

УДК 332.025.12

**ЗАСАДИ РОЗВИТКУ УЧАСТІ МИТНИХ ТА ІНШИХ ПОСЕРЕДНИКІВ
У РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ**

О.М. Кібік,

д.е.н., професор, завідувач кафедри «Національна економіка»
kibik@ukr.net

Ю.В. Хаймінова

к.е.н., доцент, доцент кафедри «Національна економіка»

Національний університет «Одеська юридична академія»

***Анотація.** Досліджено основні положення та умови ефективної реалізації експортної стратегії України. Визначено роль митних, фінансових та інших посередників у процесі реалізації експортної стратегії. Обґрунтовано засади посилення відповідальної участі посередників у реалізації стратегії розвитку експортного потенціалу України.*

***Ключові слова:** експорт, експортна стратегія, експортний потенціал, посередники, розвиток експортного потенціалу.*

**ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ УЧАСТИЯ ТАМОЖЕННЫХ И ДРУГИХ
ПОСРЕДНИКОВ В РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ УКРАИНЫ**

О.Н. Кибик,

д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Национальная экономика»

Ю.В. Хайминова

к.э.н., доцент, доцент кафедры «Национальная экономика»

Национальный университет «Одесская юридическая академия»

***Аннотация.** Исследованы основные положения и условия эффективной реализации экспортной стратегии Украины. Определена роль таможенных, финансовых и других посредников в процессе реализации экспортной стратегии. Обоснованы основы развития ответственного участия посредников в реализации стратегии развития экспортного потенциала Украины.*

***Ключевые слова:** экспорт, экспортная стратегия, экспортный потенциал, посредники, развитие экспортного потенциала.*

**THE BASES OF DEVELOPMENT OF PARTICIPATION OF CUSTOMS
AND OTHER INTERMEDIARIES IN IMPLEMENTATION
OF THE UKRAINIAN EXPORT STRATEGY**

O.M. Kibik,

DEcon, Professor, Head of the Department of National economics

I.V. Khaiminova

Ph.D., associate Professor of the Department of National economics,

National University «Odessa Academy of Law»

***Abstract.** National business entities have to transform their competitive edges. Export potential of the country is dynamically changeable component of potential economic.*

© Кібік О.М., Хаймінова Ю.В., 2017

Export potential is an important component of the overall competitive potential of export-oriented business entities.

Export potential of economic system is determined as possible additional export earnings, if upon changing of value and structure of export products in traditional and new export-oriented sectors, the differences between Ukraine and more developed countries would be overcome. Ukraine has many advantages as preconditions for its export potential development. At the same time, imperfection and instability of the taxation system, ineffective functioning of the State fiscal service, ineffective system of currency control instruments, weak financial support of exports, undeveloped institutional support of exports - these are the main obstacles to development of export-oriented business entities in Ukraine.

The Export strategy was approved by the Government of Ukraine at the end of December 2017. The objective of the Export strategy is stimulation the country's export potential development in the long term perspective. Critical analysis of Export strategy's content has been implemented. The list of remarks to some of the Export strategy provisions has been formed. The main remarks concern to formulation of the target of the Export strategy and formation the system of interaction between intermediaries and export-oriented business entities.

The Export strategy must be coordinated with business entity's requires of different levels.

The process of the real functioning of the Export Credit Agency must be activated. Protection of exporters from the risk of defaults and financial losses, introduction of modern financial technologies in foreign trade, reinsurance and guaranteeing is basic objectives of ECA activity. Many export-oriented businesses entities face to significant difficulties on custom clearance stage. The complexity and the instability of the legal framework, specific of customs service's work, features in financial and currency legislation determine the high level of risk of export operations. This is due to significant costs or loss of financial resources. Development of network of custom and financial intermediaries is actual at this time.

Imperfection of external economic legislation allows to avoid responsibility for violation of the rules of conduct of economic entities. Providing effective and responsible co-operation between intermediaries and exporters will reduce export risks. Modern gaps in financial and currency legislation, limitation of financial resources, non-availability of real financial support from the State, lead to increase cases of irresponsible behavior of export-oriented enterprises.

Keywords: *export, export potential, export strategy, intermediaries, realisation of export potential.*

Постановка проблеми. Три-валлий час спостерігаються негативні тенденції розвитку зовнішньоторговельної сфери України, до основних з яких слід віднести тривалу імпортозалежність української економіки, незначне зростання обсягів експорту товарів, сировинну спрямованість українського експорту тощо.

Тому розробка та реалізація стратегії підтримки національного експорту, відповідно посилення його

позицій на світовому ринку є особливо актуальним питанням для сучасної України. Наша держава має переваги, які є передумовами формування та реалізації її експортного потенціалу. Такими перевагами є достатня чисельність кваліфікованої робочої сили, вигідне географічне положення, природні ресурси, індустріальний потенціал, достатньо високий рівень розвитку деяких галузей, наявність розвинутої транс-

портної системи, вагомі досягнення в сфері фундаментальних наукових досліджень тощо. Більшість з наведених переваг не використані в повній мірі в межах реалізації експортної стратегії України внаслідок незадовільного організаційно-правового забезпечення зазначеної сфери [1].

До основних перешкод розвитку експорторієнтованих підприємств слід відносити недосконалість та нестабільність системи оподаткування, зокрема складнощі з відшкодуванням ПДВ, неефективну діяльність Державної фіскальної служби (в тому складі, недосконалі митні процедури та адміністративні платежі), неефективну систему інструментів валютних обмежень та валютного контролю, слабку фінансову підтримку експорту, зокрема в сфері кредитування та страхування, нерозвинуту інституційну підтримку експорту, зокрема проблеми функціонування торгових представництв та агентства з просуванню експорту тощо [2].

Національна система підтримки експорту має бути орієнтована на забезпечення конкурентних переваг економічної системи та, зокрема, її експортного потенціалу шляхом забезпечення захисту інтересів різних суб'єктів експортної діяльності. Проте багатьма експертами відзначається неузгодженість дій інституцій, які мають сприяти просуванню експорту, фрагментарність розвитку експорту, що гальмує процес виходу національних експортерів на зовнішні ринки [3]. У рамках реалізації завдання підтримки вітчизняних експортерів актуальними залишаються питання створення Експортно-кредитного агентства (ЕКА), яке мало запрацювати у 2017 р., удосконалення функціонування мережі митних, фінансових та інших посередників.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку експортного потенціалу досліджували протягом тривалого періоду науковці України та інших держав, зокрема М. Беноа, А. Branch [4], D. Bernhofen, D. Greenaway [5], Ж. Леонар, А. Михайлів, Ж. Нафіліан, М. Трейсі, Л. Штрівє, І. Бураковський, П. Гайдуцький, С. Кваша, П. Саблук, В. Савчук, О. Юхновський та ін. Чинники сприяння та спротиву розвитку експортної діяльності в Україні досліджували В. Котлубай, В. Мовчан, Т. Мельник, Л. Івашова, А. Мазаракі, Н. Резнікова та ін.

В дослідженні, присвяченому розвитку експортного потенціалу малих та середніх підприємств, зазначається, що великі підприємства мають потенціал та ресурси виходу на зовнішні ринки, в той час як малі та середні потребують особливого піклування з боку держави, не тільки в сфері торговельного фінансування, виявлення потенційних ринків і покупців, а й у створенні умов для поліпшення інвестиційного клімату, що дозволить підприємствам удосконалити технологію виробництва, покращити доступ до імпоротної сировини і матеріалів, створювати більш конкурентоспроможний продукт [3]. Державна підтримка експорту в розвинених країнах включає фінансові та нефінансові інструменти підтримки експорту. Навесні 2017 р. до публічного розгляду було представлено проект додатку до розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Експортної стратегії України: Дорожньої карти стратегічного розвитку торгівлі на період 2017-2021 рр.», розроблений Міністерством економічного розвитку та торгівлі (МЕРТ). У стратегії з огляду на перспективу переходу країни до «еко-

номіки 4.0» метою визначено розвиток експорту наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та успіху на світових ринках. Відповідно до поставленої мети сформовані ключові стратегічні завдання та запропонований план дій щодо їх виконання. В документі представлено аналіз результатів зовнішньої торгівлі України, інвестиційного, інноваційного, макроекономічного середовища та ринку праці. Фахівцями виконано комплексний аналіз чинників, що впливають на розвиток експортного потенціалу України, проведено огляд національної, галузевої та регіональної стратегій та планів розвитку, торговельної політики та напрямів підтримки зовнішньої торгівлі. Особливу увагу приділено аналізу чинників, що обумовлюють низький рівень конкурентоспроможності українського експорту. Сформовано план дій. Наприкінці грудня 2017 р. Уряд ухвалив Експортну стратегію, яка включає аналіз поточного стану міжнародної торгівлі України, перелік перспективних секторів та ринків, план дій на найближчі чотири роки. Безумовно, ухвалення Експортної стратегії України є кроком з реформування сфери зовнішньоекономічної діяльності України. Однак є певні зауваження, які стосуються деяких положень стратегії. Особливо це стосується взаємодії посередників та експортоорієнтованих суб'єктів господарювання. Зазначені зауваження були висловлені під час публічного обговорення проекту Експортної стратегії виконавцями науково-дослідної теми «Організаційно-правовий механізм реалізації експортного потенціалу України на інноваційних засадах», що виконувалася на кафедрах національної економіки та господарського права і процесу Національного універси-

тету «Одеська юридична академія» під керівництвом професорів Кібік О.М. та Подцерковного О.П.

Завдання дослідження. Метою статті є визначення засад посилення участі митних та інших посередників у реалізації експортної стратегії України задля підвищення рівня конкурентоспроможності її експортного потенціалу.

Основний матеріал дослідження. Зниження темпів зростання світової економіки обумовило суттєві зміни у світовій торгівлі, негативно позначилося на результатах функціонування національних економічних систем країн, які виявилися менш конкурентоспроможними [5]. В умовах підвищення інтенсивності конкурентної боротьби на міжнародному ринку національні економічні суб'єкти мають трансформувати свій конкурентний потенціал, який визначається багатьма чинниками, зокрема експортним потенціалом.

В науковій літературі немає єдиного визначення терміну «експортний потенціал» [4]. Його тлумачать по-різному, але у кожному з визначень присутні спільні риси.

Узагальнюючи різні визначення, зробимо висновок, що експортний потенціал держави визначається обсягами товарів, які можуть бути вироблені в національній економічній системі і максимально ефективно реалізовані на світовому ринку.

Експортна стратегія має за мету стимулювання розвитку експортного потенціалу країни у довгостроковій перспективі. Експортна стратегія визначається пріоритетними напрямками розвитку економіки та обов'язково має бути узгодженою з потребами виробників для найефективнішої реалізації переваг, що розкривають запропоновані на-

прямки. Це, в свою чергу, потребує визначення проміжних цілей та засобів їх досягнення. Слід зазначити, що основні положення стратегії мають бути узгоджені не лише з потребами виробників, але й інших економічних суб'єктів, основними з яких є держава та домогосподарства. На практиці експортна стратегія реалізується через утворення мережі відповідних інститутів, визначення їх функцій та підпорядкованості [6]. У процесі розробки експортної стратегії необхідно визначити пріоритетні напрямки розвитку зовнішньоекономічних відносин з акцентом на експортно-стратегічні для України товари. Слід виділити систему чинників, які визначають формування та розвиток експортного потенціалу країни. Серед них можна відокремити внутрішні та зовнішні, так як експортний потенціал базується на національному підході щодо визначення можливостей виробництва і врахуванні конкурентних умов світового ринку щодо реалізації виробленої експортної продукції.

Перш за все, на нашу думку, доцільно метою реалізації експортної стратегії визначити розвиток експортного потенціалу України, зокрема за рахунок зростання обсягів експорту наукомістких інноваційних товарів, для забезпечення сталого та збалансованого розвитку національної економічної системи та підвищення рівня її конкурентоспроможності на світових ринках. Відповідно до поставленої мети в розробленій Міністерством економічного розвитку та торгівлі стратегії сформовані стратегічні цілі та запропонований план дій щодо їх досягнення. На наш погляд, стратегічна мета має бути одна, для реалізації якої мають бути виконані відповідні завдання. Є зауваження

до формулювання стратегічних цілей, які мають бути більш конкретними, коректними та відображати особливості експортної діяльності.

Ми згодні з тим, що для підвищення ефективності діяльності потрібно одну інституцію призначити відповідальною за розвиток експорту. Наприклад, на сучасному етапі такою інституцією може бути МЕРТ.

У затвердженій стратегії визначається необхідність створення національної мережі підтримки торгівлі. В рамках реалізації Стратегії протягом перших двох років передбачається створення при Уряді Ради з міжнародної торгівлі та офіційної мережі ключових інститутів підтримки торгівлі, єдиного інформаційного центру для експортерів та єдиного веб-порталу для експортерів тощо. Наказом Міністерства економічного розвитку та торгівлі № 1861 від 03 листопада 2016 р. створено офіс з просування експорту – консультативно-дорадчий орган при МЕРТ. Метою діяльності офісу є допомога українському бізнесу на закордонних ринках шляхом розвитку експортних компетенцій українського бізнесу, промоції українських товарів та послуг за кордоном, допомоги в налагодженні співробітництва та партнерства між українським та закордонним бізнесом. Завданнями офісу на 2017 р. було визначено забезпечення інформаційної підтримки для експортерів (координація ради з просування експорту, координація розробки національного експортного порталу), надання сервісів для експортерів (експортної інформації для дослідження ринків, навчання та консультування експортерів тощо), генерування нових та використання існуючих бізнес-можливостей, просування бренду Україна тощо [7]. На наш погляд,

це є позитивним кроком у сфері удосконалення інституційної структури підтримки експортерів.

Задля реалізації положень Стратегії передбачається формування системи фінансової підтримки українських підприємств, включаючи створення Експортно-кредитного агентства (ЕКА), розробку плану імплементації, програми послуг страхування, плану гарантування експортних кредитів та механізму кредитування (позик) для експортоорієнтованих проєктів. В Дорожній карті не вказано, які ще інститути доцільно створити або включити до системи фінансової підтримки українського експорту.

Митне оформлення експорту – обов'язкова складова будь-якої зовнішньоекономічної угоди, яка передбачає вивезення товару за межі митної території України. Експортний потенціал України продовжує зростати, тому митне оформлення товарів, у тому числі внесених до реєстру Державної фіскальної служби, є важливим та досить складним питанням для досвідчених експортерів та особливо експортоорієнтованих суб'єктів, що тільки розпочинають свою діяльність на зовнішніх ринках. Процедура митного оформлення експорту в Україні є досить складною та запутаною. Сучасному експортеру необхідно розбиратися в безлічі документів, відслідковувати та враховувати зміни митного й податкового законодавства тощо. Необхідною умовою перетинання митного кордону України при експорті продукції є виконання митних формальностей, порядок здійснення яких регулюється Митним кодексом України.

При укладенні договорів при здійсненні експортних операцій контрагенти зобов'язані використовувати затверджене Міністерством

зовнішніх справ «Положення про форму зовнішньоекономічного контракту». Деякі положення зовнішньоекономічних договорів закріплені у спеціальних правових актах.

Здійснення платежів у іноземній валюті регулюється Декретами Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», Законом України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті». Перерахованими вище документами встановлений режим здійснення валютних операцій на території України, визначені принципи валютного регулювання, повноваження державних органів, права й обов'язки суб'єктів валютних відносин. При виборі базисних умов постачання підприємства враховують положення Указу Президента «Про використання Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів». Ці правила викладено у ІНКОТЕРМС-2010, згідно з якими існують 11 базисних умов постачання, які відрізняються за обов'язками, що несуть контрагенти.

Відповідно, з метою підвищення ефективності процедури митного оформлення доцільно залучати до цього процесу митних брокерів. Для зниження ризиків, що пов'язані зі здійсненням валютних розрахунків, необхідно співпрацювати з різними фінансовими посередниками.

У Стратегії зазначено, що з метою підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на світових ринках передбачається створення Експортно-кредитного агентства. Так, Закон України «Про забезпечення масштабної експортної експансії українських виробників шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» від 20.12.2016 р. передбачає створення ЕКА, визначає основну

мету та завдання агентства, органи управління та контролю, види та порядок регулювання, фінансування, реорганізації діяльності агентства, сфери підтримки та порядок надання державної фінансової підтримки експортної діяльності тощо [8].

Створення ЕКА слід розглядати важливим позитивним кроком для посилення експортного потенціалу українських виробників, оскільки відкриваються нові можливості здійснювати постачання експортної продукції безпосередньо кінцевим споживачам, збільшувати можливості продажу товарів, кількості партнерів тощо [9]. Законом передбачено створення агентства у формі публічного акціонерного товариства, в якому не менше 50 відсотків статутного капіталу плюс одна акція, належить державі в особі Кабінету Міністрів України. Основними завданнями діяльності ЕКА є захист українських експортерів від ризику неплатежів та фінансових втрат, пов'язаних з виконанням зовнішньоекономічних договорів (контрактів), впровадження сучасних фінансових технологій у зовнішній торгівлі та механізмів підтримки експорту шляхом страхування, перестраховування та гарантування; підвищення конкурентоспроможності продукції українських товаровиробників на світових ринках, участь у реалізації програм часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами, співпраця з міжнародними та іноземними фінансовими організаціями для акумуляції міжнародної фінансової допомоги, для забезпечення зростання експорту та економіки України [8].

Проте, експерти визначають низку недоліків прийнятого Закону [10]. Серед визначених зауважень можна виділити такі. По-перше, в

Законі зазначено, що метою діяльності ЕКА є стимулювання масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження. Проте масштабну експансію експорту слід розглядати більш загальним завданням, а ЕКА – одним з інструментів її вирішення. Виходячи з цього, назва закону повинна відповідати його змісту, наприклад, «Про створення експортно-кредитного агентства». По-друге, не врегульованим залишається питання співробітництва з ПАТ «Державний експортно-імпортний банк України», який за статутом також здійснює фінансову підтримку українських експортерів. Таким чином, спостерігається дублювання функцій. По-третє, ЕКА не повинно надавати субсидії для експортерів відповідно до зобов'язань перед СОТ. Проте, в Законі зазначено необхідність «створення механізму часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами», що вважається експортною субсидією [8]. По-четверте, Закон встановлює перелік товарів, а не критерії, за якими товари можуть обиратися, відсутні критерії надання підтримки та відбору підприємств, що можуть претендувати на підтримку ЕКА. Як підкреслюють експерти, зазначені недоліки створюють додаткові загрози корупційних зловживань на кожному з етапів прийняття рішення зі страхування, перестраховування чи надання гарантій компаніям, відбору компаній та визначення питомої ваги страхового покриття для їх контрактів. У Законі визначений початковий статутний капітал ЕКА у 200 млн грн, який формується за рахунок коштів державного бюджету. Законом передбачено створення ЕКА протягом шести місяців з дати прийняття Закону. Водночас, у бюджеті України на 2017 р. не

було передбачено фінансування ЕКА. У проекті бюджету на 2018 р. попередньо передбачалось 200 млн. грн. на формування статутного капіталу ПАТ «Експортно-кредитне агентство» та 50 млн. грн. на заходи щодо створення та функціонування інституції з підтримки і просування експорту [11].

На даний час головними завданнями є завершення розробки плану імплементації Закону, реальне утворення ЕКА, формування та сплата його статутного капіталу, забезпечення активного функціонування ЕКА. Передбачається, що на першому етапі ЕКА буде займатись виключно страхуванням та пере страхуванням ризиків експортерів. Вважається, що ЕКА повноцінно запрацює після макроекономічної стабілізації.

Висновки. Ухвалення експортної стратегії є позитивним та важливим кроком з підтримки національних експортерів в умовах недостатності обсягів експорту та необхідності посилення участі держави у міжнародному розподілі праці.

Реалізація основних положень стратегії дозволить створити дієвий механізм просування продукції та послуг українських виробників на зовнішні ринки та підвищити рівень конкурентоспроможності експортного потенціалу України. Були зроблені певні кроки з удосконалення інституційного середовища підтримки українських експортерів.

Проте важливим питанням залишається взаємоузгодженість дій всіх національних суб'єктів експортної діяльності.

Багато експорторієнтованих суб'єктів господарювання стикається із значними труднощами на етапі проходження митниці. Складність та нестабільність законодавчої бази, специфіка роботи митних служб обумовлюють високий рівень ризику митного оформлення, що пов'язане зі значними витратами або навіть втратами фінансових ресурсів. Знизити такі ризики можна внаслідок розвитку мережі митних посередників та забезпечення їх ефективної взаємодії з експортерами. Недосконалість зовнішньоекономічного законодавства дозволяє суб'єктам експортної діяльності уникати відповідальності за порушення правил поведінки економічних агентів у межах соціально-економічної системи. Сучасні прогалини фінансового, зокрема валютного, законодавства України в умовах обмеженості власних фінансових ресурсів, складності залучення та високої вартості кредитних ресурсів, відсутності реальної фінансової підтримки з боку держави сприяють збільшенню випадків невідповідальної поведінки експортоорієнтованих підприємств. Інструменти посилення відповідальності суб'єктів експортної діяльності є предметом подальших досліджень.

Список літератури

1. Кібік О.М. Організаційно-правові передумови інтенсифікації експортної діяльності в Україні / О.М. Кібік, О.П. Подцерковний, В.О. Котлубай, Ю.В. Хаймінова, Ю.П. Постоленко // *Наукові праці НУ «Одеська юридична академія»: Зб. наук. праць.* – Одеса, 2015. – № 17. – С. 70-105.

2. Економіко-правові засоби стимулювання експорту в Україні на євроорієнтованих засадах: Монографія // О.М. Кібик, О.П. Подцерковний, В.О. Котлубай, Ю.В. Хаймінова та ін. – Одеса: Фенікс, 2017. – 298 с.
3. Бураковський І. Політика сприяння експорту МСП в Україні // І. Бураковський, О. Крніцин, І. Сологуб. – К., 2016. – 36 с.
4. Branch A. *Element of Export Marketing and Management* / A. Branch. – Second edition. Charman and Hall, 1990. – 316 p.
5. Greenaway David. *Palgrave Handbook of International Trade*/ David Greenaway, R. Falvey, U. Kreickemeier, Daniel Bernhofen. – Palgrave Macmillan UK, 2013. – 711 p.
6. Дерев'яно О.В. Експортна стратегія України за умов глобалізації світового ринку: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / О.В. Дерев'яно; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2001. – 20 с.
7. Офіс з просування експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://epo.org.ua/pro-nas>.
8. Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту: Закон України від 20.12.2016. – № 1792-VIII // Відомості Верховної Ради. – 2017. – № 4. – Ст.43.
9. Kibik O.M. *Financial preconditions for export potential development of the maritime complex* / O.M. Kibik, K.S. Nesterova, I.V. Khaiminova // Молодий вчений. Спец. випуск. – 2015. – № 12 (27). – С. 69-72.
10. Бутін А. Аналіз Закону України «Про забезпечення масштабної експортної експансії українських виробників шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту»: аналітична записка / А. Бутін, О. Крніцин // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua>.
11. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/2017/09/25/30132607>

References

1. Kibik, O.M., Podcerkovnii, O.P., Kotlubai, V.O., Haiminova Y.V. & Postolenko Y.P. (2015). *Organizaciino pravovi peredumovi intensifikacii eksportnoi diyalnosti v Ukraini [Organizational and legal preconditions for intensification of export activity in Ukraine]*. *Naukovi praci NU «Odeska yuridichna akademiya» – Scientific works of NU «Odessa Law Academy»*, 17, 70-105. [in Ukrainian].
2. Kibik, O.M., Podcerkovnii, O.P., Kotlubai, V.O., Haiminova, Y.V. ta in. (2017). *Ekonomiko-pravovi zasobi stimulyuvannya eksportu v Ukraini na evroorientovanih zasadah: monografiya [Economic and legal ways of stimulating export to Ukraine on the euro-oriented principles]*. *Odesa: Feniks*, 298 [in Ukrainian].
3. Burakovs'kij, I. & Krinicin, O. (2016). *Politika spriyannya eksportu MSP v Ukraini [Policy of Promotion of Export of Small and Medium Enterprises in Ukraine]*. К., 36 [in Ukrainian].
4. Branch, A. (1990) *Element of Export Marketing and Management. – Second edition. Charman and Hall*, 316 [in English].

5. David Greenaway, R. Falvey, U. Kreickemeier & Daniel Bernhofen. (2013) *Palgrave Handbook of International Trade*. Palgrave Macmillan UK, 711 [in English].
6. Derev'yanko, O.V. (2001). *Eksportna strategiya Ukraini za umov globalizacii svitovogo rinku [Export strategy of Ukraine in the conditions of globalization of the world market]*. Extendet abstract of candidate's thesis, K, 20 [in Ukrainian].
7. Ofis z prosvannya eksportu [Export Promotion Office]. Retrived from <https://epo.org.ua/pro-nas/>
8. *Zakon Ukrainy «Pro zabezpechennya masshtabnoї ekspansii eksportu tovariv (robit, poslug) ukrains'kogo pohodzhennya shlyahom strahuvannya, garantuvannya ta zdeshevlennya kredituvannya eksportu» vid 20.12.2016 № 1792-VIII (2017) [Law of Ukraine «On ensuring a large-scale expansion of exports of goods (works, services) of Ukrainian origin by insurance, guaranteeing and cheaper export credit» dated 20.12.2016 № 1792-VIII] [in Ukrainian]*.
9. Kibik, O.M., Nesterova, K.S. & Khaiminova I.V. (2015). *Financial pre-conditions for export potential development of the maritime complex. Molodij vchenij. Special'nij vipusk – Young scientist, 12 (27), 69-72 [in English]*.
10. Butin, A. & Krinin O. *Analiz Zakonu Ukraini «Pro zabezpechennya masshtabnoї eksportnoї ekspansii ukrains'kih virobnikiv shlyahom strahuvannya, garantuvannya ta zdeshevlennya kredituvannya eksportu» [Analysis of the Ukraines Law «On ensuring a large-scale expansion of exports of goods (works, services) of Ukrainian origin by insurance, guaranteeing and cheaper export credit»]. Institut ekonomichnih doslidzen' ta politichnih konsul'tacij – Institute for Economic Research and Policy Consulting. Retrived from <http://www.ier.com.ua> [in Ukrainian]*.
11. *V Ukraini za 250 mln. hrn. znavytsia eksportno-kredytne ahentstvo [In Ukraine for 250 million UAH. an export-credit agency will appear]. Retrived from <https://minfin.com.ua/ua/2017/09/25/30132607> [in Ukrainian]*.

їСтаття надійшла до редакції 20.12.2017

Рецензенти:

доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри Прикладної економіки Одеського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету **В.В. Коваль**

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економіка підприємства і корпоративне управління» Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова **В.М. Орлов**

Посилання на статтю / Reference a JournalArticle: Засади розвитку участі митних та інших посередників у реалізації експортної стратегії України / О.М. Кібік, Ю.В. Хаймінова // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: 36. наук. праць. – 2017. – № 4(61). – С. 16-25.