

С. В. Іванов,

*член-кореспондент НАН України,
доктор економічних наук, професор,
ORCID 0000-0002-1205-3797,
АБК Дніпро,*

В. І. Ляшенко,

*доктор економічних наук, професор,
ORCID 0000-0001-6302-0605,
e-mail: slaval.aenu@gmail.com,*

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ,

Н. В. Осадча,

*доктор економічних наук, доцент,
ORCID 0000-0001-5066-2174,
e-mail: nosadcha86@gmail.com,*

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Дніпро

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ

Вступ. Українська економіка перебуває у стані військового часу. Важко оцінити збитки промислових підприємств та інфраструктури на сьогодні. Відбуваються зміни у структурі виробництва. Відновлювати експортний потенціал прийдеться із урахуванням існуючого потенціалу та руйнувань, що відбувались під час військових подій. Експортну стратегію доцільно сформуванню у відповідності до вимог Індустрії 4.0 з урахуванням існуючого плану Маршала, якій сформований країнами ЄС та урядом України. Пріоритетом нової економічної моделі буде розвиток високотехнологічного експорту й імпорту та креативної індустрії.

Про недосконалість існуючого на період війни експортного потенціалу свідчить і структура зовнішньої торгівлі України і, в першу чергу, її експорту. Більшу частину експорту України становить продукція з низьким ступенем переробки, зокрема чорні метали та вироби з них (понад 42%), мінеральні продукти (понад 10%). У той же час частка продукції більш високого ступеня переробки, наприклад машин та устаткування, незначна. В умовах фінансової кризи доцільно розробити дієву модель прогнозування розвитку торгівлі високотехнологічною продукцією. Підвищення рівня експортного потенціалу України і на його основі збільшення обсягів і раціоналізації структури вивозу та надання послуг можливі лише за умов розвитку і вдосконалення економіки в цілому. Світова практика має певний досвід щодо вирішення вказаних проблем, урахування якого є доцільним і може сприяти підвищенню як економічного, так і експортного потенціалу України. Особливе значення в сучасних умо-

вах має креативна індустрія розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Експортна стратегія для сектору креативних індустрій – це п'ятирічний план роботи, розроблений у результаті проведення низки консультацій з державними та приватними стейкхолдерами. Ця Стратегія спрямована на впорядкування сектору та підвищення його конкурентоспроможності на внутрішньому та 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 до консолідації та перетворення креативних індустрій у високоефективний сектор економіки, який створює робочі місця та отримує валютну виручку. Україна історично є країною багатого на творчий потенціал. Тим не менш, український сектор креативних індустрій досі знаходиться на стадії формування та становлення. Цій стадії притаманне 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 у видимі економічні результати. Довгий час цей сектор розглядався лише з точки зору його здатності генерувати некомерційну, символічну, не-

матеріальну та освітню цінність. Визнання та пріоритизація сектору в Експортній стратегії України («дорожній карті» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017–2021 роки, схвалений розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27.12.2017 р. № 1017–р надало поштовху до розвитку креативних індустрій як окремого сектору економіки. Заходи з просування креативних товарів та послуг не об'єднані спільним баченням та стратегією розвитку української пропозиції за кордоном. Аудіовізуальна індустрія є перспективним напрямком для розвитку різноманітних креативних підсекторів в Україні. Наразі кіноіндустрія розглядається як основний підсектор креативних індустрій, оскільки саме кіноіндустрія має потенціал об'єднати інші креативні індустрії в своєму ланцюгу створення вартості (саундтрек, дизайн костюмів, сценарій, сценографія, розкадровка, анімація, спецефекти тощо).

Дослідженням стану перспектив розвитку міжнародних зв'язків займаються українські вчені, такі як А. Даниленко, О. Антонюк, П. Антонюк, Н. Строченко, О. Барилевич, О. Бородіна, І. Залуцький, В. Збарський, Ю. Лузан, В. Месель-Веселяк, Б. Пасхавер, А. Пікус, В. Зубець. Так, дослідження О. Барилевича [14] присвячені аналізу стану сільського господарства в Україні, його ролі в економіці держави, стану та тенденціям виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, а також проблемам зовнішньої торгівлі цією продукцією.

Теоретичні та практичні аспекти оцінки стану зовнішньоторговельних відносин країн наведено в працях іноземних вчених. К. Чен вивчав проблемні питання виходу на зовнішні ринки [1]. За його твердженням компанії, які працюють на ринках, що розвиваються, матимуть більші конкурентні переваги, ніж компанії, які працюють в розвинених країнах, де вимоги до конкурентних переваг стандартизовані. Тобто існує більше можливостей для компанії України, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю, щодо реалізації їх інтересів та розширення ринків збуту. Дослідженням захисту інтересів інвесторів та усуненню небезпеки для них присвятив свою роботу африканський вчений Thabang Mokoaleli-Mokoteli [2]. За його твердженням на ринках, що розвиваються, відхилення між дотриманням правил захисту інвесторів взагалі та дотриманням правил на рівні фірм може бути значним, і тому фірми, що працюють на таких ринках, шукають перевірку ззовні. Це дасть можливість українським аудиторським компаніям надавати свої послуги африканським фірмам. Олаумі Д. Аволусі в своєму дослідженні займався пошуком впливу прямих іноземних інвестицій на розвиток країн Африки [3]. Р. Сафаров і О. Панищев займалися численним моделюванням в рамках моделі Раша [6]. П. Кругман аналізував моделі торгівлі та вивчав проблеми економічної географії [7]. Линвуд Т. Гайгер займався питаннями досягнення економічного ефекту в умовах перехідної економіки, а також вивчав проблеми

поєднання ринкового та державного регулювання у процесі реформування [8]. Г. Раш розробив у своєму дослідженні новий підхід до вирішення психометричних проблем. Він не використовує жодну з класичної психометрії, а скоріше застосовує алгебру до ймовірнісної моделі. Все, що розроблено Г. Рашем, трактується мовою математики, а тому не має конкретної прив'язки до педагогіки і психології, так само як і до вимірювання будь-якої одної властивості особистості. Його метрична система може бути застосована до дослідження будь-якого об'єкта, що цікавить, – чи то знання, інтелект, інвестори, ринки збуту, керуючі компанії. За допомогою запропонованої Г. Рашем моделі можна здійснити оцінку привабливості ринків країн [9]. Ч. Гіл присвятив своє дослідження аналізу сучасних тенденцій розвитку економічних систем та торговельних відносин переважно країн Африки та інших країн «третього світу», і яку роль у цьому процесі відіграють високорозвинуті держави [11]. Теорію вимірювання латентних змінних, що дозволяла вирішувати конкретні завдання моніторингу ситуації при аналізі соціально-економічних систем, вивчали такі видатні вчені, як: С. Баркалов, Ю. Кирєєв, С. Моїсєєв [12 13].

Вплив інститутів та інституціональних змін на зовнішньоекономічну діяльність загалом та на митну політику зокрема досліджується в працях Г. Беккера, І. Бережнюка, В. Дементьєва, Р. Нурєєва, П. Пашко, Д. Приймаченко, А. Шастітка. Аналізу та вдосконаленню процесів державного регулювання приділили увагу О. Амоша, В. Вишневський, І. Комарницький, Г. Козаченко, Л. Кузьменко, М. Крупка, В. Ляшенко, А. Малько, Н. Мешко, М. Чумаченко, Л. Червова.

Завдяки працям учених спостерігається швидкий прогрес у розробці нових підходів до визначення основних етапів формування та складових митної політики України. Віддаючи належне науковому та практичному значенню праць названих авторів, необхідно підкреслити, що певне коло завдань концептуального, методологічного та методичного характеру залишається недостатньо розвинутим. Питання формування експортної стратегії в умовах відтворення починає вперше розроблятися, оскільки країна попала в нові умови.

Мета статті – аналіз існуючої експортної стратегії та створення методики оцінки експортного потенціалу, визначення напрямів відтворення експортного потенціалу.

Результати дослідження. Слід зазначити, що зовнішня торгівля відіграє важливу роль в економіці України. Тенденцією протягом 2012-2016 рр. було скорочення виручки від експорту товарів з одночасним скороченням експорту агропромислової продукції.

Як свідчать оперативні дані Державної митної служби України, останнім часом стрімко зростає постачання вітчизняної сільськогосподарської та про-

мислової сировини на азійський ринок. Якщо в нашому 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 на посилення сировинної спеціалізації. Першість тут утримує Китай.

Незважаючи на загальний негативний тренд, у 2017 р. спостерігалось зростання експорту, в тому числі і на сільськогосподарську продукцію. За

2017 р. загальний експорт продукції склав 43,3 млрд дол. США, що на 19% більше ніж за 2016 р. А 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. становив 50,1 млрд дол., що на 5,8 % більше ніж у 2018 р. У 2020 р. загальний експорт України становив 49,3 млрд дол. та він скоротився на 1,7% (див. рисунок).

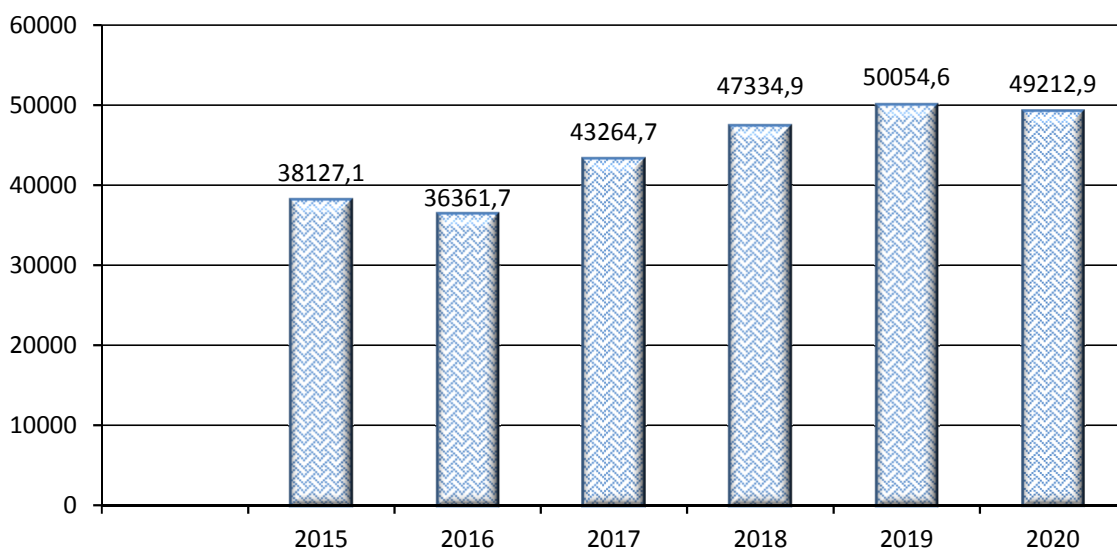


Рисунок. Загальний експорт по Україні, млн дол.
(за даними Державної статистики України)

Слід відзначити необхідність розробки програми щодо підвищення відсотка високотехнологічної продукції в загальному обсязі в Україні (за прогнозами попиту на цю групу товарів значно зростає). В Україні частка продукції високого рівня наукоємності складає 1,6%.

Більшу частину експорту України становить продукція з низьким ступенем переробки, а продукції більш високого ступеня переробки, насамперед машин та устаткування, – незначна.

На сьогодні уряд в умовах воєнного стану встановив нові правила експорту низки сільськогосподарських товарів. Встановлені заборони щодо експорту таких товарів: вівса; просо; гречки; жита; цукру; солі; живої худоби, м'яса та м'ясних субпродуктів м'яса з великої рогатої худоби. Уряд обмежив експорт з використанням інструменту декларованого ліцензування, а саме ліцензуванню підлягає: пшениця і суміш пшениці та жита (меслин); кукурудза; м'ясо курей свійських; яйця курей свійських; олія соняшникова. Це означає дозвіл експорту з відповідним інформуванням уряду та видачею безоплатної ліцензії протягом доби. Для отримання ліцензії виробникам необхідно подати до Мінекономіки в електронному вигляді: заявку на видачу безоплатної ліцензії, лист-звернення щодо оформлення ліцензії

(лист довільної форми, з проханням видати ліцензію); будь-який наявний документ, що підтверджує поставку (контракт тощо).

Кабмін вводить заборону на експорт добрив з України у зв'язку з воєнним станом для збереження рівноваги на внутрішньому ринку значущих мінеральних добрив. Так, запроваджується нульова квота для їх експорту, тобто, фактична заборона на вивіз добрив із України.

Слід відзначити, що більшу частину експорту України становить продукція з низьким ступенем переробки, а продукції більш високого ступеня переробки, насамперед машин та устаткування, незначна. За січень-березень 2021 р. порівняно з аналогічним періодом 2020 р. імпорт товарів в Україні збільшився на 11,0%, до 15,02 млрд дол., експорт – на 12,0%, до 13,71 млрд дол. [10]. Найбільш популярними є п'ять експортних позицій української продукції: 1. Агропромисловий комплекс і харчова промисловість: 42% продукції у складі загального експорту за перше півріччя 2017 р. (40,8% за аналогічний період минулого року). В лідерах – олія як продукт переробки, зернові культури – пшениця, кукурудза тощо, цукор, кондитерські вироби, овочі і фрукти, борошномельна продукція). Зростання відбувається по всіх продуктах аграрної галузі. За

2016 р. зросло постачання соєвих бобів, м'яса птиці. Близько 15 підприємств, які виробляють молочну продукцію, вийшли на ринки ЄС і нарощують поставки туди своєї продукції. 2. Металургійний комплекс. Експорт цієї продукції за перше півріччя склав майже 5 млрд дол. США – це майже на 23% більше за аналогічний період минулого року [10]. 3. Машинобудування (11,4% продукції в структурі експорту). Україна постачає до Канади спецтехніку, яка використовується у засніжених зимових умовах, до країн ЄС відбувається постачання риболовецьких суден, запчастин до вагонів і локомотивів. Значна частина обладнання з України, в тому числі переробного сільськогосподарського, експортується по багатьох країнах. Автомобільні причепи з України постачаються до Кенії», – зазначає торговий представник України [10]. 4. Мінеральні продукти, хімічна промисловість. 5. Деревообробна і легка промисловість. Деревообробна промисловість є одним з лідерів зростання експорту до Європейського союзу. Найбільша позиція, яка зростає – це продукція меблевої галузі. Експорт товарів з України за січень-березень 2021 р. становив 13,71 млрд дол., що на 12,0% більше, ніж за аналогічний період 2020 р. Зовнішньоторговельні операції у I кварталі 2021 р. проводились із партнерами із 208 країни світу.

На сьогодні існують всі передумови для повноцінного функціонування експортно-кредитного агентства в Україні [4]. Це є дієвим інструментом відновлення експорту. Постановою Кабінету Міністрів України від 07.02.2018 р. № 65 «Питання утворення Експортно-кредитного агентства» було прийнято рішення про утворення приватного акціонерного товариства Експортно-кредитне агентство (далі – ЕКА) та затверджено його установчі документи.

Для забезпечення належного функціонування ПрАТ «ЕКА» прийнято постанову Кабінету Міністрів України від 21.09.2019 р. № 772 «Про затвердження Правил здійснення діяльності ПрАТ "ЕКА" зі страхування від комерційних та некомерційних ризиків, перестрахування та надання гарантій». погоджено організаційну структуру ПрАТ «Експортно-кредитне агентство» (лист Мінекономрозвитку від 21.08.2019 р. № 3241-11/35264-08) та здійснено ряд кадрових призначень керівного складу. Сформовано статутний капітал у обсязі 200 млн грн. Підписано наказ Мінекономрозвитку від 13.08.2019 р. № 1388 «Про затвердження положень про правила страхування ПрАТ "ЕКА"» зі змінами від 01.10.2019 р. № 131.

Відповідно до положень Угоди про асоціацію, поступове зниження або скасування ввізного мита на товари походженням з іншої сторони відбувається згідно з графіком, встановленим Додатком І-А до Угоди. Положеннями Угоди про асоціацію на продукцію, яка класифікується за товарними позиціями згідно з кодами УКТЗЕД 6913 «Статуетки та інші декоративні керамічні вироби» та 6914 «Інші

керамічні вироби», ставку ввізного мита ЄС встановлено на рівні 0%.

Для отримання преференцій у рамках вільної торгівлі між Україною та ЄС потрібно отримати сертифікат походження (переміщення) товарів EUR.1 (порядок видачі митницею сертифіката затверджено наказом Мінфіну від 20.11.2017 р. № 950).

При цьому, товар має бути походженням з України або з ЄС та відповідати правилам походження Регіональної конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження, яка застосовується з 01.01.2019 р. з 01.01.2016 р. сертифікати походження (переміщення) товарів EUR.1 видають митні органи на безоплатній основі.

Важливим фактором є також те, що наявність сертифіката з перевезення товарів з України не вважається у випадках, якщо:

- загальна фактурна вартість партії товарів походженням з України не перевищує 6 000 євро (для отримання преференцій в країнах ЄС експортер самостійно декларує походження товарів з України в декларації походження);

- експортер має статус уповноваженого (схваленого) відповідно до статті 22 Доповнення I до згаданої Конвенції);

- в країнах ЄС товари оподатковуються за нульовою ставкою ввізного мита Митного тарифу (за винятком положень Правил походження щодо кумуляції та квот).

Отримати інформацію щодо діючих ставок ввізного мита для товарів, в тому числі походженням з України, включаючи вимоги до продукту, імпортерні процедури та внутрішні податки можна на Інтернет-ресурсі Європейської Комісії – Access2Markets.

Загальні правила та процедури щодо ввезення товарів до Європейського Союзу регламентуються Митним кодексом ЄС (Регламент ЄК № 952/2013 від 30.10.2013 р.), а також Митним тарифом ЄС (Імплементативний Регламент ЄК № 2020/1577 від 21.09.2020 р.). Відповідні документи доступні в режимі онлайн на сайті законодавства ЄС.

Україна експортувала значний обсяг товарів до країн Європейського Союзу. На протязі перших 7 місяців 2021 р. спостерігалось зростання обсягів експорту на 18,7%, якщо порівнювати з першими 7 місяцями 2020 р. Експорт українських товарів до країн Європейського Союзу склав 11,3 млрд дол. Питома вага експорту до ЄС в загальній структурі експорту України склала 42,1%. Незважаючи на це, в Україні в 2020 р. залишився значний обсяг експорту до Російської Федерації, який склав 8%. Україна експортує свою продукцію до Туреччини (на рівні 5,8 від загального експорту). Також експортували до Індії (5,8%), Китаю (4,2%) та до Єгипту на рівні 4,1% [10].

Наступним очікуваним кроком є вступ до ЄС та спрощення всіх митних процедур. Створення плану Маршала щодо відтворення промислового потенціалу України.

Однак, з огляду на вагомий внесок сфери послуг в економіку країни, Україні важливо забезпечити її комплексну підтримку, а також підтримку наукомісткого бізнесу в цілому, щоб розвинути його до рівня країн ОЕСР (Організації економічного співробітництва та розвитку) і Азії. Проблемою розвитку експорту послуг в Україні є те, що в загальній структурі зовнішньої торгівлі частка послуг незначна порівняно з товарами. Крім того, зовнішня торгівля послугами України продемонструвала значно вищий опір кризовим явищам світової економіки. Отже, досвід успішного експорту послуг є важливим для країни та може стати шляхом її розвитку. Основні проблеми, які перешкоджають розвитку ринку послуг України, розширенню та диверсифікації українського експорту послуг: відсутність адекватної нормативно-правової основи, ефективних систем оподаткування, законодавчі обмеження; низька концентрація капіталу, брак коштів на переобладнання технічної бази та створення нових основних фондів, недостатній розвиток малих і середніх підприємств; несприятливий інвестиційний та інноваційний клімат, непрозорість ведення бізнесу й корупція; недостатній розвиток наукоємних секторів, зокрема сектору інформаційно-комунікаційних послуг з такими новими галузями, як електронна й мобільна торгівля, що базуються на мережі Інтернет.

Оцінити ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства можна через експортний потенціал, який дозволяє визначити можливість зростання зовнішньої торгівлі, ефективність діяльності підприємства в міжнародному поділі праці. Крім того, експортний потенціал підприємства може бути визначений як сукупність його ресурсів і можливостей для виробництва конкурентоспроможної продукції, її реалізації і обслуговування на зовнішніх ринках в короткостроковій і довгостроковій перспективі.

Експортний потенціал підприємств – справжня або потенційна здатність підприємства, яка визначається сукупністю його виробничого, фінансового, кадрового та ринкового потенціалів здійснювати під впливом ендогенних (внутрішніх) і екзогенних (зовнішніх) чинників торговельну діяльність на зовнішньому ринку. Збільшити експортний потенціал підприємства можна за рахунок зростання обсягів виробництва і постачання продукції, зниження витрат на виробництво, а також на організацію сервісного обслуговування в країні споживача.

Серед методів аналізу експортного потенціалу виділяють системний, процесний та ситуаційний підходи, що дозволяє отримати необхідну інформацію про резерви підвищення ефективності експортної діяльності. Забезпечення експортної діяльності необхідною інформацією можливе лише на основі глибокого, цілісного аналізу функціонування системи та її розвитку в процесі взаємодії з навколишнім середовищем.

Для системного аналізу характерні три типи завдань. Першим завданням аналізу є визначення ефективності функціонування системи на основі існуючої її структури (експортного потенціалу). У цьому випадку застосовуються методи кількісного аналізу (економічний та статистичний аналіз).

Завдання синтезу – визначити структуру, враховуючи характер існуючої системи, яка буде сприяти досягненню цілей експортної діяльності. У цьому випадку реалізується метод сценаріїв. Завданням «чорного ящика» є система, структура якої невідома або частково відома, необхідно визначити її роботу і, можливо, її структуру. У цій ситуації доцільно використовувати метод експертних оцінок і моделювання.

Характерною особливістю процесного аналізу є наявність споживача «продукту» (результату) процесу, що визначає вимоги до цього результату. Перевагою процесного аналізу є можливість детального відображення як окремих процесів в межах обраної системи, так і їх комбінацій і взаємодій. Важливим моментом є те, що процес являє собою сукупність видів діяльності (функцій). Оптимізація окремих видів діяльності або функцій без прив'язки до всього процесу не може принести видимих результатів. Розглядаючи процес як набір функцій, часто буває, що деякі функції просто не потрібні для отримання кінцевого результату.

Таким чином, при аналізі експортного потенціалу у вигляді процесів можна представити виробництво, маркетинг, продаж, логістику, післяпродажне обслуговування. Тому процесний метод аналізу призначається для того, щоб побачити не окремі складові системи, а всю систему відносин, що визначають експортну діяльність компанії.

В основі ситуаційного аналізу лежить розробка окремої управлінської ситуації з використанням системи аналітичних показників. Існують три групи показників. Перша група стосується повернення матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. До таких показників можна віднести продуктивність праці, фондівіддачу, матеріалівіддачу та ін. Тут важлива оцінка інтенсивності виробництва. Другу групу становитимуть показники випуску експортної продукції, що дозволить проаналізувати асортимент експортної продукції, її якість за індивідуальними та узагальненими показниками та оцінити її конкурентоспроможність. Третя група показників буде включати показники ефективності експортної діяльності: доходи та прибутки від експортної продукції, маркетингові та логістичні показники, показники оборотності активів та рентабельності експортних операцій [9].

Високотехнологічна продукція відіграє значну роль у розвитку національної економіки, її зростанні та забезпеченні конкурентних переваг країни на міжнародних ринках. В умовах переорієнтації української економіки все частіше йде мова про зниження зовнішньої торгівлі сировинними товарами

і орієнтацію на експорт високотехнологічних. Така тенденція сприятиме нарощуванню експортної спроможності України та забезпеченню інноваційної моделі розвитку національної економіки. Відповідно до продуктового підходу, Секретаріатом Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) був розроблений класифікатор SITC, на основі якого до високотехнологічних відносять такі групи товарів: аерокосмічна продукція, комп'ютерна та офісна техніка, електроніка та телекомунікації, фармацевтична продукція, наукові інструменти, електричні машини та обладнання, хімічна продукція, неелектричні машини та обладнання.

У структурі українського високотехнологічного експорту вагому частку займає аерокосмічна продукція (26,2%), а саме найбільшу сукупну вартість мають такі товари: турбореактивні двигуни, літаки та інші пристрої з механічним рухом, турбогвинтові двигуни, космічні апарати та супутники. Неелектричні машини й обладнання, телекомунікації й електроніка займають 17,6 та 17,7% відповідно. Основними товарами, що найбільше експортуються в цих групах, є газові двигуни, передавальні пристрої, радіоапаратура та панелі управління.

В умовах зростання технологічної та торгової конкуренції підвищується значущість розвитку переробної, у тому числі високотехнологічної промисловості та креативної індустрії. В сучасних економічних умовах, коли добробут країни залежить від експортних доходів, важливе значення набуває можливість надавати світу конкурентні переваги.

Вітчизняні та іноземні науковці приділяють аналізу факторів та явищ, які суттєво впливають на експорт, такі як пандемія, яка суттєво вплинула на попит, виробничтво, транспортні можливості, еволюція міжнародної торговельної системи, в процесі якої існує конфлікт між тенденціями лібералізації (COT) та протекціонізму, преференції держав для національних виробників, які можуть стати експортерами.

Слід зазначити, що переваги несировинного експорту аналізуються на рівні національної економіки, але в регіональному розрізі, на жаль, не здійснюється розрахунок експортосможності виробництва. Тому методичне забезпечення змін орієнтації регіонального неоіндустріального виробництва на міжнародний ринок є актуальним.

Щодо побудови показника, що вимірює рівень орієнтації регіонального неоіндустріального виробництва на міжнародний ринок доцільно використовувати метод пошуку співвідносини поміж величинами. Ці відносини характеризують:

– співвідношення поміж різними показниками регіону (зокрема, співвідношення між обсягом експорту та виробництва – експортосможність виробництва);

– співвідношення між значенням єдиного для всіх регіонів показника (з метою врахування абсолютного масштабу економік).

Як об'єкт вивчення використовуються високотехнологічні товари. До високотехнологічних товарів відноситься певний перелік виробів із різних товарних груп (машини, обладнання, транспортні засоби, хімічні (у тому числі фармацевтичні) товари; металургійні вироби, вироби легкої промисловості). Слід зазначити, що у розвинених країнах світу нині відбувається інформатизація промисловості, в її структурі збільшується доля і значущість високотехнологічних наукоємних галузей. Класифікація галузей промисловості за рівнем наукоємності відповідно до методики ОЕСР виглядає таким чином:

1) продукція високої наукоємності: авіакосмічна і передова військова продукція; комп'ютерне і офісне устаткування; засоби зв'язку, включаючи радіо- і телевізійне устаткування; продукція фармацевтики і медичне устаткування;

2) продукція середньовисокої наукоємності: наукове устаткування; моторні пристрої, електричні машини, верстати; неелектричне устаткування; транспорт; хімічна продукція;

3) продукція середньонизької наукоємності: чорні і кольорові метали; металеві і неметалічні мінеральні продукти; судна; рафінована мідь і її продукти; хімічна і гумотехнічна продукція;

4) продукція низької наукоємності: папір і друкарська продукція; текстиль, вовняні вироби, одяг, шкіра; продукти харчування, напої, тютюн; меблі. Саме ці галузі визначають сучасний промисловий комплекс розвинених держав.

Україна, маючи значний ресурсний та промисловий потенціал, недостатньо ефективно використовує свої експортні можливості. Відсутній дієвий механізм диверсифікації ринків, у структурі українського імпорту є значна частка власного експорту. Про недосконалість експортного потенціалу свідчить і структура зовнішньої торгівлі України і, в першу чергу, її експорту.

Більшу частину експорту України становить продукція з низьким ступенем переробки, зокрема чорні метали та вироби з них (понад 42%), мінеральні продукти (понад 10%). У той же час частка продукції більш високого ступеня переробки, насамперед машин та устаткування, незначна.

Передбачається використовувати в якості вимірника:

– високотехнологічні товари. До групи високотехнологічних товарів відноситься більшість виробів із різних груп: машини, обладнання та транспортні засоби, хімічні, металургійні вироби, вироби легкої промисловості. Згідно з методикою для цілей експортної спеціалізації неоіндустріального виробництва необхідно взяти товарну групу, яка складається із високотехнологічних товарів;

– високотехнологічні послуги (інженерні послуги, креативна індустрія).

Ступінь спеціалізації виробництва на експорт можна визначити розрахувавши відношення експорту до обсягів виробництва:

$$I_{\text{еп}} \equiv \frac{E_{\text{мо}}}{V_{\text{мо}}}, \quad (1)$$

де $I_{\text{еп}}$ – індекс експортної спеціалізації неоіндустріального виробництва товарів;

$E_{\text{мо}}$ – експорт машин, обладнання та транспортних засобів регіону;

$V_{\text{мо}}$ – виробництво машин, обладнання та транспортних засобів регіону.

По Дніпропетровській області:

$$I_{\text{еп}} = \frac{104530 \cdot 26}{1910000} = 1,4.$$

Слід зазначити, що по Дніпропетровській області обсяг реалізованої продукції машинобудівного комплексу складає 4,0% (або 19,1 млрд грн) від обсягу реалізації області. Чисельність працюючих – 23,3 тис. осіб. Продукція машинобудівної галузі області широко відома не тільки в Україні, а й далеко за її межами. За низкою основних видів продукції вона займає провідне місце в Україні. На машинобудівних підприємствах області (ДП ВО «Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова», ПАТ «Дніпропетровський завод прокатних валків», АТ «Дніпропетровський агрегатний завод», ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод», ПАТ «Дніпроважмаш», ПАТ «Дніпровагонмаш» та інших) виробляються: устаткування для прокатних станів, вагони вантажні, стрілочні переводи, автомобільні напівпричепи, велика низка обладнання для гірничометалургійного комплексу, акумулятори, трактори, тролейбуси та інша продукція. Провідні підприємства галузі постійно здійснюють технічне переоснащення виробництва, впроваджують новітні технології, вдосконалюють якість поточної продукції та опановують нові види продукції. Дніпропетровщина – один зі світових центрів ракетно-космічного будівництва. В рамках реалізації міжнародних комерційних космічних проєктів та надання послуг національним і міжнародним партнерам щодо запуску і використання українських ракет-носіїв та супутників у 2018 р. здійснено 4 успішних пуски ракет-носіїв: 2 пуски модернізованої ракети-носія «Антарес» (головний розробник – корпорація Orbital ATK (США)); з вантажним кораблем Cygnus, завданням якого була доставка на Міжнародну космічну станцію 3350 кг корисного вантажу, що складається з обладнання, необхідного для роботи на станції та наукових експериментів, а також нових наукових супутників, які вестимуть спостереження за земною поверхнею – метеорологією, вологістю та багатьма іншими кліматичними процесами; з вантажним кораблем Cygnus, завданням якого була доставка на Міжнародну космічну станцію близько 3450 кг корисного вантажу на замовлення NASA – провізію та речі для екіпажу, матеріали для наукових досліджень, устаткування для станції та виходу у відкритий космос, комп'ютери та комплектуючі. Основну конструкцію першого ступеня РН «Анта-

рес» розробило конструкторське бюро «Південне», виготовив Південний машинобудівний завод у кооперації з українськими підприємствами.

Наступним компонентом є індекс, який враховує частку регіону в експорті країни:

$$I_{\text{чр}} \equiv \frac{E_{\text{р}}}{E_{\text{к}}}, \quad (2)$$

де $I_{\text{чр}}$ – індекс частки області в експорті країни;

$E_{\text{р}}$ – експорт області;

$E_{\text{к}}$ – загальний експорт України.

По Дніпропетровській області:

$$I_{\text{чр}} = \frac{7907150,3}{50054605,8} = 0,157.$$

Слід зазначити що необхідно враховувати обсяг виробництва області за всіма товарами:

$$I_{\text{черв}} \equiv \frac{E_{\text{р}}}{V_{\text{р}}}, \quad (3)$$

де $I_{\text{черв}}$ – індекс частки експорту області у виробництві області;

$E_{\text{р}}$ – експорт області;

$V_{\text{р}}$ – обсяги виробництва області.

По Дніпропетровській області:

$$I_{\text{черв}} = \frac{7907150,3 \cdot 26}{427700000} = 0,48.$$

Також доцільно враховувати орієнтацію не тільки на експорт товарів, але й послуг. Найбільш доцільним індикатором є обсяг інноваційних робіт, товарів та послуг:

$$I_{\text{еср}} \equiv \frac{E_{\text{тп}}}{V_{\text{ит}}}, \quad (4)$$

де $I_{\text{еср}}$ – індекс експортної спеціалізації неоіндустріального виробництва послуг

$E_{\text{тп}}$ – експорт товарів та послуг технічного характеру регіону;

$V_{\text{ит}}$ – обсяги виробництва інноваційних товарів, робіт та послуг регіону.

По Дніпропетровській області:

$$I_{\text{еср}} = \frac{628,6}{1078,1} = 0,58.$$

Доцільно поєднати ці компоненти наступним чином:

$$I = \frac{I_{\text{еср}} + I_{\text{еп}}}{I_{\text{чр}}} \cdot I_{\text{черв}} \cdot 1000, \quad (5)$$

де I – інтегральний індекс експортної спеціалізації виробництва області.

Даний методичний підхід до оцінки неоіндустріальної експортної спеціалізації області на підставі інтегрального індексу відображає ступінь конкурентоспроможності, міжнародної відповідності ви-

сокотехнологічного виробництва товарів та послуг регіону. Цей індекс враховує виробничу діяльність у сфері високотехнологічних товарів, послуг, зокрема, в якості товарів взята найбільш високотехнологічна група – група машин, обладнання та транспортних засобів. Враховується експортосможність виробництва та виробництва високотехнологічних послуг. Індекс дозволяє виділити три групи – з низьким, середнім та високим значенням індексу.

По Дніпропетровській області:

$$I = \frac{0,14 + 0,58}{0,48} \cdot 0,16 \cdot 1000 = 240.$$

Дніпропетровська область має один із високих індексів по Україні щодо експортної спеціалізації виробництва області.

На сьогодні економіка України знаходиться на етапі переходу від однієї системи господарювання до іншої, що ускладнюється війною, соціально-економічними проблемами, кризою останніх років. Спад економічного розвитку, зниження темпів, обсягів та конкурентоспроможності внутрішнього виробництва товарів та послуг, зменшення кількості вітчизняних товаровиробників призводить, у свою чергу, до критичного насичення споживчого ринку імпортованими товарами та послугами, що негативно впливає на зовнішньоторговельний баланс України та не сприяє відновленню економіки. На протязі останніх років в Україні також спостерігається тенденція, коли частка так званого критичного імпорту (енергоресурсів та сировини) щороку зменшується, натомість вироблені за кордоном споживчі товари впевнено посилюють позиції на нашому внутрішньому ринку.

Аналіз обсягів імпортованих товарів в розрізі регіонів показує, що різні регіони України мають свої особливості та свій рівень та структуру імпортозалежності. Згідно з дослідженням Ю. Шейко [15], низьким рівнем імпортозалежності характеризується лише Чернівецька область, пріоритетом для якої є збереження такого становища й орієнтація на розширення власного виробничого потенціалу на основі використання внутрішніх переваг. До груп з високою і загрозливою імпортозалежністю належать Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, Луганська, Полтавська області і м. Київ, тобто, переважно індустріальні регіони, основою промисловості яких є проміжна і сировинна продукція, зорієнтована на експорт. Пріоритетом для них є впровадження ресурсо-, енергозберігаючих та інноваційних технологій, ліквідація нерентабельних виробництв і реструктуризація громіздких виробничих структур з виділенням малих спеціалізованих високотехнологічних виробництв; зменшення частки сировинного експорту і виробництво продукції з високою доданою вартістю, максимально глибока переробка промислових відходів; формування диверсифікованої поліспеціалізованої виробничої структури. Всі інші регіони, на думку автора дослід-

ження, характеризуються помірною імпортозалежністю і повинні орієнтуватись на пошук шляхів задоволення внутрішньорегіональних потреб, створення виробництв, яких не вистачає для локалізації повних виробничих циклів на цих територіях на основі раціонального використання регіональних ресурсів. Загалом роль імпортозаміщення для економіки України полягає у створенні передумов для зростання обсягів ВВП, інвестицій, модернізації матеріально-технічної та технологічної бази вітчизняного виробництва, розвитку його експортного потенціалу, диверсифікації структури національного господарства та раціоналізації споживчого попиту. Результатом політики імпортозаміщення повинні стати зміни (збільшення) в обсягах та частці товарів, виготовлених на території країни, в загальному обсязі внутрішнього споживання, капіталу і фінансів, трудових ресурсів та інтелектуального капіталу, технологій і ноу-хау, елементів матеріально-технічної бази, інноваційних ресурсів, елементів інституційного середовища. При цьому створення нових робочих місць, підвищення рівня оплати праці та покращення якості трудового життя населення, посилення соціальної безпеки і захищеності громадян визначають соціальні ефекти імпортозаміщення. Одночасно імпортозаміщення в Україні не повинне мати нічого спільного з ідеєю автаркії (самодостатності), яка притаманна тоталітарним країнам, що прагнуть до самоізоляції та протистояння з навколишнім світом.

За нашими напрямом дослідження група товарів, якими доцільно здійснювати імпортозаміщення визначається експертами, серед яких представники великих підприємств, керівники торгово-промислової палати та Федерації асоціації роботодавців, агентств регіонального розвитку. На підставі опитування керівників Дніпропетровської області імпортозаміщенню підлягає машини та обладнання.

Для оцінки залежності регіону від імпорту високотехнологічної продукції доцільно розрахувати узагальнений індекс залежності від високотехнологічного імпорту. Взагалі імпорту високотехнологічної продукції є позитивним трендом, оскільки входить до складових неіндустріалізації. Але й цей показник ілюструє залежність від поставки іноземної високотехнологічної продукції.

Передбачається використовувати в якості вимірника:

– високотехнологічні товари. До групи високотехнологічних товарів відноситься більшість виробів із різних груп: машини, обладнання та транспортні засоби, хімічні, металургійні вироби, вироби легкої промисловості. Згідно з методикою для цілей експортної спеціалізації неіндустріального виробництва необхідно взяти товарну групу, яка складається із високотехнологічних товарів.

При цьому при визначенні цього показника у рамках дослідження наступним кроком передбачається визначення показника імпортозаміщення.

Для цього необхідно визначити частку високотехнологічного імпорту від виробництва високотехнологічних товарів країни:

$$I_{із} \equiv \frac{I_{мо}}{V_{мо}}, \quad (6)$$

де $I_{із}$ – індекс імпортової залежності виробництва товарів;

$I_{мо}$ – імпорт машин, обладнання та транспортних засобів регіону;

$V_{мо}$ – виробництво машин, обладнання та транспортних засобів регіону.

По Дніпропетровській області:

$$I_{із} = \frac{101448,5 \cdot 26}{19100000} = 1,3.$$

Дніпропетровська область імпортує машин та обладнання в десять раз більше, ніж експортує. Ця група підлягає імпортозаміщенню.

Обсяги машин, обладнання та транспортних засобів доцільно визначити шляхом додавання: обсягу машин, обладнання та транспортних засобів; обсягу виробництва комп'ютерів, електронних виробів та електронного обладнання.

Наступним компонентом є індекс, який враховує долю регіону в імпорті країни:

$$I_{ічр} \equiv \frac{I_p}{I_k}, \quad (7)$$

де $I_{ічр}$ – індекс частки області в імпорті країни;

I_p – імпорт області;

I_k – загальний імпорт України.

По Дніпропетровській області:

$$I_{ічр} = \frac{5522187,7}{60800173} = 0,09.$$

Слід зазначити що необхідно враховувати обсяг виробництва області за всіма товарами:

$$I_{чірв} \equiv \frac{I_p}{V_p}, \quad (8)$$

$I_{чірв}$ – індекс частки імпорту області в виробництві області

I_p – імпорт області;

V_p – обсяги виробництва області.

По Дніпропетровській області:

$$I_{чірв} = \frac{5522187,7 \cdot 26}{427700000} = 0,33.$$

Також доцільно враховувати орієнтацію на імпорт товарів, але й послуг. Найбільш доцільним індикатором є обсяг інноваційних робіт, товарів та послуг:

$$I_{ісп} \equiv \frac{T_{тп}}{V_{іт}}, \quad (9)$$

де $I_{ісп}$ – індекс імпортової залежності виробництва послуг;

$T_{тп}$ – імпорт послуг технічного характеру регіону;

$V_{іт}$ – обсяги виробництва інноваційних товарів, робіт та послуг регіону.

По Дніпропетровській області:

$$I_{ісп} = \frac{878}{1078,1} = 0,81.$$

Дніпропетровська область залежна від імпорту послуг. Імпортується послуг практично стільки ж скільки виробляється.

Доцільно поєднати ці компоненти наступним чином:

$$I_i = \frac{I_{із} + I_{ісп}}{I_{чірв}} \cdot I_{ічр} \cdot 1000, \quad (10)$$

де I_i – інтегральний індекс імпортової залежності виробництва області від світових трендів. Чим даний індекс вищий тим область більше залежна від імпорту товарів та послуг.

$$I_i = \frac{1,3 + 0,81}{0,48} 33 \cdot 0,09 \cdot 1000 = 222.$$

Даний методичний підхід до оцінки імпорту спеціалізації області на підставі інтегрального індексу відображає ступінь конкурентоспроможності імпорту, міжнародної відповідності високотехнологічного виробництва товарів та послуг регіону. Цей індекс враховує виробничу діяльність у сфері високотехнологічних товарів, послуг, зокрема, в якості товарів взята найбільш високотехнологічна група – група машин, обладнання та транспортних засобів, за якими по Дніпропетровській області рекомендується здійснювати операції щодо імпортозаміщення.

У різних регіонах і група показників, і напрями імпортозаміщення будуть різні. Сутність імпортозаміщення полягає у скороченні імпорту певної продукції шляхом налагодження її вітчизняного виробництва, що стане потужним поштовхом до розвитку місцевих виробників, модернізації, активізації інноваційної діяльності та розширення внутрішнього ринку. При чому, мова не йде про зупинку експортної орієнтації виробництва і розвиток лише внутрішнього ринку, обмеженого за своїми розмірами. Говорячи про імпортозаміщення, маємо на увазі максимальне використання наявних в державі ресурсів і потенціалу для зменшення залежності кінцевих споживачів і виробничих процесів (у т.ч. експортоорієнтованих) від імпорту, який можна було б виробляти в Україні, але в певний момент часу не вистачило капіталу, знань чи підприємницьких ініціатив для організації такого виробництва.

Визначення пріоритетів імпортозаміщення потребує аналізу різноманітних аспектів імпортозалежності, зокрема за видами діяльності, для чого слід визначити частку імпорту у внутрішньому споживанні продукції галузі в країні:

$$I_n = \frac{Q_{in}}{Q_{bn} + Q_{in} - Q_{en}}, \quad (11)$$

де I_n – рівень імпортозалежності за продукцією n-го виду діяльності;

Q_{in} , Q_{en} , Q_{bn} – обсяг імпорту, експорту і виробництва продукції n-го виду діяльності.

Згідно з Методикою розрахунку рівня економічної безпеки України [5] виділено такі граничні межі економічної безпеки за показником частки імпорту у внутрішньому споживанні країни: оптимальне значення – до 17%, задовільне – 17-19, незадовільне – 19-22, небезпечне – 22-25 і критичне 30-100%. Проте, згідно розрахунків, більшість ВЕД подолали 30-відсотковий поріг, тому слід поглибити ранжування і виділити галузі, що перебувають у стані:

– безпеки (частка імпорту у внутрішньому споживанні продукції галузі до 30%) – традиційні галузі, що орієнтуються на використання вітчизняної сировини і майже повністю задовольняють внутрішній попит. До цієї групи, згідно аналізу, відносяться харчова промисловість, сільське, лісове господарство;

– помірної кризи (30-50%) – традиційні галузі, що орієнтуються на вітчизняну сировину, продукція яких не задовольняє існуючий попит за обсягом, якістю, техніко-технологічним рівнем, асортиментом, характеризується втратою конкурентоспроможності: металургійне виробництво; виробництво гумових, пластмасових виробів, іншої неметалевої міне-

ральної продукції; виробництво меблів, виробів з деревини, паперу, поліграфічна діяльність;

– глибокої кризи (50-80%) – здебільшого високотехнологічні галузі, що, через низьку інноваційно-інвестиційну активність, енергоємність, скорочення виробничих потужностей, недофінансування програм галузевого розвитку, занепад сировинної бази, відсутність інтеграційних зв'язків з світовими лідерами галузі втрачають конкурентоспроможність, характеризуються експортом сировини й імпортом готової продукції: виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів тощо, електричного устаткування; виробництво хімічних речовин і продукції, фармацевтичних препаратів; виробництво коксу, продуктів нафтопереробки, добувна промисловість;

– затяжної кризи (понад 80%) – галузі, продукція яких не виробляється в країні і не створює конкуренцію на внутрішньому ринку; високотехнологічна продукція, виробництво якої не налагоджено в країні; галузі, що працюють на імпортній/давальницькій сировині і такі, що перейшли в групу затяжної кризи з глибокої через відсутність адекватної політики їх підтримки, занепад сировинної бази тощо: виробництво машин і устаткування н.в.і.у., комп'ютерів, електронної, оптичної продукції; текстильне виробництво і рибне господарство.

Відповідно до стану імпортозалежності доцільно вибрати одну із стратегій її подолання (див. таблицю).

Таблиця

Типізація стратегій подолання галузевої імпортозалежності

Стан імпортозалежності	Тип стратегії	Характеристика стратегії
1	2	3
Безпека (до 30%)	<i>Стратегія конкурентного розвитку</i>	Підвищення продуктивності й ефективності використання наявного галузевого потенціалу та експорт продукції, за якою спостерігається надлишок виробництва (орієнтир – на кінцеву продукцію з високою доданою вартістю); постійний моніторинг світового досвіду та максимальне освоєння інноваційних технологій та продукції, освоєння нових сегментів внутрішнього/зовнішніх ринків і розширення кола контрагентів; мінімізація імпорту і організація виробництв продукції, за якою все ж досягнуто критичної межі імпорту (особливо АПК)
Помірна криза (30-50%)	<i>Стратегія поштовху</i>	Оптимізації виробничої структури, залучення інвестицій і альтернативних інструментів фінансування з метою модернізації існуючих виробництв і зменшення собівартості продукції, диверсифікації асортименту з орієнтацією на різні сегменти споживачів і підвищення якості продукції; раціональне використання наявного ресурсного потенціалу (виробництво і експорт продукції з високою доданою вартістю, що матиме вплив і на пропозицію на внутрішньому ринку), контроль експорту вичерпної сировини
Глибока криза (50-80%)	<i>Стратегія агресивного відновлення</i>	Масштабна реконструкція з орієнтацією на задоволення вітчизняного попиту (АПК, ПЕК, ЖКГ, металургії, транспорту тощо), розукрупнення і інтеграція виробників, диверсифікація зовнішніх ринків збуту. Активізація інвестиційно-інноваційної діяльності та технічне переоснащення (орієнтація на зменшення відставання і виведення вітчизняних виробників на світовий техніко-технологічний рівень) з використанням всіх можливих варіантів: закупівля технологій, ліцензій, використання зарубіжного науково-технічного потенціалу комерціалізація вітчизняних наукових розробок і налагодження співробітництва між державою, бізнесом і наукою, залучення іноземних партнерів, ТНК і поступова локалізація замкнутих виробничих циклів в Україні. Для подолання імпортозалежності за невластивими Україні і недостатніми ресурсами – впровадження ресурсо-, енергозберігаючих технологій, розвідування вітчизняних родовищ

1	2	3
Затяжна криза (понад 80%)	Стратегія реанімації	Розроблення довгострокової комплексної міжгалузевої політики із залученням держави, науково-освітніх кіл і бізнесу, цілеспрямованих довгострокових заходів з розвитку вітчизняної сировинної бази, максимальної державної підтримки і розбудови механізмів довгострокового інвестиційного кредитування. Ліквідація нерентабельних підприємств та максимальна орієнтація на виявлення, підтримку, ефективне використання можливих резервів розвитку з подальшим відновленням інших складових галузі

Для визначення регіональної імпортозалежності пропонуємо використати коефіцієнт імпортозалежності (споживання імпорту на душу населення), відповідно до чого, високі показники імпортозалежності регіонів за певною продукцією зумовлені концентрацією у цих регіонах видів економічної діяльності, що є основними споживачами цієї продукції, розбіжностями регіонів за рівнем витрат на кінцеве споживання і валове нагромадження:

Збільшити експортний потенціал підприємства можна за рахунок зростання обсягів виробництва і постачання продукції, зниження витрат на виробництво, а також на організацію сервісного обслуговування в країні споживача. Але на промисловий потенціал вплинуть військові події. Головними факторами впливу, які виникли під час військових дій, є:

- ситуація дефіциту, коли бракує певних товарів загального вжитку та першої необхідності, скорочення виробництва продуктів харчування, експорту та імпорту;
- скорочення інвестицій, зупинки купівлі-продажу активів;
- спад доходів;

Література

1. Chen K., Chen Z. and Wei J. Legal Protection of Investors, Corporate Governance, and the Cost of Equity Capital. *Corporate Finance*. 2009. Vol. 15(3). P. 273-289. URL: https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=ru&user=Jp0XlkMAAAAJ&citation_for_view=Jp0XlkMAAAAJ:d1gkVwhDpl0C.
2. Thabang Mokoaleli-Mokoteli and George Emmanuel Iatridis. Big 4 auditing companies, earnings manipulation and earnings conservatism: evidence from an emerging market. *Investment Management and Financial Innovations*. 2017. Vol. 14(1). P. 35-45. URL: <https://businessperspectives.org/journals/investment-management-and-financial-innovations/issue-247/big-4-auditing-earnings-manipulationand-earnings-conservatism-evidence-from-an-emergingmarket>. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/imfi.14\(1\).2017.04](http://dx.doi.org/10.21511/imfi.14(1).2017.04).
3. Olawumi D. Awolusi and Olufemi P. Adeyeye. Impact of foreign direct investment on economic growth in Africa. *Problems and Perspectives in Management*. 2016. Vol. 14(2-2). P. 289-297. URL: <https://businessperspectives.org/journals/problems-and-perspectives-in-management/issue-2-cont-3/impact-of-foreign-direct-investment-on-economic-growth-in-africa>. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.14\(2-2\).2016.04](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.14(2-2).2016.04).
4. Порівняльний аналіз системи та механізмів підтримки розвитку експорту агропродовольчої продукції в Україні та ЄС. Київ: Агроторгівля України, 2021. 71 с. URL: https://export.gov.ua/storage/PDF/Export_support_Study_UA_final.pdf.
5. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ від 29.10.2013 р. №1277 // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/>.
6. Сафаров Р. Х., Панищев О. Ю. Численное моделирование инвариантности оценки знания относительно тестовых заданий в рамках модели Г. Раша. *Образовательные технологии и общество*. 2012. № 1. С. 424-435. URL: http://ifets.ieee.org/russian/depository/v15_i1/pdf/3.pdf.
7. Krugman P. R., Obstfeld M. *International Economics: Theory and Policy*. 8th ed. Prentice Hall, 2008. 712 p.
8. Geiger L.T. *Macroeconomic analysis and transitional economy*. 1996. 559 p.
9. Rasch G. *Probabilistic models for some intelligence and attainment tests*. Copenhagen: Danish Institute for Educational Research, 1960.
10. Державна служба статистики України. Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
11. Charles W. L. Hill. *International business: Competing in the Global Marketplace*. 10th ed. University of Washington, 2015. 658 p.
12. Баркалов С., Киреев Ю., Кобелев В., Моисеев С. Модель оценивания привлекательности альтернатив в подходе Раша-анализа. *Системы управления и информационные технологии*. 2014. № 3.2 (57). С. 209-213.
13. Смотров Т., Моисеев С. Маркетинговая модель оценки привлекательности торговых центров. *Интернет-журнал «Науковедение»*. 2015. Т. 7, №6. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/21EVN615.pdf>.

14. Барилевич О. М. Стан та проблеми розвитку сільського господарства України. *Молодий вчений*. 2015. № 8 (23). Ч. 2. С. 36-39.
15. Шейко Ю. О. Імпортозаміщення як інструмент стимулювання розвитку малого підприємництва в регіонах України. *Ефективна економіка*. 2016. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4779>.

References

1. Chen, K., Chen, Z. and Wei, J. (2009). Legal Protection of Investors, Corporate Governance, and the Cost of Equity Capital. *Corporate Finance*, 15(3), pp. 273-289. Retrieved from https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=ru&user=Jp0XlkMAAAAJ&citation_for_view=Jp0XlkMAAAAJ:d1gkVwhDpl0C.
2. Thabang Mokoaleli-Mokoteli and George Emmanuel Iatridis, (2017). Big 4 auditing companies, earnings manipulation and earnings conservatism: evidence from an emerging market. *Investment Management and Financial Innovations*, 14(1), pp. 35-45. Retrieved from <https://businessperspectives.org/journals/investment-management-and-financial-innovations/issue-247/big-4-auditing-earnings-manipulation-and-earnings-conservatism-evidence-from-an-emerging-market>. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/imfi.14\(1\).2017.04](http://dx.doi.org/10.21511/imfi.14(1).2017.04).
3. Olawumi D. Awolusi and Olufemi P. Adeyeye. (2016). Impact of foreign direct investment on economic growth in Africa. *Problems and Perspectives in Management*, 14(2-2), pp. 289-297. Retrieved from <https://businessperspectives.org/journals/problems-and-perspectives-in-management/issue-2-cont-3/impact-of-foreign-direct-investment-on-economic-growth-in-africa>. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.14\(2-2\).2016.04](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.14(2-2).2016.04).
4. Porivnialnyi analiz systemy ta mekhanizmv pidtrymky rozvytku eksportu ahroprodovolchoi produktsii v Ukraini ta YeS [Comparative analysis of the system and mechanisms for supporting the development of the export of agro-food products in Ukraine and the EU]. (2021). Kyiv, Ahrotorhivlia Ukrainy. 71 p. [in Ukrainian].
5. Pro zatverdzhennia Metodichnykh rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy: Nakaz vid 29.10.2013 r. №1277 [About the approval of the Methodological Recommendations for the development of economic security in Ukraine: Order issued on 10/29/2013. №1277]. (2013). Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. Retrieved from <http://www.me.gov.ua/> [in Ukrainian].
6. Safarov, R. Kh., Panishchev, O. Yu. (2012). Chislennoye modelirovaniye invariantnosti otsenki znaniya odnositel'no testovykh zadaniy v ramkakh modeli G. Rasha [Numerical modeling of the invariance of knowledge assessment with respect to test tasks in the framework of the G. Rasch model]. *Obrazovatel'nyye tekhnologii i obshchestvo – Educational technologies and society*, No. 1, pp. 424-435. Retrieved from http://ifets.ieee.org/russian/depository/v15_i1/pdf/3.pdf [in Russian].
7. Krugman, P. R., Obstfeld, M. (2008). *International Economics: Theory and Policy*. 8th ed. Prentice Hall. 712 p.
8. Geiger, L. T. (1996). *Macroeconomic analysis and transitional economy*. 559 p.
9. Rasch, G. (1960). *Probabilistic models for some intelligence and attainment tests*. Copenhagen, Danish Institute for Educational Research.
10. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. (n.d.). [ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua/). Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
11. Charles W. L. Hill. (2015). *International business: Competing in the Global Marketplace*. 10th ed. University of Washington. 658 p.
12. Barkalov, S., Kireyev, Yu., Kobelev, V., Moiseyev, S. (2014). Model' otsenivaniya privlekatel'nosti al'ternativ v podkhode Rash-analiza [A model for evaluating the attractiveness of alternatives in the Rush-analysis approach]. *Sistemy upravleniya i informatsionnyye tekhnologii – Control systems and information technologies*, № 3.2 (57), pp. 209–213 [in Russian].
13. Smotrova, T., Moiseyev, S. (2015). Marketingovaya model' otsenki privlekatel'nosti torgovykh tsentrov [Marketing model for evaluating the attractiveness of shopping centers]. *Internet-zhurnal «Naukovedeniye» – Internet journal "Science"*, Vol. 7, No. 6. <http://naukovedenie.ru/PDF/21EVN615.pdf> [in Russian].
14. Barylanych, O. M. (2015). Stan ta problemy rozvytku sil'skoho hospodarstva Ukrainy [State and problems of the development of agriculture in Ukraine]. *Molody vchenyi – Young scientist*, No. 8 (23), part 2, pp. 36-39 [in Ukrainian].
15. Sheiko, Yu. O. (2016). Importozamishchennia yak instrument stymulivannia rozvytku maloho pidpriemnytstva v rehionakh Ukrainy [Import substitution as a tool for stimulating the development of small entrepreneurship in the regions of Ukraine]. *Efektivna ekonomika – Efficient economy*, № 2. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4779> [in Ukrainian].

Іванов С. В., Ляшенко В. І., Осадча Н. В. Стратегічні напрями формування експортної стратегії України в умовах відновлення економіки

У статті проаналізовано стан експортного потенціалу та запропоновано методика його оцінки, заходи щодо його розвитку у плані Маршалу. Досліджено інституційний механізм, який регулює експортну діяльність України в умовах воєнного стану. У дослідженні визначено основні загрози зовнішньоекономічній діяльності в даний час. Для розвитку експортного потенціалу необхідно внести зміни у стратегії розвитку територій, які допомогли б органам влади чітко сформулювати інструменти та напрями розвитку потенціалу та забезпечувати інтереси галузей економіки усіма конституційно можливими засобами.

Ключові слова: експортний потенціал, експорт, імпорт, експортні стратегії, програма дій.

Ivanov S., Lyashenko V., Osadcha N. Strategic Directions for the Formation of Ukraine's Export Strategy in the Context of Economic Recovery

The article analyzes the export potential and proposes a methodology for its assessment, measures for its development in the Marshall plan. The institutional mechanism by which Ukraine's export activity is regulated in wartime conditions has been studied. The study identifies the main threats to the country's foreign economic activity during this period.

In order to develop the export potential, it is necessary to make changes to the development strategies of the territories, which helped the authorities to clearly form the tools and directions for developing the potential, in order to satisfy the interests of the sectors of the economy with all possible tools.

Keywords: export potential, export, import, export strategy, action program.

Стаття надійшла до редакції 03.03.2022