

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

кафедра міжнародної економіки та економічної теорії

Кваліфікаційна робота магістра

на тему «Сучасний стан зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств»

Виконав: студент 2 курсу, гр. 8.0519-ме
спеціальності 051 «Економіка»
8.03050301 «Міжнародна економіка»
Параскевич О.В.
(прізвище та ініціали)

Керівник професор кафедри, к.е.н.
(посада, вчене звання, науковий ступінь)
Вишняков В.М.
(прізвище та ініціали)

Рецензент _____
(посада, вчене звання, науковий ступінь)

(прізвище та ініціали)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економічний
Кафедра міжнародної економіки та економічної теорії
Рівень вищої освіти магістр
Спеціальність 8.03050301 «Міжнародна економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

«___» _____ 20__ року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТОВІ

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи (проекту) Сучасний стан зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств

керівник роботи (проекту) _____,
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом ЗНУ від «___» _____ 20__ року №___

2. Строк подання студентом роботи _____

3. Вихідні дані до роботи нормативно-правові документи держави, статті з періодичних видань, підручники, навчальні посібники.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

1. Теоретичні основи зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств.

2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств.

3. Перспективні напрям зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) рисунки, таблиці зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів проекту (роботи)	Примітка
1.	Складання плану кваліфікаційної роботи		виконано
2.	Підбір літературних джерел, складання бібліографічного списку		виконано
3.	Написання вступу		виконано
4.	Написання першого розділу		виконано
5.	Написання другого розділу		виконано

6.	Написання третього розділу		виконано
7.	Формування висновків		виконано
8.	Оформлення роботи		виконано
9.	Одержання відгуку наукового керівника та рецензії		виконано
10.	Подання роботи на кафедру		виконано

Студент _____

(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи (проекту) _____

(підпис) (ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____

(підпис) (ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 100 с., 17 рис., 12 табл., 5 додатків, 78 джерел.

Об'єктом дослідження є механізм здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємствами України.

Предметом дослідження є сучасні умови та способи ведення зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах.

Мета роботи - оцінка умов ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємствами в Україні та розробка шляхів її вдосконалення на сучасному етапі розвитку економіки.

Метод дослідження - діалектичний метод наукового пізнання, метод теоретичного узагальнення, системного аналізу, синтезу, методи статистичного та математичного аналізу, методи порівняльного аналізу.

У роботі досліджуються теоретичні і практичні аспекти зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств. Розкривається сутність зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств, основні фактори впливу на експортну діяльність підприємства, особливості міжнародної галузевої спеціалізації підприємств. Проаналізовано формування ринкової стратегії у процесі діяльності українських підприємств, здійснено аналіз динаміки іноземних інвестицій на державному та регіональному рівнях. Встановлено, що чим глобалізованіша країна, тим менший обсяг функцій держави вирішується на національному рівні. Проаналізовано наслідки корона вірусу та його впливу на експорт українських підприємств.

ЕКСПОРТ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, ІМПОРТ, ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ, МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ, ПІДПРИЄМСТВО, ПОТЕНЦІАЛ, ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ, РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.

Ivanova T.O. The current state of foreign economic activity.

Qualifying work for the higher education level "master" specialty 8.03050301 "International Economics". Zaporizhzhya national University, Zaporizhzhya, 2020.

This thesis covers research of scientific, methodological and practical bases of formation of foreign economic activity of the enterprise. The company's entry into foreign markets, where fierce competition prevails, is possible only for conditions for the use of modern management methods. The international market is extremely capacious, which creates significant prospects for enterprises, but at the same time makes additional demands on management. The export-import policy of the enterprise requires a specific approach to maintaining the competitiveness of products and firms directly, both in quantitative and qualitative parameters and more careful adherence to the principles and methods of marketing.

The paper investigates theoretical and practical aspects of foreign economic activity of Ukrainian enterprises. The essence of foreign economic activity of Ukrainian enterprises, the main factors of influence on export activity of the enterprise, features of the international branch specialization of the enterprises are revealed. The formation of market strategy in the process of activity of Ukrainian enterprises is analyzed, the analysis of dynamics of foreign investments at the state and regional levels is carried out. It is established that the more globalized a country is, the less the functions of the state are solved at the national level. The consequences of the corona virus and its impact on the exports of Ukrainian enterprises are analyzed.

Key words: export, imports, enterprise, foreign economic activity, efficiency of foreign economic activity, development of foreign economic activity of the enterprise.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	9
1.1 Характеристика сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств	9
1.2 Фактори впливу на експортну діяльність підприємства	21
1.3 Міжнародна галузева спеціалізація підприємств	31
Висновки до розділу 1	43
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	46
2.1 Формування ринкової стратегії у процесі діяльності українських підприємств	46
2.2 Динаміка іноземних інвестицій на державному та регіональному рівнях	56
2.3 Проблематика експортного потенціалу українських підприємств	68
Висновки до розділу 2	78
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	81
3.1 Моделі організаційних форм зовнішньоекономічної діяльності підприємств України	81
3.2 Формування інноваційно-інвестиційної політики зовнішньоекономічної діяльності регіональних підприємств	91
Висновки до розділу 3	111
ВИСНОВКИ	114
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	119
ДОДАТКИ	127
ДЕКЛАРАЦІЯ	136

ВСТУП

На сьогоднішній день зовнішньоекономічна діяльність є однією з найважливіших складових діяльності підприємства, завдяки вмілому управлінні підприємство швидко розвивається на світовому ринку, створює значну конкуренцію іншим підприємствам з аналогічною діяльністю. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства є першочерговою задачею будь-якого підприємства для досягнення високого рівня престижності на світовій арені та зацікавлення у співпраці клієнтів з-за кордону, що в свою чергу збільшить прибутки.

Із розвитком міжнародних економічних зв'язків у світі та посиленням міжкраїнних інтеграційних процесів, функціонування підприємств всередині національної економіки майже не можливе без втручання тією чи іншою мірою у зовнішньоекономічну сферу. Експорт продукції, купівля необхідних товарів за кордоном, обмін досвідом, залучення технологій, участь у виставках та конференціях, організація торгівлі, орендні операції та навіть обмін валюти є проявами зовнішньоекономічної підприємств всередині економіки. Підприємства є особливими учасниками зовнішньоекономічних зв'язків, участь яких у більшості випадків визначається саме веденням зовнішньої торгівлі з суб'єктами господарювання інших країн.

Зовнішньоекономічна діяльність виконує величезну роль у підвищенні економічної ситуації держави, підвищення рівня життя населення і зміцненні положення держави на світовій арені. Експортні операції, які є складовою частиною зовнішньоекономічної діяльності є першочерговим джерелом отримання прибутку. Досягнення максимальної ефективності експортних операцій, а, отже, максимізація прибутку можлива тільки завдяки максимально ефективній організації зовнішньоекономічної діяльності.

Проблема ефективного ведення зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств та світі є завжди актуальною, адже дана діяльність не локалізується в межах кордонів однієї країни, а здійснюється у сучасному турбулентному світовому економічному середовищі. Дане середовище позначене наявністю значного рівня конкуренції, високих вимог до якості товарів та послуг, а також постійними змінами «правил гри».

Для того щоб підприємство було конкурентоздатним та успішним у максимізації своїх поточних і перспективних доходів, йому потрібно направити свою маркетингову, а через неї інвестиційну, інноваційну та виробничо-збутову діяльність на виявлення а також всебічне використання тих ринкових можливостей які існують на даний момент та є у перспективі. В свою чергу, слід зазначити що здійснення такої діяльності на підприємстві як, «управління зовнішньоекономічним розвитком», спрямована на ухвалення економічно обґрунтованих рішень з управління проектами що при ефективному здійсненні приносить фірмі нові більш кращі позиції на ринку, збільшує попит на продукцію, покращує його фінансовий стан і відповідно підвищує дохідну частину.

Забезпечення ефективного механізму ведення зовнішньоекономічної діяльності є одним із важливих кроків на шляху нарощення його конкурентоздатності на світовому ринку. Даний аспект діяльності потребує досить значних організаційних вкладень та затрат часу задля побудови дієвої системи ведення, управління та контролю. Дана система включає багато важливих функцій, виконання яких необхідно забезпечити підприємству, серед яких розробка стратегії зовнішньоекономічної діяльності, аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на здійснення ЗЕД підприємством, оцінка ризиків, розробка плану дій, моніторинг та контроль, збір інформації, перевірка відповідності сучасним вимогам та тенденціям та багато інших.

Безумовно, оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства та розробка подальших шляхів її вдосконалення буде значно різнитися в залежності від розмірів, форми власності, сфери діяльності та

багатьох інших параметрів. Багато авторів у своїх працях приділяють увагу саме організації зовнішньоекономічної діяльності на промислових підприємствах. Серед авторів, що займалися дослідженням даного напрямку ЗЕД можна назвати праці Вакульчик О. М., Гавловської Н.І., Дейнеко Л.В., Дубицького Д. П., Ковалевської А.В., Купчак Я. П., Мантур-Чубатої О.С., Машталір П.М., Свідерської А.В. Різноманітні теоретичні та практичні аспекти зовнішньоекономічної діяльності також розкриті у роботах значної кількості авторів, серед яких варто виділити наступні прізвища: Вічевич А. М., Гребельник О. П, Гришко Н.В., Дідківській М. І., Заєць М.А., Козак Ю.Г., Логвінова Н.С.,Новак В.О., Прокушев Є. Ф., Стрельбіцька Н.Є. та інші.

Не зважаючи на значну кількість робіт присвячених даній тематиці у вітчизняній економічній літературі, актуальність дослідження даного аспекту діяльності підприємств ніколи не втратить своєї актуальності, адже, як уже було зазначено, дана діяльність здійснюється у динамічному середовищі, що передбачає постійні зміни в умовах, способах та результатах зовнішньоекономічної діяльності.

Мета та завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є оцінка умов ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємствами в Україні та розробка шляхів її вдосконалення на сучасному етапі розвитку економіки. Із загальної мети випливають такі завдання дослідження:

- визначити характеристику сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств;
- дослідити фактори впливу на експортну діяльність підприємства;
- узагальнити міжнародну галузеву спеціалізацію підприємств;
- проаналізувати формування ринкової стратегії у процесі діяльності українських підприємств;
- здійснити аналіз динаміки іноземних інвестицій на державному та регіональному рівнях;
- оцінити проблематику експортного потенціалу українських підприємств;

- узагальнити моделі організаційних форм зовнішньоекономічної діяльності підприємств України;
- запропонувати напрями удосконалення інноваційно-інвестиційної політики зовнішньоекономічної діяльності регіональних підприємств.

Об'єктом дослідження є механізм здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємствами України.

Предметом дослідження є сучасні умови та способи ведення зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах.

Методи дослідження. У процесі підготовки роботи використовувались методи дослідження, що базуються на загальнонаукових та емпіричних прийомах економічної науки. Тому в процесі оцінки умов та результатів зовнішньоекономічної діяльності підприємств нами були використані економіко-статистичний метод та метод абстрагування, методи систематизації та узагальнення. Використовувалися методи опису, порівняння, вимірювання та спостереження.

Інформаційну базу кваліфікаційної роботи складають наукові статті вітчизняних та зарубіжних авторів, дисертації на здобуття наукового ступеня, підручники та посібники з обраної тематики, нормативно-правові акти, аналітичні звіти державних органів управління, дослідження консалтингових агентств, статистичні дані міжнародних організацій, публікації сайтів, внутрішні дані про діяльність досліджуваного підприємства, дані Державної служби статистики, стандарти міжнародних організацій та ін.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у виявленні актуальних результатів та проблем зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні.

Практичне значення отриманих результатів полягає в удосконаленні системи ЗЕД на підприємстві за допомогою виявлених першочергових шляхів, які повинні бути імплементовані на рівні держави та підприємства.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

1.1 Характеристика сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств

У світі відбувається постійне розширення технологічних та географічних кордонів, а також розвиток нових суспільних інститутів, що супроводжується формуванням нового ділового середовища, підвищенням рівня конкуренції та глобалізацією економіки в цілому. Для ефективного розвитку міжнародних відносин України, необхідно, щоб інтенсивно діяли всі суб'єкти міжнародної економічної діяльності. Діяльність підприємства на зовнішніх ринках – першоджерело розвитку національної економіки. Тому розкриття понятійного апарату щодо зовнішньоекономічної діяльності підприємства в цілому та стратегії зовнішньоекономічної діяльності зокрема – актуальне та своєчасне завдання.

Поняття «зовнішньоекономічної діяльності підприємства» з'явилося в СРСР в 1986 р. в контексті загальної спроби реформувати адміністративно-командну систему економіки. Суть так званої перебудови системи управління економікою полягала в намаганні децентралізувати процес прийняття управлінських рішень, надати підприємствам певні права без демонтажу державної власності на засоби виробництва, монопольної влади міністерств та відомств [7, с. 91-104].

Після проголошення в 1991 р. незалежності України були здійснені заходи, спрямовані на істотну лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності країни, розширення прав підприємств і організацій у цій сфері. ЗЕД починає розглядатись не тільки як складова господарської діяльності підприємств, але як

важливий фактор економічного зростання, створення передумов більш інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на мікрорівні.

Згідно Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» під зовнішньоекономічною діяльністю (далі - ЗЕД) розуміють діяльність суб'єктів господарської діяльності України (частіше підприємств) та іноземних суб'єктів господарської діяльності (іноземних підприємств), яка заснована на взаємовідносинах і здійснюється або на території України, або за її межами [1].

Як правило, зовнішньоекономічну діяльність ототожнюють зі здійсненням експортних та імпорتنих операцій. Дійсно, на ці операції припадає майже 80% усіх операцій ЗЕД. Ототожнення експорту та імпорту з ЗЕД звужує значення даного поняття. Є.І. Нікітіна зазначає, що «...визначення згідно закону, стосується тільки товарного експорту та поширюється на ті сфери, які за більш жорсткого трактування можуть належати до інших видів торгівельних операцій (товарообмінні операції, реекспорт)» [42, с.154].

Закон трактує як експорт, ті види торгівлі, які з теоретичного погляду взагалі не є предметом міжнародної економічної діяльності (продаж товарів іноземцям-резидентам без вивезення цих товарів за митний кордон), та не зараховує до продажу та вивезення товарів за кордон у разі, коли контрагентами є фізичні, юридичні особи України. Саме ці моменти можна вважати «ілюстрацією недосконалості вітчизняного законодавства та атавізмом радянських часів, коли на тлі неефективного виробництва не планово-директивний, а ринковий збут уже був своєрідним досягненням» [1].

У економічній літературі прослідковується декілька напрямків тлумачення сутності зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), узагальнення яких відображено у додатку А.

Зазначимо, що найпоширенішим є твердження, що ЗЕД це – діяльність, яка пов'язана з купівлею – продажем товарів, що мають

матеріально-речовинну форму, за умови, що такі товари у разі зміни власника перетинають кордони національних митних територій.

На основі аналізу поняття та сутності зовнішньоекономічної діяльності запропоновано власне визначення з огляду на те, що саме міжнародне співробітництво виступає вагомим фактором впливу на рівень розвитку економіки України.

Отже, під зовнішньоекономічною діяльністю пропонуємо розуміти діяльність, спрямовану на співробітництво суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності різних держав задля реалізації національних інтересів через взаємовигідне співробітництво з іншими країнами в умовах інтернаціоналізації, глобалізації та інтеграції.

В якості економічного явища ЗЕД виступає як форма торгівельних відносин щодо виготовлення і реалізації іноземним споживачам конкретних товарів, робіт, послуг (придбання у іноземних продавців конкретних товарів з метою використання у виробництві або подальшого перепродажу) необхідної якості, що призводить до отримання запланованого результату (прибутку) [31, с. 299].

ЗЕД як процес є складним ланцюгом дій – від пошуку (зародження) підприємницької ідеї і до її втілення у конкретний проект підприємства, організації, фірми, який дозволить виготовляти необхідні товари, виконувати роботу та надавати послуги, які будуть конкурентоспроможними на міжнародних ринках. Позитивний результат цього процесу залежить від мети, яку ставить перед собою підприємство. Саме цей процес і повинен бути відображений у стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Суть ЗЕД як явища полягає в обміні товарами між іноземними суб'єктами господарювання. Проаналізувавши роботи провідних вчених, які вивчають міжнародну діяльність [2; 4; 5; 16; 24; 30; 50; 54; 65; 69; 70; 71], можна зробити висновок, що цей обмін виникає у процесі реалізації стосунків, що виникають між людьми. Тобто прослідковується

такий зв'язок: суспільні відносини → економічні відносини → міжнародні економічні відносини → зовнішньоекономічні відносини.

Стосунки між людьми мають вигляд відносин взаємообміну – взаємної зустрічної реакції одного суб'єкта на поведінку іншого. Суспільні відносини включають в себе політичні; правові; економічні; культурологічні; релігійні; етнічні; національні, серед яких, особливе місце мають економічні відносини. Останні знаходяться в основі усієї системи суспільних відносин саме завдяки обмінним відносинам, тому що для того, щоб обмінювати чимось, його необхідно мати, тобто спочатку виготовити. Ще однією обов'язковою умовою є наявність споживача, якому це потрібно. Іншими словами, відносини обміну діалектично пов'язані з відносинами виробництва та відносинами споживання [19, с. 580].

Економічні відносини складають предмет вивчення економічної теорії. Їх можна визначити як відносини, які виникають між людьми з приводу виробництва, обміну і споживання послуг, товарів та ідей в умовах безмежності людських потреб, обмеженості ресурсів на основі суспільного поділу праці.

Міжнародні економічні відносини (далі - МЕВ) є підсистемою загальної економічної системи, а тому мають схожі трактування. На основі міжнародних економічних відносин базується міжнародна економічна діяльність, яка в свою чергу включає міжнародну торгівлю [20, с. 552].

Зовнішньоекономічні відносини у науковій літературі на рівні підприємств не виділяють, але ми з цим не згодні. Адже ці відносини виникають між підприємствами країн світу стосовно здійснення експортно-імпортних операцій або залучення до міжнародного поділу праці [55, с. 140-142].

Отже, узагальнивши вищесказане, можна стверджувати, що ЗЕД, як явище – це система міжнародних економічних відносин, які виникають між суб'єктами господарювання країн світу внаслідок виробництва, обміну і споживання товарів, послуг та ідей в умовах небезмежності

потреб та обмеженості ресурсів на основі МПП, внаслідок виходу за межі національних господарств з метою максимізації прибутку.

Зовнішньоекономічні відносини призводять до зовнішньоекономічних зв'язків, які у свою чергу є важливою і невід'ємною частиною господарської діяльності. Цю думку поділяють Бондаренко А.В. [6], Вічевич А.М., Токарська А.Ю. [8], Мельник Л.Г. [34], Михайлов В.С. [36], які розглядають поняття зовнішньоекономічних зв'язків як базове для формування поняття ЗЕД. Такі зв'язки здійснюються у вигляді міжнародного обміну товарами (роботами, послугами), експорту та імпорту капіталу і майна пов'язаного зі створенням спільних підприємств, представництв, філіалів тощо. Наведене дає підстави стверджувати, що ЗЕД – це процес реалізації зовнішньоекономічних зв'язків. Слід чітко розрізняти поняття види та форми ЗЕ зв'язків, які здійснює підприємство.

Вид зовнішньоекономічних зв'язків – це сукупність зв'язків, об'єднаних однією ознакою [38, с. 80]. Класифікаційна ознака, пов'язана з напрямком товарного потоку, визначає рух товару (послуги, роботи) з однієї країни в іншу. Структурна ознака класифікації зовнішньоекономічних зв'язків визначає їх груповий склад, який відтворює сферу економічних інтересів і основну мету зовнішньоекономічної діяльності як господарюючих одиниць, так і держави в цілому. За цією ознакою ЗЕ зв'язки поділяються на зовнішньоторговельні; фінансові; виробничі; інвестиційні. Такий підхід до класифікації зовнішньоекономічних зв'язків поділяють Багрова І. В., Редіна Н. І. [19, с. 580].

Форма зв'язку – це засіб існування певного виду зв'язку, зовнішній прояв (оформлення) сутності будь-якого конкретного зв'язку. До форм зовнішньоекономічних зв'язків згідно Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [1] відносять торгівлю, бартер, туризм, інжиніринг, франчайзинг, лізинг, інформаційний обмін, консалтинг тощо.

Але не все так однозначно з визначенням зовнішньоекономічних зв'язків. Дем'яченко А.Г. зазначає, що поняття «зовнішньоекономічні зв'язки» більш

ширше ніж «зовнішньоекономічна діяльність». Оскільки перше поняття «включає як форми реалізації міжнародних відносин у галузі виробничого, торгового та науковотехнічного співробітництва, валютно-фінансових відносин, так і сукупність зовнішньоекономічних операцій підприємств різних форм власності. Інше трактування застосовують переважно для характеристики зовнішньоекономічних операцій на мікрорівні» [14].

Ми схильні до традиційного положення речей, оскільки, як вже зазначалось, будь-які зв'язки виникають у результаті певних дій суб'єктом ЗЕД, ідентифікація якого є дискусійним питанням. Для того, щоб визначитись з суб'єктами ЗЕД розглянемо систему міжнародних економічних відносин.

Суб'єкти ЗЕД — це суб'єкти господарської діяльності, що належать до різних форм власності, самостійно здійснюючи зовнішньоекономічні операції з закордонними партнерами (рис. 1.1).

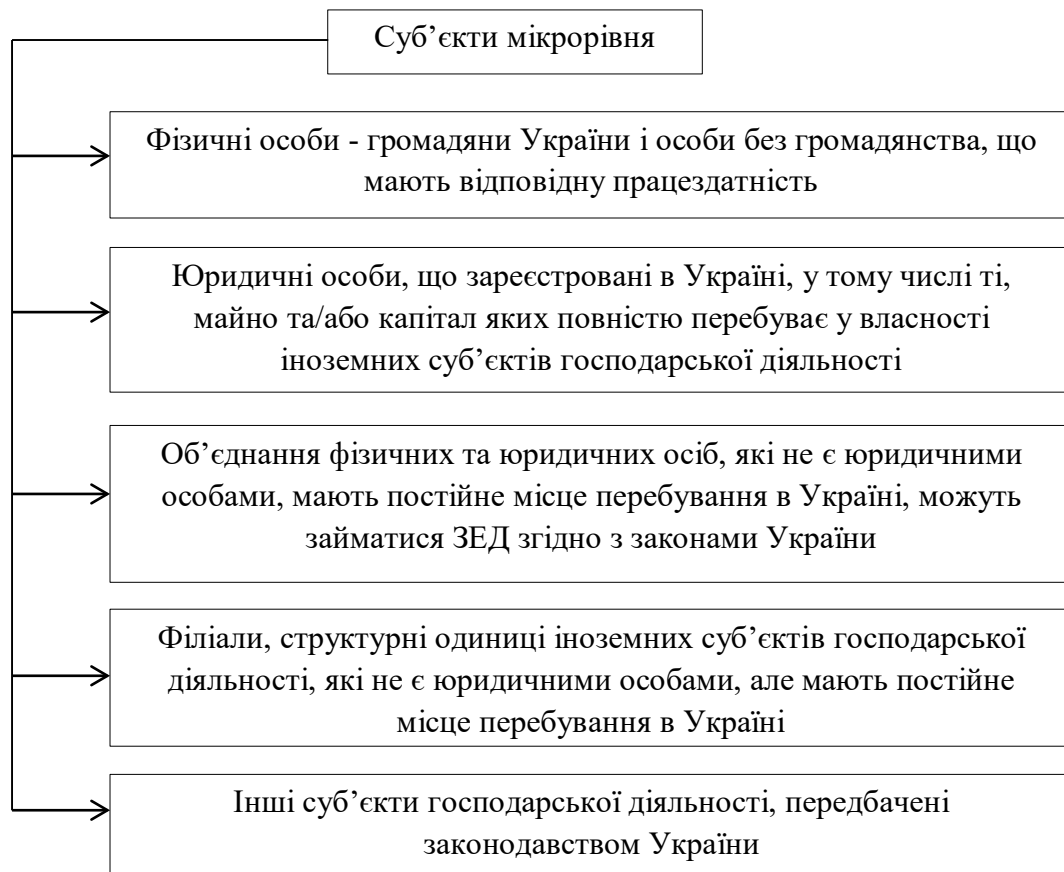


Рисунок 1.1 - Суб'єкти ЗЕД України мікроекономічного рівня діяльності

Джерело: складено автором на основі [21, с. 240]

Для всіх суб'єктів макrorівня властиві спільні цілі, а саме:

- максимізація індивідуального прибутку;
- розширення ринків збуту завдяки проникненню в господарську сферу зарубіжних країн;
- підвищення ефективності виробництва через наближення до іноземного споживача;
- розв'язання проблем, пов'язаних з нестабільністю міжнародних цін.

Суб'єкти господарської діяльності України та іноземні суб'єкти господарської діяльності під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності керуються різними принципами, що систематизовані як національні, специфічні, загальні.

На національному рівні принципи зовнішньоекономічної діяльності закріплені Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (рис. 1.2) [1].



Рисунок 1.2- Система принципів здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Джерело: складено автором на основі [1]

Специфічні принципи закріплені в певних міжнародних правових актах. Так, у 1974 році ООН було підписано Міжнародний документ «Хартія економічних прав та обов'язків держав», де, окрім іншого, були наведені принципи міжнародних економічних відносин, які діють зараз: мирного співіснування; суверенної рівності держав; співробітництва держав; невтручання; сумлінного виконання міжнародних зобов'язань; взаємної вигоди; принцип утримання у своїх міжнародних відносинах від погрози застосування сили або її застосування проти територіальної недоторканості і політичної незалежності будь-якої держави; принцип рівноправ'я та самовизначення народу; принцип розгляду міжнародних спорів мирними засобами; розвитку міжнародних економічних і науково-технічних відносин між державами; юридичної рівності і недопустимості економічної дискримінації держав; свободи вибору форми організації зовнішньоекономічних зв'язків; невід'ємного суверенітету держав над їхніми природними та іншими ресурсами, а також над їхньою економічною діяльністю; найбільшого сприяння; національного режиму [24, с. 11-15].

Для України як країни, що прагне вступити в Євросоюз, заслуговують на увагу принципи зовнішньоекономічної діяльності у Євросоюзі, що містяться у Білій книзі (1985 р.), серед них: контроль і оформлення документів на товари, що перетинають національні кордони; свобода пересування осіб для працевлаштування або постійне місце проживання у будь-якій країні; уніфікація технічних норм і стандартів; відкриття споживчих ринків; лібералізація фінансових послуг; поступове відкриття ринку інформаційних послуг; лібералізація транспортних послуг; створення сприятливих умов для промислового співробітництва з урахуванням законодавства про права на інтелектуальну і промислову власність; усунення фіскальних бар'єрів [28, с. 183].

Проаналізувавши роботи провідних вітчизняних та зарубіжних економістів, можна виділити такі рівні економічної діяльності, як мікроекономічний, макроекономічний, між – або наддержавний. Що стосується інтересів, то вони можуть бути пов'язані або зі збільшенням прибутку, або зі створенням певних режимів умов господарювання. Відповідно суб'єкти міжнародної економічної діяльності належать до одного з двох принципово відмінних класів: підприємницького; регулюючого [34, с. 384]. Більшість авторів стверджують, що місце підприємства з його ЗЕД знаходиться саме на мікрорівні міжнародної економічної діяльності (МЕД).

Згідно Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» суб'єктами ЗЕД крім фізичних та юридичних осіб, об'єднань фізичних та юридичних осіб, які мають постійне місце знаходження на території України; спільних підприємств зареєстрованих в Україні, є Україна як держава, місцеві органи влади й управління та інші держави, які діють в особі відповідних органів. Разом з тим така формальна належність не повинна вносити плутанину до класифікації, якщо не йдеться про господарські організації, які можуть створюватись державними органами, діяльність останніх вважається такою, що ведеться на мікрорівні [1]. Зауважимо, що поняття «мікроекономічний рівень» є певною мірою умовний. До його суб'єктів зараховуються, як суб'єкти малого підприємництва, галузеві фірми, які здійснюють експортно-імпорتنі операції, так і великі транснаціональні корпорації (далі - ТНК), життєдіяльність яких самою своєю природою не може не мати міжнародний характер.

Варто звернути увагу на те, що ЗЕД підприємства базується на можливості отримання економічних вигод, виходячи з переваг МПП, міжнародних ділових відносин. Ми здебільшого згодні з тезою, яка висловлюється в роботі Козака Ю.Г., що вихід підприємства на зовнішній ринок пов'язаний лише з тим, що виробництво певного виду товару, його збут або надання певного виду послуг в іншій країні має більше переваг, ніж така діяльність всередині країни [27, с. 272] . Хоча, аналізуючи реалії

діяльності машинобудівних підприємств, можна стверджувати, що частина суб'єктів господарювання опинились на зовнішньому ринку скористувавшись випадком (участь у міжнародних виставках) або завдяки цікавості (амбітні плани керівництва).

Здійснення ЗЕД відбувається через встановлення прямих, безпосередніх господарських контактів між виробниками (продавцями, постачальниками) та через посередників. Вибір одного з методів матиме суттєвий вплив на діяльність машинобудівного підприємства, оскільки від цього залежить, хто братиме на себе ризики, які виникають в процесі здійснення ЗЕД.

Прямі поставки товарів та розрахунків у багатьох випадках є доцільнішими завдяки таким своїм потенційним позитивним властивостям:

- налагодження безпосередніх зв'язків між постачальниками і споживачами;
- забезпечення економії на оплаті послуг посередників;
- можливість отримання більшого обсягу необхідної інформації про ринок, що дозволить адекватно відповідати на запити зарубіжних споживачів, реагувати на коливання попиту;
- підвищення надійності та оперативності господарських зв'язків, економічних контактів, створення ефективних технологічних моделей відтворювальної діяльності, функціональне поєднання різних циклів виробничої діяльності;
- створення передумов подальшого поглиблення міжнародної співпраці через усупільнення форм власності, транснаціоналізації господарювання.

Разом з тим і непрямий шлях міжнародної реалізації товарів має переваги, які зумовлюють його застосування, до них відносяться такі властивості та потенційні господарські можливості є:

- перекладання частини обов'язків щодо виконання ефективної рекламної кампанії, організації після продажного обслуговування стандартних товарів у країні збуту на посередника, доступ до інформації, якою він володіє про особливості конкретних ринків, тенденції попиту тощо;

- забезпечення економії у витратах на утримання у штаті спеціалізованих фахівців у сфері ЗЕД;

- підвищення якості та оперативності збутової діяльності, передусім у тих випадках, коли здійснюються разові міжнародні операції, або за відсутності відповідного досвіду підприємства-виробника [26, с. 367].

На сучасному етапі економічного і політичного розвитку процес проникнення вітчизняних підприємств на зарубіжні ринки супроводжується певними проблемами. Зовнішніми чинниками, що стримують розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств України, є політичні, фінансово-економічні, інституційні та чинники глобального середовища. Проте на формування економічної взаємодії між країнами, тобто на міжнародному рівні, впливає сукупність різних чинників: економічна криза, високий рівень конкуренції на міжнародному ринку, різні бар'єри виходу на ринки [36, с. 364].

Також до проблем, з якими стикаються підприємства України, можна віднести такі як:

1. Значна частина морально та фізично застарілої техніки. Недостатня ресурсна та технологічна гнучкість, невчасне або взагалі не впровадження провідних науково-технічних розробок у виробництво.

2. Низький рівень інвестиційної привабливості. Несприятливий інвестиційний клімат не дають змоги отримати додаткові фінансові ресурси для розвитку підприємств, встановлення провідного обладнання, наукових розробок, упровадження інновацій.

3. Нестабільна політична ситуація в Україні, високий рівень корупції та недовіра населення до держави як гаранта виконання умов та контрактів.

4. Нераціональна географічна структура експорту товарів Україною. Ця структура експорту визначається саме потребами зарубіжного ринку, а не перевагами вітчизняних товаровиробників.

5. Найбільшим негативним чинником є ефект імпортозаміщення, який свідчить про незахищеність та нерозвиненість внутрішніх ринків України. На нашу думку, це результат економічної політики України загалом.

6. Некваліфіковані кадри. Недостатньо уваги приділено мотивації та розвитку персоналу – основної рушійної сили розвитку підприємства.

7. Ще однією суттєвою проблемою є неефективність системи менеджменту зовнішньоекономічної діяльності як підприємств, так і країни загалом. Відсутність стратегічного маркетингового підходу в управлінні підприємством, адже часто використовують прийом «короткотермінового пристосування» [39, с. 46-56].

Наразі українська держава націлена на одержання короткострокових результатів за рахунок реалізації операцій експорту та імпорту, а також, ігнорує установи світового ринку про підвищення інноваційного рівня промислового виробництва. Але незадовільний рівень конкурентоспроможності, імідж компаній в ролі міжнародних партнерів на світовому ринку, низька якість продукції, що не задовольняє вимоги Європи, застаріле обладнання та технології, хаотичний процес виробництва, – є основними причинами недовгострокових планів країни. В результаті, товар не задовольняє вимоги європейського ринку. Тому, основне завдання вітчизняних підприємств – зробити так, щоб ЗЕД була ефективною.

Таким чином, економічні перетворення, які відбуваються в Україні, мають на меті поступову інтеграцію українських підприємств до системи міжнародних економічних зв'язків, з одного боку, і залучення іноземних підприємців до діяльності в Україні - з другого. Очевидним є той факт, що зовнішньоекономічна діяльність кожної країни є важливою умовою її економічного зростання. Особливо це актуально за сучасних умов, коли набувають інтенсивного розвитку процеси міжнародної економічної інтеграції, транснаціоналізації, міжнародного поділу праці, глобалізації світового господарства.

Зовнішньоекономічна діяльність сприяє розвитку перспективних напрямів експортного потенціалу; саме за рахунок зовнішньоекономічної діяльності наша країна вирішує проблему нестачі енергоносіїв, новітніх машин та устаткування, технологій, деяких товарів народного споживання.

1.2 Фактори впливу на експортну діяльність підприємства

Експортна діяльність здійснюється на рівні виробничих структур та орієнтована на отримання прибутку. Вона є складовою частиною виробничокомерційної діяльності підприємства та характеризується самодостатністю у виборі іноземних партнерів, номенклатури продукції, встановлення цін, обсягів та строків поставок. У зв'язку з цим важливої ролі набуває визначення факторів, що впливають на розвиток експортної діяльності.

Розвиток як процес зумовлюється такими факторами: зміни зовнішнього середовища (економіка, політика, культура тощо); зміни внутрішнього середовища (технологічна оснащеність виробництва, переміщення працівників, зміна принципів та механізмів управління тощо).

Фактор – це умова, рушійна сила будь-якого процесу, явища; чинник. Ліпич Л.Г. та Фатенок-Ткачук А.О. зазначають, що з одного боку, фактор – це компонент будь-якого виробничого процесу, якому властива визначена постійна сукупність, склад загальних властивостей, ознак, достатніх для віднесення даних компонентів до певного класу цілісних явищ, речей. З іншого боку, фактор – це явище суспільного рівня, причина, що викликає зміни, джерелом яких є навколишнє середовище (довкілля) [40, с. 29-32].

Найпоширенішою класифікацією факторів, що впливають на розвиток експортної діяльності є класифікація їх за ступенем охоплення середовища впливу - фактори зовнішнього середовища та фактори внутрішнього середовища. О.Мельник та М.Нагірна до факторів зовнішнього середовища зараховують: економічну ситуацію в країнах експортера та контрагентів; політичні обставини;

імпортерів-споживачів продукції; постачальників тощо. До факторів внутрішнього середовища відносять: основні цілі та завдання експортної діяльності підприємства; інформаційну базу експорту; ресурсне забезпечення експорту; технологію виробництва експортної продукції тощо [33, с.65].

А.Фатенок-Ткачук пропонує розмежувати зовнішні фактори впливу країни-виробника та країни-партнера на рівнях «держава» та «ринок». Внутрішні фактори мають місце в межах підприємства і спричинені його діяльністю. Зовнішні фактори мікросередовища – це ті чинники, які виникають у результаті державної політики, діяльності конкурентів середовища, в якому працює підприємство, тобто мають вплив на рівні держави, де функціонує підприємство. На макрорівні діють фактори, що мають вплив з боку іноземних конкурентів та країни партнера [66].

Т.Безрукова, О.Борисов та І.Шанін також ділять фактори впливу на експортну діяльність на внутрішні та зовнішні, які, в свою чергу, поділяються на основні та неосновні, прямого та непрямого впливу [5]. Зовнішні фактори, стверджують дослідники, не залежать від діяльності підприємства, але кількісно визначають рівень використання всіх видів ресурсів. До зовнішніх факторів прямої дії відносять: державноадміністративні (державна підтримка, державне регулювання, регулювання і підтримка з боку органів місцевого самоврядування); науково-технічні (технологічні, технічні, організаційно-економічні); кон'юнктурні (зміна попиту та пропозиції у взаємозв'язку з ціною в умовах конкуренції). До зовнішніх факторів непрямої дії відносять загальноекономічні (демографічні фактори, політична ситуація в країні, рівень доходів населення), соціальнополітичні та природні (природно-кліматичні, територіально-географічні). На внутрішні фактори безпосередній вплив здійснює діяльність підприємства та трудового колективу. Основні внутрішні фактори безпосередньо пов'язані з сутністю показників ефективності та визначають результати роботи підприємства. Внутрішні неосновні фактори не пов'язані напряду з сутністю показників ефективності, хоча також визначають кінцеві

результати. Внутрішні основні фактори включають чотири групи: організаційні, технологічні, фінансово-економічні та ринкові.

А.Бондаренко, класифікуючи фактори впливу на ефективність експорту підприємства на зовнішні та внутрішні, зазначає, що фактори зовнішнього середовища сприймаються підприємством як такі, які змінити практично неможливо [6, с.168]. Автор звертає увагу на те, що при поділі факторів на внутрішні та зовнішні головним критерієм може виступати можливість контролю над фактором. Для класифікації факторів ефективності експортної діяльності дослідниця пропонує використовувати такі характеристики, як область виникнення, ступінь контролю над фактором, сила впливу фактора, дискретність фактора, час дії, масштаб дії, спрямованість впливу.

Т.Бондарєва та А.Осадчук акцентують увагу на необхідності врахування впливу специфічних факторів, дія яких виступає характерною особливістю, що відрізняє експортні операції від інших видів господарської діяльності підприємства [7, с.97]. Мається на увазі вплив валютного курсу і курсових різниць на фінансові параметри реалізації експортних угод, розмір митних платежів, які підлягають сплаті підприємством при експортних поставках продукції.

С.Дубков та С.Дадалко для аналізу факторів, що впливають на експорт, ділять їх на контрольовані та неконтрольовані підприємством. Контрольованими автори вважають ті фактори, які підприємство може змінювати в потрібному для себе руслі. Неконтрольовані, в свою чергу, можна розділити на контрольовані та неконтрольовані державою. До контрольованих державою факторів ефективності експорту будуть відноситися ті, які держава може змінити в цілях підвищення ефективності експорту підприємств [16, с.30]. Розуміння факторів впливу на експорт промислових підприємств, дозволяє, на думку авторів, класифікувати умови, що створюють середовище формування та реалізації експортного потенціалу: економічні, політико-правові, соціально-культурні, технічні, природнокліматичні. Ці фактори дослідники пропонують розділяти

(відповідно до ступеню контролю над ними) на: ендогенні (внутрішні) – пов’язані з діяльністю підприємства, його зовнішньоекономічною маркетинговою стратегією, характеристиками менеджменту; екзогенні (зовнішні) – містять характеристики політичного, географічного, природно-кліматичного середовища внутрішнього та зовнішнього ринків.

О.Печеркіна розділяє фактори на внутрішні та зовнішні з позиції середовища функціонування [50, с.89]. Зовнішні фактори, зазначає дослідниця, виникають у зовнішньому середовищі підприємства. Під зовнішнім середовищем слід розуміти сукупність суб’єктів та сил, що знаходяться за межами організації та здійснюють вплив на її діяльність. Зовнішнє середовище є джерелом ресурсів, необхідним для підтримки внутрішнього потенціалу підприємства на необхідному рівні. Підприємство знаходиться у стані постійного обміну із зовнішнім середовищем, забезпечуючи тим самим собі можливість існування.

З позиції впливу на стійкість функціонування підприємства автор ділить зовнішні фактори на фактори загального та робочого середовища. Загальне середовище складається з елементів, які не пов’язані з підприємством безпосередньо, але впливають на формування загальної атмосфери діяльності та створюють загальні умови функціонування підприємства. Робоче середовище – це середовище безпосередніх контактів підприємства, воно включає тих учасників ринку, з якими у підприємства існують прямі відносини чи котрі здійснюють вплив на підприємство.

Внутрішнє середовище підприємства, стверджує О.Печеркіна, справляє постійний і безпосередній вплив на його функціонування. Фактори внутрішнього середовища є джерелом тих можливостей, якими володіє підприємство [50, с. 90].

Деякі автори зосереджуються переважно на зовнішніх факторах впливу на експортну діяльність підприємства. Н.Ричіхіна та К.Куканіна, досліджуючи підходи до оцінки експортного потенціалу підприємства, наголошують, що він залежить від здатності підприємства здійснювати

торговельну діяльність на зовнішньому ринку саме під впливом зовнішніх факторів [53, с.74]. М.Сичов з цього приводу відзначає, що макросередовище характеризує фактори та сили, зовнішні по відношенню до підприємства, які впливають на можливість підтримки успішного співробітництва з покупцями [58, с.74]. Це середовище, на думку вченого, включає в себе природні, економічно-фінансові, політико-правові, науковотехнічні, соціально-культурні фактори. Так само, як і згадані вище дослідники, М.Сичов відзначає, що ці фактори не можуть бути керованими з боку підприємства.

Як правило, зовнішньому середовищу у процесі управління діяльністю підприємств приділяється незначна увага з огляду на те, що його чинники є важко прогнозованими і на них підприємство має обмежений вплив або його взагалі немає. Однак ігнорування об'єктивних чинників функціонування і розвитку підприємств може призвести до непередбачуваних негативних (кризових) явищ.

Найповнішим переліком факторів, що впливають на розвиток експортної діяльності, на нашу думку, є фактори, запропоновані Л.Чернобай, Н.Вацик [69, с.316]. Дослідники зазначають, що оскільки однією з основних зовнішньоекономічних операцій є експорт, відповідно чинники (фактори) впливу на управління зовнішньоекономічною діяльністю безпосередньо стосуються експортної діяльності та частково основного об'єкта у системі управління експортними операціями – витрат. Тому для формування комплексу чинників актуальності набуває розгляд усієї їх сукупності, що прямо чи опосередковано стосуються управління зовнішньоекономічною діяльністю. Оскільки витрати на експортну діяльність є одним із найважливіших важелів у системі управління експортною діяльністю, то визначення чинників та їх можливого впливу на формування таких витрат є, на думку авторів, надзвичайно важливим. Автори виділяють дві групи взаємопов'язаних чинників, що впливають на провадження певного виду зовнішньоекономічної операції, зокрема експортної, а саме: внутрішні та зовнішні. Додатково автори характеризують вплив чинників на формування

витрат на експортну діяльність залежно від стадій залучення суб'єкта господарювання до експортного ринку. На думку авторів, це надасть можливість об'єктивно оцінити величину витрат на кожній із стадій та виявити шляхи щодо її оптимізації.

Дослідження та виявлення факторів впливу на розвиток експортної діяльності підприємства є актуальним та поширеними і в працях зарубіжних дослідників. Так, А.Hodgkinson в результаті дослідження експортної діяльності австралійських підприємств стверджує, що на розвиток експорту найперше впливають такі фактори, як партнерство та співпраця, а також застосування сучасних методів ведення бізнесу, таких, як електронна комерція. Вплив науково-дослідних робіт на розвиток експорту, за результатами його дослідження, є менш значним [75, с.42]. Значний вплив партнерства та кооперації на розвиток експорту, особливо для малих підприємств, відмічає D.Tooke [78, с.66].

Е.Akdeve стверджує, що на розвиток експортної діяльності впливає розмір фірми, досвід, якість продукції, транспортні витрати та доводить незначний вплив витрат фірми на науково-дослідні роботи [72, с.749].

R.G. Javalgi, S.White та O.Lee серед факторів впливу на розвиток експортної діяльності фірми виділяли трудові фактори, а саме кількість працівників, обсяг збуту, досвід роботи, форму власності. Вплив цих факторів на розвиток експортної діяльності значно змінювався, на думку вчених, залежно від галузі, в якій працює підприємство [76, с.226].

Е.Нікітіна виділяє ключові фактори, управління якими забезпечує ефективну реалізацію експортного потенціалу підприємства: конкурентоспроможність продукції, можливість виробництва експортного асортименту в необхідних кількостях, якість збуту, характер застосовуваних комунікацій [42, с.156].

Як бачимо, в дослідженнях всіх авторів існують розбіжності, пов'язані з повнотою охоплення сукупності факторів формування ефективності експортної діяльності.

Важливо зазначити, що перелік найважливіших факторів буде залежати від галузевої приналежності підприємства, так само, як і від обраного ринку експорту. Загальна класифікація факторів ефективності експортної діяльності підприємства наведена у табл. 1.1.

Таблиця 1.1- Класифікація факторів ефективності експортної діяльності підприємства

Класифікація	Фактори ефективності експортної діяльності
З позиції відношення до середовища функціонування	Внутрішні; Зовнішні
За ступенем взаємозалежності	Незалежні; Частково залежні; Взаємопов'язані
За можливістю прогнозування	Прогнозовані; Непрогнозовані
За можливістю контролю	Контрольовані; Частково контрольовані; Неконтрольовані
За способом оцінювання та вимірювання	Піддаються вимірюванню; Не піддаються вимірюванню; Вимірюються експортним методом
За часом дії	Довгострокові; Середньострокові; Короткострокові
За тривалістю дії	Постійно діючі; Періодичні; Спорадичні
За характером впливу на ефективність експортної діяльності	Функціональні; Дисфункціональні

Джерело: складено автором на основі [40, с. 30]

З позиції відношення до середовища функціонування пропонуємо розділяти дані фактори на внутрішні (ендогенні) та зовнішні (екзогенні). Внутрішні фактори – це фактори, пов'язані з діяльністю підприємства, передбачають внутрішнє формування підприємства, можуть впливати як позитивно, так і негативно на ефективність експортної діяльності. фактори внутрішнього середовища: економічні (капіталовкладення, ціноутворення, бізнес-планування, мотивація, оцінка ризиків); організаційні (формування експортного потенціалу, система менеджменту, маркетинг, страхування діяльності, розрахунки, процес

реалізації продукції, технологія виробництва, ресурсне забезпечення); соціально-психологічні (соціальний захист, соціальні гарантії, вмотивованість у здійсненні ЗЕД).

Виділені нами ендогенні фактори наведені в табл.1.2.

Таблиця 1.2 - Внутрішні фактори впливу на розвиток експортної діяльності підприємства

Група факторів	Фактори
Організаційні	Розмір підприємства Організаційна структура
Виробничі	Наявність достатньої кількості ресурсів для виробничої діяльності Рівень якості продукції
Технологічні	Рівень технологічного забезпечення Відповідність міжнародним нормам та стандартам Проведення досліджень та розробок
Маркетингові	Інформаційна забезпеченість Застосування маркетингових досліджень Наявність стратегії експорту Наявність стратегії ціноутворення Наявність стратегії просування товарів Вибір ринків збуту та каналів розповсюдження Планування та організація експортної діяльності
Трудові	Кваліфікація персоналу Рівень продуктивності праці Оцінка результатів праці та стимулювання

Джерело: складено автором на основі [50, с. 94]

Зовнішні фактори – виникають у зовнішньому середовищі по відношенню до підприємства та впливають на ефективність експортної діяльності підприємства ззовні. Як зазначалося вище, фактори даного типу не піддаються контролю з боку підприємства. Зовнішні фактори ми пропонуємо розділити на фактори, що виникають у зовнішньому макросередовищі та зовнішньому мікросередовищі. Зовнішні фактори макросередовища – це фактори, що виникають у результаті державної політики на галузевому, державному чи міжнародному рівнях. Зовнішні фактори макросередовища наведені у додатку А. Що стосується факторів, які впливають на розвиток ЗЕД саме в міжнародному середовищі, то аналогічно, як і для зовнішнього

середовища на рівні власної країни ми пропонуємо розглядати окремо фактори, які діють на рівні держави та ринку.

Зовнішні фактори мікросередовища – це фактори, що виникають внаслідок діяльності конкурентів, обслуговування споживачів, тобто виникають і діють на рівні підприємств. Зовнішні фактори мікросередовища наведено у табл.1.3.

Таблиця 1.3 - Зовнішні фактори мікросередовища, що впливають на розвиток експортної діяльності підприємства

Група факторів	Фактори
Фінансові	Мотивація Інвестиційна політика щодо покращення інвестиційної привабливості Підтримка ліквідності та забезпечення платоспроможності
Галузеві	Інтенсивність технологічного розвитку галузі Конкурентоспроможність товарів конкурентів Організаційно-технічний рівень конкурентів Ринкова стратегія конкурентів Загроза чи можливість приходу нових конкурентів Можливість появи товарів-замінників
Економічні	Стан банківської системи Наявність системи кредитування та страхування експорту Наявність консалтингових та маркетингових компаній (послуг) Рівень цін на ресурси
Технічні	Діяльність науково-дослідних установ Рівень технічного забезпечення Доступність засобів комунікації та інформації
Інформаційно-освітні	Можливості підготовки спеціалістів ЗЕД Заходи з поліпшення взаємозв'язків з контактною аудиторією

Джерело: складено автором на основі [22, с. 272]

За ступенем взаємозалежності, фактори оділяються на незалежні, частково залежні та взаємопов'язані. Фактори ефективності експортної діяльності, на нашу думку, не слід розглядати ізольовано, оскільки деякі фактори сильно впливають один на одного, інші є абсолютно незалежними

За можливістю прогнозування фактори діляться на прогнозовані та непрогнозовані. Дана група охоплює фактори, вплив і зміна яких на діяльність підприємства може спричиняти як негативний, так і позитивний ефект на ефективність експортної діяльності. До непрогнозованих відносяться здебільшого фактори зовнішнього середовища.

За можливістю контролю фактори поділяються на контрольовані, частково контрольовані та неконтрольовані. Контрольовані фактори – це ті, зміна і наслідки яких знаходяться під контролем підприємства. Неконтрольовані фактори – фактори, наслідки впливу яких не залежать від підприємства. Цілком очевидно, що поділ факторів за можливістю контролю є досить умовним, оскільки часом неможливо однозначно віднести певний фактор до однієї з груп. Для одних підприємств він може бути цілком контрольованим, в той час як для інших – не піддаватися контролю. В такому випадку правильним буде говорити про ступінь контролю над даним фактором, або ж віднесення його до групи частково контрольованих.

За способом оцінювання та вимірювання фактори можна розділити на такі, що піддаються або ж не піддаються вимірюванню, та такі, що вимірюються експертним методом [3, с. 11-14].

За часом дії фактори можуть бути довгостроковими, середньостроковими та короткостроковими. Довгострокові фактори – це фактори, вплив яких на ефективність експортної діяльності справляє розтягнуту у часі дію. Дія середньострокових факторів проявляється не одразу. Короткострокові фактори характеризуються моментальним впливом на ефективність експортної діяльності.

За тривалістю дії фактори можна розділити на постійно діючі, періодичні та спорадичні. Постійно діючі фактори це ті, що завжди є присутніми та безперервно впливають на ефективність експортної діяльності підприємства. Періодичні фактори зазвичай проявляються через певні проміжки часу. Спорадичні, або ж епізодичні фактори, виникають не постійно, випадково, поодинокі, як, наприклад, за форсмажорних обставин.

За характером впливу на ефективність експортної діяльності фактори діляться на функціональні (позитивні), дія яких сприяє підвищенню ефективності експортної діяльності, та дисфункціональні (негативні), що

перешкоджають ефективному провадженню експортної діяльності підприємства [5].

Таким чином, внутрішні фактори мають місце в межах підприємства і спричинені його діяльністю. Зовнішні фактори мікросередовища – це ті чинники, які виникають у результаті державної політики, діяльності конкурентів, середовища в якому працює підприємство, тобто мають вплив на рівні держави, де функціонує підприємство.

1.3 Міжнародна галузева спеціалізація підприємств

Міжнародна спеціалізація являє собою взаємозв'язаний процес спеціалізації окремих країн, об'єднань, фірм і підприємств на виробництві окремих продуктів або частин продукції і кооперування для спільного випуску кінцевого товару. Але ця повинна базуватися на використанні прямих виробничих зв'язків, тісній взаємодії національних наукових і виробничих потенціалів, підвищенні рівня концентрації виробництва.

Відповідно до вітчизняної та міжнародної практики, а також прийнятого понятійного апарату під кооперуванням розуміють безпосередньо спрямовану на виробництво матеріальних цінностей та послуг діяльність економічних суб'єктів, які поєднують свої зусилля з метою економії витрат, підвищення ефективності та прибутковості виробництва, підвищення продуктивності праці, якості продукції, що виробляється, поліпшення систем управління та умов реалізації продукції [7, с. 100].

Спеціалізація дозволяє окремим країнам не витрачати величезні грошові ресурси на створення деяких виробництв для випуску товарів, а одержувати їх шляхом зовнішньої торгівлі. Це пов'язано з тим, що та чи інша країна має тривалим, професійним досвідом у виробництві тих чи інших високоякісних товарів, що дозволяє експортувати їх в інші країни, які імпортують такі товари, оскільки вони їх не виробляють в силу певних внутрішніх національних особливостей економік.

Система міжнародної спеціалізації, хоча й існувала на початку ХХ ст., найбільший розвиток отримала в другій половині ХХ. Цьому сприяло насамперед економічний і політичний розвиток окремих країн, науково-технічна революція, подальший розвиток всесвітнього ринку, політика державного регулювання економік (рис. 1.3).

До першої групи країн слід віднести в основному такі промислово розвинені західні країни, як США, ФРН, Англію, Францію, Канаду, Італію, Японію, які постачають на світовий ринок високотехнологічне обладнання, автомобілі, верстати, хімічні товари, побутову техніку. Разом з тим всередині цієї групи також існує спеціалізація по деяких видах продукції. Наприклад, виробниками і постачальниками авіаційної техніки є в основному США, Англія, Франція, ФРН, Італія, виробниками і постачальниками високоякісних автомобілів – корпорації США, Англії, ФРН, Франції, Японії, Італії, Швеції. У конкурентній боротьбі у виробництві побутової техніки пріоритет у спеціалізації мають Японія, ФРН, Голландія.

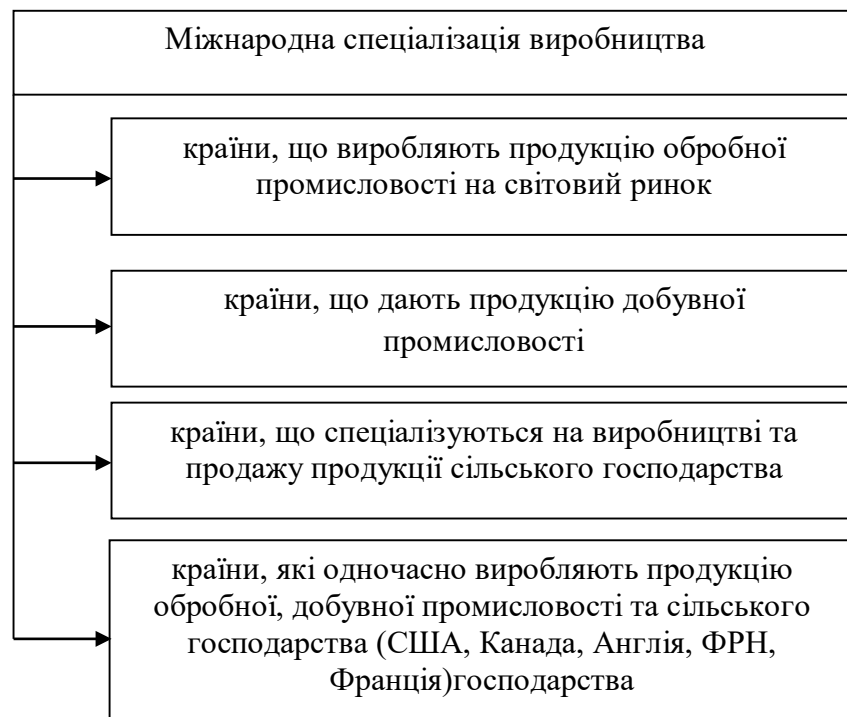


Рисунок 1.3 - Міжнародна спеціалізація виробництва

Джерело: складено автором на основі [41, с. 184]

До другої групи належать країни, що володіють потужними мінеральними ресурсами і продають їх на світовому ринку. Це насамперед нафтовидобувні країни Близького Сходу, Латинської Америки, Африки, що здійснюють продаж нафти і газу. В основному промислово розвиненим країнам. Крім того, до цієї групи слід віднести ряд країн Африки і Латинської Америки, а також такі промислово розвинені країни, як Швеція, Австралія, Канада, які видобувають і продають у великій кількості різні мінеральні ресурси (вугілля, руди чорних і кольорових металів, золото, срібло і т.д.).

До третьої групи відносяться країни, спеціалізація яких на всесвітньому ринку обмежується виключно сільськогосподарською продукцією, або через слабкий економічний розвиток в основному внаслідок колоніального панування ряду західних країн у XVIII–XIX ст., або в результаті даної спеціалізації. В першу чергу це стосується країн Азії, Африки і Латинської Америки [52, с. 40].

Міжнародна спеціалізація виробництва забезпечує відносно повне і економічне використання продуктивних сил кожної розвиненою в економічному відношенні країни. Розвиток і поглиблення міжнародної спеціалізації на базі поділу праці позбавляє багато країн від економічно непередбаченої і в ряді випадків непосильного завдання розвитку всіх галузей виробництва і дозволяє сконцентрувати зусилля і спеціалізуватися на виробництві певних видів продукції. Разом з тим воно виключає можливість утворення монокультурної структури економіки, оскільки передбачає створення в кожній країні раціонального господарського комплексу взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих галузей народного господарства. Однак таке формулювання прийнятне в основному для економічно розвинених країн і абсолютно не підходить багатьом країнам, що розвиваються, чия економіка продовжує носити монокультурний характер, тобто має одноманітну економічну спрямованість. Тому міжнародна спеціалізація при всій її специфіці повинна бути спрямована на

багатогалузеву структуру народного господарства, в якій поєднується оптимальний варіант співвідношення різних галузей. Однак дана концепція в цілому складна для виконання. Навіть у ряді промислово розвинених країн існує певна диспропорція в розвитку різних сфер економіки. Диспропорційність, причому значна, існувала і в соціалістичних країнах, про що свідчить низька частка продукції обробної промисловості в їх експорті на світовий ринок. Система замкнутого господарського комплексу, або одностороння, занадто вузька міжнародна спеціалізація економіки, завдає шкоди ефективності суспільного виробництва і знижує темпи економічного розвитку як окремих країн, так і всього світового господарства [5].

На даний момент можна виділити наступні форми міжнародної кооперації (рис. 1.4).



Рисунок 1.4 - Форми міжнародної кооперації

Джерело: складено автором на основі [59, с. 73]

Торгівля за кооперацією характеризується довгостроковою узгодженістю безпосередніх виробничих зв'язків. Основними ознаками міжнародної виробничої кооперації є: попереднє узгодження сторонами в договірному порядку умов спільної діяльності; наявність як безпосередніх суб'єктів виробничої кооперації промислових підприємств різних країн; координація господарської діяльності підприємств-партнерів з різних країн у певній, взаємоузгодженій сфері діяльності як головний метод співробітництва; закріплення в договірному порядку головних об'єктів кооперування готових виробів, компонентів, напівфабрикатів, технології; розподіл між партнерами завдань у межах узгодженої програми, закріплення за ними виробничої спеціалізації з урахуванням основних цілей кооперативної угоди; здійснення взаємних або односторонніх поставок товарів за узгодженим графіком виконання виробничих програм у межах угоди щодо кооперації, а не як наслідок виконання звичайних договорів купівлі-продажу.

Міжнародна спеціалізація виробництва розвивається в трьох напрямках – виробничому, територіальному і міжгалузевому (рис. 1.5).

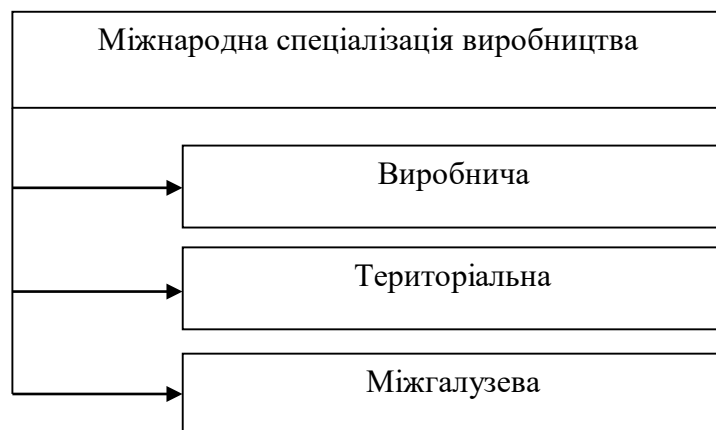


Рисунок 1.5 - Напрямки міжнародної спеціалізації виробництва

Джерело: складено автором на основі [60, с. 340]

Виробничий напрямок передбачає міжгалузєву та внутрішньогалузєву спеціалізацію, а також спеціалізацію окремих підприємств, компаній та

об'єднань. У територіальному напрямку виділяють спеціалізацію окремих країн, груп країн та регіонів на виробництві певних видів продукції та їх частин для світового ринку.

Міжгалузева спеціалізація – це взаємовідносини між державами з обміном продуктами різних галузей виробництва. З розвитком міжнародного поділу праці в міжнародній спеціалізації виробництва виникли такі поняття, як «міжнародноспеціалізована галузь» та «міжнародноспеціалізована продукція».

Міжнародноспеціалізована галузь характеризує ті галузі, які беруть найактивнішу участь в міжнародному поділі праці. Для них характерна висока частка продукції на експорт та високий рівень внутрішньогалузевої спеціалізації [61, с. 117].

Міжнародноспеціалізована продукція – це продукція, яка є предметом двосторонніх та багатосторонніх угод про розподіл виробничих програм і за умови виготовлення в одній чи декількох країнах значною мірою задовольняє потреби світового ринку в ній.

Конкретна предметна спеціалізація тієї чи іншої країни на окремих товарах (сировина, продовольство, обладнання, наукові розробки, інформаційні програми, патенти і ліцензії, деталі та вузли і т.п.) і послуги (туризм, морський транспорт, банківські операції, інжинірингові послуги і т.д.) визначається поєднанням національних і міжнародних чинників [63, с. 408]. Але, володіючи певною історичною і економічною наступністю, вона з часом може досить значно видозмінюватися.

Як відомо, найбільш узагальнена ознака Індустрії 4.0 є інтернет речей. Ісі види персоніфікованого виробництва, виробництво штучне, персоніфіковані сервіси до логістика.

На думку Хрупович С.Є. [65, с. 137] для України процес входження у світове господарство супроводжувався формуванням нераціональної структури експорту, а отже, малоперспективної моделі міжнародної спеціалізації. Основні риси моделі міжнародної спеціалізації економіки країни пов'язані з тим, що Україна експортує на міжнародні ринки ті товари

(харчові продукти, руди, метали, передусім чорні), які є відносно малодинамічними та характеризуються скороченням їхньої частки в глобальних продажах товарів. Водночас вкрай мізерними є поставки на високотехнологічні ринки, які визначають перспективи розвитку світової економіки.

Кооперація сьогодні є репродуктивною основою соціально-економічного та науково-технічного прогресу в світі, центром глобальних процесів, регіональної економічної інтеграції, транснаціоналізації міжнародної промислової кооперації і глобалізації світової економіки. Ця форма взаємодії була каталізатором для реструктуризації промисловості, в тому числі з-за широкого застосування електронних та інформаційних технологій [66].

Міжнародна спеціалізація і кооперація відповідають високому рівню розвитку продуктивних сил і виступають в якості однієї з найважливіших об'єктивних передумов для подальшого розвитку інтернаціоналізації господарського життя, зміцнення взаємозв'язку національних економік.

Важливість міжнародної кооперації пов'язана з постійною тенденцією збільшення капіталомісткості нових продуктів, що вимагає величезних фінансових ресурсів. Міжнародна кооперація дозволяє значно скоротити час підготовки нових продуктів і зменшити їх капіталоемність. Особливе значення в даний час грає і міжнародна виробнича спеціалізація, в т.ч. технологічна і науково-технічна. Роль міжнародної промислової і технологічної кооперації полягає в модернізації економіки за рахунок диверсифікації експорту. Міжнародна промислова і технологічна кооперація є каналом поширення і джерелом ноу-хау, технологічних інновацій і нововведень і широко використовується при спільних дослідженнях і розробках нових технологій [67, с. 235].

Важливим для реалізації набутого науково-технологічного потенціалу є співробітництво України в галузі науки і технологій з багатьма країнами. У сфері міжнародного співробітництва широко поширена як альтернативний

варіант кооперації підприємств практика об'єднання високотехнологічних компаній з різних країн на договірній основі для реалізації окремих науково-виробничих проектів. Цей процес відбувається, перш за все, шляхом створення крупних міжнародних консорціумів, техно-логічних спілок та альянсів між провідними ТНК, спільних підприємств, а також в інших формах, основу яких складає договір між учасниками. Серед таких організаційних структур в якості прикладу можна привести: Airbus і Eurfighter (союз ТНК в авіаційній сфері); Microelectronics and Computer Technology Corporation (MCC) і Sematech (союз ТНК в сфері виробництва комп'ютерної техніки); спільне підприємство Eurocopter (об'єднання ТНК в авіаційній сфері) [70, с. 20].

В умовах стрімкого розвитку світового господарства для України регіональні інтеграційні процеси є одним з найважливіших чинників розвитку національної економіки. При цьому пріоритетним завданням української економіки залишається переорієнтація міжнародної спеціалізації від сировинних експортно-орієнтованих галузей до наукомістких. З урахуванням економічних умов, в яких сформувалася сучасна міжнародна спеціалізація України, а також беручи до уваги тенденції і пріоритети розвитку лідерів світової економіки (ЄС, США, нові індустріальні країни), очевидні перспективи для нашої країни має розвиток ІТ-послуг.

Наприклад, Японія спеціалізується на виробництві автомобілів, суден, електроніки, годин; Намібія – на видобутку урану й алмазів; Замбія – експортер мідної руди і рафінованої міді; Колумбія – один із найбільших виробників кави.

Спеціалізуючись на виробництві певної групи товарів, конкретні країни отримують необхідні дефіцитні для них товари на міжнародному ринку за рахунок обміну з іншими країнами, що спеціалізуються на інших групах товарів.

Розвиток спеціалізації виробництва є наслідком технічного прогресу. В умовах сучасного етапу НТР посилюється взаємовплив спеціалізації і

розвиток техніки, що відбувається наступним чином. У структурі міжнародного поділу праці найбільш активну роль набуває одиничний поділ праці. Розвиток комплексної механізації та автоматизації виробництва на базі широкого використання комп'ютерів, мікропроцесорної техніки і робототехніки, у тому числі впровадження гнучких автоматизованих виробничих систем, обумовлює поглиблення, в першу чергу, подетальної, повузлової та технологічної міжнародної спеціалізації виробництва.

Міжнародна спеціалізація виробництва (далі - МСП) розвивається за двома напрямками: виробничим і територіальним. У свою чергу, виробничий напрям поділяється на міжгалузеву, внутрішньогалузеву спеціалізацію та спеціалізацію окремих підприємств. У територіальному аспекті МСП припускає спеціалізацію окремих країн і регіонів на виробництві певних продуктів та їх частин для світового ринку.

Відомі дві історичні форми міжнародної спеціалізації – міжгалузєва і внутрішньогалузєва [70, с. 19].

Міжгалузєва спеціалізація виробництва передбачає зосередження в окремих країнах певних галузей виробництва за відсутності цілого низки інших галузей. Раніше міжнародна спеціалізація виробництва розвивалась виключно як міжгалузєва, прикладом якої є спеціалізація багатьох країн Африки, Азії та Латинської Америки на виробництві мінеральної та сільськогосподарської сировини, а також деяких видів продовольства.

Певною мірою такий вид спеціалізації отримав розвиток і між розвинутими країнами, які мають відносно невеликі за розміром території та чисельність населення. Проте їх спеціалізація частково пов'язана також із географічним середовищем і природними умовами, вона більш прогресивна і характеризується виробництвом промислової продукції та напівфабрикатів. Прикладом такої спеціалізації є Швейцарія, яка відома на весь світ випуском годинників, Швеція – постачальник високоякісної сталі та підшипників, Бельгія – чавуну і сталі, Фінляндія – лісоматеріалів і продукції деревообробки тощо. Високорозвинені країни орієнтують своє виробництво

не тільки на національні, а й на міжнародні економічні потреби. Виготовлена ними продукція споживається в усіх частинах світу. Водночас посилюється орієнтація на переробку привізної сировини, замість традиційних місцевих виробництв формуються нові галузі промисловості.

Внутрішньогалузева спеціалізація виробництва пов'язана з галузями, що засновані не стільки на використанні природних ресурсів, скільки на результатах науково-технічної діяльності і охоплюють переважно розвинуті країни. Ці країни мають приблизно однакову галузеву структуру виробництва і можливість окремої країни посісти певне місце у міжнародній спеціалізації шляхом випуску найпомітнішої продукції, що залежить від рівня витрат на галузеві науково-дослідні роботи [67, с. 236].

Одним із напрямів внутрішньогалузевої спеціалізації є предметна спеціалізація, що полягає в зосередженні випуску певних видів продукції даної галузі у тій чи іншій країні. Зокрема, існує спеціалізація великих фірм США, Великої Британії, Німеччини, Японії, а отже, і самих цих країн на виробництві окремих видів обладнання, синтетичних матеріалів тощо.

Більш тісні зв'язки між виробниками різних країн виникають на основі подетальної спеціалізації, що являє собою спеціалізацію заводів окремої країни по випуску комплектуючих виробів, вузлів або деталей, які не мають самостійного споживання. Така спеціалізація отримала розвиток при виробництві масової продукції (автомобілів, радіоапаратури, тракторів тощо) і поширюється на випуск двигунів, електрообладнання, підшипників, коробок передач, приборів [19, с. 580].

Спеціалізація підприємств різних країн на виготовленні часткових продуктів пов'язана із сучасною НТР. Ускладнення технологічної структури виробництва призвело до зростання числа деталей і вузлів, що використовуються в готовому виробі. Наприклад, в легковому автомобілі налічується до 20 тис. деталей і вузлів, в прокатних станах – близько 100 тис.

Міжнародна спеціалізація пройшла кілька етапів розвитку. У 30-ті роки ХХ ст. в світі переважала міжнародна міжгалузева спеціалізація. Розвинені

країни спеціалізувалися на виробництві продукції обробних галузей, а країни, що розвиваються, – на продукції видобувних галузей. У 1950–1960-ті р. провідне місце продовжувала займати міжгалузева спеціалізація, але вже на рівні первинних галузей (автомобіле- і тракторобудування, літакобудування, виробництво взуття, годинників і т.п).

У 1970–1980-ті р. на перший план вийшла внутрішньогалузева спеціалізація і відповідний міжнародний обмін товарами-аналогами, що стимулював розвиток подетальної і технологічної спеціалізації. Різноманітні комбінації технологічних прийомів і певного набору вузлів деталей і комплектуючих виробів дозволяють отримувати різні за своїм функціональним призначенням вироби. Вузли й деталі стають вихідними конструктивними елементами нових видів виробів [20, с. 552].

Останнім часом отримала розвиток спеціалізація з виробництва комплектного обладнання, спорудження виробничих підприємств «під ключ». Галузі, що визначають характер міжнародної спеціалізації виробництва країни, є міжнародно-спеціалізованими галузями.

Галузь міжнародної спеціалізації – це галузь, яка визначає характер міжнародної спеціалізації країни. Її характерними ознаками є:

- значно вища частка експорту до цієї галузі порівняно з часткою експорту в інших галузях;
- більш висока питома вага такої галузі у виробництві даної країни порівняно з її часткою у світовому виробництві [22, с.272].

Основний показник рівня міжнародної спеціалізації галузі – коефіцієнт відносної експортної спеціалізації (Квес), який дорівнює відношенню питомої ваги товару в експорті країни до питомої ваги цього товару у світовому експорті розраховується за формулою 1.1.

$$E = \frac{\frac{p_i}{e_i}}{\bar{E}}, \quad (1.1)$$

де p_i – експорт j -го товару i -тої країни;

e_i – загальний експорт i -тої країни;

P – експорт j -го товару світового виробництва;

E – світовий експорт.

За допомогою цього коефіцієнта можна визначити товари й галузі, які є міжнародно спеціалізованими для даної країни:

- при $K_{вес} > 1$: чим більше $K_{вес}$, тим більш явною є міжнародна спеціалізація даної галузі.

- при $K_{вес} < 1$: чим нижче $K_{вес}$, тим менше підстав вважати дану галузь (товар) галуззю міжнародної спеціалізації.

Іншим показником, що характеризує міжнародну спеціалізацію країни є міжнародно спеціалізована продукція, яка є предметом двосторонніх та багатосторонніх угод міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва про поділ виробничих програм. Міжнародно спеціалізованими є також товари, вироблені в одній або декількох країнах і які задовольняють потреби світового ринку в них [28, с. 183].

Чим більш значне місце в складі експортованої продукції галузей міжнародної спеціалізації займають вироби передових галузей обробної промисловості, тим прогресивніший характер має міжнародна спеціалізація і тим вище її реальний рівень, і навпаки, явна перевага в експорті продукції видобувних галузей і сільського господарства – свідчення пасивної ролі країни в МПП, відносної відсталості міжнародної спеціалізації.

У сучасних умовах через об'єднання більшості держав світу в єдину економічну систему з розвиненим товарообміном і поділом праці нерационально «розпорошувати» потенціал однієї країни на піднесення всіх сучасних галузей господарства. Тому в цій ситуації доцільно сконцентрувати виробничі ресурси лише на тих галузях діяльності, в яких дана країна здатна домагатися кращих результатів в порівнянні з іншими

учасниками загальносвітового виробництва і для розвитку яких в даній країні є об'єктивні умови (природні ресурси, технологічні традиції, науково-дослідний доробок, кваліфіковані кадри).

Таким чином, спеціалізація створює передумови для міжнародного кооперування, тобто для формування тривалих виробничих зв'язків між спеціалізованими підприємствами, розташованими в різних країнах світу.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є дуже важливою і невід'ємною сферою господарської діяльності. Яка при не ефективному використанні всього комплексу сучасних методів і форм міжнародного бізнесу не здатна позитивно впливати на ефективність виробництва, його технічний рівень, якість продукції, що виробляється. Зовнішньоекономічна діяльність тісно пов'язана з проведенням різними господарськими суб'єктами ділових операцій на закордонних ринках. У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність», прийнятому в 16 квітня 1991 р, вказано, що: «Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності заснована на взаємовідносинах як на територіях України, так і за її межами». Тому зовнішньоекономічна діяльність включає два види ділових операцій: операції українських суб'єктів господарювання за межами України та закордонних господарських суб'єктів із різних країн в Україні. ЗЕД як процес є складним ланцюгом дій – від пошуку (зародження) підприємницької ідеї і до її втілення у конкретний проект підприємства, організації, фірми, який дозволить виготовляти необхідні товари, виконувати роботу та надавати послуги, які будуть конкурентоспроможними на міжнародних ринках. Позитивний результат цього процесу залежить від мети, яку ставить перед собою підприємство. Саме цей процес і повинен бути відображений у стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Суть ЗЕД як явища полягає в обміні товарами між іноземними суб'єктами господарювання. Проаналізувавши роботи

провідних вчених, які вивчають міжнародну діяльність, можна зробити висновок, що цей обмін виникає у процесі реалізації стосунків, що виникають між людьми. Тобто прослідковується такий зв'язок: суспільні відносини → економічні відносини → міжнародні економічні відносини → зовнішньоекономічні відносини. Згідно Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» суб'єктами ЗЕД крім фізичних та юридичних осіб, об'єднань фізичних та юридичних осіб, які мають постійне місце знаходження на території України; спільних підприємств зареєстрованих в Україні, є Україна як держава, місцеві органи влади й управління та інші держави, які діють в особі відповідних органів. Разом з тим така формальна належність не повинна вносити плутанину до класифікації, якщо не йдеться про господарські організації, які можуть створюватись державними органами, діяльність останніх вважається такою, що ведеться на макрорівні. ЗЕД підприємства базується на можливості отримання економічних вигод, виходячи з переваг МПП, міжнародних ділових відносин. Здійснення ЗЕД відбувається через встановлення прямих, безпосередніх господарських контактів між виробниками (продавцями, постачальниками) та через посередників. Вибір одного з методів матиме суттєвий вплив на діяльність машинобудівного підприємства, оскільки від цього залежить, хто братиме на себе ризики, які виникають в процесі здійснення ЗЕД.

2. Проведено теоретичний аналіз та уточнено суть ключових категорій, визначено та удосконалено класифікацію факторів, що впливають на розвиток експортної діяльності підприємства, проведено аналіз зарубіжних та вітчизняних підходів, методів та методик оцінки експортної діяльності підприємства, що дало змогу виявити відмінності, спільні ознаки між ними та їх недоліки. Фактор – це компонент будьякого виробничого процесу, якому властива визначена постійна сукупність, склад загальних властивостей, ознак, достатніх для віднесення даних компонентів до певного класу цілісних явищ, речей. З іншого боку, фактор – це явище суспільного рівня, причина, що викликає зміни, джерелом яких є навколишнє середовище (довкілля). Зовнішні фактори, стверджують дослідники, не залежать від діяльності підприємства, але кількісно визначають рівень

використання всіх видів ресурсів. До зовнішніх факторів прямої дії відносять: державноадміністративні (державна підтримка, державне регулювання, регулювання і підтримка з боку органів місцевого самоврядування); науково-технічні (технологічні, технічні, організаційно-економічні); кон'юнктурні (зміна попиту та пропозиції у взаємозв'язку з ціною в умовах конкуренції). До зовнішніх факторів непрямой дії відносять загальноекономічні (демографічні фактори, політична ситуація в країні, рівень доходів населення), соціальнополітичні та природні (природно-кліматичні, територіально-географічні). На внутрішні фактори безпосередній вплив здійснює діяльність підприємства та трудового колективу. Основні внутрішні фактори безпосередньо пов'язані з сутністю показників ефективності та визначають результати роботи підприємства. Внутрішні неосновні фактори не пов'язані напряму з сутністю показників ефективності, хоча також визначають кінцеві результати. Внутрішні основні фактори включають чотири групи: організаційні, технологічні, фінансово-економічні та ринкові.

3. Міжнародна спеціалізація являє собою взаємозв'язаний процес спеціалізації окремих країн, об'єднань, фірм і підприємств на виробництві окремих продуктів або частин продукції і кооперування для спільного випуску кінцевого товару. Але ця повинна базуватися на використанні прямих виробничих зв'язків, тісній взаємодії національних наукових і виробничих потенціалів, підвищенні рівня концентрації виробництва. Відповідно до вітчизняної та міжнародної практики, а також прийнятого понятійного апарату під кооперуванням розуміють безпосередньо спрямовану на виробництво матеріальних цінностей та послуг діяльність економічних суб'єктів, які поєднують свої зусилля з метою економії витрат, підвищення ефективності та прибутковості виробництва, підвищення продуктивності праці, якості продукції, що виробляється, поліпшення систем управління та умов реалізації продукції. Спеціалізація дозволяє окремим країнам не витратити величезні грошові ресурси на створення деяких виробництв для випуску товарів, а одержувати їх шляхом зовнішньої торгівлі. Під міжнародною спеціалізацією виробництва розуміють

таку форму поділу праці між країнами, за якої концентрація однорідного виробництва збільшується на базі диференціації національних виробництв, виділення в самостійні технологічні процеси, в окремі галузі виготовлення продукції понад внутрішні потреби. Основними формами міжнародної кооперації є: спільне виробництво, підрядна кооперація, поставки в рамках ліцензійних угод, доповнення виробничих потужностей партнера, поділ виробничих програм, організація спільних підприємств.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1 Формування ринкової стратегії у процесі діяльності українських підприємств

Сучасні міжнародні ринки є надзвичайно привабливою сферою, яка створює значні перспективи для підприємств. Але характерною рисою зовнішніх ринків є жорстка конкуренція, тому вихід підприємства на ці рівні роботи передбачає високий рівень управління та використання сучасних методів виходу на зовнішні ринки. Експортно-імпортна політика підприємства потребує розробки спеціального підходу до підтримання високої конкурентоспроможності виробленої продукції та використання ефективних методів маркетингу.

Для того, щоб користуватися попитом на зовнішніх ринках українські підприємства повинні виробляти конкурентні товари та надавати конкурентні послуги. Досягти цього можна, насамперед розробивши стратегію просування національних товарів на світовому ринку. Така стратегія повинна бути побудована не «в простому нарощуванні обсягів експорту, а в сприянні створенню довгострокових конкурентних переваг та стабільному розширенні, якісному поліпшенні, на основі цих переваг, позицій країни на світовому ринку».

Для ефективного включення у світовий економічний простір українським підприємствам необхідно виробляти таку продукцію, яка буде конкурентоспроможною на зовнішніх ринках. Це може бути досягнуто на підставі розробки стратегії просування національного експорту на світовому ринку. Така стратегія повинна полягати не в простому нарощуванні обсягів експорту, а в сприянні створенню довгострокових конкурентних переваг та стабільному розширенні, якісному поліпшенні, на основі цих переваг, позицій країни на світовому ринку [7, с. 92].

Якщо проаналізувати стратегії українських підприємств на зовнішніх ринках (хоча більшість з них не схильні коментувати свої дії як стратегію) можна виділити два типи, які є протилежні за цілями та основними методами реалізації. Назвемо їх «початкове нагромадження капіталу» (націлена на отримання максимального прибутку сьогодні, причому, будь-якими шляхами) і стратегія «довготривалого перебування» (направлена на стабільне зростання бізнесу у визначеному напрямку та стилі).

Підприємства об'єктивно зацікавлені у виході на зовнішній ринок для максимізації прибутку за рахунок використання ефекту масштабу. Зовнішньоекономічна діяльність має велику низку різноманітних угод, які можна поділити на три основні типи: операції натурального обміну; операції, що передбачають участь продавця у реалізації товарів, які пропонує покупець; та операції в рамках промислового співробітництва.

Інший керуючий принцип у відношенні проникнення на зовнішні ринки – використання прикладу діяльності багатонаціональних компаній. «Це не тільки забезпечить «зачіпку», але і приведе до сегментів, де місцеві фірми зможуть опинитись в не вигідному положенні» [5].

Вибір стратегії виходу пов'язаний, насамперед, із роллю і масштабами зовнішньоекономічної діяльності для конкретної фірми. Якщо зовнішньоекономічна діяльність має не значне місце в загальних результатах, то не доцільно витратити багато зусиль на розробку спеціальної зовнішньої стратегії. І навпаки, при збільшенні масштабів зовнішньої торгівлі, а також в

умовах наростання конкуренції на міжнародних ринках створити цілісну систему міжнародного стратегічного менеджменту. «Вона включає не тільки розробку стратегії, але і її реалізацію та стратегічний контроль» [3, с.12].

Основною метою, з якою підприємства виходять на зовнішній ринок, є максимізація прибутку за рахунок використання ефекту масштабу. Досягнення цієї мети не вичерпує всі елементи мотиваційного механізму (рис. 2.1), який складається із конкретних збуджувальних мотивів. Водночас не слід залишати поза увагою й інші фактори, які ставлять під сумнів доцільність виходу підприємства на зовнішні ринки [4, с.116]. Існує велика кількість підприємств, які для виходу на зовнішні ринки використовують зустрічну торгівлю. За оцінками ГАТТ, частка зустрічної торгівлі складає 8-10% загального обсягу світової торгівлі [3, с.11-14].



Рисунок 2.1 - Елементи мотиваційного механізму виходу підприємств на зовнішні ринки

Джерело: складено автором на основі [3, 11-14]

Зовнішня торгівля охоплює широкий діапазон форм зовнішньоторговельних угод, які можна класифікувати за трьома групами: операції натурального обміну; операції, що передбачають участь продавця у реалізації товарів, запропонованих покупцем; операції в рамках промислового співробітництва. Для доступу на закордонні ринки, як зазначає М.Дідківській [5] підприємство повинно пройти ряд етапів, кожен з яких має ряд своїх особливостей (рис.2.2).

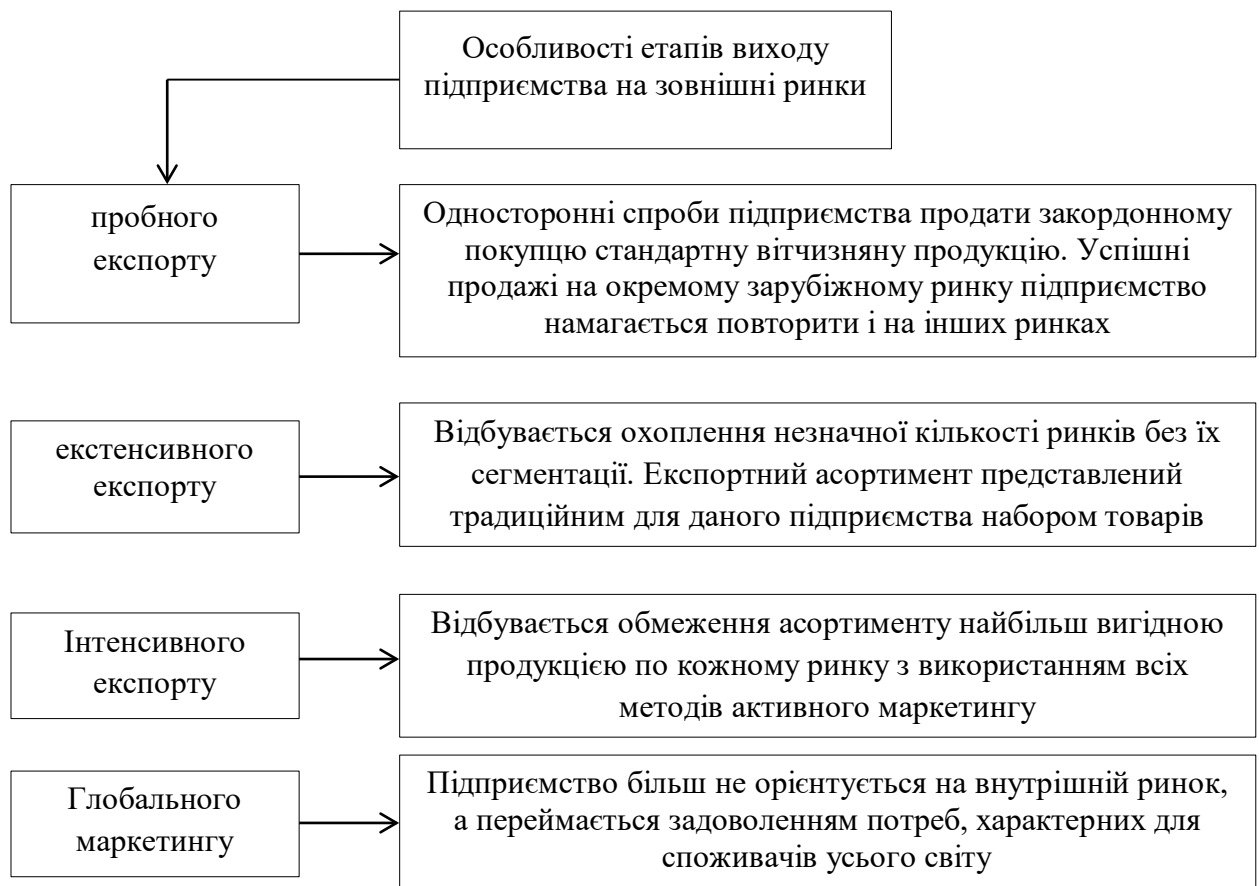


Рисунок 2.2 - Етапи виходу підприємства на зовнішні ринки

Джерело: складено автором на основі [18, с. 260]

На нашу думку, якщо враховувати всі етапи, то такий підхід швидше можна назвати довготривалою стратегією ЗЕД, а не стратегією виходу на зовнішні ринки, але саме такий шлях дозволяє підприємству утримувати конкурентноздатні позиції на міжнародних ринках протягом довгого періоду часу.

У процесі проникнення на зовнішні ринки фірма повинна вибрати такі сегменти, в яких її база дає переваги і які отримали не достатній розвиток чи тільки зароджується в зарубіжних країнах. Увага місцевих фірм чи міжнародних конкурентів, які базуються в інших країнах, часто буде направлена на інші питання, тому вони будуть погано підготовлені до ведення боротьби.

Другий керуючий принцип у відношенні проникнення на зовнішні ринки заключається в тому, щоб наслідувати приклад багатонаціональних компаній. Це не тільки забезпечить „заціпку”, але і приведе до сегментів, де місцеві фірми зможуть опинитись в не вигідному положенні [19, с. 580].

Вибір стратегії виходу пов'язаний, насамперед, із роллю і масштабами ЗЕД для конкретного підприємства. Якщо ЗЕД займає не значне місце в загальних результатах, то навряд чи доцільно витратити багато зусиль на розробку спеціальної зовнішньої стратегії. І навпаки, при збільшенні масштабів ЗЕД, а також в умовах наростання конкуренції на міжнародних ринках варто не тільки мати спеціальні стратегії, але і створювати систему міжнародного стратегічного менеджменту.

Вітчизняні та зарубіжні автори виділяють основні етапи формування стратегії виходу на зовнішні ринки [15, с.95]. Провівши аналіз їх праць цей процес схематично можна відобразити наступним чином (рис. 2.3).

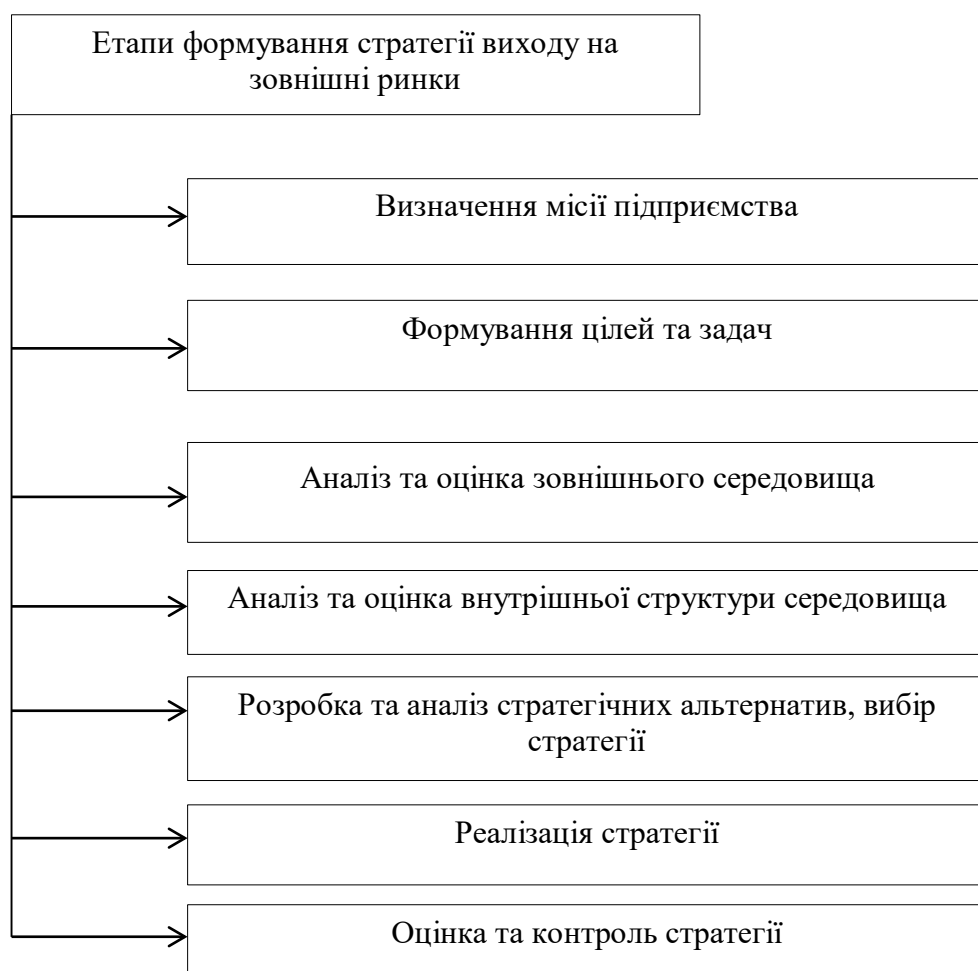


Рисунок 2.3 - Етапи формування стратегії виходу на зовнішні ринки

Джерело: складено автором на основі [24, с. 15]

Дуже часто підприємства виявляються не в змозі реалізувати вибрану стратегію. Причини цього наступні: неправильно проведений аналіз та помилкові висновки; не передбачувані зміни у зовнішньому середовищі; невміння підприємства залучити до реалізації стратегії свій внутрішній потенціал.

Успішній реалізації стратегії сприяє виконання наступних вимог: цілі стратегії повинні бути добре структуровані, доведені до працівників та сприйняті ними; необхідно мати чіткий план дій по реалізації стратегії, який передбачає забезпечення всіма необхідними ресурсами.

Вибір стратегії фірми здійснюється керівництвом на основі трьох складових: ключових факторів, які характеризують стратегію; результатів аналізу портфеля продукції, альтернативних варіантів стратегій;

результатів аналізу портфеля продукції; альтернативних варіантів стратегії.

Серед основних ключових факторів, які визначають стратегію підприємства, необхідно врахувати наступні:

- переваги підприємства;
- цілі підприємства;
- інтереси вищого керівництва;
- кваліфікація персоналу;
- зобов'язання підприємства;
- ступінь залежності від зовнішнього середовища;
- фактор часу;
- фінансові результати [29, с. 96].

Переваги, якими володіє підприємство, повинні відігравати вирішальну роль при виборі стратегії. У залежності від наявних конкурентних переваг та конкурентних бар'єрів всі фірми можна поділити на дві групи: сильні та слабкі. Підхід до вибору стратегій у них різний. Політика сильних фірм зводиться до наступного: максимальному використанню переваг їх лідируючого положення, посиленню позицій; розгортання бізнесу в нових для фірми видах діяльності, при занепаді яких, необхідно робити ставку на диверсифікацію. Слабкі ж – повинні обирати стратегії, що ведуть до їхнього росту, якщо такі стратегії відсутні, то вони повинні покинути даний вид економічної діяльності.

Американські спеціалісти з стратегічного планування запропонували матрицю вибору стратегій. У таблиці 2.1 представлені основні стратегії в залежності від двох параметрів: динаміки зростання ринку та конкурентної позиції підприємства.

Таблиця 2.1 - Матриця стратегій Томпсона і Стрікланда

II квадрат	I квадрат
1. Перегляд стратегії концентрації 2. Горизонтальна інтеграція (злиття) 3. Скорочення 4. Ліквідація	1. Концентроване зростання 2. Вертикальна інтеграція 3. Концентрична диверсифікація

III квадрат	IVквдрат
1. Скорочення витрат 2. Диверсифікація 3. Скорочення 4. Ліквідація	5. Концентрична диверсифікація 6. Конгломератна диверсифікація 7. Горизонтальна диверсифікація (спільне підприємство в новій області)

Джерело: складено автором на основі [34, с. 384]

Я.П. Машталір відзначає, що вибір стратегії дуже залежить від циклічності розвитку, точніше від того етапу, на якому знаходиться підприємство у своєму розвитку і, як правило, здійснюється на основі визначення п'яти «П»: стратегія – план; стратегія – принципи поведінки, стратегія – позиція, стратегія – перспектива, стратегія – прийом (маневр) [32, с.480].

Українські економісти наводять три основні способи виходу на зовнішні ринки: експорт; спільна підприємницька діяльність; стратегія прямого інвестування.

Застосовуючи стратегію експорту, підприємство виготовляє свої товари у власній країні, пропонуючи їх на експорт. Переваги цього способу наступні: потребує мінімальних змін у товарному асортименті підприємства, його структурі; потребує мінімальних інвестиційних витрат та поточних грошових зобов'язань; забезпечує мінімальний ризик при вході на ринок та легкість виходу.

Стратегія виходу підприємства на зовнішні ринки за рахунок створення спільних підприємств ґрунтується на поєднанні його зусиль із ресурсами комерційних підприємств країни партнера з метою створення виробничих та маркетингових потужностей. Міжнародний маркетинг виділяє чотири види СПД: ліцензування; виробництво за контрактом; управління за контрактом; підприємства спільного володіння.

Стратегія прямого інвестування полягає в тому, що в процесі ведення зовнішньої торгівлі, з часом підприємство засновує за кордоном власні виробничі філії для виготовлення товарів ЗЕД [34, с.384]. На нашу думку, дана стратегія не може розглядатись як стратегія виходу на

зовнішні ринки, оскільки вона має більш ширші стратегічні цілі, а перенесення виробничих потужностей за межі держави, може стати кінцевою метою стратегії розвитку ЗЕД.

Деякі стратегії міжнародного маркетингу компанії зараховують до стратегій виходу на зовнішні ринки. Це так звані цінові стратегії – це діючі на фірмі принципи призначення ринкової ціни на продукт чи послугу. Без сумніву, політика фірми у сфері цін є стратегічним питанням, оскільки вона впливає на прибуток, рівень попиту, прихильність споживачів, способи просування товару на ринок. Зазвичай виділяють три групи цінових стратегій: піонерні; стандартні; адаптаційні.

У сучасних умовах помітно зросла роль міжнародної інвестиційної діяльності як форми міжнародного бізнесу. Цей спосіб виходу на зовнішній ринок передбачає інвестування капіталу у створення за кордоном власних складальних або виробничих підрозділів, забезпечуючи найбільш повне залучення підприємства до зовнішньоекономічної діяльності. У міру накопичення компанією досвіду експортної роботи і за досить великого обсягу такого зовнішнього ринку виробничі підприємства за кордоном дають змогу очікувати на значні вигоди [10, с. 88].

Аналіз форм виходу підприємств на зовнішні ринки показує, що кожна з них має як переваги, так і недоліки (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 - Переваги та недоліки пріоритетних форм освоєння зовнішніх ринків

Форма	Переваги	Недоліки
Експорт	<ul style="list-style-type: none"> – потребує мінімальних змін у товарному асортименті підприємства, його структурі; – необхідність мінімальних інвестиційних витрат та поточних грошових зобов'язань; – наявність мінімального ризику при вході на ринок та легкість виходу 	<ul style="list-style-type: none"> – ізолюваність виробника від ринку споживача та доступу до інформації про реакцію споживача на товар; – залежність експортера від посередника; – недостатня увага посередника до роботи з товаром експортера

Спільне підприємство	<ul style="list-style-type: none"> – об'єднання капіталів; – синергетичний ефект; – можливості отримати певні пільги, переваги місцевого партнера; – можливості швидкої адаптації місцевого середовища за допомогою місцевого партнера 	<ul style="list-style-type: none"> – поєднання двох і більше корпоративних культур не завжди дає можливість подолати суперечності; – існує ризик набуття нового конкурента
Пряме іноземне інвестування	<ul style="list-style-type: none"> – економія за рахунок витрат на виробництво та доставку; – збільшення обсягу реалізації, якщо встановлена імпортна квота або обмежені виробничі потужності вдома; – маркетингові переваги (адаптація товару, контроль над розподілом, гнучке просування, знання конкурентного середовища, імідж компанії) 	<ul style="list-style-type: none"> – збільшення витрат на маркетинг; – вищий ризик утрат унаслідок високих ресурсних вкладень; – необхідність стратегічного планування; – тривалий період окупності; – складність реінвестування у разі провалу або зміни стратегії

Джерело: складено автором на основі [15, с. 95-100]

Таким чином, кожна з форм виходу фірми на зовнішній ринок має як недоліки так і безумовні переваги, які треба розглядати в контексті особливостей товару, який фірма/підприємство прагне реалізовувати за кордоном, тому, на нашу думку, доцільно зіставити стратегії виходу за такими критеріями: можливості ринку (близькість до споживача, можливість швидко реагувати на зміни потреб, контролювати тенденції попиту та пропозиції); гнучкість; ресурсні вимоги (необхідність мати певну кількість фінансових, матеріальних та трудових ресурсів для організації та розвитку діяльності); можливості застосування міжнародного маркетингу (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 - Порівняльна характеристика форм виходу українських підприємств на зовнішні ринки

Критерії, якими керуються фірми під час вибору форм освоєння ринків збуту	Форми виходу підприємств на зовнішні ринки		
	Експорт	Спільне підприємництво	Пряме володіння
Можливості ринку	Низький	Середня	Високий
Гнучкість	Середня	Висока	Низька
Ресурсні вимоги	Низькі	Середня	Високі
Ступінь ризику	Низький	Середній	Високий
Використання концепції міжнародного маркетингу	Низька	Середня	Висока

Джерело: складено автором на основі [17, с. 70-76]

Аналіз даних таблиці 2.3 показує, що підприємство у своїй зовнішньоекономічній діяльності вибирає експортну форму діяльності: пряму чи непрямую. Вибір форми залежить, як правило, від життєвого циклу підприємства. Ті підприємства, які тільки починають експортну діяльність, вибирають непрямий, опосередкований посередниками експорт. Він пов'язаний із низькими ризиками ресурсних вимог та загроз виникнення непередбачених утрат очікуваного прибутку. Пряма форма експорту пов'язана з високими ризиками ресурсних вимог, а постійна зміна бізнес-середовища унеможлиблює швидко й адекватно до нього адаптуватися.

Таким чином, після вибору стратегії підприємства, її реалізації або внаслідок прийнятого рішення зміни стратегічних напрямків необхідно провести її оцінку. Вона здійснюється у вигляді аналізу того, як враховані фактори при її формуванні. Результати оцінки дозволяють визначити, чи приведе вибрана стратегія до досягнення фірмою своїх цілей чи ні. Отже, задача підприємства обрати оптимальну стратегію проникнення на зовнішній ринок, обравши той тип стратегії, який найбільш ефективно дозволить реалізувати поставлені підприємством завдання.

2.2 Динаміка іноземних інвестицій на державному та регіональному рівнях

Розглянемо пряме іноземне інвестування (далі - ПІІ) як додаткове джерело інвестицій. Платіжний баланс тлумачить визначення прямих іноземних інвестування як придбання у власність чи кредитування зарубіжним підприємством, за умови що частина власників є резидентами країни інвестора. На макрорівні процес залучення іноземних інвестицій є частиною сукупного іноземного капіталу який задіяний при процесі економічного перетворення. Дане перетворення можливе за умови надходження ПІІ у вигляді матеріальних коштів, технологій ноу-хау, патентів.

Враховуючи дефіцит власних фінансових ресурсів та критичне зменшення інвестицій Україні, залучений іноземний капітал як форма прямих і портфельних інвестицій джерелом фінансування, яке дає можливість покривати тимчасові розриви у коштах вітчизняного виробника.

Збільшення валових інвестицій за рахунок прямих іноземних інвестицій є унікальною можливістю оскільки одночасне збільшення фінансування не призводить до зростання державного боргу, що напряду зменшує зовнішню заборгованість, яка станом на 31.12.2019 р. складає 114 707 млн дол США.

Слід відмітити що проекти із залученими іноземними інвестиціями мають свої особливості. При прийнятті рішення іноземний інвестор має ряд вимог до підприємства, як правило інвестиційний проект не тільки збільшувати потужності підприємства але й має вести до енергозбереження з обов'язковим дотриманням екологічних норм. З метою залучення додаткових іноземних необхідно впровадити ефективну систему податкових та митних пільг, особливі умови страхування. Адже впровадження подібних інвестиційних проектів збільшує кількість зайнятих осучаснює виробництво та робить продукцію конкурентоспроможною на міжнародному ринку.

Слід зауважити що в економічно розвинутих країнах потенційний інвестор є обмежений, більшість інвестиційних векторів вже зайняті, відбувається процес постійного пошуку вільних об'єктів фінансування. Тому Україна є потенціалом для іноземного інвестора адже вільних інвестиційних зон достатня кількість.

Прямі іноземні інвестиції в економіку України за останні 5 років надходили досить нерівномірно. Динаміка їх надходження за період 2015-2019 роки наведена в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 - Прямі іноземні інвестиції в Україні з 2015 по 2019 рр., млн дол. США

Роки	Прямі іноземні інвестицій	Сальдо
------	---------------------------	--------

	в Україну		з України			
2015	2961	2551	-51	-162	+3012	907.4%
2016	3284	323	16	67	+3268	8.5%
2017	2202	-1082	8	-8	+2194	-32.9%
2018	2355	153	-5	-13	+2360	7.6%
2019	3070	715	648	653	+2422	2.6%

Джерело: складено автором на основі [45]

Дані таблиці 2.4 показують, що надходження прямих іноземних інвестицій в Україну за період з 2015 до 2019 року значно коливаються та суттєво залежить від стану та зміни політичної й економічної ситуації в країні та світі. Найбільший обсяг надходжень іноземних інвестицій в Україну відбувся у 2016 році – 3284 млн дол. США. У 2015 і 2016 роках ситуація почала дещо покращуватись і обсяг іноземних інвестицій в економіку України становив відповідно 2961 і 3284 млн дол. США, що, між тим, значно менше, ніж у 2012 році. Але не виправдання надій на стабілізацію політичної ситуації, боротьбу з корупцією, ефективність економічних реформ знов призвело до скорочення надходжень прямих іноземних інвестицій, обсяг яких у 2017 році порівняно з 2016 роком зменшився майже на 32, 9%. Незначне збільшення надходжень у 2018 році, всього на 153 млн дол. США. У 2019 році прямі іноземні інвестиції в Україну склали 3070 млн дол. США, так це продовжує свідчити про недовіру іноземних інвесторів до можливостей стабільного ведення бізнесу та поліпшення інвестиційного клімату в країні.

Наведемо динаміку прямих іноземних інвестицій в Україну протягом 2015-2019 рр. (рис. 2.4).

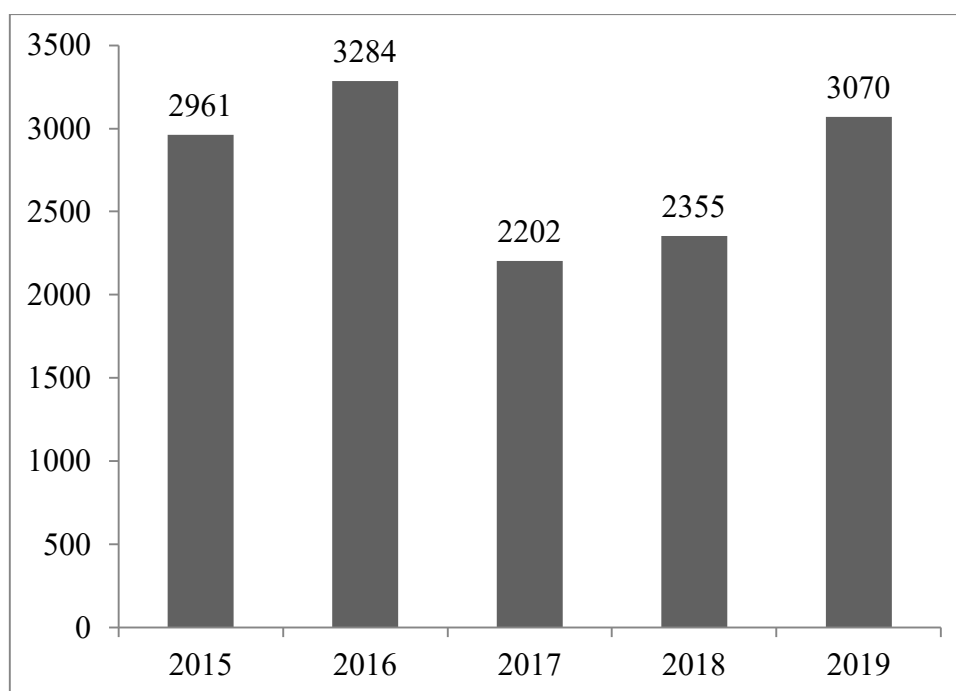


Рисунок 2.4 – Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну протягом 2015-2019 рр., млн. дол. США

Джерело: складено автором на основі [45]

За даними рис. 2.4 зазначимо, що у 2019 р. обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну збільшився на 109 млн. дол. США або 3,7% порівняно з показником 2015 р. Цей показник є не таким значним, але покращення існують.

Проаналізувавши надходження прямих іноземних інвестиції в Україну з 2015 по 2019 рр. можна зробити висновок, що немає ніякої закономірності, будь-яка систематичність тут відсутня.

З 2015 року по 2016 рік можемо побачити поступове зростання потоків прямих іноземних інвестицій, але в 2017 рік відбулося зменшення на 1 082 млн. дол. США в порівнянні з 2016 роком. У 2019 році відбулося зростання обсягу прямих іноземних інвестицій на 715 млн. дол. США. Після світової економічної кризи найкращий показник потоків прямих іноземних інвестицій можемо спостерігати в 2012 році. На тенденцію до зниження потоків прямих іноземних інвестицій в Україні вплинули такі невирішені фактори, як:

зневіра до судової системи, високий корупційний рівень, волатильність курсу, монополізація ринків та війна на сході України.

Розглянемо динаміку надходжень прямих іноземних інвестицій за світовими регіонами табл. 2.5.

Таблиця 2.5 - Динаміка прямих іноземних інвестицій по регіонах протягом 2015-2019 рр., млн. дол. США

Регіон	2015	2016	2017	2018	2019	2019/2015	
						Абсол, млн. дол. США	Відносне, %
Європа	20582	17034	17111	17725	18780	-1802	-8,8
Азія	13012	11003	10180	10373	11162	-1850	-14,2
Африка	206	133	144	160	125	-81	-39,3
Америка	4129	3530	3361	2899	2902	-1227	-29,7
Австрія і Океанія	37	25	43	44	49	12	32,4
Усього	38357	32123	31230	31606	32905	-5452	-14,2

Джерело: складено автором на основі [45]

Аналізуючи дані таблиці 2.5, досить неоднозначні тенденції, адже до 2019 р. відбувалось збільшення інвестиційних потоків в цілому в Україну так і окремо по регіонах. Зазначимо, що у 2019 р. відбулося зменшення прямих іноземних інвестицій в Європу на 1802 млн дол. США або на 8,8%, Азію на 1850 млн дол. США або на 14,2%, Африку на 82 млн дол. США або на 39,3%, Америку на 1227 млн дол. США або на 29,7% та збільшилися прямі іноземні інвестиції в Австрію і Океанію на 12 млн дол США або на 32,4% порівняно з 2015 р. Починаючи з 2016 р. відбувається раптове зменшення прямих інвестицій. Дана ситуація пов'язана в першу чергу із військово-політичної ситуації в Україні, революція, зміна влади, втрата територій, військові дії, та нестабільність макроекономіки країни негативно впливає на інвестиційну привабливість країни.

На рис. 2.5 наведемо структуру прямих іноземних інвестицій за регіонами світу за 2019 р.

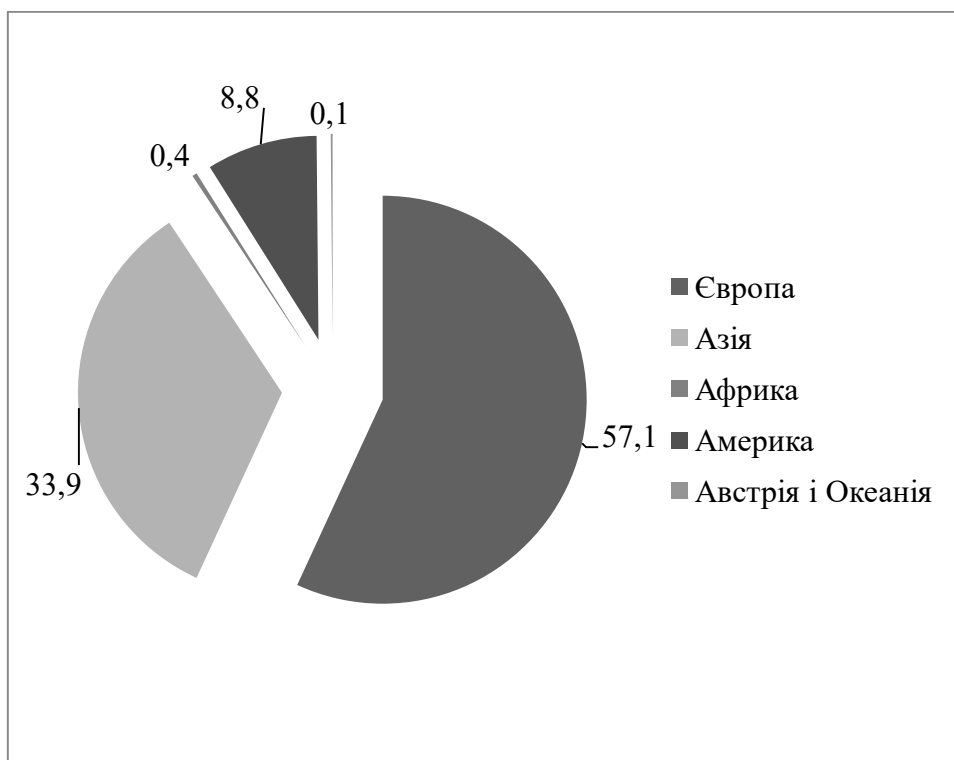


Рисунок 2.5 - Структура прямих іноземних інвестицій за регіонами світу за 2019 р., %

Джерело: складено автором на основі [45]

Оглядаючи структуру прямих інвестицій рис 2.5, найбільшими регіонами які інвестують в економіку країни є в першу чергу: Європа – 57,1% та Азія– 33,9% від загальних інвестованих коштів, на Америку та Африку припадає 9,3%. Отже, України займає не останню позицію серед країн, які є привабливими для інвесторів, незважаючи на зниження макроекономічного стану на міжнародних ринках.

Проаналізуємо прямі інвестиції (акціонерний капітал) з країн ЄС в економіці України за 2015-2019 рр. (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 - Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з країн ЄС в економіці України протягом 2015-2019 рр. млн дол США

Країна	2015	2016	2017	2018	2019	2019/2015, млн дол США
Австрія	1352	1153	1100	1039	1150	-202
Велика	2146	1785	1947	1944	-	-2146

Британія						
Данія	149	139	138	154	158	9
Естонія	240	243	222	235	239	-1
Італія	208	216	197	202	242	34
Литва	188	137	123	125	150	-38
Люксембург	399	364	660	516	485	86
Нідерланди	6887	6090	6028	6395	7119	232
Німеччина	2111	1605	1564	1683	1701	-410
Польща	708	679	509	571	632	-76
Угорщина	466	334	498	511	565	99
Фінляндія	103	89	110	131	142	39
Франція	1342	1299	616	723	744	-598
Чехія	113	106	106	116	116	3
Швеція	364	334	329	351	345	-19
Кіпр	11972	9895	8786	8933	9545	-2427
Інші	561	513	494	517	3789	3228
Усього з країн ЄС	29308	24983	23426	24145	25972	-3336

Джерело: складено автором на основі [45]

Розглянемо більш детально найбільш інвестиційно-лояльний регіон, а саме країни Європи. Згідно даних таблиці 2.6 яка характеризує обсяги прямих іноземних інвестицій з країн Європи. За 2019 р. спостерігаємо зменшення прямих ноземних інвестицій з країн ЄС в економіку України Австрії на 202 млн дол США, Естонії на 1 млн дол США, Литви на 38 млн дол США, Німеччини на 410 млн дол США, Польщі на 76 млн дол США, Франції на 598 млн дол США, Кіпру на 2427 млн дол США порівняно з показником 2015 р.

Тенденції щодо скорочення інвестицій є досить значними, що в свою чергу засвідчує високу ризиковість інвестиційних вкладень в економіку України.

На рисунку 2.6 продемонструємо найбільших інвестиційних партнерів України в 2019 р.

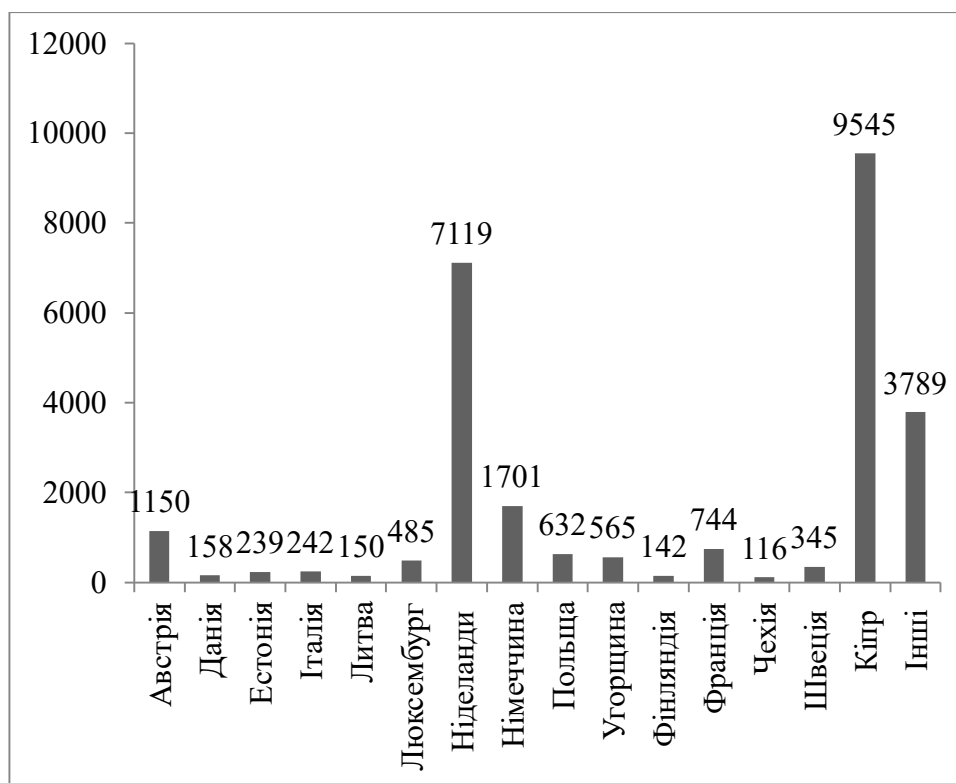


Рисунок 2.6 - Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з країн ЄС в економіці України в 2019 р. млн дол США

Джерело: складено автором на основі [45]

За даними рис. 2.6 найбільшими інвесторами залишається Кіпр 9545 млн дол. США; Нідерланди 7119 млн дол. США; Німеччина 1701 млн дол. США.

Домінування Кіпру як найбільшого інвестора є суб'єктивним, бо дана країна є вільною економічною зоною, за допомогою якої ухиляються від сплати податків. Тому більшість інвестицій є власними коштами внутрішніх інвесторів які штучно виводяться за межі України. Дана ситуація спричинена невідповідністю нормативно-правової бази країни та негативно впливає на інвестиційну репутацію країни в цілому.

Підбиваючи підсумки слід зазначити що, Україна має досить незначну привабливість на ринку інвестицій, проте є і позитивні зрушення що дозволяють бути в тренді інвестиційних процесів та інтегруватись у світове господарство, проте постійні порушення

макроекономічної стабільності і як наслідок скорочення зовнішніх інвестицій негативно впливає на економіку України.

Запорізька область знаходиться у південно-східній частині України. Її центр – м. Запоріжжя, яке налічує більш, ніж 777 тисяч жителів. Важливі міста регіону включають Запоріжжя, Мелітополь, Енергодар, Бердянськ. Область має давню історію і багату культурну спадщину. Її найбільш відомі історичні та культурні пам'ятки – Кам'яна Могила і острів Хортиця (центр Козацької Республіки).

Основними галузями промисловості є чорна металургія, машинобудування, енергетика та харчова промисловість. Частка землі, яка може використовуватись у Запорізькій області у сільському господарстві, є найбільшою в Україні (78,5%). Основною сільськогосподарською продукцією області є зерно, соняшник, овочі.

Дослідимо динаміку зміни ПІІ (акціонерного капіталу) в Запорізькій області (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 - Прямі іноземні інвестиції в Запорізькій області за 2015-2019 рр., млн. дол. США

Роки	Прямі інвестиції в області	Прямі інвестиції з області	Сальдо Сума, млн. дол. США
2015	682,7	25,0	657,7
2016	863,4	28,9	834,5
2017	910,5	30,1	880,4
2018	900,8	24,4	876,4
2019	912,9	17,4	895,5

Джерело: складено автором на основі [45]

За даними таблиці 2.7 зазначимо, що на початок 2019 р. у порівнянні з початком 2015 р. обсяг ПІІ з країн світу в економіці Запорізької області збільшився на 230,2 млн. дол. США, тобто у 1,3 рази. У 2015-2019 рр. у середньому щорічно обсяг ПІІ складав 854,1 млн. США. Середній темп зростання показника складав 33,7%.

На початок 2019 р. у порівнянні з початком 2015 р. обсяг ПІІ з Запорізької області в економіку країн світу зменшився на 7,6 млн. дол. США, тобто у 1,4 рази. У 2015–2019 рр. у середньому щорічно обсяг ПІІ складав 25,2 млн. дол. США. Середній темп приросту склав – (30,4%).

Проаналізуємо частку ПІІ з країн світу в економіці Запорізької області у загальному обсязі по Україні (рис. 2.7).

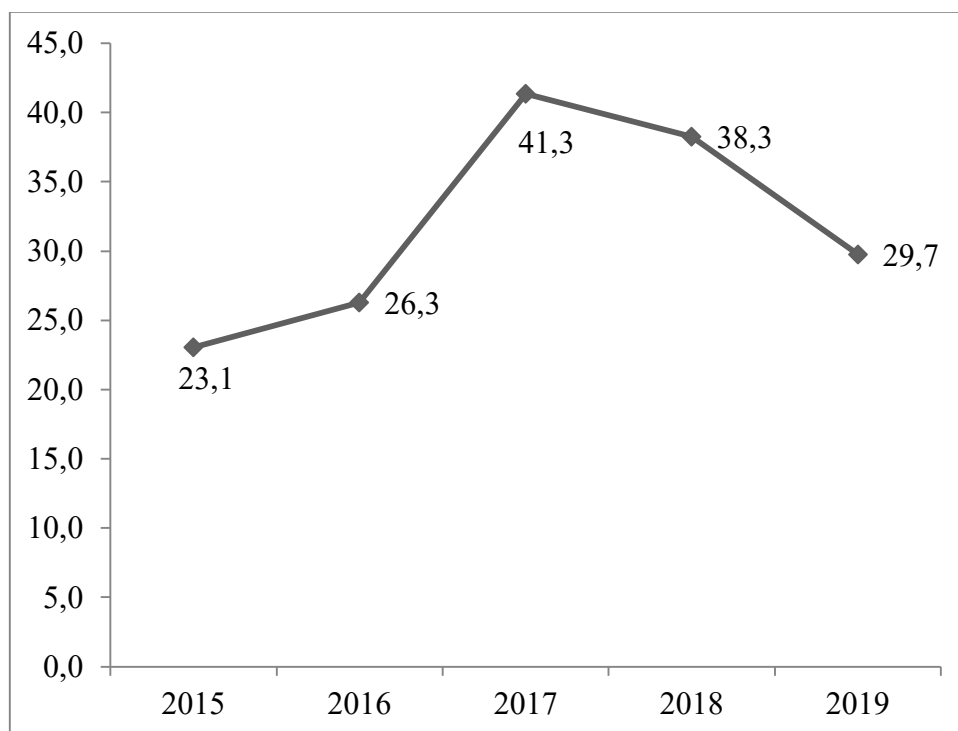


Рисунок 2.7 – Частка ПІІ з країн світу в економіці Запорізької області у загальному обсязі по Україні протягом 2015-2019 рр., %

Джерело: складено автором на основі [45]

За даними рис. 2.7 зазначимо, що частка ПІІ з країн світу в економіці Запорізької області у загальному обсязі по Україні за період з 2015 р. по 2019 р. складала від 23,1% у 2015 р. до 29,7% у 2019 р.

Проаналізуємо географічну структуру припливу ПІІ в Запорізьку область за 2015–2019 рр. До основних країн-інвесторів входять: Кіпр, Сінгапур, Нідерланди, Велика Британія, Німеччина, США, Франція, Монако, Швейцарія, Віргінські Острови (Британські), Панама (додаток В).

Угоду про асоціацію між Україною та ЄС (далі – Угода), яка набрала чинності 1 вересня 2017 р., часто називають «дороговказом для внутрішніх реформ в Україні». В Угоді визначається, зокрема, зона вільної торгівлі (ЗВТ) Україна – ЄС, що передбачає лібералізацію торгівлі як товарами, так і послугами, лібералізацію руху капіталів та до певної міри – руху робочої сили [20]. Положення Угоди дозволяють залучати в економіки регіонів (тим самим національну економіку) більш значні надходження ПШ. Аналіз ПШ (акціонерного капіталу) в економіку Запорізької області за видами економічної діяльності упродовж 2015–2019 рр. дає змогу виокремити розвинені та привабливі сфери регіональної економіки для інвесторів (додаток Г).

У 2015–2019 рр. ПШ в економіку Запорізької області за видами-лідерами економічної діяльності є такі: промисловість з часткою надходжень ПШ до загального обсягу від 24,8% у 2015 р. до 45,2% у 2019 р.; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність з часткою надходжень ПШ до загального обсягу від 20,8% у 2016 р. до 25,8% у 2017 р.; операції з нерухомим майном з часткою надходжень ПШ до загального обсягу від 7,04% у 2015 р. до 17,42% у 2019 р.; професійна, наукова та технічна діяльність з часткою надходжень ПШ від 1,72% у 2015 р. до 5,23% у 2017 р.

Упродовж 2015 – 2018 рр. спостерігалася тенденція зростання частки ПШ видів-лідерів економічної діяльності в регіоні від 78,44% у 2015 р. до 91,37% у 2018 р. На початок 2019 р. частка ПШ незначно скоротилася до 91,12%.

Основні напрями держаної політики щодо формування нової якості життя, передбачають, зокрема: розвиток системи охорони здоров'я та впровадження пріоритетів здорового способу життя, всебічний розвиток та підтримку спорту; забезпечення надання належних послуг соціальної сфери на основі її якісного удосконалення.. У зв'язку з формуванням основних засад постіндустріального суспільства, гуманізацією суспільного життя всебічний розвиток гуманітарної сфери, примноження наукового та інтелектуального потенціалу суспільства належать до найвищих національних пріоритетів усіх високорозвинених країн світу.

Фактори, які мають вплив на інвестиційний клімат країни, досліджуються за допомогою інвестиційного індексу та міжнародних рейтингів. На даний момент одним із найголовніших показників для іноземних інвесторів є «Індекс інвестиційної привабливості». Даний показник показує стан та розвиток бізнесклімату за оцінками експертів. Індекс інвестиційної привабливості вимірюється кожні півроку за трьома основними складовими: оцінка теперішнього стану, оцінка минулого стану та прогноз. Оцінка вище трьох означає, що в інвестиційному кліматі країни присутні позитивні зрушені, а оцінка три свідчить про нейтральність інвестиційного клімату.

Динаміка Індексу інвестиційної привабливості України за 2015–2019 роки зображена на рисунку 2.8.

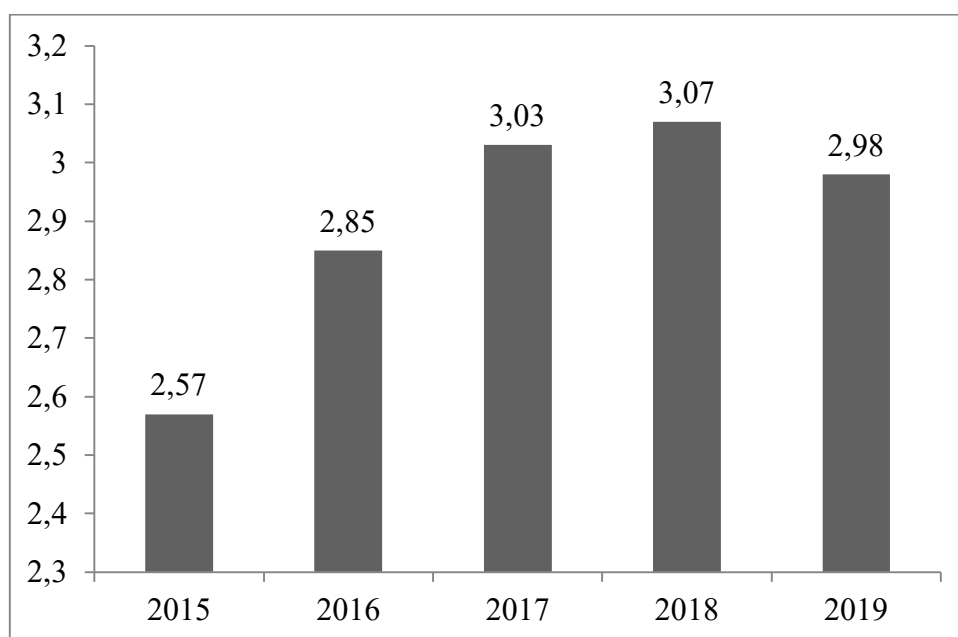


Рисунок 2.8 - Індекс інвестиційної привабливості України за 2015 – 2019 роки

Джерело: складено автором на основі [49]

Можемо побачити, що за весь період оцінювання, індекс України жодного разу не перевищував чотирьох балів, тобто не набував позитивного значення. У 2018 році Індекс інвестиційного клімату

України вийшов з негативної зони і перейшов у нейтральну, тобто складав 3,07. У 2019 році індекс знизився до 2,95, що свідчить про повернення до негативної зони інвестиційного клімату. Щодо рейтингу інвестиційної привабливості за 2019 рік, то Україна посідає 71 місце серед 190 країн.

Європейська бізнес асоціація виділяє ряд факторів, які впливають на стан інвестиційного клімату України. Основною проблемою є захист прав власності, внаслідок чого з'являється невпевненість інвесторів, щодо захисту свого майна і це зупиняє бажання вкладення іноземного капіталу. На низький рівень інвестиційного клімату впливає військовий конфлікт на сході України й постійні ризики загострення ситуації. Також до факторів впливу відносяться: волатильність національного курсу, рівень корупції, зміни політики щодо інвестиційної діяльності та нестабільність фінансового сектору.

Отже, на основі аналізу впливу прямих іноземних інвестицій на економіку України, слід зазначити передумови необхідності їх залучення для розвитку підприємницької діяльності: збільшення нових робочих місць не лише безпосередньо на підприємствах, але й опосередковано; збільшення експортних показників, внаслідок входження до міжнародного ланцюга постачання іноземного інвестора; розвиток і впровадження сучасних іноземних технологій, внаслідок чого покращення якості товарів; покращення умов для внутрішніх постачальників, інвестори завжди зацікавлені в місцевих постачальниках для скорочення транспортних витрат та збільшення ефективності виробничого циклу іноземні; підвищення кваліфікаційного рівня місцевих робітників, для роботи з високотехнологічними технологіями, інвестори вкладають фінансові ресурси для навчання місцевих спеціалістів; освоєння сучасних методів та навичок управління підприємством; збільшення кількості іноземної валюти; збільшення інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності країни.

2.3 Проблематика експортного потенціалу українських підприємств

Експорт є однією з головних складових частин зовнішньоекономічної діяльності підприємства та його зовнішньоекономічних зв'язків. При цьому використання новітніх засобів та альтернативних методів організації експортної діяльності підприємства, вдосконалення роботи на міжнародних ринках набувають нагального значення для перспективного нарощування та просування експорту підприємства.

Шляхом активного стимулювання експорту держава досягає кількох важливих цілей. По-перше, допомагаючи просуванню товарів за кордон, вона сприяє розширенню попиту на продукцію національного виробництва; по-друге, експортна орієнтація не тільки робить економіку більш динамічною, але й надає їй розвитку нової якості; по-третє, відбувається заохочення експорту як один з найефективніших засобів демонополізації економіки [43].

Перевагами експортної діяльності суб'єктів господарювання є диверсифікація асортиментної продукції та послуг, розширення ринків збуту товарів та послуг, збільшення конкурентних переваг, збільшення прибутку підприємств-експортерів, розвиток загального потенціалу підприємств та їх співробітників тощо.

Доведено, що для того, щоби здійснити оцінювання експортного потенціалу підприємства, необхідно проаналізувати виробничий потенціал, а саме його гнучкість, можливості адаптуватися до нових умов, здатність накопичувати продукцію та збільшувати продуктивність і конкурентоспроможність; оцінити матеріально-технічні показники, такі як рівень транспортного обслуговування, складування та перевезення товарів, відповідність упаковки товарів міжнародним стандартам, рівень базових знань співробітників у сфері митних операцій, наявність систем електронного обміну інформацією; оцінити переваги та недоліки товару чи послуги, які

експортуються, вибрати найпривабливіший потенційний ринок, визначити цінність товару (послуги) для експортеру та споживачів, а також унікальність і відповідність товару (послуги) міжнародним стандартам в екологічній галузі та санітарним нормам; визначити можливості та перспективи фінансування експортної діяльності (поточні витрати, витрати на рекламу, страхування, навчання персоналу, логістику, зокрема митну), профіль клієнта (дистриб'ютор або кінцевий покупець), спосіб отримання оплати, спосіб обліку фінансових ризиків у разі виникнення форс-мажорних обставин [51, с. 214].

Для підприємств регіонів нарощування експортного потенціалу, вдосконалення його структури стають потужними джерелами розвитку продуктивних сил, збалансованого сталого розвитку, особливо в період глибокої фінансової, політичної та економічної кризи, в якій опинилась вітчизняна економіка [63, с. 408].

Для оцінювання збалансованості ЗЕД використовують коефіцієнт покриття експорту імпортом; якщо фактичне значення коефіцієнта є більшим за одиницю, то вважається, що сальдо ЗЕД є позитивним, якщо ж він є меншим за одиницю, то, відповідно, сальдо ЗЕД є негативним (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 - Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі товарами, коефіцієнта покриття експорту імпортом у 2018–2019 роках

Область/регіон	Обсяг експорту, млн. дол. США		Обсяг імпорту, млн. дол. США		Коефіцієнт покриття експорту імпортом	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Україна, усього	47335	50060	57188	60784	0,8	0,8
Херсонська	270	268	328	406	0,8	0,7
Миколаївська	2113	2153	740	989	2,9	2,2
Дніпропетровська	7723	7908	5265	5522	1,5	1,4
Запорізька	3377	3081	1763	1530	1,9	2,0
Одеська	1668	1384	1547	1880	1,1	0,7
Київська	4111	1948	1856	4111	2,2	0,5
м. Київ	1763	12493	10249	25682	0,2	0,5

Джерело: складено автором на основі [45, 47]

Згідно з даними табл. 2.8 стан регіональної зовнішньої торгівлі України у 2018–2019 роках характеризується так: у 2019 році Україна загалом експортувала товарів на суму 5060 млн. дол. США, що на 2725 млн. дол. США, або на 5,8%, більше, ніж у 2018 році, сума імпорту товарів у 2019 році становила 60784 млн. дол. США, що на 35966 млн. дол. США, або на 6,3%, більше, ніж у 2018 році. Отже, відбувається зростання обсягів як експорту, так і імпорту товарів у 2018–2019 роках.

Розглянемо коефіцієнт покриття експорту імпортом за 2018-2019 рр. (рис. 2.9).

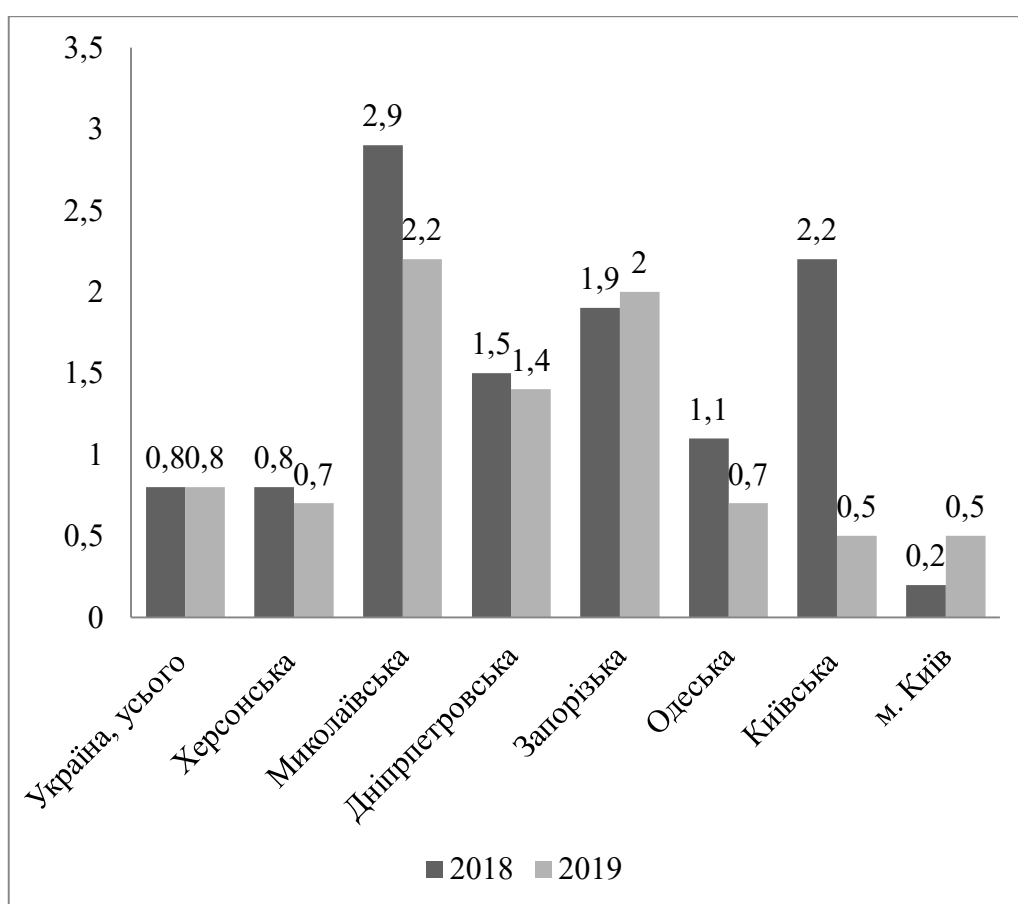


Рисунок 2.9 –Динаміка коефіцієнту покриття експорту імпортом за 2018-2019 рр.

Джерело: складено автором на основі [45, 47]

Щодо збалансованості ЗЕД України у 2018– 2019 роках, то, відповідно до фактичних значень коефіцієнта покриття імпорту експортом, а він був

незмінним, становлячи 0,8, сальдо ЗЕД України було негативним, що свідчить про пасивну ЗЕД у 2018–2019 роках.

В табл. 2.8 вибірково представлено обсяги зовнішньої торгівлі товарами таких регіонів країни, як Херсонська область, Миколаївська, Дніпропетровська та Запорізька області, Одеська, Київська області та м. Київ (вибрані як вагомні учасники зовнішньої торгівлі країни).

Стан зовнішньої торгівлі товарами Запорізької області у 2018–2019 роках характеризується так: обсяг експорту товарів у 2019 році скоротився відносно 2018 року на 296 млн. дол. США або 8,8%, а імпорту на 233 млн. дол. США або на 13,2%. Щодо збалансованості зовнішньої торгівлі товарами, то область у 2018–2019 роках характеризувалась як глибоко стратифікована, оскільки відбулося зменшення фактичного значення коефіцієнта покриття експортом імпорту з 0,8 у 2018 році до 0,7 у 2019 році.

При цьому сусідні області у 2018–2019 роках мали збалансовану ЗЕД. Одеська та Київська області здійснювали збалансовану ЗЕД у 2018 році, а у 2019 році відбулося погіршення якості ЗЕД (значення коефіцієнта менше 1,0). По м. Києву, притому, що у 2018–2019 роках цей регіон характеризувався одними з найбільших обсягами зовнішньої торгівлі товарами (у 2019 році експорт товарів міста становив 25,0% від усього експорту товарів країни, при цьому зріс за рік майже у 6 разів; 42,3% всього імпорту товарів країни, зріс у 1,5 рази), ЗЕД є незбалансованою протягом 2018–2019 років [48].

Задля виявлення резервів нарощування експортного потенціалу проаналізуємо товарну структуру експорту Запорізької області у 2015–2019 роках (табл. 2.9).

Згідно з даними табл. 2.9 обсяг експорту товарів Запорізької області у 2019 році становив 3081 млн. дол. США, що на 150 млн. дол. США, або на 5,1%, більше, ніж у 2015 році. У 2019 році відбулися такі зміни за товарними групами експорту Запорізької області:

Таблиця 2.9 - Оцінка товарної структури експорту товарів Запорізької області у 2015–2019 роках, млн. дол. США

Товарна група	2015	2016	2017	2018	2019	Зміни 2019 року до 2015 року	
						Асбл, млн. дол. США	Відносне, %
Усього	2931	2293	2981	3377	3081	150	5,1
Живі тварини, продукти тваринного походження	20	26	30	26	31	11	55,0
Продукти рослинного походження	196	155	219	218	332	136	69,4
Жири та олії тваринного або рослинного походження	156	149	149	157	166	10	6,4
Готові харчові продукти	68	67	64	74	76	8	11,8
Мінеральні продукти	102	93	128	126	179	77	75,5
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	77	69	85	111	96	19	24,7
Полімерні вироби	5	8	12	10	12	7	140,0
Машини обладнання	668	389	552	514	408	-260	-38,9
Недорогоцінні метали	1560	1274	1683	2086	1731	171	11,0
Інші товарні групи	79	63	59	55	50	-29	-36,7

Джерело: складено автором на основі [45]

- живі тварини, продукти тваринного походження збільшилися на 11 млн дол США або на 55% порівняно з 2015 р.;

- продукти рослинного походження збільшилися на 136 млн дол США або на 69,4% порівняно з 2015 р.;

- жири та олії тваринного або рослинного походження збільшилися на 10 млн дол США абона 6,4% порівняно з 2015 р.;

- готові харчові продукти збільшилися на 8 млн дол США або на 11,8% порівняно з 2015 р.;

- мінеральні продукти збільшилися на 77 млн дол США або на 75,5% порівняно з 2015 р.

- продукція хімічної промисловості та пов'язаних з нею галузей збільшилась на 19 млн дол США або на 24,7% порівняно з 2015 р.;

- машини та обладнання зменшились на 260 млн дол США або на 38,9% порівняно з 2015 р.;

- недорогоцінні метали збільшились на 171 млн дол США або на 11% порівняно з 2015 р.

Розглянемо структуру товарної структури експорту товарів Запорізької області у 2019 р. (рис. 2.10).



Рисунок 2.10 – Питома вага товарної структури експорту товарів Запорізької області у 2019 р., % [45]

За даними рис. 2.10 найбільшу частку експорту товарів Запорізької області становили недорогоцінні метали (53,2% у 2015 році та 56,2% у 2019 р.); готові та харчові продукти мали 2,3% у 2015 році та 2,5% у 2019 році;

експорт живих тварин та продуктів тваринного походження у 2015 році становив 0,7%, у 2019 році підвищився до 1,0%; експорт машин, обладнання та механізмів, електротехнічного обладнання у 2019 році становив 22,8%, а у 2019 році обсяги зменшились до 13,2%; жири та олії тваринного або рослинного походження у 2015 році становили 5,3% експорту товарів, у 2019 році обсяги збільшилися до 5,4%; питома вага експорту продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості у 2015 році становили 2,6%, а у 2019 році зросли до 3,1% обсягу експорту товарів області; до інших товарних груп віднесені групи товарів, частка експорту яких становила у 2015–2019 роках менше 1,5%, у сумі частка таких груп товарів у 2015 році становила 2,7% усього експорту товарів, а у 2019 році вона зменшилась до 1,6% обсягу експорту товарів Запорізької області.

Зауважимо, що щодо збалансованості товарного обігу у зовнішній торгівлі, то область є депресивною, оскільки коефіцієнт покриття експортом імпорту у 2019 році становив 2,0, а щодо збалансованості ЗЕД у сфері послуг, навпаки, перспективною, оскільки коефіцієнт становить 3,0 [46].

Найбільшими країнами-експортерами за обсягом експорту як товарів, так і послуг Запорізької області у 2019 році були Туреччина, Німеччина, Велика Британія, Литва, Грузія, Нідерланди та Іспанія (додаток Д).

Отже, підприємства Запорізької області мають досить високий експортний потенціал щодо експорту товарів, тому можна рекомендувати нарощувати експорт готових харчових продуктів, живих тварин, продуктів тваринного походження, недорогоцінних металів та виробів з них, деревини й виробів з деревини, маси з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів, мінеральних продуктів, продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, необроблених шкур та вичищеної шкіри, текстильних матеріалів та виробів, оптичних і фотографічних приладів та апаратів, а також різних промислових товарів, адже у виробництві цих груп товарів Запорізька область має певні переваги та перспективи. Щодо експансії експорту послуг області, то необхідно звернути увагу на нарощування

обсягів експорту таких послуг, як транспортні, туристичні та ділові (перш за все, наукові та технічні) послуги, послуги з переробки матеріальних ресурсів, а також послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги тощо.

Українські експортери, які в 2019 р. продали закордон товарів на суму 110 млрд. доларів, після початку пандемії коронавірусу зіткнулися з багатьма викликами.

Втім, вони були зумовлені, насамперед наслідками накопичених у попередній час негативних факторів. Ідеться насамперед про відсутність ґрунтованої на захисті національних інтересів економічної та торговельної політики, і як наслідок - про прогресуючу втрату конкурентоспроможності української продукції як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку.

Найбільшою проблемою є те, що частка сировинної продукції в українському експорті складає 72,1%, а частка продукції з використанням технологій середнього та високого рівнів – лише 15,4%.

Саме у галузях із більшою доданою вартістю, які ще донедавна мали позитивну динаміку, після початку пандемії коронавірусу спостерігався найбільший спад: ідеться про меблі, продукцію деревообробки, більшість видів хімічної продукції, вироби легкої промисловості, низку продовольчих товарів.

З-посеред експортних галузей постраждали промислові вироби, деревина та метали, для яких кризовим періодом був також кінець 2019 р. – початок 2020 р. через карантин у Китаї. У цих експортних галузях спад почався ще у березні, коли карантин почали вводити в Європі. Вже у квітні імпорту скоротився більш ніж на чверть у порівнянні із 2019 роком. Постраждали однаково сильно майже усі категорії, окрім продовольчих товарів.

Відбулося різке погіршення структури експорту в гірничо-металургійному комплексі. Зменшення експорту чорних металів та

особливо виробів з них відбувається на тлі зростання експорту руди. Якщо в березні 2019-го співвідношення експорту виробів із чорних металів та руди становило 1 до 3,3, то в березні 2020-го це співвідношення сягнуло вже 1 до 4,2. А співвідношення експорту чорних металів та руди погіршилося із 2,5 до 1,9.

Найбільше падіння зафіксовано у виробництві трубної продукції - на 29,4% в порівнянні з першим півріччям 2019 року, стали - на 7,6%, і прокату - на 4,7% [47].

У першому півріччі 2020 року зафіксовано спад виробництва по всіх видах металургійної продукції.

Головними причинами зниження обсягів виробництва об'єднання називає державний протекціонізм в традиційних для української металургії країнах експорту, скорочення попиту і падіння цін на металургійну продукцію в світі.

На тлі масштабних втрат сфери обслуговування всередині країни українські експортери сільськогосподарських товарів поки що перебувають у значно кращих умовах. І втрат вони почнуть зазнавати вже після того, як масовий карантин та зниження доходів у багатьох країнах світу спровокує якщо не зменшення фізичних обсягів споживання, то принаймні зниження цін. Так, 2019/2020 рр. маркетинговий рік завершився новим історичним рекордом - на зовнішні ринки поставлено 57,2 мільйона тон зернових, зернобобових та борошна [48].

У той же час, український плодоовочевий експорт у лютому – червні 2020 року обвалився на 43% по відношенню до того ж періоду попереднього року. За цей період виторг України від експорту овочів і фруктів знизився до \$ 58,5 млн. Роком раніше за цей же період, експортний виторг плодоовочевого сектора України становив \$ 101,3 млн.

В умовах посилення загрози поглиблення економічної кризи зазнає суттєвих змін тарифне та нетарифне регулювання діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Тимчасово, для здійснення заходів щодо

запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19) звільняються від ввізного мита та податку на додану вартість операції з ввезення на митну територію України лікарських засобів, медичних виробів та/або медичного обладнання, необхідних для виконання заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню, локалізацію та ліквідацію спалахів, епідемій та пандемій коронавірусної хвороби (COVID-19), перелік яких визначено Кабінетом Міністрів України [46].

У березні 2020 р. тимчасово накладено ембарго на експорт засобів індивідуального захисту українського виробництва, а саме: водонепроникний лабораторний костюм; рукавички із інших полімерних матеріалів; рукавички медичні нестерильні нетальковані нітрилові; рукавички неопудрені з нітрилу; халат ізоляційний медичний одноразовий; маски медичні (хірургічні).

Слід зазначити, що основною проблемою розвитку експорту послуг в Україні є те, що в загальній структурі зовнішньої торгівлі частка експорту послуг незначна порівняно з експортом товарів. Крім того, зовнішня торгівля послугами України демонструє значно вищий опір кризовим явищам світової економіки. Досвід успішного експорту послуг є важливим для країни та може стати шляхом її розвитку.

Для активізації експорту підприємств як Запорізької області, так і України загалом необхідно рекомендувати нарощувати експортний потенціал за допомогою вдосконалення його поточного планування на мікрорівні, за необхідності звертатися за консультаційними послугами. Крім того, необхідно враховувати переваги та недоліки товарів або послуг, які експортуються, а також вплив фінансових, митних, логістичних та форс-мажорних ризиків. На макрорівні заходами експансії експорту є формування сприятливого клімату країни та стимулювання суб'єктів господарювання до експорту товарів і послуг інноваційних галузей економіки (перш за все, галузі науки й техніки, адже, наприклад, у 2019 році обсяг експорту Запорізької області в цій сфері збільшився у 6 разів порівняно з 2015 роком), а також галузей, які визначають конкурентоспроможність країни.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

1. Під час дослідження нами було розглянуто форми виходу підприємств на світові ринки, їх сутність та особливості, виявлено передумови та мотиви участі підприємств у міжнародному бізнесі, здійснено порівняльну характеристику форми зовнішньоекономічної діяльності. Таким чином, дійшли висновку, що існують такі форми диверсифікації товарів, робіт та послуг, як експорт (прямий, непрямий), спільне підприємництво (ліцензування, франчайзинг, підрядне виробництво, управління за контрактом) та пряме іноземне інвестування. Кожна із цих форм має свої характерні особливості, переваги та недоліки. Проте під час порівняння форм виходу підприємств на зовнішні ринки було досліджено, що залежно від економіко-політичного становища країни, фінансово-економічних показників підприємства, навиків управління, а також від правильно вибраної форми освоєння світових ринків фірмою прибуток підприємства зможе збільшитися в рази. Міжнародний ринок є надзвичайно містким, що створює значні перспективи для підприємств, але одночасно висуває і додаткові вимоги до керівництва. Експортно-імпортна політика підприємства потребує специфічного підходу до підтримання конкурентоспроможності продукції та фірми безпосередньо, як з кількісних, так і з якісних параметрів і більш старанного дотримання принципів і методів маркетингу. В умовах глобалізації зовнішньоекономічна діяльність виступає основним компонентом еволюційного розвитку підприємства. Довгий час в економічній літературі поширювалась думка про те, що глобалізація і є одна зі стратегій підприємств, яка має на меті завоювання зовнішніх ринків.

2. Надходження прямих іноземних інвестицій в Україну за період з 2015 до 2019 року значно коливаються та суттєво залежить від стану та зміни політичної й економічної ситуації в країні та світі. Найбільший обсяг надходжень іноземних інвестицій в Україну відбувся у 2016 році – 3284 млн

дол. США. У 2015 і 2016 роках ситуація почала дещо покращуватись і обсяг іноземних інвестицій в економіку України становив відповідно 2961 і 3284 млн дол. США, що, між тим, значно менше, ніж у 2012 році. Але не виправдання надій на стабілізацію політичної ситуації, боротьбу з корупцією, ефективність економічних реформ знов призвело до скорочення надходжень прямих іноземних інвестицій, обсяг яких у 2017 році порівняно з 2016 роком зменшився майже на 32,9%. Незначне збільшення надходжень у 2018 році, всього на 153 млн дол. США. Зазначимо, що у 2019 р. відбулося зменшення прямих іноземних інвестицій в Європу на 1802 млн дол. США або на 8,8%, Азію на 1850 млн дол. США або на 14,2%, Африку на 82 млн дол. США або на 39,3%, Америку на 1227 млн дол. США або на 29,7% та збільшилися прямі іноземні інвестиції в Австрію і Океанію на 12 млн дол. США або на 32,4% порівняно з 2015 р. У 2015–2019 рр. ПП в економіку Запорізької області за видами-лідерами економічної діяльності є такі: промисловість з часткою надходжень ПП до загального обсягу від 24,8% у 2015 р. до 45,2% у 2019 р.; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність з часткою надходжень ПП до загального обсягу від 20,8% у 2016 р. до 25,8% у 2017 р.; операції з нерухомим майном з часткою надходжень ПП до загального обсягу від 7,04% у 2015 р. до 17,42% у 2019 р.; професійна, наукова та технічна діяльність з часткою надходжень ПП від 1,72% у 2015 р. до 5,23% у 2017 р. За весь період оцінювання, індекс України жодного разу не перевищував чотирьох балів, тобто не набував позитивного значення. У 2018 році Індекс інвестиційного клімату України вийшов з негативної зони і перейшов у нейтральну, тобто складав 3,07. У 2019 році індекс знизився до 2,95, що свідчить про повернення до негативної зони інвестиційного клімату. Щодо рейтингу інвестиційної привабливості за 2019 рік, то Україна посідає 71 місце серед 190 країн.

3. Стан регіональної зовнішньої торгівлі України у 2018–2019 роках характеризується так: у 2019 році Україна загалом експортувала товарів на суму 5060 млн. дол. США, що на 2725 млн. дол. США, або на 5,8%, більше, ніж у 2018 році, сума імпорту товарів у 2019 році становила 60784 млн. дол. США, що на 35966 млн. дол. США, або на 6,3%, більше, ніж у 2018 році. Отже, відбувається зростання обсягів як експорту, так і імпорту товарів у 2018–2019 роках. Стан зовнішньої торгівлі товарами Запорізької області у 2018–2019 роках характеризується так: обсяг експорту товарів у 2019 році скоротився відносно 2018 року на 296 млн. дол. США або 8,8%, а імпорту на 233 млн. дол. США або на 13,2%. Щодо збалансованості зовнішньої торгівлі товарами, то область у 2018–2019 роках характеризувалась як глибоко стратифікована, оскільки відбулося зменшення фактичного значення коефіцієнта покриття експортом імпорту з 0,8 у 2018 році до 0,7 у 2019 році. При цьому сусідні області у 2018–2019 роках мали збалансовану ЗЕД. Одеська та Київська області здійснювали збалансовану ЗЕД у 2018 році, а у 2019 році відбулося погіршення якості ЗЕД (значення коефіцієнта менше 1,0). По м. Києву, притому, що у 2018–2019 роках цей регіон характеризувався одними з найбільших обсягами зовнішньої торгівлі товарами (у 2019 році експорт товарів міста становив 25,0% від усього експорту товарів країни, при цьому зріс за рік майже у 6 разів; 42,3% всього імпорту товарів країни, зріс у 1,5 рази), ЗЕД є незбалансованою протягом 2018–2019 років.

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

3.1 Моделі організаційних форм зовнішньоекономічної діяльності підприємств України

Основними моделями ЗЕД підприємства є зовнішньоторговельна та виробничо-інвестиційна. Існування цих моделей базується на поділі зовнішньоекономічних зв'язків за структурною ознакою, яка визначає її груповий склад щодо відтворювання сфери економічних інтересів та основної мети ЗЕД підприємства.

Зовнішньоторговельна модель включає комплекс експортних та імпорتنих операцій, які пов'язані з торгівлею товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці [12, с. 410].

Головною особливістю зовнішньоторговельної моделі є наявність двох сторін міжнародної угоди: покупця та продавця, тобто одна із сторін виробляє продукцію або здійснює послуги, а друга - є їхнім споживачем. У процесі торговельної операції здійснюється перехід власності від однієї сторони до другої. Зовнішньоторговельна модель передбачає як самостійну діяльність підприємця на зовнішньому ринку, так і використання послуг спеціалізованих фірм, у тому числі посередників.

Торгівля товарами залежно від характеру здійснення зовнішньоторговельних операцій поділяється на традиційну та зустрічну торгівлю. Традиційна торгівля сировинними та промисловими товарами означає експорт та імпорт товарів, які не зумовлені коопераційними зв'язками та зобов'язаннями щодо збалансованого обміну товарами, і регулюється Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

Торгівля сировинними товарами має певні особливості:

- попит та пропозиція на сировинні товари залежать від кліматичних умов, природних запасів, політико-економічних криз;

- спостерігається довгострокове перевищення пропозиції сировинних товарів над попитом;

- партнери прагнуть встановити досить тривалі відносини на основі довгострокових міжнародних контрактів, в яких експортеру забезпечується стабільний збут, а імпортеру - гарантоване регулярне постачання;

- купівля-продаж сировинних товарів тісно пов'язана з постачанням інших видів товарів, є частиною комерційних операцій, складних видів зовнішньоекономічного співробітництва (техніко-економічного, науково-технічного), великомасштабних угод на компенсаційній основі;

- знижуються темпи зростання експорту сировинних товарів при абсолютному збільшенні розмірів торгівлі даної товарної групи;

- темпи зростання торгівлі паливом і сировиною мінерального походження випереджають темпи зростання торгівлі продовольством і сільськогосподарською сировиною;

- зростає торгівля напівфабрикатами, виготовленими на основі мінеральної і рослинної сировини, а також сировиною глибокої обробки/переробки і спеціально підготовленими матеріалами підвищеної якості;

- підвищуються вимоги імпортерів до екологічної безпеки товарів, що поставляються;

- високий ступінь монополізації;

- зростає державне втручання у визначення обсягів, напрямків, форм і методів торгівлі сировинними і продовольчими товарами [11].

При торгівлі промисловими товарами підприємці повинні враховувати такі її особливості, які зумовлені новими вимогами ринку:

- зниження життєвого циклу більшості видів товарів;

- зростання виробництва високотехнологічних виробів;

- спостерігається процес постійної диверсифікованості виробництва на більш дрібні галузі і підгалузі;

- міжнародна торгівля готовими виробами однієї і тієї ж товарної номенклатури, торгівля продукцією в розібраному вигляді (вузлами, деталями, компонентами готових виробів) породжує новий тип міжнародного обміну -внутрішньогалузеву торгівлю, що витісняє традиційну міжгалузеву;

- перехід від одиничних до системних продажів. Основний товар пропонується з комплектуючими і супутніми виробами;

- підвищення вимог до техніко-економічних показників виробів. Машинно-технічна продукція повинна відповідати вимогам міжнародної організації стандартів;

- зростання торгівлі товарами виробничого призначення випереджає зростання торгівлі машинно-технічними виробами культурно-побутового призначення;

- посилення тиснення соціального фактору, який виявляється у дефіциті і дорожнечі кваліфікованої праці;

- потреба швидкого виконання заходів з передаванням креслень виробів замовнику по Інтернету і поставкою продукції за системою «точно в термін»;

- переважна більшість світового експорту й імпорту машинно-технічної продукції зосереджена в індустріально розвинутих країнах;

- торговельна політика держав спрямована на стимулювання експорту машинно-технічної продукції і захист національного товаровиробника;

- зростання на світовому споживчому ринку частки контрафактної (фальсифікованої) продукції [15, с. 95-100].

При зустрічній торгівлі експортно-імпортні операції доповнюються прийняттям партнерами зустрічних зобов'язань щодо постачання (закупівлі) погоджених товарів і послуг. Міжнародна зустрічна торгівля є якісно новою

формою організації комерційних операцій, розвиток якої відрізняється швидкими темпами. Вона сприяє встановленню ефективного, довгострокового, взаємовигідного співробітництва учасників безпосередньо в сфері виробництва. У міжнародному товарообігу її частка складає близько 50%.

Зустрічна торгівля характеризується такими рисами:

- є важливим інструментом регулювання міжнародного товарообміну, оскільки укладання міжурядових угод про товарообмінні операції, а також угод про економічне і виробниче співробітництво на компенсаційній основі дозволяє на кілька років уперед визначити види й обсяги товарів взаємного постачання, їх загальну вартість і порядок розрахунків, характер і вартість супутніх чи окремо наданих технічних послуг і науково-технічних знань;

- гнучкість, що дозволяє контрагентам пристосовуватися до умов, що змінюються, на світових товарних ринках; дає можливість країнам цілеспрямовано диверсифікувати свій експорт, виходити на нетрадиційні ринки збуту, на важкодоступні ринки розвинутих країн, обгороджені тарифними і нетарифними бар'єрами; створює умови для економії валюти, прискорення процесу міжнародного товарообміну;

- пов'язування експорту із зустрічними закупівлями товарів імпортуючої фірми чи країни-імпортера, і навпаки [18, с. 260].

Видами міжнародної зустрічної торгівлі є бартерні операції, зустрічні закупівлі, викуп техніки, що була у вживанні, операції з давальницькою сировиною, прості компенсаційні операції, складні компенсаційні угоди.

Наступною складовою зовнішньоторговельної моделі є торгівля послугами. Послугою вважається виконання згідно з договором однією стороною (виконавцем) по завданню другої сторони (замовника) певних дій або здійснення певної діяльності, що споживаються у процесі їх реалізації. Послуги у ЗЕД – це економічні відносини між двома сторонами – резидентами та нерезидентами.

Головними характеристиками послуг є те, що їх не можна на відміну від товарів, побачити і відчутти на дотик; вони не піддаються

збереженню; торгівля послугами пов'язана з їх виробництвом; експорт послуг означає надання послуги іноземцю, тобто нерезиденту, навіть якщо він знаходиться на митній території країни. Однак вищенаведений опис характеристик має обмеження. Деякі послуги можна побачити (наприклад, звіт консультанта на дискеті), деякі з них зберігаються (наприклад, система телефонного автовідповідача).

Послуги на міжнародному рівні надаються із застосуванням чотирьох способів, зокрема:

1) транскордонне постачання, тобто надання послуг через кордон. Постачальник і споживач послуги не переміщуються через кордон, його перетинає тільки послуга. Прикладами транскордонних операцій можуть бути послуги, що передаються через засоби телекомунікації (консультації по телефону або по факсу, постачання послуг поштою, переказ грошей через банки), послуги, вкладені в товари (технічний звіт консультанта, програмне забезпечення на дискеті), транспортні послуги;

2) споживання за кордоном, тобто переміщення споживачів до країни експорту. Постачальник не переміщується (туризм, освіта, медичні послуги в лікарні іншої країни, послуги з ремонту суден, якщо судно однієї країни відправляється до іншої для ремонту);

3) комерційна присутність, тобто створення комерційної присутності в країні, у якій повинні надаватися послуги (відкриття філії чи дочірньої компанії). Постачальник послуг переміщується, а споживач не переміщується (наприклад, прямі іноземні інвестиції, тимчасова трудова міграція, банківська послуга, що надається через філію чи відділення іноземного банку);

4) присутність фізичних осіб, тобто тимчасовий переїзд фізичних осіб до іншої країни заради надання там послуг (наприклад, гастролі театрів, артистів, лекції професорів університетів, послуги архітекторів, юристів, подорожування іноземного консультанта до країни для надання консультаційних послуг) [23, с. 119-124].

До третьої складової зовнішньоторговельної моделі відноситься торгівля продукцією інтелектуальної праці (міжнародний технологічний обмін). Продукти інтелектуальної праці мають не тільки наукову, а й комерційну цінність. Серед них розрізняють:

- патент – свідоцтво, яке видається відповідною державною установою винахіднику, і засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу;

- ліцензія – дозвіл, який видається власником технології (ліцензіаром), захищеної чи незахищеної патентом, зацікавленій стороні (ліцензіатові) на використання цієї технології упродовж визначеного часу і за визначену плату;

- копірайт – ексклюзивне право автора літературного, аудіо- чи відеопродукту на показ і відтворення своєї роботи;

- товарний знак – символ (малюнок, графічне зображення, сполучення букв тощо) визначеної організації, що використовується для індивідуалізації виробника товару і який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника [24, с. 11-15].

При зовнішній торгівлі продукцією інтелектуальної праці підприємцям варто брати до уваги такі її особливості:

1. Розвиток ринку наукоємних технологій. Сьогодні прогресивною вважається тенденція не просто зростання експортного потенціалу країни, а його «інтелектуалізація», тобто збільшення частки наукоємних високотехнічних товарів у загальній структурі експорту. Це є чинником економічного зростання.

2. Монополія найбільших фірм на ринках технологій. Науководослідні розробки концентруються в найбільших фірмах промислово розвинутих країн, оскільки тільки вони володіють достатніми фінансовими коштами для проведення дорогих досліджень. Транснаціональні корпорації активно залучають у проведення НДДКР свої закордонні філії, дочірні компанії, для яких характерне підвищення частки витрат на наукові розробки в загальній сумі цих витрат ТНК.

3. Технологічна політика ТНК. Останнім часом відбулися зміни в напрямках НДДКР, проведених ТНК. Дослідження зміщуються в галузі, що визначають успіх у виробничій і збутовій діяльності:

- удосконалювання традиційних видів виробів для їх кращого пристосування до вимог світового ринку за показниками матеріалоємності, енергоємності, безпеки, надійності тощо;

- створення принципово нових товарів, дослідження ринків, де можна очікувати високих прибутків;

- удосконалювання існуючої і створення нової технології. ТНК використовуються нові підходи до передачі науково-технологічних досягнень;

- продаж ліцензій на початкових етапах життєвого циклу товарів з метою встигнути окупувати частину витрат на НДДКР доходами від реалізації їх результатів [20, с. 552];

- встановлення монополюно високих цін на запатентовану продукцію й обмеження виробництва і випуску нової продукції покупцями ліцензій;

- укладання угод між ТНК для одержання ексклюзивного права на блоки патентів на найбільш важливі винаходи. Укладаються угоди між окремими ТНК з метою утворення патентних пулів. Права на винаходи здобувають всі учасники пула шляхом видачі взаємних ліцензій. Використання нових винаходів, створених поза пулом, припиняється;

- використання патентів для контролю за розвитком техніки або для гальмування цього розвитку [22, с. 272];

- позбавлення дочірніх компаній ТНК самостійності у виборі техніки і технології. Вони повинні керуватися загальною ліцензійною політикою в рамках ТНК;

- передача ТНК ліцензій на некомерційних умовах своїм філіям і дочірнім компаніям, що ставить останніх у переважне становище на ринку, сприяє підвищенню конкурентоспроможності їх продукції.

Внутрішньокорпоративний обмін технологією дозволяє закордонним філіям швидше налагодити виробництво нових товарів і організувати їх збут; обійти митні бар'єри і валютні обмеження інших країн; знижує ступінь ризику при укладанні угод і гарантує нерозголошення промислових секретів третім країнам [28, с. 183].

Важливе місце в технологічній політиці ТНК займає міжнародне науковотехнічне співробітництво шляхом створення стратегічних альянсів між ТНК різних країн для спільного рішення науково-технічних проблем.

4. Взаємини ТНК із країнами, що розвиваються. ТНК намагаються створити таку структуру міжнародного поділу праці, що забезпечувала б економічну і технічну залежність країн, що розвиваються.

5. Участь у міжнародному технологічному обміні «венчурних» фірм (дрібних і середніх фірм із числом зайнятих до 1 тис. чол.). Перевага цих фірм на ринку технологій полягає у вузькій спеціалізації. Випускаючи обмежену номенклатуру товарів, ці фірми отримують доступ на вузькоспеціалізовані світові ринки; не несуть додаткових витрат на вивчення ринку; рекламу; приділяють більше уваги безпосередньому вирішенні науково-технічних задач.

Продаж ліцензій є для венчурних фірм найбільш конкурентною формою передачі технології, тому що вони не можуть суперничати з великими корпораціями ні в масштабі експорту високотехнічної продукції, ні у вивозі підприємницького капіталу.

6. Розвиток міжнародної технічної допомоги. Ця допомога надається розвинутими країнами країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою в галузі передачі технічних знань, досвіду, технології, технологічноємної продукції, навчання персоналу. Міжнародні програми технічної допомоги спрямовані на підвищення технічного рівня країн-одержувачів і здійснюється на багатосторонній основі, у тому числі по лінії міжнародних організацій (наприклад, МВФ, Всесвітнього банку, ОЕСР та ін.) чи на двосторонній основі [26, с. 367].

Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства пов'язана із реалізацією спільних погоджених науково-технічних, виробничих програм, а також характеризується вкладенням капіталу та володінням власністю за кордоном з метою отримання фінансового прибутку [30, с. 144].

Лізинг – це форма довгострокової операції, яка пов'язана з передачею у використання обладнання, транспортних засобів та іншого рухомого й нерухомого майна, окрім земельних ділянок та інших природних об'єктів.

Лізинг вигідний всім учасникам цієї операції. Фірма-виробник отримує негайний платіж готівкою. Лізингодавець застрахований від ризику неплатоспроможності лізингоотримувача тим, що для погашення боргу з оренди він може відібрати об'єкт лізингу і передати його в оренду іншій особі або продати. Вигода для лізингоотримувача полягає в тому, що нема необхідності фінансувати торгівлю і негайно витратити валютні кошти. Орендна плата сплачується періодично після того, як устаткування встановлено і досягло відповідної продуктивності. Лізинг дає можливість постійно модернізувати устаткування. З точки зору бухгалтерського обліку лізинг зручний тим, що орендоване устаткування не береться на баланс підприємства, а орендні платежі розглядаються як поточні витрати. Міжнародний лізинг також дозволяє скорочувати вплив валютних коштів, які витрачаються на імпорт дорогих засобів виробництва, зменшує дефіцит платіжного балансу, сприяє введенню нових технологій в національну економіку [34, с. 384].

Лізингові операції є діючим та реальним капіталозберігаючим засобом фінансування виробництва і тому лізинг – один із найперспективніших фінансових інструментів, який може ефективно впливати на розвиток виробництва, активізувати інвестиційний процес у країні.

Рівень розвитку міжнародних лізингових операцій вважається своєрідним показником динамічності економіки держави та гнучкості її господарюючого механізму. Так, у США лізинг є основним інвестиційним інструментом, на частку якого на протязі декількох років припадає 40%

інвестицій у машини та устаткування; у більшості промислово розвинутих країн та НІК цей показник перевищує 25%. Питома вага лізингу в обсязі інвестицій у виробництво по континентам становить: Азія - 27%, Африка – 1,3%, Північна Америка – 41,5%, Південна Америка – 31,1%, Європа – 24,6%, Австралія та Нова Зеландія – 1,7% [78,с. 48-66].

Фірми, які виступають на міжнародному лізинговому ринку в ролі орендувачів, поділяються на чотири основні групи: філії банків; філії промислових компаній, «зв'язані» лізингові компанії, незалежні фірми.

Лізингові філії комерційних банків, які забезпечують як пряме фінансування закупівлі обладнання, так і надання власно лізингових послуг, контролюють більшу частку лізингового ринку. Спочатку комерційні банки розглядали лізинг обладнання як конкуренцію своєму бізнесу. Пізніше, в міру того, як покупці обладнання почали шукати шляхи зменшення свого податкового тягаря, вони почали створювати спеціалізовані філії, які зайняли видне місце на ринку довгострокової оренди обладнання.

Ефективною формою спільної підприємницької діяльності між українськими суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності є створення спільних підприємств [75, с. 30].

Сутність спільних підприємств полягає в тому, що вони базуються на спільному капіталі вітчизняних та іноземних партнерів, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів (прибутку) та ризиків.

Загальною метою створення СП є поліпшення довгострокових перспектив одержання прибутку підприємством шляхом реалізації угод про: спеціалізацію та кооперування виробництва; спорудження великих промислових та інших об'єктів, які потребують складного та дорогого устаткування, великих капіталовкладень; налагодження виробництва нових видів продукції (послуг); здійснення науково-технічного співробітництва, у тому числі спільного використання капіталів, ліцензій, технологічного досвіду та знань.

3.2 Формування інноваційно-інвестиційної політики зовнішньоекономічної діяльності регіональних підприємств

Інноваційно-інвестиційна політика регіонального розвитку передбачає визначення державних і регіональних пріоритетів, а також організаційну і структурну переорієнтацію системи наукових досліджень і проектно-конструкторських розробок, створення нових вітчизняних структур науково-технічного змісту, їх регіональних ланок.

Інноваційно-інвестиційна діяльність повинна бути направлена на розв'язання, наступних завдань:

- забезпечення економічного і соціального розвитку регіонів з урахуванням раціонального використання їх потенціалу, відтворення місцевих ресурсів і охорона навколишнього середовища;

- комплексне рішення міжгалузевих науково-технічних і організаційно-управлінських проблем, обумовлених необхідністю подолання кризи, економічного поживлення, розвитку на користь регіону і країни у цілому;

- підвищення технологічного й інформаційного рівня всіх сфер господарської діяльності для досягнення конкурентоспроможності продукції і послуг підприємницьких структур регіону;

- реалізація стратегії розвитку регіонів, сприяння формуванню високоефективної структури їх економіки [7, с. 91-104].

Необхідною умовою реалізації інвестиційної програми є сприятливий інвестиційний клімат. Він залежить, перш за все, від загальноекономічної і політичної ситуації. Складовою інвестиційної програми є розробка регіонального інвестиційного законодавства. На регіональному рівні діяльність по забезпеченню інвестиційної привабливості інвесторів полягає у розробці комплексу документів., що становлять інвестиційний паспорт регіону.

Можна виділити два основні напрямки у виборі регіональної стратегії. Перший напрямок полягає у створенні стартового капіталу через продаж акцій діючих підприємств і залучення інвесторів у масштабні сумісні проекти. На цій основі будуються економічна стратегія і програма розвитку. Залучені таким чином інвестиції повинні забезпечити такі пріоритетні напрямки модернізації економіки:

- створення і розвиток виробництв з прогресивними технологіями;
- модернізація мінерально-сировинного сектору економіки;
- реконструкція діючих підприємств в електроенергетиці, вугільної, металургійної, машинобудівної, легкої, харчової й інших галузях;
- структурна переорієнтація АПК і підвищення його ефективності для створення інтенсивного землеробства і тваринництва з обліком природних і ґрунтових умов;
- вдосконалення транспортної інфраструктури з урахуванням потреб як міського, так і сільського населення;
- активізація зовнішньоекономічної діяльності, використання вигідного геополітичного положення, початок великомасштабного залучення іноземного капіталу [6, с. 166-170].

Другий напрямок у виборі регіональної стратегії, визначення точок зростання економіки, здатних дати велику, але різношвидкісну віддачу, яка поступово прямувала б на розвиток економіки у міру освоєння капіталовкладень. Перша черга інвестицій у цьому випадку забезпечує випуск акцій під програми точок зростання і створення на цій основі регіонального фінансового ринку.

У регіональній стратегії слід також враховувати внутрішньо регіональний аспект, а саме:

- інтереси міст і районів у місцевих інвестиційних програмах і проектах підприємницької діяльності повинні бути враховані і скоординовані із загально регіональними;

- у регіональних нормативних актах і договорах регіональної адміністрації з місцевими адміністраціями слід забезпечити свободу дій місцевих влад (у встановлених межах), у взаємостосунках з іншими регіонами, а також захист інтересів інвесторів організаційною і фінансовою підтримкою і гарантіями.

З позицій взаємодії конкретного регіонального ринку з іншими регіональними ринками держави необхідно розробляти певні стратегічні напрямки активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств у контексті сучасних політичних та економічних умов України. Найважливішими суб'єктами активізації інноваційно-інвестиційного сектору регіонального відтворювального процесу виступають підприємства, організації, фінансово-промислові групи тощо, які вже вийшли на міжнародні ринки і сприяють розвитку економіки як на державному, так і на регіональному рівнях.

На регіональному рівні найважливіше значення для побудови механізму активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств має розвиток регіональних ринків відповідних ресурсів. Для забезпечення пріоритетності вказаного напрямку розвитку економіки у регіоні необхідно:

- досягнення на новому якісному рівні відтворювання інноваційно-інвестиційних ресурсів;
- розвиток регіональної інноваційно-інвестиційної інфраструктури.

Як основні фактори активізації зазначеного розвитку виступають, фінансово-промислові групи, фінансово-кредитні інститути та інші учасники зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням інноваційно-інвестиційного напрямку діяльності. Найважливішим інтегратором вказаних факторів виступає інноваційна та інвестиційна інфраструктура регіону, що створюється при активній участі державного і регіонального управління [18, с. 260].

Інноваційно-інвестиційна політика регіону будується з урахуванням специфічних факторів. При її проведенні намагаються використовувати наявні переваги для залучення інвесторів як вітчизняних, так і зарубіжних. Деякі регіони розраховують на розширення дотацій з центрального бюджету на підтримку вугільної промисловості, підприємств агропромислового або військово-промислового комплексу, інші намагаються мобілізувати власні ресурси через місцеві податки та інші канали, треті розвивають недержавний сектор з метою залучення його фінансових ресурсів у вигляді інвестицій в економіку [23, с. 119-124].

Для України найефективнішими видами інвестицій є новітні технології й устаткування, ноу-хау, вільно конвертована іноземна валюта. Можливості іноземних інвесторів стосовно вкладення тих або інших видів інвестицій залежать від країни походження, чи є вона з групи розвинених країн, країн на території СНД та інших країн.

Одним з економічно доцільних напрямів залучення іноземних інвестицій до України є поетапний перехід від імпорту невеликих партій технологічного устаткування або інших товарів виробничого призначення (з метою вивчення та освоєння вірогідного ринку збуту продукції) для створення спільних підприємств з їх подальшою експансією на ринки за межами України. При цьому слід враховувати жорстку конкуренцію, що панує на світових ринках техніки і технологій. Успішність реалізації цього напрямку залежить від послідовності і радикальності економічних трансформацій. Всі рішення щодо висновку контрактів повинні ухвалювати незалежні від держави господарюючі суб'єкти, підприємці, які розпоряджаються власними або позиковими ресурсами і відповідають за наслідки ухваленого рішення своїм майном. Державі повинна належати роль регулятора податкової, митної, кредитної політики [25, с. 172-174].

На думку автора, вдосконалення політики залучення зарубіжних інвесторів пов'язано з вирішенням наступних проблем:

- регулювання питань власності, особливо на нерухоме майно і землю, згідно діючим міжнародним нормам;
- ухвалення законів і підзаконних актів щодо проблем, які стосуються іноземного інвестування єдиним пакетом;
- розробка концепції (програми) з чітким визначенням мети залучення іноземних інвестицій., виділення пріоритетних сфер (адресатів) інвестування, механізму реалізації поставлених цілей;
- здійснення політики протекціонізму для підтримки вітчизняних товаровиробників і захисту перспективних галузей економіки [24, с. 14].

Практика показує, що проводячи політику залучення інвестицій, важливо піклуватися про забезпечення їх стабільності і тривалості.

У рамках стратегічного підходу слід обрати загальну політику відносно іноземних інвестицій. Вона може бути ліберальною, контролюючою і обмежувальною. Державне управління іноземними інвестиціями повинне базуватися на системі органів державної влади, що відповідають за контроль над іноземними інвестиціями, створення ефективної системи спеціального законодавства і підзаконних актів відносно іноземних інвестицій, вибір пріоритетних галузей, секторів і проєктів для інвестицій у цих галузях, а також галузей, обмежених для іноземного інвестування. Ці заходи передбачають також встановлення інвестиційних пільг, зокрема створення експортоорієнтованих або спеціальних (вільних) економічних зон, надання податкових, тарифних, регіональних пільг, або встановлення обмежень у системі державного управління діяльністю іноземних інвесторів.

В Україні формується інноваційно-інвестиційна політика розвитку регіонів, що відповідає умовам ринкової економіки. Все більш вона стає політикою самих регіонів, а не тільки центру. Без об'єднання зусиль центральних, регіональних, місцевих органів влади, державного й альтернативного секторів економіки важко розраховувати на швидке подолання інвестиційного спаду в країні, на перехід економіки до стадії поживлення, а потім і зростання [22, с. 272].

На загальнодержавному рівні повинні бути створені економічні умови для активізації інвестиційної діяльності завдяки використанню переважно фінансово-економічних методів регулювання і стимулювання інвестицій, властивих ринковій економіці. До таких методів відноситься регулювання ставок оподаткування і рефінансування, норм обов'язкових резервів НБУ, валютного курсу, митних платежів і т.д. Методом економічного регулювання є також субсидування позикового відсотку кредитів для фінансування інвестицій. Це відповідає пріоритетам регіональної інвестиційної політики., сприяє заохоченню сумісного фінансування інвестицій із державних і приватних джерел.

Таким чином, національний ринок України є сукупністю взаємозалежних регіональних ринків української економіки, яка виступає на міжнародних ринках як єдине ціле.

«Українська модель – 2020» передбачає тісну координацію стратегій соціально економічного розвитку та їх реалізацію у регіонах України, а також на рівні відповідних місцевих органів самоврядування [46].

Розвиток транспортної, готельно-сервісної, туристичної, інформаційної інфраструктури у регіонах України вимагає злагодженої та активної взаємодії всіх підприємств, організацій, міст і регіонів країни.

Головним завданням інвестиційно-інноваційної політики на регіональному рівні є формування найбільш оптимальної та збалансованої моделі взаємозв'язків між учасниками інвестиційно-інноваційного процесу, функціонування якої забезпечить ефективне використання потенціалу та сприятиме сталому розвитку у відповідності до визначених стратегічних цілей. При цьому, на рівні регіону можна виділити наступні види організації інвестиційно-інноваційних процесів:

- 1) просторова організація, що являє собою комплекс заходів щодо управління окремими елементами простору та їх взаємодією і дозволяє забезпечувати певну структурованість та пропорційність розвитку всіх систем регіону на основі: оптимізації та управління потоками ресурсів

розвитку, формування системи інноваційних та фінансових відносин, запровадження процесів кластеризації територіальних об'єктів.

2) галузева організація, що базується на врахуванні територіальних переваг розвитку окремих сфер та видів економічної діяльності й передбачає комплекс заходів, що покликаний забезпечувати: максимально продуктивне використання регіональних ресурсів на основі їх глибокої переробки підприємствами відповідних галузей; підвищення конкурентоспроможності продукції на основі впровадження ефективних систем якості; підвищення рівня зайнятості населення та гідного рівня оплати праці; впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій; інтенсифікацію міжнародних та міжрегіональних коопераційних відносин; розвиток внутрішнього ринку високотехнологічної продукції та інноваційних послуг [43].

В умовах економічної рецесії, та пов'язаної з цим стагнацією економічного розвитку майже в усіх сферах господарського комплексу регіонів й обмеженістю інвестиційних ресурсів, виникає потреба щодо вибору пріоритетних сфер, що при створенні відповідних умов можуть стати локомотивами виходу з економічної кризи та забезпечать економічне зростання вже у середньостроковій перспективі. Як стверджують автори національної доповіді [48], зростання ВВП України на рівні 6-8% щорічно може забезпечити лише експортоорієнтована високотехнологічна модель розвитку. Для вибору пріоритетних напрямків концентрованого ресурсного забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку, науковцями запропоновано поділяти всі види економічної діяльності за критеріями технологічності та експортного потенціалу на 4 групи:

- «стратегічні лідери»: комп'ютерне програмування, виробництво технологічного устаткування, виробництво машин і устаткування, виробництво інших транспортних засобів;

- «поточні лідери»: виробництво деревини, паперу, поліграфічна діяльність; виробництво хімічних речовин; добування металевих руд та розроблення кар'єрів; виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів; сільське, лісове та рибне господарство; металургійне виробництво;

- «потенційні лідери»: виробництво основних фармацевтичних продуктів; наукові дослідження та розробки; виробництво комп'ютерів; телекомунікації;

- «проблемні»: добування сирової нафти та природного газу; добування кам'яного та бурого вугілля; виробництво автотранспортних засобів; текстильне виробництво та виробництво меблів [48].

Для кожної з наведених груп, запропоновано відповідні стратегії інвестиційного забезпечення та розвитку інноваційної діяльності, проте пріоритетна державна увага, на думку експертів, повинна зосереджуватися насамперед на інвестиційній підтримці існуючих лідерів та розбудові інноваційної інфраструктури потенційних лідерів. Експертами також розраховано, що інтенсифікація виробництва продукції за даними секторами та підвищення їх технологічного рівня потребує участі держави в реалізації інвестиційних проектів із розрахунку: 100% - «стратегічні лідери», 75% - «потенційні лідери», 50% - «поточні лідери» та 25% - «проблемні сектори» [46].

За логікою викладеного вище, важливим етапом формування інвестиційно-інноваційної політики в умовах економічної рецесії є визначення базових галузей, що можуть забезпечити швидкі економічні результати для виходу регіону з економічної кризи. При цьому, в умовах девальвації національної валюти пріоритетними є саме експортно-орієнтовані види діяльності, що дозволяють залучати кошти в іноземній валюті, підтримуючи тим самим платіжний баланс.

Таким чином, формування ефективної моделі інвестиційно-інноваційних процесів у регіоні передбачає удосконалення методичних підходів для оптимізації їх галузевої організації. Результати моделювання дозволять окреслити пріоритети та сформувати диференційований механізм стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів на рівні регіону як передумову для економічної стабілізації та переходу до моделі сталого розвитку.

У якості критеріїв для вибору регіональних пріоритетів інвестиційноінноваційної діяльності покладено показники:

1) Експортний потенціал виду економічної діяльності, що визначає частку даного виду у структурі експорту регіону, скориговану на темпи приросту відносно попереднього періоду [57, с. 290]:

$$EP = \left(\frac{QE_i^t}{QE_i^{t-1}} - 100 \right) * \chi_i^t, \quad (3.1)$$

де, QE_i – обсяги експорту продукції i -ї галузі за період t , частка одиниці;

χ_i – частка продукції даного виду економічної діяльності у валовому експорті регіону, %;

2) Технологічний потенціал, що визначає роль виду економічної діяльності у створенні валової доданої вартості регіону, скоригованої на коефіцієнт технологічності [57, с. 290]:

$$TP = \chi_{ДВІ} * K_{технол}, \quad (3.2)$$

де, $\chi_{ДВІ}$ – Частка i -го виду економічної діяльності у структурі валової доданої вартості регіону, %;

$K_{технол}$ - коефіцієнт технологічності, визначений за версією OECDEurostat.

За результатами проведених розрахунків можна побудувати матрицю інвестиційних пріоритетів регіону, що дозволяє ранжувати види економічної діяльності згідно пріоритетів та розробляти відповідні інвестиційно-інноваційні стратегії для кожної галузі у регіоні (рис. 3.1). Поділ на сектори запропоновано здійснювати на основі середнього значення, що визначається із показників вибірки.

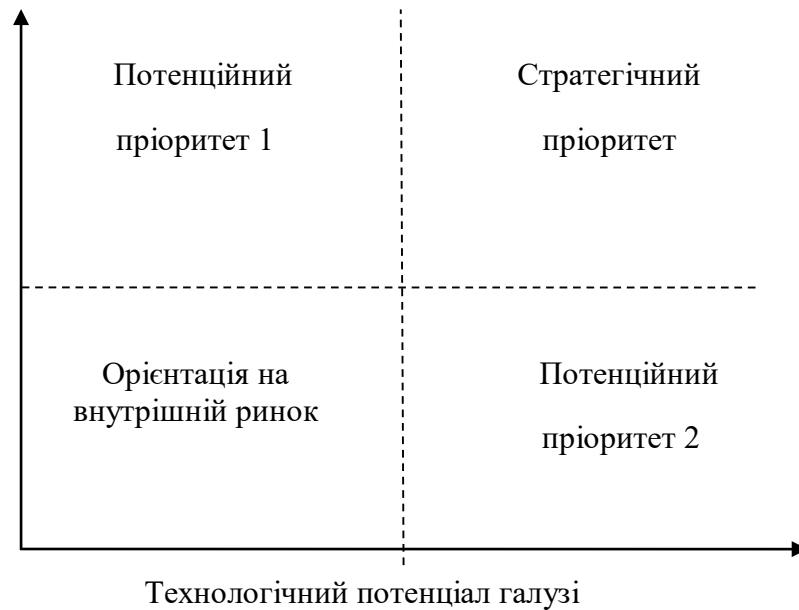


Рисунок 3.1 - Матриця інвестиційно-інноваційних пріоритетів регіону

Джерело: складено автором на основі [61, с. 117]

У залежності від сектору, куди потрапили окремі види економічної діяльності, запропоновано розробляти диференційовану стратегічноорієнтовану синтетичну інвестиційно-інноваційну політику. Синтетична політика, з погляду автора, передбачає застосування комбінованих інструментів стимулювання розвитку галузей регіону, тобто окрім інвестиційних передбачає комплексне поєднання маркетингових, організаційних та економічних елементів впливу на розвиток галузей у регіоні:

- «Сектор стратегічного пріоритету» формують види економічної діяльності, що характеризуються відносно високим показником технологічності та достатньо високим рівнем експортного потенціалу. Розвиток вказаних видів економічної діяльності є пріоритетним в умовах економічної рецесії, оскільки це галузі, що як правило характеризуються високим рівнем доданої вартості, продукція яких вже зайняла певну нішу на міжнародному ринку. У зв'язку з цим, розвиток даного сектору дозволить вирішити значне коло регіональних проблем та підвищити рівень конкурентоспроможності регіону. Інвестиційна політика повинна

передбачати широке коло регіональних преференцій, що дозволять нарощувати виробничий потенціал підприємств та передбачає пряме залучення органів регіональної і державної влади в участі у фінансуванні інвестиційно-інноваційних проектів.

- «Сектор потенційних пріоритетів 1» складається із видів економічної діяльності, що характеризуються високим рівнем експортного потенціалу та водночас не достатнім рівнем технологічного розвитку. Експортний потенціал таких видів економічної діяльності формується насамперед за рахунок наявності на території регіону певних видів природних ресурсів (земля, корисні копалини, водні ресурси). Підприємства галузей, що представлені в секторі у короткостроковій та середньостроковій перспективі здатні забезпечити певну економічну стабілізацію за рахунок генерування фінансових ресурсів та валютних надходжень, проте у стратегічній перспективі без впровадження ресурсозберігаючих та екологічно-безпечних технологій галузь ризикує потрапити у категорію проблемних. Інвестиційноінноваційна політика в даному секторі повинна зосереджуватися насамперед на стимулюванні інноваційної активності в напрямку розроблення та впровадження ресурсозберігаючих, еколого-ощадних технологій та розбудові переробних орієнтованих на використання експортних ресурсів галузей.

- «Потенційний пріоритет 2» – види економічної діяльності, що характеризуються високим рівнем інноваційної активності, проте продукція (послуги) яких не отримали належної оцінки на міжнародних ринках. Головна задача регіональних органів влади – протекціонізм, інформаційна та організаційна підтримка, спрямована на розвиток ринкового потенціалу, налагодження зв'язків з іншими видами економічної діяльності та створення міжгалузевих кластерів в рамках яких підсилюється конкурентоспроможність інноваційно-орієнтованих підприємств та можливості їх виходу на зовнішні ринки.

- «Сектор галузей, що орієнтовані на внутрішній ринок» – види економічної діяльності, що не характеризуються високим рівнем технологічності та наразі не мають вагомego експортного потенціалу. Для економіки регіону такі види економічної діяльності є також важливими, оскільки орієнтуються на внутрішній попит та сприяють забезпеченню економічної, енергетичної та продовольчої безпеки. В умовах економічної рецесії, доцільно запроваджувати загальні стимули інвестиційної активності, що спрямовані на розвиток самоорганізації та адаптації підприємств [63, с. 408].

Апробація моделі здійснювалася на прикладі Запорізької області. Область має потужний промисловий потенціал, що характеризується високим рівнем розвитку важкої індустрії. На підприємства гірничометалургійного комплексу припадає 60,3% всієї реалізованої продукції області. У регіоні діють понад 500 промислових підприємств, що охоплюють майже всі види економічної діяльності та виробляють майже 18,4% всієї реалізованої промислової продукції України [45].

Отже, основу економічного потенціалу Дніпропетровської області становить саме промисловість. На основі даних Головного управління статистики у Дніпропетровській області, розраховано показники експортного та технологічного потенціалу у розрізі видів економічної діяльності регіону, що мають найвищу частку у формуванні валової доданої вартості регіону. У додатку Е наведено розрахунок експортного потенціалу Дніпропетровської області у розрізі основних секторів промисловості, що становлять основу економічного потенціалу регіону.

Розрахунки підтвердили, що найвищий рівень експортного потенціалу області традиційно належить металургійній та добувній промисловості за рахунок наявності на території області значних запасів кам'яного та бурого вугілля, марганцевих, залізних та рідкоземельних руд та розвинутої інфраструктури по їх видобутку.

Вагому складову експортного потенціалу області також представляє металургійне виробництво (36%), експорт продукції якого наразі здійснюється у понад 70 країн світу. Основна продукція – чавун, сталь, прокат, труби та кокс виробляється на потужних металургійних підприємствах області та становить понад 30% металургійного виробництва України [45].

Підприємства-експортери мають достатньо потужний фінансовий потенціал для здійснення інвестиційної діяльності та впровадження інновацій. Головна проблема наразі – формування мотиваційних чинників для залучення інвестицій в інноваційні проекти, спрямовані на більш ошадливе та екологічно безпечне виробництво.

Важливими чинниками пріоритетності інвестиційно-інноваційної політики у регіоні є розвиток високотехнологічних виробництв з високою доданою вартістю. У додатку Є наведено розрахунки коефіцієнту технологічності пріоритетних видів промислової діяльності регіону.

Враховуючи внесок окремих видів економічної діяльності у валову додану вартість регіону, скориговану на коефіцієнт технологічності, найвищий рівень технологічного потенціалу Запорізької області складають галузі: Металургійне виробництво, продукція хімічної промисловості та галузі машинобудівної промисловості. Перераховані види економічної діяльності можна назвати локомотивами інноваційного розвитку в умовах переходу на інноваційну модель, при умові запровадження дієвої інвестиційної політики.

На основі пропонованих автором методичних підходів, визначено середнє значення показників експортного потенціалу (6,7) та технологічного потенціалу (7) провідних секторів промислової діяльності регіону, що дозволило побудувати матрицю інвестиційно-інноваційних пріоритетів Запорізької області, проілюстровану на рис. 3.2.

До сектору стратегічних пріоритетів потрапили традиційні види економічної діяльності: видобуток металевих руд, інших корисних копалин

та розроблення кар'єрів, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування, металургія, виробництво коксу та коксопродуктів. Це провідні галузі, що в умовах економічної рецесії за рахунок потужного експортного та виробничого потенціалу забезпечують стабілізацію економіки регіону та забезпечення соціально-економічного розвитку. Водночас, вказані види економічної діяльності здійснюють негативний вплив на стан екології територій. До інших проблем на даному етапі можна віднести також недостатньо ефективне використання ресурсів (зокрема значна залежність від енергетики) та зниження продуктивності праці.

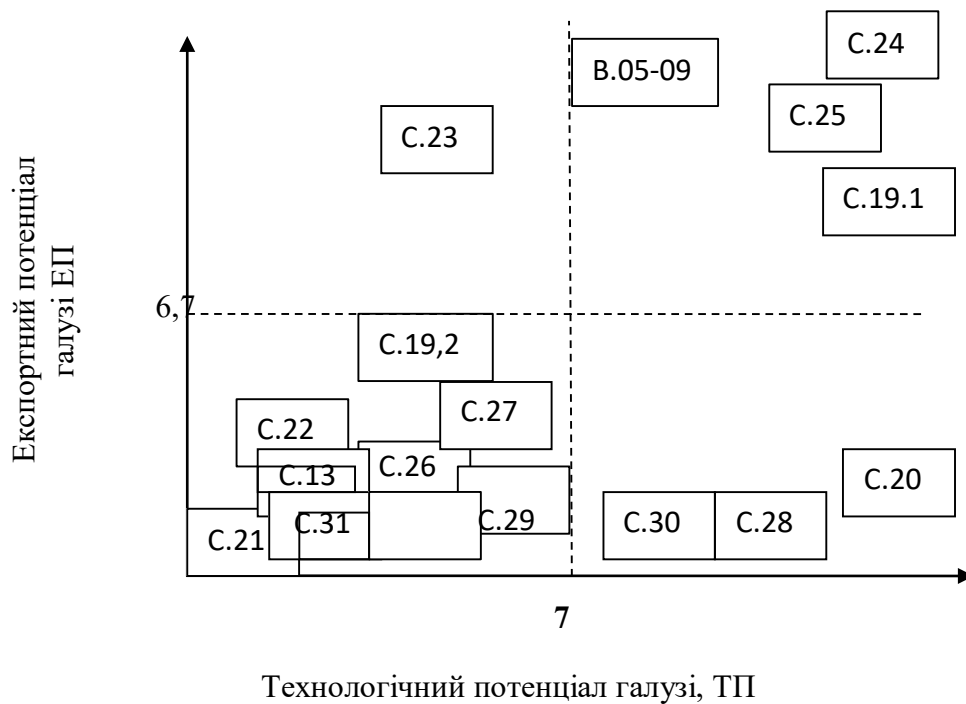


Рисунок 3.2 - Матриця інвестиційно-інноваційних пріоритетів Запорізької області

Джерело: складено автором на основі [49]

Отже, стратегічними пріоритетами інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств даного сектору є впровадження нових, ресурсозберігаючих технологій, технологічне переозброєння та захист частки на міжнародному ринку. На дум О.В. Дикого, «потужним важелем впливу на

прискорення інноваційного розвитку найбільш високо технологічних галузей має стати діяльність інноваційних фондів, створених за рахунок прямих бюджетних інвестицій. Такі) повинні стимулювати залучення коштів промисловості, приватного сектора економіки до фінансування інноваційних проектів і програм. Для цього необхідно забезпечити паритетну участь у фінансуванні та відповідальність держави й підприємств у впровадженні інновацій» [15, с. 100].

Переважає більшість видів економічної діяльності регіону зосереджена у секторі недостатнього технологічного рівня розвитку галузей, що орієнтовані на внутрішній ринок. Зважаючи на роль вказаних видів економічної діяльності у забезпеченні економічного розвитку у перспективі інвестиційна політика в даному секторі повинна концентруватися на розроблення організаційних та маркетингових механізмів зміцнення виробничого потенціалу та сприяння саморозвитку на інвестиційноінноваційній основі [16, с. 34].

До сектору потенційних пріоритетів 1. віднесено виробництво неметалевої мінеральної продукції, що має значний експортний потенціал, проте внаслідок недостатньої інноваційної активності не займає наразі гідне місце серед поточних пріоритетів. Вирішення проблем галузі можливе за рахунок інтенсифікації регіональних інвестицій та залучення зовнішніх інвестицій у розбудову та технологічне оновлення підприємств галузі.

Окремої регіональної підтримки потребують види економічної діяльності, що відносяться до 3 та 4 рівня технологічного укладу, проте на даному етапі не здійснюють вагомego впливу на формування ВДВ регіону та його експортного потенціалу. До цього сектору відносяться: машинобудування, хімічна промисловість, виробництво машин і устаткування, виробництво фармацевтичних препаратів. Поєднання маркетингових інструментів та організаційне сприяння залученню інвестицій в дані види економічної діяльності сприятимуть розвитку та розширенню виробничих потужностей вказаних виробництв [30, с. 143].

Отже, на основі розроблених методичних підходів сформовано профіль інвестиційно-інноваційних пріоритетів розвитку промислового сектору Запорізької області, що визначило роль та місце кожної галузі в процесах забезпечення стабілізації та потенційного економічного зростання на засадах сталого розвитку.

Звичайно, використання запропонованого підходу є надто узагальненим та потребує додаткового обґрунтування, що залежить від специфіки тої чи іншої галузі економіки, її ролі в розвитку окремих територій, соціальних та економічних наслідків функціонування. Проте, вибір пріоритетів за даним підходом є корисний для економічної структуризації регіонального господарства та побудови ефективної моделі управління інвестиційно-інноваційними процесами в умовах фінансових обмежень.

Водночас, додаткового обґрунтування інвестиційно-інноваційного забезпечення потребують галузі агропромислового комплексу та сфери послуг, програми стимулювання інвестиційно-інноваційної активності малого бізнесу, розвиток соціальної та ринкової інфраструктури. Перехід до моделі сталого розвитку регіону в умовах рецесії потребує розроблення ефективних моделей фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів на засадах державно-приватного партнерства.

В умовах рецесії інвестиції виступають водночас одним з найбільш дефіцитних та найважливіших для економіки регіону ресурсів, ефективне використання яких може стати дієвим важелем забезпечення економічної стабілізації та переходу до фази стабільного розвитку. На сучасному етапі, залучення інвестицій в інноваційну сферу ускладнене процесами трансформації ринкових відносин, значним ступенем невизначеності та турбулентності інвестиційно-інноваційного середовища та пов'язаними з цим змінами умов інвестиційної діяльності, серед яких: складна та виснажлива податкова система, зміщення центру інвестиційної активності з держави та

місцевих органів управління до приватних інвесторів, згорання й ускладнення роботи фінансових ринків.

З огляду на це необхідні дієві управлінські механізми раціонального та першочергового залучення інвестицій у розробку та впровадження пріоритетних інноваційних проектів, розвиток науки та інноваційної інфраструктури, що з одного боку були б адаптовані до сучасних агресивних умов ринкового середовища, а з іншого – відповідали б економічній ситуації, що склалася у регіонах, першочерговим та стратегічним потребам їх соціально-економічного розвитку. При цьому, важливим завданням є формування оптимальної моделі, що поєднує державне втручання з механізмами ринкової саморегуляції інвестиційно-інноваційного розвитку, стимулює інвестиційну активність не перешкоджаючи прояву та реалізації підприємницьких ініціатив [51, с. 214].

Як показує практика, ефективним засобом підвищення фінансової стійкості та залучення інвестиційних ресурсів, зокрема в інноваційну сферу є корпоратизація. Корпоратизація дозволяє залучати інвестиційні ресурси в модернізацію та розвиток підприємств, їх капіталізацію, активізувати інноваційну діяльність та розширювати ринки збуту продукції.

Створення акціонерних товариств має ряд переваг для всіх учасників, до таких переваг відносять:

1) для держави - сприяння розвитку фондового ринку, зростання довіри зовнішніх інвесторів, поліпшення міжнародного іміджу країни і т.д. переваги;

2) для корпорації - можливість найдешевшої мобілізації інвестиційного капіталу, зростання вартості бізнесу, запровадження управління підприємством з використанням принципів корпоративного управління та ін.;

3) для учасників - це обмежена відповідальність за діяльність товариства, легкість вступу і виходу шляхом придбання і відчуження акцій, можливість передання акцій у спадщину, правонаступництво, наявність документів, що підтверджують право власності на цінні папери; участь в

управління і можливість контролю та вирішального впливу на діяльність товариства; отримання дивідендів, підвищення ринкової вартості акцій у випадку зростання вартості підприємства в цілому, захист прав акціонерів з боку держави, можливість оформлення застави цінних паперів тощо [5].

Важливу роль для підвищення інвестиційного потенціалу регіону, особливо в умовах рецесії відіграють прямі іноземні інвестиції у формі придбання корпоративних прав. Залучення прямих іноземних інвестицій, як оказує досвід розвитку провідних країн, виступає одним з вирішальних чинників прискореного розвитку економіки. Однією з форм корпоратизації за участю іноземного капіталу є входження в економіку країни потужних транснаціональних корпорацій, що володіють потужним фінансовим та інноваційним потенціалом, що здатний прискореними темпами модернізувати окремі підприємства та цілі галузі. Мотиваційними чинниками входження транснаціональних корпорацій в економіку України виступають:

- ресурсні - доступ до земельних площ, джерел сировини та дешевої робочої сили;
- виробничо-економічні – зниження потреб у додаткових капітальних витратах для створення нових потужностей та виробничих баз;
- маркетингові – розширення ринків, підвищення ефективності діючої маркетингової системи; набуття нового управлінського досвіду на регіональних ринках;
- природно-екологічні - виведення екологічно-шкідливих та потенційно небезпечних виробництв;
- інноваційно-інтелектуальні – можливість залучення людського капіталу територій, залучення інтелектуальних здібностей людських ресурсних, використання напрацьованих моделей та досвіду місцевих наукових установ та кадрів [53, с. 73-78].

Отже, можна стверджувати, що наразі Україна та окремі регіони є надзвичайно привабливими для іноземного капіталу. Разом з цим, наразі існує ряд суттєвих бар'єрів, що стримують інвестиційну активність та активізацію

корпоратизації вітчизняних підприємств за участю іноземного капіталу: недосконалість нормативно-правової бази та відсутність довіри до судових інституцій, адміністративні обмеження, недостатній розвиток та ризиковість фінансової системи, наявність окупованих територій та загроза їх розширення.

Зазначимо, що головним завданням на сучасному етапі є створення умов для залучення інноваційно наповнених іноземних інвестицій, зокрема шляхом корпоратизації вітчизняних підприємств. До основних напрямів впливу інноваційнонаповнених іноземних інвестицій на результати інноваційної діяльності приймаючої країни автор відносить наступні:

- значні інвестиції ТНК та їх філій у сферу досліджень і розробок посилюють інтенсивність розвитку науково-дослідної діяльності приймаючої країни з фундаментальних досліджень, які здатні стати основою радикальних інновацій;

- передача супутніх ефектів від інновацій, що є результатом іноземної інноваційної діяльності, від зарубіжних до місцевих фірм (передача знань через ланцюжок поставок, приплив кваліфікованої робочої сили, демонстраційні ефекти);

- надання прав на використання нових технологій, ноу-хау та ін.;

- використання і передача передових практик і досвіду з інноваційного менеджменту та підвищення його ефективності [68, с. 400].

Активізація процесів корпоратизації вимагає реалізації ряду реформ, насамперед земельної та адміністративної, удосконалення системи функціонування фондового ринку, підвищення ролі регіональних органів влади та розширення їх повноважень щодо встановлення правил користування земельними, водними та іншими ресурсами, формування податкових та інших преференцій для стимулювання залучення у регіон інвестицій, зокрема інноваційного спрямування, впливу на формування освітніх програм підготовки спеціалістів для пріоритетних галузей регіону.

В умовах прискорення темпів і масштабів трансформації соціальноекономічних систем під впливом дедалі більш агресивних факторів

зовнішнього економічного оточення та поглиблення процесів економічної рецесії, що зумовила дефіцит вільних інвестиційних ресурсів, виникає потреба перегляду умов формування фінансових ресурсів, напрямків руху потоків капіталу та удосконалення механізмів функціонування ринку капіталу. Додаткової уваги потребують також процеси пошуку нових організаційних форм залучення інвестицій та механізмів контролю.

Важливою складовою регіонального механізму управління інвестиційно-інноваційними процесами, роль якої зростає в умовах децентралізації є також прийняття управлінських рішень щодо регіонального інвестування, що здійснюється з регіонального бюджету [70, с. 20].

Отже, активізація взаємодії регіональних органів управління з бізнесом у рамках державно-приватного партнерства може стати дієвим інструментом реалізації стратегії економічного розвитку регіонів в умовах рецесії та вирішення ряду складних соціальних та екологічних проблем на основі акумулювання обмежених фінансових ресурсів та їх спрямування у перспективні та суспільно-значущі інноваційні проекти за принципом паритетної участі й розподілення ризиків та поєднання зусиль влади, бізнесу, освіти і науки у єдину синергетичну систему економічного розвитку.

Підводячи підсумки потрібно наголосити, що в Україні спостерігаються передумови активізації інноваційно-інвестиційного сектору розвитку, економіки. Здійснення глибоких соціально-економічних перетворень в Україні вимагає обліку потенціалу й особливостей регіонів у межах зваженої державної політики регіонального розвитку, у тому числі у такій ключовій галузі, як інвестиції. У цих умовах зростає необхідність прискорення розробки в Україні наукової концепції інноваційно-інвестиційної політики регіонального та міжрегіонального розвитку.

Наголошуючи на необхідності активізації інноваційного сектору економіки, слід зазначити, що в останні роки урядом прийнято низку постанов і рішень, державних програм, спрямованих на підвищення інноваційної результативності підприємств, однак більшість з них не вдалося реалізувати у повному обсязі в реальній економіці.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

1. Основними моделями ЗЕД підприємства є зовнішньоторговельна та виробничо-інвестиційна. Існування цих моделей базується на поділі зовнішньоекономічних зв'язків за структурною ознакою, яка визначає її груповий склад щодо відтворювання сфери економічних інтересів та основної мети ЗЕД підприємства. Зовнішньоторговельна модель включає комплекс експортних та імпорتنих операцій, які пов'язані з торгівлею товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці. Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства пов'язана із реалізацією спільних погоджених науково-технічних, виробничих програм, а також характеризується вкладенням капіталу та володінням власністю за кордоном з метою отримання фінансового прибутку.

2. На основі проведених досліджень та синтезу стратегічних засад інвестиційної й інноваційної діяльності, запропоновано розглядати інвестиційно-інноваційну стратегію регіону як «довгострокову модель ефективної взаємодії між суб'єктами інвестиційного та інноваційного середовища регіону, що забезпечує цілеспрямоване залучення інвестицій в інноваційну сферу для досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку та забезпечення конкурентоздатності економіки у довгостроковій перспективі». Доведено, що запорукою ефективного узгодження інтересів всіх учасників інвестиційно-інноваційного процесу, спрямованого на конкурентний розвиток як країни в цілому, так і окремих соціально-економічних систем є виявлення та моделювання процесів взаємодії суб'єктів інноваційних процесів та інвесторів, а також об'єднання організаційних, інформаційних, фінансових, трудових ресурсів держави та бізнесу спільними цілями. результату. Наголошено, що ефективність та інтенсивність інвестиційно-інноваційних процесів, що здійснюються у рамках моделі залежать від дієвості інвестиційно-інноваційної політики на макро- та

мезорівнях. Зроблено припущення, що важливим елементом формування інвестиційно-інноваційної політики в умовах економічної рецесії є визначення базових галузей, що можуть забезпечити швидкі економічні результати для виходу регіону з економічної кризи. При цьому, в умовах девальвації національної валюти пріоритетними є саме експортноорієнтовані види діяльності, що дозволяють залучати кошти в іноземній валюті, підтримуючи тим самим платіжний баланс. З метою оптимізації моделі управління інвестиційно-інноваційними процесами у регіоні на основі вибору пріоритетних видів економічної діяльності та розроблення диференційованих стратегій виходу з економічної кризи й «дорожньої карти» переходу на інноваційну модель розвитку запропоновано відповідні методичні підходи, що базуються на використанні інструментарію стратегічного позиціювання та дозволяють групувати види економічної діяльності (сектори економіки, галузі) на основі двох критеріїв – їх експортного та технологічного потенціалу.

Проведено апробацію авторської моделі визначення інвестиційноінноваційних пріоритетів регіону в умовах рецесії на прикладі Запорізької області. За результатами розрахунків, визначено види економічної діяльності, що поточними «локомотивами» розвитку економіки є традиційні для регіону види економічної діяльності: видобуток металевих руд, інших корисних копалин та розроблення кар'єрів, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування, металургія. Це провідні галузі, що в умовах економічної рецесії за рахунок потужного експортного та виробничого потенціалу забезпечують стабілізацію економіки регіону та забезпечення соціально-економічного розвитку. Стратегічними пріоритетами інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств даного сектору є впровадження нових, ресурсозберігаючих технологій, технологічне переозброєння та захист частки на міжнародному ринку. Окремої регіональної підтримки потребують види економічної діяльності, що відносяться до 3-го, 4-го та 5-го рівнів технологічного укладу, проте на

даному етапі не здійснюють вагомого впливу на формування ВДВ регіону та його експортного потенціалу. До цього сектору відносяться: машинобудування, хімічна промисловість, виробництво машин і устаткування, виробництво фармацевтичних препаратів. Поєднання маркетингових інструментів та організаційне сприяння залученню інвестицій в дані види економічної діяльності сприятимуть розвитку та розширенню виробничих потужностей вказаних виробництв. Обґрунтовано основні напрямки удосконалення організаційноуправлінських механізмів активізації інвестиційно-інноваційних процесів, серед яких в умовах рецесії найбільш перспективними вважаються активізація механізмів корпоратизації та державно-приватного партнерства. Розглянуто особливості та основні проблеми процесів корпоратизації в сучасних умовах, а також напрямки подолання перешкод на рівні регіону, що дозволять залучити додаткові інвестиційні ресурси, зокрема іноземний капітал та спрямувати їх в інноваційну сферу.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі для досягнення поставленої мети здійснено теоретичні узагальнення та вироблено нове вирішення наукового завдання, що полягає в обґрунтуванні теоретичних засад та практичних підходів до дослідження сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств. Отримані результати дослідження дають підстави зробити такі висновки:

1. На основі аналізу праць вітчизняних та зарубіжних вчених уточнено зміст та встановлено взаємозв'язок між категоріями «експортний потенціал» та «експортна діяльність», що конкретизує і поглиблює розуміння поняття розвитку експортної діяльності підприємства, яке пропонується розглядати як процес, що здатний забезпечувати стале зростання обсягів експорту продукції підприємства одночасно з оптимізацією структури експортних потоків та підвищенням ефективності його діяльності. На відміну від існуючих трактувань, запропоноване відображає вплив ефективності експортної діяльності на міру використання нереалізованої частини експортного потенціалу підприємства. Встановлено, що дослідження резервів зростання потенційних можливостей підприємств для нарощення експортної діяльності доцільно проводити шляхом дослідження їх експортного потенціалу.

2. Сучасний стан зовнішньої торгівлі зумовлений впливом таких економічних факторів: суттєве зростання цін на імпортовані енергоносії; скорочення світової потреби на українську продукцію та падіння цін на сировинних ринках внаслідок світової фінансово-економічної кризи; падіння промислового виробництва та скорочення будівельних робіт, яке вплинуло на зниження потреби вітчизняних підприємств у матеріалах, сировині та напівфабрикатах; значне падіння інвестиційної активності, що позначилось на зниженні потреби вітчизняних товаровиробників в імпорті устаткування

та машин та також інших інвестиційних товарів; обмеження доступу до фінансових ресурсів; прогалини у системі прав власності, макроекономічна нестабільність та високі граничні податки; низький рівень створення спільних підприємств між українськими та іноземними партнерами, що значно гальмує передачу технологій; звуження споживчого попиту в умовах зменшення заробітної плати та споживчого кредитування, що позначилось на зменшенні обсягів імпорту споживчих товарів.

3. Останнім часом отримала розвиток спеціалізація з виробництва комплектного обладнання, спорудження виробничих підприємств «під ключ». Галузі, що визначають характер міжнародної спеціалізації виробництва країни, є міжнародно-спеціалізованими галузями. Галузь міжнародної спеціалізації – це галузь, яка визначає характер міжнародної спеціалізації країни. Її характерними ознаками є: значно вища частка експорту до цієї галузі порівняно з часткою експорту в інших галузях; більш висока питома вага такої галузі у виробництві даної країни порівняно з її часткою у світовому виробництві.

4. Сучасні міжнародні ринки є надзвичайно привабливою сферою, яка створює значні перспективи для підприємств. Але характерною рисою зовнішніх ринків є жорстка конкуренція, тому вихід підприємства на ці рівні роботи передбачає високий рівень управління та використання сучасних методів виходу на зовнішні ринки. Експортно-імпортна політика підприємства потребує розробки спеціального підходу до підтримання високої конкурентоспроможності виробленої продукції та використання ефективних методів маркетингу. Для того, щоб користуватися попитом на зовнішніх ринках українські підприємства повинні виробляти конкурентні товари та надавати конкурентні послуги. Досягти цього можна, насамперед розробивши стратегію просування національних товарів на світовому ринку. Така стратегія повинна бути побудована не «в простому нарощуванні обсягів експорту, а в сприянні створенню довгострокових конкурентних переваг та стабільному розширенні, якісному поліпшенні, на основі цих переваг,

позицій країни на світовому ринку». У процесі проникнення на зовнішні ринки фірма повинна вибрати такі сегменти, в яких її база дає переваги і які отримали не достатній розвиток чи тільки зароджується в зарубіжних країнах. Увага місцевих фірм чи міжнародних конкурентів, які базуються в інших країнах, часто буде направлена на інші питання, тому вони будуть погано підготовлені до ведення боротьби.

5. Надходження прямих іноземних інвестицій в Україну за період з 2015 до 2019 року значно коливаються та суттєво залежить від стану та зміни політичної й економічної ситуації в країні та світі. Найбільший обсяг надходжень іноземних інвестицій в Україну відбувся у 2016 році – 3284 млн дол. США. У 2015 і 2016 роках ситуація почала дещо покращуватись і обсяг іноземних інвестицій в економіку України становив відповідно 2961 і 3284 млн дол. США, що, між тим, значно менше, ніж у 2012 році. Але не виправдання надій на стабілізацію політичної ситуації, боротьбу з корупцією, ефективність економічних реформ знов призвело до скорочення надходжень прямих іноземних інвестицій, обсяг яких у 2017 році порівняно з 2016 роком зменшився майже на 32, 9%. Незначне збільшення надходжень у 2018 році, всього на 153 млн дол. США. У 2019 році прямі іноземні інвестиції в Україну склали 3070 млн дол. США, так це продовжує свідчити про недовіру іноземних інвесторів до можливостей стабільного ведення бізнесу та поліпшення інвестиційного клімату в країні. Зазначимо, що у 2019 р. відбулося зменшення прямих іноземних інвестицій в Європу на 1802 млн дол. США або на 8,8%, Азію на 1850 млн дол. США або на 14,2%, Африку на 82 млн дол. США або на 39,3%, Америку на 1227 млн дол. США або на 29,7% та збільшилися прямі іноземні інвестиції в Австрію і Океанію на 12 млн дол США або на 32,4% порівняно з 2015 р. Починаючи з 2016 р. відбувається раптове зменшення прямих інвестицій. Дана ситуація пов'язана в першу чергу із військово-політичної ситуації в Україні, революція, зміна влади, втрата територій, військові дії, та нестабільність макроекономіки країни негативно впливає на інвестиційну привабливість країни.

6. Стан регіональної зовнішньої торгівлі України у 2018–2019 роках характеризується так: у 2019 році Україна загалом експортувала товарів на суму 5060 млн. дол. США, що на 2725 млн. дол. США, або на 5,8%, більше, ніж у 2018 році, сума імпорту товарів у 2019 році становила 60784 млн. дол. США, що на 35966 млн. дол. США, або на 6,3%, більше, ніж у 2018 році. Отже, відбувається зростання обсягів як експорту, так і імпорту товарів у 2018–2019 роках. Зауважимо, що щодо збалансованості товарного обігу у зовнішній торгівлі, то область є депресивною, оскільки коефіцієнт покриття експортом імпорту у 2019 році становив 2,0, а щодо збалансованості ЗЕД у сфері послуг, навпаки, перспективною, оскільки коефіцієнт становить 3,0. Найбільшими країнами-експортерами за обсягом експорту як товарів, так і послуг Запорізької області у 2019 році були Туреччина, Німеччина, Велика Британія, Литва, Грузія, Нідерланди та Іспанії. Головними причинами зниження обсягів виробництва об'єднання називає державний протекціонізм в традиційних для української металургії країнах експорту, скорочення попиту і падіння цін на металургійну продукцію в світі. На тлі масштабних втрат сфери обслуговування всередині країни українські експортери сільськогосподарських товарів поки що перебувають у значно кращих умовах. І втрат вони почнуть зазнавати вже після того, як масовий карантин та зниження доходів у багатьох країнах світу спровокує якщо не зменшення фізичних обсягів споживання, то принаймні зниження цін. Так, 2019/2020 рр. маркетинговий рік завершився новим історичним рекордом - на зовнішні ринки поставлено 57,2 мільйона тон зернових, зернобобових та борошна.

7. Основними моделями ЗЕД підприємства є зовнішньоторговельна та виробничо-інвестиційна. Існування цих моделей базується на поділі зовнішньоекономічних зв'язків за структурною ознакою, яка визначає її груповий склад щодо відтворювання сфери економічних інтересів та основної мети ЗЕД підприємства. Зовнішньоторговельна модель включає

комплекс експортних та імпорتنих операцій, які пов'язані з торгівлею товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці. Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства пов'язана із реалізацією спільних погоджених науково-технічних, виробничих програм, а також характеризується вкладенням капіталу та володінням власністю за кордоном з метою отримання фінансового прибутку.

8. Проведений секторальний аналіз інвестиційно-іноваційного розвитку Запорізької області показав, що наявний у регіоні потужний інвестиційно-інноваційний потенціал в умовах загальноєкономічної рецесії, що характерна для економіки України в останні роки, на жаль використовується недостатньо ефективно. Окремі регіональні ініціативи хоча і мають позитивне значення для формування сприятливого інвестиційного клімату регіону, в умовах загального зниження ділової активності та відповідної мотивації щодо довгострокового розвитку на макрорівні, не здійснюють суттєвого впливу на інвестиційно-інноваційну активність підприємств. До стабільних складових, що мають бути незмінними впродовж тривалого часу (як найменше до закінчення строку реалізації стратегії) включено: головні пріоритети інвестиційно-інноваційної діяльності, що виступатимуть головними критеріями прийняття рішень на всіх рівнях управління інвестиційно-інноваційними процесами; нормативно-правова база, розроблена з урахуванням максимального наближення до правових засад у країнах ЄС; інституційне забезпечення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-ХІІ Відомості Верховної Ради УРСР. 1991. № 29. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Акименко О.Ю. Теоретико-методологічні аспекти регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств в умовах європейської інтеграції. Детермінанти соціально-економічного розвитку України в умовах трансформаційних зрушень: колективна монографія за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В.П. Ільчука. Чернігів: ЧНТУ, 2018. 67–76 с.
3. Андришин В.П. Фактори ефективності експортної діяльності підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. 2014. Вип. 5, Ч. 2. С. 11–14.
4. Бабій І.В. Вплив факторів на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств Економіка і суспільство: електронне наукове фахове видання. 2016. Вип. 3. С. 114–118.
5. Безрукова Т.Л. Классификация показателей оценки эффективности экономической деятельности промышленного предприятия Т.Л.Безрукова, А.Н.Борисов, И.И.Шанин Общество: политика, экономика, право. 2012. №1. URL: <http://domhors.ru/issue/per>.
6. Бондаренко А.В. Повышение эффективности российского экспорта в условиях глобализации Вестник СГСЭУ. 2013. №3(47). С.166–170.
7. Бондарєва Т.І., Осадчук А.І. Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. 2011. № 3 (15). С. 91–104.
8. Вічевич А.М., Токарська А.Ю. Оцінювання рівня організування експортної діяльності лісових підприємств Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2012. № 11 (182), Ч. 1. URL: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/VSU/2012_11_1.

9. Волкова І.А., Гірчук І.В. Методика аналізу експортно-імпорتنих операцій в діяльності підприємств. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2010. № 3 (53). С. 53–55.
10. Гаврилюк І.І. Експортний потенціал і експортна політика підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. 2010. № 2, Т. 1. С. 85–89.
11. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436 - IV Відомості Верховної Ради України. 2003. № 18. С. 144.
12. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підруч. 5-те вид., перероб. та допов. Ірпінь: Університет ДФС України, 2019. 410 с.
13. Дем'янченко А.Г. Оцінка ефективності організаційної структури експортної діяльності підприємства. Механізм регулювання економіки. 2009. № 1. С. 130–137.
14. Дем'янченко А.Г. Формування моделі комплексного аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства Економіка, фінанси, право. 2015. №2. с. 22-28.
15. Дикий О.В. Зовнішньоекономічна діяльність України: порівняльний аналіз. Бізнес-навігатор. 2017. № 1 (40). С. 95 – 100.
16. Дубков С. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий С.Дубков, С.Дадалко, Д.Фоменок Банковский вестник. 2011. №28(537). С.29–35.
17. Дячек В.В., Колосовська О.Д., Оніщенко В.С. Особливості використання форм міжнародних розрахунків українськими підприємствами під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 21. С. 70-76.
18. Захаров К. В., Бочарніков В. П., Липовский В. В., Захаров А. К., Циганок А. В. Логістика, ефективність і ризики зовнішньоекономічних операцій: 2-е вид., доп. К.: Ельга, Ніка-Центр, 2014. 260 с.

19. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник І.В. Багорова, Н.І. Редіна, В.Є. Власюк, О.О. Гетьман За ред. д-ра екон. наук, проф. І.В. Багрової. К.: Центр навч. літ., 2004. – 580 с.
20. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: підручник В.О. Новак та ін. Київ: Кондор, 2012. 552 с.
21. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємстворегіон: монографія Ю.Г. Козак ін. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 240 с.
22. Зовнішньоекономічна діяльність України в системі глобальних конкурентних відносин: агропродовольчий вимір: моногр. за ред. О. І. Павлова. Одеса: Астропринт, 2019. 272 с.
23. Зосимова Ж.С. Проблеми та умови покращення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств Ж.С. Зосимова Економіка. Управління. Інновації. 2013. Вип. 2 (10). С. 119–124.
24. Ключник А.В. Регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектора в умовах євроінтеграційних процесів України А.В. Ключник, А.І. Федоренко Економіка та інноваційний розвиток національного господарства. 2013. № 4. С. 11–15.
25. Ковтун Е.О. Шляхи оптимізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. Е.О Ковтун, І.В. Поліщук, Ю.М. Турець Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. В. 6, Ч. 1. С. 172–174.
26. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка Ю. Г. Козак. Київ, 2014. 367 с.
27. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, Н. В. Притула. КиївКатовіце-Краков: Центр учбової літератури, 2015. 272 с.
28. Котиш О.М., Мілько І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: організація та управління: навч. посіб. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 183 с.
29. Крикунова В.М. Чинники, динаміка і структура зовнішньоторговельної діяльності підприємств України В.М. Крикунова, С.В. Фомішин Економічні інновації. 2013. С. 92–101.

30. Курок О.О. Ефективність управління ЗЕД машинобудівних підприємств: вплив факторів і аналіз стану. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. 2009. № 5, Т. 2. С. 141–144.

31. Мазаракі А. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України А. Мазаракі, Т. Мельник Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2011. № 2. с. 299-308.

32. Машталір Я.П. Конкурентні переваги як основний критерій виходу підприємства на зовнішній ринок Економіка: проблеми теорії та практики. Дніпропетровськ. Т. II. 2016. №218. С. 475–482.

33. Мельник О.Г., Нагірна М.Я. Діагностика факторів впливу на експортну діяльність підприємства. Інноваційна економіка. 2013. № 5. С. 63–66.

34. Мельник Л.Г. Економіка та інформація: Економіка інформації та інформаційна в економіці: енциклопедичний словник. Суми: ВТД «Університетська книга», 2015. 384 с.

35. Михайлов В.С. Методичні аспекти розрахунків експортних цін суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України Формування ринкових відносин в Україні. 2014. №5(36). С. 68-72.

36. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: навч. посібник Т.В. Шталь та ін. Харків: «Видавництво «Форт», 2015. 364 с.

37. Ларін М. Укладення зовнішньоекономічного контракту: все починається з простих деталей. Юрінком Інтер. 2018. № 44 (957). URL: https://yurincom.com/legal_practice/analychna_yurysprudentsiia/uklad.

38. Леоненко П.М., Черепніна О.І. Зовнішньоекономічна діяльність України: сучасні тенденції. Актуальні проблеми економіки. 2005. №2. С. 75-84.

39. Лепеха С.Г. Методико-факторний аналіз експортної діяльності підприємств. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2010. № 2. С. 46–56.

40. Ліпич Л.Г., Фатенок-Ткачук А.О. Фактори впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств. Економіка та держава. 2008. № 5. С. 29–32.

41. Лук'янець С., Бубенко І., Пантелєєв М. Інтегральна оцінка ефективності експортної діяльності підприємства. Економічний аналіз. 2008. Вип. 3 (19). С. 183–185.

42. Никитина Э.И. Факторы развития экспортного потенциала промышленного предприятия Э. И. Никитина Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. 2013. № 5. С. 151–156.

43. Особливості зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/18_3_2018ua/4.pdf.

44. Остапенко Т.Г. Нанорівень розвитку менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Управління розвитком. 2016. № 3 (185). С. 48–54.

45. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

46. Офіційний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <http://www.kmu.gov.ua>.

47. Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <http://rada.gov.ua/>.

48. Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи Національної академії наук України. URL: <http://www.idss.org.ua>.

49. Офіційний сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. URL: <http://www.ier.com.ua>.

50. Печеркина Е.В. Классификация факторов конкурентоустойчивости Вестник ОГУ. 2005. №8. С.89–95.

51. Переформатування європейської інтеграції: можливості і ризики для асоціації Україна - ЄС В. Сіденко (керівник проекту) та ін. Київ: Заповіт, 2018. 214 с.

52. Полянська А.С. Дослідження чинників зовнішнього середовища як необхідна умова розвитку підприємств в сучасних умовах А. С. Полянська, Т. М. Орищин Регіональна економіка. 2010. № 2. С. 39-47.

53. Рычихина Н.С. Оценка локального экспортного потенциала предприятия Н.С.Рычихина Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2013. №3(35). С.73–78.

54. Руцак М.Ю., Андришин В.П. Визначення напрямів підвищення ефективності експортної діяльності підприємства на основі результатів її оцінки. Економічний простір. 2015. № 93. С. 47–58.

55. Самблук М.В., Ковтун Е.О. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Кримський економічний вісник. 2013. № 2 (03). С. 140–142.

56. Сапрун Г.Г. Дослідження особливостей та мотивації виходу торговельного підприємства на світові ринки. Матеріали XII International scientific and practical conference, «Scientific horizons- 2016», September 30 - October 7. SCIENCE AND EDUCATION LTD, Registered in ENGLAND & WALES Registered, 2016. Том 2. С. 13 – 21.

57. Свідерська А.В. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства: дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.04 Свідерська Антоніна Владиславівна. Хмельницький, 2016. 290 с.

58. Сычев М.С. Показатели оценки экспортного потенциала предприятия/ М.С.Сычев Инновационное развитие экономики. 2012. №4(10). С.72– 77.

59. Степаненко О.І. Особливості аналізу та оцінки виконання договірних зобов'язань за експортними операціями Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. №195, Том І. Дніпропетровськ: ДНУ, 2014. С. 68 – 74.

60. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин і зовнішньоекономічні зв'язки України: колективна монографія В.М. Фомішина, А.В. Рибчук, В.В. Зінченко та ін.; за ред. В.М. Фомішиної. Херсон: ТОВ «ВКФ «СТАР» ЛТД», 2017. 340 с.

61. Тардаскина Т.Н., Пинчук Т.А. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособ. Одесса: ОНАС им. А. С. Попова, 2015. 117 с.
62. Теслюк Н. П. Стратегії підприємства по досягненню конкурентних переваг. Економіка, фінанси, право. 2015. №11. С. 17-20.
63. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. Київ : «Центр учбової літератури», 2013. 408 с.
64. Хартія економічних прав та обов'язків держав: прийнята і проголошена ООН від 12 грудня 1974 р. База даних «Законодавства України». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/995_077.
65. Хрупович С.Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. Тернопіль, 2017. 137с.
66. Фатенок-Ткачук А.О. Аналізування факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств А.О.Фатенок-Ткачук Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2010. № 17.
67. Череп А.В., Ортинська О.Л. Організаційно-економічний механізм експортної діяльності підприємства. Національне господарство України: теорія та практика управління. 2008. С. 232–236.
68. Чернишова Л.О., Печенка О.І., Козуб К.Ю., Величко В.О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. Харків: Форт, 2015. 400 с.
69. Чернобай Л.І. Чинники формування витрат на експортну діяльність: загальна характеристика та класифікація Л.І.Чернобай, Н.О.Вацик Вісник національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2011. №720. С.315–327.
70. Шинкаренко Р.В., Семенець В.В. Сутність та особливості форм виходу підприємств на зовнішні ринки. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. 2018. Вип. 1 (12). С. 19 – 24.

71. Яковлєв А.І. Удосконалення методів визначення ефективності ЗЕД
А.І. Яковлєв Фінанси України. 2014. № 9. С. 25–27.

72. Akdeve E. The Determinants of Export Potential: A Case of Ankara Manufacturing Sector E. Akdeve International Journal of Business Management and Economic Research 2013. Vol 4(3), pp.745-751.

73. D. E. Akyol, G. Tuncel, and G. M. Bayhan. A comparative analysis of activity-based costing and traditional costing. World Academy of Science. Engineering and Technology. 2015. №3.

74. Incoterms 2020. URL: <https://dhl-freight-connections.com/en/incoterms-2020>.

75. Hodgkinson A. What Drives Regional Export Performance? Comparing the Relative Significance of Market Determined and Internal Resource Factors A. Hodgkinson Australasian Journal of Regional Studies, Vol. 14, No. 1, 2008. pp.27-51.

76. Javalgi R. Firm Characteristics Influencing Export Propensity: An Empirical Investigation by Industry Type R. Javalgi, S.White, O.Lee Journal of Business Research 2000. №47. pp.217-228.

77. Sousa C. Export Performance Measurement: An Evaluation of the Empirical Research in the Literature. Academy of Marketing Science Review. 2004. No. 9. P. 23.

78. Tookey D. Journal of Management Studies Factors Associated With Success in Exporting D. A. Tookey. 1963. Vol.1. pp.48-66.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Порівняльна характеристика підходів до тлумачення сутності ЗЕД

Підхід до розкриття сутності ЗЕД	Автор	Трактування	Позитивне	Негативне
Функціональний елемент міжнародної товарної торгівлі, зводиться до експортно-імпоротної операції	Новицький В. Є. (130,с. 110), Деніелс Дж. Д. [55,с. 7], Циганкова Т. М. [210], Стровський Л.Є. [37], Батченко Л.В. [18]	Купівля продаж товарів, що мають матеріальнотехнічну форму, за умови, що такі товари у разі зміни власника з метою реалізації його споживчих потреб перетинають кордони національних митних територій		Вузьке тлумачення йдеться лише про експорт товарів у формі реалізації та придбання за гроші
Торгівельна діяльність, яка здійснюється суб'єктами ЗЕД	Дідківський М. І. [51], Макогон Ю. В. [65], Кругман П. Р. [95], Кириченко О.А. [80], Уілсон Дж. [189], Багрова І. В. [64], Власюк В. Є. [35]	Продаж та придбання товарів суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон країни, включаючи реекспорт товарів та купівлю товарів, призначених для власного споживання установам	При формулюванні використовується системний підхід	Дуже широке означення. одним із суб'єктів ЗЕД включається держава
Діяльність, яка виникає у результаті міжнародних економічних відносин	Школа І. М. [215], Козменко В.М. [215], Кіреєв А. П. [79], Балабанов І. Т. [11]	Система міжнародних економічних відносин, які виникають між суб'єктами господарювання країн світу, внаслідок виробництва, обміну і споживання товарів, послуг та ідей в умовах безмежності потреб, обмеженості ресурсів	Система міжнародних економічних відносин, які виникають між суб'єктами господарювання країн світу, внаслідок виробництва, обміну і споживання товарів, послуг та ідей в умовах безмежності потреб, обмеженості ресурсів	Трактування лише опосередковано визначає сутність ЗЕД, оскільки стосується в більшій мірі держави – ніж суб'єкта господарювання

ДОДАТОК Б

Зовнішні фактори макросередовища, що впливають на розвиток експортної діяльності підприємств

Група факторів	Фактори
Макроекономічні	Рівень і темп інфляції Інвестиційний та інноваційний клімат Розвиненість ринкової інфраструктури
Державно-адміністративні	Державне регулювання та державна підтримка Експортні бар'єри Бюрократизація
Правові	Нормативно-правова база регулювання ЗЕД Наявність міжнародних договорів про співробітництво Рівень громадського контролю за діяльністю правової системи
Соціальні	Вікова та кваліфікаційна структура населення Рівень безробіття Рівень життя населення Міграційні процеси Національний стереотип ведення бізнесу Наявність національного менталітету
Наукові	Технологічний та технічний рівень Автоматизація виробництва Кількість винаходів, патентів
Політичні	Політична стабільність Політична ситуація в країні Військові конфлікти Політичні реформи
Природно-кліматичні	Географічне положення Кліматичні умови Забезпеченість природними ресурсами Сезонність продукції Стихійні лиха
Екологічні	Параметри екосистеми країни Рівень витрат з бюджету на охорону навколишнього середовища Тенденції застосування вторинної переробки сировини
Соціально-культурні	Середній рівень освіти населення Рівень володіння населення іноземними мовами, інформаційними технологіями Забезпеченість населення закладами культури

ДОДАТОК В

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу
в економіці Запорізької області за 2015–2019 роки, (тис.дол. США)

1	Обсяги на 01 січня				На 31 грудня
	2016	2017	2018	2019	2019
	2	3	4	5	6
Усього	682677,5	863353,3	910545,7	900820,4	912859,8
у тому числі					
Австралія	–	к	–	–	–
Австрія	4409,0	3892,0	3771,5	3027,2	10527,6
Азербайджан	к	–	–	–	–
Беліз	5712,0	6301,5	6104,7	6188,4	6865,2
Бельгія	к	к	к	к	к
Бермудські Острови	к	к	к	к	к
Білорусь	к	к	к	к	к
Болгарія	к	к	к	к	к
Британські Віргінські Острови	5588,7	4176,9	3970,8	4162,4	4819,1
Вірменія	к	к	к	к	к
Гонконг, Особливий адміністративний район Китаю	–	934,0	к	к	к
Грузія	–	к	к	к	к
Данія	к	к	к	к	к
Естонія	30333,9	30115,6	31302,0	32433,0	30322,1
Ізраїль	0,5	15075,3	к	к	к
Індія	к	к	к	к	к
Іран (Ісламська Республіка)	к	к	к	к	к
Ірландія	к	к	к	к	к
Іспанія	к	к	к	к	к
Італія	4857,1	4872,6	5067,1	к	к
Йорданія	–	к	к	к	к
Казахстан	к	к	к	к	к
Канада	275,8	525,0	к	к	к
Китай	896,6	1078,6	1210,4	1167,8	1127,0
Кіпр	226934,2	377086,7	414770,2	404144,0	406186,9
Латвія	157,9	140,9	143,5	к	к
Литва	546,4	544,0	545,1	545,3	552,5
Люксембург	–	–	–	–	к
Малайзія	к	к	–	–	–
Мальта	к	к	к	к	к
Маршаллові Острови	к	к	к	3498,5	3564,6
Нідерланди	6431,2	33514,4	42487,1	47322,5	68695,4
Німеччина	2592,1	2476,5	2115,5	2052,5	2029,8
Нова Зеландія	к	к	–	–	–
Об'єднані Арабські Емірати	к	к	к	1684,7	1887,9

Продовж. Додатку В

1	2	3	4	5	6
Панама	11405,6	8151,9	8394,5	8482,8	7336,9
Польща	360,9	358,3	274,3	к	к
Португалія	к	к	к	к	к
Республіка Корея	к	к	к	к	к
Республіка Молдова	к	к	к	к	к
Російська Федерація	2938,3	2616,8	2801,4	2514,5	2594,5
Саудівська Аравія	к	к	к	–	–
Сейшельські Острови	к	к	к	к	к
Сент-Кітс і Невіс	к	к	к	к	к
Сербія	к	к	к	к	к
Сингапур	к	24,3	53,9	54,1	55,8
Сирійська Арабська Республіка	к	–	–	–	–
Словаччина	19118,8	18985,2	18953,9	18967,3	19086,4
Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії	5188,2	5326,4	4887,7	5234,0	5688,5
США	3016,3	2947,5	3229,9	3445,6	3660,8
Таджикистан	–	к	–	–	–
Туреччина	649,0	710,0	682,5	706,1	853,7
Угорщина	к	к	104,7	242,9	272,1
Фінляндія	к	к	к	к	к
Франція	к	к	к	36,1	34,6
Чехія	1379,4	1273,8	1248,9	790,8	885,0
Швейцарія	12245,1	10916,7	10587,9	10713,0	1679,6
Швеція	к	к	к	к	к

Примітка. Дані станом на 01 січня є остаточними за попередній рік.

Символ (к) – дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації.

ДОДАТОК Г

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці Запорізької області
за видами економічної діяльності за 2015–2019 роки, (тис.дол. США)

	Обсяги на 01 січня				На 31 грудня 2019
	2016	2017	2018	2019	
Усього	682677,5	863353,3	910545,7	900820,4	912859,8
Сільське, лісове та рибне господарство	5266,6	3809,3	3285,8	3422,6	3798,5
Промисловість	553344,2	574995,1	628900,8	630131,7	659536,7
добувна промисловість і розроблення кар'єрів	к	к	к	к	к
переробна промисловість	481439,6	464395,2	489223,6	488614,4	497262,1
постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	к	к	к	к	к
Будівництво	8901,3	3281,9	2980,0	3338,2	2614,6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	34364,6	126239,4	125356,6	118539,9	117819,0
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1672,8	2660,9	2591,8	1750,5	1829,2
Тимчасове розміщення й організація харчування	1005,2	1806,5	2917,8	4675,3	5122,5
Інформація та телекомунікації	774,0	674,8	325,2	429,7	567,2
Фінансова та страхова діяльність	15107,3	28279,7	15344,5	к	к
Операції з нерухомим майном	38157,0	99827,7	107197,4	109766,8	108630,9
Професійна, наукова та технічна діяльність	15786,1	13951,6	15193,4	15400,5	4882,8
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	7340,3	6926,2	5569,6	5448,7	539,7
Освіта	к	к	к	к	к
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	927,7	873,0	854,7	512,6	528,3
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	к	к	к	к	к
Надання інших видів послуг	к	7,1	к	к	к

Примітка. Дані станом на 01 січня є остаточними за попередній рік.

Символ (к) – дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації.

ДОДАТОК Е

Експортний потенціал основних секторів промислової діяльності Запорізької області станом на 2019 рік

Сектори промислової діяльності	Частка в загальному експорті, % (ЧЕ ₂₀₁₉)	Темпи приросту 2019 до 2018 (QE)	Коефіцієнт експортного потенціалу (ТП)
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	0,01	0,1	0,0
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	0,2	1,02	0,2
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	2,4	1,02	2,4
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	3,1	0,94	2,9
Виробництво електричного устаткування	0,5	1,09	0,5
Виробництво інших транспортних засобів	2,4	1,02	2,4
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	1,3	1,03	1,3
Виробництво коксу та коксопродуктів	7,2	1,46	10,5
Виробництво гумових і пластмасових виробів	0,7	1,17	0,8
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	8,1	1,36	11,0
Виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	7,9	1,4	11,1
Виробництво продуктів нафтопереробки	3,4	1,27	4,3
Металургійне виробництво	36,9	1,13	41,7
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри та інших матеріалів	0,5	1,04	0,5
Виробництво меблів	0,08	0,65	0,1
Виробництво харчових продуктів; напоїв та тютюнових виробів	1,3	0,84	1,1
Видобуток металевих руд, інших корисних копалин та розроблення кар'єрів	24	0,98	23,5

ДОДАТОК Є

Технологічний потенціал основних секторів промислової діяльності
Запорізької області станом на 2019 рік

Сектори промислової діяльності	Код КВЕД 2010	Частка у валовій доданій вартості регіону, % ($\text{Ч}_{\text{ДВ},2019}$)	Коефіцієнт технологічності $K_{\text{технол}}$	Коефіцієнт технологічного потенціалу (ЕП)
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	С.21	0,5	4	2
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	С.26	1,2	4	4,8
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	С.28	4,3	3	12,9
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	С.20	4,8	3	14,4
Виробництво електричного устаткування	С.27	2,1	3	6,3
Виробництво інших транспортних засобів	С.30	3,1	3	9,3
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	С.29	2,2	3	6,6
Виробництво коксу та коксопродуктів	С.19.1	6,2	2	12,4
Виробництво гумових і пластмасових виробів	С.22	1,3	2	2,6
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	С.23	2,5	2	5
Виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	С.25	4,8	2	9,6
Виробництво продуктів нафтопереробки	С.19.2	2,6	2	5,2
Металургійне виробництво	С.24	7,4	2	14,8
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри та інших матеріалів	С.13	1,3	1	1,3
Виробництво меблів	С.31	0,4	1	0,4
Виробництво харчових продуктів; напоїв та тютюнових виробів	С.10	2,8	1	2,8
Видобуток металевих руд, інших корисних копалин та розроблення кар'єрів	В.05-09	8,9	1	8,9

**Декларація
академічної доброчесності
здобувача вищої освіти ЗНУ**

Я Параскевич Олег Вікторович, студент 2 курсу
магістратури, форми навчання денна, факультету економічного,
спеціальності 051 «Економіка», адреса електронної пошти
oleg9977@gmail.com

- підтверджую, що написана мною кваліфікаційна робота на тему
«Сучасний стан зовнішньоекономічної діяльності українських
підприємств» відповідає вимогам академічної доброчесності та не
містить порушень, що визначені у ст. 42 Закону України «Про освіту», зі
змістом яких ознайомлен;

- заявляю, що надана мною для перевірки електронна версія
роботи є ідентичною її друкованій версії;

- згоден на перевірку моєї роботи на відповідність критеріям
*академічної доброчесності у будь-який спосіб, у тому числі за допомогою
Інтернет-системи, а також на архівування роботи в базі даних цієї
системи.*

Дата _____ Підпис _____ ПІБ (студент) Параскевич О.В.

Дата _____ Підпис _____ ПІБ (науковий керівник) Вишняков В.М.