

КІВК О. М.

Національний університет «Одеська юридична академія»,
завідувач кафедри національної економіки,
доктор економічних наук, професор

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ

Нині обсяги та структура експортних операцій, що здійснюють експортоорієнтовані суб'єкти різних сфер економічної діяльності України, не є оптимальними внаслідок наявності низки правових, економічних, управлінських та інших проблем, які необхідно вирішувати на підставі реалізації комплексу економіко-правових та організаційних заходів.

За таких умов вкрай актуальними питаннями є прийняття та оптимальна реалізація середньострокової стратегії сприяння розвитку та реалізації експортного потенціалу України. Стратегію можна визначити як сукупність правил прийняття актуальних, адекватних та ефективних рішень у сфері експортної діяльності. Правилами, що містяться у зазначеній стратегії, мають керуватися в своїй діяльності всі національні учасники експортної діяльності. Це дозволить досягнути загальної мети, якою є підвищення рівня конкурентоспроможності експортного потенціалу України на міжнародному рівні.

Сучасна національна експортна стратегія має відповідати глобалізаційними та інтеграційним процесам, базуватися на використанні форм і механізмів співпраці, які дозволяють оптимізувати використання потенціалу взаємозв'язків України з економічно розвинутими країнами світу. Таку стратегію необхідно розробляти на сучасних принципах управління, основним з яких є орієнтація на результат. Стратегія повинна враховувати світові тенденції у сферах трансферу технологій, залучення інвестицій, маркетингової діяльності тощо та можливості і ступінь участі у них національних суб'єктів.

У стратегії мають бути чітко окреслені мета та завдання розвитку експортного потенціалу, які мають відповідати таким вимогам: відповідність сучасними економіко-політичним тенденціям, конкретність, вимірюваність, досяжність, релевантність, обмеженість за часом реалізації.

У процесі формування експортної стратегії обов'язковою умовою є активна співпраця органів державної влади, представників експортного середовища, представників експортоорієнтованих бізнес-структур та їх об'єднань, інших суб'єктів, які зацікавлені у розвитку експортної діяльності.

Світова практика підтримки експортної діяльності передбачає реалізацію різних заходів [2,3]. У національній експортній стратегії України слід передбачити реалізацію низки найбільш ефективних заходів.

Передусім слід приділити увагу розробці державних програм підтримки експорту. Це можуть бути спеціальні загальнонаціональні програми розвитку стратегічних експортоорієнтованих сфер діяльності (підприємств), регіональні програмні заходи з розвитку експортного потенціалу малого та середнього бізнесу.

Діяльність на зовнішніх ринках експорторієнтованих економічних суб'єктів держави буде успішною тільки за наявності підписаних угод або домовленостей наднаціонального рівня, програм міжнародної співпраці у сфері зовнішньої торгівлі. Цей аспект має бути закріпленій у експортній стратегії.

Експортери на всіх етапах виробництва продукції, робіт, послуг повинні мати достатні фінансові ресурси — власні та запозичені в разі необхідності. Тому ключовий розділ експортної стратегії повинен бути присвячений фінансовим заходам підтримки експорту у вигляді субсидування експортерів, страхування та/або кредитування експортних поставок, обслуговування зовнішньоторговельних операцій експортним кредитним агентством або іншими фінансово-кредитними установами, відповідна діяльність яких повинна стимулюватися державою, коли ринкові стимули не достатні для сприяння експорту. Світова практика доводить, що експортні кредитні агентства створюються державою з метою надання послуг, які не є привабливими для приватних бізнес-структур фінансового сектора [3].

Особливо на перших етапах розвитку свого потенціалу експортери потребують організаційної, інформаційно-консультаційної підтримки, що має бути передбачено окремим пунктом експортної стратегії. Серед функцій експортних кредитних агентств може бути і інформаційно-аналітична підтримка фінансових потоків експортерів, зокрема в сфері фінансового забезпечення розширення експортоорієнтованого бізнесу.

У національній експортній стратегії слід передбачити створення інституційних засад організації захисту інтересів національних експортерів за кордоном у різних форматах.

Таким чином, у найближчі роки головними завданнями експортної політики України, що мають бути відображені у експортній стратегії, слід розглядати забезпечення зростання обсягів експорту, переважно за рахунок використання науково-технологічних чинників та підвищення продуктивності факторів виробництва, удосконалення структури експорту, реструктуризацію інституційних засад експортної діяльності, переведення зовнішньоекономічних зв'язків України на новий рівень шляхом врахування тенденцій інтеграційних процесів та здійснення оптимальної експансії на ринках третіх країн [1].

Враховуючи сучасний стан експортного потенціалу держави, можна зробити висновок, що вкрай необхідним є формування комплексної системи цільових заходів підтримки експортної діяльності. Перш за все, з метою підвищення ефективності експортної діяльності необхідною є

розробка стратегії розвитку експортного потенціалу держави та створення передумов її оптимальної реалізації, передусім на підставі посилення відповідальності безпосередніх та опосередкованих учасників експортної діяльності. Розвиток експортної діяльності є наслідком та одночасно передумовою економічного зростання України, що буде мати наслідком підвищення рівня національної конкурентоспроможності та зростання суспільного добробуту.

Список використаних джерел

1. Кібік О. М. Організаційно-правові передумови інтенсифікації експортної діяльності в Україні / О. М. Кібік, О. П. Подцерковний та ін. // Наукові праці НУ «Одеська юридична академія»: зб. наук. праць. – Одеса, 2015. – № 17. – С. 62–96.
2. Пріоритетні напрями реалізації експортного потенціалу економіки України: науково-аналітична доповідь / А. І. Зубрицький, Д. М. Серебрянський. – Ірпінь: НДІ фінансового права, 2015. – 59 с.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://export-ua.blogspot.com/>

ХАЙМІНОВА Ю. В.

Національний університет «Одеська юридична академія»,
доцент кафедри національної економіки,
кандидат економічних наук, доцент

РЕАЛІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ НА АЗІАТСЬКОМУ РИНКУ

Не дивлячись на введення в дію угоди про асоціацію України з ЄС про зняття торгових обмежень, повністю відновити втрачений обсяг українського експорту за рахунок збільшення торгівлі з країнами ЄС не вдасться. Експорт товарів до країн Європейського Союзу в 2015 р. становив 13017,5 млн. дол., що на 23,4 % менше в порівнянні з 2014 р. У даній ситуації країни Азії розглядаються перспективними партнерами української продукції, насамперед аграрної. У 2015 маркетинговому році найбільшими темпами експорт української продукції зростає до Китаю, Туреччини, Саудівській Аравії, Ірану, Лівану, Йорданії, Казахстану, Філіппін, Тунісу [1]. За оцінками експертів, на даний час ринок Індії для українських експортерів є більшим за німецький або угорський, китайський — більшим за польський або італійський. Перспективними для українського експорту країнами є Туреччина (експорт сільськогосподарської продукції) і Саудівська Аравія (співпраця у літакобудуванні) [1]. У 2015 р. вартісний обсяг вітчизняного