

*Наталія Вікторівна Осадча**д-р екон. наук, доц.*

ORCID 0000-0001-5066-2174

e-mail: nosadcha86@gmail.com,

*Інститут економіки промисловості НАН України, м. Дніпро*

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

**Вступ.** Експортна стратегія – це п'ятирічний план роботи, розроблений у результаті проведення низки консультацій із державними та приватними стейкхолдерами. Ця Стратегія спрямована на впорядкування сектору та підвищення його конкурентоспроможності на внутрішньому і міжнародному ринках. Консолідація та об'єднання сектору, створення сприятливого бізнес-середовища, сприяння інтернаціоналізації та розвитку експорту є ключовими елементами успішного зростання креативних індустрій. Для досягнення цілей Стратегії зацікавлені сторони повинні реалізувати та координувати конкретні дії, контролювати прогрес та мобілізувати усі необхідні ресурси.

Україна має значний потенціал для консолідації та перетворення креативних індустрій на високоефективний сектор економіки, який створює робочі місця та отримує валютну виручку. Однак національний сектор креативних індустрій досі перебуває на стадії формування та становлення, якій властиве недостатнє розуміння різниці між культурою як суто інтелектуальним зусиллям, побудованим на традиціях і соціальній поведінці, та креативною економікою як використанням творчого таланту для комерційних цілей. Ця Стратегія є першою спробою на рівні держави визначити, організувати та перетворити потенціал сектору креативних індустрій на видимі економічні результати. Довгий час даний сектор розглядався лише з точки зору його здатності генерувати некомерційну, символічну, нематеріальну та освітню цінність. Визнання та пріоритизація сектору в Експортній стратегії України («дорожній карті» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 рр., схваленій Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1017-р надало поштову до розвитку креативних індустрій як окремого сектору економіки.

З метою забезпечення безперервної та систематичної роботи з розвитку сектору уряд здійснив крок уперед і розпочав розроблення ґрунтового та консолідованого плану конкретних завдань і заходів.

Існуючі обмеження сектору креативних індустрій необхідно вирішувати в коротко- та середньостроковій перспективі, щоб забезпечити його зростання та диверсифікацію. По-перше, не існує узгодженого формального визначення та визнання сектору ані на рівні державної політики, ані у відповідних актах законодавства. Відтак, ініціативи сектору залишаються розрізненими та відокремленими. По-друге, державно-приватний діалог між урядом і бізнесом не налагоджений. Ролі та обов'язки відповідних державних органів та інституцій є недостатньо чіткими для ефективного управління сталим розвитком сектору. По-третє, креативні індустрії характеризуються обмеженою співпрацею в межах сектору та між підсекторами, що призво-

дить до низької конкурентоспроможності вироблених товарів і послуг на внутрішньому й міжнародному ринках. Крім того, режим стимулювання залучення внутрішніх та іноземних інвесторів, а також підтримки підприємств, які бажають вийти на світовий ринок, є неналежним. Заходи щодо просування креативних товарів і послуг не об'єднані спільним баченням та стратегією розвитку української пропозиції за кордоном.

Аудіовізуальна індустрія є перспективним напрямом для розвитку різноманітних креативних підсекторів в Україні. Наразі кіноіндустрія розглядається як основний підсектор креативних індустрій, оскільки саме вона має потенціал об'єднати інші креативні індустрії у своєму ланцюгу створення вартості (саундтрек, дизайн костюмів, сценарій, сценографія, розкадровка, анімація, спецефекти тощо). Уряд виступив з ініціативою щодо створення сприятливих умов для забезпечення зростання та підвищення конкурентоспроможності кіноіндустрії. Водночас існують і певні обмеження, які наразі перешкоджають кіноіндустрії реалізувати свій потенціал повною мірою. Стратегія спрямована на те, щоб створити належні засади розвитку креативних індустрій та їхнього перетворення на потужний експортоорієнтований сектор. Це перетворення потребує продуманого й узгодженого комплексу дій, структурованого навколо чіткого бачення, підкріпленого визначеними стратегічними цілями, які досягатимуться завдяки реалізації низки конкретних заходів відповідно до Плану завдань і заходів.

Відповідно до загального бачення Стратегія визначає три стратегічні цілі:

1. Організувати та консолідувати сектор креативних індустрій. З урахуванням різноманітності сектору та його поточного етапу розвитку, першим кроком є розуміння засад роботи та структури сектору креативних індустрій, підвищення його ефективності та заохочення кооперації. На рівні державної політики уряд України повинен визначити особливості та структуру індустрії, визнати її важливість для економіки, прийняти й оновити секторальну стратегію, пріоритизувати її впровадження у стратегічних програмних документах, а з точки зору інституційної організації – заохочувати офіційний державно-приватний діалог, який би сприяв розвитку сектору згідно з пріоритетними напрямками. Інституція, яка забезпечуватиме державно-приватний діалог, тісно співпрацюватиме з іншою установою, яка виступатиме як представницький орган індустрії та представлятиме загальне бачення й інтереси сектору у відносинах з урядом/державою.

2. Адаптувати та модернізувати українську пропозицію товарів і послуг у пріоритетних підсекторах завдяки розбудові секторальних зв'язків, удосконаленню

навичок, збільшенню обсягу інвестицій. Креативні індустрії України мають розробити конкурентно-орієнтовану ціннісну пропозицію, яка відповідатиме потребам і запитам споживачів. Оскільки креативне мислення є ключовим нематеріальним внеском у виробничий процес, кваліфіковані вузькопрофільні фахівці – це запорука ефективності та продуктивності індустрії. Отже, зміцнення української креативної пропозиції потребує розвитку відповідної фахової освіти, програм мобільності, міжнародного обміну знаннями та досвідом. Водночас розвиток програм надання технічної та фінансової підтримки, що надається урядом і секторальними інституціями, має передбачати пріоритетні заходи щодо стимулювання розширення креативної пропозиції та її диверсифікації відповідно до вимог національного та міжнародних ринків.

3. Сприяти інтернаціоналізації та експортній орієнтації з метою розширення ринкових можливостей і сталого зростання сектору. Для виходу на міжнародні ринки необхідно здійснити низку заходів. Охорона прав інтелектуальної власності (включно з ефективною системою примусового виконання) відповідно до європейського законодавства, спрощені правила валютного контролю для розвитку експорту та поширення електронної комерції наразі є ключовими напрямками розвитку сектору. Крім технічних аспектів інтернаціоналізації, Україні необхідно створити та запровадити ефективну брендингову програму для позиціонування країни як конкурентоспроможного гравця на ринку креативних продуктів. Потужний брендинг має супроводжуватися рекламними кампаніями, організованими шляхом комунікації із засобами масової інформації, членства в міжнародних програмах / асоціаціях та участі у заходах сектору. Координація зусиль, моніторинг прогресу та мобілізація ресурсів є вирішальними для успішного досягнення визначених стратегічних цілей. Вплив заходів, передбачених ПЗЗ, залежить від низки чинників, зокрема, мотивації та зусиль стейкхолдерів (включно з активним залученням представників бізнесу), систематичної координації дій та комунікації між органами, які відповідають за здійснення певних заходів, а також готовності публічних і приватних стейкхолдерів виділяти необхідні ресурси.

Після виникнення пандемії, обвалення цін на нафту світ став на порозі глобальної фінансової кризи. Кожна країна повинна розробляти стратегію розвитку власного потенціалу та виходу з кризи.

**Метою статті** є створення механізму диверсифікації експортного потенціалу Запорізької області.

Перспективи створення механізму диверсифікації ризиків досліджують вітчизняні вчені, такі як А. Даниленко, О. Антонюк, П. Антонюк, Н. Строченко, О. Барілович, О. Бородіна, І. Залуцький, В. Збарський, Ю. Лузан, В. МесельВесесяк, Б. Пасхавер, А. Пікус, В. Зубець Так, роботи О. Баріловича [1] присвячено аналізу стану проблемам зовнішньої торгівлі цією продукцією; А. Задої [2] – питанням зовнішньої торгівлі України, зокрема АПК; С. Кулицького [3] – питанням трансформації економіки; І. Гужви [4] – аналізу інструментів торговельного захисту та торговельної війни. В. Лященко, Є. Котов розглядають створення режиму стимулювання експорту як баланс стимулів та обмежень [5-10]. В. Галасюк значну увагу приділяє створенню механізму кредитування експорту [11].

**Результати дослідження.** Як свідчать оперативні дані Державної митної служби України, останнім часом стрімко зростає постачання вітчизняної сільськогосподарської та промислової сировини на азіатський ринок. Якщо в національному експорті до країн ЄС частка сировини впродовж останніх років стабільно зменшується на користь товарів із більшою доданою вартістю, то в торгівлі з країнами Азії спостерігається дедалі виразніший тренд щодо посилення сировинної спеціалізації. Першість тут утримує Китай, який останнім часом різко нарощує закупівлі української залізничної сировини, зерна та лісоматеріалів.

Змагання за продовольчу сировину та спровоковане нею зростання «ножиць цін» для продукції тваринництва вже створило загрозу кризи в галузях із глибшою переробкою в Україні. Зокрема, нещодавно галузеві асоціації українських виробників м'яса звернулися до уряду з приводу різкого подорожчання вартості кормів в Україні (близько 70% собівартості кінцевої продукції). За рік ціни на кукурудзу на внутрішньому ринку у гривнях зросли на 65%, а на фуражну пшеницю, яку використовують для годівлі тварин, – на 57%. Інший важливий компонент комбікорму – шрот олійних культур – подорожчав на 40%. Ще більш стрімкими темпами зростають експортні ціни впродовж останнього часу: якщо влітку ціни на кукурудзу перебували в діапазоні 140-150 дол. / т, то зараз у портах вони вже перевищили 220 дол. / т, попри розпал жнив. Ціни на пшеницю взагалі перевищили 240 дол. / т. Водночас можливостей для аналогічного підвищення цін на м'ясо без зменшення обсягів виробництва немає, що створює загрозу поглиблення спаду в цих галузях і суміжних сферах харчової промисловості. Україна з кожним роком дедалі гірше витримує конкуренцію з виробництва готової продукції та в гірничо-металургійному комплексі. Якщо експорт руди динамічно зростає, то виробництво сталевого прокату зменшується. Водночас у світі сталь і далі виплавляють, а в Азії навіть збільшують обсяги її виробництва. Зокрема, за даними Worldsteel, обсяг виплавленої сталі у вересні 2020 р. у Китаї був на 10,9% більшим, ніж торік, у Тайланді – на 10,3, у В'єтнамі – на 45, у Південній Кореї – на 2,1%.

Щоб зупинити перетворення України на своєрідну ресурсну «комору» переважно азіатських держав, уряд повинен коригувати цю тенденцію та поступово усувати її. Наприклад, шляхом створення більш вигідних умов для переробки сировини в Україні та заохочення експорту вже готової продукції. Посилення оподаткування сировинних товарів здатне не лише знизити економічну доцільність їх експорту, але і підвищити прибутковість, а отже, привабливість для розвитку переробних виробництв в Україні, а також збільшити надходження до бюджету і зменшити потребу в зовнішніх позиках. Досягати цієї мети можна різними шляхами. Ідеться і про запровадження експортних мит, які можуть ускладнити зобов'язання України за торговельними угодами, і про застосування інших інструментів. Зокрема, про квотування обсягів експорту сировини, що створило б її надлишок на внутрішньому ринку і в такий спосіб знизило внутрішні ціни порівняно з експортними. Іншим варіантом могло б стати збільшення ренти на видобуток руд та інших корисних копалин і земельного податку за одночасного зниження на ту саму суму податків для виробників продукції з вищою доданою вартістю, які є спожива-

чами відповідної сировини. Або використання додаткових бюджетних надходжень, отриманих із ресурсних галузей, для пільгового кредитування чи / і прямого субсидування тих виробників, які інвестуватимуть у розширення переробки сировини. Так, експорт зерна та олійних, малооброблених лісоматеріалів чи рудної сировини ставатиме менш привабливим, а їх переробка в Україні й експорт уже готової продукції – більш привабливим і для вітчизняного, і для транснаціонального бізнесу. Слід відзначити, що країни світу зіткнулися із залежністю від експорту Китаю, який був ізольований із грудня 2019 р., зокрема експорту фармацевтичної продукції.

Зовнішня торгівля відіграє важливу роль в економіці України. Протягом 2012-2016 рр. мала місце тенденція скорочення виручки від експорту товарів з одночасним зменшенням обсягу експорту агропромислової продукції. Незважаючи на загальний негативний тренд, у 2017 р. спостерігалось зростання експорту, у тому числі на сільськогосподарську продукцію. За 2017 р. загальний експорт продукції склав 43,3 млрд дол. США, що на 19% більше ніж за 2016 р. За результатами 2018 р. загальний експорт продукції з України становив 47,3 млрд дол. США, що на 9,2% більше порівняно з 2017 р.; у 2019 р. – 50,1 млн дол., що на 5,8% більше, ніж у 2018 р.; у 2020 р. – 49,3 млрд дол. (знизилося на 1,7%) (рис. 1).

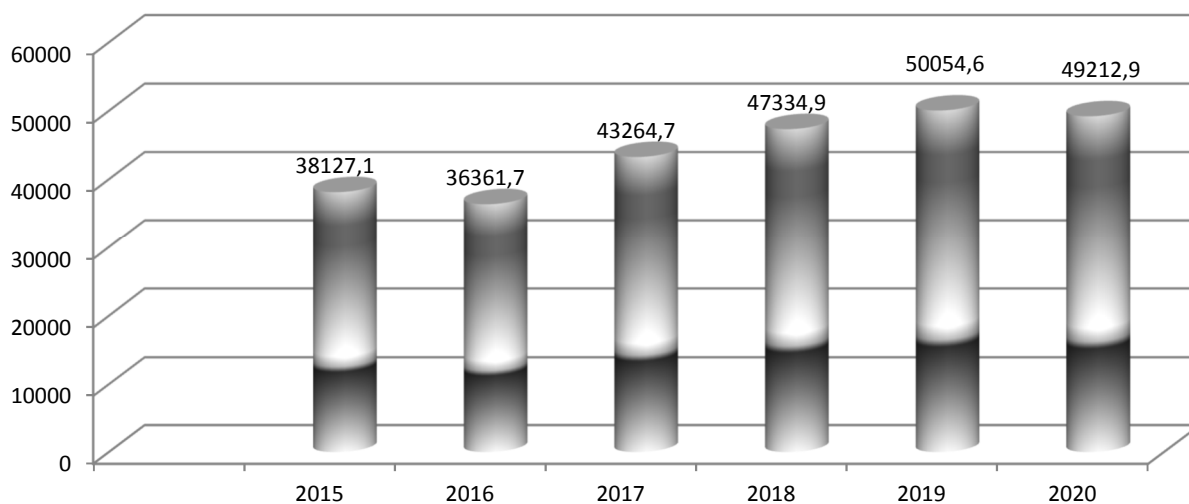


Рис. 1. Загальний експорт по Україні, млн дол. [12]  
(за даними Державної статистики України)

Слід відзначити необхідність розроблення програми щодо підвищення відсотка високотехнологічної продукції в загальному обсязі в Україні (за прогнозами попит на цю групу товарів значно зростає). В Україні частка продукції високого рівня наукоємності дорівнює 1,6%. Більшу частину експорту України становить продукція з низьким ступенем переробки, а частина продукції вищого ступеня переробки, насамперед машин та устаткування, є незначною.

Вітчизняні виробники вважають за краще експортувати продукцію низького переділу, частка готових харчових продуктів складає 6,9% від усього експорту. Завдяки українському чорнозему, який дає можливість отримувати високий урожай без інвестицій у технології; падінню ціни на нафту і газ, що призвело до здешевлення добрив і палива; відкриттю ринків ЄС національне сільське господарство зараз переживає свої найкращі часи.

Однак загалом усі сировинні галузі втратили більшу частку своєї привабливості, та в подальшому їх важливість знижуватиметься ще більше.

Спад в обробній промисловості у 2019 р. значно перевищив аналогічні показники добувної. Якщо в останній спад на 6% за результатами чотирьох місяців та на 11,2% із початку року був спровокований насамперед зупинкою шахт, то в машинобудуванні виробництво обвалилося на 36,6% у квітні та на 19,7% із початку року, у легкій промисловості – на 37,8 та 13,6,

у металургії – на 30 та 15,4, у деревообробці – на 23 та 8,3%.

Серед великих галузей промисловості найкраще «почувається» харчова промисловість. Там виробництво знизилось у квітні лише на 6,5%, а з початку року навіть зростало. Прогнозовано збільшилося в умовах пандемії і виробництво фармацевтичної продукції. Зберегло свої обсяги виробництво нафтопродуктів і хімічних виробів.

Експорт зерна в поточному маркетинговому році (МР) станом на 1 червня 2020 р. перевищив показник за повний попередній маркетинговий рік (54,35 і 50 млн т відповідно). До кінця червня очікується вивезення ще кількох мільйонів тонн торішнього врожаю (у травні, наприклад, ішлося про 3,5 млн т). Однак уже у другій половині року обсяги експорту його різко знизяться. Останні оцінки Мінекономіки свідчать про високу ймовірність зниження цього річного урожаю зерна на 15 млн т порівняно з минулорічним. Це означає автоматичне зменшення фізичних обсягів його експорту у 2020-2021 МР принаймні на 25-30%.

Обсяги експорту пшениці, за прогнозами експертів, у другій половині 2020 р. будуть сильно обмежені меншим урожаєм і необхідністю забезпечити внутрішні потреби. Натомість експорт кукурудзи не лише знизиться в тоннах, але і принесе значно менше валютної виручки внаслідок зниження цін на неї, що відбувається у зв'язку з використанням значної її частини у світі для виробництва біопалива.

Заходи, яких останнім часом уживають НБУ й уряд для стимулювання національної економіки, також не здатні кардинально поліпшити ситуацію. НБУ різко знизив облікову ставку до 8%, і продовження циклу пом'якшення монетарної політики передбачає зниження облікової ставки до 7% на кінець 2020 р. Однак наразі це ще не обіцяє очікуваного ефекту для реального сектору економіки. Як було зазначено, інвестиції стрімко зменшуються. Водночас існує дедалі більше підстав вважати, що пом'якшенням скористається не реальний сектор економіки, а спекулянти та фінансисти. Отже, не виправдається сподівання, що зниження облікової ставки в комплексі з іншими заходами, запровадженими НБУ, надасть економіці стимулу, необхідного для підтримання населення й бізнесу у складних поточних умовах, швидкого відновлення ділової активності та зниження рівня безробіття після завершення карантину.

Запорізька область є експортоорієнтованим регіоном, у якому обсяги експорту більш ніж удвічі перевищують обсяги імпортуних закупівель. За обсягами експорту Запорізька область посідає четверте місце серед регіонів України.

Запорізький регіон належить до найбільш інвестиційно привабливих в Україні. Область входить у п'ятірку лідерів за обсягами експорту товарів, у десятку – за обсягами імпортованого товару. Основу зовнішньої торгівлі Запорізької області становлять товари: на їх частку припадає 93,6-95% експорту. Аналіз експорту товарів Запорізької області у 2017 р. свідчить про відновлення зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Показники товарообороту після падіння у 2014-2016 рр. продемонстрували тенденцію до зростання. З географічної точки зору, серед експортних операцій підприємств Запорізького регіону найбільша частка припадає на країни Азії, Європи. Необхідно відзначити факт нарощування підприємствами регіону присутності на нових ринках через зниження можливостей реалізації товарів у РФ. Товарна структура свідчить про промислове спрямування експорту та наявність потенціалу до нарощування продажів машин і обладнання.

Зниження обсягу імпорту є важливою умовою для ефективного економічного зростання держави. Аналіз імпорту товарів свідчить про поступове зниження цих обсягів, крім 2017 р. У структурі імпорту Запорізької області є також товари – на їх частку припадає 94,2-96,2% імпорту в різні роки. Найбільшою є питома вага імпорту товарів із країн СНД та Європейського Союзу. У структурі імпорту переважають мінеральні продукти для промислового комплексу регіону, а також машини, обладнання та механізми.

Моніторинг стану зовнішньої торгівлі свідчить, що головними напрямками посилення експортно-імпоротної діяльності підприємств області мають бути: створення потужного експортного сектору; залучення іноземних інвестицій; лібералізація і поліпшення товарної структури імпорту; гнучка податкова, цінова, депозитна, кредитна, фінансова і валютна політика, що стимулює диверсифікацію експортно-імпортних операцій; сприяння заходам щодо інтеграції економіки в європейські та світові господарські об'єднання, організації.

У 2019 р. експорт товарів становить 3060,6 млн дол. США, або 91,2% порівняно з 2018 р. (рис. 2). Обсяги імпорту до Запорізької області у 2019 р. значно зменшилися та становлять 1529,7 млн дол. США (рис. 3).

Сальдо торговельного балансу Запорізької області протягом 2014-2019 рр. є додатним. У 2019 р. воно дорівнює 1550 млн дол., у 2018 р. – 1614 млн дол. (рис. 4).

Запорізька область є експортоорієнтованою та забезпечує приплив іноземної валюти до України. Разом із тим переважаючі темпи зростання імпорту можуть свідчити про наміри підприємств розширювати виробництво за рахунок імпортованих ресурсів. У 2019 р. Запорізька область підтвердила свій статус регіону, який формує експортний потенціал України. Підприємства регіону забезпечили 6,89% експорту України (проти 6,3% у 2016 р.) і 4,64% імпорту (проти 4,34% у 2018 р.).

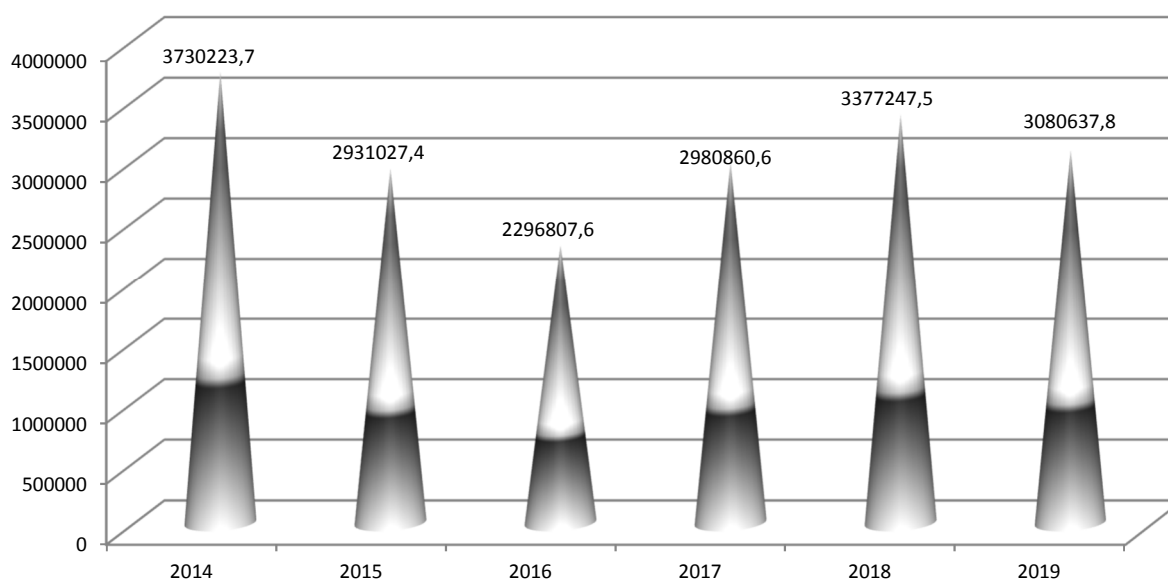


Рис. 2. Обсяги експорту Запорізької області, тис. дол. США [12]

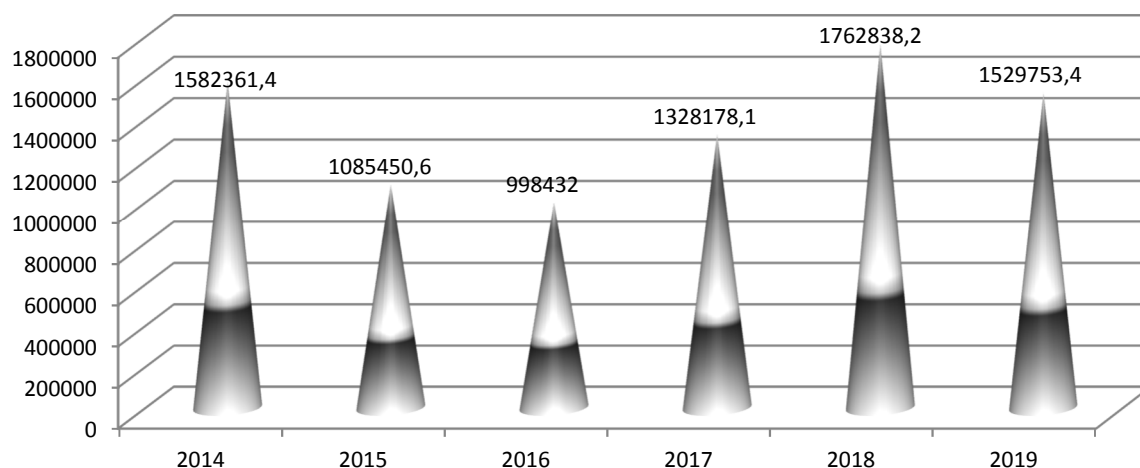


Рис. 3. Обсяги імпорту до Запорізької області, тис. дол. США [12]

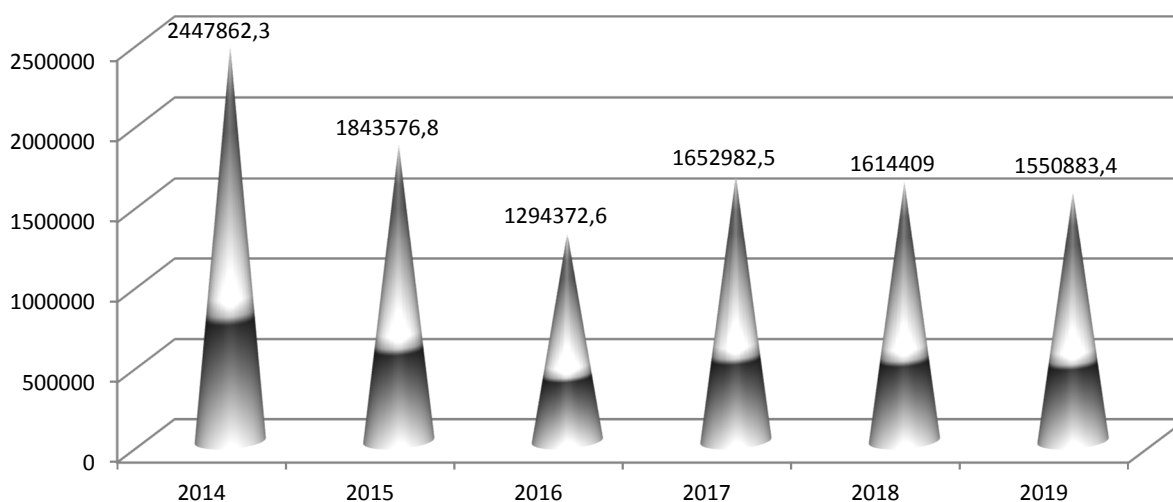


Рис. 4. Сальдо обсягу зовнішньої торгівлі товарами Запорізької області, тис. дол. США [12]

У 2019 р. до держав ЄС було направлено 29% експорту Запорізької області. Частка РФ в експорті підприємств Запорізької області становить 17%. Зміна розподілу експорту відбулася через скорочення експортних поставок до РФ на 3,1% (порівняно з 2016 р.) та одночасне збільшення експорту до держав-членів ЄС на 26,7%.

Необхідно також відзначити факт нарощування підприємствами регіону присутності на нових ринках унаслідок зниження можливостей реалізації товарів у РФ. Водночас наявні торговельно-господарські зв'язки підприємств Запорізької області з підприємствами РФ усе ще створюють значний вплив на географічну структуру імпорту товарів. Частка РФ в імпорті становить більше третини (в основному через імпорт сировинних ресурсів).

Товарна структура експорту у 2019 р. підтверджує статус Запорізької області як промислового регіону України. Основу експорту становить торгівля недорогоцінними металами (переважно продукцією чорної металургії), яка займає майже 57%. Це вказує на відносно низький рівень доданої вартості в експорті регіону. Продукція категорії «машини, обладнання та механізми» – 18,6% експорту. Зростання обсягу ек-

порту цієї категорії за рік склало майже 42%, що свідчить про поступовий перехід до експорту високотехнологічної продукції.

У структурі імпорту переважають мінеральні продукти для промислового комплексу регіону, а також машини, обладнання та механізми. Аналіз зовнішньої торгівлі товарами Запорізької області у 2019 р. свідчить про відновлення зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону. Показники товарообороту після падіння у 2014-2018 рр. продемонстрували тенденції до зростання та мають перспективи відновитися до докризового рівня вже у 2021 р. Наочною є зміна географії зовнішньої торгівлі та переорієнтація підприємств області з традиційних зв'язків із РФ на торгівлю з Європейським Союзом, Азією та Близьким Сходом.

Товарна структура свідчить про промислове спрямування експорту та наявність потенціалу до нарощування продажів машин й обладнання.

Запорізька область забезпечує 3,5% від усього обсягу реалізованої продукції, товарів і послуг в Україні та 8,7% промислової продукції. Як і Дніпропетровська, Запорізька область є переважно промисловою, причому частка промисловості в ній ще більша, ніж у Дніпропетровській, і становить 64,7%. Частка сіль-



ського, лісового та рибного господарства в Запорізькій області також більша, ніж у Дніпропетровській, і становить 6,9% проти 3,6%. У той же час частка торгівлі менша майже на третину. Усі інші галузі не є помітними порівняно з трійкою лідерів – промисловістю, торгівлею та сільським господарством. Як і в Дніпропетровській області, спостерігається відставання галузей, що забезпечують матеріальне виробництво, – будівництва, транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, фінансової та страхової діяльності, діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, інформаційних і телекомунікаційних послуг.

Слід відзначити, що однією з прогнозних загроз для українського експорту є прийняття Європейською Комісією проекту законодавчого акта ЄС, відомого під назвою «Європейський кліматичний акт» (ЄКА – European Climate Law). Основне завдання цього законопроекту – упровадження чітких правових рамок для досягнення цілей Європейського «зеленого» курсу: зменшення вуглецевих викидів у ЄС на 50-55% до 2030 р. порівняно з 1990 р. і перетворення Європи на перший в історії «вуглецево нейтральний» континент, у якому знижені обсяги викидів повністю компенсуються заходами щодо виведення вуглецю з атмосфери завдяки технологічним і природним рішенням. Безпосередніх наслідків для режиму торгівлі України з ЄС законопроект не матиме. Водночас його основні елементи задають цілий спектр регуляторних трендів ЄС – від промислової до торговельної та спільної аграрної політики ЄС, що, у свою чергу, може стати генератором нових торговельних бар'єрів для українського експорту. Вітчизняні експортери зобов'язані звернути особливу увагу та проаналізувати зміну пріоритетів і принципів у торговельній та індустріальній політиці ЄС, що впливатиме на конкурентну позицію єв-

ропейської промисловості як на європейському, так і на світових ринках, а також на формальні та неформальні інститути для експортерів із третіх країн.

Європейська Комісія отримує право на проактивне визначення загальної «траєкторії» та інструментів досягнення завдань законопроекту. Реалізація цих повноважень ЄК також буде набагато менш прозорою для відстеження, особливо для бізнесу та третіх держав, порівняно з типовою процедурою схвалення законодавчих актів ЄС.

Європейська Комісія декларує свою відданість «вуглецевому податку» – інноваційному інструменту торговельної політики, який буде націлений на імпорт до ЄС продукції вуглецево-інтенсивних виробництв із третіх країн, наприклад, сталі, електроенергії, транспортних послуг, окремих категорій аграрної продукції (м'ясо, молоко, харчові добавки). Усі ці сектори тією чи іншою мірою представлені в українському експорті до ЄС. European Climate Law – це є новий торговельний бар'єр, до якого Україні необхідно адаптуватися.

Кризові тенденції в національній економіці супроводжує посилення її сировинності (основні підприємства-експортери Запорізької області експортують продукцію з низькою доданою вартістю).

Переважає більшість вітчизняних виробників продукції з високою часткою доданої вартості не спроможна самостійно організувати кредитування збуту своєї продукції на світовому ринку. Проте й у більшості зарубіжних країн такі розстрочки організовані за безпосередньої фінансової підтримки державних установ. Зокрема, державних агенцій кредитування експорту – Export import bank, OPIC (США), COFACE (Франція), SACE (Італія), HERMES (ФРН) та ін. [11].

Існуючі стимули експортної діяльності у світі, наведені в таблиці, свідчать про пріоритетність вирішення проблеми належної фінансової підтримки експортної діяльності послуг.

Таблиця

Міжнародний досвід стимулювання експорту [8-11]

Країна	Суб'єкт регулювання	Інструменти
США	Експортно-імпортний банк	Пряме кредитування, страхування кредитів та інші програми страхування
	Асоціація з торгівлі та розвитку	Технічна допомога. Спеціалізовані дослідження
Японія	Японський уряд	Податки: спеціальні відрахування з експортних надходжень, повернення імпортного мита експортерам; фінансування, що стимулювало експорт: заходи щодо зниження вартості експорту перед відправленням, створення японського банку експортно-імпортних операцій; сприятливий валютний курс; експортні конкурси; кредитування
Австралія	Австралійська корпорація фінансування та страхування експорту	Страхування середньо- і довгострокових ризиків, фінансові послуги австралійським компаніям, що безпосередньо або опосередковано працюють на експорт, сприяє фінансуванню експорту банківськими закладами; консультаційна діяльність у сфері експорту; страхування політичних і комерційних ризиків
Мексика	Фінансова інституція «Банкомекст»	Експортні кредити та гарантії
Таїланд	Тайський департамент підтримки експорту	Інформування; програми просування національного бренду
Німеччина	Федеральне міністерство економіки й технологій	Координація діяльності із сприяння експорту всіх федеральних інституцій; програми із сприяння експорту для малих та середніх підприємств тощо
	Федеральне Міністерство закордонних справ	Формування іміджу країни; дослідження політичного та економічного середовища
	Німецькі торгові палати	Маркетингові дослідження; формування іміджу країни; дослідження політичного та економічного середовища; послуги щодо підтримки експорту

Інструменти фінансового впливу держави на експорт послуг, які практикуються в Україні, є застарілими і неефективними. Експортне кредитування в Україні не набуло належного розвитку. Виходячи на зовнішній ринок, експортер повинен мати доступ до фінансування на рівні з конкурентами з інших країн. Вітчизняні банки в умовах надзвичайно високих кредитних ризиків та дорогих і коротких пасивів мають гірші конкурентні позиції порівняно з банками розвинутих країн. Унаслідок цього обсяги та умови кредитної підтримки експортерів підпорядковані дії тих самих чинників, що визначають умови кредитування, наприклад короткострокової торговельної операції. Як наслідок, вітчизняні банки не зацікавлені у кредитуванні експортного виробництва. Стабільно в невеликих обсягах експортним кредитуванням займається лише Державний експортно-імпорتنний банк. Інші комерційні банки надають експортне фінансування вкрай рідко.

**Висновки.** Створення ефективного механізму диверсифікації експортного потенціалу області передбачає як використання вже створеного інституційного механізму в Україні, так і міжнародного досвіду. Накопичений світовий досвід податкового стимулювання експорту може бути досить корисним і має використовуватися при вдосконаленні системи регулювання та фінансування експорту України у процесі подальших ринкових перетворень в економіці. Це може бути пільгове оподаткування прибутку; звільнення від податку на дохід; знижки з цього відрахування із суми доходу, що підлягає оподаткуванню.

#### Список використаних джерел

1. Барилевич О. М. Стан та проблеми розвитку сільського господарства України. *Молодий вчений*. 2015. № 8. С. 36-39.
2. Головачова О. С. Проблеми та перспективи розвитку інфраструктури аграрного ринку України. *Бізнес Інформ*. 2013. № 5. С. 178-183.
3. Задоя А. О. Зовнішня торгівля України: сучасні масштаби, структура і тенденції. *Академічний огляд*. 2016. № 2(45). С. 110-117.
4. Кулицький С. Питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі. URL: [http://nbuviar.gov.ua/index.php?Itemid=350&catid=8&id=1763:ukrajinska-zovnishnya-torgivlya-zmina-vektoru-trivae&option=com\\_content&view=article/](http://nbuviar.gov.ua/index.php?Itemid=350&catid=8&id=1763:ukrajinska-zovnishnya-torgivlya-zmina-vektoru-trivae&option=com_content&view=article/)
5. Гужва І. Слабка ланка: як Україні вмонтуватися в глобальні ланцюги доданої вартості. URL: [t.ua/macrolevel/sabka-lanka-yak-ukrayini-vmontuvatisya-v-globalni-lancyugi-dodanoyi-vartosti](http://t.ua/macrolevel/sabka-lanka-yak-ukrayini-vmontuvatisya-v-globalni-lancyugi-dodanoyi-vartosti).
6. Ляшенко В. І. Регулювання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути. Донецьк: ДонНТУ, 2006. 668 с.
7. 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.
8. Котов Е. В., Ляшенко В. І. Оценка процессов модернизации Украины и ее экономических районов. *Вісник економічної науки України*. 2013. № 1. С. 66-71.
9. Ляшенко В., Червова Л., Кузьменко Л., Дубинина М., Кацура С. Потенціал конкурентоспособности промышленности регионов Украины. *Общество и экономика*. 2006. № 2. С. 113-136.
10. Lyashenko V., Osadcha N., Galyasovskaya O., Knyshek O. Marketing prospects of small developed African countries assessment for traditional Ukrainian exports. *Economic Annals-XXI*. 2017. № 188. P. 20-25.
11. Галасюк В. В. Експортно-кредитне агентство як механізм розвитку високотехнологічного експорту України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 18(1). С. 89-93. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg\\_2018\\_18%281%29\\_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_18%281%29_20).
12. Державна служба статистики України. (2016) URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
13. Навроцька Н. Митна статистика для юристів та економістів. *Академія митної служби України*. 2006. С. 19-21.
14. Ковалевський В. В., Михайлюк О. Л., Семенов В. Ф. Розміщення продуктивних сил: підручник. Київ: Знання, КОО, 2001. 353 с.

#### References

1. Barylanych, O. M. (2015). Stan ta problemy rozvytku silskoho hospodarstva Ukrainy [State and problems of agriculture development in Ukraine]. *Molodyi vchenyi – Young scientist*, 8, pp. 36–39 [in Ukrainian].
2. Holovachova, O. S. (2013). Problemy ta perspektyvy rozvytku infrastruktury ahrarynoho rynku Ukrainy [Problems and prospects development of the infrastructure of the agricultural market of Ukraine]. *Biznes Inform – Business Inform*, 5, pp. 178–183 [in Ukrainian].
3. Zadoia, A. O. (2016). Zovnishnia torhivlia Ukrainy: suchasni massh-taby, struktura i tendentsii [Ukraine's foreign trade: modern scales, structure and trends]. *Akademichnyi ohliad – Academic review*, 2(45), pp. 110–117 [in Ukrainian].
4. Kulytskyi, S. Pytannia transformatsii ukrainskoi zovnishnoi torhivli na suchasnomu etapi [Issues of transformation of Ukrainian foreign trade at the present stage]. (n.d.). Retrieved from [http://nbuviar.gov.ua/index.php?Itemid=350&catid=8&id=1763:ukrajinska-zovnishnya-torgivlya-zmina-vektoru-trivae&option=com\\_content&view=article/](http://nbuviar.gov.ua/index.php?Itemid=350&catid=8&id=1763:ukrajinska-zovnishnya-torgivlya-zmina-vektoru-trivae&option=com_content&view=article/) [in Ukrainian].
5. Huzhva, I. Slabka lanka: yak Ukraini vmontuvatisia v hlobalni lantsiuhy dodanoi vartosti [Weak link: how to embed Ukraine in global value chains]. Retrieved from [t.ua/macrolevel/sabka-lanka-yak-ukrayini-vmontuvatisya-v-globalni-lancyugi-dodanoyi-vartosti](http://t.ua/macrolevel/sabka-lanka-yak-ukrayini-vmontuvatisya-v-globalni-lancyugi-dodanoyi-vartosti) [in Ukrainian].
6. Liashenko, V. I. (2006). Rehuliuвання rozvytku ekonomichnykh system: teoriia, rezhymy, instytuty [Regulation of economic systems development: theory, regimes, institutes]. Donetsk, DonNTU [in Ukrainian].
7. Osadcha, N. V., Sazonets, I. L. (2012). Formalni ta neformalni hlobalni instytuty rehuliuвання mytnoi spravy [Formal and informal global institutes of customs regulation]. *Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky – Collection of scientific works of Cherkasy State Technological University. Series: Economic Sciences*, Vol. 30, Part III, pp. 140–149 [in Ukrainian].
8. Kotov, Ye. V., Lyashenko, V. I. (2013). Otsenka protsessov modernizatsii Ukrainy i yeye ekonomicheskikh rayonov [Evaluation of the processes of modernization of

Ukraine and its economic regions]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, 1, pp. 66-71 [in Russian].

9. Lyashenko, V., Chervova, L., Kuzmenko, L., Dubinina, M., Katsura, S. (2006). Potentsial konkurentosposobnosti promyshlennosti regionov Ukrainy [Potential of the competitiveness of the industry of the regions of Ukraine]. *Obshchestvo i ekonomika – Society and economy*, 2, pp. 113-136 [in Russian].

10. Lyashenko V., Osadcha N., Galyasovskaya O., Knyshek O. (2017). Marketing prospectsof small developed African countries assessment for traditional Ukrainian exports. *Economic Annals-XXI*, 188, pp. 20-25. doi: <https://doi.org/10.21003/ea.V166-04>.

11. Halasiuk, V. V. (2018). Eksportno-kredytno ahentstvo yak mekhanizm rozvytku vysokotekhnolohichnoho eksportu Ukrainy [Export-credit agency as a mechanism of high-tech export development of Ukraine]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriya*

*riia : Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo – Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy*, Issue 18(1), pp. 89-93. Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg\\_2018\\_18%281%29\\_\\_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_18%281%29__20) [in Ukrainian].

12. Derzhavna sluzhba statyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. (2016). *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].

13. Navrotska N. (2006). Mytna statykyka dlia yurystiv ta ekonomistiv [Customs statistics for lawyers and economists]. *Akademiia mytnoi sluzhby Ukrainy – Academy of Customs Service of Ukraine*, pp. 19-21 [in Ukrainian].

14. Kovalevskyi, V. V., Mykhailiuk, O. L., Semenov, V. F. (20010, Rozmishchennia produktyvnykh syl [Placement of productive forces]. Kyiv, Znannia, KOO [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 07.05.2021

#### Формат цитування:

Осадча Н. В. Концептуальні засади реалізації та вдосконалення експортної стратегії Запорізької області. *Вісник економічної науки України*. 2021. № 1 (40). С. 60-67. doi: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2021.1\(40\).60-67](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2021.1(40).60-67)

Osadcha, N. V. (2021). Conceptual Principles of Realization and Improvement of Export Strategy of Zaporizhia Region. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, 1 (40), pp. 60-67. doi: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2021.1\(40\).60-67](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2021.1(40).60-67)