

Koval V., Novak O., Pavlyshyna K. Eksportnyj potencial Ukrai'ny na rynkah *GAFTAA*: kejs *UTAS Co*. *Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo*. 2022. № 3. S. 97-109 . Serija. Ekonomichni nauky. [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022\(122\)07](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2022(122)07)

УДК 339.92(5-15):658.114

**КОВАЛЬ Віктор,**

д. е. н., професор,  
завідувач відділу Державної установи  
«Інститут ринку і економіко-екологічних  
досліджень Національної академії наук  
України»  
*Французський б-р, 29, м. Одеса, 65044, Україна*  
ORCID: 0000-0003-2562-4373  
[victor-koval@ukr.net](mailto:victor-koval@ukr.net)

DOI: 10.31617/zt.knute.2022(122)07

**KOVAL Viktor,**

Doctor of Science (Economics), Professor  
Head of the Department of the State Institution  
«Institute of Market and Economic & Ecological  
Research of the National Academy of Sciences  
of Ukraine»  
*29, Frantsuzkyi Boulevard, Odesa, 65044, Ukraine*  
ORCID: 0000-0003-2562-4373  
[victor-koval@ukr.net](mailto:victor-koval@ukr.net)

**НОВАК Олена,**

к. е. н., доцент кафедри світової економіки  
Державного торговельно-економічного  
університету  
*вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна*  
ORCID: 0000-0002-4652-047X  
[o.novak@knute.edu.ua](mailto:o.novak@knute.edu.ua)

**NOVAK Olena,**

PhD (Economics), Associate Professor at  
the Department of World Economy  
State University of Trade and Economics  
*19, Kioto St., Kyiv, 02156 Ukraine*  
ORCID: 0000-0002-4652-047X  
[o.novak@knute.edu.ua](mailto:o.novak@knute.edu.ua)

**ПАВЛИШИНА Катерина,**

бакалавр зі спеціальності «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»  
Державного торговельно-економічного  
університету  
*вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна*  
ORCID: 0000-0001-8090-3610  
[kate.pavlyshyna@gmail.com](mailto:kate.pavlyshyna@gmail.com)

**PAVLYSHYNA Kateryna,**

Bachelor in specialty «Management of foreign  
economic activity»  
State University of Trade and Economics  
*19, Kioto St., Kyiv, 02156 Ukraine*  
ORCID: 0000-0001-8090-3610  
[kate.pavlyshyna@gmail.com](mailto:kate.pavlyshyna@gmail.com)

**ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ  
НА РИНКАХ *GAFTAA*\*: КЕЙС *UTAS Co***

*Вступ.* Глибокі демографічні зрушення, економічна криза через пандемію, війна в Україні та зростання геополітичної напруженості у світі актуалізують питання переосмислення та конкретизації сфер торговельно-економічної співпраці з країнами Близького Сходу, які існували протягом останніх років, але не змогли значною мірою досягти мети стійкого розвитку.

**EXPORT POTENTIAL OF UKRAINE  
IN *GAFTAA* MARKETS: *UTAS Co* CASE**

*Introduction.* Deep demographic changes, the economic crisis due to the pandemic, the war in Ukraine and growing geopolitical tensions in the world raise the issue of rethinking and concretizing areas of trade and economic cooperation with the Middle East, which existed in recent years but failed to achieve sustainable development.

© Коваль В., Новак О., Павлишина К., 2022

Автори не отримували прямого фінансування для цього дослідження.  
Внесок авторів є рівнозначним.

\* Угода про Розширену арабську зону вільної торгівлі (Greater Arab Free Trade Area Agreement – *GAFTAA*), яку укладено у 1997 р. між 14 країнами: Бахрейн, Єгипет, Ірак, Кувейт, Ліван, Лівія, Марокко, Оман, Катар, Саудівська Аравія, Судан, Сирія, Туніс та Об'єднані Арабські Емірати. Особливо значення має те, що всі країни – члени *GAFTAA* мають торговельно-економічні угоди з Арабською Лігою (*Arab League – AL*), та з країнами – членами Угод Близькосхідної зони вільної торгівлі (*Middle East Free Trade Area – MEFTA*), а також зон вільної торгівлі між *EU* та *MEFTA* (*Euro-Mediterranean free trade area*) та між США та *MEFTA* (*US-MEFTA*). У такий спосіб країни *GAFTAA* мають уніфіковані режими вільної торгівлі з країнами ЄС, Близького Сходу та Північної Африки.

**Проблема.** Країни – члени Розширеної арабської зони вільної торгівлі GAFTAA зацікавлені в розширенні й зміцненні торговельних взаємовідносин з Україною.

**Метою** статті є ідентифікація перспектив виходу українських виробників медичного обладнання на ринок Розширеної арабської зони вільної торгівлі GAFTAA на прикладі компанії UTAS Co.

**Методи.** Застосовано загальнонаукові методи: історико-логічний і системно-структурний, компаративного та статистичного аналізу; інформаційний, процесний та інституційний.

**Результати досліджень.** Встановлено, що на кінець 2021 р. здебільшого компанії, представлені на ринку медичних товарів і послуг Близького Сходу, мають американське походження. Але також присутні компанії з Німеччини, Ірландії та Нідерландів. Визначено позитивну динаміку обсягів імпорту на ринку медичного обладнання GAFTAA за 2016–2021 рр. Водночас в умовах економічної кризи, викликані пандемією, необхідним є пошук «проривних» секторів, які дадуть змогу збільшити виробництво товарів і послуг з високою доданою вартістю.

**Висновки.** Саме виробництво конкурентоспроможного медичного обладнання може стати одним з «проривних» секторів економіки у період відновлення після кризи, спричиненої пандемією та війною в Україні. GAFTAA є дуже привабливим для українських виробників. Серед основних українських виробників медичного обладнання можна відзначити компанію UTAS Co, що вже присутня на ринках високотехнологічних товарів певних країн GAFTAA та Арабської Ліги, що відкриває перспективу спрощеного входу на ринки інших країн-учасниць угоди.

**Ключові слова:** зовнішня торгівля, Розширена Арабська Зона Вільної Торгівлі, медичне обладнання, геополітична напруженість.

JEL Classification: F10, P33.

**Конфлікт інтересів:** Автори заявляють, що вони не мають фінансових чи нефінансових конфліктів інтересів щодо цієї публікації; не мають відносин з державними органами, комерційними або некомерційними організаціями, які могли б бути зацікавлені у поданні цієї точки зору. З огляду на те, що один з авторів не працює в установі, яка є видавцем журналу, що може зумовити потенційний конфлікт або підозру в упередженості, остаточне рішення про публікацію цієї статті (включно з вибором рецензентів і редакторів) приймалося тими членами редколегії, які не пов'язані з цією установою.

**Problem.** The GAFTAA member countries are interested in expanding and strengthening trade relations with Ukraine.

**The aim** of the article is to identify the prospects of Ukrainian medical equipment manufacturers entering the market of the Extended Arab Free Trade Area GAFTAA on the example of UTAS Co.

**Methods.** General scientific methods are used: historical-logical and system-structural, comparative and statistical analysis; informational, procedural and institutional.

**Results.** It is established that by the end of 2021, the vast majority of companies represented in the market of medical goods and services in the Middle East are of American origin. But there are also companies from Germany, Ireland and the Netherlands. The positive dynamics of imports in the market of medical equipment GAFTAA for 2016–2021. At the same time, in the economic crisis caused by the pandemic, it is necessary to find «breakthrough» sectors that will increase production of goods and services with high added value.

**Conclusions.** The production of competitive medical equipment itself may become one of the «breakthrough» sectors of the economy in the recovery period after the crisis caused by the pandemic and war in Ukraine. GAFTAA is very attractive for Ukrainian manufacturers. Among the main Ukrainian manufacturers of medical equipment is UTAS Co, which is already present in the markets of high-tech goods of certain countries GAFTAA and the Arab League, which opens the prospect of simplified entry into the markets of other countries party to the agreement.

**Keywords:** foreign trade, Extended Arab Free Trade Area, medical equipment, geopolitical tensions.

**Постановка проблеми.** Світовий ринок медичного обладнання розвивається в умовах формування нового технологічного укладу й значного зростання міжнародної конкуренції. Одночасно глибокі демографічні зрушення, зміна екологічних і кліматичних умов існування людства, глобальна пандемія COVID-19, воєнне вторгнення росії в Україну та зростання геополітичної напруженості у світі призводять до зростання попиту на якісні медичні препарати та сучасні медичні послуги, збільшення частки надання медичної допомоги з застосуванням телемедицини, яка передбачає використання високотехнологічного медичного обладнання, що складається

з декількох функціональних елементів з автоматизованою системою документообігу та повідомлень. Саме таке виробництво інноваційного медичного обладнання в перспективі мало б стати прибутковою індустрією з величезним потенціалом розвитку, що залучає потужні інвестиційні потоки до вітчизняної економіки. Але війна росії проти України негативно вплинула на всю світову економіку, призвела до глобальних інфляційних процесів, порушила товарні та фінансові потоки за всіма ланцюгами постачання та значно уповільнила економічне зростання у країні порівняно з попередніми прогнозами.

Варто враховувати, що до цього світова економічна криза внаслідок пандемії завдала найбільшої шкоди розвиненим країнам з високою часткою виробництва у ВВП, що насамперед призвело до зміщення акцентів з розвинених ринків на ринки медичного обладнання країн, що розвиваються. Тобто кожна криза приносить з собою як загрози, так і можливість. Зараз, коли світова торгівля намагалася вийти з економічного паралічу глобальної пандемії *COVID-19*, війна росії в Україні загострила геополітичну напруженість, збільшила інвестиційні ризики, зменшила реальні доходи країн і поглибила нерівномірність економічного відновлення регіонів. Тому актуалізується питання необхідності переосмислення та конкретизації сфер торговельно-економічної співпраці з країнами регіону, які існували протягом останніх років, але значною мірою не змогли досягти стійкого розвитку. І в цих умовах обов'язково враховувати вже наявні напрацювання у виробництві вітчизняної інноваційної продукції та протекціоністські прояви в міжнародних економічних відносинах, а саме поширення мультилатеральних торговельних угод.

Країни Близького Сходу, передусім *GAFTAA*, економіки яких активно розвиваються в останній період, зацікавлені в розширенні та зміцненні торговельних взаємовідносин з Україною. За результатами досліджень експертів *GlobalData* [1], у 2022 р. економіка країн регіону за прогнозованим збільшенням реального ВВП (3.9 %) матиме більш високі темпи ніж у Північній Америці (3.5 %), Західній (3.4 %) та Східній Європі (-1.6 %). Тому особливої уваги заслуговує функціонуюча в регіоні Розширена арабська зона вільної торгівлі (*Greater Arab Free Trade Area Agreement – GAFTAA*), до якої входять країни близько-східного та північноафриканського регіонів. Формування *GAFTAA* відбулося після прийняття Економічною та соціальною радою Арабської Ліги Угоди про спрощення та розвиток торгівлі між арабськими країнами (1981 р.) та подальшим її схваленням 17 державами – членами Арабської Ліги (надалі – АЛ) у 1997 р. на саміті в Аммані (Йорданія) як Угоди про Розширену арабську зону вільної торгівлі. У 2009 р. Алжир приєднався до *GAFTAA* 18-ю державою-членом [2–4]. Завдяки створеному угодою бізнес-середовищу (уніфіковані митні режими, процедури сертифікації та стандарти якості) вихід компанії на ринок однієї країни – учасника *GAFTAA* відкриває перспективу спрощеного входу на внутрішні ринки інших країн – учасниць угоди.

В умовах пошуку механізмів покращення торговельно-економічної співпраці на існуючих та нових ринках основний акцент варто робити на товари та послуги з високою доданою вартістю. Ринки медичних товарів та послуг у період глобальної пандемії стрімко розвиваються. До того ж необхідність виробництва нових дієвих лікарських засобів захисту привертають у цю сферу значну кількість інвестицій. Відповідно до стрімкої еволюції вірусу також важливим є постійний розвиток технологій щодо виробництва/удосконалення/оновлення медичного обладнання, роблячи його більш функціональним, якісним, та більш вартісним у вимірах доданої вартості. Отже, віддаючи належне напрацюванням в обраній площині дослідження, зазначимо недостатність чітких обґрунтувань напрямів і практичних рекомендацій щодо удосконалення торговельно-економічної співпраці України з державами – членами *GAFTAA* на ринку медичного обладнання в турбулентних умовах розвитку світового господарства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем інтенсифікації торговельного співробітництва між Україною, країнами Близького Сходу, Північної Африки та країнами *GAFTAA* присвячені нароботки М. Абдоулі (*M. Abdouli*), С. Гаммамі (*S. Hammami*), Г. Дугінець, Х. Омрана, О. Литвиненко, Б. Мугаммад (*B. Muhammad*), Н. Небаба, Ю. Тараріко та В. Лукашук [5–11] та ін. Праці цих учених зосереджені здебільшого на передумовах розвитку інтеграційних процесів, торговельної співпраці між окремими країнами, розвитку зовнішньоекономічних відносин між країнами-учасницями. Також останні два роки активно досліджується вплив глобальної пандемії *COVID-19* на економіку країн світу, зокрема у працях Д. Долбнєва, Т. Гринько та Д. Лісовець, М. Федик [12–14] та ін. Проте попри наукові розробки вітчизняних і закордонних дослідників з зазначеної проблематики, варто зауважити, що сьгоднішні публікації не мають системного характеру та не можуть претендувати на повноту аналізу щодо визначення місця українських підприємств на ринку медичного обладнання близькосхідного регіону в умовах сучасних викликів.

**Метою** статті є ідентифікація перспектив виходу українських виробників медичного обладнання на ринок Розширеної арабської зони вільної торгівлі *GAFTAA* на прикладі компанії *UTAS Co*.

**Методи.** Для реалізації мети дослідження використано комплекс взаємодоповнюючих методів наукового пізнання економічних процесів та явищ: історико-логічний та системно-структурний, компаративного та статистичного аналізу; інформаційний, процесний та інституційний.

Інформаційною базою дослідження є вітчизняні законодавчі та інші нормативно-правові акти з питань регулювання зовнішньоторговельної сфери всіх рівнів; статистичні й аналітичні матеріали Державної служби статистики України, Світової організації торгівлі, Організації економічного співробітництва і розвитку, Групи Світового банку, Міжнародного валютного фонду, Офіційного бюро статистики Європейського Союзу;

Економічної та соціальної ради Арабської Ліги; інформаційно-аналітичні збірники, бюлетені й огляди; фактологічна інформація державних органів влади, вітчизняні та закордонні наукові праці, результати власних наукових досліджень, аналітичні й інформаційні матеріали з відкритих джерел.

**Результати дослідження.** З кінця 2019 до початку 2022 рр. ринки медичних товарів і послуг стрімко розвиваються. Зокрема обсяги реалізації медичних товарів (засобів індивідуального захисту, апаратів штучної вентиляції легень, термометрів, дезінфікуючих засобів тощо) суттєво збільшились у II кв. 2020 р. [15]. Аналогічно за показниками торгівлі іншими немедичними товарами для забезпечення можливості споживачів працювати віддалено в умовах карантинних обмежень, наприклад, обладнання для домашнього офісу (маршрутизатори *Wi-Fi*, ноутбуки, портативні зберігання тощо), також спостерігалось значне зростання.

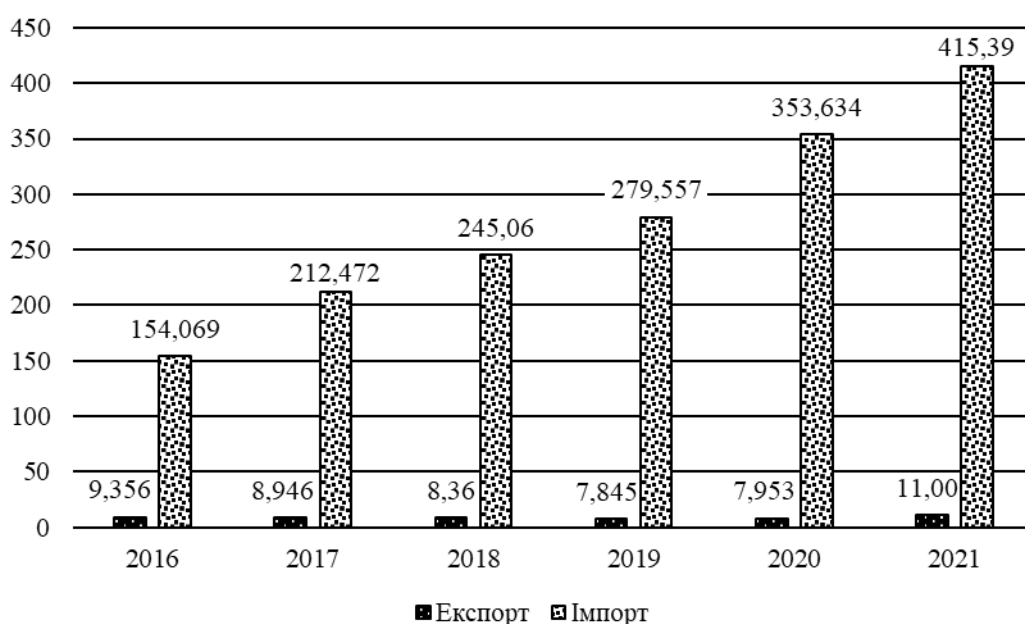
Виробництво медичного обладнання (МО), зокрема різноманітні інструменти, прилади, апарати, матеріали і спеціальне програмне забезпечення для діагностики, профілактики та лікування є одним з секторів медичної промисловості з високою доданою вартістю, що формується як в процесі виробництва, так і в післяпродажному обслуговуванні. На кінець 2020 р. компанії, представлені на світовому ринку МО, здебільшого мають американське походження. Але також присутні компанії з Німеччини, Ірландії та Нідерландів. До того ж компанії *Thermo Fisher Scientific, Abbott, GEHealthcare, Philips, Siemens Healthineers, Cardinal Health* взагалі не входили в ТОП-10, але доволі швидко витіснили своїх конкурентів на цьому ринку вже у 2019 р.

За результатами проведеного попереднього дослідження ринку МО країн – учасниць *GAFTA* за 2016–2021 рр. визначено позитивну динаміку обсягів імпорту країнами регіону; найбільшими імпортерами станом на 2021 р. є Туреччина, Саудівська Аравія, Ізраїль, ОАЕ та Іран, найбільшими експортерами – Ізраїль, Туреччина, ОАЕ, Туніс та Єгипет [16–18].

Посилення зовнішньоторговельної взаємодії України з країнами близькосхідного регіону з 2016 р. характеризується високою інтенсивністю експортної діяльності українських компаній [19]. Однак у структурі продукції, що екпортується, частка товарів з високою доданою вартістю і високотехнологічної продукції незначна. Крім того, наслідки глобальної пандемії та політичні конфлікти з РФ, а саме воєнне вторгнення в Україну, призвели здатність вітчизняної економіки створювати конкурентоздатні товари з високою доданою вартістю до мінімуму. Але з огляду на прискорення інтеграції України до ЄС, важливість ринку *GAFTA* як зростаючого ринку збуту для ЄС, зовнішньоторговельна взаємодія України та країн – учасниць угоди має стратегічні перспективи.

Для української економіки нагальним постає питання пошуку «проривних» секторів, які дадуть можливість збільшити виробництво товарів та послуг з високою доданою вартістю. Через глобальну пандемію та наявну кон'юнктуру на окремих світових ринках виробництво високотехнологічного МО відкриває одну з можливостей такого конкурентоспроможного «прориву».

Аналізуючи динаміку експорту та імпорту медичного обладнання України за період 2016–2021 р. (рис. 1), можна ідентифікувати значне від'ємне торговельне сальдо. Динаміка імпорту має стабільне зростання, експорт навпаки зменшується, проте у 2020 р. спостерігається незначний підйом, а у 2021 р. – найвищий показник експорту за весь період.



**Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту медичного обладнання України, 2016–2021 рр. млн дол. США**

*Джерело:* складено авторами на основі [16; 17; 19].

Серед основних українських виробників, що експортують МО, варто виокремити «Радмір» ДП АТ НДІРВ, компанію *UTAS Co*, «НБК «КРАС» та ТОВ «Телеоптик». Діяльність цих компаній спрямована на пошук інноваційних рішень щодо удосконалення складної медичної техніки та подальше їхнє впровадження в серійне виробництво інноваційних проектів у галузі медичного приладобудування, які успішно конкурують з найкращими світовими зразками, а МО має міжнародну сертифікацію на відповідність вимогам стандарту *EN ISO 13485: 2016*, а продукція сертифікована відповідно до європейських стандартів (Директива 93/42 / *ECC*) і має *CE*-маркування (*CE 2409*). Компанії довгий час працюють на міжнародному ринку медичної техніки й експортують свою продукцію у понад 30 країн світу, впроваджують інновації, реалізують новітні технічні рішення в галузі

медичного приладобудування й мікроелектроніки, забезпечують якісний сервіс, мають гнучку систему навчання споживачів продукції. Зазначимо, що компанія *UTAS Co* уже тривалий час знаходиться у виробничій кооперації з компаніями *Medtronic, Masimo, Philips, Phasein Medical Technologies* та іншими, які є світовими лідерами у галузі медичних технологій та послуг і рішень з медичного обслуговування. На прикладі цієї компанії розглянемо експортний потенціал українських підприємств на ринку *GAFTAA*. Саме її успішний досвід щодо виходу з виробництвом високотехнологічного медичного обладнання на ринок країн – членів Угоди має стати в нагоді у процесі обґрунтування та впровадження експортної стратегії вітчизняних підприємств на ринок *GAFTAA*, що має високу потенційну ємність ринку медичного обладнання країн.

Експорт підприємства представлений чотирма товарними групами: електрокардіограф Юкард 100, монітор пацієнта НМ 300 та апарат штучної вентиляції легень ЮВЕНТ, також значну частку у 2020 р. та 2021 р. мають «частини та запчастини до продукції» (табл. 1).

Таблиця 1

**Товарна структура експортної діяльності компанії *UTAS Co*, 2016–2021 рр., млн дол. США**

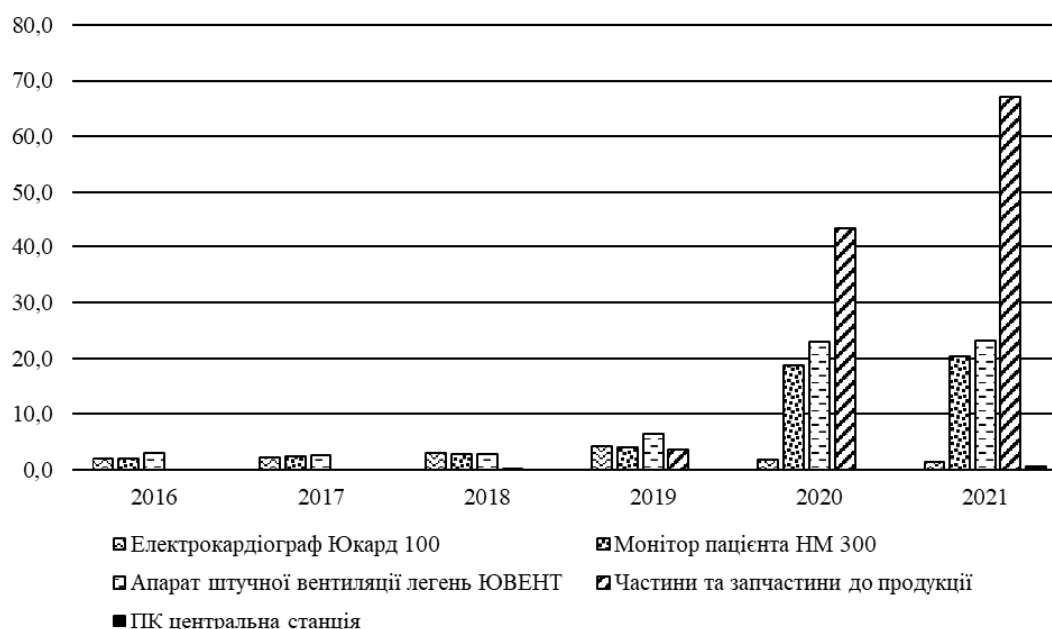
Товарна позиція	2016	2017		2018		2019		2020		2021	
	фактично	фактично	приріст, %	фактично	приріст, %	фактично	приріст, %	фактично	приріст, %	фактично	приріст, %
Електрокардіограф Юкард 100	0.072	0.079	9.1	0.110	40.1	0.18	66.4	0.061	-66.8	0.048	-20.5
Монітор пацієнта НМ 300	0.072	0.085	18.2	0.098	15.2	0.18	79.5	0.663	276.1	0.748	12.8
Апарат штучної вентиляції легень ЮВЕНТ	0.110	0.094	-14.3	0.102	8.8	0.28	170.4	0.809	192.8	0.850	5.0
Частини та запчастини до продукції	0.00	0.00	0.0	0.00	100.0	0.15	5694.4	1.533	901.1	2.465	60.8
ПК центральна станція	0.00	0.00	0.0	0.00	0.0	0.00	0.0	0.00	0.0	0.02	100.0
<i>Всього</i>	0.254	0.246	-3.1	0.249	1.3	0.30	18.9	0.244	-17.6	0.254	3.9

*Джерело:* складено авторами за аналітичними звітами компанії.

Найбільшу частку у грошовому еквіваленті серед експортованих товарів займають частини та запчастини до продукції. Проте експортувати їх почали значно пізніше, ніж інші товари. У період 2016–2019 рр. обсяги продажу незначні, адже не було такої потреби та попиту. Пандемія значно змінила структуру експорту: з'явився попит на комплектуючі частини продукції, адже медичне обладнання цього спрямування мало величезний попит. Це доводить різке збільшення частки цієї позиції в експорті.

Апарат ШВЛ займає друге місце за обсягом експорту у 2020 та 2021 рр. Він довгий час був в розробці, пізніше вийшла його пробна версія, яку згодом вдосконалили. Продавати апарат почали у 2013 р., але тільки на внутрішньому ринку. У 2016 р. цей товар представлено як експортну позицію та успішно розпочато його продаж до країн *GAFTAA* та Арабської ліги, як-от: Єгипет, ОАЕ, Марокко, Малайзія тощо. Однією з причин того, що велика частка у загальному обсязі належить апарату ШВЛ, є його вища ціна серед представлених товарів. Орієнтовна вартість електрокардіографа Юкард 100 становить 50 тис. грн, монітора пацієнта НМ 300 – 80 тис. грн, а апарата штучної вентиляції легень ЮВЕНТ – 450 тис. грн.

За 2016–2021 рр. спостерігаємо постійне зростання загального обсягу експорту (рис. 2).



**Рис. 2. Динаміка обсягів експорту компанії *UTAS Co* за товарною структурою, 2016–2021 рр., млн грн**

*Джерело:* складено авторами за аналітичними звітами компанії.

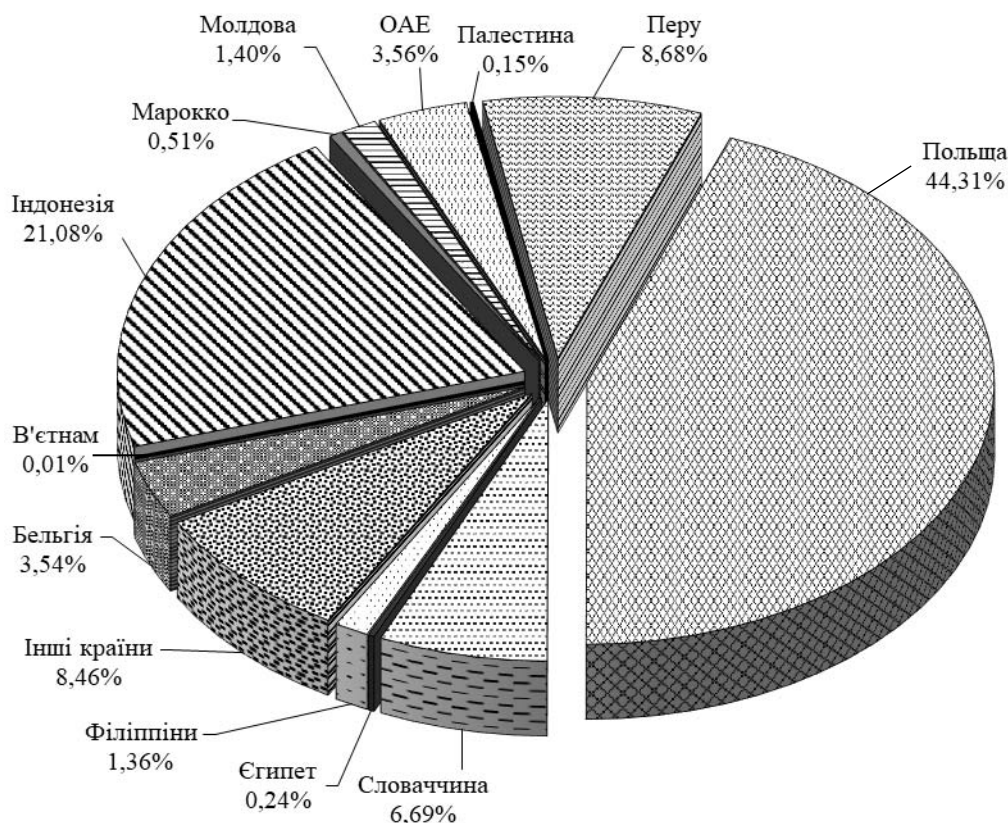
Майже у рівному співвідношенні зростає й обсяг експорту по перших двох товарних позиціях. Проте динаміка експорту апарата ШВЛ демонструє нестабільне зростання: у 2017 р. спостерігається спад на 14.3 % проти 2016 р., у 2019 р. бачимо значне зростання – на 170.4 %, а у 2020 р. – 192.8 %. У 2021 р. зростання незначне – 5 %.

Також у період пандемії *COVID-19* збільшився попит на згаданий товар, який є життєво необхідним для лікування від нового штаму вірусу. Значне зростання попиту спостерігаємо у 2019–2020 рр., за даними підприємства, виробництво збільшилось майже удвічі, а попит є максимальним. У 2021 р. поява нового штаму вірусу *COVID-19* «омікрон» утримала попит на апарат ШВЛ на високому рівні. Попри це, внутрішній ринок України також потребує значної кількості апаратів штучної



вентиляції легень, тож підприємство має передусім забезпечити Україну. Наразі саме цей товар тимчасово не постачається на зовнішній ринок, але триває робота з поновлення та розширення постачання, а також розглядається перспектива перенесення виробництва на більш безпечні території з метою збереження та продовження нарощування високо-технологічного виробництва.

Детальніше географічна структура експорту компанії *UTAS Co* у 2021 р. за окремими країнами представлено на *рис. 3*.



**Рис. 3. Географічна структура експорту компанії *UTAS Co* за 2021 р.**

*Джерело:* розраховано авторами за аналітичним звітами компанії

За результатами аналізу (*рис. 3*) найбільша частка експорту компанії *UTAS Co* припадає на країни ЄС: Польща, Словаччина та Бельгія (загальна частка експорту в ці країни у 2021 р. – 54.54 %). Частка експорту МО компанії у країни *GAFTTA* зростає і становить у 2021 р. 3.8 %.

Щодо географічної структури експорту за 2016–2021 рр. (*табл. 2*) можна визначити лідерами Польщу та Словаччину у 2020–2021 рр., але вже з 2020 р. значний обсяг експорту МО надходив у країни *GAFTTA*, передусім в ОАЕ, отже компанія *UTAS Co* має перспективи довгострокових відносин з цією країною.

Таблиця 2

Аналіз географічної структури експортної діяльності компанії *UTAS Co*, 2016–2021 рр., млн дол. США

Країни	2016	2017		2018		2019		2020		2021	
	фактично	фактично	приріст, %	фактично	приріст, %	фактично	приріст, %	фактично	приріст, %	фактично	приріст, %
Єгипет	0.030	0.023	-22.88	0.03	46.51	0.06	-99.88	0.02	-66.7	0.01	-50.00
Індонезія	0.063	0.079	26.79	0.09	14.07	0.18	-98.74	1.47	729.27	0.87	-40.53
Індія	0.048	0.043	-10.37	0.06	34.33	0.13	-99.61	0.00	-100.00	0.00	0.00
Малайзія	0.009	0.005	-48.50	0.00	-65.96	0.01	-100.01	0.01	19.62	0.00	-100.00
Марокко	0.003	0.004	9.42	0.00	-75.02	0.01	-100.01	0.18	3423.35	21.11	11675.47
Філіппіни	0.003	0.005	52.19	0.00	-86.69	0.00	-100.01	0.18	4024.36	56.39	30667.45
Польща	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	890.97	100.00	1835.29	105.99
Словаччина	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	384.38	100.00	277.14	-27.90
ОАЕ	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	163.86	100.00	125.25	-23.56
Інші	0.096	0.1	3.74	0.13	28.55	0.25	94.24	339.98	136659.78	1068.77	214.36
Всього	0.254	0.258	1.60	0.31	21.49	0.64	-97.04	1.64	157.37	4.13	152.28

Джерело: складено авторами за аналітичними звітами компанії.

Для виявлення сильних/слабких сторін і можливостей компанії інформацію узагальнено і на її основі виокремлено основні групи чинників, які впливають на її позиції на ринку медичного обладнання країн *GAFTA* та Арабської Ліги:

*економічні*: здебільшого на підприємства пандемія вплинула негативно, але ніша, яку займає підприємство, навпаки показує зростання попиту і продажу в 2–3 рази;

*політико-юридичні*: ці чинники зазвичай мають негативний вплив, адже зміна вітчизняної податкової системи, норм і правових стандартів шкодить прибутку компанії;

*технологічні*: розвиток технологій має велике значення щодо розвитку підприємства та його конкурентоспроможності, оскільки світ неупинно змінюється і компанія має швидко адаптуватись до нових технологій та розробляти свої; до того ж вихід на міжнародні ринки впливає на стимули для виробництва інноваційної продукції;

*конкуренти*: аналізуючи конкурентне середовище на міжнародному ринку медичного обладнання, треба враховувати: специфічність цього ринку та недосконалу конкуренцію; високий рівень державного регулювання діяльності на ринку; значний ступінь обмежень входу на ринок постачальників медичного обладнання. Глобальна криза, пов'язана з *COVID-19* та веденням повномасштабних воєнних дій рф в Україні, диктує учасникам ринкових відносин нові умови функціонування й способи впливу на рівень конкуренції. З одного боку, боротьба з наслідками вірусу й війни підвищила попит на медичне обладнання, а з іншого – маємо необхідність працювати в умовах повної невизначеності, порушення ланцюгів постачань і збуту, необхідність значного скорочення витрат. Важливим напрямом адаптації бізнесу в таких умовах є об'єднання конкуруючих фірм в асоціації або створення спільних підприємств

з метою перенесення виробництва у країни з меншими соціально-політичними ризиками та поглиблення виробничої кооперації зі світовими компаніями-лідерами;

*споживачі:* в умовах посилення конкуренції здійснюється ще більше фокусування на потребах споживачів. Невизначеність та криза, спричинені пандемією, призвели до суттєвих змін у пріоритетах споживання й у результаті – головних тенденціях на споживчих ринках. Переосмислення бізнес-процесів і перерозподіл ресурсів з ракурсу управління цінностями споживачів надало потужного поштовху розвитку ринку галузі охорони здоров'я загалом і ринку МО зокрема.

Утім прогнозувати реалізацію можливостей компанії *UTAS Co* і подальшого розвитку як внутрішнього, так і зовнішнього ринку МО України наразі досить важко. Як скоро українські виробники МО зможуть повернутися до відновлення виробництва та розширення своєї торговельної діяльності на перспективних ринках *GAFTAA* та АЛ, багато в чому залежить від того, коли настане спад активності бойових дій у нашій країні.

**Висновки.** Отримані результати дослідження підтверджують авторську тезу, що саме виробництво високотехнологічного медичного обладнання може стати одним з конкурентоспроможних «проривних» секторів економіки у період відновлення після кризи, спричиненої пандемією та війною в Україні. У результаті аналізу динаміки експорту та імпорту медичного обладнання України за період 2016–2021 рр. визначено значне від'ємне торговельне сальдо. Якщо ж розглядати географічну структуру, то зазначимо певне зростання експорту у країни *GAFTAA* у 2020 р. в умовах значного збільшення попиту на світовому ринку шляхом поширення глобальної пандемії *COVID-19*.

Серед основних українських виробників медичного обладнання можна виокремити компанію *UTAS Co*, яка завдяки високій якості, інноваційності і надійності виробів, що експортуються у 25 країн світу має значний потенціал для просування на ринок *GAFTAA*. Через наявні уніфіковані митні режими, процедури сертифікації та стандарти якості присутність цієї компанії на ринку однієї країни – учасника *GAFTAA* відкриває перспективу спрощеного входу на внутрішні ринки інших країн – учасниць угоди. Тож успішний досвід компанії *UTAS Co* має стати у нагоді у процесі просування вітчизняних високотехнологічних товарів на ринок країн *GAFTAA* та Арабської Ліги.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Ukraine Conflict Executive Briefing Understand the impact of the Ukraine crisis on the world economy and key sectors*. URL: <https://www.globaldata.com/ukraine-crisis>.
2. Abedini, J., & Péridy, N. (2008). The Greater Arab Free Trade Area (*GAFTA*): an estimation of its trade effects. *Journal of Economic Integration*, 848-872.
3. Full text of the Greater Arab Free Trade Area Agreement (1997). *Bilaterals.org*. 2005-07-17. Retrieved May 4, 2018.

4. Ibrahim, Y. K. (2019). Effects of the application of detailed origin rules under the Greater Arab Free Trade Area (FTA) Status of non-agreed industrial products. *Tikrit Journal of Administration and Economics Sciences*, 15 (46), (Part 2).
5. Abdouli, M., Hammami, S. (2020). Economic growth, environment, fdi inflows, and financial development in Middle East countries: Fresh evidence from simultaneous equation models. *Journal of the Knowledge Economy*, 11 (2), 479-511.
6. Дугінець Г. В., Омран Х. З. Інституційне забезпечення зовнішньої торгівлі України: контекст країн Близького сходу. *Журнал європейської економіки*. 2021. Vol. 20. №. 2 (77). С. 262-280.
7. Литвиненко О. В. *Близький Схід і Північна Африка як сфера інтересів України: аналіт. доп.* Київ: НІСД, 2020. 85 с.
8. Muhammad, B. (2019). Energy consumption, CO2 emissions and economic growth in developed, emerging and Middle East and North Africa countries. *Energy*, 179, 232-245.
9. Небаба Н. О., Колпіна А. Г. Особливості лібералізації торгово-економічного співробітництва між Україною та країнами Близького Сходу. *Економіка та держава*. 2020. (4), 210-214.
10. Омран Х. З. Перспективи розвитку зовнішньо-торговельних відносин між Україною і країнами Близького Сходу і Африки. *Економічний простір: зб. наук. праць*. 2019. №. 191. С. 77-90.
11. Тараріко Ю., Лукашук В. Перспектив інвестування аграрного виробництва України нафтовидобувними країнами Близького Сходу. *Вісник аграрної науки*. 2021. 99 (6), 57-65.
12. Долбнева Д. В. Вплив COVID-19 на економіку країн світу. *Проблеми економіки*. 2020. № 1 (43). С. 20-26.
13. Гринько Т. Лісовець А. Вплив пандемії COVID-19 на конкурентоспроможність підприємств, 2021. InterConf, (91). URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/interconf/article/view/17037>.
14. Федик, М. В. (2021). Макроекономічні наслідки впливу пандемії COVID-19 на світову економіку. *Економіка та держава*. (7). 40-46.
15. Impact of the COVID-19 pandemic on trade and development. URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/osg2020d1\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/osg2020d1_en.pdf).
16. Eurostat. International trade in goods Database. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/database>.
17. UN Comtrade | International Trade Statistics Database. URL: <https://comtrade.un.org/pb/>.
18. World Bank (2021) World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NV.AGR.TOTL.ZS?view=chart>
19. ITA's Exporter Database. URL: <https://www.trade.gov/ita-us-exporters-database-home>.

## REFERENCES

1. *Ukraine Conflict Executive Briefing Understand the impact of the Ukraine crisis on the world economy and key sectors*. <https://www.globaldata.com/ukraine-crisis> [in English].
2. Abedini, J., & Péridy, N. (2008). The Greater Arab Free Trade Area (GAFTA): an estimation of its trade effects. *Journal of Economic Integration*, 848-872 [in English].
3. Full text of the Greater Arab Free Trade Area Agreement (1997). Bilaterals.org. 2005-07-17. Retrieved May 4, 2018. [in English].
4. Ibrahim, Y. K. (2019). Effects of the application of detailed origin rules under the Greater Arab Free Trade Area (FTA) Status of non-agreed industrial products. *Tikrit Journal of Administration and Economics Sciences*, 15 (46), (Part 2) [in English].
5. Abdouli, M., & Hammami, S. (2020). Economic growth, environment, fdi inflows, and financial development in Middle East countries: Fresh evidence from simultaneous equation models. *Journal of the Knowledge Economy*, 11 (2), 479-511 [in English].

6. Duginec' G. V., & Omran H. Z. (2021). Instytucijne zabezpechennja zovnishn'oi' torgivli Ukrainy: kontekst kraï'n Blyz'kogo shodu [Institutional support of Ukraine's foreign trade: the context of the Middle East countries]. *Zhurnal jevropejs'koi' ekonomiky – Journal of European Economy*, (Vol. 20), 2 (77), 262-280 [in Ukrainian].
7. Lytvynenko O. V. (2020). Blyz'kyŭ Shid i Pivnichna Afryka jak sfera interesiv Ukrainy: analit. dop.[ 2020]. [The Middle East and North Africa as a sphere of interests of Ukraine: an analyst. ext] Kyi'v: NISD [in Ukrainian].
8. Muhammad, B. (2019). Energy consumption, CO2 emissions and economic growth in developed, emerging and Middle East and North Africa countries. *Energy*, 179, 232-245 [in English].
9. Nebaba, N. O., & Kolpina, A. G. 2020 Osoblyvosti liberalizacii' torgovo-ekonomichnogo spivrobitnytstva mizh Ukrain'noju ta kraï'namy Blyz'kogo Shodu [Features of liberalization of trade and economic cooperation between Ukraine and the Middle East countries]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and state*, 4, 210-214 [in Ukrainian].
10. Omran, H. Z. (2019). Perspektyvy rozvytku zovnishn'o-torgovel'nyh vidnosyn mizh Ukrain'noju i kraï'namy Blyz'kogo Shodu i Afryky [Prospects for the development of foreign trade relations between Ukraine and the Middle East and Africa countries]. *Ekonomichnyj prostir: zb. nauk. prac' – Economic space: coll. of scient. works*, 191, 77-90 [in Ukrainian].
11. Tarariko, Ju., & Lukashuk, V. (2021). Perspektyv yinvestuvannja agrarnogo vyrobnytstva Ukrainy naftovydobuvnymy kraï'namy Blyz'kogo Shodu [Prospects for investing in Ukraine's agricultural production by oil-producing countries in the Middle East]. *Visnyk agrarnoi' nauky – Bulletin of Agricultural Science*, 99 (6), 57-65 [in Ukrainian].
12. Dolbnjeva, D. V. (2020). Vplyv COVID-19 na ekonomiku kraï'n svitu [The impact of COVID-19 on the economies of the world countries]. *Problemy ekonomiky – Problems of the economy*, 1 (43), 20-26 [in Ukrainian].
13. Gryn'ko, T. (2021). Lisovec' A. Vplyv pandemii' COVID-19 na konkurentospromozhnist' pidpryjemstv [The impact of the COVID-19 pandemic on the competitiveness of enterprises], *InterConf*, 91. <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/interconf/article/view/17037> [in Ukrainian].
14. Fedyk, M. V. (2021). Makroekonomichni naslidky vplyvu pandemii' COVID-19 na svitovu ekonomiku [Macroeconomic consequences of the impact of the COVID-19 pandemic on the world economy]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and state*, 7, 40-46 [in Ukrainian].
15. Impact of the COVID-19 pandemic on trade and development. [https://unctad.org/system/files/official-document/osg2020d1\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/osg2020d1_en.pdf) [in English].
16. Eurostat. International trade in goods Database. <https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/database> [in English].
17. UN Comtrade | International Trade Statistics Database. <https://comtrade.un.org/pb/> [in English].
18. World Bank (2021) World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files. <https://data.worldbank.org/indicator/NV.AGR.TOTL.ZS?view=chart> [in English].
19. ITA's Exporter Database. <https://www.trade.gov/ita-us-exporters-database-home> [in English].

Надійшла до редакції 24.05.2022.

Прийнято до друку 31.05.2022.

Публікація онлайн 24.06.2022.