**МIНІCТEPCТВO OCВIТИ I НAУКИ УКPAЇНИ**

**ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**Навчально-науковий інститут міжнародних відносин**

 **ім. Б. Д. Гаврилишина**

Кaфeдpa міжнародної економіки

**ПАСІЧНИК Анастасія Анатоліївна**

**Експортний потенціал рослинництва України/**

**The export of crop production in Ukraine**

Спeцiaльнicть: 051 – Економіка

Освітньо-професійна програма - Міжнародна економіка

Виконала студентка групи ЕМЕм-21

А. А. Пасічник (Сакало)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Науковий керівник:

д.е.н., професор В. Є. Куриляк

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**ТЕРНОПІЛЬ – 2021**

**ВСТУП**

**Актуальність теми:** сучасний світ характеризується наявністю великої кількості інтеграційних процесі, в яких зовнішньоекономічна діяльність країни відграє одне із найважливіших значень. Найбільш важливе значення, в умовах глобалізаційних потоків для країни відграє формування експортного потенціалу. Одним із основних показників, який вказує на динаміку форсування експортного потенціалу є обсяг експорту. Саме він визначає конкурентоспроможність певної галузі, вказує на ефективність зовнішньої торгівлі країни на світовій арені та є одним із ключових напрямків державного регулювання, оскільки дозволяє долати та нівелювати неузгодженості в зовнішньоекономічній діяльності.

 За всі роки формування України як незалежної держави, можна спостерігати формування економічної моделі, що орієнтована на експорт. Дана стратегічна модель забезпечує економічне зростання, покращує наявні конкурентні переваги, збільшує можливості для розвитку потенційних порівняльних переваг. Зменшення економічного відставання від більш розвинених країн за соціальними та економічними показниками є основним завданням експортної діяльності країни.

Галузь рослинництва є однією із найпривабливіших сфер економіки України на даний момент. Через великі можливості розвитку виробництва та експорту, країна є одним із світових експортерів даної галузі у світі та займає одну із ключових чинників у формуванні ВВП України.

Для дослідження аспектів формування та реалізація експортного потенціалу на різних рівнях існують праці багатьох іноземних вчених, серед яких М. Портер, А. Сміт, Д. Рікардо, П. Самуальсон, Е. Гекшер, Б. Олін. Серед вітчизняних вчених, можна виділити Л. Мустафаєва [4], Т. Бабан [1], Н. Калюжна [14], С. Козир[17], І. Лаврін [19], В. Коломієць [18], С. Іващук [12], Є. Радченко [45], С. Бестужева [2] та інші. Але в зв’язку з недостатністю дослідження у вітчизняній фаховій літературі можливості збільшення експортного потенціалу продукції рослинництва України вимагає більш детального аналізу та наукових дослідження.

**Мета і завдання дослідження.** Метакваліфікаційної роботи полягає у теоретичному обґрунтуванні сутності та аналізі сучасного стану експортної діяльності, виявленні проблем і перспектив подальшого розвитку експортного потенціалу продукції рослинництва в Україні.

Реалізація поставленої мети передбачає вирішення таких дослідницьких *завдань*:

* розкрити суть та необхідність експорту;
* розглянути теоретичні аспекти експортного потенціалу як важливого показника ефективної зовнішньоекономічної діяльності країни;
* узагальнити методологічну основу оцінки експортного потенціалу;
* оцінити сучасний стан експортної діяльності України в галузі продукції рослинництва;
* проаналізувати експортний потенціал та можливості його збільшення в рамках зони вільної торгівлі;
* висвітлити проблемні аспекти, що стримують розвиток вітчизняного експорту продукції рослинництва;
* розкрити необхідність державного регулювання та стимулювання експорту в країні;
* обґрунтувати можливості збільшення експортного потенціалу продукції рослинництва.

**Об’єктом дослідження** є експортний потенціал продукції рослинництва як вагомий фактор економічного зростання країни.

**Предметом дослідження** виступають напрямки реалізації, проблеми та перспективи збільшення експортного потенціалу в галузі продукції рослинництва.

**Методи дослідження.** Методологічну основу дослідження, для вирішення поставлених завдань є: метод індукції ( для пояснення понять «експорт» та «експортний потенціал»), методи теоретичного та емпіричного узагальнення (аналіз наукової літератури) метод узагальнення (для проведення SWOT – аналізу), порівняльні та систематичні методи (для аналізу українського та європейського експорту продукції рослинництва), графічний метод (для дослідження динаміки обсягів експортної діяльності України в галузі рослинництва), регресійний метод (для прогнозування обсягів експорту продукції рослинництва в майбутньому).

 **Інформаційною базою дослідження** **є:** щорічні звіти та матеріали Державної служби України, Світового Банку, Eurostat, Європейського Союзу, СОТ. А також Закони України про державне регулювання експорту, постанови Кабінету Міністрів України, нормативні і законодавчі акти Верховної Ради, які розглядають питання зовнішньоекономічної діяльності країни, а також періодичні видання, матеріали конференцій, наукові праці та дослідження українських і зарубіжних вчених.

**Наукова новизна.** У роботі науково обґрунтовано сутність та еволюційні засади експортного потенціалу, його вплив на зростання добробуту країни, виявлено проблеми та шляхи покращення експортного потенціалу продукції рослинництва в Україні. Основні результати дослідження, що містять елементи наукової новизни полягають у такому:

* наукового обґрунтоване поняття «експортного потенціалу»; узагальнено фактори, що впливають на експортний потенціал; аргументовано, що експортний потенціал – це можливість виробництва та продажу продукцію, організувати економічні ресурси, відтворювати конкурентні переваги на світовому ринку, пристосовуватись до вимог зовнішніх факторів;
* проведено SWOT – аналіз сильних та слабких сторін у формуванні експортного потенціалу для подальшої оцінки можливостей та загроз, що можуть впливати на даний показник;
* проведено прогнозування обсягів експорту та запропоновано кроки, що направлені на диверсифікацію експорту продукції рослинництва.

**Практичне значення** даної роботи полягає в комплексному дослідженні та науковому пізнанні експортного потенціалу як важливого фактора інтеграції країни у світовий простір, розкрито основні проблеми та перспективи збільшення обсягів експорту, як одного із найголовніших чинників формування експортного потенціалу. Методика дослідження може бути основою для усвідомлення важливості балансу між експортом продукції рослинництва та споживання на внутрішньому ринку.

**Апробація результатів дослідження.** Основні положення дослідження оприлюднені на Всеукраїнській наукові-практичній конференції «Інноваційні рішення в економіці, бізнесі та соціальних комунікаціях» (5 червня 2021 року, Одеса, ГО «Центр економічних досліджень та розвитку»), а також на Міжнародному науковому круглому столі «Виклики європейської регіональної політики в умовах пандемії COVID - 19» (11 грудня 2020 року, Тернопіль, ЗУНУ).

**Структура роботи.** Кваліфікаційна робота загальним обсягом 79 сторінок складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 76 найменувань та 2 додатків. З них 61 сторінки – основного тексту, що містить 16 рисунки на 17 сторінках та 23 таблиці на 29 сторінках.

У першому розділі роботи «Концептуальні аспекти поняття експортний потенціал» висвітлено теоретичні засади експорту, який при впливі на зростання економіки набуває рис потенціалу, а також розкрито методологію до оцінки експортного потенціалу на макрорівні. У другому розділі роботи «Оцінка експортної діяльності України в галузі продукції рослинництва» проаналізовано сучасний стан експорт та виробництва продукції рослинництва та окреслено основні проблеми, що є заважають збільшити обсяги експорту та здійснити структурна реформування галузі. У третьому розділі « Особливості та шляхи збільшення експортного потенціалу продукції рослинництва» розкрито необхідність державного регулювання експортної діяльності та окреслено основні шляхи збільшення експортного потенціалу в галузі продукції рослинництва.

**РОЗДІЛ 1**

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ «ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ»**

* 1. **Теоретико – еволюційні засади розвитку поняття експортного потенціалу**

Бурхливий процес глобалізації та інтеграції є причиною того, що усі країни світу є залежними міжнародного ринку робочої сили, капіталу, товарів та послуг. Тому економічне зростання країни великою мірою залежить від характеру встановлення зовнішньоекономічних зв’язків.

Міжнародна торгівля – це обмін товарами чи послугами між державами, іншими словами, їх переміщення через національні митні кордони країни [16, c.93]. Саме міжнародна торгівля, як форма забезпечення міжнародних економічних відносин, впливає на підвищення рівня життя, забезпечення зайнятості та надає можливість споживачам користуватися великою різноманітністю товарів та задовільняти свої смаки. Цей обмін товарами та послугами пов'язаний із загальною інтернаціоналізацією економічного життя та активізацією міжнародного поділу праці в умовах науково-технічної революції.

Згідно закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» суб’єктами міжнародної торгівлі найчастіше виступають:

1. Фізичні та юридичні особи;
2. Фірми, транснаціональні корпорації (ТНК);
3. Некомерційні організації [44, ст.3] .

Міжнародна торгівля передбачає добровільний обмін товарами, послугами, продуктами інтелектуальної праці між сторонами торгової угоди. Оскільки цей обмін є добровільним, обидві сторони повинні бути впевнені, що вони отримають певні переваги, в іншому випадку такий договір не укладається.

Міжнародна торгівля існує з тих пір, коли найдавніші цивілізації почали торгувати, але в останні роки вона набуває все більшого значення, оскільки більша частка ВВП країн припадає на експорт та імпорт. На даний момент, міжнародні торговельні операції в середньому складають близько 80% усіх зовнішніх операцій країни [46, с. 53].

Ефективні імпортні та експортні операції є ключовим чинником зростання та успіху на світовій арені. Участь у міжнародній торгівлі може допомогти компаніям залишатися конкурентоспроможними та збільшити норму прибутку за рахунок:

* зменшення витрат;
* отримання доступу до більш якісних ресурсів;
* вихід на нові ринки;
* захист від нестабільного економічного чи політичного середовища на внутрішньому ринку країни.

Тому одним із найважливіших показників зовнішньої торгівлі країни є експорт. Експорт розглядається як одна із форм міжнародних економічних відносин і має безліч трактувань. Керуючись положенням статті 1. ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність», можна сказати, що «експорт – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів.» [44, ст.1].



**Рис.1.1. Поняття «експорт» в методології статистичної комісії ООН.**

Примітка. Складено автором за даними [75]

Статистична комісія ООН трактує поняття «експорт» по – різному. Але одним із часто вживаних трактувань є вивезення продукції за митні межі країни для реалізації на іноземному ринку, з метою отримання прибутку.

 Експорт створює робочі місця та стимулює економічне зростання, а також надає вітчизняним компаніям більше досвіду у виробництві на зовнішніх ринках. З часом компанії отримують через експорт конкурентні переваги у світовій торгівлі. Експорт надзвичайно важливий для сучасної економіки, оскільки він пропонує людям і фірмам різноманітну кількість ринків збуту своїх товарів.

В умовах світової інтеграції, така форма міжнародної торгівлі як експорт розглядається як чинник економічного зростання. У зв’язку з цим, постає питання визначення ефекту від експортних операцій на добробут країни. В результаті досліджень впливу експорту на національну економіку розрізняють два види ефекту [43, с.53]:

1. Статичний ефект впливу на національну економіку, який полягає в збільшенні експорту галузі через зростання обсягу, а також вартості товарів в межах існуючих потоків;

2. Динамічний ефект впливу проявляється, в одному випадку через експортну диверсифікацію товарної структури, а в іншому через появу нових товарних категорій експорту та географічне розширення ринків збуту через зміни в економіці.

Таблиця 1.1.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Модель** | **Теорії** | **Ефект** | **Вплив** |
| Класичні моделі  | Теорії абсолютних переваг Сміта та порівняльних переваг Рікардо | Статичний | Перерозподіл ресурсів за рахунок ефекту від масштабу у виробничих галузях |
| Неокласичні моделі | Теорема Хекшера - Оліна |
| Модель гетерогенних багатонаціональних підприємств | Модель Мелітца | Динамічний | Перерозподіл ресурсів від підприємств з меншою продуктивністю до підприємств з більшою всередині однієї галузі.  |

Примітка. Складено автором за даними [39, с.38].

За допомогою класичних та неокласичних теорій міжнародної економіки можна охарактеризувати перший тип впливу експорту на національну економіку. В теорії абсолютних переваг А. Сміт розглядав збільшення благополуччя країни за рахунок мобільності праці між галузями економіки. Його теорію доповнив Д. Рікардо який стверджував, що міжнародна торгівля виникає завдяки відмінностям у продуктивності праці країн, а експорт приносить добробут обом країнам [48,c.47-48].

 У свою чергу модель Хекшера – Оліна розглядає міжнародну торгівлю з двома чинниками виробництва і стверджує, що країна буде експортувати товар для виробництва якого, потрібен надлишковий ресурс, а імпортувати товар для виробництва якого потрібен дефіцитний ресурс. [48, с.108 ].

Ефект впливу експорту на зростання добробуту країни, за другим типом, найвлучніше охарактеризовує модель Мелітца. Яка формує новий погляд на вигоди від міжнародної торгівлі і стверджує, що лише найпродуктивніші підприємства зможуть експортувати продукцію, а менш продуктивні виробляти товари лише для внутрішнього ринку [39, с.38].

Експорт як будь – яке економічне явище має свої переваги та недоліки, які варто враховувати підприємствам при виході на зовнішні ринки (табл.1.2.).

Таблиця 1.2.

**Переваги та недоліки експорту**

|  |  |
| --- | --- |
| **Переваги експорту** | **Недоліки експорту** |
| Значне географічна диверсифікація та менша частка впливу цих ринків на країну | Можливість втратити внутрішній ринок та наявних клієнтів. |
| Економія на масштабі, більша рентабельність | Значні технічні, фітосанітарні вимоги та стандарти експортованих товарів впливають збільшення витрат по їх виробництву.  |
| Експорт збільшує варіацію ризиків підприємства. | Можна керувати на відстані. |
| Певні товари на світовому ринку мають більший попит та меншу конкуренцію, тому продаються за вищу ціну. | Існує ризик невідповідності вимогам іноземного клієнта, оскільки смаки внутрішніх споживачів можуть відрізнятися від чужих. |

Примітка. Складено автором за даними [16, c.95].

При здійсненні міжнародної діяльності важливою умовою є проведення експортних операції. Це діяльність, яка характеризується продажем вироблених товарів та послуг та перевезення їх через митну територію країни з метою отримання доходу.

В зовнішньоекономічній діяльності можна виокремити такі типи експортних операцій:

1. на умовах бартерної угоди;
2. за наявними грошовими коштами;
3. консигнаційна угода;
4. державний або комерційний кредит;
5. на умовах надання допомоги [40].

Для проведення експортної операції, вона має відповідати певним вимогам:

* її здійснення має бути прописане в статутних документах;
* договір про експортну операцій укладається в письмовій формі;
* обов’язково мають враховуватись такі обмеження як ліцензування та квотування [40].

Усі експортні операції проводяться за встановленою схемою (додаток А). Згідно цієї схеми, експортні операції відбуваються у декілька етапів. На першому етапі проводяться підготовчі кроки, тобто це дослідження певного ринку. Другий етап включає встановлення контактів шляхом попередніх переговорів та вирішення усіх питань, які стосуються самого контакту. На третьому етапі безпосередньо виконуються усі укладені угоди, тобто виробництво товару, його відвантаження та розрахункові операції.

**1.2. Експортний потенціал як вагомий чинник економічної потужності країни.**

Одним із найважливіших форм міжнародної торгівлі є експорт. Тому саме цей показник є головним аспектом впливу на економічне зростання країни, а також позитивно впливає на інтеграцію країни у світову економіку. Зважаючи на це, він зазвичай набуває риси потенціалу, що означає приховану можливість забезпечити досягнення поставленої мети та вирішення певних проблем розвитку країни.

Даний концептуальний погляд на сутність експорту має вагоме значення для поглибленого аналізу напрямів його розвитку, збільшення можливостей привабливого впливу на економіку країни.

Сучасна наукова література не дає чіткого визначення економічної категорії «експортний потенціал». Дата категорія переважно характеризується через призму таких понять, як «здатність» та «можливість» [14, c.320-321]. Вчені розглядають експортний потенціал як можливість виробництва та продажу продукції, організації економічних ресурсів, відтворення конкурентних переваг на світовому ринку, пристосовування до вимог зовнішніх факторів.

І. Лаврін стверджує, що експортний потенціал - це можливість економіки виробляти, а після цього реалізовувати конкурентоспроможну продукцію на світовому ринку.[19, с. 131].

Т. Мельник ж визначає експортний потенціал – це обсяг благ, які економіка країни здатна постачати в межах світової торгівлі, використовуючи наявні національні переваги, які визначають через ступінь впровадження у виробництво науково- технічного розвитку [68, с. 206 ]

На думку Є. Радченка, експортний потенціал визначається як спроможність здійснювати збут виробленої конкурентоспроможної продукції за допомогою наявних ресурсів та переваг виробництва в країні [45, c. 211]. Більш детально підходи до визначення експортного потенціалу представлені в додатку Б.

Можна виділити кілька рівнів експортного потенціалу:

* рівень минулого часу - експортний потенціал відображає накопичену систему активів та ресурсів економічного суб’єкта (заснований на ресурсах);
* рівень поточного часу - ступінь та ефективність практичного використання наявних ресурсів, визначає формування експортного потенціалу (ефективний підхід);
* рівень майбутнього часу - експортний потенціал орієнтований на розвиток міжнародної економічної діяльності (цілеспрямований підхід) [63, c. 55].

Отже експортний потенціал - це набір здібностей, ресурсів та інструментів, які мобілізовуються і використовуються для досягнення поставлених цілей. Експортний потенціал країни залежить від конкурентоспроможності національної економіки. Тому фактори, що впливають на конкурентоспроможність також мають велике значення і для експортного потенціалу. Він базується на двох підходах, національному (внутрішньому) та адаптації до конкурентних умов (зовнішньому) [18, с.72]. До першого типу факторів відносять: ресурсний потенціал, здатність до промислового виробництва, науково – інвестиційний потенціал, законодавча база. До зовнішніх чинників відносять умови конкуренції на ринку та інституційний фактор в якості системи міжнародних інститутів від координації світових торгових потоків (рис.1.2.).

Виробничий або товарний потенціал включає природні ресурси, капітал та розвиненість технологічної бази національної економіки. Як один із факторів формування експортного потенціалу виробничий потенціал охоплює переробну та добувну промисловість.

Державні установи є законодавчим підґрунтям формування експортного потенціалу. Тобто в їх компетенцію входить розробка кодексів, законів, постанов, що регламентують діяльність суб’єктів господарювання, а також розробка та впровадження експортної стратегії країни.

**Рис.1.2. Фактори впливу на формування експортного потенціалу**

Примітка. Складено автором за даними [68,с.208].

Інформаційний потенціал як фактор внутрішнього середовища забезпечує можливість прогнозу експортного потенціалу, завоювання нових ринків та аналіз довгострокових стратегій попиту та пропозиції.

Соціальний чинник вважається важливим середовищем формування людського потенціалу. Існує твердження, що соціально орієнтована компанія у певній країні створює їй величезний людський капітал і впливає на формування конкурентоспроможності.

Зовнішнє середовище здійснює вплив на експортний потенціал, і це представлено кон’юнктурою ринків, які є пріоритетними для країни-експортера, їх місткістю та умовами конкуренції. Також великий вплив на експортний потенціал має нормативно-правова база приймаючої країни, це передусім тарифні та нетарифні методи регулювання експорту.

Експортна стратегія є важливою складовою, що дозволяє об’єктивно оцінити весь спектр дій, які необхідні для підвищення експортного потенціалу галузі. Для того, щоб ефективно її впровадити потрібно застосовувати різні засоби стимулювання, серед яких найважливішими є:
- субсидування та кредитування експорту від ризиків;

* валютна політика;
* державна політика щодо експортних ресурсів;
* підтримка експорту від дипломатичних осіб [12, c.197].

В Україні сформована експортна стратегія, мета якої полягає в розвитку перспективних галузей економіки та експорту наукомістких та інноваційних товарів для сталого розвитку країни. В даній стратегії обрано сектори економіки, які потрібно розвивати та стимулювання експорту товарів. Однією із цих сфер є галузь продукції рослинництва.

**1.3. Методологія визначення експортного потенціалу на макрорівні.**

Завдяки відомому зв’язку між експортом та економічним зростанням уряди намагаються стимулювати експорт. Оскільки ресурси для просування експорту є мізерними, а неправильний вибір ринку може призвести до значних втрат, важливі рішення щодо вибору ринку часто ґрунтуються на оцінках експортного потенціалу.

Оцінка експортного потенціалу – це кількісний підхід для визначення перспективних експортних секторів і ринків у глобальному масштабі, на основі даних про торгівлю та доступ до ринку. Дослідження методології експортного потенціалу показує, що загальна практика його визначення відсутня. Неможливість кількісної оцінки експортного потенціалу насамперед пов’язана з відсутністю залежності між потенціалом та ринковою позицією фірми [38, с.28].

Але все ж американські та європейські дослідники виділяють два підходи до визначення методології експортного потенціалу, залежно від конкретних потреб країни.

1. Показник експортного потенціалу (EPI) – служить країнам, які прагнуть підтримати експортні сектори та збільшити показник експорту на існуючих ринках, а також вийти на нові ринки. Він визначає продукти, в яких країна-експортер вже довела свою конкурентоспроможність на міжнародному рівні і які мають хороші перспективи експортного успіху на конкретних цільових ринках**.** Даний показник грунтується на структурній моделі, яка визначає потенційну вартість експорту на основі можливостей постачання в країні, що експортує, умов попиту на цільовому ринку та двосторонніх зв’язків між двома країнами [70].
2. Індикатор диверсифікації продуктів (PDI) - служить країнам, які прагнуть диверсифікувати та розвиватися нові експортні сектори. Він визначає продукти, які країна-експортер ще не експортує конкурентоспроможно, але це здається можливим, виходячи з поточного експортного кошика країни та аналогічних експортних кошиків країн [70].

Існують також теоретичні підходи до оцінки експортного потенціалу, що ґрунтуються на думці про те, що складовими, що визначають структуру експортного потенціалу є співвідношення інших потенціалів (рис.1.3.).

**Рис.1.3. Складові структури експортного потенціалу**

Примітка. Складено автором за даними [54, c.125].

Для того, щоб оцінити експортний потенціал, буде доцільно щоб внутрішній ресурсний потенціал дорівнював потенціалу цільового іноземного ринку, в іншому випадку діяльність на ринку буде недоцільною тобто:

$ЕП\rightarrow ВРП=ПЦР$ (1.1)

Також існує практика оцінки експортного потенціалу для окремих галузей, що базуються на обмежених ресурсах. Дана методологія передбачає визначення площі сільськогосподарських земель, що використовуються для вирощування певної продукції (площа ріллі), ефективність використання цих земель, рівень рентабельності галузі в цілому, а також частка продукції, яка спрямована на переробку. Даний метод оцінки експортного потенціалу є досить складним в обчисленні, оскільки потребує великої кількості звітних даних [38, c.30].

Найбільш поширеним методологічним підходом до визначення експортного потенціалу певної країни є співвідношення експортної квоти до чисельності населення, тобто:

EП = $\frac{ЕК}{ЧН}$, (1.2)

де ЕК – експортна квота, %;

ЧН – чисельність населення, млн. осіб.

В свою чергу експортна квота – це конкретне обмеження на вартість або обсяг експорту певного товару, накладене урядом країни-експортера. Цей показник визначається як співвідношення експорту країни до ВВП країни, тобто:

ЕК = $\frac{Ex}{ВВП}$\*100% , (1.3.)

де Ex – експорт країни в цілому;

ВВП – валовий внутрішній продукт.

Тому даний метод оцінки експортного потенціалу буде мати наступний вигляд:

ЕП = Ex/ВВП/ЧН (1.4.)

Традиційно експортний потенціал характеризується системою показників, при аналізі яких, можливо його теоретично обґрунтувати. До таких показників відносять:

* Динаміка експорту товарів країни до його валового внутрішнього продукту;
* Співвідношення експорту товарів певної галузі країни до обсягів виробництва цих товарів в країні;
* Частка експорту певної галузі країни до світового експорту даної галузі [19, c.131].

У сучасних дослідженнях прийнято використовувати, окрім традиційних показників оцінки експортного потенціалу, ще й додаткові, які в останні роки набувають більшої популярності (табл.1.2.).

Таблиця 1.3.

**Сучасні показники оцінки експортного потенціалу країни(галузі)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показник** | **Характеристика** | **Формула** | **Пояснення** |
| Участь країни в міжнародному поділі праці. | Цей показник можна визначити як співвідношення частки експорту країни в світовому експорті та частки країни в світовому ВВП, | К = $\frac{Ex{1}/{EX}}{ВВП{1}/{ВВП}}$ ,де К – коефіцієнт країни в МПП;Ex1 – експорт певної країни;Ex – світовий експорт;ВВП1 – валовий внутрішній продукт певної країни;ВВП – валовий внутрішній продукт світу. | Через даний показник можна проаналізувати наскільки країна бере активну участь в міжнародному поділі праці. Якщо даний показник >1, тобто частка експорту країни в світовому експорті більша, ніж частка ВВП країни, тоді можна зробити висновок, що країна у МПП бере активну участь. Але якщо спостерігається значне перевищення чисельника над знаменником, це свідчить про слабкість економіки та недостатній розвиток сировинного сектору. |
| Ефективність експорту країни | Через даний показник можна проаналізувати виручку на душу населення від кожного експортованого відсотка ВВП. | ЕЕ = $\frac{\frac{\frac{EX1}{ЧН1}\*EX1}{ВВП}\*100}{\frac{\frac{EX}{ЧН}\*EX1}{ВВП1}}$ ,де $\frac{EX1}{ЧН1}$- частка експорту країни на душу населення; $\frac{EX1}{ВВП}$ - частка експорту країни у світовому ВВП;$\frac{EX}{ЧН}$– частка експорту світу на душу населення; $\frac{EX1}{ВВП1}$ – співвідношення експорту країни до ВВП країни. | Значення показника >1 є позитивним і вказує, що реалізація продукції на зовнішньому ринку є доцільнішою, ніж на внутрішньому ринку країни. |

Примітка. Складено автором за даними [38, c.31].

Теорія порівняльних преваг Д. Рікардо говорить про те, що країна повинна спеціалізуватись на експорті тих товарів, в яких вона має певні порівняльні переваги [48, с.49]. На основі цієї теорії базується індекс виявлення порівняльних переваг або коефіцієнт Баласса. Даний індекс можна розрахувати за формулою:

$ІПП= \frac{Еxab\Exa}{Exb\Ex} $( 1.5.)

де ІПП – індекс порівняльних переваг;

Exab – експорт товару b країною a;

Exa - експорт країною а;

Exb – світовий експорт товару b;

Ex – світовий експорт.

Вважається, що країна має переваги, якщо відношення експорту продукту до загального експорту товарів країни є більшим, аніж аналогічне світове співвідношення, тоді даний коефіцієнт є вищим 1. Якщо ж індекс виявлення порівняльних переваг менше 1, це вказує, що світове співвідношення є більше, ніж національне, тому експортувати продукцію є недоцільно. Даний показник використовується для загальної ідентифікації конкурентоспроможних експортних потоків країни в певній галузі, але основним недоліком є те, що ці розрахунки не беруть до уваги національні заходи регулювання, які є значними факторами конкурентоспроможності [55, c.41].

 Загалом, підкріплена надійним науковим обґрунтуванням, оцінка експортного потенціалу є практичним підходом, який дає рекомендації для урядів і торгових радників у країнах, що розвиваються, для того щоб:

* визначити, існуючі або нові експортні можливості;
* галузі, які ймовірно принесуть високі експортні доходи або пропонують невикористаний потенціал.

**Висновки до розділу 1**

У результаті висвітлення концептуальних аспектів поняття «експортний потенціал» приходимо до таких узагальнень:

1. Міжнародна торгівля як форма міжнародних економічних відносин є важливим чинником глобалізації та інтернаціоналізації. Одним із найважливіших її показників є експорт. Існує різноманітна кількість визначень цього поняття. Підприємства, які продають свої товари та послуги клієнтам в інших країнах, експортують їх – вони виробляють їх в одній країні та відправляють в іншу. Ця форма міжнародної торгівлі є одним із способів швидкого розширення свого потенційного ринку.
2. Експортний потенціал – певні фактори через які країна може експортувати свою продукцію на певний цільовий ринок, враховуючи її поточні можливості постачання, а також попит цільового ринку та умови доступу до ринку. Великий вплив на експортний потенціал країни має її конкурентоспроможність. Тому визначення експортного потенціалу залежить від зовнішніх та внутрішніх факторів.
3. Чітка методологія оцінки експортного потенціалу відсутня але дослідники та теоретики розглядають його через призму можливостей країни та доступності до ресурсів. Для чіткого аналізу експортного потенціалу, він не повинен ґрунтуватися лише на оцінці, оскільки слід враховувати інші невимірні компоненти експортного потенціалу, такі як: умови виходу на нові ринку, внутрішній ресурсний потенціал, а також потенціал цільового закордонного ринку.

**РОЗДІЛ 2**

**ОЦІНКА ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В ГАЛУЗІ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА**

**2.1. Аналіз сучасного стану експорту продукції рослинництва в Україні**

Показники міжнародної торгівлі визначають ступінь розвитку та відкритості економіки. Одним із таких показників є обсяги експорту. До того ж він є одним із найсильніших локомотивів економічного розвитку країни. Згідно офіційних даних Світового Банку у 2020 році світовий експорт товарів та послуг склав 26,71% від ВВП [61]. За даними Держстату український експорт товарів у 2020 році становив 49,2 млрд. дол. Якщо порівнювати з 2019 роком даний показник зменшився на 1,7% [6].

За середніми розрахунками близько 25% українського експорту займає галузь продукції рослинництва. Тому ця сфера завжди вважалася однією з пріоритетних в структурі української економіки, враховуючи великі площі посівів та наявність в країні значних земельних ресурсів – родючих чорноземів. З кожним роком можна спостерігати збільшення обсягів експорту даної галузі (табл. 2.1.).

Таблиця 2.1.

**Динаміка експорту продукції рослинництва в Україні**

**в період з 2016 по січень – серпень 2021рр. (тис. дол.)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2016** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** | **січень – серпень 2021** |
| **Продукція рослинництва**  | 8093693,7 | 9215707,9 | 9886060,4 | 12914543,1 | 11883238,0 | 7665638,7 |
| **Загальний експорт** | 36361711,2 | 43264736,0 | 47334987,0 | 50054605,8 | 49191824,5 | 41788171,9 |
| **%** | 22,3 | 21,3 | 20,9 | 25,8 | 24,2 | 18,3 |

Примітка. Розраховано автором за даними [51].

Як видно з таблиці 2.1., експорт продукції рослинництва з кожним роком зростає. Незначне скорочення обсягу експорту продукції у 2020 порівняно з 2019 роком пов’язане із зменшенням виробництва продукції через несприятливі погодні умови, а також через карантинні обмеження у 2020 році. Але незважаючи на це, частка експорту продукції рослинництва в загальному експорті товарів загалом показує позитивну динаміку. Це пов’язане зі створення сприятливих умов для виходу на зовнішні ринки для українських підприємств. Це вказує на те, що продукція рослинництва є важливою складовою в формуванні експортного потенціалу країни.

Розглянемо у графічному вигляді динаміку експорту продукції рослинництва (рис.2.1.).

**Рис.2.1. Динаміка експорту продукції рослинництва в період з 2016 по 2020 рр.**

Примітка. Розраховано автором самостійно.

Проаналізувавши рис.2.1., можна дійти висновку, що в період з 2016 по 2018 рр. відбувалося незначне збільшення показника обсягу експорту, а у 2018 р. спостерігається доволі швидке нарощення обсягів. Це пов’язано з покращенням умов виходу на міжнародний ринок продукції рослинництва та збільшенням торговельних угод між країнами – партнерами.

Але основним стримуючим фактором, що може в подальшому зменшувати обсяги експорту є невідповідність української продукції рослинництва фітосанітарним вимогам країн – партнерів. Для прикладу, якщо у 2019 р. до України надійшло 85 нот, щодо невідповідності санітарним вимогам, то у 2020 р. ця кількість зросла до 92 нот [67, с.144]. Головною причиною цих скарг є неефективний процес фумігації, що є основною ланкою в процесі експорту. Більшість українських підприємств ігнорують цей процес через значні грошові витрати на його виконання.

Експорт рослинництва країна здійснює до країн на всі континентах світу Зважаючи на певну політичну ситуацію в країні починаючи з 2014 р. географічна структура експорту кардинально змінилася. Для порівняння, якщо у 2010 р. країни СНД займали найбільшу частку в експорті продукції рослинництва, то останніми роками їх вимістили країни ЄС [74]. Таку ситуацію можна пояснити переорієнтацією подальших сценаріїв розвитку країни.

**Рис.2.2. Частка регіонів світу в українському експорту продукції рослинництва у 2020 році**

Примітка. Розраховано автором за даними [6].

З рис.2.2. можна зробити висновок, що найбільшу частку (44,7%) у 2020 р. займають країни ЄС. Це стало можливим через посилення співпраці між європейськими країнами та близькістю розташування, що скорочує логістичні витрати при експортуванні продукції. Незважаючи на певні політичні негаразди, Україна все ж співпрацює з країнами СНД, хоча їх частка в останні роки значно скоротилася (табл.2.2.).

Таблиця 2.2.

**Географічна структура експорту продукції рослинництва з 2016 по 2020 рр. (тис. дол.)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Країни світу** | **2016** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** |
| **Країни СНД** |
| **Білорусь** | 84297,1 | 126437,1 | 167597,5 | 220634,3 | 184925,4 |
| **Узбекистан** | 1321,2 | 928,4 | 216,5 | 200,4 | 436,8 |
| **Республіка Молдова** | 21045,3 | 23189,6 | 30160,0 | 26032,8 | 31840,4 |
| **Азія** |
| **Бангладеш** | 308000,3 | 343 919,4 | 197759,7 | 430539,3 | 340984,2 |
| **Грузія** | 15845,7 | 12 046,8 | 10516,0 | 14115,6 | 15408,9 |
| **Індія** | 359460,4 | 336032,8 | 388,9 | 66436,9 | 4319,8 |
| **Індонезія** | 337290,7 | 337304,3 | 496776,0 | 550713,4 | 554194,5 |
| **Китай** | 485325,7 | 478128,6 | 572625,3 | 887179,3 | 1892425,4 |
| **Інші країни** |
| **США** | 3151,8 | 2210,6 | 3508,8 | 4018,6 | 3901,8 |
| **Канада** | 756,5 | 473,6 | 736,4 | 2976,5 | 4826,0 |

Примітка. Розраховано автором за даними [7].

Таблиця 2.2. демонструє нам географічну структуру експорту продукції рослинництва. Згідно неї можна зробити висновок, що експорт країни СНД (Білорусь та Республіка Молдова) з кожним роком зростає. Хоча в останні роки наша країна почала менше експортувати продукції рослинництва в досліджувані країни порівняно з 2010-2012 роками через зміну геополітичного вектора. Експорт української продукції рослинництва в Узбекистан скоротився у 2018 році. Це пов’язано із зміною товарної складової українського експорту до даної країни, оскільки в останні роки збільшується обсяги експорту тваринництва до цієї країни.

Азійський континент в останні роки значно наростив обсяги імпорту української продукції рослинництва. Все більше країн цікавляться продукцією даної галузі через дешевшу ціну. Україна також зацікавлена в експорті до азійських країн, насамперед через **менш вимогливі стандарти якості продукції та постійно зростаючий попит завдяки великій чисельності населення [53, с. 24].**

**Також країна експортує продукцію рослинництва в інші країни, такі як Канада та США. Хоча частка експорту продукції рослинництва в загальному експорті до Канади є порівняно низькою (5,8%), але обсяги експорту даної галузі з кожним роком зростають. Це стало можливим після підписання між двома країнами Угоди про вільну торгівлю. Дана угода є початковим етапом розвитку тісних торговельних зв’язків між Україною та Канадою. Оскільки після її підписа**ннядля української сторони скасувалося майже 72% мит, включаючи сільськогосподарську продукцію [41].

Проаналізованих дані свідчать про те, що хоча обсяги експорту продукції рослинництва з кожним роком збільшується, простежується негативний момент в географічні структурі експорту, а саме незначна різноманітність країн, що імпортують продукцію. Україна має значні обсяги експорту лише в деякі країни, а в інших країнах цей показник є не високим. Це в подальшому може вплинути на певну високу залежність від вимог щодо експорту в певній країні.

Для більш детального аналізу потрібно дослідити товарну структуру експорту продукції рослинництва (табл.2.3.).

Таблиця 2.3.

**Динаміка товарної структура експорту продукції рослинництва(%)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Категорія** | **2016** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** |
| живі дерева та інші рослини | 0,05 | 0,04 | 0,04 | 0,05 | 0,05 |
| овочі | 1,89 | 2,55 | 2,38 | 1,43 | 1,41 |
| їстівні плоди та горіхи | 1,83 | 2,12 | 2,31 | 2,01 | 2,01 |
| кава, чай | 0,17 | 0,15 | 0,12 | 0,09 | 0,13 |
| зерновi культури | 75,05 | 70,54 | 73,24 | 74,59 | 79,19 |
| продукція борошномельно-круп’яної промисловості | 1,71 | 1,97 | 1,78 | 1,56 | 1,30 |
| насіння і плоди олійних рослин | 18,97 | 22,4 | 19,77 | 19,85 | 15,50 |
| шелак природний | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 |
| рослинні матеріали для виготовлення | 0,33 | 0,26 | 0,34 | 0,40 | 0,40 |

Примітка. Розраховано автором за даними [51].

Однією з важливих товарних складових експорту даної галузі є продукція борошномельно-круп’яної промисловості. Ця промисловість з кожним роком нарощує обсяги експорту і на даний момент експортується в понад 30 країн світу [71]. Найбільше експортує даної продукції Китай та Республіка Молдова.

Такі складові експорту продукції рослинництва як шелак природній та кава і чай показують негативну динаміку зниження. Це пов’язано з скороченням обсягів виробництва даних продуктів та несприятливими кліматичними умовами в країні, що унеможливлює їх виробництво в країні.

В товарній структурі експорту продукції рослинництва найбільшу частку займають зернові культури. За даними Держстату за січень-серпень 2021 року Україна експортувала зернових культур на суму 6400231,2 тис. дол. США, що складає 83,5 % від загального експорту продукції рослинництва за досліджуваний період [51].

Станом на жовтень 2021 року Україна відвантажила 16,5 млн. т. зернових культур, це на 1,7 млн. т. більше ніж минулого досліджуваного періоду. На даний період, Україна посідає друге місце у світі за експортом зернових культур [49].

Країна є одним із найбільших учасником міжнародного ринку зернових культур, виступає захисником продовольчої безпеки на світовій арені, а також має великі можливості нарощувати обсяги виробництва та експорту зерна (рис.2.3.).

З проаналізованих статистичних даних можна зробити висновки, що серед зернових культур Україна найбільше виробляє пшеницю, ячмінь та кукурудзу.

**Рис.2.3. Структура виробництва зернових культур в Україні**

Примітка. Розраховано автором за даними [26].

Площі посівів даних складових галузі продукції рослинництва є одними із найбільших в Україні. Це може свідчити про значний внутрішній потенціал країни у виробництві даних товарів. Саме проаналізовані культури складають основу експорту продукції рослинництва в Україні.

В Україні з кожним роком зростає експорт зернових культур і це вказує на конкурентоспроможність даної галузі (табл.2.4).

Таблиця 2.4.

**Статистика експорту зернових культур у 2020р. (тис. т.).**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Всього | пшениця | ячмінь | кукурудза |
| Експортовано | 31945 | 13740 | 3956 | 13723 |
| Завантажено на кораблі | 517 | 93 | 11 | 413 |
| **Всього експортовано та підготовлено до експорту** | 32462 | 13833 | 3956 | 14136 |
| Кількість суден, що знаходяться під завантаженням в портах | 17 | 4 | 2 | 11 |
| Відсоток завантаження | 62% | 58% | 14% | 69% |

Примітка. Розраховано автором за даними [8].

На даний момент все більше цікавляться українськими зерновими культурами азіатські країни. Це позитивно впливає на обсяги експорту, оскільки країна знайшла нові ринки збуту, які є масштабними через постійне збільшення населення. Основними торговельними партнерами на цьому ринку для України є Китай, Індія, Пакистан, Бангладеш, Індонезія.

 Пріоритетним партнером в цьому регіоні для України є Китай. В останні роки ця країна значно наростила імпорт зернових культур. Загалом Китай є найбільшим імпортером зернових у світі через попит у секторі свинарства, що відновлюється, і через брак внутрішніх поставок кукурудзи. Найбільше Китай імпортує з України кукурудзу та пшеницю [53,с.6-7].

Бангладеш збільшив поставки зернових культур з України починаючи з 2019 року. Цьому сприяло можливий дефіцит закупівель зерна з Росії через збільшення експортного мита. Основною культурою, яку імпортує ця країна є пшениця [53, c. 28].

Ще однією країною, яка з кожним роком все більше нарощує імпорт української пшениці є Індонезія. В структурі імпорту даної країни поставки пшениці займають 93% від усього імпорт з України. Індонезія здобула частку 5,8% світових закупівель українських зернових культур [53, c. 41].

В останні роки України вийшла на новий ринок збуту продукції рослинництва – арабські країни. Важливу роль у розвитку торговельних відносин серед цих країн відіграє Єгипет. Оскільки імпорт української продукції рослинництва за 7 місяців 2021 року становив 75,7% від загального експорту країни. Такий результат став можливий через нарощення обсягів експорту зернових культур до Єгипту, а саме: пшениці та кукурудзи. Частка експорту українських зернових культур за січень – серпень 2021 року становила 97,9%, що вдвічі перевищило показник 2019 року [11].

Одним із вирішальних факторів експорту зернових культур є світові ціни. Загалом ціни на сільськогосподарську продукцію значно зросли протягом минулого року, через зростання попиту. Це стосується і світових цін на зерно.

**Рис.2.4.Світові ціни на пшеницю з січня по серпень 2021р. (дол. т.)**

Примітка. Розраховано автором за даними [76].

 На тлі поширеної невизначеності та занепаду економіки попит на всі основні товари впав через тривалий карантин. Але світовий сільськогосподарський сектор рухався іншою траєкторією, ніж інші товари, і після початкової невдачі попит різко зріс, частково через побоювання, викликані пандемією, але здебільшого через полювання на зерно в Китаї.

 На рисунку 2.4. можна проаналізувати світову ціну української пшениці III класу за січень – серпень 2021 року згідно даних Чиказької біржі CME [76]. Загалом представлена динаміка цін на зернові культури є досить позитивною. Оскільки прогнозується і подальше зростання цін на зернові через збільшення споживання кормів у світі.

 Важливим фактором при оцінці експортного потенціалу є не лише експорт даної галузі, а й потенціал внутрішнього ринку.

Таблиця 2.5.

**Витрати зернової продукції в України (тис. т.)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2016/17** | **2017/18** | **2018/19** | **2019/20** |
| Експорт | 39924 | 45212 | 40956 | 47472 |
| Фуражне споживання | 12728 | 10226 | 10610 | 11671 |
| Переробка | 5835 | 5685 | 5578 | 5392 |
| Споживання у промисловості | 1057 | 1258 | 1577 | 1142 |
| Насіння | 2325 | 2217 | 2221 | 2266 |
| Втрати | 1405 | 1303 | 1403 | 1756 |
| Кінцеві запаси | 6044 | 6454 | 6305 | 6554 |

Примітка. Складено автором за даними [10].

 Наявні статистичні дані можуть вказувати на те, що поступове зменшення фуражного споживання зернових культур спричинене спадом тваринницької галузі України.

 Також спостерігається зменшення обсягів споживання зернових культур у промисловій переробці. Така ситуація вказує, що в країні зменшилось виробництво сільськогосподарської продукції, сировинною основою якої є зернові культури. Виробництво даної продукції має порівняно більшу додану вартість, аніж самі зернові [23, c.11]. Це може негативно вплинути на національну економіку, а саме: вища ціна може сприяти більшому валютному надходженню, освоєння нових технологій виробництва сприяє зростанню зайнятості населення [52, с.190].

 Окрім промислового споживання важливим для формування експортного потенціалу продукції рослинництва в Україні є внутрішнє споживання зернових культур населенням (табл.2.6.).

Таблиця 2.6.

**Обсяги внутрішнього споживання зернових культур в Україні**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Категорія | **2018** | **2019** | **2020** |
| Населення, тис. осіб | 42584,5 | 42386,4 | 42153 |
| Внутрішнє споживання, млн. т. | 24,2 | 23,8 | 21,6 |
| Споживання на 1 особу, кг | 101,0 | 100,8 | 100,3 |

Примітка. Розраховано автором за даними [25, 49 ].

Важливим чинником формування внутрішнього ресурсного потенціалу, який є складовою експортного потенціалу, є посівні площі та збір основних культур.

Таблиця 2.7.

**Посівні площі та виробництво основних зернових культур в 2020р.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Культура** | **Посівні площі, тис. га** | **Площа зібрана, тис. га** | **Обсяги виробництва, тис. ц.** | **Урожайність, ц за 1 га зібраної площі** |
| Зернові та зернобобові культури | 15364,7 | 14759,1 | 633445,4 | 42,9 |
| Пшениця | 6571,3 | 6515,4 | 252761,1 | 38,8 |
| Ячмінь | 2384,9 | 2371,6 | 78328,6 | 33,0 |
| Жито | 137,8 | 135,9 | 4678,7 | 34,5 |
| Кукурудза | 5451,3 | 4927,4 | 280599,9 | 56,9 |
| Овес | 199,9 | 198,8 | 5349,1 | 26,9 |
| Просо | 150,5 | 154,6 | 2569,8 | 16,6 |

Примітка. Розраховано автором за даними [26].

 З таблиці 2.7. можна зробити висновок, що найбільше із зернових культур в Україні виробляється пшениці та кукурудзи. Урожайність показує, що найсприятливіші умови у 2020 році були для вирощування кукурудзи. Найменші площі посівів серед зернових культур становлять жито та овес. Хоча їх виробництво в країні є доволі високим, але з кожним роком спостерігається негативна тенденція до зниження попиту.

 З кожним роком Україна збільшує посівні площі рослинництва, це впливає на обсяги виробництва цієї галузі, які з кожним роком зростають (табл..2.8.).

Таблиця 2.8.

**Виробництво та зовнішньоторговельне сальдо продукції рослинництва (млн. дол.)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Роки** | **Виробництво** | **Експорт** | **Імпорт** | **Зовнішньоторговельне сальдо** |
| **2016** | 453016,9 | 8 093,7 | 1284,9 | 6 808,8 |
| **2017** | 480157,0 | 9215,7 | 1368,0 | 7 847,7 |
| **2018** | 529347,5 | 9886,1 | 1529,2 | 8 356,9 |
| **2019** | 538705,6 | 12 914,5 | 1794,6 | 11 119,9 |
| **2020** | 473377,0 | 11 883,2 | 1989,2 | 9 894,0 |

Примітка. Розраховано автором за даними [26, 71].

Збільшення виробництва продукції рослинництва насамперед пов’язане із зростанням попиту на дану продукцію. Хоча у 2020 році можна спостерігати зменшення виробництва валової продукції рослинництва. Через несприятливі на той момент природні умови та зменшення попиту на продукцію через карантинні обмеження. На даний момент можна спостерігати відновлення тенденції зростання продукції рослинності, оскільки з початком року валове виробництво галузі зросло на 2,5% [7].

 За статистичними даними Держстату станом на 2020 рік в країні працюють близько 75450 аграрних підприємств. З них лише 25211 фізичні особи-підприємці [15].

Таблиця 2.9.

**Суб’єкти господарювання за деякими товарними категорія продукції рослинництва**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Область** | **2019** | **2020** |
| вирощування зернових культур, бобових культур і насіння олійних культур |
| **Україна** | **51496** | **51198** |
| Дніпропетровська | 5056 | 5053 |
| Миколаївська | 4471 | 4374 |
| Одеська | 4952 | 4651 |
| вирощування овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів |
| **Україна** | **2305** | **1957** |
| Закарпатська | 563 | 274 |
| Херсонська | 208 | 208 |
| Київська | 179 | 175 |
| вирощування зерняткових і кісточкових фруктів |
| **Україна** | **1017** | **995** |
| Вінницька | 158 | 164 |
| Чернівецька | 242 | 249 |
| Закарпатська | 115 | 155 |
| вирощування горіхів та інших фруктів |
| **Україна** | **879** | **945** |
| Закарпатська | 135 | 107 |
| Вінницька | 76 | 75 |
| Львівська | 53 | 75 |
| вирощування олійних плодів  |
| **Україна** | **109** | **111** |
| Житомирська | 22 | 23 |
| Закарпатська | 6 | 6 |
| Рівненська | 6 | 7 |

Примітка. Розраховано автором за даними [15].

Проаналізувавши таблицю 2.9. можна побачити, що за більшістю товарних категорій продукції рослинництва спостерігається незначне зменшення кількості суб’єктів господарювання. Насамперед це пов’язано із значним податковим навантаження на малі та середні підприємства та неможливістю розвиватися на даному ринку через великий ступінь монополізації галузі.

 Насправді успіх в експортній діяльності продукції рослинництва України мають лише найбільші агрохолдинги. Сукупні доходи від експортної діяльності 10 найбільших підприємства у 2020 році склали 7,3 млрд. дол.[1, c.61-62]

**Рис. 2.5. ТОП 5 експортерів продукції рослинництва в Україні**

Примітка. Розраховано автором за даними [10].

Частка 5 найбільших експортерів продукції рослинництва в Україні складає приблизно 31% від усього експорту. Більшість з цих підприємств мають іноземний капітал. Тому доцільно буде охарактеризувати найбільші підприємства – експортери продукції рослинництва в Україні.

Більшу частину українського експорту в галузі продукції рослинництва займають великі агрохолдинги.

Таблиця 2.10.

**10 найбільших експортерів продукції рослинництва в Україні**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Підприємство** | **Виручка (млн. дол.)** | **Сфера діяльності** |
| 1 | ТОВ «Кернел Груп» | 2168,9  | експорт олії та зерна, рослинництво |
| 2 | ТОВ СП «Нубілон» | 1621,3 | виробництво, зберігання та експорт зерна  |
| 3 | ТОВ «АДМ Трейдинг Україна» | 1135,5 | експорт зернових та олійних культур |
| 4 | «Ukrlandfarming» | 958,9 | вирощування та експорт насіння олійних плодів  |
| 5 | ТОВ «ЛДК Україна» | 369,0 | експорт зерна та насіння олійних рослин |
| 6 | «Агропросперіс» | 322,0 | агропромислове виробництво та експорт зерна та олійних культур  |
| 7 | «Астарта» | 227,3 | рослинництво, переробка та експорт сої, зернових культур |
| 8 | «Прометей» | 180,0 | зберігання, транспортування та експортні поставки зернових культур. |
| 9 | ТОВ «Cofco Agri Resources Ukraine» | 154,7 | експорт зерна, виробництво та експорт олій рослинного походження |
| 10 | «Агротрейд» | 149,8 | експорт зернових культур та продуктів переробки |

Примітка. Складено автором за даними [1, с.61, 10].

 Найбільшим підприємство, яке експортує продукцію рослинництва є ТОВ «Кернел Груп». Це один із основних експортерів олії рослинного походження в Україні та світі. Компанія у своїй власності має найбільші переробні заводи насіння рослин в Україні, а також розвинену мережу елеваторів. Ще одним напрямом діяльності компанії є експорт зернових культур. Саме «Кернел Груп» має одну із найбільших площ посівів культур в країні. Серед основних культур є пшениця (21%), кукурудза (36%) та соняшник (21%) [33].

ТОВ СП «Нубілон» кожним роком збільшує площі посівів рослинництва і на даний момент вони становлять 83000 га. Основою культурою, яку вирощує та експортує підприємство є кукурудза. Головними країнами експорту є Кенія та Йорданія. ТОВ «Нубілон» це одна із компаній, яка інвестує велику суму коштів на відновлення та розвиток логістики в країні. Саме за її сприяння та інвестицій (70 млн. дол) відновлюється транспортування зернових культур в порти через судноплавство [35].

ТОВ «АДМ Трейдинг Україна» - це аграрний холдинг, що має власну систему потужних елеваторів та переробних заводів. Основний напрям діяльності – це вирощування та експорт зернових культур. Найбільше підприємство відправляє експортних поставок в Південно – Східну Азію [32].

Агрохолдинг «Ukrlandfarming» - підприємство, що володіє одним із найбільших в країні земельним банком – близько 650000 га. Основним напрямом діяльності є виробництво та експорт насіння олійних рослин, кунжуту, маку тощо. Головними торговельними партнерами є азійські ( Китай та Індія) та європейські (Німеччина та Польща) Країни [28].

ТОВ «ЛДК Україна» має розвинений виробничо–збутовий ланцюг продукції рослинництва. Експортує переважно соєве борошно та олію, а також два роки тому розпочали виробництво, переробку та експорт зерен кавового дерева [1, c.63].

«Агропросперіс» один із найбільших експортерів зернових культур, зокрема пшениці в Україні. Частка в експорті зернових підприємства становить 50%. Підприємство з кожним роком розширює географічну структуру експорту та збуває свою продукцію в країни Азії, Європи та Америки. В останні роки головним торговельним партнером компанії є Індія [27].

Агрохолдинг «Астарта». Дане підприємство виробляє свою продукцію в Полтавській області та останніми роками широко модернізує свою виробниче устаткування за рахунок кредитів від ЄБРР. Основним напрямком експорту компанії є фуражні зернові культури. Компанія в останні роки збільшує експортні поставки до Китаю бурякового жому та продукту переробки сої [29].

ТОВ «Прометей» має конкурентні переваги у зберіганні продукції рослинництва, оскільки володіє розгалуженою системою елеваторів в Україні. Ще одним напрямком діяльності є експорт зернових культур. Дана компанія одна із найперших в країні здійснює поставки на умовах FOB. Тобто здійснення поставок через морський та внутрішні й річковий транспорт [34].

ТОВ «Cofco Agri Resources Ukraine» - це дочірня компанія зернової корпорації «COFCO» КНР. Дана компанія має великі потужності для виробництва та переробки олійних рослин, а також для зберігання зерна. Експортує переважно зернові та олійні культури [30].

ТОВ «Агротрейд». Компанія має велику кількість земель на яких вирощує сочевицю, льон і експортує їх в європейські країни. Починаючи з 2018 року компанія виробляє органічну продукцію. Також експортує борошно-круп’яну продукцію до Ізраїлю, Палестини, країн Африки та Молдови [31].

За рахунок збільшення виробництва та стабільного попиту на українську продукцію рослинництва зростають обсяги експорту. Хоча у 2020 році обсяги зменшились через встановлення нових правил експорту продукції, пов’язаних з пандемією. Обсяги імпорту є досить невеликими, тому зовнішньоторговельне сальдо має позитивну динаміку. Це свідчить про експортні можливості країни в даній галузі.

Галузь продукції рослинництва України є досить монополізована, оскільки на ринку представлені лише 10 найбільших агрохолдингів, які займають більшу частину виробництва та експорту. Їх діяльність пов’язана не лише із збутом продукції закордон, а й з створенням розвиненої логістичної мережі для зберігання та транспортування продукції.

**2.2. Розвиток експортного потенціалу продукції рослинництва в рамках зони вільної торгівлі з країнами ЄС**

 Після зміни Україною геополітичного вектора свого розвитку велика частина зовнішньоторговельних зв’язків припала на країни ЄС. Згідно статистичних даних загальна частка експорту України до країн ЄС у 2020 році склала 37,8% від загального експорту країни [66]. Продукція рослинництва, яка є однією з пріоритетних галузей в українській економіці, швидкими темпами нарощує обсяги експорту в країни ЄС. У 2020 році із загального експорту продукції рослинництва 44,7% припало на європейські країни. На даний момент Україна посідає 18 місце серед найбільших партнерів з експорту товарів і має частку 1,2% [66].

 Дана ситуація стала можливою після того, як Україна підписала Угоду про асоціацію з ЄС, яка стала основним інструментом їх зближення. Це сприяло встановленню більш міцніших економічних та політичних зв’язків. Економічною частиною цієї Асоціації стала зона вільної торгівлі, яка пропонує основу для модернізації економіки та торговельних відносин України. Вона має на меті стимулювати торгівлю товарами та послугами між ЄС та Україною шляхом поступового зниження тарифів та приведення правил України у відповідність до правил ЄС у деяких галузях промисловості та сільськогосподарської продукції [58, с.45]. Однією із найбільших переваг є скасування тарифів, а також ефективне та швидке полегшення перевезень через митниці на міжнародних кордонах.

 Зона вільної торгівлі сприяє збільшенню можливостей виходу на нові європейські ринки українським підприємствам. Кількість українських компаній, які здійснюють експорт до ЄС після 2015 рекордними темпами зросла.

**Рис.2.6. Загальна структура імпорту ЄС та з України**

Примітка. Розраховано автором за даними [74, 50].

Більшість експорту до ЄС складає сировина. Основними товарними складовими є [64]:

* Кава – 8,6 млрд. Є;
* Соєва макуха – 7,1 млрд. Є;
* Горіхи – 5,0 млрд. Є;
* Соя – 4,7 млрд. Є.

Дані товари складають третину імпорту сільськогосподарського сектору ЄС. Щодо України, то серед найбільш експортованих в ЄС товарних категорій галузі продукції рослинництва складають: зернові культури (32%), рослинні матеріали для виробництва (27%), жири та олії рослинного походження (7%), олійні плоди(7%), продукція борошномельно-круп’яної промисловості (6%) [50, 62].

В географічній структурі експорту продукції рослинництва в країни ЄС переважають 10 країн, вони становлять 91% європейського імпорту з України. Як можна проаналізувати з рисунку 2.6. найбільше імпортує українську продукцію рослинництва Іспанія.

**Рис.2.7. Найбільші імпортери продукції рослинництва в ЄС за 2020**

Примітка. Розраховано автором за даними [62].

Іспанія є одним із найважливіших торговельних партнерів України в галузі продукції рослинництва. З кожним роком дана країна все більше нарощує обсяги імпорту української продукції. Серед основних товарних груп, які імпортує ця країна є зернові культури, жири та олії рослинного походження. Саме Іспанія посідає перше місце серед країн ЄС та третє місце серед усіх країн щодо імпорту українських зернових. У 2019 році можна спостерігати значне збільшення обсягів експорту української продукції до Іспанії. Щодо ситуації у 2020 році цей показник скоротився майже на 16,4% через карантинні обмеження [11]. За січень-серпень 2021 року експорт продукції рослинництва займає 31,6% від загального українського експорту до Іспанії [11].

Україна інтенсивно розвиває торговельні відносини з Німеччиною. У 2020 році експорт продукції рослинництва становив 21,0%, який порівняно з 2019 роком скоротився на 9,8%. В структурі експорту продукції рослинництва найбільше займають насіння і плоди олійних рослин (55,1%) та зернові культури (31,8%). Незважаючи на незначне скорочення експорту у 2020 році, станом на січень – серпень 2021 рік експорт до Німеччини продукції рослинництва становить 14,2%. В товарній структурі можна спостерігати значне скорочення обсягів експорту зернових культур, через збільшення німецького імпорту зернових з Єгипту [11].

Останнім часом характерно збільшення експорту України до Італії. Товарна структура українського експорту продукції рослинництва представлена насінням олійних культур та зерном. Загалом експорт продукції рослинництва складає 11,9% від загального експорт України до Італії. Позитивну динаміку нарощення обсягів експорту показує пшениця та кукурудза, оскільки станом на січень-серпень 2021 року експорт цих культур склав 99,2 млн. дол., це на 26,5% більше ніж аналогічного період 2019 року. Також серед насіння олійних культур Італія найбільше імпортує з України соєві боби, у 2021 році було експортовано на суму 49,2 млрд. дол., що перевищує аналогічний період 2019 року на 68,7% [66].

Польща займає друге місце серед найбільших торговельних партнерів України у світі, та перше місце серед європейських країн. За перші 8 місяців 2021 року український експорт до Польщі склав 8,2% (2,9 млрд. дол.) від загального експорту країни. Щодо експорту продукції рослинництва, то дана галузь складає 3,3% за січень-серпень 2021 року. Найбільше Польща імпортує серед продукції рослинництва їстівні плоди та горіхи (44,6%), насіння та плоди олійних рослин (23,4%) [59].

Серед інших країн, що імпортують продукцію рослинництва, але їх частка є відносно незначною, можна назвати такі: Франція (9,6%), Португалія (6,5%), Нідерланди (4,3%) тощо [11].

Зона вільної торгівлі дала багато можливостей для розвитку експортної діяльності України в галузі продукції рослинництва.

**Рис.2.8. Динаміка експорту до та після підписання зони про вільну торгівлю**

Примітка. Розраховано автором за даними [6].

Після підписання угоди про зону вільної торгівлі у 2014 році можна спостерігати збільшення загального експорту товарів до країн ЄС. Щодо галузі продукції рослинництва, то до 2014-2015 років кількість експорту була незначною та займала малу частку в загальному експорті країни. Це пов’язано з сертифікацією продукції, процедура якої на той момент була досить важкою та великою кількістю мит на експорт. Це не давало можливості українським експортерам виходити на нові ринки збуту та вдало конкурувати з іншими країнами.

 Після підписання угоди про вільну торгівлю імпортні мита на більшість сільськогосподарських товарів, що імпортуються в ЄС, були знижені до нуля. Це дало можливості розвитку експортної діяльності України та постійного нарощення експорту продукції рослинництва в даний момент [72].

 Дана угода велику увагу приділяє тарифному регулюванню. Тому до цієї системи були включені тарифні квоти. Вони застосовуються для решти сільськогосподарських товарів, які не лібералізовані. Управління цими квотами здійснюється або за принципом «перший прийшов – першим отримав», або за допомогою ліцензій на експорт.

Таблиця 2.11.

**Обсяг тарифних квот на експорт продукції рослинництва**

|  |  |
| --- | --- |
| **Категорія** | **Обсяг квоти (тис. т.)** |
| Пшениця | 960 |
| Кукурудза | 400 |
| Ячмінь | 250 |
| Овес | 4 |
| Висівки та відходи, залишки кукурудзи | 16 |
| Солод та пшенична клейковина | 7 |

Примітка. Складено автором за даними [72].

 Найбільшу кількість тарифних квот мають зернові культури, оскільки вони складають основу експорту з України в країни ЄС. На даний момент більшість квот вже використані. Станом на 5 місяців 2021 року невичерпаними залишилось 3,9% квоти на висівки та відходи кукурудзи [10].

 Україна з кожним роком нарощує обсяги експорту продукції рослинництва до країн ЄС.

 Згідно таблиці 2.12. найбільший приріс експорту можна спостерігати в експорті в країни ЄС кукурудзи. Саме вона є головною складовою в структурі експорту України в європейські країни.

Таблиця 2.12.

**ТОП товарів за експортним приростом за 5 років**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Код** | **Товар** | **Експорт у 2015****(млн. Є)** | **Приріс за 5 років** |
| **млн. Є** | **%** |
| 1005 | Кукурудза | 1 290 | 739 | 134 |
| 1001 | Пшениця | 290 | 23 | 9 |
| 1003 | Ячмінь | 35 | 21 | 147 |
| 1007 | Сорго | 19 | 18 | 1318 |
| 2306 | Соняшникова макуха | 478 | 219 | 84 |
| 1404 | Інші рослини | 61 | 35 | 134 |
| 0802 | Горіхи | 61 | 27 | 79 |

Примітка. Складено автором за даними [50].

 Невеликий приріс експорту пшениці зумовлено тим, що на фоні сприятливих кліматичних умов активізувався Єгипет, який на даний момент експортує найбільше зернових культур в країни ЄС.

**2.3. Проблеми стимулювання вітчизняного експорту продукції рослинництва**

Постійне збільшення зовнішньоторговельної діяльності відіграє важливу роль у функціонуванні економіки країни. Експорт, як одна із форм міжнародної торгівлі показує ступінь відкритості національної економіки, впливає на формуванні міжнародного іміджу країни. Як показує досвід розвинених країн, сам внутрішній ринок не може створити достатньо умов для постійного збільшення експортної діяльності. В цьому випадку важливим фактором є державне регулювання та стимулювання експорту. Ці заходи повинні бути направлені на зростання виробництва та збільшення частки експорту у створенні ВВП.

 Після підписання Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС український ринок продукції рослинництва перебуває в стані модернізації. Важливим викликом для національної економіки є пристосування до вимог та стандартів ЄС. Цей процес не є легким та швидкісним, оскільки він може стримуватися певними зацікавленими сторонами та захищати інтереси лише певних осіб. Існують певні суб’єкти аграрної галузі, які вимагають певних політичних дій з боку держави, таких як: приватизація державного майна або податкової системи, реформа ринку землі [20, с.146 ].

 З кожним роком Україна виходить на нові ринки збуту продукції рослинництва, обсяги експорту цієї галузі показують позитивну динаміку зростання, незважаючи на це існують проблеми, які можуть в подальшому негативно вплинути на розвиток експортного потенціалу сфери продукції рослинництва, а через це на економіку країну в цілому.

 Країни, що експортують продукцію рослинництва не завжди готові застосувати можливості, які при цьому відкриваються та безперешкодно інтегруватися у світову торгівлю. Основними проблемами в даному випадку виступають: не достатньо розвинена інфраструктура, відсутність інноваційного обладнання та потужності, що не відповідають технічним стандартам або є застарілі. Перешкодами також можуть стати стандарти щодо якості безпеки, здоров’я та захисту навколишнього середовища.

Ціни на світовому ринку

**Основні проблеми експорту продукції рослинництва**

Неефективна логістика

Конкурентоспроможність

**Рис.2.9. Стримуючі чинники експортної в галузі продукції рослинництва**

Примітка. Складено автором за даними [56, c.250].

Конкурентоспроможність визначається як здатність галузі демонструвати досконалість у певних випадках, показуючи найбільш сприятливі ситуації та умови, кращі результати роботи порівняно з іншими галузями. Чим сильніша конкурентоспроможність галузі, що забезпечує більший обсяг збуту продукції закордон, тим більший дохід і більший прибуток підприємства.

Однією з можливих причин скорочення вартості експорту є зниження конкурентоспроможності цієї продукції, яка визначається її якістю. Як показують статистичні дані якість продукції рослинництва в Україні є головною перешкодою в експорті продукції рослинництва [56, c.249]. Після підписання Україною Угоди про асоціацію вимоги щодо якості продукції стали досить жорстокими. Через це більшість українських підприємств, які до цього експортували продукцію рослинництва зіткнулися з проблемами невідповідності продукції стандартам ЄС. Таку ситуацію можна було спостерігати у 2020 році, коли збільшились вимоги щодо якості продукції через карантинні обмеження. Недотримання стандартів технологічного процесу виробництва продукції рослинництва, економія підприємств на деяких важливих етапах обробки від шкідників стали основною причиною зменшення обсягів експорту продукції рослинництва.

 Фактором, що безпосередньо впливає на якість виробництва продукції рослинництва є висококваліфікований персонал. Чим більше кваліфікованих кадрів працює на підприємстві, тим якісніше буде вироблена продукція. Якісний людський ресурс дозволяє підвищити рівень ефективності, щоб витрати виробництва на одиницю продукції та рівень цін були нижчими, а конкурентоспроможність підвищувалась [60].

 Ще одним важливим фактором, що може спричинити зниження обсягів експорту продукції рослинництва є логістичні витрати, оскільки логістика є одним із ключових етапів у ланцюгах постачання аграрної продукції закордон [5, c.52]. В Україні переважно 3 види постачання продукції рослинництва, серед яких: автомобільний, морський та залізничний транспорт.

Відправлення культури на виробництво

Поле

(вирощування культур)

Лінійний елеватор

Збір та зберігання культур на підприємстві

Відправлення на морський порт для експорту

Розташовані на транспортних магістралях

Зберігання у каркасних ангарах

**Рис.2.10. Схема логістики усіх етапів виробництва та експорту продукції рослинництва**

Примітка. Складено автором за даними [9, c.94].

 Зважаючи на велику територію України, тут діє велика розвинена мережа елеваторів. Зазвичай вони розташовані на перетині транспортних магістралей. Через те, що більшість культур доставляється саме залізничним транспортом, елеватори повинні мати сполучення із залізницею.

Основним завданням елеваторів є класифікація, очищення та зважування культур, що надійшли. В подальшому продукція відправляється в морський порт для експорту.

 До 2014 року одним із найпоширеніших способів постачання продукції рослинництва, особливо до азійських країн був морський транспорт. Оскільки Україна мала виходи до Чорного та Азовського морів через Кримський півострів. Але через політичну ситуацію в країні ситуація значно змінилася і тому на даний момент найбільшими морськими портами, що експортують переважно зернові культури є: Миколаїв та Чорноморськ.

Більшість експортних поставок продукції рослинництва в Україні здійснюється морським транспортом, на залізничний та автомобільний транспорт припадають мізерні частки.

Таблиця 2.13.

**Середньостатистичні витрати на перевезення продукції рослинництва у 2020, дол./т.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Витрати** | **Україна** | **Польща** | **Німеччина** |
| Поле – елеватор | 14,8 | 8,2 | 6,8 |
| Елеватор – порт | 23,4 | 15,0 | 16,4 |
| Витрати в порту | 19,9 | 6,8 | 6,6 |
| **Всього** | **58,1** | **30,0** | **29,8** |

Примітка. Складено автором за даними [9, с.95].

 З таблиці 2.10 можна зробити висновок, що витрати на логістику продукції рослинництва з поля до порту є досить значними порівняно з іншими країнами ЄС. Це істотно впливає на вартість продукції та на її конкурентоспроможність порівняно з іншими експортерами.

Основними проблемами, які можуть ускладнювати процес логістики при експорті продукції рослинництва є:

1. Окупація Керченської протоки. Через це найбільший порт в Україні, що знаходиться в Маріуполі, постійно є під небезпекою. Тому на сьогодні від політичного становища в країні, яке на даний момент є нестабільним, залежать експортні поставки продукції рослинництва.
2. Експортні поставки продукції, що здійснюються автомобільним видом транспорту в останні роки стали дороговартісними. На це вплинуло встановлення певних обмежень щодо обсягів перевезень товарів дорогами місцевого значення.
3. Змінилися вимоги та стандарти щодо перевезення продукції в контейнерах морським чи автомобільним транспорт, через це може збільшуватись собівартість експортованої продукції і тим самим зменшуватись конкурентоспроможність українських товарів на світовому ринку.

Незважаючи на те, що світові ціни на сільськогосподарську продукції не зазнали значних знижень через період невизначеності у 2020 році, порівняно з іншими галузями, вони є ще одним фактором, що можуть спричинити зменшення вартості експортованої продукції рослинництва.

Сприятливим моментом є те, що ціни на українські зернові на світових біржах показують позитивну динаміку. Але якщо порівняти їх з цінами інших експортерів продукції рослинництва, то можна спостерігати ситуацію коли ціна на українську продукцію рослинництва є на 10-15% нижча, аніж ціни для Франції чи США на аналогічну продукцію. Через це у світовому просторі українську продукцію рослинництва прийнято вважати найбільш дешевої якості, а зернові культуру імпортують лише для кормів [64].

Ще одним важливим фактором, що в подальшому може спричинити зменшення обсягів експорту та негативно вплинути на формування експортного потенціалу продукції рослинництва є недостатня кількість інвестицій, що надходять в галузі.

Іноземні інвестиції в галузь продукції рослинництва займають незначну частку в загальному обсязі іноземних інвестицій в країну. Згідно таблиці 2.14. у 2020 році частка іноземних інвестицій в галузь продукції рослинництва становила 1,4%. Це насамперед пов’язано з недосконалою системою підтримки іноземного інвестора в Україні. Недостатня кількість іноземних інвестицій стримує прихід інновацій в галузь, а також знижує конкурентоспроможність продукції [22, с. 52].

Таблиця 2.14.

**Іноземні інвестиції в галузь продукції рослинництва (млн. дол.)**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Період** |
| **2017** | **2018** | **2019** | **2020** |
| **Рослинництво** | 502,2 | 586,2 | 578,6 | 451,9 |
| **Усього** | 32 122,5 | 31 230,3 | 31 606,4 | 32 905,1 |
| **%** | 1,6% | 1,9% | 1,8% | 1,4% |

Примітка. Розраховано автором за даними [13].

Ще однією проблемою, яка може зменшити обсяги вирощування, а відповідно обсяги експорту продукції рослинництва є природні умови. Можлива зміна клімату, дощова погода, посуха, недостатньо сніжний зимовий період можуть стати факторами зменшення обсягів урожайності сировини та в подальшому її якості.

**Висновки до розділу 2.**

У результаті аналізу експортної діяльності України в галузі продукції рослинництва приходимо до таких узагальнень:

1. На тлі інтеграції України у світовий простір, країна з кожним роком нарощує обсяги експорту продукції рослинництва. Товарна складова експорту даної галузі показує, що найбільш перспективними є зернові культури та плоди олійних рослин. Україна експортує продукцію рослинництва майже у 80 країн світу та є однією із найбільших експортерів зернових культур у світі. Останніми роками спостерігається активний попит на українську зернову продукцію серед азійських та арабських країн, у великі мірі через дешеву ціну.

2. Найбільшим торговельним партнером України в галузі експорту продукції рослинництва виступають країни ЄС. Серед них найбільші обсяги імпорту продукції рослинництва мають: Іспанія, Італія та Німеччина. Дане економічне співробітництво посилилось після підписання Угоди про асоціацію. Економічним вираженням даної угоди є зона вільної торгівлі, яка дала більше можливостей українським експортерам виходити на нові ринки збуту продукції.

3. Для того, щоб розвиток галузі продукції рослинництва продовжувався країна не повинна ігнорувати проблеми даної сфери, а активно їх вирішувати. Україна повинна забезпечити ефективний розвиток продукції рослинництва, оскільки даний сектор економіки зберігає авангардну роль серед галузей національної економіки України і є головним інструментом держави у досягненні перспективних цілей соціально-економічного розвитку країни.

**РОЗДІЛ 3**

**ОСОБЛИВОСТІ ТА ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ГАЛУЗІ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА**

* 1. **Система державного регулювання та стимулювання експортної діяльності в галузі рослинництва в рамках СОТ.**

Через неможливість національної економіки самостійно нарощувати обсяги експорту країни, одним із головних завдань уряду є контроль за експортною діяльність цієї країни. Одним із методів такого контролю є експортне регулювання, яке застосовується багатьма країнами світу. Основна мета регулювання експорту – забезпечити узгодженість експорту певних товарів та технологій із зовнішньою політикою України.

Державне регулювання експорту в Україні закріплене на законодавчому рівні і здійснюється через ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність»[44], Митний кодекс України [24], ЗУ «Про єдиний Митний тариф»[43].

Система державного регулювання експорту України включає фінансові та нефінансові інструменти [39].

 Одним із найпоширеніших фінансових інструментів регулювання експорту є субсидії. Це політика заохочення експорту товарів шляхом надання позики чи пільг експортерам, яка фінансується урядом. Через експортні субсидії українські експортери мають можливість пропонувати товар іншим країнам за нижчими цінами. Даний тип державного регулювання найчастіше застосовується в експорті сільськогосподарської продукції [8,с.136].

 Експортна ліцензія – це урядовий документ, що надає ліцензіату право експортувати певну кількість товару до певної країни. Ця ліцензія може знадобитися в кількох країнах (в основному в країнах, що розвиваються) для більшості експорту, а в інших країнах лише за особливих обставин.

 Ще одним видом фінансових інструментів є пільгові експортні кредити, їх доцільність проявляється в тому, що вони покликані захистити експортерів від ризиків, пов’язаних із здійсненням експортної діяльності закордоном. До цих загроз можна віднести: невиконання зобов'язань чи неплатоспроможність покупців, покриття валютних ризиків, політичні чи інші фактори.

 Страхування експортних контрактів передбачає захист експортера від ризику несплати іноземним покупцем. Дане страхування може покрити комерційні ризики (неплатоспроможність чи банкрутство іноземного покупця), політичні (війна, революція), економічні (не конвертованість валюти).

 Фінансування НДДКР є одним із найважливіших інструментів фінансового регулювання експорту. Оскільки воно передбачає надання коштів на розробку нових продуктів, з більшою конкурентоспроможністю та інноваційним потенціалом.

 Найпоширенішим не фінансовим інструментом експортного регулювання є експортна пільга, що передбачає звільнення від сплати прямих чи непрямих податків. Даний інструмент використовуються для збільшення експорту продукції задля отримання прибутку та валютних надходжень в країну. В Україні найбільше податкових пільг отримує експорт сільського господарства. В галузі продукції рослинництва такі пільги найчастіше зустрічаються в експорті соєвих та бобових культур [39, 43].

 Ще одним інструментом, який активно використовується в Україні є урядові програми підтримки експортерів. Вони покликані допомогти українській продукції адаптуватися до вимог та стандартів інших країн. Даний інструмент є досить важливим, оскільки через його активне впровадження можна збільшити конкурентоспроможність української продукції рослинництва на світовому ринку.

Існує також інформаційна підтримка експортної діяльності, яка надає інформацію експортерам про зміни експортного законодавства інших країн, щодо вимог якості продукції та консультаційна підтримка щодо національного експортного законодавства [8, c.138].

 Політика стимулювання експортної діяльності є одним із головних завдань уряду в контексті державного регулювання. Оскільки товарна структура експорту продукції рослинництва вказує на те, що найбільше експортується саме зернових культур, тобто сировини, яка немає високої доданої вартості порівняно з іншими складовими галузі. Дана політика повинна бути спрямована на збільшення виробництва товарів з вищою доданою вартістю [14, c.120].

 Після вступу України в СОТ, дана організація вимагає виконання певних правил. Істотні зобов'язання членів організації згідно з вимогами, що регулюють державну торгівлю, можна підсумувати в наступних трьох пунктах [17]:

- не дискримінація, яку зазвичай називають режимом «найбільшого сприяння» або режимом «найбільшого добробуту». Даний режим передбачає застосування рівноправних, загальноприйнятих умов торгівлі між країнами щодо застосування фінансових та нефінансових методів регулювання;

- відсутність кількісних обмежень. Однією з умов вступу України до СОТ є заборона використання експортних субсидій та дотації при регулюванні експорту;

- прозорість. Підвищити прозорість використання експортної діяльності для реалізації різноманітної торговельної політики та забезпечити, щоб країна не використовувала заходів, що не відповідають СОТ.

 Згідно СОТ, при експортуванні до країн ЄС система тарифного регулювання повинна включати такі інструменти [68]:

- мита;

- квоти;

- вхідну ціну.

 Мито — це інструмент тарифного регулювання, який стягується при надходженні товару на митницю країни. В рамках Угоди про асоціацію, для більшості сільськогосподарської продукції, включаючи продукцію рослинництва мито було скасоване на початку 2016 року. Для кожного продукту вказана базова ставка мита, яка діє при використанні в повному обсязі експортної квоти і далі експортується понад обсяг квоти [69].

 Тарифні квоти — це митний тариф, який означає, що певний обсяг товару можна експортувати за «нульовою» ставкою мита протягом певного періоду часу. Існують два принципи адміністрування тарифних квот в ЄС:

- «перший прийшов — перший отримав» — оформляється товар того експортера, який перший подав документи;

- «імпортне ліцензування» — країни - імпортери української продукції подають заявку на здійснення імпорту (видача ліцензії). При цьому можливо забронювати певний обсяг імпортної квоти для певної країни [72].

 Вхідна ціна — визначення ціни на товар на внутрішньому ринку, на основі якої в подальшому визначаються митні платежі. Такі категорії продукції рослинництва, як їстівні плоди і плоди олійних рослин розмінюється за даною системою. Вона включає схему, за якою мито розраховується за рахунок загальної ставки та митного платежу. Даний платіж визначається співвідношення наскільки ціна товару на внутрішньому ринку є нижчою, аніж встановлена ціна ЄС. За більшість товарів українського походження не сплачується базова ставка мита. Тому розраховуються лише різницю в ціні.

 Головним завданням СОТ є поступове зниження та зв’язування тарифів, про які домовляються країни в процесі переговорів. Щодо України, то середньоарифметична ставка мита для сільськогосподарської продукції на початку вступу в СОТ складала 14%. На даний момент середня зв’язана ставка для продукції сільського господарства встановлена на рівні 11% [57].

Що стосується продукції рослинництва, то наприклад, до вступу в СОТ ставка експортного мита на насіння олінійних культур становила 17%. Після зв’язування тарифів кінцева ставка мита на дану категорію продукції становить 10% [72].

 Переважно експортні мита застосовують при вивозі сировинної продукції. Це відбувається через неефективність та недостатньо розвинений переробний сектор економіки і тому в країні можна спостерігати залежність від експорту сировинного ринку.

Подальше зниження вивізного мита на українські товари зможе зробити їх більш конкурентоздатними та привабливими для іноземних країн. Це дозволить українським виробникам збільшувати свою присутність на світових ринках.

Незважаючи на те, що Україна є одним із найбільших експортерів продукції сільськогосподарської галузі, особливо продукції рослинництва, важливим фактором, що впливає на експортний потенціал є споживання на внутрішньому ринку. Тому, після вступу до СОТ було підписано Угоду про сільське господарство, яка регламентує підтримку експортерів на внутрішньому ринку, фітосанітарні умови.

В даній угоді прописано процес зв’язування тарифів ввізного мита, а також повна заміна специфічних мит на адвалорне. Термін «зв’язування тарифів» означає забов’язання країн-учасниць СОТ не підвищувати тарифи на свою користь [72].

 Таблиця 3.1.

**Зв’язуванні ставки ввізних мит на продукції рослинництва в Україні**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Роки | Кількість ТЛ\*  | Кількість АМ\*\* | Середньозважена ставкаАМ\*\* | Мінімальне значення  | Максимальне значення  | Нульова ставка (% від ТЛ\*\*) | Кількість ставок не АМ |
| Живі дерева та інші рослини: цибулини, зрізані квіти та декоративне листя |
| 2021 | 16 | 36 | 11,7 | 5 | 20 | 0 | 0 |
| Їстівні овочі |
| 2021 | 67 | 97 | 15,9 | 0 | 20 | 2,7 | 0 |
| Їстівні фрукти та горіхи |
| 2021 | 66 | 88 | 8,1 | 0 | 20 | 24,1 | 0 |
| Кава і чай |
| 2021 | 39 | 46 | 6,9 | 0 | 20 | 37,2 | 0 |
| Зернові культури |
| 2021 | 26 | 59 | 9,9 | 0 | 20 | 9,0 | 0 |
|  |
| 2021 | 27 | 71 | 17,6 | 10 | 20 | 0 | 0 |
| Продукція борошномельно-круп’яної промисловості |
| 2021 | 27 | 61 | 17,6 | 10 | 20 | 0 | 0 |
| Олійні насіння та плоди |
| 2021 | 48 | 51 | 7,6 | 0 | 20 | 14,2 | 0 |

Примітки:

1. Розраховано автором за даними [72];

2. \*ТЛ – тарифні лінії;

3. \*\*АМ – адвалорне мито.

 Хоча експортне регулювання має різні форми, заборона на експорт, мито, квота або обмежувальне ліцензування — вони зазвичай знижують внутрішню ціну на обмежений товар у короткостроковій перспективі через збільшення пропозиції на внутрішньому ринку. Додаткові ефекти змінюються залежно від того, який конкретний інструмент політики вибрано, наприклад, заборона на експорт, квота або обмежувальна ліцензія безпосередньо впливатимуть на обсяг експорту, тоді як експортне мито — адвалорне або специфічне — вплине на експортну ціну продукту з обмеженнями, що в свою чергу вплине на його обсяг експорту.Більше того, вплив експортного мита як на внутрішню, так і на зовнішню економіку може змінюватися з часом, маючи один вплив у короткостроковій перспективі, який часто зникає в довгостроковій перспективі, тим самим підриваючи передбачуваний політичний ефект [12, с.196].

Необхідність державного регулювання експорту полягає у  підвищенні спроможності країни протистояти зростаючим ризикам безпеки та новим технологіям, захистити права людини та підтримувати безпечні ланцюги постачання стратегічних товарів. Для того, щоб експортне регулювання та стимулювання країни було доцільним та ефективним його принципи необхідно регулярно оновлювати, щоб адаптуватися до зростаючих ризиків і загроз безпеки, швидкого розвитку науки і техніки та змін у світовій торгівлі.

* 1. **Напрямки підвищення конкурентоспроможності продукції рослинництва України на світовому ринку**

Через загострення глобальних проблем, існує необхідність покращити здатність національної економіки реагувати на політичні та економічні процеси, які відбуваються на світовій арені. Тому важливим для країни є постійний розвиток її конкурентоспроможності. Після підписання Угоди про асоціацію для України відкрилося багато нових можливостей, але разом із тим з’явилися нові виклики національного масштабу. Залучення країни у глобальні ланцюги створення доданої вартості вказує на її економічний розвиток та можливість залучати нові ринки збуту своєї продукції, розвивати свій внутрішній потенціал та використовувати у виробництві продукції новітні технології. На даний момент одним із головних завдань України є підвищення експортного потенціалу галузей економіки, оскільки саме даний показник є одним із індикаторів інтеграції країни у світовий простір.

Україна має конкурентні переваги у розвитку сільськогосподарської галузі. Через сприятливі кліматичні умови та значні ресурсні запаси саме галузь рослинництва є однією із пріоритетних сфер розвитку національної економіки. Основним фактором, що впливає на ступінь формування експортного потенціалу країни є саме обсяги експорту тієї чи іншої продукції.

Продукція рослинництва, є однією з тих сфер, що з кожним роком нарощує обсяги експорту, здійснюється вихід на нові ринки. Звичайно, що таке зростання у більшій мірі пов’язане з великим світовим попитом. В обсягах експорту продукції рослинництва простежується динаміка вивозу з країни саме зернових культур, які є сировинною базою для виробництва продукції рослинництва з більшою доданою вартістю. Тому для того щоб Україну не вважали сировинною базою для більш розвинених країн, державна політика повинна сприяти виробництву продукції з більшим ступенем переробки. А державна політика в цій галузі повинна бути сформована на основі забезпечення збалансування збільшення експорту продукції з вищою доданої вартістю.

**Завдання країни в галузі продукції рослинництва**

Розробка та реалізація програм державної підтримки експортерів продукції рослинництва;

Зменшення податкового навантаження на підприємства, що експортують дану продукцію;

Забезпечення системи страхування експорту від ризиків;

Створення системи фінансування малих та середніх підприємств;

**Рис.3.1. Головні шляхи покращення експортного середовища**

Примітка. Складено автором за даними [56, с.251].

Першочерговим завданням для країни, у сфері державного стимулювання виробництва та експорту продукції рослинництва є:

* податкове стимулювання виробників продукції рослинництва, яке може здійснюватись через низькі ставки кредитування на будівництво переробних підприємств, компенсування частини вартості нового обладнання або модернізація старого;
* отримання сертифікації на постачання продукції рослинництва за спрощеною процедурою. З одного боку це дозволить виробникам отримати чітку схему сертифікації та пройти її. Але з іншого боку спрощена процедура може сприяти недостатньому контролі щодо управління якістю. Через це на ринок може попасти неякісна продукція, що спричинить зворотній негативний ефект. Тому для країни важливо спростити процедуру отримання дозволів на експорт, але посилити контроль за якістю продукції.
* вдосконалити законодавство на основі якого здійснюється зовнішньоекономічна діяльність та забезпечити інформаційну підтримку для експортерів щодо роз’яснення усіх проблемних моментів;
* зосередити більшу увагу на розвиток логістичних послуг, підтримку розвитку розгалуженої транспортної інфраструктури;
* надати державну підтримку українських підприємств щодо участі в міжнародних ярмарках та виставках для пошуку нових торговельних партнерів та збільшення інформативної обізнаності інших країн про українську продукцію рослинництва.

Після підписання зони про вільну торгівлю Україна отримала багато стимулів для розвитку, серед яких:

1. Диверсифікація географії експорту. Серед перспектив для України є розширення зони збуту продукції рослинництва, завоювання першості серед експортерів продукції рослинництва в інших країнах.

2. Доступ до технологій. Європейські країни приділяють велику увагу впровадженню НДДКР у виробництво продукції. Більш тісна співпраця країни з ЄС дозволить обмінюватися досвідом між країнами та дасть можливість Україні зрозуміти важливість оновлення технологій та модернізації виробництва через новітні технології.

3. Доступ до більших можливостей для залучення інвестицій. Формування позитивного іміджу країни на світовому ринку залежить від реформування сфер національної економіки. Лише після певних дій з боку держави, серед яких велику роль відіграє захист іноземного інвестора на внутрішньому ринку, можливе залучення більшого обсягу інвестицій. В свою чергу збільшення інвестицій в сферу продукції рослинництва може призвести до більшого трансферу капіталу та управлінських ресурсів, що позитивно вплине на зростання економіки в цілому.

 Сучасний стан галузі продукції рослинництва характеризується багатьма викликами, що можуть по – різному вплинути на її подальший розвиток. Тому потрібно детально проаналізувати позитивні та негативні сторони даної сфери економіки і у свою чергу визначити можливості та загрози, які відходять від них.

Таблиця 3.2.

**SWOT- аналіз галузі продукції рослинництва в Україні**

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильні сторони** | **Слабкі сторони** |
| 1.Придатні погодні та кліматичні умови для вирощування культур;2.Збільшення світового попиту на українську продукції рослинництва;3. Значна місткість внутрішнього ринку, завдяки великі території;4 Наявність великої ресурсної бази (землі) для вирощування сировини;5.Нарощування обсягів експорту продукції рослинництва з кожним роком;6. Інтеграції країни у світовий простір. Скасування чи зменшення більшості квот та мит на експорт продукції;7. Значна географічна диверсифікація експорту продукції рослинництва та постійний пошук нових ринків збуту. | 1.Значні вимоги та стандарти щодо якості української продукції;2.Недостатня державна та інформаційна підтримка експортерів;3.Однотипна товарна структура, яка передбачає лише стабільне зростання обсягів експорту 3 тарифних груп галузі; 4. Недостатня захищеність іноземного інвестора на аграрному ринку країни;5. Політична ризики, серед яких: корупція, монополізація галузі, нестабільна ситуація на Сході.6. Різняться вимоги щодо якості та обробки продукції в країнах, куди експортує Україна. 7. Залежність урожаю та його якості від кліматичних умов. |
| **Можливості** | **Загрози** |
| 1. Світовий попит на продукцію збільшується з кожним роком;2. Реформування державного регулювання експорту та його націленість на підтримку експортерів;3.Можливості пошуку нових ринків збуту через збільшення інформації про Україну на світовій арені;4. Збільшення виробництва та експорту продукції з високою доданою вартістю.5.Зростання припливу іноземних інвестицій через технологічні парки та кластери аграрного спрямування;6.Нарощення обсягів експорту до азійських країн через постійно зростаючий попит;7. Підвищення конкурентних переваг продукції через введення науково – технічного прогресу у виробництво. | 1. Поряд із пошуком нових ринків збуту, втрата ринку країн СНД;2. Нижча ціна на українську продукції, порівняно з аналогічною іноземною продукцією;3.Нестабільність світового ринку через різні чинники;4. Загроза вивозу з країни сировини з нижчою вартість та подальший імпорт продукції з вищою ціною;5. Негативне торговельне сальдо в галузі продукції рослинництва; 6.Зниження виробництва через мінливість природніх умов в країні;7. Значна монополізація ринку призводить до неможливості функціонування на ньому дрібних та середніх підприємств. |

Примітка. Складено автором за даними [66, 21, c.301].

 Даний аналіз сильний та слабких сторін, а також можливостей та загроз свідчить про здатність галузі продукції рослинництва в майбутньому стати одним із локомотивів економічного зростання країни. Значними перспективами серед них можна назвати: зростання інвестицій в галузь завдяки законодавчій підтримці інвесторів; зростання експортних поставок продукції з вищим показником переробки, значні обсяги експорту впливатимуть на економіку, через збільшення ВВП та валютних надходжень, що в майбутньому призведе до більшої відкритості економіки.

 Однією із загроз є значна монополізація галузі продукції рослинництва, оскільки в даній сфері присутні кілька агрохолдингів, які створюють диспропорцію в структурі виробництва. Більшість економічних угрупувань, до складу яких входять великі агропідприємства, присутні у владних колах країни. Через це вони не дають розвиватися нормальному ринковому конкурентному середовищу, адже діють лише у власних інтересах.

Тому більшість дрібних підприємств та фермерських господарств не мають змоги розвиватися через відсутність значних зрушень та реформ. Навіть враховуючи той факт, що після підписання Угоди про асоціацію відкрився широкий доступ української продукції до європейських ринків, зменшено чи скасовано більшість мит, українська продукція рослинництва не відповідає стандартам якості, а сільськогосподарський менеджмент немає достатньо кваліфікації для представлення української продукції закордоном. Через значний вплив агрохолдингів законодавче регулювання сільського господарства рухається значно повільнішими темпами, аніж в країнах Західної Європи [3, с.6].

Зважаючи на те, що галузь продукції рослинництва є однією із найперспективніших в структурі національної економіки важливо окреслити кілька важливих завдань, що стоять перед нею [4, c.53].

1. Важливість розвитку дрібних та середніх підприємств через відкрите конкурентне середовище на ринку. Це дозволить активізувати аграрну кооперацію та диверсифікувати експорт продукції рослинництва.

2. Зменшення кількості прямих субсидій для агропідприємств, натомість збільшення фінансування проектів, які пов’язані з покращенням виробничої, маркетингової, транспортної, логістичної інфраструктури сільськогосподарського сектору України.

3. Покращення фінансової інфраструктури галузі продукції рослинництва України через модернізацію фінансово-кредитного забезпечення, шляхом ведення фінансового лізингу, страхування від ризиків та поширення венчурних операцій [5, с.29].

4. Покращення інвестиційного клімату через формування агрокластерів, технічних парків аграрного спрямування, через які буде відбуватися більш поглиблена передача досвіду та технологій у сільське господарство України. Це дозволить також залучити більшу кількість прямих іноземних інвестицій в галузь продукції рослинництва країни, які сприятимуть покращення конкурентоспроможності продукції та диверсифікації експорту. До створення підприємницьких агрокластерів, технічних парків важливо залучати сусідні європейські країни (Польща, Угорщина), наукові аграрні установи, вищі начальні заклади. Це допоможе створити позитивне середовище для реалізації інвестиційних проектів щодо створення спільних агропідприємств з європейськими країнами, а також полегшить вихід країна на іноземні ринки продукції рослинництва.

Основною перешкодою для здійснення реформування галузі продукції рослинництва стали законодавчо – нормативна база, тому органам державної влади потрібно здійснити певні кроки для того, щоб реалізувати вище поставлені завдання:

- контроль за монопольним впливом агрохолдингів на всю аграрну галузь України. Покращити умови для розвитку дрібних та середніх агропідприємства можливо через скасування спеціального режиму сплати ПДВ для підприємств, які акумулюють більше 5 тис. га угідь;

- запровадити чіткий механізм фінансової підтримки для малих та середніх підприємств, через відкриті конкурсні процедури. Цей крок дозволить надати мотивацію для агропідприємств щодо збільшення виробництва та обсягу експортних поставок продукції з більшим рівнем переробки;

- зменшення кількості податкових пільг для великих підприємств, оскільки в них наявний експорт із вузькою товарною структурою продукції рослинництва із низькою доданою вартістю, шляхом скасування сталого сільськогосподарського податку. Для покращення конкурентного ринкового середовища в галузі продукції рослинництва даний податок повинен бути встановлений лише для підприємств з площею угідь до 500 га. Це в свою чергу дозволить збільшити кількість переробки рослинницької сировини та урізноманітнить експорт готової продукції.

Згідно формули (1.5.) для аналізу експортного потенціалу України використаємо індекс виявлення порівняльних переваг або показник Баласса. Він базується на оцінці відносної порівняльної переваги України щодо експорту галузі продукції рослинництва. Для даного розрахунку використовувались дані Держстату, СОТ та Світового Банку. З представлених розрахунків можна сформувати динаміку індексу в період з 2016 по 2020 рр. (рис.3.2.)

Таблиця 3.3.

**Розрахунок індексу виявлення порівняльних переваг**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | **2016** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** |
| Експорт ПР\*, тис. дол (Exab) | 8093693,7 | 9215707,9 | 9886060,4 | 12914543,1 | 11883238,0 |
| Експорт України, тис.дол (Exa) | 36361711,2 | 43264736,0 | 47334987,0 | 50054605,8 | 49191824,5 |
| Exab/ Exa | 0,22258836 | 0,21300737 | 0,20885313 | 0,25800908 | 0,24156936 |
| Світовий експорт ПР\*, млрд.дол (Exb) | 1330,5 | 1346,7 | 1395,9 | 1366,5 | 1167,4 |
| Експорт товарів, млрд.дол (Ex) | 16043,2 | 17737,66 | 19468,14 | 19014,76 | 17582,99 |
| Exb/ Ex | 0,08293233 | 0,0759232 | 0,0717017 | 0,0718652 | 0,0663937 |
| **ІПП\*\*** | **2,68** | **2,81** | **2,91** | **3,59** | **3,64** |

Примітки:

1. Розраховано автором за даними [71, 74, 65, 51].

2. \*ПР – продукція рослинництва;

3. \*\*ІПП – індекс виявлення порівняльних переваг.

.

**Рис.3.2. Індекс виявлення порівняльних переваг для галузі продукції рослинництва**

Примітка. Складено автором самостійно.

Згідно рисунку 3.2. можна зробити висновок, що індекс виявлення порівняльних переваг в період з 2016 по 2020 рр. перевищує 1. Це свідчить про доцільність експорту української продукції рослинництва.

Товарна складова експорту досліджуваної галузі має нестабільну динаміку та характеризується домінуванням лише однієї складової. Для більш детального аналізу та оцінки порівняльних переваг варто розрахувати даний індекс у розрізі товарних груп галузі.

Таблиця 3.4.

**Показник Баласса для товарних груп продукції рослинництва**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Товарна група** | **2016** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** |
| Овочі | 0,05 | 0,07 | 0,21 | 0,53 | 0,43 |
| Їстівні плоди та горіхи | 0,43 | 0,65 | 0,95 | 1,12 | 1,04 |
| Зернові культури  | 2,01 | 1,98 | 2,13 | 2,68 | 2,88 |
| Продукція борошномельно-круп'яної промисловості | 0,15 | 0,27 | 0,45 | 0,58 | 0,31 |
| Насіння і плоди олійних рослин | 0,51 | 0,63 | 0,71 | 1,62 | 1,38 |

Примітка. Розраховано автором за даними [71, 74, 65, 51].

 Проаналізовані дані, що наведені в таблиці 3.4. свідчать про те, що товарна група «Зернові культури» має найбільші преваги в експорті продукції рослинництва, оскільки розрахований індекс з кожним роком зростає та перевищує 1. На світовому ринку існує значний попит на українські зернові культури, на це вказує збільшення з кожним роком обсягів експортних поставок даної групи. Саме це є однією з найголовніших конкурентних переваг даної складової продукції рослинництва.

 В останні роки спостерігається позитивне значення аналізованого показника в товарних групах «Їстівні плоди та горіхи» та «Насіння і плоди олійних рослин». Основними порівняльними перевагами, які дозволяють збільшувати обсяг експорту даних товарних груп є: сприятливі погодні умови для виробництва, спрощена процедура отримання сертифікату якості, збільшення площі посіві та урожайності.

 В Україні, на даний момент, немає переваг для доцільного експортування овочів та борошно-круп’яної продукції, це пов’язано з відсутністю повного циклу переробки та невідповідністю фітосанітарним умовам. Для збільшення конкурентних переваг в даних товарних групах потрібно переорієнтувати виробництво та експорт продукції на більший ступінь обробки, а також модернізувати технічну складову виробництва відповідно до вимог. Дані заходи дозволять збільшити порівняльні переваги країни та забезпечити позитивний результат в обчисленні показника Баласса.

 Підсумовуючи усі вищенаведені розрахунки можна сказати, що галузь продукції рослинництва України є однією з найголовніших баз формування експортного потенціалу країни.

 Тому буде доцільно спрогнозувати обсяги експорту продукції рослинництва в Україні. Даний прогноз розрахований за допомогою стандартних формул в програмі Excel та базується на трьох розрахунках: базовий прогноз, оптимістичний та песимістичний сценарій розвитку експорту. Оптимістичний та песимістичний прогноз розраховується на основі коефіцієнту відхилення, який у свою чергу враховує сезонні коливання. Даний прогноз базуються на фактичних обсягах експорту продукції рослинництва за 2008 – 2020 роки та вираховує прогнозовані значення для 2021-2026 рр.

**Рис.3.3. Прогноз обсягів експорту продукції рослинництва в Україні**

Примітка. Розраховано автором за даними [6].

Песимістичний прогноз вказує на зниження обсягів експорту і розраховується як різниця між прогнозованим значенням та стандартним відхиленням для кожного досліджуваного року.

У свою чергу оптимістичний прогноз вказує на подальше збільшення обсягів експорту та визначається як сума прогнозу для кожного із досліджуваних років та коефіцієнту відхилення.

Забезпечення рівнозначного балансу між виробництвом, споживанням та експортом продукції рослинництва та формування позитивного експортного потенціалу можливе лише після реальних реформ та змін в даній галузі.

Після впровадження всіх реформ пов’язаних зі збільшенням обсягів експорту продукції рослинництва можливим є оптимістичний сценарій збільшення обсягів експорту, який зображений на рисунку 3.2.

 Якщо є в Україні не відбудеться реальних структурних зрушень в даній галузі можливий песимістичний сценарій розвитку експортної діяльності галузі.

**Висновки до розділу 3**

У результаті проведеного аналізу перспектив та шляхів збільшення експортного потенціалу країни приходимо до таких узагальнень:

1.Експортна діяльність в Україні регулюється не лише відповідними законодавчими документами та інститутами, а й засобами контролю та стимулювання. Найпоширенішими з них є фінансові та нефінансові інструменти, які сприяють збалансованій підтримці національного виробництва та експорту, а також стимулюють його збільшення.

2. Вступ України в СОТ дав багато можливостей для покращення експортного потенціалу, через зменшення або скасування більшості мит на продукцію рослинництва. Серед основних перспектив цього рішення є диверсифікація експорту країни та можливість виходу на нові ринку збуту.

3.Галузь продукції рослинництва має багато перспектив для подальшого розвитку. Серед основних можна виділити: модернізація технічної складової, що дозволить збільшити обсяги виробництва та експорту більш конкурентоспроможної продукції, залучення інновацій в галузь за рахунок припливу іноземних інвестицій та створення агрокластерів. Для того, щоб ці перспективи стали реальністю, потрібно здійснити ряд заході. Найважливішими заходами є: зменшення монопольного впливу великих агрохолдингів на галузь, покращення фінансової інфраструктури, а також зміна податкового законодавств.

Індекс виявлення порівняльних переваг свідчить про те, що Україна має значний експортний потенціал в галузі продукції рослинництва. Він формується в країні завдяки присутнім порівняльним перевагам, а саме: сприятливим погоднім умовам, значним ресурсним забезпеченням, модернізації технологій виробництва, покращення якості продукції, співпраці з іноземними партнерами та спрощеним тарифним та нетарифним регулюванням.

4. Відсутність в Україні конкурентного середовища на ринку продукції рослинництва призвела до неможливості розвитку малих та середніх підприємств. Реформування законодавчої та податкової бази дасть можливість розвитку цим підприємствам та збільшить виробництва продукції з більшим ступенем обробки.

**ВИСНОВКИ**

У процесі аналізу поставлених завдань, наукового обґрунтовано сутність та фактори впливу на формування експортного потенціалу в умовах глобалізації та виявлено основні перспективи збільшення обсягу експорту продукції рослинництва. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Один із найважливіших проявів економічної глобалізації – це розширення міжнародної торгівлі. Головною формою прояву міжнародної торгівлі виступає експорт. Він надзвичайно важливий для сучасної економіки, оскільки експортна діяльність пропонує підприємствам набагато більше ринків збуту своїх товарів та збільшує інформативну обізнаність світу про ту чи іншу країни. Через це уряди країн повинні заохочувати економічну торгівлю, сприяти збільшення обсягів експорту на благо всіх торгових сторін.

2. Одним із важливих пріоритетів розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни є нарощування обсягів експорту та підвищення її експортного потенціалу, однак існує безліч визначень цього поняття, які вказують на ті чи інші його характеристики. Найбільш точним визначенням «експортного потенціалу», що розкриває його сутність є можливість виробництва та продажу продукції, організації економічних ресурсів, відтворення конкурентних переваг на світовому ринку, пристосовування до вимог зовнішніх факторів.

3. В даний час оцінка формування експортного потенціалу має першорядне значення, оскільки він впливає на національну економіку та на імідж країна у світі. Практика визначення основних методів оцінки експортного потенціалу потрібно для правильного вибору ринку, для того щоб уникнути непередбачуваних витрат, а також для прийняття рішень щодо перспективних галузей національної економіки. Комплексного методу оцінки експортного потенціалу серед вітчизняних та іноземних науковців не існує. Оскільки оцінка даної економічної категорії є комплексним підходом, для аналізу перспектив його формування найчастіше використовують три чинники: умови для виходу на зовнішній ринок, внутрішній ресурсний потенціал та потенціал іноземного ринку, на який планується здійснюватися експортна діяльність.

Окрім того для оцінку експортного потенціалу використовується індекс виявлення порівняльних переваг. Методика визначення цього показника полягає у співвідношенні українського експорту певної галузі до світового експорту. За аналізом даного індексом можна сказати, що експортний потенціал галузі продукції рослинництва є одним із найперспективніших в національні економіці.

4. Вступ України до СОТ відкривав нові ринки та можливості збільшення обсягів експорту для українських підприємств. Проведені дослідження дають змогу зробити висновок, що в структурі експорту переважає сировина та продукція низького рівня переробки. Одним із найбільших викликів, що впливає на подальші українські відносини з СОТ, є подальший розвиток та модернізація виробництва. Успіхи у вирішенні цієї проблеми, в позитивному масштабі вплинуть на ефективність участі України в міжнародному поділі праці на умовах посилення глобалізації на світовій арені, а також стане можливим покращення динаміки та темпів розвиток економіки країни.

5. Україна активно здійснює свою зовнішньоекономічну діяльність на світовому ринку. На сьогодні аграрний сектор є однією з ключових галузей економіки України та перспективним ключем для розширення зовнішньоекономічних зв’язків.

Україна з кожним роком все більше нарощує обсяги експорту продукції рослинництва і зміцнює свої позиції на світовому ринку як експортер. З проведеного аналізу можна зробити висновок, що найбільше Україна експортує зернових культур, оскільки для їх вирощування тут є багато сприятливих умов. В географічній структурі експорту продукції рослинництва переважають країни ЄС, це пов’язано з тісною співпрацею країни та Європейського Союзу. Однією з таких напрямків співпраці є зона вільної торгівлі, що відкрила багато можливостей для українського аграрного сектору, це насамперед скасування більшості мит та встановлення тарифних квот. Але крім цього, країна експортує продукції рослинництва в країни СНД та азіатські країни.

6. Низький рівень конкурентоспроможності української продукції рослинництва на європейському продовольчому ринку формують: низька ефективність цієї галузі порівняно з іншими країнами; невідповідність структури українського експорту попиту країн ЄС на сільськогосподарську продукцію; невелика частка підприємств, сертифікованих за міжнародними стандартами. До стримувальних факторів конкурентоспроможності національних підприємств на світовому ринку можна віднести: нерозвиненість інфраструктурного забезпечення аграрного сектору, недосконалість фінансово - кредитного обслуговування аграрних виробників, дисбаланс у вітчизняній та світовій системі стандартів і недостатність державного цільового фінансування науково - прикладних розробок.

7. Зовнішня торгівля країни не може бути ефективною без добре обдуманих кроків держави. Однією з основних функцій уряду є державне регулювання, яке повинне забезпечити рівнозначний баланс між виробництвом, споживанням та експортом. Державна підтримка експортерів продукції рослинництва потребує реформування. До основних заходів, що покращать систему стимулювання експортних операцій належить: реформування податкового навантаження на підприємства, підтримка експортерів щодо участі в різних ярмарках та надання допомоги в сертифікації продукції на іноземних ринках.

8. Оскільки членство в СОТ обмежує застосування заходів стимулювання виробництва та експорту (виділення прямих субсидій, надання податкових пільг, списання податкової заборгованості), то погляди власників аграрних підприємств на наслідки інтеграційних процесів не збігаються. Збереження попередніх умов господарювання може призвести до консервації застарілої структури вітчизняної економіки, що суперечить національним інтересам України, а відкриття міжнародних ринків потребує суттєвих змін у плані пристосування до нових умов.

9. При умові подолання існуючих проблем країна має перспективи для збільшення обсягів експортної діяльності в галузі продукції рослинництва. Проведений SWOT-аналіз показав, що країна повинна розглядати галузь продукції рослинництва як наріжний камінь економічного процвітання та поставити завдання підтримати та зміцнити позиції українських виробників на аграрних ринках інших країн. Як наслідок, це прискорить якість структурних перетворень, збільшить мотивацію до інновацій та технічне переоснащення виробництва на користь товарів з високою доданою вартістю.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Бабан Т.О. Особливості експорту в зерна з Україні. Вісник Харківського технічного університету сільського господарства ім. Петра Василенка. 2017. № 185. С. 61-68
2. Бестужева С. В. Методичні засади оцінки ефективності державного регулювання міжнародної економічної діяльності підприємств. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2017.№ 23(1). С.32-36.
3. Божидай І.І. Аналіз сільськогосподарської галузі України. *Ефективна економіка.* 2018. №9. 7 с.
4. Босак А. О., Мустафаєва Л.А. Поточний стан та перспективи розвитку АПК України: пошук нових ринків збуту. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2019.№24. С.48-54.
5. Вдовиченко А., Зубрицький А. Фіскальні та монетарні інструменти стимулювання експорту в Україні. Вісник КНТУ. 2016. №1. С. 24 – 40.
6. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами. Державна служба статистики України. URL:<http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/zd/ztt/ztt_u/arh_ztt2021.html>.
7. Голіней С.В. Державне регулювання експортного потенціалу України. Механізм збалансованого розвитку промислового виробництва. 2016. № 2. С. 130–139.
8. Експорт зернових з України: запаси кукурудзи, пшениці та соняшнику – фактор Китаю. *Гаряча агрополітика: земельна реформа*. URL:<https://agropolit.com/spetsproekty/858-eksport-zernovih-z-ukrayini-zapasi-kukurudzi-pshenitsi-sonyashnika--faktor-kitayu>. (дата звернення: 23.10. 2021).
9. Єгоращенко І. В. Вирощування та експорт зернових в Україні: особливості логістики. Наукових вісник Херсонського державного університету. Серія Наукові науки. 2017. Випуск 25. №2. С.92 – 96.
10. Зернові культури. Український клуб аграрного бізнесу. URL: <https://www.ucab.ua/ua>. (дата звернення: 10.11.2021).
11. Зовнішня торгівля окремими видами товарів за країнами світу. Державна служба статистики України. URL:<http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/zd/e_iovt/arh_iovt2021.htm>. (дата звернення: 10.11.2021).
12. Іващук С.П. Експортний потенціал як ключовий фактор сучасної інтеграційної стратегії України. *Економічні науки: серія Облік та фінанси*. 2011. №8. С. 186-201.
13. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (дата звернення: 10.11.2021).
14. Калюжна Н. Г. Експортний потенціал країни: підхід до трактування понять. Звіт Приазовського державного технічного університету. 2017. № 30. С. 317-324.
15. Кількість діючих суб’єктів господарювання за видами економічної діяльності у розрізі регіонів (2015−2019). Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm>. (дата звернення: 10.11.2021).
16. Ковтонюк О.В. Особливості міжнародної торгівлі на сучасному етапі та рівень інтеграції України у світовий простір. Наукові праці НДФІ. 2008.№ 4(45). С. 92-101.
17. Козир С. М. Пріоритети державної політики України щодо аграрного сектору після вступ в СОТ. *Державне управління: удосконалення та розвиток.* 2010. № 9. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=183.
18. Коломієць В.В. Передумови дослідження експортного потенціалу регіону. Черкаський державний технологічний університет. *Економічні науки.* 2016. №5. С. 69 – 77.
19. Лаврін І. М. Теоретичні аспекти формування експортного потенціалу. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. №8-1. С.129-131.
20. Лисак О., Андрєєва Л. Проблеми та перспективи експорту продукції рослинництва в Україні. *Економіка сільського господарства та ресурсів*. 2017.№ 3(1). С.139 -151.
21. Ляліна Н.С. Сучасний стан та основі тенденції виробництва продукції рослинництва в Україні. Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2020. №8. С.298 – 302.
22. Мацибора Т.В. Інвестиційна привабливість аграрного сектору України: регіональний аспект. *Економіка АПК.* 2018. № 3. С. 49–55.
23. Месель – Веселяк В.А. Виробництво зернових культур в Україні: потенційні можливості. *Економіка АПК.* 2018. №5. С.5-14.
24. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. URL: zakon.rada.gov.ua/go/4495-17. (дата звернення: 10.11.2021).
25. Населення (1990-2020). Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\_u/ds.htm. (дата звернення: 10.11.2021).
26. Обсяг виробництва, урожайність та зібрана площа сільськогосподарських культур за їх видами по регіонах. Державна служба статистики України. URL:<http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/sg/ovuzpsg>. (дата звернення 10.11.2021).
27. Офіційний сайт «Агропросперіс». URL:<https://www.agroprosperis.com/>. (дата звернення: 12.11.2021).
28. Офіційний сайт агрохолдингу «Ukrlandfarming. URL:<https://www.ulf.com.ua/ua/>. (дата звернення: 12.11.2021).
29. Офіційний сайт агрохолдингу «Астарта». URL:<https://astartaholding.com/page/1>. (дата звернення: 12.11.2021).
30. Офіційний сайт ТОВ «Cofco Agri Resources Ukraine» URL:<https://elevatorist.com/kompanii/155-cofco-agri-ukraine>. (дата звернення: 12.11.2021).
31. Офіційний сайт ТОВ «Агротрейд». URL:<https://agrotrade.ua/>. (дата звернення: 12.11.2021).
32. Офіційний сайт ТОВ «АДМ Трейдинг Україна». URL:<https://www.adm.com/adm-worldwide/europe/ukraine-uk>.(дата звернення: 12.11.2021).
33. Офіційний сайт ТОВ «Кернел Груп». URL:<https://www.kernel.ua/ua/>. (дата звернення: 12.11.2021).
34. Офіційний сайт ТОВ «Прометей». URL:<https://prometey.org.ua/>. (дата звернення: 12.11.2021).
35. Офіційний сайт ТОВ СП «Нубілон» URL:<https://www.nibulon.com/> (дата звернення: 12.11.2021).
36. Пасічник А. Аналіз сучасного стану експорту продукції рослинництва в Україні. *Інноваційні рішення в економіці, бізнесі та соціальних комунікаціях:* тези доп. всеукр. наук.-практ. конф., м. Одесі, 5 черв. 2021 р., С. 9-14.
37. Пасічник А. Децентралізація в Україні: досвід європейських країн. *Виклики європейської регіональної політики в умовах пандемії СОVID-19:* тези міжнар. наук. круглого столу., м. Тернопіль, 11 груд. 2020р., С.107-110.
38. Петряєва З.Ф., Іващенко Г.А. Методологічне забезпечення оцінки експортного потенціалу. *Ефективна економіка*. 2020. №1. С. 25-32.
39. Платонова І. О. Експорт як чинник економічного зростання України в умовах міжнародної інтеграції. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2019. Випуск. 24 №3. С.37 – 41.
40. Положення про форму зовнішньоторговельного контракту: Міністерство закордонних справ. Від 21.09.2001р. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01#Text>. (дата звернення 10.11.2021).
41. Посольство України в Канаді. Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою. URL:https://drive.google.com/file/d/1bSM0c36uvOmJfrIxb7KL. (дата звернення 16.09.2021).
42. Про державну фінансову підтримку експортної діяльності: Закон України №9373 від 17.05.2011 р. URL: https:// zakon.rada.gov.ua/. (дата звернення: 10.11.2021).
43. Про єдиний митний тариф: Закон України від 04.06.2020, №42. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/674-20#n11>. (дата звернення: 10.11.2021).
44. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 17.11.12. URL://https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12. (дата звернення: 10.11.2021).
45. Радченко Є. Е. Визначення сутності поняття «експортний потенціал країни». Вчені записки університету «Крок». 2016. №34. С. 205-212
46. Редькіна В. А. Зовнішньо-торговельна політика держави та теорія міжнародної торгівлі. Економічна думка. 2019. №1. С. 53-55.
47. Россоха В., Шарапа О. Експортний потенціал аграрних підприємств. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2016, № 4. С. 44-63
48. Савельєв Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі та фінансів: підручник. Тернопіль. Економічна думка, 2000, 450 c.
49. Статистика виробництва та зовнішньоторговельної діяльності продукції рослинництва.URL:<http://www.zerno.org.ua/>. (дата звернення: 10.11.2021).
50. [Товарна структура зовнішньої торгівлі з країнами ЄС](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/zd/tsztt_ES/tsztt_ES_u/arh_tsztt_es_2021_u.html). Державна служба статистики України. URL:http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/zd/tszt. (дата звернення 10.11.2021).
51. Товарна структура зовнішньої торгівлі товарами України. Державна служба статистики України. URL:http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/zd/tsztt/tsztt\_u/ar\_tsztt2021\_u.html. (дата звернення 10.11.1021).
52. Тонконог О.О. Оцінка експортного потенціалу зернової галузі України. *Інноваційна економіка*. 2016. № 3(41). С.185-191.
53. Україна і країни Східної, Південно-Східної та Південної Азії: підсумки 2020 та перспективи розвитку. Національний інститут стратегічних досліджень. м. Київ. 2021. 49 с.
54. Ус Т.В. Сутність та аналіз методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства. Глобальна та національні проблеми економіки. 2018. №22. С.119 – 127.
55. Флюд І.В. Теорія міжнародної торгівлі: екологізація поглядів. Економічна наука .2019. №4.С. 38-41.
56. Чалапко Л.Д., Перетятко Л.А., Козак С.І. Експортний потенціал України: Проблеми та перспективи реалізації. Науковий вісник НЛТУ України. 2018. №26.2. С. 247-252.
57. Членство України в СОТ: огляд забов’язань та рекомендації до них. Міністерство економіки України. URL:<http://www.ier.com.ua/files/Books/16_Chlenstvo_v_SOT/16_book_2008_Guidebook_TIBA_ua.pdf>. (дата звернення: 10.11.2021).
58. Шебаніна О.В., Кікоть Н.Е. Формування та підвищення експортного потенціалу аграрних підприємств під впливом зовнішніх ринків. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. URL:<http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2020/45-2020/9.pdf>. (дата звернення: 16.09.2021).
59. Agriculture raw materials export. The World Bank Group. URL:<https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.AGRI.ZS.UN>. (Last accessed: 29.10.2021).
60. Dalisova N., Grishina I. Personnel training as a factor in the formation of the export potential of the agro-industrial complex of the region. URL:https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1755-1315/315/2/022072. (Last accessed: 18.10.2021).
61. Export of good and service (% of GDP). The World Bank Group. URL:<https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS>. (Last accessed: 29.10.2021).
62. Facts and figures about EU-Ukraine relations. Eu Neighbours East. URL:<https://euneighbourseast.eu/news-and-stories/publications/facts-and-figures-about-eu-ukraine-relations/>. (Last accessed: 02.11.2021).
63. Galaziuk М. Formation and increase of export potential in the conditions of deepening of european integration processes of Ukraine. 2020. Vol.2 №6. P.54-62.
64. Global Value Chains. The World Trade Organization. URL:https://www.wto.org/english/res\_e/statis\_e/miwi\_e/miwi\_e.htm. (Last accessed: 30.10.2021).
65. Goods exports (BoP, current US). The World Bank Group. URL:<https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.MRCH.CD>. (Last accessed: 28.10.2021).
66. International trade in goods. Eurostat. URL:<https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/database>. (Last accessed: 29.10.2021).
67. Kryukova.I, Minakova M. The export potential of the agrarian sector of Ukraine in a competitive environment Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal. 2017. № 3(1). P. 139-151.
68. Melnyk T. The export potential of Ukraine: the methodology of assessment and analysis. International Economic Policy. 2018. №1. P. 202-225.
69. Non-tariff measures (NTMs). The World Trade Organization. URL:<https://i-tip.wto.org/goods/default.aspx?language=en>. (Last accessed: 30.10.2021).
70. Official website of the European Union. URL <https://european-union.europa.eu/index_en>. (Last accessed: 28.10.2021).
71. Statistics on merchandise trade. The World Trade Organization. URL:https://www.wto.org/english/res\_e/statis\_e/merch\_trade\_stat\_e.htm. (Last accessed: 29.10.2021).
72. Tariffs. The World Trade Organization. URL:<https://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariff_data_e.htm>. (Last accessed: 30.10.2021).
73. Ukraine: trade reorientation from Russia to the EU. Bruegel: The Brussels-based economic think tank. URL: <https://www.bruegel.org/2020/07/ukraine-trade-reorientation-from-russia-to-the-eu/>. (Last accessed: 08.11.2021).
74. Ukraine: trade. European Commission. URL:<https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/ukraine/>. (Last accessed: 02.11.2021).
75. United State Statistical Commission. URL:<https://unstats.un.org/unsd/statcom/>. (Last accessed: 29.10.2021).
76. Wheat Futures and Options. GME group. URL:https://www.cmegroup.com/trading/agricultural/wheat-futures.html. (Last accessed: 05.11.2021).