

Іван Демченко

канд. екон. наук, доцент

*Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра
Моторного, м. Мелітополь, Україна*

АКТИВІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Експортний потенціал країни містить окремі ознаки та у національній площині є сумарним результатом роботи суб'єктів, здатних продукувати конкурентні на зовнішніх ринках вироби. Так, експортний потенціал відображає рівень розвитку виробництва та виступає індикатором попиту на вироби конкретної країни.

В загальнонаціональному масштабі експортний потенціал уявляє собою акумуляцію виробничих потужностей суб'єктів, галузей, регіонів та фінансово-економічних відносин всієї країни.

Нормативно-правове регулювання ЗЕД в частині розширення торговельного співробітництва з ЄС охоплює національне законодавство з питань ведення господарської, зовнішньоекономічної діяльності, проведення митних операцій та оподаткування, угоди з питань інтенсифікації ділового співробітництва України з ЄС, а також уніфіковані угоди і положення, що регулюють зовнішньоторговельні операції в світі.

Фінансові показники зовнішньоекономічної діяльності в частині торговельних операцій мають тенденцію до збільшення. При тому стають більшими як експортні, так і імпорتنі операції. Разом з тим, додатковим викликом фінансовій системі та курсовій стабільності виступає виявлене системне збільшення дефіциту балансу руху товарів.

Україна нарощує присутність на зовнішніх товарних ринках в рамках інтенсифікації співробітництва, переорієнтації вектору експортно-імпорتنих операцій та їх диверсифікації. Проте як експортні, так і імпорتنі торговельні операції відбуваються нерівномірно, беручи до уваги конкретних учасників Єврозони. Переважні обсяги постачання та придбання відбуваються в декілька країн, встановлених в дослідженні. Разом з тим, розширення географії постачання та пошук нових партнерів з проблем ефективного постачання стимулюватиме подальше зростання торговельного співробітництва України з ЄС.

Досить важливого значення набувають товари і вироби, які суб'єкти господарювання України пропонують партнерам Європейського Союзу. Суттєвого обсягу постачання серед експортних операцій займають продукція сталеливарної промисловості (15,2%) та зернові культури (12,7%). Силові установки та електричні машини посіли третю сходинку серед найбільш затребуваних в Європі виробів з України. Високий обсяг в структурі

постачання утримує зольні елементи, шлак та руда чорних та кольорових металів: 8,5% [1].

Щодо товарного імпорту відмітимо переважну присутність в переліку товарів з високою доданою вартістю. На противіс постачання продуктів з мінімальними додатковими операціями чи взагалі сировинної природи суб'єкти господарювання закупають в іноземних постачальників засоби наземного транспорту (13% в загальній структурі імпорту), реактори та обладнання для ТЕЦ, пальне та нафтопродукти тощо [1].

Поточна та потенційна ризиковість розвитку торговельного співробітництва з ЄС є наслідком низки викликів та загроз, на подолання яких відбуваються інституційні зміни, трансформується регулювання фінансових операцій ЗЕД та формується нова організаційна структура суб'єктів. Виявлені основні загрози ефективному провадженню ЗЕД в частині торговельних операцій: незадовільний рівень фінансового забезпечення суб'єктів при неминучому несенні додаткових витрат, необхідність діяти в умовах жорсткої конкуренції зовнішніх ринків, низька ємність внутрішнього попиту та інші.

Національний товаровиробник, безперечно, володіє конкурентними перевагами і вже зараз здатен стати помітним гравцем на європейських ринках. Однак системні загрози, притаманні національній фінансовій системі підсилюють невизначеність провадження експортно-імпортних операцій, роблять торгівлю з партнерами складнішою в управлінні та більш витратною (табл. 1).

Таблиця 1

SWOT – аналіз перспектив активізації Зовнішньоекономічної діяльності аграрних суб'єктів господарювання України

Сильні сторони	Слабкі сторони
Промисловий потенціал Ґрунтовно-кліматичні умови Науковий потенціал Розвинена матеріально-технічна база суб'єктів Кадровий потенціал Можливість крупнотоварного випуску	Зношеність основних фондів Залежність від рівня іноземних інвестицій Обмежена здатність продукувати власні інноваційні рішення Низька ємність внутрішнього ринку Неготовність працювати в умовах жорсткої конкуренції
Можливості	Загрози
Перспективи виробництва органічної продукції Позиціонування у якості надійного постачальника Формування перспективного експортного потенціалу Поступовий розвиток торговельного співробітництва Готовність до конструктивної уніфікації законодавства в сфері ЗЕД, уніфікації логістичних та митних процедур	Незавершена трансформація ЗЕД Складність доступу до фінансових ресурсів суб'єктів ЗЕД Використання застарілих методів комунікацій та маркетингу Перевага в структурі експорту продуктів сировинної бази з низькою часткою наукоємних виробництв Нестабільність національної валютної системи

*складено автором

На подолання основних загроз запропоновано стратегію розвитку експортного потенціалу та розширенню зовнішньоекономічної активності аграрними суб'єктами, що дозволить консолідувати дії суб'єктів ЗЕД по створенню конкурентоспроможного учасника активного товарообміну з перспективним партнером. Стратегія розвитку торговельного співробітництва з ЄС передбачає створення умов доступу до фінансування, впровадження інноваційних рішень в організацію діяльності та виробництво, формування підсистем кадрового забезпечення та маркетингового просування, забезпечення прибуткової діяльності.

Так, основою є фінансове забезпечення підприємницьких ініціатив. В свою чергу, фінансування потреб експортерів чи імпортерів – першочергова задача не тільки безпосередньо учасників ЗЕД, але і інтерес держави.

Наступним елементом механізмів реалізації стратегій розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних суб'єктів України є матеріально-технічне забезпечення, кадровий потенціал конкретного суб'єкта та організаційні здібності до гнучкого реагування на оперативні обставини на ринку. Своєчасні рішення та загальні вміння реалізації процесу формує вартість конкретного контракту та торговельної діяльності загалом, а також мають безпосередній вплив на фінансові результати.

За наслідками наявних ресурсів, кадрового потенціалу та технологій з'являється конкретний виріб (товар), здатний зацікавити партнерів по ЗЕД. Відповідно до рівня попиту, фінансових можливостей, спеціалізації, логістики, сезонності та інших факторів формується можливість постачання конкретного обсягу виробів чи партії сировини.

Список використаних джерел

1. Demchenko I. Key approaches of financial stability of Ukraine / I. Demchenko. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2014. № 2. С. 5-8. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2014_2_2.

2. Demchenko I. V. Formation of financial potential of enterprise / I. V. Demchenko. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2018. № 1. С. 140-145. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2018_1_21.

3. Демченко І.В. Переваги та ризики європейської інтеграції України. Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції (м. Маріуполь, 9–10 жовтня 2019 р.). Маріуполь ; Кривий Ріг : Вид. Р. А. Козлов, 2019. с. 260-261. Режим доступу: <https://dsum.edu.ua/wp-content/uploads/2019/10/Konferentsiya-2019-1.pdf#page=260>

4. Співробітництво між Україною та країнами ЄС: статистичний збірник. Київ. 2020. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2020/zb/06/zb_ES_19_ue.pdf