоб країна отримувала вигоди від обрання такого шляху, необхідно вирішити цілу низку проблем та особливостей їхнього прояву в трансформаційних умовах. Зростання обсягів світової торгівлі відбувається, як правило, темпами швидшими, ніж зростання обсягів ВВП, що свідчить про динамізацію процесів міжнародного обміну та спеціалізації. Проте, ці процеси підвладні цілій низці закономірностей, однією з яких є загострення суперечностей між країнами і групами країн, зокрема у секторальному розрізі промисловості України. Вибір стратегії гео економічної моделі Україні доводиться здійснювати за умов переорієнтації багатьох її колишніх партнерів (передусім держав регіону ЦСЄ) на ринки інших країн (передусім ЄС). Об'єктивно гео економічний вибір України має обирати інноваційний характер та повинен враховувати нові гео економічні реалії держави. Політика сприяння розвитку інновацій будуватиметься відповідно до міжнародних зобов'язань України з тим, щоб уникнути санкцій під приводом порушення правил добросовісної конкуренції українськими виробниками товарів і постачальниками послуг. Враховуючи інституційні та фінансові обмеження, державна політика в цій сфері повинна бути сконцентрована на пріоритетних для українських експортерів питаннях. Найбільш важливими для України питаннями, які сьогодні обговорюються в рамках СОТ, є відновлення та розвиток галузей промисловості, питання захисту прав інтелектуальної власності, технічне регулювання, електронна торгівля та лібералізація торгівлі послугами. Запропоновано на основі стратегічного підходу розподіл ролей між державою та бізнесом. Стратегія та План дій побудовані на основі чіткого розподілу сфер відповідальності між Урядом та бізнесом у тому, що стосується експорту. Такий розподіл означає чітке бачення виняткової відповідальності держави (Уряду), виключної відповідальності бізнесу та сфери спільної відповідальності держави (Уряду) та бізнесу й дає можливість досить чітко визначити сфери підтримки саме комерційної діяльності експортерів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. From Discovery to Innovation // Europe – an Area for Research. – Brussels, Directorate-General for Education and Culture; Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2010. – 31 pp.
2. Новицький В. Науково-технічна та інформаційні політика в системі пріоритетів економічного співробітництва // Європейська інтеграція та Україна. Навчально-методичний посібник / Ред. В.Є. Новицький, Т.М. Пахомова, В.І. Чужиков. – К.: Товариство К. Дуйсберга, ТОВ “Макрос”, 2009. – С. 200-217.
3. Kornai J. Ten Year After «The Road to a Free Economy». The Author’s Self-Evaluation. – Washington D.C.: The World Bank. – 2009. – 30 p.
4. Пахомов Ю. Выгоды и потери Украины от вступления во Всемирную Торговую Организацию в контексте международного опыта // Економічний часопис-XXI. Науковий журнал. – 2009. - № 4. – С. 3-7.
5. Світова економіка: глобальні тенденції розвитку // Інформаційний канал Subscribe.Ru. – Випуск №298. – 5 січня 2019 г. – <http://scd.centro.ru/rass.htm>; <http://subscribe.ru/archive>
6. І.М. Миценко, Н.В. Стежко. Міжнародна економіка: навч. посібник. – Кіровоград: КНТУ, Поліграф-сервіс, 2003. – С. 301.
7. Шемет Т.С. Міжнародні фінанси: Підручник / За заг. ред А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – 2000. – 336 с.
8. Портер М. «Конкуренція», спеціальне видання. – К.: Видавничий будинок «Вільямс», 2003.
9. Сидорченко Т.Ф., Ільїн О.С. Методологічні основи визначення поняття конкуренції, еволюція погляд. Інфраструктура ринку. Випуск 26. 2018. С. 234–240.
10. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран., 2019. - 947 с.
11. The knowledge-based economy. OECD, 1991. URL: <https://www.oecd.org/sti/sci-tech/1913021.pdf>.

12. Олійнич О.І. Переваги і загрози техноглобалізму // Економіка та підприємство. Збірник наукових праць молодих учених та аспірантів. ДВНЗ КНЕУ імені Вадима Гетьмана. № 21, 2008.
13. Perroux F. Esquisse d'une théorie de l'économie dominante // *Economie appliquée*. – 1948. – Apr.-Sept.
14. Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т.2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред) та ін. – К.: Видавничий дім «Академія». – 2001. – 848 с.
15. Мочерний С. Міжнародний поділ праці // Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп.ред) та ін. – К.: Видавничий дім «Академія». – 2001. – С. 405 – 406.
16. Міжнародні економічні відносини: Система регулювання міжнародних економічних відносин: Підручник / А.С. Філіпенко, І.В. Бураковський, В.С. Будкін та ін. – К.: Либідь. – 1994. – 256 с.
17. Гавриш О. Антиглобалізм – ознака об'єднання світової економіки // *Дзеркало тижня*. – 2010. – № 28. – С. 8-9.
18. World Bank. Global Economic Prospects 2017. – www.worldbank.org/prospects/gen2021
19. Світова економіка / Під ред. В.К. Ломакіна. - К.: Видавничий центр «Ан-кил». – 1995. – 480 с
20. <https://ukrayinska.libretexts.org/>
21. The Postwar Transformation of Germany. Democracy, Prosperity, and Nationhood. – Michigan: University of Michigan, 2017. – 528 p.
22. . Нікітіна А.В., Юдіна І.В. Удосконалення теоретико-методичних основ експортного потенціалу підприємства. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 34. С. 24–27. URL: http://bses.in.ua/journals/2018/34_2018/7.pdf
23. Жаліло Я.А., Базилук Я.Б., Белінська Я.В. Конкурентоспроможність економіки в умовах глобалізації. Київ: НІСД, 2005. 348 с.
24. Основы рыночного хозяйства: понятия и концепции: Пер. с нем. /Под. ред. А. Шюллера и Х. Крюссельберга – Марбург: Ун-т Филиппса, 1993. –

131 с.

25. Юрчишин В. Валютні кризи / Монографія. – К.: УАДУ при Президентіві України. – 2000. – 204 с.

26. Фатхутдинов Р.А. Конкурентноспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. К.: Маркетинг, 2002. – 885 с.

27. Шемет Т.С. Міжнародні фінанси: Підручник / За заг. ред А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – 2000. – 336 с.

28. EuroFacts. Bayerische Landesbank Girozentrale. – 2016. – August. – Р.3. - www.bayernlb.de.

29. Сиденко В.Р. Внешнеэкономическая деятельность: проблемы системной трансформации при переходе к рынку. – К.: АО «ОКО». – 1998. – 305 с.

30. Шніцер М. Порівняння економічних систем / Пер. з англ. – К.: Основи. – 1997. – 519 с.

31. <https://ghgprotocol.org/countries-and-cities>

32. Географічна структура зовнішньої торгівлі України. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: [https:// www.ukrstat.gov.ua](https://www.ukrstat.gov.ua)

33. Романенко В.А., Лебедева Л.В. Зовнішня торгівля України з ЄС: тенденції, проблеми перспективи. Економіка і суспільство. 2022. № 9. С. 71–77. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/11.pdf

34. Бураковський І. Економічна реформа в Україні. Уроки й альтернативи. Політика. Економіка. Етносоціальні процеси // Конференція українських і російських випускників освітніх програм США. – К. 5-6 липня 2009 р. – С. 12-21.

35. Простаков Г. Что найдем, где потеряем // Украинская Инвестиционная Газета. – 2008. – 26 ноября. - № 47 (374). – С. 10.

36. Stiglitz J.E. У кн.: “Globalization and Its Discontents” - N.-Y. – London: W.W. Norton & Co, 2008. – P.138.

37. Brenton P. Trade Policies in the EU and Ukraine: Implications for a Free

Trade Agreement // Centre for European Policy. – Brussels, Studies. Place du Congres. – 2008. – 37 p.

38. Угода між Україною та Європейським Співтовариством про наукове і технологічне співробітництво // Україна – Європейський Союз. Офіційний сайт представництва України при Європейському Союзі. – <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/cgi-bin/valmenu.sh?p040202.html>.

39. Шалит Ю. Майбутнє України як морської держави // Стратегічна панорама. Щоквартальний науково-практичний журнал Ради національної безпеки і оборони України. – 2009. - №2. – С. 133 – 138.

40. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. Со 2-го изд. – М.: «Дело ЛТД». – 1993. – 864 с.

41. Классики кейнсианства. - К.: Экономика, 1997. – С.38.

42. Литвинова К. Геополитический аспект // Эволюция. Независимый информационно-аналитический журнал. – 2008. – Декабрь. – № 2. – С. 58 – 61.