

Наталія Вікторівна Осадча*д-р екон. наук*

ORCID 0000-0001-5066-2174,

*Інститут економіки**промисловості НАН України, м. Дніпро,***Сергій Володимирович Дзюба***кандидат технічних наук*

ORCID 0000-0002-3139-2989,

*Придніпровський науковий центр**НАН України і МОН України, м. Дніпро,***Петро Михайлович Лашин**

ORCID 0000-0003-4149-3990

*директор департаменту економічного
розвитку Дніпропетровської державної
адміністрації, м. Дніпро*

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ: ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ (НА ПРИКЛАДІ КРАЇН АЗІЇ)

Вступ. Україна відноситься до країн, яким необхідно розвивати прискореними темпами виробництво, що орієнтовано на експорт, та активізувати міжнародну діяльність у напрямі пошуку нових ринків збуту та товарних позицій експорту. Дніпропетровська область, займаючи 5,3% території України з часткою населення 7,6%, є одним з провідних регіонів України. Слід зазначити, що її внесок у валовий регіональний продукт держави становить майже 11% і значною мірою визначає загальну ситуацію в державі. Дніпропетровщина самодостатній регіон з потужним промисловим та науковим потенціалом, розвинутим сільськогосподарським виробництвом, високим рівнем розвитку транспорту і зв'язку, вигідним географічним положенням та багатими природними ресурсами. Область володіє близько 50% загальнодержавних запасів корисних копалин: 100% марганцевої руди, 70% залізної руди, 45% розвіданих запасів вугілля.

Але найближчими роками зберігатиметься негативний тренд сировинного характеру експорту Дніпропетровської області, що спричиняє високу залежність зовнішньої торгівлі від шоків на світових ринках, залежність від російських ринків збуту та загальний спад експорту внаслідок пандемії.

Метою статті є створення механізму диверсифікації експортного потенціалу Дніпропетровської області в умовах економічної та політичної кризи України.

О. Головачова у своїй праці [1] досліджує стан інфраструктури українського аграрного ринку та його вплив на загальний розвиток АПК. А. Задоя досліджував питання зовнішньої торгівлі України, зокрема високотехнологічними товарами [2]. С. Кулицький приділяв увагу питанням трансформації економіки [3]. І. Гужва аналізував інструменти торговельного захисту та торговельні війни [4]. В. Ляшенко проводив аналіз можливості використання пільгових режимів розвитку пріоритетних галузей [5]. Н. Осадча приділяла увагу створенню балансу стимулів та обмежень у митній

сфері [6]. Р. Прокопенко аналізував перспективи вітчизняних галузей при виході з кризи [7].

Результати дослідження. Україна є залежною від торгівлі із РФ. Хоча активно йде переорієнтація на ринки ЄС, Азії, Африки. Велика залежність від російського ринку (понад 40% усього експорту) зберігається ще принаймні за трьома десятками видів української продукції, вартість поставок кожної з яких до РФ становить близько 1 млрд грн на рік і більше. В Україні відсутній державний механізм диверсифікації ринків збуту, єдиної концепції диверсифікації ринків та скорочення логістичних витрат також не розроблено [14] (табл. 1).

Слід зазначити, що у березні 2020 р. в Україні спостерігається зростання курсу долара на 15%, що може стати поштовхом до активізації експорту. Необхідно розробити програму щодо підвищення відсотка високотехнологічної продукції в загальному обсязі в Україні (за прогнозами попит на цю групу товарів значно зростає). Частка продукції високого рівня наукоємності в Україні складає – 1,6%.

Від часу поширення пандемії коронавірусу збільшується кількість країн, які запроваджують торговельні обмеження. Так, якщо не враховувати обсяги експорту енергоносіїв, то імпорт товарів до України зменшився у березні на 1,8%, а експорт українських товарів — на 3,8% (у порівнянні з аналогічним місяцем попереднього року) [16].

Під час карантину є тенденція втрати сфери обслуговування всередині країни. При цьому українські експортери промислових та сільськогосподарських товарів перебувають у значно кращих умовах. І втрат вони почнуть зазнавати вже після того, як масовий карантин та зниження доходів у багатьох країнах світу спровокує якщо не зменшення фізичних обсягів споживання, то принаймні зниження цін [16].

Проблеми вітчизняного виробничого сектору все ще зумовлені не обмеженнями через пандемію, а, насамперед, наслідками накопичених у попередній час

Загрози щодо ефективності зовнішньоекономічної діяльності України

Назва	Зміст
1. Відтік кадрів і ризик рецесії	Найбільшим (і зростаючим) ризиком для зовнішньоекономічної діяльності у 2020 році є скорочення трудових резервів (зокрема, внаслідок зовнішніх факторів)
2. Залежність України від міжнародних кредитів	Низька довіра з боку кредиторів може відіграти ключову роль у зниженні можливостей країни щодо залучення потрібних фінансових ресурсів із-за кордону. Нині тривають значні надходження валюти в результаті придбання нерезидентами українських урядових боргових зобов'язань (ОВДП)
3. Дефіцит фінансових коштів	Дефіцит торговельного балансу (зростання якого у 2020 році може продовжитися з темпами на рівні 15–20%), волатильність terms of trade (співвідношення експортних та імпорتنих цін), а також невизначеність у відносинах із МВФ (загроза того, що за новою програмою «розширеного фінансування» буде отриманий лише перший транш коштів, оскільки інші залежатимуть від реалізації реформ, передбачених меморандумом, що здається досить проблематичним)
4. Відсутність дієвих кроків щодо реалізації державних експортних програм. Зміна уряду на початку світової фінансової кризи та пандемія	Зовнішньоекономічні позиції України значною мірою визначатимуться диджиталізацією промислових технологій, 3D-виробництвом, інтернетом речей, інтеграцією процесів накопичення енергії (Energy Storage Integration), штучним інтелектом тощо. А в цьому напрямі помітних зрушень не спостерігається. Поодинокі українські стартапи реалізуються поза межами країни через брак венчурного фінансування в ній
5. Гібридна війна із РФ	У квітні 2019 року РФ оголосила про розширення санкцій проти України, реагуючи на попереднє запровадження українською стороною санкцій проти російського бізнесу. Із 1 червня 2019 року РФ ввела обмеження на постачання нафти й нафтопродуктів до України (через заборони та обов'язкові дозволи). Україна є залежною від ринків РФ
6. Вплив кліматичних змін	Прогнозні цінові тренди у 2020 році матимуть різноспрямовану дію покращання для сільськогосподарського сектору, погіршення для металургійного комплексу. У зв'язку із пандемією, яка розпочалась на тлі світової фінансової кризи, спостерігається падіння цін на сировинну продукцію. За оцінками МВФ індекс цін на сільськогосподарську та сировинну продукцію (Commodity Industrial Inputs Price Index) знизиться на 6%
7. Відсутність державного механізму диверсифікації ринків збуту	Єдиної концепції диверсифікації ринків та скорочення логістичних витрат не розроблено

негативних факторів. Відсутня ґрунтовна економічна та торговельна політика, заснована на захисті національних інтересів. Наслідком чого є втрата конкурентоспроможності української продукції як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку.

До груп товарів, за якими зріс експорт у 2019 році, відносяться зерно, борошно, крупи, готові продукти із зерна, корми для худоби, а також залізна руда, тютюнові вироби, напої, скловироби, добрива та мийні засоби. Окрім невеликої кількості таких товарних груп та обмеженого потенціалу для подальшого зростання, проблема полягає також у низькому рівні обробки більшості такої продукції [16].

У галузях із більшою доданою вартістю спостерігається зменшення експорту: меблі, продукція деревообробки, хімічна продукція, вироби легкої промисловості, продовольчі товари (наприклад, вироби харчової промисловості, м'ясо, плоди, овочі, яйця). Значно погіршилася структура експорту в гірничо-металургійному комплексі (зменшення експорту чорних металів, але відбувається зростання експорту руди). Проте експорт до Китаю в березні 2020 року більш як у півтора раза перевищив торішній показник і сягнув 493,4 млн дол. (проти 326,6 млн дол. у березні 2019 року). Частка поставок до Китаю в українському експорті збільшилась до 10,4% проти 7,6% рік тому. Китайський імпорнт до України зменшився на 17,2%.

Зміна обсягів української торгівлі з Японією та Південною Кореєю, сусідніми з Китаєм країнами, які

уникли масштабних обмежень економічної діяльності через ситуацію з COVID-19, також ілюструє, що на динаміку української зовнішньої торгівлі значно більший вплив справляли чинники, не пов'язані з пандемією. Зокрема, український експорт до Японії знизився із 17,4 млн дол. у березні 2019 року до 14,2 млн дол. у березні 2020 року, а до Південної Кореї – зріс із 29,1 до 49,9 млн дол. за той самий період.

У географії української зовнішньої торгівлі набагато більшу роль і далі відігравали ті самі тренди, які проявили себе задовго до появи першої інформації про COVID-19 та пов'язаних із ним обмежень.

Дніпропетровська область має потужний промисловий потенціал, який характеризується високим рівнем розвитку важкої індустрії. У регіоні діють близько 500 великих та середніх промислових підприємств майже всіх основних видів економічної діяльності.

На Дніпропетровщині вироблялося у 2018 році 16,3% (7722880 тис. дол.) усієї реалізованої промислової продукції України. За цим показником область посідала перше місце в Україні.

Слід зазначити, що сальдо торговельного балансу Дніпропетровської області зросло та має позитивну величину, у 2018 році склало 2548,1 млн дол. США. За структурою тільки 13,2% експорту відправляється до країн колишнього СНД, та 32,8% – до Європи, 33,8% – країн Азії, 14,6% – країн Африки та 4,3% країн Америки (табл. 2).

Таблиця 2

**Зовнішньоекономічна діяльність
Дніпропетровського регіону у 2017-2018 рр.**
(за даними Держстатистики України)

	2017 р.	2018 р.
Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності області:		
експортери товарів,	1233	1203
імпортери товарів	2248	2464
Географія експорту, %:		
країни колишнього СНД	13,2	12,7
країни ЄС	32,8	35,6
країни Азії	33,8	128,8
країни Африки	14,6	15,2
країни Америки	4,3	5,5

Висока енергоємність підприємств області створює додатковий ризик в умовах зростання світових цін на енергоносії та великої залежності від зовнішніх поставок газу.

Індекс промислового виробництва області за 2017 рік склав 99,7%.

Серед товаровиробників-переробників зростання рівня випуску продукції зафіксовано у металургійному виробництві, виробництві готових металевих виробів, крім машин і устаткування; гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції; харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів; коксу та продуктів нафтопереробки; виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічної діяльності; у машинобудуванні, крім ремонту і монтажу машин і устаткування (індекси 101,7–138%).

Обсяги експорту товарів у 2018 році становили 7822 млн дол. США, експорт послуг – 134 млн дол., і порівняно з 2017 роком експорт товарів збільшився на 9,5%, імпорт – на 14,2%. Позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу товарами дорівнювало 2458,4 млн дол. США (рис. 1).

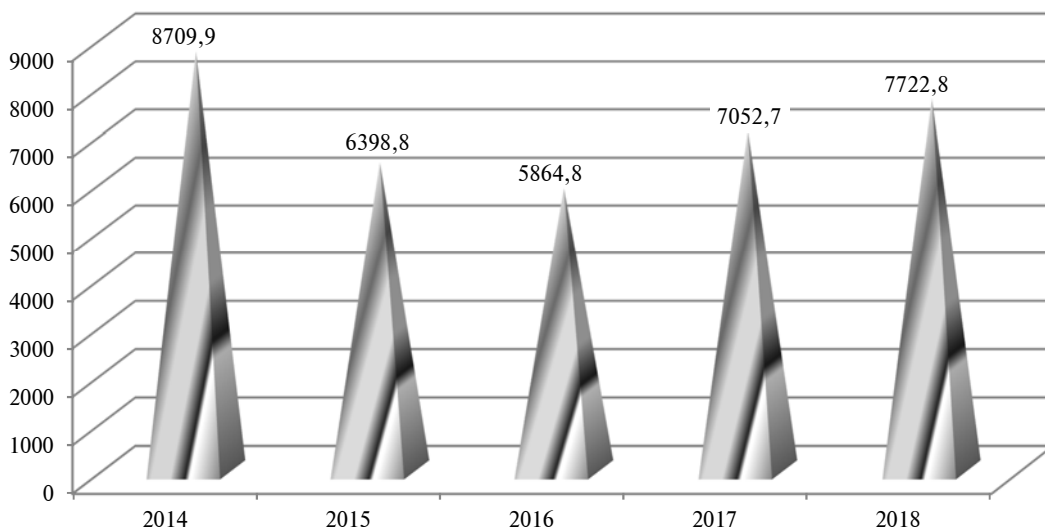


Рис. 1. Експорт товарів Дніпропетровської області, млн дол. (за даними Держстатистики України)

Коефіцієнт покриття експортом імпорту дорівнював 1,46. Зовнішньоторговельні операції проводились з партнерами зі 159 країн світу. Експорт послуг у 2018 році порівняно з 2017 роком збільшився на 4231 тис. дол.

Основа товарної структури експорту області склали чорні метали (45,1% від загального обсягу) та руди, шлак і зола (23,6%).

Слід зазначити, що створення експортної стратегії, якою пишається Міністерство економічного розвитку і торгівлі, — це лише перший крок. Адже наявність самого документа бізнесу не допомагає, і без розробки регіональних і галузевих стратегій її взагалі не можна

буде застосувати на практиці. Підприємці від Міністерства економічного розвитку чекають не стратегій, а цілком конкретних поправок до чинних законів, усунення бюрократичних та адміністративних бар'єрів, зниження корупційних ризиків. Дніпропетровська область залежить від російського ринку. Тому й виникає необхідність шукати альтернативні напрями просування товару.

Динаміка зовнішньоторговельного обороту Дніпропетровської області із Росією зросла у 2018 році порівняно із 2017 роком на 139,1 млн доларів США. Експорт до РФ зменшився у 2018 році на 50,2 млн дол. (табл. 3, рис. 2).

Таблиця 3

Динаміка показників зовнішньої торгівлі Дніпропетровської області з Росією у 2014-2018 роках, млн дол. США
(за даними Держстатистики України)

	2014	2015	2016	2017	2018
Зовнішньоторговельний оборот	2929,8	1613,1	1422,1	1893,7	2032,8
Експорт	1926,0	858,0	613,2	678,5	628,3
Імпорт	1003,8	755,1	808,9	1215,2	1404,5
Сальдо	922,2	102,9	-195,7	-536,7	-776,2

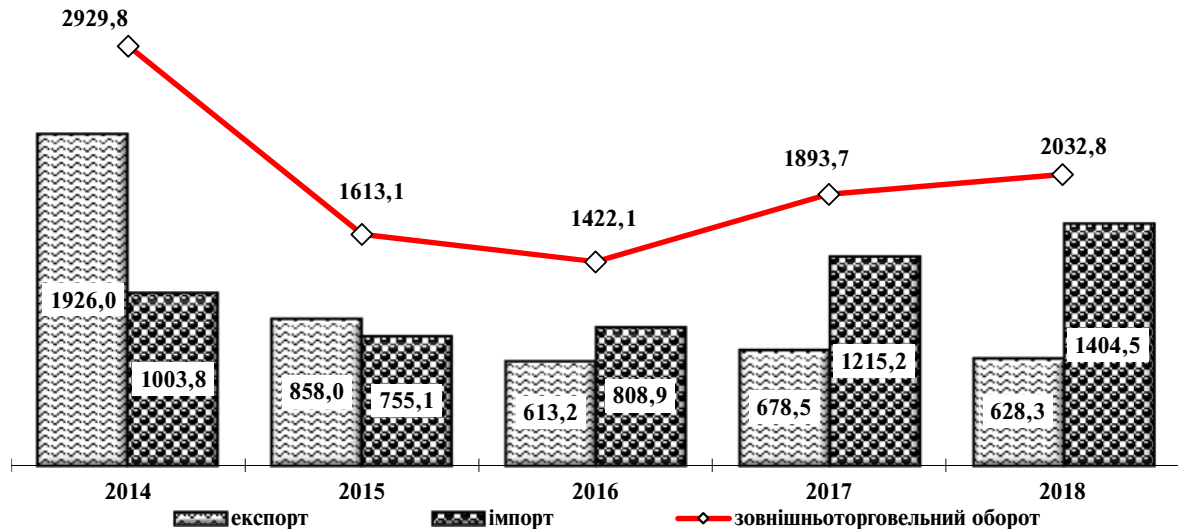


Рис. 2. Зовнішня торгівля Дніпропетровської області з Росією, млн дол. США (за даними Держстатистики України)

Серед головних тенденцій експортної діяльності області – збільшення ролі країн Європи як торговельного партнера, що серед інших причин відбулося завдяки Угоді про Асоціацію з ЄС та диверсифікації джерел постачання енергії. Водночас країни Азії в останні три роки стали найбільшими споживачами українських товарів, зокрема продовольчих. Експорт олії до країн Азії за 2006–2018 роки збільшився в 10 разів, істотні зміни також відбулися в експорті зернових культур за рахунок нарощування поставок кукурудзи. У розрізі країн найбільший обсяг товарів експортується до Туреччини (металургійна продукція та насіння олійних). Більше половини імпорту з Азії припадає на Китай, обсяги поставок із якого за останнє десятиріччя збільшилися вдвічі за рахунок нарощування імпорту продукції машинобудування (побутова техніка, запчастини) та промислових виробів (одяг та взуття) [14].

Найбільш перспективним напрямом експорту для України до країн Азії є експорт агропромислової продукції та металургійної.

«Азійські тигри» за порівняно нетривалий відрізок часу здійснили економічне диво, перетворившись із відсталих країн на світових лідерів. Тепер з їх допомогою успіху можуть досягти українські виробники молочних продуктів.

Перспективним шляхом порятунку галузі є переорієнтація на ринок Південно-Східної Азії. Є кілька вагомих причин обрати саме цей напрямок збуту:

- зростання кількості населення регіону та підвищення споживчого попиту завдяки збільшенню доходів;

- країни Південно-Східної Азії посідають ключові позиції в рейтингу держав із найсприятливішими умовами для ведення міжнародної торгівлі. У цьому списку світове лідерство належить Сінгапуру, а Гонконг – на третьому місці.

Цей ринок демонструє стабільний попит на молочну продукцію за відсутності або за дуже малої наявності внутрішніх виробників.

У 2017 році Україна експортувала 109,2 тис. тонн молочних продуктів, у тому числі Дніпропетровська область. Найбільшу частку в структурі експорту займає

сухе молоко – 36,6 тис. тонн. Далі йде молочна сироватка – 23,9 тис. тонн, молоко і вершки згущені – 15,2 тис. тонн, вершкове масло та молочні жири – 12,1 тис. тонн. Частка не згущених молока та вершків становить 10,5 тис. тонн, а твердих сирів – 8,1 тис. тонн. Зростання спостерігалось лише у двох групах товарів: молоко та вершки згущені, а також масло вершкове та молочні жири. Ключовим партнером із торгівлі сирами може стати Сінгапур. У країні зберігається високий попит на цей продукт і збільшуються обсяги його споживання. Рівень доходів населення Сінгапуру достатньо високий, тому й ціни тут вищі за середньосвітові показники. Що стосується сирів, то вартість бюджетних сортів стартує від \$20–25 за 1 кг. Зайшовши на сінгапурський ринок молочних продуктів, Україна може не лише наростити обсяги експорту, а й підвищити вартість продукції та отримати високу репутацію серед інших країн регіону. А покращення іміджу, своєю чергою, створить підґрунтя для подальшої експансії на торгові майданчики Південно-Східної Азії. Крім Сінгапуру, Україна може експортувати молокопродукти до Китаю.

Україна має мало спільного з далекими країнами Азії. Однак нині постійно зростає інтерес, зумовлений глобалізацією, до інтеграційних процесів в інших регіонах світу. Причетні урядові установи, численні приватні компанії вивчають політико-економічні процеси та інвестиційно-торговельні можливості Азійського регіону. Як відомо, відносини України з країнами Південно-Східної Азії регулюються такими законодавчими актами, як «Основні напрями зовнішньої політики України», що введені в дію Постановою Верховної Ради України 1993 року, а також відповідними концепціями українсько-азійського співробітництва, розробленими МЗС за участю його закордонних установ.

Зовнішньоторговельний оборот Дніпропетровської області з країнами Азії збільшився у 2018 році порівняно з 2017 роком на 3,5%, при цьому експорт зменшився на 6,3%, імпорт збільшився на 25,4% (табл., рис. 3). Слід зазначити, що експорт товарів має стабільну тенденцію коливань в межах 2300 млн дол. США, імпорт із країн Азії значно збільшився [11].

Динаміка показників зовнішньої торгівлі Дніпропетровської області з країнами Азії у 2014-2018 роках, млн дол. США (за даними Держстатистики України)

	2014	2015	2016	2017	2018
Зовнішньоторговельний оборот	4479,7	3249,5	2918,9	3480,4	3602,3
Експорт	3379,3	2508,8	2083,4	2401,9	2249,7
Імпорт	1100,4	740,7	835,5	1078,5	1352,6
Сальдо	2278,9	1768,1	1247,9	1323,4	897,1

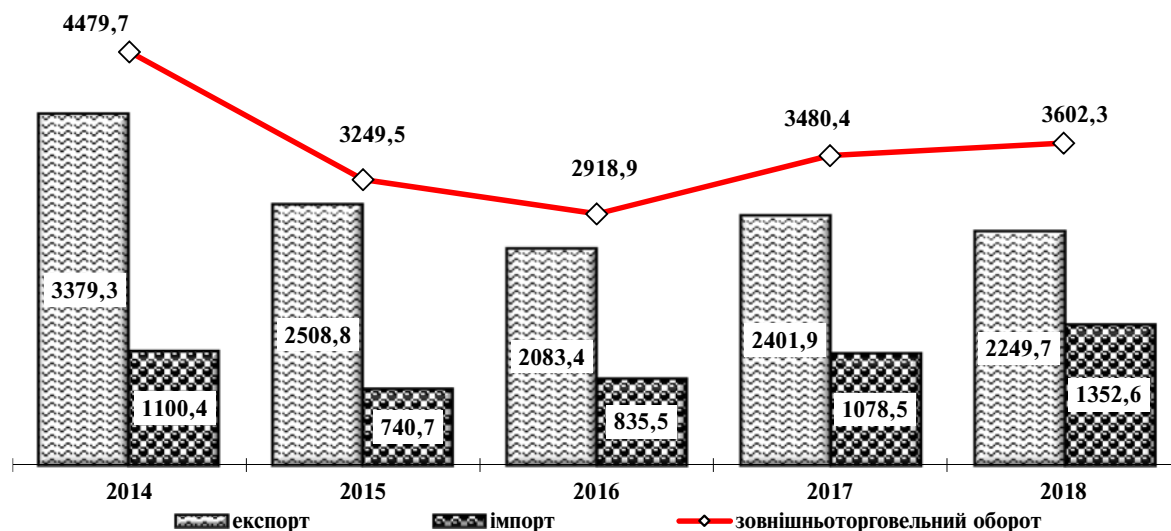


Рис. 3. Зовнішня торгівля Дніпропетровської області з країнами Азії, млн дол. США (за даними Держстатистики України)

Найбільші обсяги експортно-імпорتنих товарних операцій Дніпропетровської області у 2018 році припадають на наступні країни Азії: Китай (експорт – 595 млн дол. США, імпорт – 821 млн дол. США), Туреччина (експорт – 532,4 млн дол. США, імпорт – 155,7 млн дол. США), Ірак (експорт – 222,5 млн дол. США), Ліван (експорт – 138,9 млн дол. США, імпорт – 0,7 млн дол. США), Індія (експорт – 138,4 млн дол. США, імпорт – 52,1 млн дол. США), Ізраїль

(експорт – 115,0 млн дол. США, імпорт – 28,1 млн дол. США), Індонезія (експорт – 88,3 млн дол. США, імпорт – 30,6 млн дол. США), Об'єднані Арабські Емірати (експорт – 78,1 млн дол. США, імпорт – 17,4 млн дол. США), Грузія (експорт – 72,8 млн дол. США, імпорт – 14,9 млн дол. США), Саудівська Аравія (експорт – 65,2 млн дол. США, імпорт – 39,6 млн дол. США) (табл. 5) [11].

Таблиця 5

Експортно-імпорتنі товарні операції Дніпропетровської області з країнами Азії у 2018 році

№ з/п	Назва країни	Експорт		Імпорт	
		2018 рік млн дол. США	у % до попереднього року	2018 рік млн дол. США	у % до попереднього року
	Країни Азії, у тому числі:	2224,8	93,4	1315,4	128,2
1	Китай	595,0	88,5	821,2	134,0
2	Туреччина	532,4	89,7	155,7	127,3
3	Ірак	222,5	94,9	–	–
4	Ліван	138,9	82,4	0,7	44,7
5	Індія	138,4	84,7	52,1	82,1
6	Ізраїль	115,0	120,7	28,1	704,9
7	Індонезія	88,3	183,4	30,6	77,2
8	Об'єднані Арабські Емірати	78,1	136,4	17,4	165,2
9	Грузія	72,8	102,6	14,9	181,0
10	Саудівська Аравія	65,2	63,6	39,6	108,6

З Дніпропетровської області до країн Азії експортувалися: чорні метали (прокат, профілі, феросплави тощо) – половина експорту (понад 51% у загальній структурі експорту товарів до африканських країн);

руди, шлаки і зола (залізорудний концентрат) – четверта частина експорту (близько 25%); продукція АПК (агропромислового комплексу) та сільськогосподарська (продовольчі товари, зерно, жири (олії), молоко, мед

тощо) – понад 10%; вироби з чорних металів – 3%; продукція хімічних галузей (добрива, полімерні матеріали, екстракти, хімічні сполуки, паперова продукція) –

до 1%; машинобудівна продукція (устаткування, обладнання, частини до залізничного транспорту, с/г машини, судна) – 0,8% [11] (рис. 4).

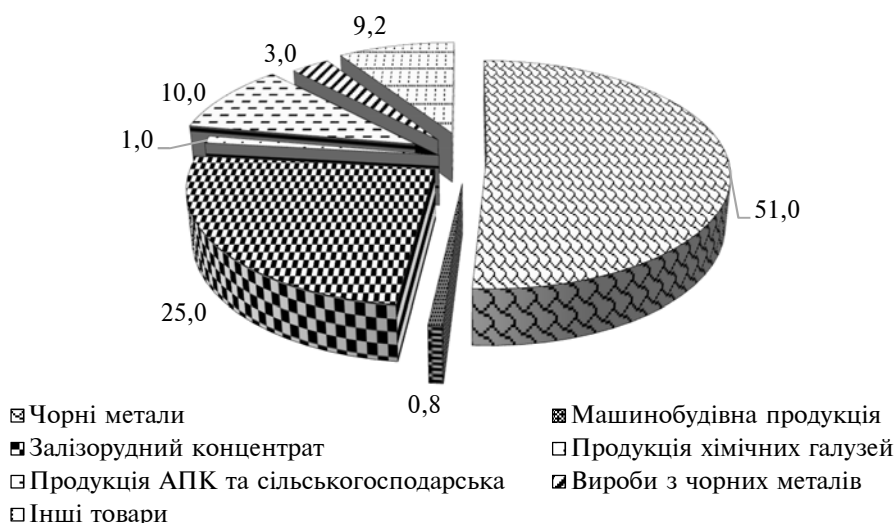


Рис. 4. Основна товарна структура експорту Дніпропетровської області до країн Азії у 2018 році

Слід зазначити, що від успіху наших експортерів у свою чергу залежать робочі місця та добробут населення Дніпропетровського регіону. Ризики й переваги, що впливають з експортної орієнтованості національної економіки, змушений брати до уваги кожен український уряд, а в часи економічних труднощів цю тему полюбляють згадувати всі політики.

Покращання експортного клімату у Дніпропетровській області має стати системним на основі постійної комунікації бізнесу і влади, спрощення складних та зарегульованих процедур, запровадження доступу до актуальної інформації щодо провадження експортної діяльності.

Проблемним аспектом просування експорту є відсутність у підприємців знання правил та умов СОТ. Членство в СОТ призвело до зниження рівня тарифного захисту, особливо для розвинених країн. Обмежені тарифними зобов'язаннями країни в пошуку захисту своїх економік почали активно використовувати інструменти торговельного захисту у вигляді антидемпінгових і компенсаційних мит [11].

В Україні відсутній законодавчо обґрунтований механізм взаємодії держави та галузевих громадських організацій. Певні намагання держави побудувати механізм діалогу влади та бізнесу не є послідовними. Так, процеси роздержавлення, приватизації, реструктуризації економіки, перерозподілу власності – ще один фактор формування внутрішніх умов для консолідації нового бізнесу в громадські об'єднання. Для просування цих процесів потрібні були структури, які могли б чітко сформулювати органам влади свої актуальні вимоги і відстоювати інтереси своїх галузей усіма конституційно можливими засобами, тобто могли позиціонувати себе й захищати свої інтереси в державних органах виконавчої влади. У лютому 1992 року на основі Асоціації підприємств промисловості, будівництва, транспорту, зв'язку «Україна» було утворено Український союз промисловців і підприємців (УСПП), який своєю головною метою визначив захист економічних, соціальних та інших загальних інтересів вітчизняних виробників товарів та послуг, сприяння формуванню

в Україні соціально орієнтованої економіки, вирішення питань соціального партнерства на тристоронніх засадах (державна, бізнес та роботодавці). Нові форми громадських бізнес-об'єднань утворювалися здебільшого за галузевим принципом, рідше – за територіальним. Формувалися також і професійні громадські об'єднання. Для прикладу, в 1988-1989 роках були засновані перші комерційні банки в Україні.

У різні часи урядом України то скасовувалася, то відновлювалася діяльність громадського органу бізнес-спільноти – Ради підприємців при Кабінеті Міністрів України, яка на цей момент часу функціонує. Але в Україні діє ще один консультативно-дорадчий орган – Рада національних асоціацій товаровиробників. В Україні діє ще кілька галузевих громадських організацій, які позиціонують себе як саморегульовані. Громадські організації останнім часом самі виступають із законодавчими ініціативами щодо саморегулювання галузей, зокрема Українська будівельна асоціація (УБА). Проте чіткий механізм співробітництва та взаємодії держави та бізнесу відсутній. Слід зазначити, що за такими недоліками у співробітництві держави та уряду відбувся завершальний етап приєднання України до СОТ. Участь бізнес-громадськості не була підготовлена до переговорного процесу та регламентована жодним нормативним актом.

Представниками уряду не здійснювалося консультацій з питань формування умов вступу країни до СОТ з громадськими організаціями, в тому числі у сфері митної політики. Роль громадських організацій обмежувалася в засіданнях робочих груп відповідних відомств, але за відсутності налагодженої системи збору та обробки інформації не завжди їх висновки та пропозиції ураховувалися при розробці плану пропозицій щодо вступу України до СОТ. Це стало однією з головних причин того, що Україна не змогла краще використати свої потенційні переваги членства у СОТ.

Глобалізаційні процеси в міжнародній торгівлі стимулюють уряд до співробітництва з діловою спільнотою у пошуку шляхів виходу із ситуації. Уряд має збалансувати інтереси підприємців і держави та допо-

могли бізнесу у пошуку нових ринків збуту і захисту національних інтересів (тому що уряд має функції вести переговори про процеси щодо міжнародного співробітництва і захисту інтересів національних товаровиробників). При цьому неурядові організації мають надати необхідну інформацію, яка б сприяла переговорним процесам. Для цього асоціації повинні мати спеціалістів із міжнародної торгівлі із знанням угод і процедур СОТ. Крім того, при підготовці та ініціюванні законопроектів також аналізувати угоди СОТ та не пропонувати заходів, що не відповідають домовленостям. Хоча спочатку вони були розроблені для боротьби з недобросовісною конкуренцією – але згодом переросли в широко використовуваний інструмент торговельного захисту.

Введення антидемпінгових і компенсаційних мит вважається цілком законним, якщо вони застосовані без грубих порушень Антидемпінгової угоди СОТ і Антисубсидійної угоди СОТ.

Попередній уряд успішно провалив експортну стратегію, наостанок у 2019 році схвалив нову («Стратегію розвитку експорту продукції сільськогосподарства, харчової та переробної промисловості України до 2026 року»). У пояснювальній записці до документу вказана мета проєкту: «Визначення довгострокової державної політики, спрямованої на забезпечення стабільного нарощування обсягів експорту продукції (товарів, послуг, технологій) вітчизняного сільськогосподарства, харчової та переробної промисловості». Існують окремі інструменти-підказки для орієнтації в експортних правилах та потоках окремих торговельних ринків. Зокрема, у 2019 році було створено інформаційну веб-сторінку «Хелпдеск», яка має допомогти розібратись в загальній логіці вимог до товарів на ринку ЄС та знайти вимоги до конкретних товарів. Загалом експерти Офісу підготували 16 оглядів країн та секторальних оглядів по Канаді, Північній Америці, Китаю, Індії, Норвегії, Великій Британії, Німеччині тощо [14].

Світова практика має певний досвід щодо вирішення вказаних проблем, врахування якого, на нашу думку, є доцільним і може сприяти підвищенню як економічного, так і експортного потенціалу України.

Українські експортери мають труднощі в просуванні товарів на ринки ЄС. Це пов'язано із відсутністю досвіду у підприємців, незнанням правил СОТ та відсутністю обізнаності щодо торговельних війн, антидемпінгових досліджень. Угода із ЄС містить обмеження щодо експорту товарів. Тому крім ринків ЄС доцільно опанувати нові ринки, а саме: Азії та Африканського континенту. Країни Азії мають велику потребу в харчовій продукції. Слід зазначити що на перших етапах підприємству необхідна допомога в пошуку власної ніші та розробки стратегічних та тактичних планів щодо просуванні товарів на ринки Азії.

Одним з напрямів стимулювання експорту є й податкові пільги: звільнення постачальників експортних товарів (послуг) на визначений період від сплати податків на частину поточної виручки й експортних операцій; надання пільгових умов за амортизаційними відрахуваннями; переведення коштів від експорту на спеціальні рахунки, які неоподатковуються; створення резерву для заохочення виробництва експортної продукції підприємствами малого та середнього бізнесу. В Україні операції з вивезення товарів у митному режимі експорту оподатковуються ПДВ за нульовою ставкою

(пп. "а" п. 195.1.1, п. 206.4 ПКУ). При цьому датою виникнення податкових зобов'язань є дата оформлення митної декларації, що засвідчує факт перетинання митного кордону України, оформленої відповідно до вимог митного законодавства (пп. "б" п. 187.1 ПКУ). Податківці зазначають, що на дату виникнення податкового зобов'язання платник ПДВ – експортер складає податкову накладну з урахуванням офіційного курсу гривні до іноземних валют, який установлено Нацбанком у попередній робочий день. В Україні створено офіс з просування експорту (Export Promotion Office) – консультативно-дорадчий орган Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (МЕРТ), який було започатковано Наказом МЕРТ №1861 від 03 листопада 2016 року в якості «єдиного вікна» допомоги українським експортерам в отриманні доступу до зовнішніх ринків. В рамках фінансованої ЄС Програми «EU4Business» у грудні 2017 року ГС «Фонд підтримки реформ в Україні» підписав з Європейським банком реконструкції та розвитку договір про запуск проєкту «Консолідація експортного потенціалу та сприяння доступу на зовнішній ринок малого та середнього бізнесу України» у співпраці з експертами, що входять до складу робочої групи Офісу з просування експорту.

Відомо, що для того, аби країна мала значний експортний потенціал, необхідно всіляко стимулювати експортне виробництво. У таких країнах, як США, Великобританія, Швейцарія, де є досить широкі внутрішні ринки грошей і капіталу, багато комерційних банків охоче кредитують зовнішньоторговельні операції на тривалі строки, якщо їх підтримує емісійний інститут через переоблік їх зобов'язань (у разі виникнення у банків проблем з ліквідністю). В інших державах (Австрія, Франція, ФРН, Італія) державні інститути не відіграють вагомій ролі в експортному фінансуванні, а є приватні структури, які надають середньо- і короткотермінові кредити. У більшості інших західноєвропейських країн, а також в Японії й Канаді, комерційні та інші приватні банки неохоче йдуть на виділення більш-менш значних ресурсів на цілі фінансування зовнішньої торгівлі. Тому там існують достатньо великі державні інститути. Серед останніх активну роль відіграють страхові компанії [15, с. 52-53]. В Україні такої системи поки що практично немає, тоді як без неї вихід на зовнішні ринки вельми ускладнений. Вона потрібна всім експортерам, а тим більше малим підприємствам. Враховуючи брак коштів у державному бюджеті України для стимулювання експорту, слід ширше залучати кошти комерційних банків, надаючи їм при цьому певні пільги з боку НБУ. Важливою особливістю стимулювання експорту є його страхування, пов'язане не тільки з довгим терміном поставки продукції (послуг), а і з комерційними та політичними ризиками, які стали чинними в міжнародній бізнесовій практиці. Роль страхування зросла за останні роки, особливо у зв'язку з важким валютно-фінансовим станом багатьох держав, непогашенням кредитів, відстрочкою платежів військовими діями в окремих регіонах світу, політичною нестабільністю держав. Сутність державного страхування експортних та кредитних ризиків визначається в зобов'язаннях уряду (в особі спеціальних органів) взяти на себе витрати з виконання контрактів, якщо покупець не може виконати прийняті умови. Крім того, у багатьох країнах широкий розвиток отримала система страхування так зва-

них фінансових ризиків, яке здійснюють різні фінансові установи і насамперед банки. Це – фінансові ф'ючерси, форвардні опціони та багато інших. В Україні такого роду фінансові інновації не застосовуються, що також стримує розвиток зовнішньої торгівлі. Як свідчить світовий досвід, значним напрямом стимулювання експорту є й податкові пільги: звільнення постачальників експортних товарів (послуг) на визначений період від сплати податків на частину поточної виручки від експортних операцій; надання пільгових умов за амортизаційними відрахуваннями; переведення коштів від експорту на спеціальні рахунки, які не оподатковуються; створення резерву для заохочення виробництва експортної продукції підприємствами малого та середнього бізнесу; заснування фонду для погашення втрат від інвестування за кордоном.

Достатньо широко в експортній міжнародній практиці стимулювання застосовується метод фінансових пільг, який ґрунтується на поверненні митних податків, сплачених при імпортуванні сировини для потреб експортного виробництва, та звільненні від непрямих податків на дефіцитні в цій державі матеріали, технічна допомога, страхування ризиків.

У міжнародній практиці важливу роль відіграють торговельні дома, що виконують моніторинг конкуренції. До переваг присутності торговельних домів відносяться: можливість одержання вигоди за рахунок економії на масштабах виробництва (транспорт, складські операції тощо), розширення доступу до фінансування експорту за пільговими відсотками, покращення можливості використання висококваліфікованих і професійних кадрів при вирішенні проблем на митниці, підготовці документів, ефективне використання рекламних й медійних компаній, участь у міжнародних виставках та ярмарках. Створення торговельних домів в країнах Азії дозволить більш ефективно просувати українську продукцію [15].

Драматичний спад активності України на традиційних ринках збуту змушує до пошуку експортних ніш, нових можливостей у глобальній економіці, де центри зростання розташовані в країнах, що розвиваються. Регіон Азії, Перської затоки, Північна, Західна, Центральна, Південна Африка – нові потенційні джерела попиту та інвестицій в Україну. Так, партнерство з країнами Перської затоки здатне принести стратегічні інвестиції в транспортну інфраструктуру і ланцюжок створення доданої вартості в харчовій промисловості, перетворивши Україну на харчовий центр для країн, що розвиваються на Близькому Сході та в Африці. «Незавершена урбанізація і гігантська кількість людей, які ще не є «забезпеченими споживачами», – відмінна стартова позиція для переорієнтації товаропотоків та розвитку агропромислового сектору економіки, для якого Україна та східні регіони мають значні природні ресурси» [17, с. 24-25]. Автори роботи [17] обґрунтували необхідність створення Торгового Дому Україна–Африка як пілотного проекту зміни експортної структури. Так, «передумовою ідеї створення Торгового Дому саме з країнами Африки є чинники, які впливають на підставі аналізу еволюції GVCs (глобальних ланцюжків вартості), а саме: 1) відносно низький стартовий рівень середньодушових доходів в Африканських країнах в умовах урбанізації і диверсифікації економік веде до швидкого зростання попиту на продукти харчування для населення і промислові товари, необхідні для розвитку інфраструктури;

2) низький рівень доходів у країнах Африки визначає попит на відносно дешеві недиференційовані товари, які Україна може експортувати негайно; 3) товари/продукція, які поставляються на ринки країн Африки, відповідають нижчим стандартам продуктів і процесів, ніж товари/продукція, що експортуються на ринки ЄС, і це надасть змогу українським товаровиробникам отримати певний перехідний період для гармонізації продукції за світовими стандартами; 4) українська економіка, яка продукує товар, має структуру господарства і траєкторії розвитку промисловості, аналогічні товароспоживачам у країнах Африки» [17, с. 24-25]. Як результат, розвиток економіки України та розвиток економік країн Африки будуть стимулювати один одного. Таким чином, природний потенціал створює передумови для отримання ключовою продукцією східних регіонів конкурентних переваг на європейському, азійському, африканському ринках за умови залучення значних інвестицій у розвиток виробництва. У 2018 році запрацював проєкт Українського торговельного дому в Африці Global Ukrainian Distribution, Investment & Trading (GUDIT).

Тому створення торгового дому Україна–Азія є доцільним. Це дозволить залучити інвестиції, зменшити експортні бар'єри. Буде сприятиме стимулюванню розвитку економіки України та країн Азії.

У грудні 2019 року у світі розпочалась пандемія коронавірусу Covid 2019. Пандемія почалась з Китаю та розповсюдилась по світу, зокрема країнами Європейського Союзу. Найбільше постраждала Італія. Країни закривають кордони та торгівля зупиняється. В світі розпочалися деглобалізаційні процеси і, як наслідок, зупинення торгівлі. Слід зазначити, що найбільшими торговими партнерами країн Європейського Союзу були Сполучені Штати Америки (674 млрд євро або 17,1% від експорту-імпорту товарів поза ЄС) і Китай (605 млрд євро або 15,4%).

Україна має кілька конкурентних позицій, які дають українській промисловості деякі конкурентні переваги в умовах співпраці з Китаєм у ході реалізації глобального проєкту «Один пояс – один шлях» шляхом виробництва доданої вартості на підприємствах України, щоб вона вважалась в ЄС країною походження товару:

перша конкурентна перевага – дешева робоча сила. Низькі заробітки китайців залишилися в минулому. З початку 2000-х зарплати у Китаю зросли більш ніж у 4 рази, а в Україні вартість робочої сили значно зменшилась із 2014 року. Середня місячна заробітна плата у китайських містах вже близько 1 тис. доларів, а в Україні 10 000 грн (табл. 1);

друга конкурентна перевага – потреба Китаю в сільськогосподарській продукції. Населення Китаю продовжує зростати, за останні 7 років воно збільшилося майже на 50 млн. Воно потребує, як мінімум, продуктів харчування. Тут в Україні відкриваються можливості з її аграрним сектором, що швидко розвивається. Китай зацікавлений в українських продуктах. Українські компанії, що пройшли сертифікацію ЄС, здатні надати продукти необхідної якості;

третя конкурентна перевага – Україна входить до стратегічних планів Китаю. Китай не живе короткостроковими перспективами. У них традиційно присутнє стратегічне мислення в державному плануванні. 10-30 років Відродження Шовкового шляху – це ідея країни, що чітко артикулюється. Україна знаходиться на цій

дорозі. Китайське керівництво справедливо вважає, що навіть тільки через це ми можемо становити для них інтерес;

четверта перевага – наявність в Україні ЗВТ з ЄС. Оскільки Китай вважається найважливішим постачальником товарів в ЄС, тому їх підприємства мають план перенести частку виробництв, наприклад, до України та тим самим диверсифікувати ризики і знизити імпорتنі мита завдяки ЗВТ з Європою;

п'ята перевага – стійка позиція України щодо співпраці із ЄС. Якщо інші ЗВТ України теж почнуть нормально працювати, то шансів у Китаю на просування своєї продукції в інші точки світу також збільшуються.

В ситуації часткової ізоляції Китаю у лютому 2020 (осередок пандемії) Україна може зайняти нішу Китаю як експортера до країн ЄС. Так, наприклад, у країнах Європи виникла проблема щодо відсутності фармацевтичної продукції, тому що складові вироблялися у Китаї. Китай у березні розпочав виробництво, але його експорт не досяг рівня 2019 року [10, 12].

Понад половини негативного салдо у торгівлі Дніпропетровської області товарами формується за рахунок Китаю (55% у 2018 році). У стані фінансової кризи виникає необхідність налагоджувати власне виробництво та зменшувати залежність від експорту з Китаю.

Висновки. Створення ефективного механізму диверсифікації експортного потенціалу Дніпропетровської області передбачає як використання вже створеного інституційного механізму в Україні, так й міжнародного досвіду.

Нагромаджений світовий досвід податкового стимулювання експорту може бути досить корисним і повинен використовуватися при вдосконаленні системи регулювання і фінансування експорту України в процесі подальших ринкових перетворень в економіці. Це може бути пільгове оподаткування прибутку; звільнення від податку на доход; знижки з цього відрахування з суми доходу, що підлягає оподаткуванню.

Для стимулювання експорту харчової промисловості, агропромислового комплексу в країні Азії доцільно кредитувати експорт, створювати торговельні дома. При цьому використовувати існуючий вже в Україні інституційний механізм: експортно-кредитне агентство, Export Promotion Office. Слід активізувати діяльність громадських організацій щодо покращення використання експортного потенціалу України в країні Азії. Накопичення первинного досвіду спілкування з однією з країн для підприємства допоможе в подальшому просуванню товарів до країн Азії. Підприємствам-експортерам необхідно створювати на підставі регіональних експортних стратегій власну стратегію опанування ринків.

Список використаних джерел

1. Головачова О. С. Проблеми та перспективи розвитку інфраструктури аграрного ринку України. *Бізнес Інформ*. 2013. №5. С. 178–183.
2. Задоя А.О. Зовнішня торгівля України: сучасні масштаби, структура і тенденції. *Академічний огляд*. 2016. № 2(45). С. 110–117.
3. Кулицький С. Питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7198>.

4. Гужва І. Слабка ланка: як Україні вмонтуватися в глобальні ланцюги доданої вартості. URL: t.ua/macrolevel/slabka-lanka-yak-ukrayini-vmontuvatisya-v-globalni-lancyugi-dodanoyi-vartosti_.html.

5. Ляшенко В.І. Регулювання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути. Донецьк: ДонНТУ, 2006. 668 с.

6. Осадча Н.В., Сазонець І.Л. Формальні та неформальні глобальні інститути регулювання митної справи. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки.* – Черкаси, 2012. Вип. 30, ч. III. С. 140–149.

7. Прокопенко Р.В. Аналіз перспектив отраслей української економіки при виході з кризи. *Управління економікою: теорія та практика. Четверті Чумаченківські читання: зб. наук. праць*. Київ, 2015. С. 156–165.

8. Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017–2021 років. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e6ab10fa-0ad9-4fe4-b8be-32f570693b64&title=EksportnaStrategijaUkraini-DorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021>.

9. Червова Л.Г., Кузьменко Л.М., Дубинина М.В., Кацура С.Н., Ляшенко В.І. Потенціал конкурентоспособности промышленности регионов Украины. *Общество и экономика*. 2006. №2. С. 113–135.

10. Котов Е.В., Ляшенко В.І. Оценка процессов модернизации Украины и ее экономических районов. *Вісник економічної науки України*. 2013. № 1. С. 55–69.

11. Сайт Державної служби статистики України. (2019). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

12. Global economic prospects (January, 2017). URL: <http://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>.

13. International Monetary Fund. (2018). URL: <http://www.theglobaleconomy.com>.

14. China. Trade Policy Review, WT/TPR/G/375, 6 June 2018 / WTO. 23 p. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/g375_e.pdf.

15. Гужва І.Ю. Торгові дома та експортно-кредитні агентства в системі державної політики просування експорту. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/torgovi-domi-ta-eksportno-kreditni-agentstva-v-sistemi-derzhavnogo-politiki-prosvunannya-eksportu>.

16. Крамар О. Експорт-імпорт-карантин. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/242714>.

17. Антонюк В.П., Ляшенко В.І., Новікова О.Ф., Котов Є.В., Чумаченко М.М. Програма створення та збереження робочих місць у Донецькій та Луганській областях на період до 2017 року і наукова експертиза її проекту. *Управління економікою: теорія та практика: зб. наук. пр.* Київ: ІЕП НАНУ, 2014. С. 3–26.

References

1. Holovachova O. S. (2013). Problemy ta perspektyvy rozvytku infrastruktury aharnoho rynku Ukrainy [Problems and prospects of development of infrastructure of the agrarian market of Ukraine]. *Biznes Inform – Business Inform*, 5, pp. 178–183 [in Ukrainian].
2. Zadoia A.O. (2016). Zovnishnia torhivlia Ukrainy: suchasni mashtaby, struktura i tendentsii [Ukraine's foreign trade: current scale, structure and trends]. *Akademichnyi ohliad – Academic review*, 2(45), pp. 110–117 [in Ukrainian].

3. Kulytskyi S. Pytannia transformatsii ukrainskoi zovnishnoi torhivli na suchasnomu [The question of transformation of Ukrainian foreign trade in modern times]. (n.d.). Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7198> [in Ukrainian].
4. Huzhva I. Slabka lanka: yak Ukraini vmontuvatytsya v hlobalni lantsiuhy dodanoi vartosti [Weak link: how to embed Ukraine in global value chains]. (n.d.). Retrieved from t.ua/macrolevel/slabka-lanka-yak-ukrayini-vmontuvatytsya-v-globalni-lancyugi-dodanoi-vartosti_.html [in Ukrainian].
5. Liashenko V.I. (2006). Rehuliuвання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути [Regulation of economic systems development: theory, regimes, institutions]. Donetsk, DonNTU [in Ukrainian].
6. Osadcha N.V., Sazonets I.L. (2012). Formalni ta neformalni hlobalni інститути регулювання митної справи [Formal and informal global institutions of customs regulation]. *Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnogo tekhnolohichnogo universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky – Collection of scientific works of Cherkasy State Technological University. Series: Economic Sciences*, Issue 30, part III, pp. 140–149 [in Ukrainian].
7. Prokopenko R.V. (2015). Analiz perspektiv otrasley ukrainskoy ekonomiki pri vykhode iz krizisa. [Analysis of the prospects for the sectors of the Ukrainian economy in overcoming the crisis]. *Upravlinnia ekonomikoiu: teoriia ta praktyka. Chetverti Chumachenkivski chytannia – Economic management: theory and practice. Fourth Chumachenko readings*, (pp. 156–165). Kyiv [in Russian].
8. Eksporna stratehiia Ukrainy: Dorozhnia karta stratehichnogo rozvytku torhivli na period 2017–2021 rokiv [Export strategy of Ukraine: Roadmap for strategic trade development for the period 2017–2021]. (n.d.). Retrieved from <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e6ab10fa-0ad9-4fe4-b8be-32f570693b64&title=EkspornaStrategiiaUkraini-DorozhniaKartaStrategichnogoRozvytkuTorgivli2017-2021> [in Ukrainian].
9. Chervova L.G., Kuz'menko L.M., Dubinina M.V., Katsura S.N., Lyashenko V.I. (2006). Potentsial konkurentosposobnosti promyshlennosti regionov Ukrainy [The potential of industry competitiveness in the regions of Ukraine]. *Obshchestvo i ekonomika – Society and Economics*, 2, pp. 113–135 [in Russian].
10. Kotov Ye.V., Lyashenko V.I. (2013). Otsenka protsessov modernizatsii Ukrainy i yeye ekonomicheskikh rayonov [Assessment of the processes of modernization of Ukraine and its economic regions]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, 1, pp. 55–69 [in Russian].
11. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. (2019). *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
12. Global economic prospects (January, 2017). Retrieved from <http://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>.
13. International Monetary Fund. (2018). Retrieved from <http://www.theglobaleconomy.com>.
14. China. Trade Policy Review, WT/TPR/G/375, 6 June 2018 / WTO. 23 p. Retrieved from https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/g375_e.pdf.
15. Huzhva I.Yu. Torhovi domy ta eksporno-kredytni ahentstva v systemi derzhavnoi polityky prosuvannya eksportu [Trading houses and export credit agencies in the system of state policy of export promotion]. Retrieved from <https://cyberleninka.ru/article/n/torgo-vidomi-ta-eksporno-kredytni-agentstva-v-sistemi-derzhavnoi-politiki-prosuvannya-eksportu> [in Ukrainian].
16. Kramar O. Eksport-import-karantyn [Export-import-quarantine]. (n.d.). Retrieved from <https://tyzhden.ua/Economics/242714> [in Ukrainian].
17. Antoniuk V.P., Liashenko V.I., Novikova O.F., Kotov Ye.V., Chumachenko M.M. (2014). Prohrama stvorennia ta zberezhenia robochykh mist u Donetskii ta Luhanskii oblastiakh na period do 2017 roku i naukova ekspertyza yii proektu [The program of creation and preservation of jobs in Donetsk and Luhansk regions for the period up to 2017 and scientific expertise of its project]. *Upravlinnia ekonomikoiu: teoriia ta praktyka – Economic management: theory and practice*, pp. 3–26. Kyiv, IIE of NAS of Ukraine [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 03.04.2020

Прийнято до друку 14.04.2020

Формат цитування:

Осадча Н. В., Дзюба С. В., Лашин П. М. Експортний потенціал Дніпропетровської області: пріоритети розвитку (на прикладі країн Азії). *Вісник економічної науки України*. 2020. № 1 (38). С. 36–45. doi: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2020.1\(38\).36-45](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2020.1(38).36-45)

Osadcha N.V., Dziuba S.V., Lashin P.M. (2020). Export Potential of Dnepropetrovsk Region: Development Priorities (on the Example of Asian Countries). *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, 1 (38), pp. 36–45. doi: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2020.1\(38\).36-45](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2020.1(38).36-45)