

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Вступ. 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. В умовах фінансової кризи доцільно розробити дієву модель прогнозування розвитку торгівлі високотехнологічною продукцією [1; 2; 14-16]. 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, врахування якого є доцільним і може сприяти підвищенню як економічного, так і експортного потенціалу України.

Метою статті є створення механізму диверсифікації експортного потенціалу Дніпропетровської області

О. Головачова у своїй праці [1] досліджує стан інфраструктури українського аграрного ринку та його вплив на загальний розвиток АПК. А. Задоя досліджував питання зовнішньої торгівлі України, зокрема високотехнологічними товарами [2]. С. Кулицький приділяв увагу питанням трансформації економіки [3]. В. Ляшенко проводив аналіз можливості використання пільгових режимів розвитку пріоритетних галузей [4]. Н. Осадча, приділяла увагу створенню балансу стимулів та обмежень у митній сфері [5]. Р. Прокопенко аналізував перспективи вітчизняних галузей при виході з кризи [6].

Результати дослідження. Особливе значення в сучасних умовах має креативна індустрія розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Експортна стратегія для сектору креативних індустрій – це п'ятирічний план роботи, розроблений у результаті проведення низки консультацій з дер-

жавними 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 багатою 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, нематеріальну та освітню цінність. Визнання та пріоритизація сектору в Експортній стратегії України («дорожній карті» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки, схваленій розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 року № 1017-р, надало поштовху до розвитку креативних індустрій як окремого сектору економіки. З метою забезпечення безперервної та систематичної роботи з розвитку сектору, уряд зробив крок уперед та розпочав розробку ґрунтовного та консолідованого плану конкретних завдань і заходів. Існуючі обмеження сектору креативних індустрій необхідно вирішувати в короткостроковій 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 та бізнесом не налагоджений. Ролі та обов'язки відповідних державних органів та інституцій не є достатньо чіткими для ефективного управління сталим розвитком сектору. По-третє, креативні індустрії характеризуються обмеженою співпрацею в рамках сектору та між підсекторами, що призводить до низької конкурентоспроможності вироблених товарів та послуг на внутрішньому та міжнародному ринках. Крім того, режим стимулювання залучення внутрішніх та іноземних інвесторів, а також підтримки підприємств, які бажають вийти на світовий ринок, є неналежним. Заходи з просування креативних товарів та 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 кіноіндустрія має потенціал об'єднати інші креативні індустрії в своєму ланцюгу створення вартості (саундтрек, дизайн костюмів, сценарій, сценографія, розкадровка, анімація, спецефекти тощо). Уряд виступив із ініціативами, спрямованими на створення сприятливих умов для забезпечення зростання та підвищення конкурентоспроможності кіноіндустрії. Водночас, існують і певні обмеження, які наразі перешкоджають кіноіндустрії реалізувати свій потенціал повною мірою. Ця Стратегія спрямована на те, щоб створити належні засади зростання креативних індустрій та їхнього перетворення на потужний експортоорієнтований сектор. Таке перетворення вимагає продуманого та узгодженого пакету дій, структурованого навколо чіткого бачення, підкріпленого визначеними стратегічними цілями, котрі досягатимуться завдяки реалізації низки конкретних заходів відповідно до Плану завдань і заходів.

Відповідно до загального бачення Стратегія визначає три стратегічні цілі: організувати та консолідувати сектор креативних індустрій враховуючи різноманітність сектору та його поточний етап розвитку, першим кроком є розуміння засад роботи та структури сектору креативних індустрій, підвищення його ефективності та заохочення кооперації. На рівні державної політики Україна повинна визначити особливості та структуру індустрії, визнати її важливість для економіки, прийняти та оновити секторальну стратегію, пріоритизувати її впровадження у стратегічних програмних документах уряду. З точки зору інституційної організації, уряд повинен 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 та інтереси сектору

у відносинах з урядом/державою. Українські креативні індустрії повинні розробити, адаптувати та модернізувати пропозицію товарів та послуг у пріоритетних підсекторах завдяки розбудові секторальних зв'язків, вдосконаленню навичок та збільшенню інвестицій. Оскільки креативне мислення є ключовим нематеріальним внеском у виробничий процес, кваліфіковані вузькопрофільні фахівці є запорукою 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 та секторальними інституціями, повинен передбачати пріоритетні заходи зі стимулювання розширення креативної пропозиції та її диверсифікації відповідно до вимог національного та міжнародних ринків, сприяти інтернаціоналізації та експортній орієнтації з метою розширення ринкових можливостей та 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 повинен супроводжуватися рекламними кампаніями, організованими шляхом комунікації з 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 факторів, 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 та приватних стейкхолдерів виділяти необхідні ресурси.

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

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

разніший тренд на посилення сировинної спеціалізації. Першість тут утримує Китай, який останнім часом різко нарощує закупівлі української залізорудної сировини, зерна й лісоматеріалів.

Змагання світових потуг за продовольчу сировину і провоковане нею зростання «ножиць цін» для продукції тваринництва вже створило загрозу кризи у галузях із глибшою переробкою в Україні. Зокрема нещодавно галузеві асоціації українських виробників м'яса звернулися до уряду щодо різкого подорожання вартості кормів в Україні, які становлять 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 стрімкіше зростають експортні ціни впродовж останнього часу: якщо влітку ціни на кукурудзу перебували в діапазоні 140–150 дол. за тону, то зараз у портах вони вже перевищили 220 за тону попри розпал жнив. Ціни на пшеницю взагалі перевищили 240 дол. 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 щодо виробництва готової продукції і 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 року в Китаї був на 10,9% більшим, аніж торік, у Тайланді – на 10,3%, у В'єтнамі – взагалі на 45%, у Південній Кореї – на 2,1%.

Замість спостереження за інерційним сценарієм перетворення України на своєрідну ресурсну комору переважно азійських держав головна роль держави якраз і має полягати в поступовій корекції такої тенденції. Наприклад, шляхом створення вигідніших умов для переробки сировини в Україні й заохочення експорту вже готової продукції. Посилення оподаткування сировинних товарів здатне не лише знизити економічну доцільність їх експорту, а й підвищити прибутковість, а відтак і привабливість для розвитку переробних виробництв у самій Україні. А паралельно збільшити надходження до бюджету і зменшити потребу в зовнішніх запозиченнях. До того ж досягати цієї мети можна різними шляхами. Ідеться не лише про запровадження експортних мит, які можуть ускладнити зобов'язання України за торговельними угодами, а і про застосування інших інструментів. Зокрема, може йтися про квотування обсягів експорту сировини, яке створило б її надлишок на внутрішньому ринку і в такий спосіб знизило внутрішні ціни, порівняно з експортними. Іншим варіантом могло би стати збіль-

шення ренти на видобуток руд та інших корисних копалин і земельного податку за одночасного зниження на ту саму суму податків для виробників продукції із вищою доданою вартістю, які є споживачами відповідної сировини. Або, скажімо, використання додаткових бюджетних надходжень, отриманих із ресурсних галузей, для пільгового кредитування прямого субсидування тих виробників, які інвестуватимуть у розширення переробки сировини. Так, експорт зерна й 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 зазначити, що країни світу зіткнулися із залежністю від експорту Китаю, який був ізольований з грудня 2019 року, зокрема з експортом фармацевтичної продукції. Зовнішня торгівля відіграє важливу роль в економіці України. Тенденцією протягом 2012–2016 років було скорочення виручки від експорту товарів з одночасним скороченням експорту агропромислової продукції. Незважаючи на загальний негативний тренд, у 2017 році спостерігалось зростання експорту, в тому числі і на сільськогосподарську продукцію. За 2017 рік загальний експорт продукції склав 43,3 млрд дол. США, що на 19% більше ніж за 2016 рік. А за результатами 2018 року загальний експорт продукції з України становив 47,3 млрд дол. США, що на 9,2% більше порівняно з 2017 роком, у 2019 році становив 50,1 млн дол., що на 5,8% більше ніж у 2018 році. У 2020 році загальний експорт України становив 49,3 млрд дол. та скоротився він на 1,7% (рис. 1).

Слід відмітити про необхідність розробки 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 складає 1,6% (табл. 1).

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

Отже, у сучасних умовах виникає необхідність розвитку високо- та середньотехнологічного виробництва товарів та креативної індустрії. Середньовисокий рівень виробництва в Дніпропетровській області складає 6,3%.

Дніпропетровська область має потужний промисловий потенціал, який характеризується високим рівнем розвитку середньонизьких та низькотехнологічних галузей переважно добувної та важкої індустрії. У регіоні діють близько 500 великих та середніх промислових підприємств майже всіх основних видів економічної діяльності. Утім, нині зростаючими галузями у світі є сфера послуг, мікроелектроніка, комунікації і зв'язок, генна інженерія, біотехнології, інформатика, тому важливими позитивними напрямками розвитку Дніпропетровського ре-

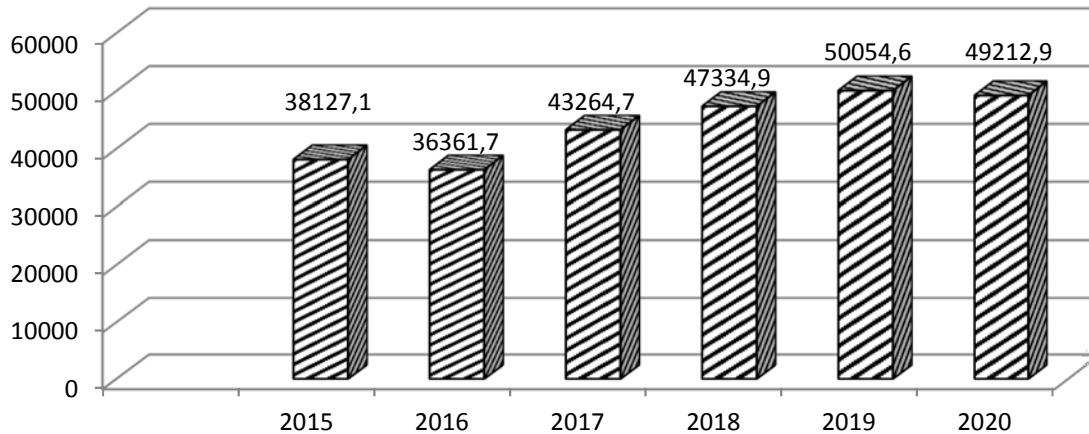


Рис. 1. Загальний експорт по Україні, млн дол.
(за даними Державної служби статистики України)

Таблиця 1

Структура промислової продукції регіонів України за рівнем наукоємності, %

Рівень наукоємності продукції	Україна	Області					
		Дніпропетровська	Донецька	Запорізька	Полтавська	Харківська	Київська
Високий	1,6	0,1	0,1	0,9	0,2	3,2	2,2
Виробництво комп'ютерів, електронної та обчислюваної техніки	0,6	0,1		0,7	0,1	1,0	0,8
Виробництво основних фармацевтичних продуктів	1,0		0,1	0,2	0,1	2,2	1,4
Середньовисокий	10,1	6,3	6,9	16,9	10,7	15,8	7,5
Виробництво електричного устаткування	1,5	0,6	1,6	4,6	0,5	4,5	2,0
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших груп	2,3	1,1	3,4	1,6	1,9	6,6	1,8
Виробництво автотранспортних засобів	2,8	1,6	0,4	9,0	6,9	3,3	1,4
Виробництво хімічних речовин та хімічної продукції	3,5	3,0	1,5	1,7	1,4	1,4	2,3

гіону є істотне збільшення частки торгівлі й громадського харчування, інформаційно-телекомунікаційного обслуговування, промисловості, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги. Ці перспективні зміни сприятимуть підвищенню ВРП області, створенню необхідної інфраструктури, зниженню рівня безробіття.

Підсумки діяльності індустрії області формувались унаслідок зменшення обсягів випуску продукції (товарів, послуг) у добувній промисловості й розробленні кар'єрів (індекс – 96,8%) та сфери постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (80,5%) при одночасному зростанні обсягів виробництва у переробній галузі (107%).

Серед товаровиробників-переробників зростання рівня випуску продукції зафіксовано у мета-

лургійному виробництві, виробництві готових металевих виробів, крім машин і устаткування; гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції; харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів; коксу та продуктів нафтоперероблення; виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічній діяльності; у машинобудуванні, крім ремонту і монтажу машин і устаткування (індекси 101,7–138%).

За структурою тільки 13,2% експорту відправляється до країн колишнього СНД та 32,8% до Європи, 33,8% – до країн Азії, 14,6% – до країн Африки та 4,3% до країн Америки. (табл. 2) Товарна структура експорту Дніпропетровської області протягом останніх років залишається практично незмінною. Вона зумовлена промисловим потенціалом області.

Географія експорту Дніпропетровської області, млн дол. [7]

	Роки							
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Країни СНД	3988,8	3496,3	2525,0	1187,4	828,7	932,6	983,2	-
Інші країни світу	6138,1	6298,6	6238,8	5211,6	5036,1	6120,2	6739,4	-
Європа	1739,1	1847,9	1802,7	1402,2	1724	2404,4	2906,5	2692,8
Азія	3306,5	3543	3288	2457,7	2063,8	2382	2224,8	2632
Африка	701,0	661,2	993,1	1184,9	1057	1026	1176	1169
Америка	387,1	246,4	154,4	164,2	183	304	427	424
Австралія	0,6	0	0,2	0,3	0,3	0,6	1,7	4,6

Найбільшу частку продукції в експорті області займають недорогочінні метали (чорні метали та вироби з них, мідь, нікель, алюміній, свинець, цинк, олово), мінеральні продукти (нафта і продукти її переробки, руди, сірка, природний газ), продукція хімічної промисловості (продукти неорганічної хімії, фармацевтична продукція) та легкої промисловості (шовк, вовна, взуття), продукція машинобудівного комплексу (машини, електротехнічне обладнання, засоби наземного транспорту, літальні апарати), продукція агропромислового комплексу (продукти тваринного походження, продукти рослинного походження). Основне місце належить переробній промисловості (42,0%); добувна промисловість займає 16,8%, оптова та роздрібна торгівля – 9,1%. Обсяги експорту товарів у 2018 році становили 7822 млн дол. США, експорт послуг – 134 млн

дол., і порівняно з 2017 роком експорт товарів збільшився на 9,5%, імпорт – на 14,2%. Позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу товарами дорівнювало 2458,4 млн дол. (рис. 2).

Товарна структура експорту обумовлена промисловим потенціалом області, її основа – це чорні метали: прокат сталевий, феросплави, інші напівфабрикати зі сталі, чавуну (46,3% загального обсягу експорту товарів). Також у значних обсягах екпортувались руди, шлак і зола: залізорудний концентрат (23,2%); вироби з чорних металів: сталеві труби (7,9%); продукція агропромислового комплексу: соняшникова олія, насіннева продукція, зерно (7,3%); продукція машинобудування: частини до залізничного транспорту, верстати, акумулятори, частини до сільськогосподарської техніки (4,0%); продукція хімічної промисловості (3,1%).

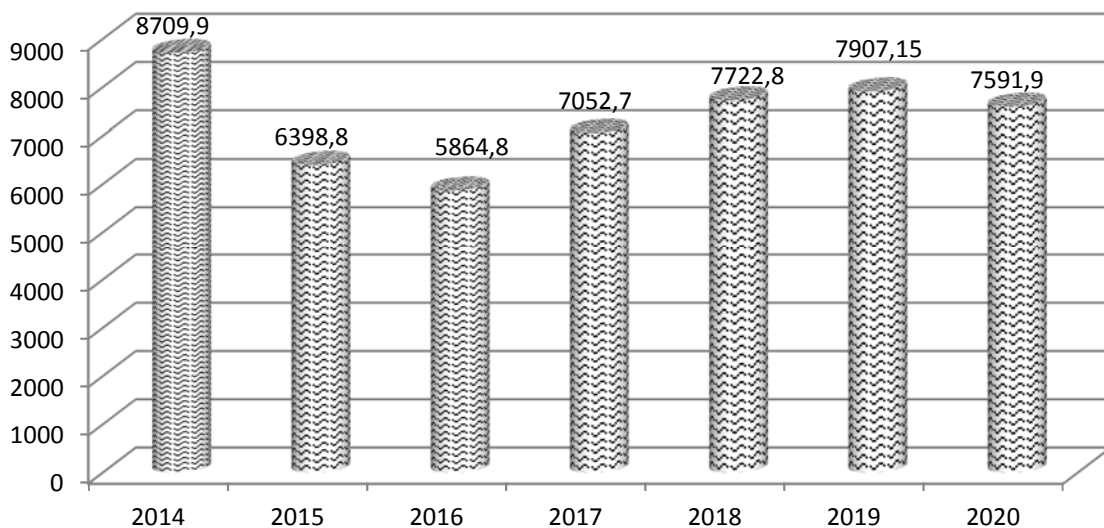


Рис. 2. Експорт товарів Дніпропетровської області, млн дол. (за даними Державної служби статистики України [7])

Лідерами експорту товарів до ЄС у 2018 році є продукти рослинного походження (18,3% до загального обсягу), недорогочінні метали та вироби з них (22%), мінеральні продукти (13,4%), машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання (14,3%). Слід зазначити, що сальдо торговельного балансу Дніпропетровської області з країнами

ЄС є позитивним – 1067,1 млн дол. Зовнішньоторговельний оборот області із країнами ЄС склав 4694,7 млн дол. (35,2% у загальному обсязі зовнішньоторговельного обороту області), у тому числі: експорт – 2880,9 млн дол. США (36,7% загального обсягу експорту області), імпорт – 1813,8 млн дол. США (33,0% загального обсягу імпорту до області).

На Дніпропетровську область припадало 9,4% загального торговельного обороту товарів та послуг України з країнами ЄС, у тому числі 12,5% експортних та 6,9% імпорتنних операцій. Динаміка імпорту товарів проілюстровано на рис. 3.

Головними конкурентними перевагами України та промисловості Дніпропетровської області зокрема при здійсненні експансії на європейські ринки є такі:

– наявність Угоди про асоціацію України з ЄС, яка передбачає лібералізацію торгівлі товарами та послугами, а також лібералізацію руху капіталу;

– низька вартість робочої сили, що дорівнює або менша ніж у більшості азійських країн, які наразі є «світовою фабрикою»;

– наявність промислової інфраструктури, яка може бути модернізована та переобладнана для виробництва товарів визначених перспективних галузей;

– вигідне географічне розташування з погляду близькості до країн ЄС та наявність транспортної інфраструктури, перш за все, морських портів, які завантажені лише на 30%;

– розгортання торговельної війни між Китаєм, США та ЄС, в якій Україна стає привабливою для китайських та американських інвесторів;

– наявність сировини для визначених галузей легкої промисловості, такої як деревина, недорогі цінні метали, корисні копалини, тканина та шкіра.

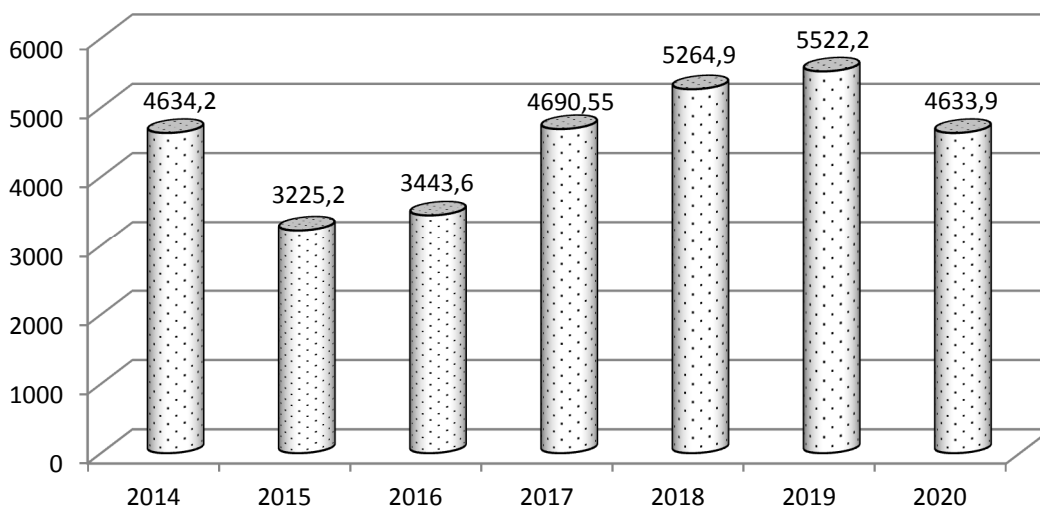


Рис. 3. Імпорт товарів Дніпропетровської області, млн дол.
(за даними Державної служби статистики України [7])

Отже, з метою використання цих конкурентних переваг та розвитку українських промислових регіонів доцільно залучення вітчизняних та іноземних інвесторів для створення нового або перенесення виробництва з азійських країн та імпорту потрібних виробничих технологій, зокрема в межах китайського глобального проекту «Один пояс, один шлях». Найбільш перспективними є інвестори з США (які зацікавлені у збереженні європейського ринку в умовах торговельної війни між США та ЄС) та азійські (які мають потребу у виробничих майданчиках, ближчих до європейського ринку збуту та з дешевою та кваліфікованою робочою силою). Це надасть можливість знизити безробіття, покращити зовнішньоекономічний баланс, підвищити якість продукції для внутрішнього ринку.

У розвинених країнах світу нині відбувається інформатизація промисловості, в її структурі збільшується доля і значущість високотехнологічних наукомістких галузей. Класифікація галузей промисловості за рівнем наукомісткості відповідно до методики ОЕСР виглядає таким чином [2]:

1) продукція високої наукомісткості: авіакосмічна і передова військова продукція; комп'ютерне й офісне устаткування; засоби зв'язку, включаючи радіо- і телевізійне устаткування; продукція фармацевтики і медичне устаткування; 2) продукція середньовисокої наукомісткості: наукове устаткування; моторні пристрої, електричні машини, верстати; неелектричне устаткування; транспорт; хімічна продукція; 3) продукція середньонизької наукомісткості: чорні і кольорові метали; металеві і неметалеві мінеральні продукти; судна; рафінована мідь і її продукти; хімічна і гумотехнічна продукція; 4) продукція низької наукомісткості: папір і друкарська продукція; текстиль, вовняні вироби, одяг, шкіра; продукти харчування, напої, тютюн; меблі. Саме ці галузі визначають сучасний промисловий комплекс розвинених держав [7].

Незважаючи на те, що ця класифікація дещо застаріла та не відображає змін у технологічній складності деяких галузей, вона може бути прийнята як базова для аналізу перспектив української економіки. В залежності від того, яка структура галузей,

Державною службою статистики України [7] запропоновано критерії для визначення, на якій фазі розвитку знаходиться суспільство. 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.

Можна відокремити два масштабних явища світової економіки, без адаптації до яких Україна не має шансів вийти з кола країн третього світу.

Першим таким явищем є падіння ринків сировини. Це стосується як енергоносіїв (що є вигідним для України), так і інших товарів – commodity (у тому числі тих, які формують основу експорту України). Вже немає ніяких сумнівів, що падіння цін на усіх сировинних ринках це не спекулятивні стрибки або наслідки локальних криз, а є прояв довгих економічних хвиль. Економіка України два останні десятиліття була орієнтована на експорт. Багато в чому зростанням світових ринків, а не «ефективними власниками» або економічною політикою уряду, був обумовлений річний приріст ВВП України – 7-12% у першій половині двотисячних років. Проте більша частина можливостей висхідної стадії економічного циклу використана Україною не була, наслідки чого дуже б'ють зараз і по країні в цілому, і по власниках значної частини засобів виробництва. Сировинні ринки, які були традиційними джерелами економічного зростання України, сильно впали за останні три роки і є всі підстави зробити припущення, що в найближче десятиліття зростання цін не буде. В усякому разі, попередній період низьких цін тривав майже двадцять років і в цілому така розмірність властива довгим сировинним циклом.

До недавнього часу одним із головних експортних товарів в Україні була продукція металургії, яка зараз складає 26% українського експорту, а в середині двотисячних сягала 42%.

Українська металургія переживає глибоку кризу. Але проблеми в галузі розпочалися задовго до карантинних обмежень у світі, а отже, з ними вони не завершаться. Її занепад триває на тлі й унаслідок зміцнення у світовій металургії виробників із Китаю та інших азійських країн, включно з тими, хто донедавна купував металопродукцію в Україні.

За даними Worldsteel, виробництво сталі в квітні 2020 року в Китаї становило 85,0 млн т, тобто навіть на 0,2% більше, ніж у квітні 2019-го. Частка КНР зросла до 62% усього світового виробництва. А врешті світу справді різко обвалилася: на 30,5% (із 72,8 до 52,1 млн т). Водночас у далекосхідному регіоні більшість великих виробників сталі або знизили її виплавку значно менше, ніж у решті світу (у Південній Кореї лише на 8,4%, а на Тайвані на 16,3%), або суттєво збільшили, як у В'єтнамі

(+4,2%) і Таїланді (+6,9%). Той самий В'єтнам, який ще рік тому виплавляв значно менше сталі, ніж Україна у квітні 2020 року, перевершив її в 1,5 раза.

Тобто сталь виплавляють і навіть збільшують обсяги її виплавки, але інші країни. Натомість Україна дедалі більше скочується на позиції виробника сировини і продукції з меншою часткою доданої вартості. Спад у видобутку металевих руд в Україні відбувся за рахунок зменшення обсягів їх споживання українськими меткомбінатами. Експорт з України сталевих прокату всіх видів знизився у квітні на 26,7% (із 374 до 274 млн дол.) та на 25,9% з початку року (із 1,54 до 1,14 млрд дол.), чавуну і сталевих напівфабрикатів на 7,4% (з 307 до 284 млн дол.) та 2,7% (з 1,3 дол до 1,26 млрд дол.) відповідно. Експорт готових виробів із чорних металів зменшився на 10,8% у квітні (з 87,2 до 77,8 млн дол.) та 16,4% (з 341 до 285 млн дол.) із початку року. Натомість експорт руди навпаки динамічно зростав. Із початку року (на 18,4% до 1,24 млрд дол.) й у квітні, порівняно з квітнем 2019 року (на 22,4% до 360,7 млн дол.). Зокрема до Китаю зріс у 3,7 раза: до 242,4 млн дол у квітні та у 3,3 раза з початку року: до 0,7 млрд дол.

Водночас у найбільших виробників у регіонах основного збуту українського металу зменшення виробництва також виявилось значно нижчим, аніж в Україні (–30%). Це стосується також країн, що є найбільшими імпортерами українських сталевих напівфабрикатів, і тих, які на цих ринках є нашими основними конкурентами. Зокрема виплавка сталі в Туреччині зменшилася на 26,3%, Канаді на 24,4, у Росії на 19,4, в Ірані на 17,8, у Єгипті на 17,6, у Мексиці на 12,1, у Німеччині на 10,7, у Саудівській Аравії на 6%. Єгипет і Саудівська Аравія (донедавна одні з найбільших споживачів української металопродукції) зараз забезпечують дедалі більшу частку внутрішнього ринку за рахунок внутрішнього виробництва, і кожна має вже близько половини від обсягів виплавки української сталі.

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

Але в цілому усі сировинні галузі втратили більшу частку своєї привабливості і в подальшому їх важливість буде знижуватись ще більше.

Спад в обробній промисловості у 2019 році значно перевищив аналогічні показники видобувної. Якщо в останній спад на 6% за результатами чотирьох місяців та 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 промис-

ловості 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 2020 року лише на 6,5%, а з початку року навіть зростало. Прогнозовано збільшилося в умовах пандемії й виробництво фармацевтичної продукції. Зберегло свої обсяги виробництво нафтопродуктів і хімічних виробів.

Експорт зерна уже станом на 1 червня 2020 року перевищив показник за повний попередній маркетинговий рік (відповідно 54,35 і 50 млн т). Але до кінця червня очікувалося вивезення ще принаймні кількох мільйонів тонн торішнього врожаю (у травні, наприклад, йшлося про 3,5 млн т). Однак уже у другій половині року обсяги експорту його різко знизяться. Адже останні оцінки Мінекономіки свідчать про високу ймовірність зниження цього річного урожаю зерна на 15 млн т порівняно з торішнім. А це означатиме автоматичне зменшення фізичних обсягів його експорту у 2020–2021 маркетинговому році принаймні на 25–30%.

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

Заходи, які останнім часом НБУ й ряд уживають для стимулювання української економіки, також не здатні кардинально поліпшити ситуацію в економіці. НБУ різко знизив облікову ставку до 8% і продовження циклу пом'якшення монетарної політики передбачає зниження облікової ставки до 7% на кінець 2020 року. Однак наразі це ще не обіцяє сподіваного 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 й фінансисти. Отже, не виправдається сподівання, що зниження облікової ставки в комплексі з іншими заходами, що їх запровадив НБУ, надасть економіці стимул, необхідний для підтримання населення й бізнесу в складних поточних умовах і швидкого відновлення ділової активності та зниження безробіття після завершення карантину.

Креативні та культурні індустрії генерують близько 2,2 млрд дол. прибутку щороку, що становить приблизно 3% світового ВВП і забезпечує 29,5 млн робочих місць по всьому світу. Принаймні так було до початку пандемії COVID-19. Скасування або відтермінування культурних заходів, закриття культурних установ, припинення культурних практик громад, збільшення ризику розграбування культурних об'єктів, питання заробітку для різних

митців, практичне згорання культурного туризму є нинішньою світовою реальністю. Як і багато інших сфер, культурна індустрія була не готова до змін, що практично звалилися їй на голову. Така ситуація деструктивно впливає на життя людей, які створюють різні культурні продукти та практики, оскільки багато з них – незалежні працівники або ті, хто працює в малому чи середньому бізнесі, що особливо вразливий до фінансових потрясінь.

Із запровадженням карантинних обмежень 128 країн повністю закрили свої культурні установи. Оцінити повноту наслідків, наскільки глибокою може бути ця криза для культурного сектору, – завдання майбутнього, проте спостереження за сферою дають змогу зробити висновок про їхню тяжкість уже зараз. За інформацією ЮНЕСКО, культурний сектор у всьому світі зазнає багатопланового впливу пандемії COVID-19 – як соціального, так і економічного та політичного. Він впливає на доступ до культури, соціальні права художників і творчих професіоналів тощо. Навіть країни, чії системи соціального захисту охоплюють художників та культурних працівників, повідомляють, що й вони, імовірно, зіткнуться з труднощами в пом'якшенні наслідків кризи.

Культурний сектор ризикує бути одним із перших, що зазнає сильного негативного впливу пандемії COVID-19, а поряд із тим – таким, якому не обов'язково нададуть пріоритетність щодо термінових заходів підтримки. Так само як і в часи попередніх масштабних криз та потрясінь, які випадали людству, нині різні суспільства та їхні політики мають визначитися, чи є культура пріоритетом і чи є в умовах обмежених ресурсів та загальної невизначеності можливість хоча б частково допомогти цій сфері. Важливо розробити стратегію дій.

Навіть у межах існуючих розділів констатовано «обмежені фінансові можливості для експортерів частково «через неповноцінне функціонування Експортно-кредитного агентства (ЕКА)», відзначено, що «ЕКА має ризики для стабільності державного бюджету й не відповідає вимогам СОТ», і першим пунктом у запланованих ініціативах заявлено про «функціонування експортно-кредитного агентства». Або наприклад серед запланованих до реалізації в рамках програми ініціатив досі є плани лише розробити «стратегії цифрової трансформації (визначити роль держави, пріоритети, стимули)». Тобто наразі навіть такого уявлення немає, все знову зводиться до концепції.

Проте, розташування України між Європою й Азією, а також зарплата істотно нижча, ніж навіть в азійських країнах, є дуже привабливими для інвесторів, які принесуть не лише гроші, але і технології. Головною перешкодою для їх приходу є не тільки та не стільки російсько-український військовий конфлікт, і навіть не корупція сама по собі, а повна деградація судової системи. При повністю корумпованих судах будь-яке підприємство може бути

відібране рейдерами, а рівень корупції не буде приведений до прийнятної для інвесторів величини навіть при успішній роботі правоохоронців. Доки в Україні не буде захисту прав власності, шансів на розвиток машинобудування за допомогою інвестицій з розвинених країн немає.

Проблемою є втрата цінності технологічних напрацювань наявних у космічній галузі – активна розробка відразу декількома приватними інвесторами багаторазових і суборбітальних космічних носіїв вже почала приносити свої плоди (SpaceX, Orbital Sciences і ще десятки інших). Зараз українські ракети є одними з кращих в світі – так, власник SpaceX Ілон Маск назвав ракету-носій Zenit кращою у світі, якщо не враховувати багаторазову Falcon його розробки, яка є вже ракетою нового покоління. Але після масового переходу на новий рівень технологічного устрою в галузі космічний спадок СРСР нікому не буде потрібен.

Гарні перспективи має військово-промисловий комплекс. Незважаючи на відсталість української військової техніки від передових зразків, у світі ще досить країн, які мають потребу в підтримці обороноздатності, але не можуть дозволити собі сучасне та дороге озброєння західних розробників. Тому український ВПК, який, завдяки війні та державному

замовленню отримав прилив інвестицій, зможе також працювати на зарубіжжя, ставши провідною експортною галуззю. Отримання коштів, у свою чергу надасть змогу зробити модернізацію.

Відставання України від провідних країн світу у сфері експорту послуг є однією з найбільш суттєвих проблем економічного розвитку України на сучасному етапі. Надання державної підтримки та сприяння українським підприємцям у збільшенні обсягів експорту, диверсифікації його потоків, допомога українським експортерам у виході на зовнішні ринки, захист їхніх економічних і торговельних інтересів за кордоном, є одним з пріоритетів діяльності державної служби в економічному напрямі. виправити ситуацію можна шляхом імплементації зарубіжного досвіду застосування інструментів державної підтримки експорту, серед яких провідну роль відіграють інструменти фінансової підтримки, зокрема, експортного кредитування, страхування і надання державних гарантій. З табл. 3 бачимо, що протягом досліджуваного періоду експорт послуг перевищує імпорту. Найвищі обсяги експорту спостерігаються у 2012 році і сягають 14096178,1 тис. дол. США. Однак бачимо тенденцію до спаду експорту сфери послуг в Україні у 2018 році, порівняно з 2008 роком експорт послуг спав на 19,5%.

Таблиця 3

Міжнародний досвід стимулювання експорту

Країна	Суб'єкт регулювання	Інструменти
США	Експортно-імпорتنний 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 із зниження вартості експорту перед відправленням, створення японського банку експортно-імпортних операцій; сприятливий валютний курс; експортні конкурси; кредитування
Австралія	Австралійська корпорація фінансування й страхування експорту	Страхування середньо- і довгострокових ризиків та фінансові послуги австралійським компаніям, що безпосередньо або опосередковано працюють на експорт, сприяє фінансуванню експорту банківськими закладами, а також займається консультативною діяльністю у сфері експорту; страхуванні 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	Розбудовування іміджу країни; дослідження політичного та економічного середовища.
	Німецькі торгові палати	Маркетингові дослідження; розбудовування іміджу країни; дослідження політичного та економічного середовища; послуги з підтримки експорту

Незважаючи на перевищення експорту послуг над імпортом, слід відзначити, що переважна більшість українських 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 організовано завдяки безпосередній фінансовій підтримці державних установ. Зокрема це організовано через державні Агенції кредитування експорту (АКЕ) – Export import bank,

OPIC (США), COFACE (Франція), SACE (Італія), HERMES (ФРН) тощо [3].

Це вказує на пріоритетність вирішення проблеми належної фінансової підтримки експортної діяльності послуг. Інструменти фінансового впливу держави на експорт послуг, які практикуються в Україні, є застарілими та неефективними. Експортне кредитування в Україні не набуло належного розвитку. Виходячи на зовнішній ринок, експортер повинен мати доступ до фінансування на рівні із 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 у невеликих обсягах експортним кредитуванням займається лише Державний експортно-імпорتنний банк.

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 [13].

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

Нагромаджений світовий досвід податкового стимулювання експорту може бути досить корисним і повинен використовуватися при вдосконаленні системи регулювання і фінансування експорту

України в процесі подальших ринкових перетворень в економіці. Це може бути пільгове оподаткування прибутку; звільнення від податку на доход; знижки з цього відрахування з суми доходу, що підлягає оподаткуванню.

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

Література

1. Головачова О. С. Проблеми та перспективи розвитку інфраструктури аграрного ринку України. *Бізнес Інформ*. 2013. №5. С. 178-183.
2. Задоя А. О. Зовнішня торгівля України: сучасні масштаби, структура і тенденції. *Академічний огляд*. 2016. № 2(45). С. 110-117.
3. Кулицький С. Питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7198>.
4. Ляшенко В. І. Регулювання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути. Донецьк: ДонНТУ, 2006. 668 с.
5. 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.
6. Chen K., Chen Z., Wei J. Legal Protection of Investors, Corporate Governance, and the Cost of Equity Capital. *Corporate Finance*. 2009. Vol. 15(3). P. 273-289.
7. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Global economic prospects (January, 2017). URL: <http://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>.
9. International Monetary Fund. (2018). URL: <http://www.theglobaleconomy.com>.
10. China. Trade Policy Review, Revision. WT/TPR/G/375, 14/09/2018 / WTO. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/tp_r_e/tp_rep_e.htm#by-country.
11. Європейський зелений акт. URL: https://dt.ua/finances/yevropeyskiy-zeleniy-akt-341290_.html.
12. Шаров О. М., Соболев Б. В. Щодо окремих питань державної фінансової підтримки експортної діяльності в Україні: аналітична записка. Київ: Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1187/>.
13. Гужва І. Ю. Кредитувати чи страхувати, або Як підтримати українського експортера. *Дзеркало тижня*. 2016. № 26. URL: https://dt.ua/macrolevel/kredituvati-chi-strahuvati-abo-yak-pid-trimati-ukrayinskogo-eksportera-_.html.
14. Котов Е. В., Ляшенко В. И. Оценка процессов модернизации Украины и ее экономических районов. *Вісник еко-*

номічної науки України. 2013. №1. С. 66-71. 15. **Ляшенко В., Червова Л., Кузьменко Л., Дубинина М., Казура С.** Потенціал конкурентоспособности промисленности регионів України. *Общество и экономика*. 2006. №2. С. 113-136. 16. **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. doi: <https://doi.org/10.21003/ea.V166-04>.

References

- Holovachova, O. S. (2013). Problemy ta perspektyvy rozvytku infrastruktury aharnoho 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].
- 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].
- 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://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7198> [in Ukrainian].
- Liashenko, V. I. (2006). Rehuliuвання rozvytku ekonomichnykh system: teoriia, rezhymy, instytuty [Regulation of economic systems development: theory, regimes, institutes]. Donetsk, DonNTU [in Ukrainian].
- 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 derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky – Collection of scientific works of Cherkasy State Technological University. Series: Economic Sciences*, Vol. 30, Part III, pp. 140-149 [in Ukrainian].
- Chen, K., Chen, Z., Wei, J. (2009). Legal Protection of Investors, Corporate Governance, and the Cost of Equity Capital. *Corporate Finance*, 15(3), pp. 273-289.
- 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].
- Global economic prospects (January, 2017). Retrieved from <http://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>.
- International Monetary Fund. (2018). Retrieved from <http://www.theglobaleconomy.com>.
- China. Trade Policy Review, Revision. WT/TPR/G/375, 14/09/2018 / WTO. Retrieved from https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp_rep_e.htm#bycountry.
- Yevropeyskyi zelenyi akt [European Green Act]. (n.d.). *dt.ua*. Retrieved from https://dt.ua/finances/yevropeyskiy-zeleniy-akt-341290_.html [in Ukrainian].
- Sharov, O. M., Soboliev, B. V. Shchodo okremykh pytan derzhavnoi finansovoi pidtrymky eksportnoi diialnosti v Ukraini [On some issues of state financial support for export activities in Ukraine]. Kyiv,

NISS. Retrieved from <http://www.niss.gov.ua/articles/1187/> [in Ukrainian].

13. Huzhva, I. Yu. (2016). Kredytuvaty chy strakhuvaty, abo Yak pidtrymaty ukrainskoho eksportera [To lend or insure, or How to support a Ukrainian exporter]. *Dzerkalo tyzhnia – Mirror of the week*, 26. Retrieved from https://dt.ua/macrolevel/kredituvati-chi-strahuvati-abo-yak-pidtrimati-ukrayinskogo-eksportera_.html [in Ukrainian].

14. 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].

15. Lyashenko, V., Chervova, L., Kuz'menko, 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].

16. Lyashenko, V., Osadcha, N., Galyasovskaya, O., Knyshek, O. (2017). Marketing prospects of 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>.

Осадча Н. В. Концептуальні засади реалізації та вдосконалення експортної стратегії Дніпропетровської області

У статті проаналізовано інструменти диверсифікації ринків. Досліджено ситуації стану розвитку експортної діяльності України та Дніпропетровської області в умовах пандемії. В дослідженні визначено основні загрози зовнішньоекономічної діяльності.

Обґрунтовано необхідність створення механізму диверсифікації експортного потенціалу Дніпропетровської області в умовах економічної та політичної кризи України. Проаналізовано проблеми та перспективи розвитку експортного потенціалу Дніпропетровської області – збільшення ролі країн Європи як торговельного партнера, що серед інших причин відбулося завдяки Угоді про Асоціацію з ЄС та диверсифікації джерел постачання енергії. Проблемним аспектом просування експорту є відсутність у підприємців знання правил та умов СОТ.

Досліджено тенденції експорту Дніпропетровської області під час пандемії та можливості зменшення впливу Росії, активізація співпраці з Китаєм.

В Україні відсутній законодавчо обґрунтований механізм взаємодії держави та галузевих громадських організацій. Певні намагання держави побудувати механізм діалогу влади та бізнесу не є послідовними. Для просування цих процесів потрібні були структури, які могли б чітко сформулювати органам влади свої актуальні вимоги і відстоювати інтереси своїх галузей усіма конституційно можливими засобами, тобто могли позиціонувати себе й захищати свої інтереси в державних органах виконавчої влади.

Досліджено можливість диверсифікації ринків та активізації просування товарів на ринки Азії.

Ключові слова: експортний потенціал, експорт, імпорт, експортний клімат, програма дій.

Osadcha N. Conceptual Basis of Implementation and Improvement of the Export Strategy of the Dnipropetrovsk Region

The article analyzes the tools of market diversification. The situation of development of export activity of Ukraine in the conditions of pandemic is investigated. The main threats to foreign economic activity have been identified.

The necessity to create a mechanism for diversification of export potential of Dnipropetrovsk region in the conditions of economic and political crisis of Ukraine is substantiated. The article analyzes the problems and prospects of development of export potential of Dnipropetrovsk region. One of the main trends in the export activity of the region is the increasing role of European countries as a trading partner, which was due, among other reasons, to the Association Agreement with the EU and the diversification of energy sources. A problematic aspect of export promotion is the lack of knowledge of WTO rules and conditions for entrepreneurs.

The tendencies of export of the Dnipropetrovsk region during the pandemic and the possibility of mixed influence of Russia and cooperation with China have been investigated.

There is no legislatively substantiated mechanism of interaction between the state and industry NGOs in Ukraine. Some efforts by the state to build a mechanism of power-business dialogue are not consistent. To promote these processes, structures were needed that could clearly state to the authorities their current requirements and defend the interests of their industries by all constitutionally possible means, that is, could position themselves and defend their interests in the state bodies of the executive power.

The possibility of diversification of markets and intensification of promotion of goods to the markets of Asia is investigated.

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

Осадчая Н. В. Концептуальные основы реализации и улучшения экспортной стратегии Днепропетровской области

В статье проанализированы инструменты диверсификации рынков. Исследована ситуация состояния развития экспортной деятельности Украины и Днепропетровской области в условиях пандемии. В исследовании определены основные угрозы внешнеэкономической деятельности.

Обоснована необходимость создания механизма диверсификации экспортного потенциала Днепропетровской области в условиях экономического и политического кризиса Украины. В статье проанализированы проблемы и перспективы развития экспортного потенциала Днепропетровской области. Среди основных тенденций экспортной деятельности области – увеличение роли стран Европы как торгового партнера. Это произошло благодаря соглашению об ассоциации с ЕС. Проблемным аспектом продвижения экспорта является отсутствие у предпринимателей знаний правил и условий ВТО.

Исследованы тенденции экспорта Днепропетровской области во время пандемии и возможности уменьшения влияния России в экспорте, активизация сотрудничества с Китаем.

В Украине отсутствует законодательно обоснованный механизм взаимодействия государства и отраслевых общественных организаций. Определенные попытки государства построить механизм диалога власти и бизнеса не являются последовательными. Для продвижения этих процессов нужны были структуры, которые могли бы четко сформулировать органам власти свои актуальные требования и отстаивать интересы своих отраслей всеми конституционно возможными средствами, то есть могли позиционировать себя и защищать свои интересы в государственных органах исполнительной власти.

Исследована возможность диверсификации рынков и активизации продвижения товаров на рынки Азии.

Ключевые слова: экспортный потенциал, экспорт, импорт, экспортный климат, программа действий.

Стаття надійшла до редакції 21.01.2021

Прийнято до друку 16.03.2021