

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
ім. адмірала Макарова
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ МОРЯ
КАФЕДРА ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ТА БЕЗПЕКИ



«Допустити до захисту»

зав. кафедри

д.с.н., професор НУК Єфімова Г.В.
(наукова ступінь, вчене звання, П.І.Б. завкафедрою)

_____ «__» _____ 2021 р.
(підпис зав. кафедрою)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеню вищої освіти **бакалавр**

на тему: **Експортний потенціал України на світовому ринку**
продукції машинобудування

Виконав: студент IV курсу, групи 4451

Спеціальності _____ 051 Економіка

_____ ОП Міжнародна економіка

(шифр і назва спеціальності)

Салімов Р.С. Огли

(прізвище та ініціали)

Керівник: канд. екон. наук, доцент

Волосяк М.В.

(прізвище та ініціали)

Миколаїв – 2021 р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ ІМЕНІ АДМІРАЛА МАКАРОВА

Факультет економіки моря
Кафедра економічної політики та безпеки
Освітній рівень – перший (бакалаврський)
Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки
Спеціальність 051 Економіка
Освітня програма – Міжнародна економіка

ЗАТВЕРДЖУЮ
гарант освітньої програми
«Міжнародна економіка»
_____ М.В. Волосюк
« ____ » _____ 2021 року

ЗАВДАННЯ **НА ВИПУСКНУ ДИПЛОМНУ РОБОТУ** **на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»**

Студенту _____
(Прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: _____

Керівник роботи _____

Затверджені наказом ректора № _____ від « ____ » _____ 2021 року

2. Термін подання роботи: _____ 20 ____ р.

3. Вихідні дані по роботі: _____

4. Перелік питань, що належать до розробки (найменування розділів) _____

5. Перелік презентаційних матеріалів _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Визначення наукового керівника роботи	01.09.2020р.- 15.09.2020р.	
2.	Вибір теми роботи та її узгодження з науковим керівником	15.09.2020р.- 30.09.2020р.	
3.	Вивчення друкованих та електронних джерел, економічних реалій, методичних та наукових видань з теми роботи	01.10.2020р.- 31.10.2020р.	
4.	Складання попереднього плану роботи, узгодження його з науковим керівником	01.11.2020р.- 15.11.2020р.	
5.	Збір статистичної інформації на базовому підприємстві (установі, організації)	15.11.2020р.- 31.01.2021р.	
6.	Розробка теоретичного розділу	01.02.2021р.- 29.02.2021р.	
7.	Розробка аналітичного розділу	01.03.2021р.- 31.03.2021р.	
8.	Розробка проектного розділу	01.04.2021р.- 30.04.2021р.	
9.	Розробка вступу, висновків, списку використаної літератури та додатків	01.05.2021р.- 15.05.2021р.	
10.	Редагування рукопису роботи магістранта та ознайомлення з ним наукового керівника	15.05.2021р.- 30.05.2021р.	
11.	Усунення зауважень наукового керівника та завершення роботи	01.06.2021р.- 10.06.2021р.	
12.	Подання рукопису кваліфікаційної роботи в бібліотеку НУК для перевірки на унікальність	10.06.2021р.	
13.	Подання рукопису кваліфікаційної роботи на попередній захист	15.06.2021р.	
14.	Усунення зауважень кафедрального захисту та результатів перевірки на виявлення збігів/ідентичності/схожості роботи	16.06.2021р.- 20.06.2021р.	
15.	Розробка проекту демонстраційного матеріалу та доповіді	16.06.2021р.- 20.06.2021р.	
16.	Подання роботи рецензенту та отримання рецензії	18.06.2021р.	
17.	Захист роботи перед АК	24.06.2021р.	

Науковий керівник _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

Студент _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ.....	8
1.1. Сутність експортного потенціалу.....	8
1.2. Основні складові та фактори впливу на експортний потенціал країни.....	12
1.3. Методи оцінювання експортного потенціалу країни.....	16
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДУВАННЯ.....	22
2.1. Експортний потенціал України та його реалізація на світовому ринку.....	22
2.2. Аналіз сучасних тенденцій та товарної структури експорту продукції машинобудування України.....	31
2.3. Основні складові експортного потенціалу продукції машинобудування України.....	38
РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ НАРОЩУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ	46
3.1. Основні бар'єри нарощування експортного потенціалу продукції машинобудування України на світовому ринку.....	46
3.2. Перспективи збільшення експортного потенціалу України на світових ринках продукції машинобудування.....	50
3.3. Загальні рекомендації щодо покращення стану експорту продукції машинобудування України у майбутньому.....	54
ВИСНОВКИ.....	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	62

ВСТУП

Актуальність теми. В сучасних умовах основою стійкого економічного розвитку країни є її експортний потенціал. Розвиток експортного потенціалу вітчизняних галузей промисловості необхідний для підвищення національної конкурентоспроможності, забезпечення сталого економічного й технологічного розвитку, формування людського капіталу. Україна, як країна-експортер, вже доводила свою конкурентоспроможність на міжнародному рівні і має добрі перспективи експорту на глобальному ринку продукції машинобудування. Однак щорічне скорочення сукупного українського експорту вказує на наявність бар'єрів для реалізації потенціалу. У зв'язку з цим актуальним на сьогодні є виявлення критеріїв для формування експортного потенціалу машинобудівного комплексу України, вивчення особливостей та показників його експорту та формування рекомендації щодо покращення стану експорту продукції машинобудування України у майбутньому.

Необхідно відзначити, що дослідженням експортного потенціалу України присвячені наукові праці таких вчених, як С. Бестужевої, Г. Гутів, Н. Калюжної, О. Кондратюк, І. Лаврів, Р. Циганкова (у сфері концептуальних підходів до визначення сутності експортного потенціалу), Ж. Гарбар, М. Козік, О. Маслош, Ю. Мельник, С. Надвиничного, Т. Пеппи, І. Скорнякової, Д. Файвішенко, І. Чернявського (експортний потенціал регіонів та галузей), Л. Гладкої, В. Васильєвої (у сфері конкурентоспроможності машинобудівного комплексу України на світовому ринку), Г. Дугінець, Г. Кучерявенко, С. Козьменко, Т. Мельник (щодо оцінки експортного потенціалу) та інших. Однак актуальність цієї тематики постійно потребує наукових досліджень, що обумовлено швидкими темпами розвитку світової економіки та наявними проблемами нарощування експортного потенціалу машинобудівного комплексу України.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних та удосконалення практичних аспектів підвищення експортного потенціалу продукції машинобудування України на світовому ринку.

Шлях до зазначеної мети обумовлює необхідність вирішення ряду взаємопов'язаних завдань:

- узагальнити концептуальні підходи щодо сутності поняття «експортний потенціал»;
- охарактеризувати основні складові та класифікувати фактори впливу на експортний потенціал країни;
- розглянути методи оцінювання експортного потенціалу країни;
- проаналізувати основні показники експортного потенціалу України;
- здійснити аналіз сучасних тенденцій та товарної структури експорту продукції машинобудування України;
- дослідити основні складові експортного потенціалу продукції машинобудування України;
- визначити основні бар'єри нарощування експортного потенціалу продукції машинобудування України на світовому ринку;
- визначити перспективи збільшення експортного потенціалу України на світових ринках продукції машинобудування;
- запропонувати рекомендації щодо покращення стану експорту продукції машинобудування України в майбутньому.

Об'єктом дослідження є процес формування експортного потенціалу України.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних та прикладних аспектів нарощування експортного потенціалу України на світовому ринку продукції машинобудування.

Методологічну основу дослідження склали методи наукової абстракції, аналізу, синтезу, індукції, дедукції, логічного аналізу, системного підходу тощо. Для вирішення певних завдань в кваліфікаційної роботі також застосовувалися такі методи: монографічний - при вивченні літературних джерел, практики формування експортного потенціалу країни, регіону, галузі; теоретичне узагальнення, порівняння та аналогії - для розкриття сутності поняття

«експортний потенціал»; абстрактно-логічний - для здійснення теоретичних узагальнень, формування висновків та обґрунтування нових гіпотез; функціональної оцінки - для визначення сучасних тенденцій нарощування експортного потенціалу продукції машинобудування на світовому ринку; індикаторний - для оцінки рівня інноваційності України серед інших країн світу; комплексний - для побудови системи показників експортного потенціалу України.

Інформаційну базу дослідження складають звіти та аналітичні доповіді міжнародних організацій, законодавчі та нормативно-правові акти України, офіційні дані Державної служби статистики України, Міністерства фінансів України і дані, отримані автором в ході досліджень. В роботі використовувалися монографічна і довідкова література, наукові праці вітчизняних вчених, матеріали періодичних видань.

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Повний обсяг роботи 66 сторінок, з них основний текст - 56 сторінок. Робота містить 13 таблиць, 11 рисунків. Список використаних джерел налічує 57 найменувань на 5 сторінках.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ

1.1. Сутність експортного потенціалу

Сучасний розвиток зовнішньоекономічної діяльності країни супроводжується значним впливом міжнародного економічного та політичного середовища її функціонування, що постійно змінюється. В умовах просування вітчизняної економіки у систему світогосподарських зв'язків, формування розвинутої економіки відкритого типу, вкрай важливим є нарощування обсягів експорту і підвищення експортного потенціалу.

Загальновідомо, що експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам різних рівнів: підприємству, галузі, місту (громаді), регіону, національній економіці, об'єднанню держав. І цей потенціал реалізується шляхом зовнішньої торгівлі. Тобто, експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів регіонів, експортний потенціал регіонів – з експортних потенціалів міст і громад, а він, у свою чергу, з експортних потенціалів галузей та підприємств (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Структура експортного потенціалу країни
Джерело: складено автором

З точки зору різних рівнів суб'єктів економіки і розглянемо концептуальні підходи до трактування «експортного потенціалу» (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Концептуальні підходи до трактування сутності «експортного потенціалу» в залежності від рівня суб'єкту економіки країни

Термін	Автори	Науковий підхід
Експортний потенціал країни	Калюжна Н.Г. [20, с.322]	Можливості країни створювати та реалізовувати за своїми межами обсяг економічних благ належної якості, що базуються на наявності системи порівняльних переваг країни у міжнародному поділі праці, та спрямовані на формування та підтримку її стійкої конкурентної позиції на світовому ринку
	Дугінець Г.В., Кучерявенко Г.В. [15, с.68]	Певний обсяг товарів та послуг, які національна економіка спроможна виробити, залучаючи власні та імпортовані фактори виробництва, і реалізувати їх на зовнішніх ринках з максимальною ефективністю для господарюючих суб'єктів, регіонального господарського комплексу і держави в цілому
	Бестужева С.В. [6, с.27]	Здатність національної економіки відтворювати свої конкурентні переваги на світових ринках
	Лаврів І.М. [26, с.131]	Складова економічного потенціалу, яка включає в себе можливість виробляти експортоорієнтовану продукцію зі стандартами відповідності, що призначена для реалізації за межами митної території країни на умовах грошової оплати
Експортний потенціал регіону	Козік М.О. [21, с.112]	Сукупність факторів, що забезпечують можливість його виходу на зовнішні ринки. Під такими факторами розуміються наявність у регіоні ресурсів (природні, людські, фінансові, науково-технічні, інформаційні), що використовуються для виробництва певних товарів чи надання послуг

Продовження табл. 1.1

	Кутідзе Л.С. [25, с.54]	Можливість регіональної економіки з виробництва конкурентоспроможної продукції з метою реалізації переваг міжнародного поділу праці при раціональному використанні усіх видів ресурсів для забезпечення високого рівня якості життя населення, сталого розвитку території
	Надвиничний С.А. [34, с.61-62]	Спроможність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності постійно виявляти та відтворювати конкурентні переваги регіону на світовому ринку відповідно до умов середовища, що постійно змінюється
Експортний потенціал галузі	Процевят О.С. [42, с.115]	Наявні та потенційні можливості сукупності видів промислової діяльності виробляти конкурентоспроможну промислову продукцію відповідно до потреб зовнішнього ринку і реалізувати її шляхом експорту з метою перспективного розвитку та нарощення обсягів збуту
	Маслош О.В. [28, с.197]	Важлива характеристика розвитку галузі, яка відображає її здатність відтворювати свої конкурентні переваги та реалізовувати їх через виготовлення та збут конкурентоспроможної на світових ринках продукції. Має особливості певної галузі
	Гутів Г.Г. [13, с.136]	Обсяг конкурентоспроможної продукції, яку здатна створити й спроможна реалізувати на зовнішніх ринках у просторово-часовому вимірі певна галузь

Як бачимо з табл. 1.1, термін «експортний потенціал країни» інтерпретують з точки зору ресурсної концепції (одна з найпоширеніших), тобто експортний потенціал країни як певний обсяг товарів та послуг, які національна економіка спроможна виробити. Тут же можна навести ресурсно-результативний підхід, запропонований Ю.В. Мельник та А.С. Самосудовим [32], які розглядають експортний потенціал як максимальний обсяг товарів, що можуть

бути реалізовані на ринках ЄС (євроінтеграційна спрямованість експортного потенціалу) [32, с.238]. Також розглядається експортний потенціал як здатність та як можливість національної економіки з експорту країни, що принесе економічні вигоди. І нарешті, ще один підхід – соціально-економічний або комплексний, в якому розглядаються і необхідність виготовлення конкурентоспроможних товарів, і збільшення обсягів експорту в довгостроковій перспективі тощо. Дискусійним є те, що експортний потенціал у працях науковців характеризується досягнутим та перспективним рівнями. Так І.В. Скорнякова [45], характеризує експортний потенціал з позиції того, яким він «є» та яким «має бути» [45].

Експортний потенціал регіону розглядають (табл. 1.1) як сукупність факторів, що забезпечують вихід на зовнішні ринки, як можливість регіону з виробництва конкурентоспроможної продукції та як спроможність регіону відтворювати конкурентні переваги. Так, О. Кондратюк [23] розглядає експортний потенціал одночасно як структурну одиницю економічного потенціалу та як здатність економіки виробляти продукцію конкурентоспроможною на світових ринках [23, с.92]. Т.В. Пепа [38] визначає експортний потенціал як частину виробничого потенціалу, результати розвитку якої реалізуються в сфері зовнішньоекономічної діяльності [38, с.42].

Що стосується експортного потенціалу галузі (табл. 1.1), погоджуємося з думкою О.В. Маслоша [28] про те, що значний вплив на формування підходів до розвитку експортного потенціалу мають особливості певної галузі [28, с.197].

С.В. Бестужева [6] вважає, що у сучасних динамічних умовах міжнародних економічних відносин, дуже актуальним є підхід до дослідження експортного потенціалу, де він поділяється на чотири напрями трактування:

- масштабноорієнтований (експортний потенціал розуміється як здатність зберігати або збільшувати обсяг експорту)
- просторовоорієнтований (експортний потенціал – це здатність до контролю максимально можливої частки світового ринку)

- конкурентоорієнтований (експортний потенціал як здатність виявляти та відтворювати конкурентні переваги на світовому ринку)
- підхід, орієнтований на розвиток (під експортним потенціалом розуміється здатність розвиватися на світовому ринку) [6, с.26].

Актуальною є точка зору, що експортний потенціал безпосередньо асоціюється з інноваційністю продукції, яка ототожнюється з її конкурентоспроможністю на певному зовнішньому ринку [47, с.43].

Ю.І. Присяжнюк [40] наводить приклад Німеччини, де спеціалізація у високотехнологічних галузях (електроніка, автомобілебудування, оптична промисловість, медицина і біотехнології, хімія, енергетика) асоціюється з позитивним економічним та/або соціальним результатом, створенням нових виробничих структур, а також мобілізацією наукових знань, що генерують процеси продуктивної трансформації та нові конкурентні переваги. А це, в свою чергу, формує високий експортний потенціал економіки Німеччини та його ефективне застосування [40, с.82-83].

Тому українською державою визначено головну мету та стратегічне завдання Експортної стратегії - перехід до експорту наукомісткої інноваційної продукції для успіху України на світових ринках [16].

1.2. Основні складові та фактори впливу на експортний потенціал країни

Експортний потенціал має забезпечити довгострокове функціонування країни, регіону, галузі на зовнішніх ринках. Відтак він є складною системою, яка має певні складові. Ж.В. Гарбар [11] наголошує саме на стратегічній складовій експортного потенціалу, адже саме вона здійснює визначальний вплив в залежності від обраної на зовнішньому ринку експортної стратегії країни [11]. Експортний потенціал утворюють виробнича, інноваційна, управлінська, маркетингова та логістична складові, що мають зовнішньоекономічну спрямованість та забезпечуються відповідними кадровими, матеріально-

технічними, фінансовими, інформаційними та технологічними ресурсами підприємств (рис. 1.2).

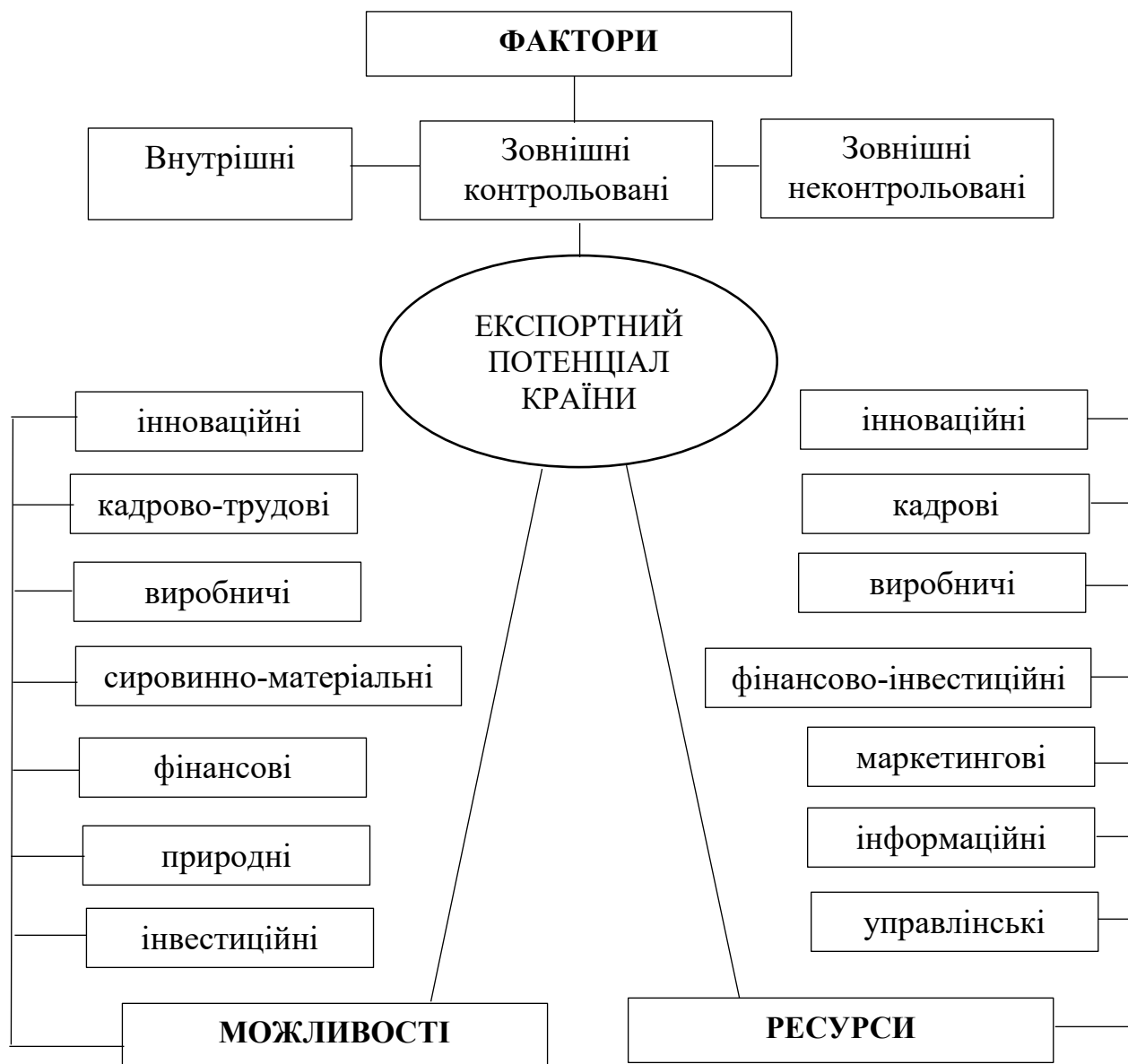


Рис. 1.2. Складові формування експортного потенціалу країни
Джерело: [11]

Як підкреслюється у [11], між складовими експортного потенціалу (рис. 1.2) існує взаємодоповнююча та взаємозалежна єдність, тобто кожна з цих складових впливає одна на одну, визначаючи в результаті, наскільки ефективно буде реалізований експортний потенціал країни. Так основні ресурси є матеріальною основою експортного виробництва і одночасно внутрішнім

фактором формування експортного потенціалу. А такі можливості як кадрово-трудовий потенціал, освітній рівень в країні спираються на внутрішнє походження, оскільки їх неможливо придбати на ринку.

Цю думку поділяє і О.Г. Мельник [30], розглядаючи систему складових експортного потенціалу як систему сполучених судин із зворотнім зв'язком [30, с.229]. Складові економічного потенціалу розглядаються вченою з двох позицій: як споживчого потенціалу, що реалізує мету експортної діяльності, та як відтворювального потенціалу, що забезпечує міжнародну конкурентоспроможність. Взаємозв'язок основних складових експортного потенціалу країни представлений на рис. 1.3.

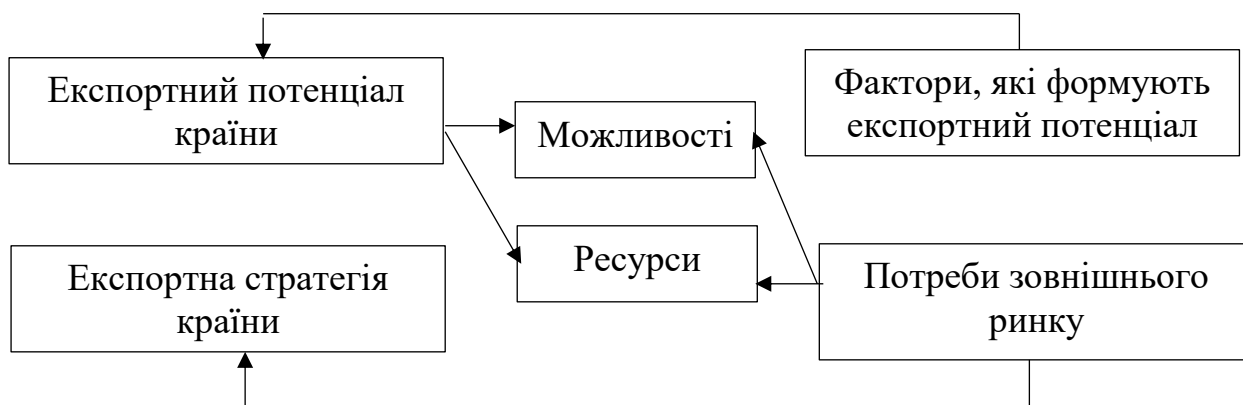


Рис. 1.3. Взаємозв'язок складових експортного потенціалу країни
Джерело: складено на основі [11; 30]

Д.С. Файвішенко [52] додає до цієї системи ще й поточні виклики, які стоять перед експортним потенціалом країни:

- негармонізоване з ЄС законодавство стосовно промислової продукції;
- низький рівень інтеграції промисловості в глобальні ланцюги доданої вартості;
- критична залежність від сировинних товарів, географічна концентрація промислового експорту;
- бар'єри для реалізації експортоорієнтованих проектів;
- низький внутрішній попит на продукцію промисловості [52, с.50].

Звідси можемо визначити фактори, що впливають на експортний потенціал країни, їх поділяють на внутрішні та зовнішні.

До зовнішніх факторів відносять: глобальну конкуренцію; особливості розвитку світової економіки; місце країни у світовій торгівлі; рівень економічного розвитку країни й використання досягнень науки, техніки і виробництва. Вони існують поза рамками національних господарських систем, представляючи тенденції розвитку світового ринку. Внутрішні фактори - це економіко-географічне положення, комплекс наявних ресурсів, об'єм внутрішнього ринку та його інфраструктурна облаштованість, транспарентність умов участі в світогосподарських зв'язках [21, с.112].

Чернявський І.Ю. [54] поділяє фактори впливу на експортний потенціал також на контрольовані (фактори на які можна впливати: споживачі, конкуренти, постачальники, посередники, контактні аудиторії) та неконтрольовані (макрофактори – економічні, соціально-культурні, політико-правові, технологічні та природно-географічні фактори) [54].

Зазначимо, що як внутрішні, так і зовнішні фактори впливу на експортний потенціал є сприятливими і несприятливими. Л. Лиськова [27], розглядаючи експортний потенціал України в розрізі регіональної торговельної співпраці з ЄС, приділяє значну увагу внутрішнім чинникам впливу. Вчена виділяє недосконалість норм українського законодавства у сфері управління здійсненням і розвитком експортної діяльності, порівняно з нормами, що прийняті у міжнародній практиці; низьку конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції; важкий фінансовий стан більшості підприємств обробної промисловості і конверсійних виробництв; недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікацій і контролю якості експортної продукції на фоні значного посилення вимог до споживчих і екологічних характеристик, а також до безпеки продукції, яка реалізується на ринках промислово розвинутих країн; недостатність спеціальних знань і досвіду роботи у сфері експорту у більшості українських підприємств, а також недостатня координованість їхньої діяльності на зовнішніх ринках тощо [27, с.16].

Основними групами зовнішніх чинників, що стримують розвиток експортної діяльності, є нестабільність розвитку глобального середовища; високий рівень конкуренції на світових ринках; бар'єри входу на ринки розвинених країн; сформований розподіл сфер та зон впливу й спеціалізація провідних компаній світу [46, с.100]. До переліку цих чинників ми б додали періодичні фінансово-економічні кризи, військову агресію Російської Федерації проти України, наслідки пандемії коронавірусної інфекції COVID-19, що робить вразливою українську економіку на зовнішніх ринках.

Що стосується експортного потенціалу галузі, то, на думку С.А. Надвиничного [34], слід розглядати такі складові його формування як:

- внутрішній потенціал галузі (економічний, трудовий, інтелектуальний, природно-ресурсний, науково-технічний);
- потенціал зовнішніх ринків (привабливість ринку; розвиток конкурентних переваг)
- потенціал експортних бар'єрів (торговельно-політичні бар'єри, організаційно-правові бар'єри) [34, с.60].

О.Г. Мельник [30] додає інституційну складову експортного потенціалу, яка віддзеркалює нормативно-правове поле функціонування і розвитку експортоорієнтованих підприємств. Це поле не обмежується лише національно-державним простором, а й охоплює міжнародні правила та норми регулювання світогосподарської взаємодії [30, с.230]. Звідси, роль держави полягає у формуванні максимально сприятливих умов функціонування національних суб'єктів господарювання через підтримку їх експортного потенціалу.

1.3. Методи оцінювання експортного потенціалу країни

Важливим питанням на макроекономічному рівні є дослідження та визначення методів і показників оцінювання експортного потенціалу країни,

оскільки його збільшення призводить до зростання чистого експорту, а останній входить до валового внутрішнього продукту країни.

Оцінювання експортного потенціалу - це кількісний підхід до визначення перспективних експортних секторів та ринків у глобальному масштабі, що базується на даних про торгівлю та доступ до ринку. Окрім кількісно вимірюваних компонентів експортного потенціалу, існують інші, часто нематеріальні фактори, які слід враховувати під час вибору секторів та продуктів, на які слід орієнтуватися через програми розвитку торгівлі та підтримки експорту конкурентоспроможної продукції [53, с.173].

Дослідження ролі експорту в економічному розвитку країни показує, що традиційно експортний потенціал характеризується комплексом показників, на основі аналізу яких обґрунтовується його оцінка. Це такі як:

- відношення експорту товарів до ВВП і його динаміка за ряд років;
- відношення експорту основних товарів (товарних груп) до ВВП;
- відношення експорту товарів певної галузі (виду економічної діяльності) до обсягу виробництва цієї галузі (виду економічної діяльності);
- відношення частки експорту певного виду продукції до частки світового експорту цієї продукції, що дозволяє визначити рівень спеціалізації країни;
- вартість експорту на душу населення країни [31, с.256].

Одним з методологічних підходів до оцінки *експортного потенціалу i-ї країни* може бути розрахунок ряду показників, серед яких: співвідношення експортної квоти ($Ex/VBП$) та чисельності населення ($ЧН$):

$$ExPi = \frac{Exi/VBПi}{ЧНi} \quad (1.1)$$

Коефіцієнт участі країни у міжнародному поділі праці, який визначається за відношенням частки країни у світовому експорті до частки країни у світовому ВВП. Розрахунок коефіцієнта здійснюється за формулою:

$$КМПPi = \frac{Exi / Exc}{VBПi / VBПc} \quad (1.2)$$

де $VBПi$ – валовий внутрішній продукт *i-ї* країни;

E_{xi} — експорт i -ї країни;

E_{xc} — світовий експорт;

$ВВП_c$ — світовий валовий внутрішній продукт.

Якщо $КМПП_i > 1$, тобто $E_{xi}/E_{xc} > ВВП_i/ВВП_c$, то це свідчить про активну участь країни у міжнародному поділі праці. Однак значне перевищення E_{xi}/E_{xc} над $ВВП_i/ВВП_c$ може також характеризувати слабкість економіки.

Коефіцієнт ефективності експорту i -ї країни, який розраховується за формулою:

$$EE_{xi} = \frac{\frac{E_{xi}}{ЧН_i} * \frac{E_{xi}}{ВВП_c} * 100}{\frac{E_{xc}}{ЧН_c} * \frac{E_{xi}}{ВВП_i}} \quad (1.3)$$

де EE_{xi} — ефективність експорту i -ї країни;

$E_{xi}/ЧН_i$ — експорт i -ї країни на душу населення;

$E_{xi}/ВВП_c$ — частка експорту i -ї країни у світовому ВВП;

$E_{xc}/ЧН_c$ — світовий експорт на душу населення;

$E_{xi}/ВВП_i$ — частка експорту i -ї країни в її ВВП (ВВП України в дол.).

Показник ефективності експорту i -ї країни показує відносну величину виручки на душу населення від кожного експортованого відсотка ВВП порівняно із середньосвітовою величиною, прийнятою за 100%.

Результати дослідження виявили, що коефіцієнт ефективності експорту розвинених країн знаходиться в межах 450-550 відсоткових пунктів, тобто їх експорт в 4,5-5,5 рази ефективніший, ніж середньосвітовий [31, с.257].

О.В. Пирог та А.І. Зацепило [39] визначають експортний потенціал регіону одночасно як складову виробничого та інвестиційно-інноваційного потенціалів регіону [39, с.145]. Вони оцінюють експортний потенціал регіону за допомогою показників, які найбільше на нього впливають:

$$EP_{\text{вир}} = f(X1 * X2 * X3 * X4 * X5) \quad (1.4)$$

де $X1$ - індекс розвитку промисловості;

$X2$ - індекс розвитку сільського господарства;

X3 - розвиток трудових ресурсів;

X4 - сальдо зовнішньої торгівлі регіону;

X5 - питома вага експорту регіону в загальнонаціональному експорті.

$$EP_{\text{інв_інов}} = f(X6 * X7 * X8) \quad (1.5)$$

де X6 – обсяг інвестицій в основний капітал;

X7- обсяг прямих іноземних інвестицій;

X8 – обсяг науково-технічних робіт.

Схожої думки притримується С.В. Бестужева [6]. Науковець доповнює ряд складових соціально-екологічним потенціалом, що на теперішній час відіграє вирішальну роль для забезпечення сталості розвитку регіону.

У науковому дослідженні [37] виділяють фактори впливу на експортний потенціал регіону: внутрішні та зовнішні. Науковці вважають, що до внутрішніх факторів слід віднести:

- рівень економічного розвитку регіону,
- економіко-географічний стан регіону,
- наявність ресурсів у регіоні,
- соціально-політичні та екологічні умови,
- умови розвитку зовнішньоекономічних зв'язків,
- рівень ефективності регіонального управління економікою.

Щодо зовнішніх факторів впливу на економічний потенціал регіону, то це:

- рівень інтеграції країни у світові економічні відносини,
- рівень глобальної конкуренції,
- рівень міжнародних інноваційних технологій,
- особливості розвитку світової (міжнародної) економіки [37, с.253].

Інший підхід до оцінки експортного потенціалу країни вжито С.М. Козьменко, С.І. Колосок [22]. Вчені зазначають, що рівень конкурентоспроможності країни залежить від того продуктового кошику, що вона експортує. Чим більша частка високотехнологічних продуктів країни у

світовому експорту, тим більше конкурентоспроможною вона буде. Тобто на експортний потенціал впливає рівень доходу країни (а саме – ВВП): високотехнологічні продукти можуть експортувати країни з високим рівнем доходу [22].

Виходячи з зазначеної наукової роботи [22], експортний потенціал країни розраховується за формулою:

$$EP_{кр} = BBPr * I_{кр} * \alpha \quad (1.6)$$

де $EP_{кр}$ – експортний потенціал країни, грош.од.;

$BBPr$ – реальний валовий внутрішній продукт країни, грош.од.;

$I_{кр}$ – інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності країни;

α – поправочний коефіцієнт.

Формула 1.6. дає змогу розрахувати експортний потенціал непрямим методом. Оскільки взагалі експортний потенціал для країни розрахувати непросто (через необхідність оцінки усіх фізичних, економічних та політичних складників, що в нього входять), то як вважають автори [22], використовуючи це рівняння, досить легко та швидко отримати шукане значення. Отже, інтегральну оцінку експортної конкурентоспроможності країни можна віднайти за формулою []:

$$I_{кр} = TF * FF \quad (1.7)$$

де TF – показник свободи торгівлі країни;

FF – показник свободи оподаткування країни.

А вже після інтегральної оцінки експортної конкурентоспроможності країни можна перейти і до інтегральної оцінки експортної конкурентоспроможності галузі.

Висновки до Розділу 1

Нарощування експортного потенціалу та розвиток експортної діяльності є стратегічним завданням для будь-якої країни, адже експортний потенціал – це потужний інструмент конкурентоздатності на світових товарних ринках, а

експортна діяльність висуває перед країною жорсткі вимоги щодо якості продукції, її науково-технічного рівня та відповідності міжнародних стандартів.

Експортний потенціал країни реалізується шляхом зовнішньої торгівлі. Він складається з експортних потенціалів регіонів, експортний потенціал регіонів – з експортних потенціалів міст і громад, а той, у свою чергу, з експортних потенціалів галузей та підприємств.

Фактори впливу на експортний потенціал країни, регіону, галузі поділяють на внутрішні та зовнішні, сприятливі і несприятливі, контрольовані й неконтрольовані.

Дослідження ролі експорту в економічному розвитку країни показує, що традиційно експортний потенціал характеризується комплексом показників, на основі аналізу яких обґрунтовується його оцінка.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДУВАННЯ

2.1. Експортний потенціал України та його реалізація на світовому ринку

Першим стратегічним державним документом у сфері розвитку міжнародної торгівлі України стала «Експортна стратегія України: дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі» [17], що діє до кінця 2021р. Одним із результатів дії цієї Стратегії [17] стало створення інституцій з підтримки експорту: ДУ «Офіс з просування експорту України» та Експортно-кредитного агентства, а також посилення роботи Ради експортерів та інвесторів при МЗС, якими було розроблено та впроваджено низку інструментів з просування експорту [18].

Вперше державним коштом були проведені торговельні місії та профінансовані колективні стенди українського бізнесу на міжнародних виставках (однак ці заходи були профінансовані державою тільки у 2019 році).

Для просування України на зовнішніх ринках був створений Експортний бренд «Trade with Ukraine» з метою кращого впізнавання української продукції у світі, яким безоплатно можуть користуватися як організатори колективних стендів, так і індивідуально українські підприємці [18].

Серед міждержавних успіхів - введення в дію угод про вільну торгівлю з Великою Британією та Ізраїлем; приєднання України до Регіональної конвенції про пан'євро-середземноморські преференційні правила походження.

Для підвищення експортних навичок та знань була реалізована ціла низка освітніх програм, таких як: Export R|Evolution, Експортна академія, Train the Trainers, участь у яких взяло близько 2500 спеціалістів українських компаній, які працюють над виходом на зовнішні ринки. Варто зазначити, що більшість освітніх програм було реалізовано завдяки підтримці міжнародних донорів.

Велика робота також була проведена у сфері інформування експортерів про зовнішні ринки та налагодженню експортної діяльності. Так, у 2020 році було запущено Єдиний експортний веб-портал, як своєрідне єдине інформаційне вікно як для початківців, так і вже досвідчених експортерів [18].

У сфері підтримки інновацій, яка також стала частиною Експортної стратегії, було створено Український фонд стартапів [51] та затверджено Стратегію розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року [49].

Однак ціла низка заходів так і не була реалізована, зокрема в напрямку стимулювання підприємницької діяльності, вдосконаленні системи освіти, підвищення інноваційного потенціалу підприємств (у тому числі на регіональному рівні). Крім того, також не були затверджені та реалізовані секторальні та крос-секторальні експортні стратегії, які мали на меті деталізувати Експортну стратегію та запровадити конкретні інструменти підтримки пріоритетних секторів.

До кінця 2021 було заплановано, що частка експорту товарів з використанням у виробництві технологій високого та середнього рівня в загальному обсязі експорту товарів сягне 27% [17]. Але український експорт зростав повільніше, ніж було задумано, а в кризовий 2020р. взагалі скоротився і на початок 2021р. становив 16,4%. Україна продовжує торгувати на зовнішніх ринках із від'ємним платіжним балансом, постачаючи переважно сировину та ігноруючи зміни світової кон'юнктури через цілу низку факторів – нову адміністрацію у США, суперечності із китайськими інвесторами, вплив Brexit та пандемії коронавірусу на ЄС тощо.

Міністерство економіки України наразі працює над оновленою Експортною стратегією, що має відповідати векторам вже прийнятої Економічної стратегії до 2030 [41]. Торговельна частина цієї стратегії визначає низку амбітних стратегічних індикаторів:

- досягнення загального обсягу експорту в розмірі не менш як 150 млрд доларів США до 2030 року (у 2020 році цей показник був на рівні 59 млрд доларів США);

- частка експорту товарів з використанням у виробництві технологій високого і середньо високого рівня у загальному обсязі експорту товарів - 30%;
- підвищення частки малого і середнього бізнесу в експорті - до 40%.

Потрібно зазначити, що взагалі міжнародна торгівля України зазнала значних змін протягом останніх десяти років. За цей час змінився як загальний обсяг експорту українських товарів та імпорту до нашої країни, так і їхня географічна та товарна структури. Напередодні воєнного конфлікту 2014 року український експорт був доволі концентрованим. Десять найбільших напрямів забезпечували 58% усього експорту, зі значним домінуванням Російської Федерації, на яку припадала майже чверть українського експорту. Експорт до країн ЄС, разом узятих, був лише на 10% вищим. Найбільшими напрямками серед країн ЄС були Польща, Італія та Німеччина. Крім цього, до десятки найбільш значних експортних напрямів також входили Туреччина, Китай, Єгипет, Казахстан, Білорусь та Індія [56].

За 2014-2015рр. експорт українських товарів упав на 40%. Навіть зараз усе ще відчутним є просідання обсягів зовнішньої торгівлі. Велике значення для переорієнтації українського експорту мала Угода про асоціацію з Європейським Союзом, зокрема створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі з ЄС (ПВЗВТ) з 1 січня 2016р. У результаті лібералізації умов торгівлі в рамках ПВЗВТ експорт товарів до ЄС-28 постійно збільшувався з 2016 року і досягнув рекордних 20,7 млрд дол. у 2019р. (це на 60% більше, ніж у 2015р). Проте у 2020р. експорт товарів до ЄС зменшився на 10% порівняно з 2019р. (до 18,6 млрд. дол.) у зв'язку з падінням економіки Євросоюзу через пандемію Covid-19 [56].

Також відбулися зміни у товарній структурі експорту до ЄС. Зменшилася концентрація експорту за окремими товарними групами, зокрема, частка чорних металів - з 25% у 2013 році до 15% у 2019р. Загалом в експорті до ЄС знизилася роль металургійної та мінеральної продукції. Натомість зросла загальна частка продукції АПК (з 27 до 35%), проте цей експорт став більш диверсифікованим:

розширився асортимент експорту, в тому числі за рахунок переробленої аграрної продукції [56].

Основні групи товарів, що експортуються з України представлені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка експорту з України в 2014-2018рр., млрд. дол. США*

	2014	2015	2016	2017	2018
Недорогоцінні метали та вироби з них	15,2	9,5	8,3	10,1	11,6
Продукти рослинного походження	8,7	8	8,1	9,2	9,9
Машини, обладнання та механізми	5,7	3,9	3,6	4,3	4,7
Жири, олії тваринного та рослинного походження	3,8	3,3	4,	4,6	4,5
Мінеральні продукти	6,1	3,	2,7	3,9	4,3
Харчові продукти	3,1	2,5	2,4	2,8	3
Продукція хімічної промисловості	3,1	2,1	1,6	1,7	1,9
Деревина та вироби з неї	1,3	1,1	1,1	1,2	1,5
Живі тварини, продукти тваринного походження	1	0,8	0,8	1,1	1,2
Текстильні матеріали та вироби	0,8	0,6	0,7	0,8	0,8
Всього за рік	53,9	38,1	36,4	43,3	47,3

* Складено згідно [57]

Як бачимо з табл. 2.1, основну частку в структурі експорту займають недорогоцінні метали та вироби з них, продукти рослинного походження, машини, обладнання та механізми. Невелика частка в текстильних виробів і матеріалів. Серед недорогоцінних металів перше місце займають чорні метали. Після нетривалого спаду 2015-2016рр. експорт металів зріс. Друге місце серед товарів, які найкраще експортуються займають продукти агропромислового

комплексу – рослинного походження. Передусім, це зернові культури. Зростання експорту цієї продукції у 2018р. обумовлено поглибленою співпрацею із Європейським Союзом, що дає можливість перейняти досвід країн ЄС з актуальних питань у сфері аграрного сектору. Як зазначають С.Г. Мізюк та М.А. Морозова [33], ключовими статтями експорту України є товари з низькою доданою вартістю, а також із низьким рівнем переробки. Це свідчить, на думку дослідників, що не можна говорити про перехід на високотехнологічні моделі виробництва, оскільки Україна експортує сировину за кордон, а там її переробляють і повертають нам же у вигляді готових імпорتنих товарів, що є вкрай неефективним. Отриману додану вартість конкуренти на світовому ринку інвестують у нові виробничі потужності, натомість Україна використовує отримані гроші на модернізацію інфраструктури для експорту сировини [33, с.79-80].

Трійку продуктів, що найкраще експортуються з України, закриває машинобудівний комплекс з машинами, обладнанням та механізмами. Як бачимо з табл. 2.1, після спаду 2014-2015рр. спостерігається пожвавлення експорту, але у 2018р. експорт машинобудівної продукції не досяг рівня 2014р. Однак і в цьому секторі без стимулювання інновацій, фінансування інструментів підтримки експорто-орієнтованого бізнесу в середині країни та потужного просування українського бізнесу за кордоном, амбітних цілей, зазначених в Експортній стратегії України [17] досягти буде не просто.

Четверте місце в українському експорті займають жири, олії тваринного та рослинного походження. Основний покупець цієї продукції - Китай. У структурі українського експорту до Китаю переважають аграрна та харчова продукція (в основному зернові - кукурудза, ячмінь та інші, соняшникова та інші рослинні олії; макуха та залишки рослинних жирів і олій, пшеничне борошно, молочні продукти), на яку припадає близько половини всього експорту до цієї країни. Крім того, важливе місце посідають руди - 35% усього експорту до Китаю, металургійна продукція (феросплави, чавун, ін.) - 9%, а також окрема продукція машинобудівної промисловості (газові турбіни, ін.) - 3,6%. Проте в

цілому український експорт до Китаю все ще характеризується високим рівнем концентрації (наприклад, коли одна товарна позиція «залізна руда і концентрати» становить 35% усього експорту). Висока залежність експорту від окремих сировинних позицій збільшує його волатильність і чутливість до змін кон'юнктури на цьому ринку [56].

Розрахуємо експортний потенціал України згідно методологічних підходів, які було розглянуто в главі 1.3 цієї кваліфікаційної роботи. Одним з методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу і-ї країни може бути розрахунок ряду показників, серед яких: співвідношення експортної квоти (Ех/ВВП) та чисельності населення (ЧН), згідно формули (1.1) (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Динаміка експортного потенціалу України*

Показник	2010	2015	2019
Експорт, млн. дол. США	51430	35420	50100
ВВП номінальний, млн. дол. США	136419	90615	153781
Чисельність населення, млн. осіб	45,963	42,929	42,153
Експортний потенціал, %	0,82	0,91	0,77

* Розраховано за даними [35; 36]

Для порівняння експортного потенціалу з іншими країнами (табл. 2.2): у країнах з чисельністю населення 5 - 10 млн. осіб експортний потенціал знаходиться у межах 8,5 - 5,0%, у США - 0,1%, Франції, Великій Британії, Кореї (із зіставною з Україною чисельністю населення) це співвідношення знаходиться в межах 0,5 - 0,6% [31]. Виходячи з цього, Україна має дещо завищений показник експортного потенціалу впродовж 2010-2019рр.

Розрахуємо коефіцієнт участі України у міжнародному поділі праці, який визначається за відношенням частки країни у світовому експорті до частки країни у світовому ВВП. Розрахунок коефіцієнта здійснюється за формулою (1.2) (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Участь України у міжнародному поділі праці у 2010-2019рр.*

Показник	2010	2015	2019
ВВП України, млн. дол. США	136419	90615	153781
Експорт України, млн. дол. США	51430	35420	50100
Світовий експорт, млрд. дол. США	18948,2	21348,2	24929,5
Світовий ВВП, млрд. дол. США	66240,98	74936,57	87345,30
Коефіцієнт участі України у міжнародному поділі праці	1,35	1,42	1,11

* Розраховано за даними [5; 35; 36]

Виходячи з розрахунків коефіцієнту участі України у міжнародному поділі праці у 2010-2019рр. (табл. 2.3), можемо зазначити, що впродовж усіх років цей показник був більший за 1, тобто відношення експорту України до світового експорту більше за відношення ВВП України до світового ВВП. Це свідчить про активну участь нашої країни у міжнародному поділі праці. Але одночасно ми можемо говорити про слабкість вітчизняної економіки в контексті гіпертрофованого розвитку експорту сировинного сектору.

Тоді варто розрахувати ефективність експорту України, що зробимо за формулою (1.3) (табл. 2.4).

Показник ефективності експорту України (табл. 2.4) показує відносну величину виручки на душу населення від кожного експортованого відсотка ВВП порівняно із середньосвітовою величиною, прийнятою за 100%.

Таблиця 2.4

Оцінка ефективності експорту України, 2010-2019рр.*

Показник	2010	2015	2019
ВВП України, млн. дол. США	136419	90615	153781
Експорт України, млн. дол. США	51430	35420	50100
Чисельність населення України, млн.осіб	45,963	42,929	42,153
Світовий експорт, млрд. дол. США	18948,2	21348,2	24929,5
Світовий ВВП, млрд. дол. США	66240,98	74936,57	87345,30
Чисельність населення світу, млрд. осіб	6,922	7,339	7,674
Ефективність експорту України, %	86,2	34,2	63,2

* Розраховано за даними [5; 35;36]

Результати дослідження виявили, що коефіцієнт ефективності експорту розвинених країн знаходиться в межах 450-550 відсоткових пунктів, тобто їх експорт в 4,5-5,5 рази ефективніший, ніж середньосвітовий [31, с.257]. Як бачимо з розрахунків ефективності експорту України (табл. 2.4), цей показник не перевищує середньосвітову величину, прийняту за 100%, тобто величина виручки на душу населення в Україні від кожного експортованого відсотка ВВП є низькою, експорт за таких умов не є вигідним.

Ключовим завданням для нової експортної політики України є швидка переорієнтація українського експорту з одного на інший ринок та єдиний алгоритм державної підтримки бізнесу у форс-мажорних випадках на торговельних ринках. Як зазначають експерти [56], подальше зменшення тарифних і нетарифних бар'єрів у торгівлі з ЄС, у тому числі завдяки

прискоренню Україною імплементації Угоди про асоціацію, підписанню «промислового безвізу», а також оновленню торговельної частини Угоди про асоціацію відповідно до сучасного економічного потенціалу нашої країни, дозволить збільшити ефективність і потенціал ПВЗВТ, поглибити економічну інтеграцію з Євросоюзом. Крім того, перехід на європейські та міжнародні стандарти й отримання доступу на ринок ЄС полегшують доступ українських товарів і послуг на ринки третіх країн. Значний розмір ринку та динамічний економічний розвиток Китаю створюють можливості для подальшого нарощування українського експорту до цієї країни. Проте важливим завданням залишається диверсифікація експорту та зменшення численних бар'єрів доступу на цей ринок для українських експортерів.

Крім того, в останнє десятиріччя все більше піднімається питання про важливість торговельно-економічних відносин з країнами Африки. Згідно [55], товарообіг з Африкою у 2018р. склав 4,7 млрд. дол. США. З них понад 4 млрд. – експорт українських товарів та послуг. Майже 80% товарів українського експорту йде до країн Північної Африки серед яких лідерами є Єгипет (1,8 млрд. дол. США), Алжир (535 млрд. дол. США) і Марокко (289 млрд. дол. США). Єгипет є сьомим партнером України за експортом. Країни континенту імпортують українські зернові (пшеницю, ячмінь, кукурудзу), олійні культури (соєві боби, льон), соняшникову і соєву олії, борошно, помідори, солод, м'ясо та яйця птиці, шоколад. Найбільш активні у торгівлі з Україною Єгипет, Туніс, Марокко, Лівія [55]. Співпраця з країнами Африки обумовлена тим, що країни континенту збільшили свою значущість у міжнародних відносинах. Країни цього регіону є значним споживачем товарів галузі промисловості, сільського господарства та військово-технічних товарів.

Аналіз експортних можливостей України, структури та динаміки експорту показав, що країна має значний експортний потенціал, але через швидку інтеграцію вітчизняної економіки у світову систему міжнародного поділу праці, продукція українських виробників майже не представлена на зростаючих ринках країн світу.

2.2. Аналіз сучасних тенденцій та товарної структури експорту продукції машинобудування України

За період 2013-2018рр. українське машинобудування послабило свою участь у міжнародній торгівлі – обсяг експорту машинобудівної продукції скоротився з 10,5 млрд. дол. США до 5,4 млрд. дол. США (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка українського експорту машинобудівної продукції, млн. дол. США*

Показник	2013	2014	2015	2015	2017	2018	2018/ 2013, %
Загальні обсяги експорту товарів	63312	53914	38135	36363	43262	47340	-25,2
в т.ч. машинобудування	10495	7224	4692	4279	4932	5448	-48,1
Питома вага машинобудівної продукції в експорті, %	16,6	13,4	12,3	11,8	11,4	11,5	

* Складено згідно [29]

Взагалі, за останні 10 років вагомість машинобудівної продукції в українському експорті товарів досягла свого максимуму у 2012р. – 19,1% (головним чином завдяки зростаючим обсягам експорту продукції вагонобудування), проте надалі зменшувалася і склала 11,5% за підсумками 2018р. Зниження даного показника обумовлене більшими темпами скорочення експорту в галузі (загалом на 48,1%), порівняно з іншими секторами (-25,2%).

Аналіз частки експорту у виробництві галузей українського машинобудування свідчить про посилення експортоорієнтованості галузі – в 2014-2018рр. даний показник скоротився на 11 в.п. до 43% в 2018р.

Найвища питома вага експорту у виробництві спостерігалася в сегменті, де переважають давальні виробництва з імпортової сировини та комплектуючих – у виробництві автотранспортних засобів (59%) (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Частка експорту у виробництві галузей українського машинобудівного
комплексу, %*

Галузь	2014	2015	2016	2017	2018	2018/ 2014, в.п.
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	50	44	36	30	25	-25
Виробництво електричного устаткування	41	43	36	38	38	-3
Виробництво машин і устаткування	54	55	48	43	43	-10
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	46	61	56	56	59	13
Виробництво інших транспортних засобів	69	67	56	54	44	-25
<i>Всього</i>	<i>54</i>	<i>56</i>	<i>47</i>	<i>46</i>	<i>43</i>	<i>-11</i>

* Складено згідно [29]

В цьому секторі протягом досліджуваного періоду цей показник суттєво збільшився (на 13 в.п.), здебільшого через збільшення українського експорту в країни ЄС проводів для автомобілів (табл. 2.6).

Висока частка експорту в реалізації також спостерігається у виробництві інших транспортних засобів (44%) та виробництві машин і устаткування (43%). В той же час, в сегментах з високою доданою вартістю, частка експорту у виробництві суттєво зменшилася: виробництві інших транспортних засобів (на 25 відсоткових пункти до 44%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (на 25 відсоткових пункти до 25%), машин та устаткування (на 10 відсоткових пунктів до 43%). Це зменшення було викликане різким скороченням експортних поставок у Росію, Білорусь, Казахстан [29].

Високий рівень експортоорієнтованості характерний також і традиційним секторам машинобудування: виробництві машин і устаткування загального

призначення (61%), електродвигунів, генераторів і трансформаторів (53%), електронної апаратури для приймання та відтворювання звуку й зображення (52%), іншого електричного устаткування (51%), машин для металургії (47%), металообробних машин і верстатів (41%). Найменший рівень продажів на зовнішні ринки притаманний для сегментів, що традиційно зорієнтовані на задоволення потреб внутрішнього ринку: виробництво автомобілів (7%), та електророзподільної та контрольної апаратури (15%) [29].

Згідно класифікації Євростату [1] промислові виробництва *за рівнем технологічності* поділяються на чотири групи: високотехнологічні, середньо-високотехнологічні, середньо-низькотехнологічні та низько технологічні. Класифікація виробництв здійснювалася відповідно до двох критеріїв: рівня технологічності (визначається співвідношенням витрат на дослідження і розробки до доданої вартості) та частки персоналу з вищою освітою.

Галузі машинобудування належать до перших трьох груп. До високотехнологічних галузей належать виробництво авіаційної та космічної техніки, комп'ютерів, електронної техніки та оптичної продукції. До середньо-високотехнологічних – автомобільна промисловість, виробництво машин і устаткування, а також електричного обладнання. Середньо-низькотехнологічні галузі містять суднобудування.

Основний показник, за яким кожна галузь відноситься до певної групи, – це інтенсивність НДДКР. Частка високотехнологічних галузей в доданій вартості машинобудування України в 2018р. склала 29%, середньо-високотехнологічних - 69,5%. В технологічній структурі українського експорту продукції машинобудування домінує середньо-високотехнологічна продукція (4296 млн. дол. США), яка формує 70-80% обсягів галузевого експорту [29]. У табл. 2.7 охарактеризована структура українського експорту за рівнем технологічності в динаміці за 2014-2018рр.

Таблиця 2.7

Динаміка обсягів українського експорту продукцією машинобудування за рівнем технологічності, млн. дол. США*

Рівень	2014	2015	2016	2017	2018
Високотехнологічна продукція	1663	1154	840	923	935
Середньо-високотехнологічна продукція	5467	3436	3333	3825	4296
Середньо-низькотехнологічна продукція	93	102	106	184	217
<i>Всього</i>	<i>7224</i>	<i>4692</i>	<i>4279</i>	<i>4932</i>	<i>5448</i>

* Складено згідно [29]

Як бачимо з табл. 2.7, питома вага високотехнологічної продукції протягом досліджуваного періоду зменшилася з 23 до 17,2%. Однак спостерігаються менші темпи падіння експорту високотехнологічної продукції (в середньому на 5,1%/рік), порівняно зі скороченням поставок середньо-високотехнологічної продукції (в середньому на 6,7%/рік).

Найбільшими сегментами українського експорту високотехнологічної машинобудівної продукції є обладнання зв'язку (339 млн. дол. США в 2018р., які здебільшого представлені частинами до мобільних телефонів), повітряні і космічні літальні апарати, супутнє устаткування (315 млн. дол. США), інструменти і обладнання для вимірювання, дослідження (119 млн. дол. США) (рис. 2.1). Варто зазначити, що у загальних обсягах експорту України високотехнологічні товари групи «повітряні і космічні літальні апарати» становлять лише 0,1%. Провідні виробники: ДП «Антонов» (літаки), ПАТ «Мотор-Січ» (двигуни, гелікоптери), ДП «ФЕД» (компоненти) та ін. До джерел конкурентоспроможності цих виробників належать: замкнений цикл НДДКР, високий технічний рівень, унікальність виробленої одиничної (під конкретне замовлення) продукції. Основними проблемами розвитку вітчизняних

авіабудівників є: нижчий технологічний рівень порівняно з іншими виробниками і як наслідок незначна частка світового ринку [14, с.177].

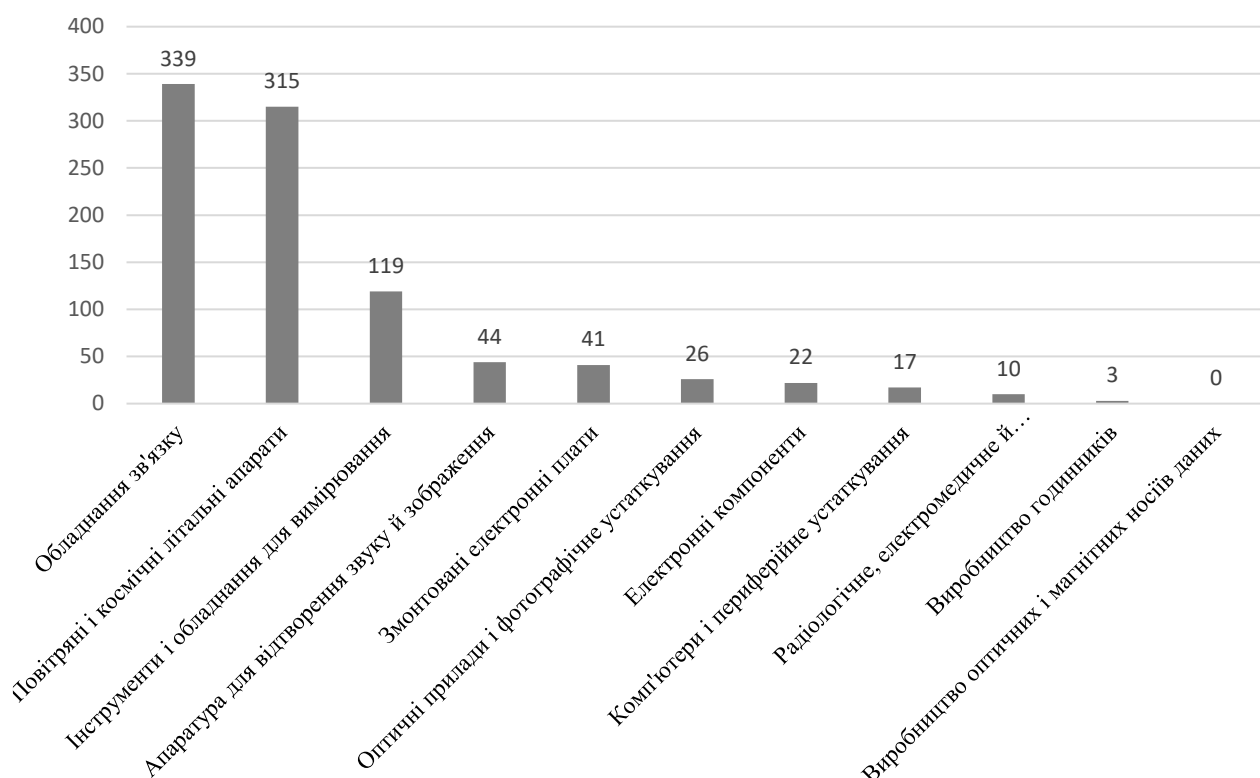


Рис. 2.1. Найбільші сегменти українського експорту високотехнологічної машинобудівної продукції у 2018р., млн. дол. США

Джерело: [29]

Беручи до уваги особливий статус авіаційної галузі в структурі економіки України та її не стільки «кількісний», скільки «якісний» вплив, забезпечення відповідних умов та напрямів її подальшого розвитку визначено у великій кількості національних програм та стратегій [50, с.43].

Найбільшими сегментами українського експорту середньо-високотехнологічної машинобудівної продукції є електроустаткування для автомобілів (1380 млн. дол. США), електричні побутові прилади (398 млн. дол. США), залізничний рухомий склад (248 млн. дол. США), інше електричне устаткування (227 млн. дол. США), помпи і компресори (172 млн. дол. США), електродвигуни, генератори, трансформатори (170 млн. дол. США), підшипники,

зубчасті передачі (158 млн. дол. США), двигуни і турбіни (136 млн. дол. США) (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Найбільші сегменти українського експорту середньо-високотехнологічної машинобудівної продукції у 2018р., млн. дол. США
Джерело: [29]

Суттєве скорочення експорту середньо-високотехнологічної продукції обумовлене зниженням поставок залізничного рухомого складу, автотранспортних засобів, електродвигунів, генераторів, трансформаторів, pomp і компресорів, двигунів і турбін, батарей і акумуляторів, машин для добувної промисловості та будівництва, машин і устаткування для металургії [29].

Основним сегментом українського експорту середньо-низькотехнологічної машинобудівної продукції є судна і плавучі конструкції (184 млн. дол. США в 2018р.) (рис. 2.3).

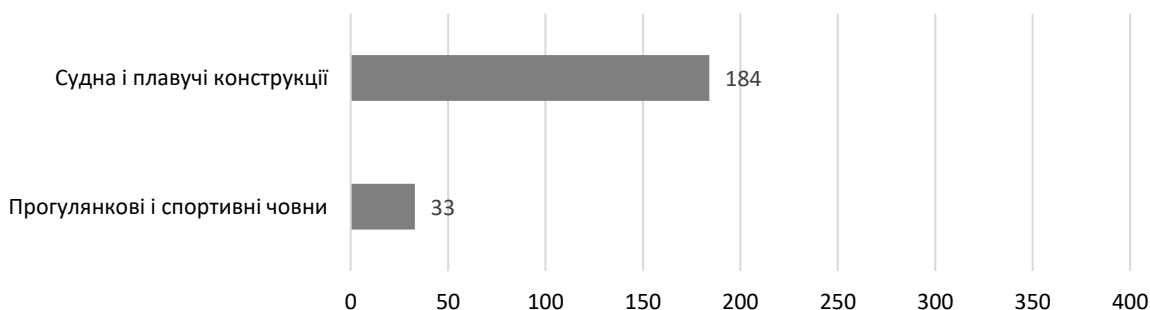


Рис. 2.3. Найбільші сегменти українського експорту середньо-низькотехнологічної машинобудівної продукції у 2018р., млн. дол. США

Джерело: [29]

У період 2010-2018рр. відбулося зростання експорту в даному технологічному сегменті (рис. 2.3), обумовлене збільшенням поставок прогулянкових і спортивних човнів (+20 млн. дол. США) [29].

Отже, українське машинобудування послабило свою участь у міжнародній торгівлі - обсяг експорту машинобудівної продукції за 2013-2018рр. скоротився з 10,5 млрд. дол. США до 5,4 млрд. дол. США в 2018р. В технологічній структурі посилилася роль високотехнологічної продукції.

2.3. Основні складові експортного потенціалу продукції машинобудування України

Для формування експортного потенціалу галузі та підтримки високого рівня міжнародної конкурентоспроможності наявність ресурсів (техніко-технологічних, фінансових, кадрових) є необхідним, але не достатнім фактором. При наявності конкурентної боротьби на зовнішніх ринках відбуваються «змагання» не лише на рівні компаній, але й на рівні об'єднань, що підтримуються урядами. Тому необхідним стратегічним напрямом є усунення «слабких місць», притаманних українському машинобудуванню.

На нашу думку, варто розглядати експортний потенціал машинобудівного комплексу України з позиції як споживчого потенціалу, що реалізує мету експортної діяльності - більш повне задоволення економічних та соціальних потреб машинобудування поряд з додержанням загальнодержавних інтересів, та як відтворювального потенціалу, що забезпечує міжнародну конкурентоспроможність.

Важливою складовою експортного потенціалу продукції машинобудування України є активна державна політика експортного виробництва. Звичайно, експорт продукції машинобудування не може розглядатись як самоціль, оскільки економіка має працювати насамперед на внутрішній ринок. Проте, з огляду на довгострокову перспективу, це найефективніша модель функціонування національної економіки.

Міністерство економіки України зробило перезапуск експортних стратегій [24; 44] і в їхніх рамках конкретних програм та інструментів цільової підтримки – це очевидний та необхідний крок з огляду на геополітичний та економічний стан країни. Зростання національного протекціонізму у світі почалося задовго до COVID-19, але пандемія спровокувала глобальну світову кризу й значно посилила ці процеси. Це, безумовно, містить нові загрози для українського експорту. Водночас регіоналізація міжнародної торгівлі відкрила для України

нові можливості. Знову звучать розмови про позиціонування України як виробничого та технологічного хабу для Європейського Союзу.

Світовий досвід демонструє, що важливими умовами досягнення більш високого рівня міжнародної конкурентоспроможності галузі є: сприяння створення і оволодіння новими знаннями у якості головної основи ефективної конкурентної боротьби; розвиток внутрішньої конкуренції, що сприяє інноваційній активності; створення конкурентних переваг шляхом використання інновацій, нових технологій, знань та інформації; здатність окремих підприємств та промисловості в цілому впроваджувати нововведення, удосконалювати та модернізувати їх; розуміння, що утримати конкурентні переваги можна тільки шляхом безперервного впровадження нових та удосконалення вже існуючих інновацій, оскільки будь-яке досягнення є доступним для повторення конкурентами; створення сприятливого середовища з метою стимулювання розвитку передових галузей, появи нових галузей та нових підприємств [8, с.167].

Між нарощуванням експортного потенціалу машинобудівної продукції України та її інноваційністю можемо поставити знак «дорівнює». Експортна діяльність є необхідною для машинобудівних підприємств України. За допомогою експорту підприємства намагаються задіяти вільні виробничі потужності або розширити свою діяльність за рахунок тих галузей, продукція яких користується попитом за кордоном. Конкурентоспроможний експортний потенціал може бути сформований на основі інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність – це наукові, технологічні, організаційні, фінансові та комерційні кроки, які фактично спрямовані на розробку та впровадження інновацій [29].

На сьогодні в світі розроблено кілька індексів, які оцінюють рівень інноваційності країн, а саме – наявність інноваційного потенціалу та умов для його реалізації, практичні результати його втілення та місце/рейтинг країни серед інших країн світу. Найбільш авторитетним рейтингом інноваційності країн є Глобальний Індекс Інновацій (Global Innovation Index – GII).

Індекс GII розроблено Міжнародною школою інноваційного бізнесу INSEAD. Індекс розраховується щорічно з 2007 року та охоплює понад 120 країн світу, в яких проживає >91% світового населення і виробляється >96% світового ВВП.

В розрахунках GII аналізуються 82 показники, із яких 2/3 складають макроекономічні (кількісні) офіційні статистичні показники країни, а інша 1/3 – композитні (рейтингові) оцінки різних міжнародних інституцій та експертні оцінки лідерів бізнесу в рамках опитувань Світового економічного форуму. Оскільки країни значно відрізняються за масштабами економіки, для забезпечення співставності даних основна частина статистичних показників подається у формі відносних величин структури або інтенсивності. Наприклад, частка витрат на R&D у структурі ВВП, частка населення з вищою освітою, частка високотехнологічного експорту, тощо.

Україна протягом 2013-2020рр. покращила значення індексу GII та свої позиції в глобальному рейтингу інноваційності, і найбільший прогрес спостерігався щодо показників розвиненості бізнесу та результатів креативної діяльності. Сильними сторонами інноваційної системи України є людський капітал і наука (39 місце в 2020р.), насамперед охоплення населення освітою і вищою освітою та кількість випускників природничих та інженерних спеціальностей. Водночас, слабкими ланками залишаються інституційне забезпечення (93 місце), інфраструктура (94 місце) та розвиненість внутрішнього ринку (54 місце) (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Позиції України в Глобальному індексі інновацій (GII) у 2013-2020рр.*

Показник	2013		2017		2020		2020/2013	
	Значення	Місце в рейтингу	Значення	Місце в рейтингу	Значення	Місце в рейтингу	Значення	Місце в рейтингу
«Ресурси для інновацій»	37,9	83	40,45	75	40,16	76	+2,26	-7
Інституції	51,4	105	49,1	107	55,6	93	+4,2	-12

Продовження табл. 2.8

Людський капітал і наука	37,9	44	37,9	43	40,5	39	+2,6	-5
Інфраструктура	26,0	91	38,1	89	33,1	94	+7,1	+3
Розвиненість внутрішнього ринку	44,0	82	42,7	89	42,1	99	-1,9	+17
Розвиненість бізнесу	30,2	79	34,5	46	29,5	54	-0,7	-25
«Результати інновацій»	33,7	58	36,59	35	32,5	35	-1,2	-23
Розвиток технологій та економіки знань	32,0	45	36,7	27	35,1	25	+3,1	-20
Результати креативної діяльності	35,3	81	36,5	45	29,9	44	-5,4	-37
<i>Коефіцієнт ефективності інновацій</i>	<i>0,9</i>	<i>31</i>	<i>0,9</i>	<i>5</i>	<i>0,8</i>	<i>5</i>	<i>-0,1</i>	<i>0</i>
Індекс інноваційності України	35,8	71	38,52	43	36,33	45	+0,53	-26

* Складено згідно [2; 3; 4]

Таким чином, Глобальний індекс інновацій (табл. 2.8) свідчить, що сильними сторонами інноваційної системи України є висока якість людського капіталу і наука, слабкими – інституційне та інфраструктурне забезпечення і низький рівень ділових зв'язків між інноваційними компаніями.

Машинобудування відноситься до групи складного технологічного виробництва, тому для нього наявність інновацій рівнозначна конкурентоздатності, як вже зазначалося раніше. Інноваційний процес в українському машинобудуванні протягом 2010-2018рр. виходячи з доступної інформації, характеризують наступні показники:

1. Обсяг витрат машинобудівних підприємств на інноваційну діяльність, їх питома частка у виручці від реалізації машинобудівної продукції
2. Кількість і питома частка машинобудівних підприємств, які інвестували в інноваційну діяльність
3. Обсяг витрат на інноваційну діяльність в розрахунку на одне підприємство машинобудування
4. Частка інноваційної продукції в загальній структурі реалізації машинобудівної продукції
5. Частка машинобудівної продукції в загальноукраїнському експорті товарів

Загальний обсяг витрат українських машинобудівних підприємств на інноваційну діяльність протягом 2010-2018рр. збільшився на 28%, відповідно, з 2,44 млрд. грн. до 3,11 млрд. грн. Однак, частка витрат на інноваційну діяльність в структурі реалізації машинобудівної продукції знизилася із 2,43% в 2010р. до 1,89% в 2018р. (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Загальний обсяг витрат підприємств машинобудування на інноваційну діяльність у 2010-2018рр., млн. грн.*

Показник	2010	2018	2018/2010, +/-	
			млн. грн.	%
Обсяг витрат машинобудівних підприємств за напрямками інноваційної діяльності	2437	3112	+675	+27,7%
Обсяг реалізації машинобудівної продукції	100311	164731	+64420	+64,2
Частка витрат на інноваційну діяльність в структурі реалізації машинобудівної продукції, %	2,43	1,89	-	-

* Складено згідно [35]

Основним джерелом фінансування інновацій у 2019р. залишаються власні кошти підприємств – 12474,9 млн грн (або 87,7% загального обсягу фінансування інновацій). Кошти державного бюджету отримали 6 підприємств, загальний обсяг

яких становив 556,5 млн грн (3,9%); кошти іноземних інвесторів отримали 3 підприємства в обсязі 42,5 млн грн (0,3%); обсяг коштів з інших джерел становив 1147,0 млн грн (8,1%) (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Джерела фінансування витрат машинобудівних підприємств України на інноваційну діяльність у 2015-2019рр., %*

Джерело фінансування	2015	2016	2017	2018	2019
Власні кошти	97,2	94,9	84,5	88,2	87,7
Кошти державного бюджету	0,4	0,8	2,5	5,2	3,9
Кошти іноземних інвесторів	0,4	0,1	1,2	5,2	3,9
Інші джерела	2,0	4,2	11,8	5,7	8,1

* Складено згідно [19]

Результатом негативної динаміки інноваційної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств протягом 2010-2018рр. (табл. 2.11) стало:

- зменшення вдвічі кількості машинобудівних підприємств, які впроваджували інноваційні процеси і освоювали інноваційні види продукції;
- зменшення на 15% частки інноваційної продукції в загальній структурі реалізації машинобудівної продукції;
- зменшення в півтора рази частки продукції машинобудування в загальноукраїнському експорті товарів.

Таблиця 2.11

Динаміка інноваційної діяльності українських машинобудівних підприємств протягом 2010-2018рр.*

Показник	2010	2018	2018/2010, +/-
Впроваджували інноваційні процеси	190	109	-81
Освоювали інноваційні види продукції	247	120	-127

Продовження табл. 2.11

Реалізовано машинобудівної продукції всього, млн. дол. США	12641	6194	-6447
Реалізовано інноваційної продукції, млн. дол. США	541	236	-305
Український експорт продукції машинобудування, млн. дол. США	9102	4932	-4170

* Складено згідно [35]

Як бачимо з табл. 2.9, 2.10, 2.11, в українському машинобудуванні протягом 2010-2018рр. відсутня ефективна інноваційна діяльність, що різко відрізняється від світових тенденцій.

Висновки до Розділу 2

Аналіз експортних можливостей України, структури та динаміки експорту показав, що країна має значний експортний потенціал, але через швидку інтеграцію вітчизняної економіки у світову систему міжнародного поділу праці, продукція українських виробників майже не представлена на зростаючих ринках країн світу.

Внутрішній потенціал машинобудівної галузі сьогодні залишається досить потужним. В технологічній структурі українського експорту продукції машинобудування домінує середньо-високотехнологічна продукція, яка формує 70-80% обсягів галузевого експорту. До неї належать: електроустаткування для автомобілів, електричні побутові прилади, залізничний рухомий склад, помпи і компресори, електродвигуни, генератори, трансформатори, підшипники, зубчасті передачі, двигуни і турбіни.

В той же час посилилася роль високотехнологічної продукції машинобудування в структурі українського експорту: обладнання зв'язку,

повітряні і космічні літальні апарати, супутнє устаткування, інструменти і обладнання для вимірювання.

Крім цього, в Україні з'явився попит на продукцію військово-промислового комплексу, що може стати каталізатором її промислового розвитку, насамперед машинобудування. Це, враховуючи історичні умови та міжнародне становище, зумовить курс на першочерговий і прискорений розвиток важкої індустрії.

Причинами виробничої кризи в машинобудуванні є невідповідність національної продукції вимогам світового ринку (якість, екологічні характеристики); високий рівень матеріало- та енергоємності продукції. Корінь цієї проблеми лежить у недостатній інноваційності машинобудівного комплексу, продукування нової продукції, розроблення енергоефективних, маловідходних, ресурсозберігаючих технологій.

В свою чергу, стагнація інноваційного процесу пов'язана із відсутністю стимулів до інновацій з точки зору державної політики; слабого внутрішнього попиту на інноваційну продукцію; недостатньо розвинутої інфраструктури підтримки інновацій; відсутності комунікацій із ІТ-сектором; невеликого масштабу переважної більшості машинобудівних підприємств.

РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ НАРОЩУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

3.1. Основні бар'єри нарощування експортного потенціалу продукції машинобудування України на світовому ринку

Експортний потенціал країни тісно пов'язаний з її конкурентними перевагами на міжнародному ринку. Експортна орієнтація економіки та лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків потребують визначення існуючих і потенціальних переваг українських товаровиробників. Галузева конкурентна перевага означає здатність підприємств галузі домагатися переважного становища на ринку за рахунок кращої боротьби з усіма силами конкуренції.

У розвинених країнах потужний промисловий сектор цінується за створення стабільних робочих місць та забезпечення технологічного прогресу країни. Хоча цей сектор, можливо, вже не є ключовим джерелом широкомасштабного зростання робочих місць (який стає сектором послуг), він все ще залишається критичним фактором зайнятості, продуктивності, інновацій та торгівлі. З іншого боку, спад промислового сектору можна розглядати як зміцнення економіки послуг або як одну з ознак економічного спаду. У країнах, що розвиваються, зростання промислового сектору розглядається як свідчення та рушій розвитку, завдяки виведенню населення з категорії бідних та перетворенню його на конкурентоспроможних гравців на світовому ринку. Рівень розвитку машинобудування значною мірою визначає загальний стан економіки країни.

Машинобудування, незважаючи на значне скорочення виробництва протягом останніх десятиліть, залишається однією з провідних галузей української промисловості. З огляду на це науковці [43, с.610], до кола основних

завдань його розвитку відносять усунення виявлених причин кризового стану машинобудівного комплексу (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Причини скорочення виробництва продукції українського машинобудування*

Внутрішні причини	Зовнішні причини
Неадаптованість машинобудівних підприємств до умов ринку	Недостатній рівень розвитку ринкової інфраструктури
Незадовільна орієнтація на задоволення як внутрішнього, так і зовнішнього попиту	Низький рівень бюджетного фінансування
Незадовільний рівень якості та конкурентоспроможності продукції	Висока вартість кредитних ресурсів
Високий ступінь фізичного та морального зносу основних засобів	Недосконалість діючої системи оподаткування
Високий рівень матеріаломісткості та енергомісткості продукції	Відсутність державних програм захисту, підтримки та розвитку машинобудування
Дефіцит власних ресурсів	Недостатній рівень внутрішніх та зовнішніх інвестицій
Низький рівень інноваційної активності підприємств	Недостатнє стимулювання інноваційної діяльності підприємств
Відсутність чіткої антикризової стратегії	Сильна конкуренція з боку іноземних виробників

* Складено згідно [43]

Як зазначено в Експортній стратегії [17], Україна є дуже важливим промисловим виробником на міжнародному рівні; у машинобудівному секторі переважає «легке» машинобудування, включаючи турбогвинтові двигуни, газові турбіни, насоси, ізольовані дроти та кабелі для транспортних засобів. Але все ж таки конкурентні переваги подібної іноземної продукції пояснюються використанням сучасних технологій, які скорочують час виготовлення продукції та знижують витрати, підвищують її якість. А також, як зазначається у [12], перевагою іноземних машинобудівників над українськими є можливість

виконання замовлень в кредит з відстрочкою платежу, що практично неможливо здійснити в сучасних умовах розвитку української економіки. На рис. 3.1 представлено основні конкуренти українських машинобудівників на світовому ринку.

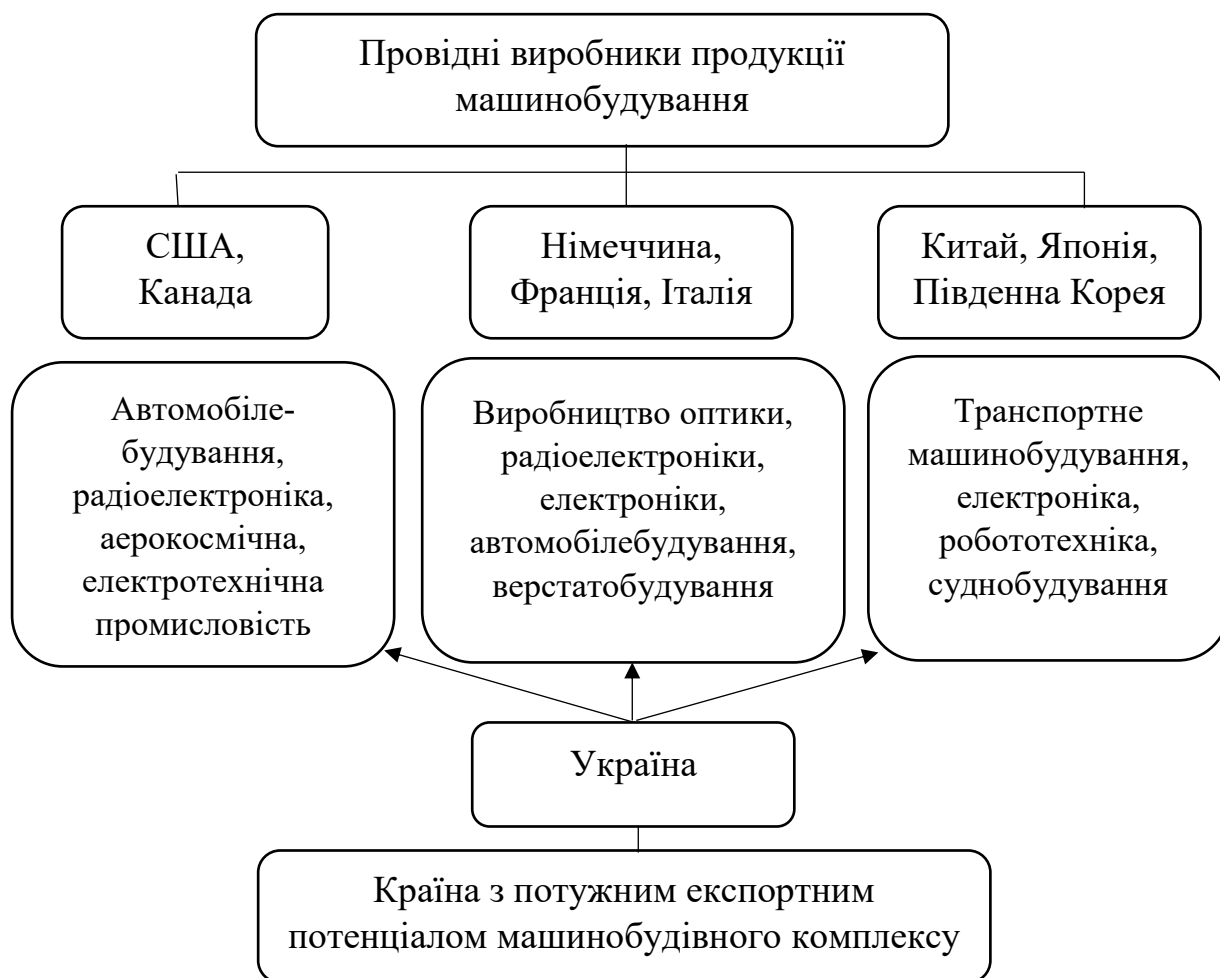


Рис. 3.1. Провідні виробники продукції машинобудування на світовому ринку
Джерело: складено згідно [9; 12]

Серед основних бар'єрів підвищення конкурентоспроможності машинобудівної галузі України, а внаслідок і нарощування експортного потенціалу продукції машинобудування України на світовому ринку слід виділити наступні:

- використання фізично та морально застарілих основних виробничих фондів, внаслідок чого недостатній рівень конкурентоспроможності

української продукції машинобудування порівняно з імпортованими аналогами;

- відсутній внутрішній аудит сектору;
- використання затратних технологій, що в свою чергу веде до зростання ресурсомісткості продукції та підвищує її собівартість;
- вузька експортна направленість машинобудівної галузі;
- повна або часткова втрата підприємств на непідконтрольній території (майже 20% знаходяться на території Луганської та Донецької областей);
- низька платоспроможність вітчизняних виробників, що унеможливорює розрахунки підприємств з контрагентами та знижує їх конкурентоспроможність;
- низька інвестиційна привабливість галузі (фінансування машинобудівних підприємств здійснюється переважно за рахунок власних джерел та кредитування);
- недостатня кількість кваліфікованих робітників та низький рівень заробітної плати;
- торгові бар'єри на шляху експорту машинобудівної продукції (захисні заходи інших країн, технічне регулювання);
- відсутність Національної системи сертифікації в Україні, необхідність адаптації українських стандарти до світових та європейських;
- необхідність спрощення митної системи та зменшення податкового навантаження;
- низький рівень діяльності підприємств, їх обізнаність, особливо малих та середніх, щодо змін у законодавстві, пропозицій, запрошень до участі у існуючих заходах тощо;
- відсутність інформаційної платформи для підприємств, особливо МСБ, про процедуру та правила експорту продукції на «ринки у фокусі».

3.2. Перспективи збільшення експортного потенціалу України на світових ринках продукції машинобудування

Пріоритетними напрямками розвитку машинобудівного комплексу України, підвищення конкурентоспроможності машинобудівної продукції на світовому ринку мають стати:

1. *Формування сприятливого бізнес-середовища у сфері виробництва продукції машинобудування, яка може експортуватися.* Щоб досягти цього напрямку потрібно, по-перше, сформулювати адекватну експортну пропозицію продукції вітчизняного машинобудування, по-друге, створити належні умови для активізації підприємництва та інновацій в цьому комплексі. В Експортній стратегії для сектору машинобудування [16] передбачені наступні оперативні цілі в цьому напрямку (рис. 3.2).

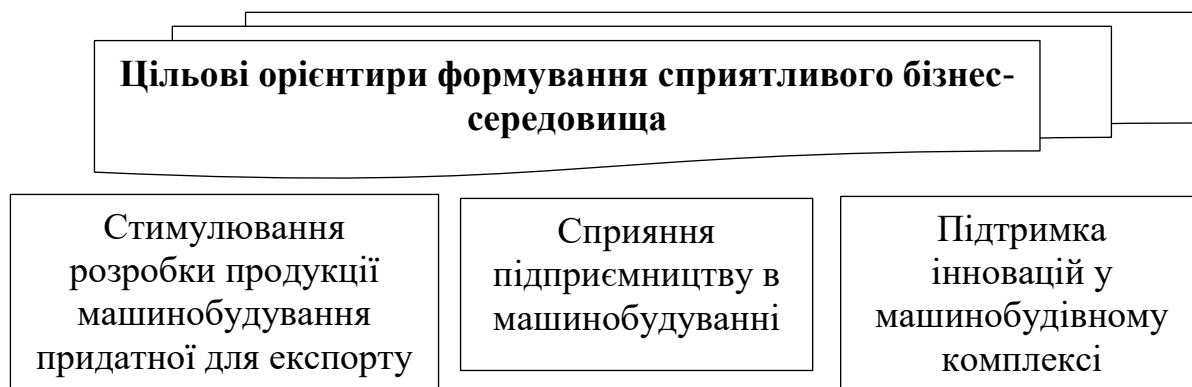


Рис. 3.2. Цільові орієнтири формування сприятливого бізнес-середовища у сфері виробництва та експорту продукції машинобудування [16]

Український машинобудівний сектор потребує значної модернізації. Сфери, які потребують першочергового втручання, стосуються виробництва. Крім того, пріоритетом є усунення бар'єрів для експорту, а також забезпечення належного управління та узгодження з регуляторними актами ЄС у таких сферах, як оподаткування (зокрема, ПДВ) та валютне регулювання. бюрократії.

Щодо сприяння підприємництву в машинобудуванні, тут важливим є залучення молоді до участі в освітніх програмах, пов'язаних із

машинобудуванням, та розвиток можливостей для талановитих українців, що виїжджають за кордон. Для того, щоб сектор вистояв у майбутньому, надзвичайно важливо посилити його здатність залучати студентів, які хочуть розвивати свою кар'єру у сфері, пов'язаній із машинобудуванням. Це стосується як університетського навчання, так і професійно-технічної освіти та підготовки.

2. *Посилення конкурентоспроможності машинобудівного комплексу України на зовнішніх ринках.* Машинобудівний сектор повинен орієнтуватися на світовий ринок, щоб мати можливість подальшого зростання. Оскільки відносно невеликий внутрішній ринок обмежує можливості для росту місцевих підприємств та використання економії масштабу. Щоб досягти цього напрямку потрібно, по-перше, залучати цільові інвестиції, спрямовані на стимулювання інновацій в секторі машинобудування, по-друге, ініціювати брендингові та маркетингові зусилля для стимулювання експорту вітчизняної продукції. В Експортній стратегії для сектору машинобудування [16] передбачені наступні оперативні цілі в цьому напрямку (рис. 3.3).

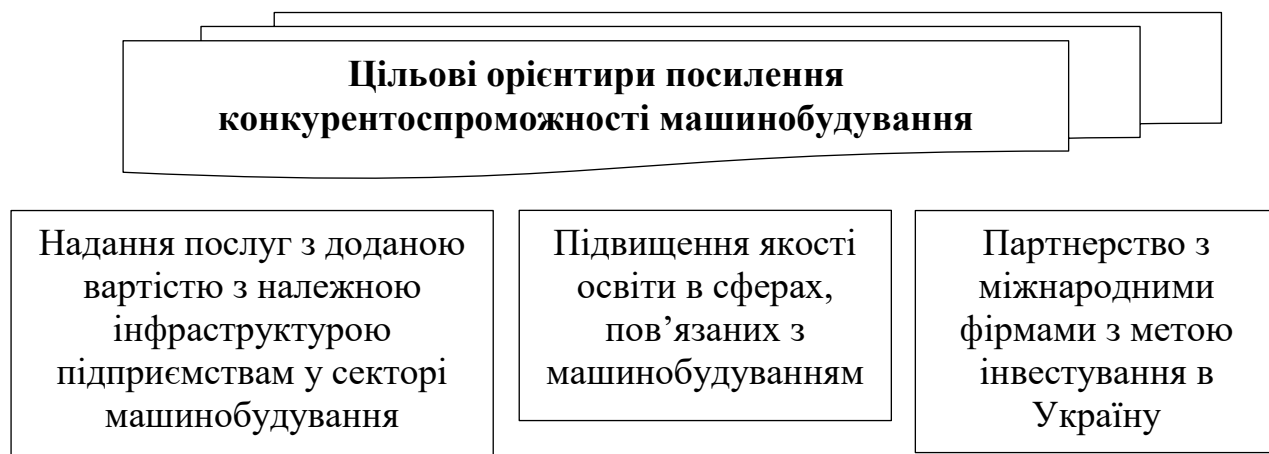


Рис. 3.3. Цільові орієнтири посилення конкурентоспроможності машинобудівного комплексу України на зовнішніх ринках [16]

Посилювати спроможність людського капіталу та надавати послуги з доданою вартістю разом з належною інфраструктурою підприємствам у секторі машинобудування. Це операційне завдання полягає у підвищенні якості послуг з

підтримки бізнесу та торгівлі, що пропонуються компаніям-експортерам. Цей сектор потребує скоординованої мережі інституцій, які надаватимуть ефективні та доступні послуги з доданою вартістю. Крім того, це операційне завдання зосереджене на підвищенні якості підготовки та технічної освіти в сферах, пов'язаних із машинобудуванням. Зокрема, це стосується середньої освіти, а також сертифікованого навчання. Освітній аспект повинен також зосереджуватися на підвищенні навичок, знань та компетенцій, необхідних для досягнення успіху на міжнародних ринках. Він полягає у зміцненні навичок і компетенцій, необхідних менеджерам для належної організації міжнародної торгівлі.

3. *Сприяння інтеграції українських виробників до глобальних ланцюгів створення вартості.* Підвищення експортного потенціалу залежить, зрештою, від спроможності українських підприємств включитися в наявні та майбутні міжнародні ланцюги створення вартості. В Експортній стратегії для сектору машинобудування [16] передбачені наступні оперативні цілі в цьому напрямку (рис. 3.4).

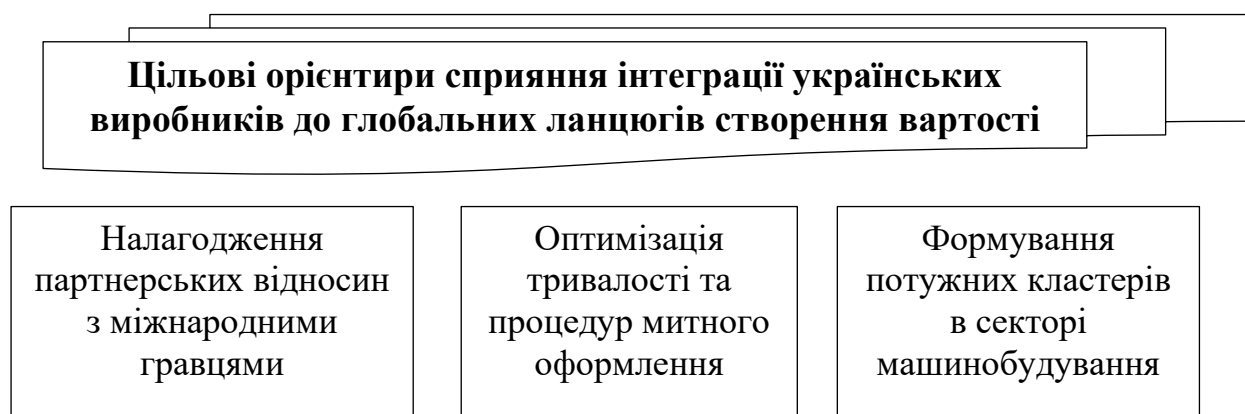


Рис. 3.4. Цільові орієнтири сприяння інтеграції українських виробників до глобальних ланцюгів створення вартості [16]

Міжнародні ланцюги доданої вартості пропонують невикористані дотепер можливості щодо модернізації української продукції машинобудування. Із часом

це операційне завдання сприятиме відновленню репутації національного сектору машинобудування.

Кластери є ефективними структурами для компаній у відповідних сферах діяльності, які дозволяють ділитися досвідом досягнення успіху. Завдяки співпраці сектор зможе зробити прорив щодо приєднання до глобальних ланцюгів створення вартості; перспективи самостійних зусиль поодиноких компаній сектору видаються скромнішими. Працюючи разом, підприємства машинобудівного сектору мають більше шансів увійти до міжнародних ланцюгів створення вартості. Це завдання зосереджене на створенні можливостей торгівлі у глобальних ланцюгах створення вартості для українських компаній.

Отже, першочерговим є забезпечення експортних пропозицій, які можуть конкурувати на міжнародному рівні. Це перший і найважливіший принцип, оскільки без конкурентної пропозиції торгівля не може бути ефективною. Далі, існують ряд регуляторних аспектів, які необхідно вирішити для формування екосистеми бізнесу та розвитку машинобудівного комплексу. Їх можна вирішити одночасно із здійсненням торгової діяльності. Ці цілі повинні підсилювати одна одну і реалізовуватися одночасно.

По-друге, необхідно розвивати навички та ноу-хау, збільшувати доступність підприємств до ресурсів, а також сприяти інноваціям та зацікавленості міжнародних інвесторів. Це те, чого слід досягти шляхом вдосконалення навчання та навичок. Важливо зупинити відтік досвідчених українських фахівців за кордон; сьогодні існує низка рекомендацій, спрямованих на повернення певних фахівців, які виїхали з країни в минулому.

Нарешті, у сьогоdnішній світовій торгівлі домінують глобальні ланцюги створення доданої вартості. Довгостроковий успіх сектору значною мірою залежить від здатності вітчизняних машинобудівних підприємств брати участь у цій формі торгівлі. Саме кластерний підхід надає більше шансів увійти до міжнародної торгівлі у глобальних ланцюгах доданої вартості.

3.3. Загальні рекомендації щодо покращення стану експорту продукції машинобудування України у майбутньому

Україна, яка прагне стати повноправним членом Європейського Союзу, необхідно враховувати сучасні тенденції та активно впроваджувати передовий досвід на своїй території. Кластерний підхід як форма організації національної економіки сьогодні широко поширений використовується провідними країнами світу. Впровадження кластерних принципів організації у машинобудуванні сприяє підвищенню конкурентоспроможності цього комплексу шляхом досягнення збалансованої взаємодії між суб'єктами господарювання. Також кластер сприятиме налагодженню співпраці між наукою та бізнесом, що веде до швидкого просування інновацій у виробництві продукції машинобудування. Тому сучасна стратегічна орієнтація держави (глава 3.2) на збільшення експортного потенціалу України на світових ринках продукції машинобудування неможлива без формування машинобудівних кластерів як провідного вектору розвитку національної економіки.

Кластер є мінімальною здатною до саморозвитку економічною одиницею та оптимальною формою структурування економічного простору. Кластери представляють собою своєрідні системи, які складаються з взаємозалежних груп фірм, що мають близьке географічне розташування. При цьому їх локалізація не обмежується адміністративними кордонами держав чи регіонів, а визначається відстанню та часом, які робітники та керівництво компаній-учасників вважають прийнятними для забезпечення життєдіяльності компаній [10].

Як зазначає Н.С. Станасюк [48], означення кластера у сучасній економіці є значно ширшим і не обмежується лише сукупністю промислових підприємств, які є географічно близькі між собою. Як невід'ємні учасники кластери розглядаються: підприємства-постачальники, підприємства-покупці, а також маркетингові організації, фінансові інститути, підприємства, що забезпечують надання інформаційних та телекомунікаційних послуг. Кластери як інтегровані об'єднання сприяють консолідації зусиль не тільки суб'єктів господарювання,

але й науки та влади. Консолідація з наукою сприяє запровадженню прогресивних технологій у промислове виробництво та розвитку нових видів промислової діяльності, структурно-технологічній модернізації промисловості. Ефективне функціонування кластера вимагає створення сприятливого інституційного середовища, елементи якого сприяють розвитку промисловості. Створення сприятливих умов для розвитку промислового кластера передбачає підвищення якості як базової, так і професійної освіти, для формування кваліфікованої робочої сили, здатної запроваджувати інновації; налагоджувати взаємодію між науково-дослідними установами та бізнес-структурами з метою трансферу знань [48, с.114].

На рис. 3.5 оцінено позитивні впливи від запровадження кластерного підходу для покращення стану експорту продукції машинобудування України.



Рис. 3.5. Позитивні впливи від запровадження кластерного підходу для покращення стану експорту продукції машинобудування України.

Джерело: складено автором

Досвід багатьох країн світу доводить, що розвиток машинобудівних кластерів позитивно впливає на економічну та соціальну ситуацію, підтримує процес модернізації галузі. Кластери використовують сучасні технології та інновації у виробничих процесах, виробляють високоякісні товари та покращують науковий потенціал країни. Діяльність машинобудівних кластерів створює сприятливі умови для розвитку малого та середнього бізнесу, співпраці із суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності і тому позитивно впливає на конкурентоспроможність, продуктивність праці та зайнятість населення, вирішення проблем зайнятості тощо.

Сьогодні в Україні функціонує понад 10 високотехнологічних (інноваційних) кластерів. Наприклад, серед них можна виділити: «Нові машини» (м. Дніпро); «Енергетика сталого розвитку» (м. Київ); «Нові матеріали» (м. Харків); «Біотехнології» (м. Львів); «Технології інформаційного суспільства» (м. Київ) та інші. Також в Україні продовжують формуватися промислово-інноваційні кластери і в інших регіонах. Наприклад, у Львівській області проводиться робота зі створення інформаційно-інноваційного та освітньо-просвітницького консорціуму (кластера) як функціональної структури регіонального центру науково-технічної та економічної інформації. У Миколаївській області ініціювали створення суднобудівного кластера й активно співпрацюють з університетами, підприємствами та фінансовим сектором над науковим, нормативним, фінансовим та іншими видами забезпечення [7, с.73].

Однією з головних перешкод для розвитку машинобудівних кластерів, зокрема, таких, що спеціалізуються на виробництві інноваційної продукції, є технологічно застаріла структура машинобудівного комплексу України. На сьогодні в Україні вже сформовано підґрунтя для розвитку кластерів. Тому розвиток кластерів в Україні є нагальною потребою, зумовленою нарощуванням експортного потенціалу машинобудування України в умовах посилення глобальної конкуренції на світовому ринку.

Висновки до Розділу 3

Україна є дуже важливим виробником продукції машинобудування на міжнародному рівні. Однак, попри це, сьогодні чітко визначені причини скорочення виробництва продукції українського машинобудування за останнє десятиріччя, та існують бар'єри підвищення конкурентоспроможності машинобудівної галузі України, а внаслідок і нарощування експортного потенціалу продукції машинобудування України на світовому ринку, зокрема: недостатній рівень конкурентоспроможності української продукції машинобудування порівняно з імпортованими аналогами; вузька експортна направленість машинобудівної галузі; низька інвестиційна привабливість галузі; торгові бар'єри на шляху експорту машинобудівної продукції; відсутність Національної системи сертифікації в Україні, необхідність адаптації українських стандарти до світових та європейських тощо.

Пріоритетними напрямками розвитку машинобудівного комплексу України, підвищення конкурентоспроможності машинобудівної продукції на світовому ринку мають стати: формування сприятливого бізнес-середовища у сфері виробництва продукції машинобудування, яка може експортуватися; посилення конкурентоспроможності машинобудівного комплексу України на зовнішніх ринках; сприяння інтеграції українських виробників до глобальних ланцюгів створення вартості.

Кластерний підхід як форма організації національної економіки сьогодні широко поширений використовується провідними країнами світу. Впровадження кластерних принципів організації у машинобудуванні сприяє підвищенню конкурентоспроможності цього комплексу шляхом досягнення збалансованої взаємодії між суб'єктами господарювання. Також кластер сприятиме налагодженню співпраці між наукою та бізнесом, що веде до швидкого просування інновацій. Тому сучасна стратегічна орієнтація держави на збільшення експортного потенціалу України на світових ринках продукції машинобудування неможлива без формування машинобудівних кластерів як провідного вектору розвитку національної економіки.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволяє зробити такі загальні висновки:

1. Згідно комплексного підходу до визначення сутності поняття «експортний потенціал», пропонуємо розглядати його одночасно як здатність і необхідність виготовлення конкурентоспроможних товарів, та як збільшення обсягів експорту в довгостроковій перспективі. Експортний потенціал безпосередньо асоціюється з інноваційністю продукції, яка ототожнюється з її конкурентоспроможністю на певному зовнішньому ринку. Значний вплив на формування підходів щодо розвитку експортного потенціалу мають особливості певної галузі.

2. Між складовими експортного потенціалу існує взаємодоповнююча та взаємозалежна єдність, тобто кожна з цих складових впливає одна на одну, визначаючи в результаті, наскільки ефективно буде реалізований експортний потенціал країни. Складові експортного потенціалу галузі слід розглядати як внутрішній потенціал галузі (економічний, трудовий, інтелектуальний, природно-ресурсний, науково-технічний); потенціал зовнішніх ринків (привабливість ринку; розвиток конкурентних переваг); потенціал експортних бар'єрів (торговельно-політичні бар'єри, організаційно- правові бар'єри). Фактори, що впливають на експортний потенціал країни поділяють на внутрішні та зовнішні. У свою чергу зовнішні фактори поділяються на контрольовані і неконтрольовані.

3. Оцінювання експортного потенціалу - це кількісний підхід до визначення перспективних експортних секторів та ринків у глобальному масштабі, що базується на даних про торгівлю та доступ до ринку. Для оцінювання розраховується комплекс показників, а саме: співвідношення експортної квоти та чисельності населення; коефіцієнт ефективності експорту і-ї країни; коефіцієнт участі країни у міжнародному поділі праці; експортний потенціал регіону; інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності країни та інші.

4. Аналіз сучасного стану експортного потенціалу України показав, що урядом проведена велика робота в сфері розробки ряду стратегічних документів, у сфері інформування експортерів про зовнішні ринки та налагодженню експортної діяльності, проведені торговельні місії та профінансовані колективні стенди українського бізнесу на міжнародних виставках, реалізована ціла низка освітніх програм, таких як: Export R|Evolution, Експортна академія, Train the Trainers, створено Український фонд стартапів тощо. Основну частку в структурі експорту України на цей час займають недорогоцінні метали та вироби з них, продукти рослинного походження, машини, обладнання та механізми. Розрахунок комплексу показників експортного потенціал країни свідчить про активну участь нашої країни у міжнародному поділі праці. Але одночасно ми можемо говорити про слабкість вітчизняної економіки в контексті гіпертрофованого розвитку експорту сировинного сектору та про неефективність, невивідність експорту за таких умов.

5. Аналіз сучасних тенденцій та товарної структури експорту продукції машинобудування України показав, що загальний обсяг експорту цієї продукції скоротився за останні десять років. Найвища питома вага експорту у виробництві спостерігалася в сегменті, де переважають давальні виробництва з імпоротної сировини та комплектуючих – у виробництві автотранспортних засобів. Висока частка експорту в реалізації також спостерігається у виробництві інших транспортних засобів та виробництві машин і устаткування. В той же час посилилася роль високотехнологічної продукції машинобудування в структурі українського експорту: обладнання зв'язку, повітряні і космічні літальні апарати, супутнє устаткування, інструменти і обладнання для вимірювання. Крім цього, в Україні з'явився попит на продукцію військово-промислового комплексу, що може стати каталізатором її промислового розвитку, насамперед машинобудування. Це, враховуючи історичні умови та міжнародне становище, зумовить курс на першочерговий і прискорений розвиток важкої індустрії.

6. Для формування експортного потенціалу машинобудівного комплексу та підтримки високого рівня міжнародної конкурентоспроможності

необхідні оволодіння новими знаннями; створення конкурентних переваг шляхом використання інновацій, нових технологій, знань та інформації; здатність окремих підприємств та промисловості в цілому впроваджувати нововведення, удосконалювати та модернізувати їх. Між нарощуванням експортного потенціалу машинобудівної продукції України та її інноваційністю можемо поставити знак «дорівнює». Згідно Глобального Індексу Інновацій (GII), Україна знаходиться на 45 місці у 2020р. серед 133 країн світу в глобальному рейтингу інноваційності, і найбільший прогрес спостерігався щодо показників розвиненості бізнесу та результатів креативної діяльності. Сильними сторонами інноваційної системи України є людський капітал і наука, насамперед охоплення населення освітою і вищою освітою та кількість випускників природничих та інженерних спеціальностей. Водночас, слабкими ланками залишаються інституційне забезпечення, інфраструктура та розвиненість внутрішнього ринку.

7. Стагнація виробництва продукції українського машинобудування пов'язана як із внутрішніми причинами, серед яких: неадаптованість машинобудівних підприємств до умов ринку; незадовільний рівень якості та конкурентоспроможності продукції; низький рівень інноваційної активності підприємств тощо; так із зовнішніми причинами: недостатній рівень розвитку ринкової інфраструктури; висока вартість кредитних ресурсів; недосконалість діючої системи оподаткування; недостатній рівень внутрішніх та зовнішніх інвестицій; сильна конкуренція з боку іноземних виробників. У главі 3.1 нами систематизовано основні бар'єри підвищення конкурентоспроможності машинобудівної галузі України, а внаслідок і нарощування експортного потенціалу продукції машинобудування України на світовому ринку.

8. Пріоритетними напрямками розвитку машинобудівного комплексу України, підвищення конкурентоспроможності машинобудівної продукції на світовому ринку мають стати: формування сприятливого бізнес-середовища у сфері виробництва продукції машинобудування, яка може експортуватися; посилення конкурентоспроможності машинобудівного комплексу України на зовнішніх ринках; сприяння інтеграції українських виробників до глобальних

ланцюгів створення вартості. По кожному напрямку передбачено цільові орієнтири та заходи нарощування експортного потенціалу продукції вітчизняного машинобудування.

9. На нашу думку, саме впровадження кластерних принципів організації у машинобудуванні сприяє підвищенню конкурентоспроможності цього комплексу, підтримує процес модернізації галузі. Також кластер сприятиме налагодженню співпраці між наукою та бізнесом, що веде до швидкого просування інновацій у виробництві продукції машинобудування. У главі 3.3 оцінено позитивні впливи від запровадження кластерного підходу для покращення стану експорту продукції машинобудування України, які поділяються на комерційні та відновлювальні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat>
2. Global Innovation Index 2017. URL: <https://www.wipo.int/>
3. Global Innovation Index 2020. URL: <https://www.wipo.int/>
4. The Global Innovation Index 2013. URL: <https://www.wipo.int/>
5. The World Bank. URL: <https://www.worldbank.org/>
6. Бестужева С.В. Концептуальні підходи до визначення сутності експортного потенціалу. *Економіка і суспільство*. Серія: Світове господарство і міжнародні економічні відносини. 2017. №8. С.22-28.
7. Білик Р.С. Кластеризація як інструмент забезпечення конкурентних переваг національної економіки у європейському інноваційному просторі. *Регіональна економіка*. 2019. №1. С.65-75.
8. Богма О.С., Болдуєва О.В. Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки. *Вісник Запорізького національного університету*. Економічні науки. 2010. №3(7). С.166-170.
9. Бояринова К.О. Зарубіжний досвід використання інноваційно орієнтованих методів забезпечення конкурентоспроможності підприємствами машинобудування. *Економіка і організація управління*. 2014. № 3 (19). С.30-37.
10. Волосюк М. Інвестиції як інструмент місцевого економічного розвитку: посібник. Миколаїв: ФОП Швець В.М. 2020. 96с.
11. Гарбар Ж.В. Інноваційна складова експортного потенціалу переробних підприємств АПК. *Slovak international scientific journal*. 2020. №43. URL: <http://repository.vsau.org>
12. Гладка Л.І., Васильєва В.Р., Шинкаренко К.Е. Конкурентоспроможність української продукції на прикладі машинобудівного комплексу та шляхи її підвищення. *Молодий вчений*. 2016. № 7(34). С.26-30.
13. Гутів Г.Г. Сутність експортного потенціалу машинобудівної галузі та чинники впливу на нього. 2012. URL: <http://irbis-nbuv.gov.ua>

- 14.Демків Я.В. Аналіз високотехнологічного виробництва у машинобудуванні України. URL: <http://vlp.com.ua/>
- 15.Дугінець Г.В., Кучерявенко Г.В. Показники оцінки рівня розвитку експортного потенціалу регіону. *Економічний простір*. 2012. № 68. С.68-73.
- 16.Експортна стратегія для сектору машинобудування: 2019-2023. URL: <https://www.me.gov.ua/>
- 17.Експортна стратегія України: дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017-2021. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents>
- 18.Єдиний експортний веб-портал України. URL: <https://epo.org.ua/>
- 19.Інноваційна діяльність в Україні у 2019 році: науково-аналітична доповідь / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша, Л.В. Рожкова, О.В. Коваленко. К.: УкрІНТЕІ. 2020. 45с.
- 20.Калюжна Н.Г. Експортний потенціал країни: підхід до трактування поняття. *REPORTER OF THE PRIAZOVSKYI STATE TECHNICAL UNIVERSITY*. Section: Economic sciences. 2015. URL: <http://ves.pstu.edu/>
- 21.Козік М.О. Вплив експортного потенціалу на розвиток господарського комплексу регіонів в умовах активізації євроінтеграційних процесів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 20. С. 111-114. URL: <http://www.investplan.com.ua/>
- 22.Козьменко С.М., Колосок С.І. Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу інновацій машинобудування. *Ефективна економіка*. 2010. URL: <https://www.researchgate.net/>
- 23.Кондратюк О.І. Економічний потенціал країни, його суть та тенденції розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 3(105). С.91-98.
- 24.Крос-секторальна експортна стратегія 2019-2023рр.: Інновації для експорту. URL: <https://www.me.gov.ua/>
- 25.Кутідзе Л.С. Визначення стратегічних домінант ефективного використання експортного потенціалу регіону. *Бізнес Інформ*. 2014. №11. С.53-58.
- 26.Лаврів І.М. Теоретичні аспекти формування експортного потенціалу. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія:

- Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 8. Частина 1. С.129-131.
27. Лиськова Л.М. Підвищення експортного потенціалу України як передумова досягнення цілей регіональної торговельно-економічної співпраці. *Європейські перспективи*. 2014. №9. С.12-18.
28. Маслош О.В. Тенденції та напрями розвитку експортного потенціалу хімічної промисловості України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Випуск 22. С.197-201.
29. Машинобудівна галузь в Україні: потенціал та можливості для розширення експорту на період до 2021 року. ДП «Укрпромзовнішекспертиза». Київ. 2019. 350с.
30. Мельник О.Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу. *Проблеми економіки*. 2017. №1. С.226-231.
31. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. 2008. URL: http://iepjournals.com/journals/8-9/2008_10_Melnuk1.pdf
32. Мельник Ю.В., Самосудов А.С. Розвиток експортного потенціалу підприємств молочної галузі в умовах європейської інтеграції України. *Молодий вчений*. 2020. № 3(79). С.237-241.
33. Мізюк С.Г., Морозова М.А. Дослідження структури зовнішньої торгівлі України та її стратегічні пріоритети. *Економіка та управління національним господарством*. 2020. Випуск 39. С.77-82.
34. Надвиничний С.А. Сучасні умови формування та реалізації експортного потенціалу аграрної сфери регіонів України. *Економічний аналіз*. 2018. Том 28. №3. С.56-61.
35. Офіційні дані Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
36. Офіційні дані Міністерства фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/>
37. Павленчик Н.Ф., Процевят О.С., Скриньковський Р.М., Гарасим Л.С. Дослідження складових формування експортного потенціалу

- промисловості на мікро- та мезорівнях. *Бізнес Інформ*. 2017. №11. С.252-257.
- 38.Пепа Т.В. Експортний потенціал харчової промисловості: потужність та рівень використання. *Економіка промисловості України: збірник наук. праць*. 2000. С.42-43.
- 39.Пирог О.В., Зацепило А.І. Оцінка експортного потенціалу регіонів України. *Економічний простір*. 2009. №24. С.144-152.
- 40.Присяжнюк Ю.І. Експортний потенціал Німеччини у високих технологіях. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Менеджмент інновацій»*. 2014. Випуск 3. С.82-88.
- 41.Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року. Постанова Кабінету Міністрів України від 03.03.2021р. №179. URL: <https://www.kmu.gov.ua/>
- 42.Процевят О.С. Огляд теоретико-методологічних підходів до оцінювання експортного потенціалу промисловості регіону. *Економіка та управління підприємствами*. 2016. Вип.1. С.114-119. URL: <http://ird.gov.ua>
- 43.Сак Т.В. Діагностика причин кризи машинобудівних підприємств України. *Економіка і суспільство*. 2018. Випуск 19. С.604-611. URL: <https://economyandsociety.in.ua/>
- 44.Секторальна експортна стратегія «Машинобудування». Експортна стратегія України. URL: <https://www.me.gov.ua/>
- 45.Скорнякова І.В. Формування експортного потенціалу обробної промисловості України: автореф. дис. ... канд. екон.наук: 08.02.03. Київ. 2006. 20с.
- 46.Соколовська О.М. Проблеми зовнішньої торгівлі України та її регіонів у контексті світової кризи. *Вісник економічної науки України*. 2020. №1. С.97-102.
- 47.Солоха Д.В. Теоретико-методичні основи оцінки рівня інноваційного потенціалу промислового регіону. *Економіка розвитку*. 2010. № 4. С.42-44.

- 48.Станасюк Н.С. Формування промислових кластерів як перспективний напрям розвитку промислового потенціалу. *Lviv Polytechnic National University Institutional Repository*. 2016. URL: <http://ena.lp.edu.ua>
- 49.Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.07.2019р. № 526-2019-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/>
- 50.Товмасян В.Р. Перспективні напрями розвитку авіаційного підприємства в сучасних умовах функціонування авіаційної галузі. *Економіка та держава*. 2020. №12. С.40-44.
- 51.Український фонд стартапів. URL: <https://usf.com.ua/>
- 52.Файвішенко Д.С. Експортний потенціал ринку мінеральної води в Україні. *Економіка та держава*. 2021. №1. С.48-52.
- 53.Циганков Р.С., Гуртовий Ю.В., Бесчастна Д.О. Концептуальні основи оцінки експортного потенціалу України. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського*. Серія: Економіка і управління. 2020. №3. Том 31(70). С.172-177. URL: <http://www.econ.vernadskyjournals.in.ua>
- 54.Чернявський І.Ю. Формування експортного потенціалу підприємств зернової галузі. Дисертація на здобуття наук. ступеня канд.екон.наук...08.00.04-економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Мелітополь. 2020. URL: <http://www.tsatu.edu.ua/nauka>
- 55.Шиманська К.В., Хімач К.Ю. Стан та перспективи зовнішньої торгівлі України з країнами Північної Африки. 2019. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/>
- 56.Яворський П., Ніколаєва О., Таран С. Хто купує українське? Ключові торгові напрями. *Дзеркало тижня*. 11 квітня 2021. URL: <https://zn.ua/>
- 57.Як змінювався експорт та імпорт України в 2014-2018рр. URL: <https://www.slovoidilo.ua/>