

УДК 339.9

Напрями формування експортної стратегії України

Головаш Б.Е.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Київського національного університету будівництва і архітектури

У статті проаналізовано сучасний стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України. Досліджено особливості організації експортної стратегії України і визначено необхідність її невідкладної трансформації. Проаналізовано державні програми підтримки експорту Польщі, які є одним із найбільш ефективних прикладів організації експортної стратегії. Розроблено пропозиції щодо вдосконалення механізму стимулювання експорту в Україні, що ґрунтуються на поєднанні фінансових, організаційних, інституційних та законодавчих заходів впливу.

Ключові слова: експортна стратегія, програма підтримки експорту, зона вільної торгівлі, структура експорту, Польща, Європейський Союз, Канада.

Головаш Б.Э. НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ УКРАИНЫ

В статье проанализированы современное состояние и тенденции развития внешней торговли Украины. Исследованы особенности организации экспортной стратегии Украины, на основании чего были сделаны выводы о необходимости ее неотложной трансформации. Проанализированы государственные программы поддержки экспорта Польши, которые являются эффективным примером организации экспортной стратегии. Разработаны предложения по усовершенствованию механизма стимулирования экспорта в Украину, основанные на сочетании финансовых, организационных, институциональных и законодательных мер воздействия.

Ключевые слова: экспортная стратегия, программа поддержки экспорта, зона свободной торговли, структура экспорта, Польша, Европейский Союз, Канада.

Golovash B.E. AREAS OF FORMING THE EXPORT STRATEGY OF UKRAINE

The present article analyzes the current state and trends of the development of foreign trade of Ukraine. Also, the state support programs of export in Poland, which are one of the most effective examples of export strategy. There were investigated peculiarities of organization of the export strategy of Ukraine and the necessity of its urgent transformation. The proposals on improving the mechanism of stimulating exports in Ukraine, based on a combination of financial, organizational, institutional and legislative measures, have been developed.

Keywords: export strategy, export support program, free trade zone, export structure, Poland, European Union, Canada.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблеми економічного розвитку України ще більше загострилися за останні роки. Перш за все, на стан економіки держави вплинули руйнування зовнішньоекономічних зв'язків на теренах СНД, триваючий військовий конфлікт та підривання через нього промислового потенціалу сходу країни. Але не можна все списувати на дані фактори. Триваючий військовий конфлікт лише дуже болюче оголив проблеми, пов'язані із загальними негативними тенденціями розвитку економіки України за останні десятиріччя, неефективною економічною політикою, низькою управлінською культурою менеджерів на всіх рівнях управління та слабкою конкурентоздатністю української продукції. Виникає негайна потреба докорінних, трансформаційних змін головних засад і підходів до управління еко-

номічним розвитком держави. При цьому вирішення завдань щодо вдосконалення експортного складника економічної політики України здатне вже найближчим часом допомогти у вирішенні важливих питань економічного розвитку держави та суттєво підвищити конкурентоспроможність країни на зовнішніх ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню розвитку експортного потенціалу економіки України присвячено праці багатьох вітчизняних учених, серед яких можна виділити праці О.О. Алимової [1], Ю.Ю. Верланова [2], А.П. Голикова, О.А. Довгаль [3], Л.М. Лиськова [4], А.А. Мазаракі, В.В. Юхіменко, О.П. Гребельник [5], Т.М. Мельник [6], Л.Д. Чалапко, Л.А. Перетятко [6].

Незважаючи на значний обсяг зроблених досліджень, питання розбудови ефективної

зовнішньоекономічної стратегії так і залишається невирішеним.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є: дослідження основних особливостей зовнішньої торгівлі України та пошук шляхів удосконалення організації державної підтримки експортного сектору економіки України передусім через оптимізацію інституційної структури державної системи управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні тенденції 2014–2017 рр. – загальний системний спад обсягів зовнішньої торгівлі та переорієнтація експорту українських товаровиробників на нові ринки збуту з огляду на поточну політичну ситуацію і триваючий конфлікт на Сході України.

За останні роки в Україні спостерігається така негативна динаміка ключових індикаторів зовнішньої торгівлі:

Вдвічі зменшився ВВП на душу населення – з 4 тис. дол. США в 2013 р. до 2,2 дол. США тис. у 2016 р. Майже вдвічі скоротився експорт товарів та послуг – з 82,4 млрд. дол. США у 2012 р. до 44,9 млрд. дол. США у 2016 р.

Частка продукції аграрного сектору, металургійної та хімічної промисловості та мінеральної сировини в українському експорті за результатами 2016 р. становила 70% від загальних поставок за кордон. Зазначимо, що цей експорт складається з проміжних товарів із відносно низьким технологічним складником. При цьому частка високотехнологічного експорту становила лише 5,5% від загального обсягу закордонних поставок (табл. 1).

Питома вага експорту продукції машинобудування у загальному експорті товарів скоротилася з 19,1% (12,9 млрд. дол. США) у 2012 р. до 11,9% (4,3 млрд. дол. США) у 2016 р. [8; 9].

Майже у п'ять разів скоротився експорт товарів та послуг до СНД, передусім через зменшення поставок до Російської Федерації – з 17,3 млрд. дол. США в 2012 р. до 3,6 млрд. дол. США в 2016 р.

Необхідно також відзначити й деякі позитивні індикатори зовнішньої торгівлі. Відбувається поступова переорієнтація на нові ринки експорту товарів. Частка ЄС в українському експорті продукції зросла з 25% у 2012 р. до 37% у 2016 р., частка країн Азії зросла з 27,3% у 2012 р., до 35% у 2016 р. [9].

Таблиця 1

Товарна структура експорту та імпорту України [9]

	Експорт				Імпорт			
	2015		2016		2015		2016	
	млн. дол. США	Відсотки	млн. дол. США	Відсотки	млн. дол. США	Відсотки	млн. дол. США	Відсотки
Всього	35420 (-29%)	100,0	33571 (-5,2%)	100,0	38875 (-32,6%)	100,0	40364 (+3,8%)	100,0
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	14479 (-13,1%)	40,9	15253 (+5,4%)	45,4	3407 (-43,4%)	8,8	3862 (13,4%)	9,6
Мінеральні продукти	2672 (-49,5%)	7,5	2390 (-10,5%)	7,1	11180 (-26,7%)	28,8%	8064 (-27,9%)	20,0
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей	2436	6,9	1833	5,5	7535 (-26,9%)	19,4	8294 (10,1%)	20,5
Деревина та вироби з неї	1540 (-34,7%)	4,3	1511 (-24,8%)	4,5	935 (-36,2%)	2,4	1033 (10,4%)	2,6
Промислові вироби	503 (-28,5%)	1,4	463 (-7,9%)	1,4	1749 (-33,1%)	4,5	1957 (11,9%)	4,8
Чорні та кольорові метали та вироби з них	9166 (-38,7%)	25,9	8099 (-11,6%)	24,1	1897 (-40,9%)	4,9	2190 (15,5%)	5,4
Машини, устаткування, транспортні засоби	3343 (-38,5%)	9,4	2748 (-17,8%)	8,2	7509 (-30,0%)	19,3	10353 (37,9%)	25,6
Різне (з урахуванням неформальної торгівлі)	1282	3,6	1274	3,8	4664	12,0	4611	11,4

Спостерігається зростання деяких показників експорту послуг. На 10,8% (108,2 млн. дол. США) збільшився експорт ІТ-послуг порівняно з 1,1 млрд. дол. США у 2015 р. до 1,22 млрд. дол. США у 2016 р. Даний сектор узагалі отримує найоптимістичніші прогнози розвитку. За відсутності внутрішніх та зовнішніх економічних потрясінь галузь продовжить рости приблизно на 15–20%. За прогнозами, підготовленими за підсумками минулорічного дослідження українського ІТ-сегмента, аутсорсинг у найближчі роки може суттєво збільшити власну експортну виручку, досягнувши 5,2 млрд. дол. США у 2020 р. [10].

Україною проводиться активна робота з розроблення та імплементації нових торговельних угод. Повноцінно вступила в дію Угода про вільну торгівлю між Україною й ЄС (Поглиблена та всебічна зона вільної торгівлі між Україною та ЄС – Deep and Comprehensive Free Trade Area DCFTA) та Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою (Canada-Ukraine Free Trade Agreement – CUFTA); проходять переговори щодо створення зони вільної торгівлі з Ізраїлем, Туреччиною та Сербією; відбулося приєднання до Регіональної конвенції про Пан-Євро-Середземноморські преференційні правила походження (Regional Convention on Pan-Euro-Mediterranean preferential – Pan-Euro-Med).

Потрібно зазначити, що позитивний ефект для України від Угоди з Канадою, яка набула чинності тільки у вересні 2017 р., вже є. За підсумками 10 місяців 2017 р. український експорт до Канади збільшився порівняно з річним показником 2016 р. на більш ніж 8 млн. дол. США, а частка продукції різних галузей машинобудування становила 26,9% [11; 12].

На жаль, попри зростання обсягів українського експорту до ЄС його структура має переважно сировинний характер – 84% від загального експорту України до ЄС. Встановлені для України квоти швидко вичерпуються, що вже примусило ЄС збільшити деякі з них, але це ніяк не може вплинути на поліпшення структури українського експорту. Для скорішого «оздоровлення» економіки України потрібно не вимагати підвищення квот і не створювати спеціальний «план Маршалла» для України, а необхідно вести переговори і створювати умови для включення українських виробників у технологічні ланцюги виробництва високотехнологічних товарів.

Порівнюючи угоди, підписані Україною з Канадою й ЄС, потрібно зазначити, що угода

з Канадою є більш сприятливою для українських товаровиробників, які у переважній більшості товарних позицій (на відміну від угоди з ЄС) не підпадають під жорстку систему квот.

Також зауважимо, що Угоди CUFTA і СЕТА не мають прописаного механізму взаємодії. Так, наприклад, в Угоді CUFTA відсутня умова трьохсторонньої кумуляції між ЄС, Канадою та Україною (хоча обумовлено можливість її встановлення з третьою стороною у майбутньому). Врегулювання питання кумуляції під час визначення походження товарів у трикутнику DCFTA – CUFTA – СЕТА дасть Україні можливість отримати додаткові переваги від «перехресної кумуляції» (cross-cumulation), яка ще більше зменшить бар'єри для руху сировини та товарів [13].

У цьому разі, якщо, наприклад, для виробництва одягу в Україні використовуватиметься тканина, імпортована з ЄС, то такий одяг все одно вважатиметься українським та зможе експортуватися до Канади без дотримання вимог щодо істотної переробки. При цьому мають бути додатково погоджені умови та правила походження товарів між Канадою, Україною та ЄС [14].

Варто додати, що СЕТА також передбачає можливість «трикутної» кумуляції зі США після підписання угоди про вільну торгівлю між США та ЄС.

Угода «Пан-Євро-Мед», до якої у листопаді 2017 р. приєдналася Україна, відкриває нові можливості для українського експорту. Вона дає змогу використовувати в товарах сировину чи складники, що походять із країн, які є членами цієї угоди, та експортувати їх як продукцію власного виробництва, що в перспективі створить можливості для диверсифікації українського експорту і дасть змогу взяти участь українським компаніям у створенні регіональних ланцюгів доданої вартості.

Відслідковуючи тенденції розвитку окремих країн, де питома вага експорту у ВВП становить близько 50% або перевищує це значення (тобто країна є експортозалежною), можна побачити, що для деяких країн Східної Європи саме експортний складник ВВП став основою їх достатньо пристойного економічного зростання (табл. 2). При цьому в них продовжується тенденція до збільшення у складі їх експорту частки промислових товарів. Так, частка промислових товарів в експорті Польщі становить 78,9% [15; 16].

Як було зазначено, український експорт має переважно сировинний характер та складається з проміжних товарів із відносно

Показники зовнішньої торгівлі та ВВП окремих країн світу [15]

Країна	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Україна							
Коефіцієнт співвідношення імпорту та експорту товарів та послуг	1,09	1,13	1,18	1,22	1,07	1,04	1,12
Зміна ВВП, у % до попереднього року	0,3	5,5	0,2	0,0	-6,6	-9,8	2,3
Питома вага експорту у ВВП, %	47,1	49,8	47,7	43,0	48,6	52,6	49,3
Польща							
Коефіцієнт співвідношення імпорту та експорту товарів та послуг	1,05	1,05	1,01	0,96	0,97	0,94	0,92
Зміна ВВП, у % до попереднього року	3,7	5,0	1,6	1,4	3,3	3,9	2,6
Питома вага експорту у ВВП, %	40,1	42,6	44,4	46,3	47,6	49,5	52,4
Словаччина							
Коефіцієнт співвідношення імпорту та експорту товарів та послуг	1,01	1,01	0,96	0,95	0,96	0,98	0,97
Зміна ВВП, у % до попереднього року	5,0	2,8	1,7	1,5	2,6	3,8	3,3
Питома вага експорту у ВВП, %	75,8	84,8	91,0	93,5	91,3	91,4	92,4
Литва							
Коефіцієнт співвідношення імпорту та експорту товарів та послуг	1,03	1,03	0,99	0,99	0,98	1,01	0,98
Зміна ВВП, у % до попереднього року	1,6	6,0	3,8	3,5	3,5	1,8	2,3
Питома вага експорту у ВВП, %	65,2	74,9	81,6	83,9	80,8	75,8	74,4

низьким технологічним складником. Змінити негативну тенденцію може допомогти розроблення експортної стратегії України. На жаль, розроблена і презентована Міністерством економічного розвитку і торгівлі дорожня карта експортної стратегії країни на 2017–2021 рр. досі повноцінно не діє, деякі інструменти, прописані в ній як наявні сприятливі умови (наприклад Експортно-кредитне агентство або торговельні місії за кордоном), невідомо коли запрацюють, і взагалі, документ багато в чому носить декларативний характер, і в ньому відсутнє головне – власне стратегія та прописаний механізм дії [8].

Заради справедливості потрібно відзначити створення в Україні Інтернет-порталу «Офіс із просування експорту» та запуск у листопаді 2017 р. порталу з підтримки малого і середнього бізнесу, що забезпечує доступ до європейської програми підтримки малого та середнього бізнесу (Competiveness of Small and Medium Enterprises – COSME) для українських підприємств.

Дослідженням, проведеним Всесвітнім економічним форумом, визначено, що найбільш проблемними факторами для розвитку українського експорту є: визначення потенційних ринків та покупців; труднощі у задово-

ленні вимог щодо якості та кількості покупців; доступ до інструментів фінансування торгівлі, і насамперед заходи підтримки українського експорту мають бути спрямовані на їх подолання [17].

У рамках дослідження для визначення орієнтирів розбудови експортної стратегії України проаналізуємо державні програми підтримки експорту Польщі, які є одним із найбільш ефективних прикладів експортної стратегії.

Завдяки даним програмам протягом 2000–2015 рр. ВВП Польщі зріс у 2,2 рази, а експорт товарів – майже у п'ять разів. При цьому Польща має позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, експортна квота становить більше 50%, а частка промислових товарів в експорті країни зросла з 55,3% у 2000 р. до 78,9% у 2015 р.

Одну з ключових ролей у системі стимулювання польського експорту відіграє Польське агентство розвитку підприємництва, яке надає такі заходи сприяння:

- дотації в рамках спеціальних програм ЄС та польських національних програм;
- кредитні лінії та гарантії, що пропонуються гарантійними та кредитними фондами;
- допомога в здійсненні інноваційної діяльності та трансферту технологій;

– допомога в участі в міжнародних виставках, ярмарках, торговельних представництвах та налагодження ділових контактів;

- консультаційні та інформаційні послуги;
- проведення тренінгів і конференцій;
- сприяння галузевим об'єднанням та тематичним клубам (наприклад, клубу інноваційних підприємств);
- дослідження у галузі підприємництва;
- допомога в пошуку партнерів по бізнесу, у тому числі в рамках програми Європейської мережі підприємства (European Enterprise Network, EEN) [18].

Окрім того, до системи державної стратегії підтримки експорту входить Банк національного господарства Республіки Польща (BGK), який грає ключову роль у підтримці польських експортерів шляхом реалізації цільових державних програм зі сприяння експорту. Діяльність цього фінансового інституту поширюється далеко за межі країни. Більше 40 банків із різних країн світу є партнерами BGK у цьому напрямі [19].

BGK тісно співпрацює з Корпорацією страхування експортних кредитів (КУКЕ) – агентства, що було створено з метою надання страхування та кредитних гарантій для різних напрямів експортних програм: страхування витрат із пошуку зарубіжних ринків збуту; страхування експортерів; страхування прямих інвестицій за кордон.

Завдяки співпраці КУКЕ та BGK експортери Польщі мають можливість надавати імпортерам відстрочку платежу за контрактами до 719 днів, що суттєво підвищує конкурентоспроможність їх комерційної пропозиції [20].

Спеціальна програма існує у Польщі й для підтримки експортної діяльності у секторі малих та середніх підприємств (МСП), яка включає в себе дві основні програми. Програма «Інтернаціоналізація МСП», пряме фінансування в рамках якої обсягом від 12 до

120 тис. дол. США призначається на розроблення впровадження експортної бізнес-моделі, придбання нематеріальних цінностей, консультації експертів, маркетингові дослідження, організацію бізнес-місій та виставок. Програма «Перейти на бренд» полягає у підтримці МСП у просуванні торговельних марок. Згідно з нею, МСП – експортери, що беруть участь у заходах із просування своїх брендів (продуктів, послуг), можуть отримати додаткове фінансування даного напряму діяльності від 60 до 85% від вартості проекту залежно від розміру фірми.

Існує у Польщі й розгалужена система інформаційного забезпечення експортерів. Основи її становлять Інтернет-портал підтримки експорту, а також Інтернет-портал відділів реклами торгівлі та інвестицій у польські посольства за кордоном. Обидва портали адмініструються Міністерством розвитку Республіки Польща.

Також необхідно зазначити, що також сприяють експорту Польщі 14 спеціальних економічних зон, у більшості з яких є ще окремі підзони [21].

Серед інших, окрім вищезазначених, інструментів стимулювання експорту України можна запропонувати запровадження в країні системи Tax Free – відшкодування ПДВ за куплені в Україні товари. Дана система буде стимулювати туризм в Україну для шопінг-туризму й одночасно має стимулювати виробництво конкурентної, експортоорієнтованої продукції.

Подібні системи успішно діють у багатьох країнах світу (табл. 3). Україна має значний потенціал зростання виробництва товарів легкої промисловості, створення відповідного кластеру для яких має значно допомогти розвитку експортного потенціалу галузі [22].

У рамках проведеного дослідження необхідно також наголосити на необхідності повнішого використання геополітичного потенці-

Таблиця 3

Норми відшкодування ПДВ у деяких країнах [22]

Країна	Розмір ПДВ (стандартна ставка і виключення, якщо вони є)	Мінімальна сума покупки в одному магазині протягом дня
Великобританія	20%	25 фунтів стерлінгів
Німеччина	19% (книги 7%)	25 євро
Греція	24% (материк і частина островів). Решта - 17%	120 євро
Іспанія	21% (книги 4%)	91 євро
Італія	22% (книги 4%)	155 євро
Нідерланди	21% (книги 6%)	50 євро
Польща	23% (5% медикаменти)	300 злотих

алу України. Передусім воно має відбуватися шляхом активізації співпраці в рамках ГУАМ (регіональне об'єднання чотирьох держав: Грузії, України, Азербайджанської Республіки та Республіки Молдова), спільні економічні програми якого мають зацікавити нахождение інвестицій з ЄС. Є доцільним також залучення до даних програм Туреччини як формального і неформального лідера Чорноморського регіону.

Є підстави сподіватися, що створення між-регіональних економічних програм знайде позитивний відгук серед країн Вишеградської групи (об'єднання центральноєвропейських країн: Польщі, Чехії, Угорщини, Словаччини), до яких останнім часом усе більш активно долучається й Україна.

Країни Балтії, враховуючи тривалий час спільної історії і поточну геополітичну ситуацію у регіоні, також мають зацікавитися створенням міжрегіональних інвестиційних проєктів з Україною.

Висновки з цього дослідження. Дослідження сучасного стану експортної політики України дає змогу зробити висновок, що обсяги, структура та організація державної підтримки експорту в Україні є в дуже незадовільному стані й не відповідають вимогам економіки сучасної держави.

Для термінового виправлення даної ситуації терміново необхідно вжити заходів щодо вдосконалення організації державної підтримки експортного сектору економіки України, передусім через оптимізацію інституційної структури державної системи управління.

Серед невідкладних заходів, спрямованих на розбудову ефективної експортної стратегії України, необхідно визначити:

- розроблення й упровадження державних експортних програм для кожної галузі економіки;
- фінансову допомогу розвитку експортних програм, особливо для малих і середніх підприємств;
- розбудову агентства експортного страхування від комерційних та організаційних ризиків;
- запуск діяльності торговельних місій за кордоном;
- створення умов сприяння для надання імпортерам відстрочки платежів за контрактами з українськими експортерами;
- розвиток мережі консалтингових центрів для експортерів;
- організаційну і фінансову підтримку в пошуку ринку збуту і просування продукції на зовнішні ринки;
- розвиток національних галузевих і міжгалузевих кластерних програм;
- запровадження в Україні системи Tax Free – відшкодування ПДВ за куплені в Україні товари;
- проведення переговорів щодо вдосконалення наявних угод із вільної торгівлі у трикутнику Україна – ЄС – Канада, у тому числі для врегулювання питання правил походження товарів;
- активізація співпраці в рамках формальних і неформальних регіональних об'єднань Балтійсько-Чорноморського регіону.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Алимova О.О. Експортний потенціал України: проблеми та перспективи реалізації / О.О. Алимova // Наукові праці Чорноморського державного університету ім. П. Могили. – 2009. – Т. 64. – Вип. 51. – С. 53–59.
2. Верланов Ю.Ю. Передумови формування зовнішньоторговельної політики країни в контексті економічної безпеки / Ю.Ю. Верланов, А.А. Васильєв // Наукові праці Чорноморського державного університету ім. П. Могили. – 2009. – Т. 64. – Вип. 51. – С. 53–59.
3. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : [кол. монографія] / За ред. А.П. Голикова, О.А. Довгаль. – Х. : ХНУ, 2015. – 316 с.
4. Лиськова Л.М. Підвищення експортного потенціалу України / Л.М. Лиськова // Європейські перспективи. – 2014. – № 9. – С. 12–18.
5. Управління експортним потенціалом України : [монографія] / А.А. Мазаракі, В.В. Юхіменко, О.П. Гребельник [та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-економ. університет, 2007. – 210 с.
6. Мельник Т.М. Іллегалізація сфери зовнішньої торгівлі товарами в Україні / Т.М. Мельник, Т.Л. Вишинська // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 7–8(1). – С. 44–47.
7. Чалапко Л.Д., Перетятко Л.А. Експортний потенціал України: Проблеми і перспективи реалізації / Л.Д. Чалапко, Л.А. Перетятко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2016. – Вип. 26.2 – С. 247–253.
8. Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017–2021 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=48d2e8ec-f2d4-492a-a7d8-c8a1dfcc30e0&title=EksportnaStrategiiaUkraini-DorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021>.

9. Статистика зовнішнього сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208314>.
10. Гудзь І. Какую украинскую продукцию покупают за границей и какие перспективы у экспорта в 2017 году / И. Гудзь // Delo [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://delo.ua/ukraine/kakuju-ukrainskuju-produktsiju-rokurajut-za-granicej-i-kakie-pers-327484/?supdated_new=1512535189.
11. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/kr_tstr/arh_kr_2017.htm.
12. Зовнішня торгівля України з окремими країнами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/ms/f1>.
13. Головаш Б.Е. Сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України та Канади / Б.Е. Головаш // Економіка і суспільство. – 2017. – № 9. – С. 49–54 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/7.pdf.
14. Бровко О. Трикутник вільної торгівлі. Що дасть Україні ЗВТ із Канадою / О. Бровко // Європейська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/ms/f1>. https://www.eurointegration.com.ua/articles/2016/11/16/7057420/view_print/.
15. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=354d699d-4648-4112-a81a-919a80555fb7&tag=TendentsiiRozvitkuZovnishnoiTorgivliUkraini>.
16. Official website World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/>.
17. The Global Enabling Trade Report 2016. «World Economic Forum» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GETR_2016_report.pdf.
18. Польское агентство развития предпринимательства. Департамент экономического содействия [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=6&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwj0jpLh6O3XAhUEJVAKHVWZDHIQFghJMAU&url=http%3A%2F%2Fwww.dkrp.gov.ua%2Ffiles%2Ffe9402e8a0d.pptx&usq=AOvVaw2ycRcljOEPi5AzDnXsBYd5>.
19. BGK (Bank Gospodarstwa Krajowego). «Government Program for Exports Support» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.en.bgk.pl/activities/government-programs/government-program-for-exports-support/>.
20. КУКЕ «Export Credit Insurance Corporation Joint Stock Company» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kuke.com.pl/en/about-kuke/>.
21. Обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Республики Польша в 2016 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://91.206.121.217/TpApi/Upload/49a900c1-ba89-406d-8e76-8b0a625b84e8/Poland_obzor_economy_2016.pdf.
22. Крамаренко А. Tax Free: возвращаем свое из потраченного на шоппинг / А. Крамаренко // Hyser [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://hyser.com.ua/business_and_finance/tax-free-vozvrashhaem-svoe-iz-potrachennogo-na-shopping-191252.