

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ
КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ**

«На правах рукопису»

УДК 339.564.2

До захисту допущено:

Завідувач кафедри

_____ Сергій ВОЙТКО

«__» _____ 2020 р.

Магістерська дисертація

на здобуття ступеня магістра

за освітньо-професійною програмою «Міжнародна економіка»

зі спеціальності 051 «Економіка»

**на тему: «Реалізація експортного потенціалу України в умовах
пост'COVID'ної економіки»**

Виконала:

студентка II курсу, групи УС-301мп

Мачинська Аліна Василівна _____

Науковий керівник:

завідувач кафедри міжнародної економіки, д. е. н., професор

Войтко Сергій Васильович _____

Рецензент:

доцент кафедри економіки та підприємництва, д. е. н., професор

Дергалюк Богдан Володимирович _____

Засвідчую, що у цій дипломній роботі немає
запозичень з праць інших авторів без
відповідних посилань.

Студентка _____

Київ – 2021 року

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
ІМЕНІ ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»

Факультет менеджменту та маркетингу

Кафедра міжнародної економіки

Рівень вищої освіти – другий (магістерський)

Спеціальність 051 «Економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ С. В. Войтко

«___» _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на магістерську дисертацію студенту

Мачинській Аліні Василівні

1. Тема роботи «Реалізація експортного потенціалу України в умовах постCOVID'ної економіки», керівник роботи Войтко Сергій Васильович, д. е. н., затверджені наказом по університету від «___» _____ 20__ р. № _____
2. Термін подання студентом роботи «___» _____ 20__ р.
3. Об'єкт дослідження - процес реалізації експортного потенціалу України в умовах постCOVID'ної економіки
4. Предмет дослідження - теоретичні, методологічні та прикладні аспекти реалізації експортного потенціалу України в умовах постCOVID'ної економіки.
5. Метою дипломної роботи є теоретичне обґрунтування, вироблення науково-методичних засад і практичних пропозицій, спрямованих на вдосконалення механізму реалізації експортного потенціалу України в умовах постCOVID'ної економіки.

6. Перелік завдань, які потрібно розробити:

а) теоретична частина: вивчити теоретичні засади функціонування економічних систем у кризових умовах; узагальнити сутність, класифікаційні ознаки, інструментарій формування експортного потенціалу країни; дослідити методичні засади аналізування макроекономічних показників зовнішньоекономічної діяльності;

б) аналітична частина: здійснити системно-структурний аналіз експортного потенціалу країн у світі; вивчити особливості функціонування суб'єктів підприємницької діяльності умовах постCOVID'ної економіки; проаналізувати реалізацію програм і стратегій розвитку України в умовах Next Normality;

в) рекомендаційна частина: обґрунтувати напрями забезпечення успішної діяльності експортоорієнтованих підприємств реального сектору економіки України; розробити методику індексного методу визначення рівня експортного потенціалу України; визначити стратегічні напрями розвитку експортного потенціалу підприємств в умовах постCOVID'ної економіки для України.

7. Перелік ілюстративного матеріалу (із зазначенням плакатів, презентацій, тощо): обсяг тексту 112 сторінок, рисунків - 16, таблиць – 19, кількість використаних джерел – 73.

8. Консультанти розділів роботи*

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

8. Дата видачі завдання _____

Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання магістерської дисертації	Термін виконання етапів магістерської дисертації	Примітка
1	Проведення пояснювальної роботи зі студентами-дипломниками щодо організації проведення дослідження, підготовки та захисту магістерських дисертацій;	01. 09. 2021 р.	виконано
2	Закріплення студентів за науковими керівниками магістерських дисертацій;	07. 09. 2021 р.	виконано
3	Вибір тем магістерських дисертацій (з науковими керівниками) та затвердження їх на засіданні кафедри;	08. 09. 2021 р.	виконано
4	Розробка змісту (плану) магістерської дисертації та видача завдання науковим керівником;	09. 09. 2021 р.	виконано
5	Підбір літератури по темі дослідження та її аналіз;	11. 09. 2021 р.	виконано
6	Підготовка теоретичного розділу та погодження його змісту з науковим керівником;	01. 10. 2021 р.	виконано
7	Обґрунтування загальної та часткових методик проведення дослідження;	15. 10. 2021 р.	виконано
8	Проведення всебічного аналізу об'єкта економічного дослідження;	18. 10. 2021 р.	виконано
9	Узагальнення результатів аналізу і виявлення невикористаних резервів в діяльності досліджуваного об'єкту;	25. 10. 2021 р.	виконано
10	Остаточне завершення другого розділу дипломної роботи, магістерської дисертації;	05. 11. 2021 р.	виконано
11	Розробка удосконалень та інновацій, які є основою третього рекомендаційного розділу;	10. 11. 2021 р.	виконано
12	Обґрунтування запропонованих удосконалень і підготовка третього розділу;	16. 11. 2021 р.	виконано
13	Узагальнення отриманих наукових результатів, обґрунтування їх новизни, оцінка науково-практичних результатів всієї роботи та підготовка загальних висновків;	29. 11. 2021 р.	виконано
14	Оформлення магістерської дисертації та подача її на перевірку науковому керівнику;	30. 11. 2021 р.	виконано
15	Усунення виявлених керівником та рецензентом недоліків, підготовка доповіді та наочних матеріалів до захисту;	29-30. 11. 2021 р.	виконано
16	Захист магістерської дисертації перед ЕК згідно із затвердженим графіком.	Грудень 2021 р.	

Студентка _____

Аліна МАЧИНСЬКА

Науковий керівник _____

Сергій ВОЙТКО

РЕФЕРАТ

Сторінок 112	Рисунків 16	Таблиць 19
Дослідження на прикладі:		
Мета дослідження:	теоретичне обґрунтування, вироблення науково-методичних засад і практичних пропозицій, спрямованих на вдосконалення механізму реалізації експортного потенціалу України в умовах постCOVID'ної економіки.	
Завдання дослідження:	- вивчити теоретичні засади функціонування економічних систем в кризових умовах; - узагальнити сутність, класифікаційні ознаки, інструментарій формування експортного потенціалу країни; - дослідити методичні засади аналізування макроекономічних показників зовнішньоекономічної діяльності; - здійснити системно-структурний аналіз експортного потенціалу країн у світі; - вивчити особливості функціонування суб'єктів підприємницької діяльності умовах постCOVID'ної економіки; - проаналізувати реалізацію програм і стратегій розвитку України в умовах Next Normality; - обґрунтувати напрями забезпечення успішної діяльності експортоорієнтованих підприємств реального сектору економіки України; - розробити методику індексного методу визначення рівня експортного потенціалу України; - визначити стратегічні напрями розвитку експортного потенціалу підприємств в умовах постCOVID'ної економіки для України.	
Об'єкт дослідження:	процес реалізації експортного потенціалу України в умовах постCOVID'ної економіки.	
Предмет дослідження:	є теоретичні, методологічні та прикладні аспекти реалізації експортного потенціалу України в умовах постCOVID'ної економіки.	
Наукова новизна	удосконалено: – науково-теоретичні підходи до визначення сутності та структурних елементів формування експортного потенціалу країни, що дало можливість визначити його, як незалежну	

	підсистему зовнішньоекономічної діяльності країни, місія якої полягає у забезпеченні конкурентних переваг національної продукції та збільшення її присутності на зовнішніх ринках; - методичні засади аналізування макроекономічних показників зовнішньоекономічної діяльності, що дає можливість всебічно та системно здійснювати діагностику формування та реалізації, зокрема, експортного потенціалу країни. отримали подальший розвиток: - поняття «економічна криза», як невід’ємна фаза економічного циклу та негативне економічне явище, спричинене дисбалансами, що виникають у процесі виробництва, обміну та споживання та проявляються в умовах різкого погіршення соціально-економічного статусу країн через значне скорочення виробництва, порушення виробничих відносин, банкрутство підприємств, зростання безробіття та інфляції, і в кінцевому підсумку - через зниження рівня життя; – методика індексного методу визначення рівня експортного потенціалу країни на основі виділення комплексу показників-індикаторів, зокрема, індекс відношення експорту товарів та послуг до ВВП, індекс відношення експорту основних товарів (товарних груп) до ВВП; індекс відношення експорту основних товарів (товарних груп) до ВВП; індекс вартості експорту на душу населення; - пропозиції щодо стратегічних напрямів розвитку експортного потенціалу підприємств в умовах постCOVID’ної економіки для України на основі ухвалення «Експортної стратегії України» на період 2022-2027 рр.
--	---

Ключові слова: експортний потенціал, постCOVID’на економіка, зовнішня торгівля, експортоорієнтовані підприємства, Експортна стратегія, Next Normality, індексний метод, стратегічні напрям.

Анотація

Мачинська А. В. Реалізація експортного потенціалу України в умовах постCOVID'ної економіки. – Рукопис.

Магістерська дисертація на здобуття ступеня магістра зі спеціальності 051 «Економіка» за освітньо-професійною програмою «Міжнародна економіка». – Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», Київ, 2021.

Вибір теми магістерської дисертації зумовлений сучасними шокowymi умовами розвитку економіки, що спричинені пандемією COVID-19. У роботі досліджено теоретичні засади функціонування економічних систем в кризових умовах; узагальнено сутність, класифікаційні ознаки, інструментарій формування експортного потенціалу країни; досліджено методичні засади аналізування макроекономічних показників зовнішньоекономічної діяльності; здійснено системно-структурний аналіз експортного потенціалу країн у світі; вивчено особливості функціонування суб'єктів підприємницької діяльності в умовах постCOVID'ної економіки; проаналізовано реалізацію програм і стратегій розвитку України в умовах Next Normality; обґрунтовано напрями забезпечення успішної діяльності експортоорієнтованих підприємств реального сектору економіки України; розроблено методику індексного методу визначення рівня експортного потенціалу України; визначено стратегічні напрями розвитку експортного потенціалу підприємств в умовах постCOVID'ної економіки для України.

Ключові слова: експортний потенціал, постCOVID'на економіка, зовнішня торгівля, експортоорієнтовані підприємства, Експортна стратегія, Next Normality, індексний метод, стратегічні напрями.

Abstract

Machynska A. V. Realization of Ukraine's export potential in the post-COVID economy. - Manuscript.

Master's dissertation for a master's degree in specialty 051 "Economics" in the educational and professional program "International Economics". - National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", Kyiv, 2020.

The choice of the topic of the master's dissertation is due to the current shock conditions of economic development caused by the COVID-19 pandemic. The theoretical bases of functioning of economic systems in crisis conditions are investigated in the work; the essence, classification features, tools for the formation of the country's export potential are generalized; methodical bases of analysis of macroeconomic indicators of foreign economic activity are investigated; a system-structural analysis of the export potential of countries in the world was carried out; the peculiarities of the functioning of business entities in the post-COVID economy have been studied; the implementation of programs and strategies of Ukraine's development in the conditions of Next Normality is analyzed; the directions of ensuring the successful operation of export-oriented enterprises of the real sector of the economy of Ukraine are substantiated; the methodology of the index method of determining the level of export potential of Ukraine has been developed; identified strategic directions for the development of export potential of enterprises in the post-COVID economy for Ukraine.

Keywords: export potential, post-COVID economy, foreign trade, export-oriented enterprises, Export Strategy, Next Normality, index method, strategic directions.

ЗМІСТ

ВСТУП	10
РОЗДІЛ 1. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	15
1.1. Теоретичні засади функціонування економічних систем в кризових умовах.....	15
1.2. Сутність, структура, чинники впливу та інструментарій формування експортного потенціалу країни.....	25
1.3. Методичні засади аналізування макроекономічних показників зовнішньоекономічної діяльності.....	34
Висновки до розділу 1	42
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЗЕД В УМОВАХ ПОСТCOVID'НОГО ПЕРІОДУ	43
2.1. Системно-структурний аналіз експортного потенціалу країн у світі... 43	
2.2. Особливості функціонування суб'єктів підприємницької діяльності умовах постCOVID'ної економіки	54
2.3. Реалізація програм і стратегій розвитку України в умовах Next Normality	65
Висновки до 2 розділу	77
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В ПОСТКРИЗОВИХ УМОВАХ	78
3.1. Забезпечення успішної діяльності експортоорієнтованих підприємств реального сектору економіки України.....	78
3.2. Методика індексного методу визначення рівня експортного потенціалу України	87
3.3. Стратегічні напрями розвитку експортного потенціалу підприємств в умовах постCOVID'ної економіки для України	94
Висновки до 3 розділу	102
ВИСНОВКИ.....	103
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	106

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах розвитку національної економіки спостерігається активізація зовнішньоекономічної діяльності, яка охоплює процеси зовнішньої торгівлі товарами та послугами, прямі інвестиції в державу та економіку інших країн. Однак, у короткостроковій перспективі для України є важливим посилення інтеграції на міжнародних ринках задля підвищення рівня життя населення, розвитку суспільства та підняття конкурентоспроможності національної економіки. Експортний потенціал представляє собою складну систему, з якої можна виокремити три основних елементи: внутрішній та зовнішній потенціали національної економіки, систему стимулів і бар'єрів для експорту продукції. З боку пропозиції товарів передбачається взаємодія зі стороною зовнішнього попиту на експортну продукцію через систему існуючих стимулів та обмежень на експорт.

Пандемія COVID-19 стала справжньою шоковою подією як для світової, так і для української економіки. Через карантинні обмеження більшість компаній, діяльність яких базується на зовнішньоекономічній діяльності, були змушені тимчасово припинити діяльність, відбулося скорочення сукупного попиту та зростання рівня безробіття. Наслідки пандемії для розвитку експортного потенціалу є довгостроковими, тому перед міжнародним бізнесом та більшістю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності постає питання прийняття рішень щодо подальшого розвитку бізнесу на світових ринках товарів та послуг в умовах глобальної кризи.

У сучасних реаліях постCOVID`ної економіки досить актуальним є дослідження експортного потенціалу України. Адже пандемія внесла свої корективи у функціонування економік більшості країн, послабивши глобалізаційні процеси та міжнародне партнерство. Зокрема, наслідки глобальної пандемії COVID-19 відобразились на структурі зовнішньої торгівлі та поведінці споживачів, спричинили перегляд пріоритетів у державних економічних стратегіях більшості країн та суттєво змінили компоненти попиту

та пропозиції у глобальному економічному середовищі. Також, важливим чинником, що актуалізує проведення зазначеного дослідження, виступає налагодження міжнародних економічних зв'язків України з країнами-партнерами, зокрема укладання угоди про вільну економічну зону з Королівством Велика Британія.

Аналіз останніх досліджень. Формування та реалізація експортного потенціалу - це складний і багатогранний процес, який охоплює як внутрішню, так і зовнішньоекономічну складову та фактори багатовекторної дії. Вивченню різних аспектів цього процесу на різних рівнях присвячені праці багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема С.В. Войтко, Ю.Ф. Гудзь, С.С. Дьоміна, О.А. Кириченко, О.М. Кириченко, С.В. Мочерного, Я.І. Олійник, С.О. Запотоцького, Л.І. Піддубної, О.А. Шестакової, К.В. Іванієнко та ін. Однак, деякі питання сутності експортного потенціалу, методології його оцінки та реалізації в умовах постCOVID'ної економіки все ще залишаються недостатньо вивченими. З огляду на це, актуальним питанням є поглиблення розгляду цих питань, завершуючи його обґрунтуванням пропозицій щодо подальшого розвитку експортного потенціалу України в умовах постCOVID'ної економіки.

Метою магістерської дисертації є теоретичне обґрунтування, вироблення науково-методичних засад і практичних пропозицій, спрямованих на вдосконалення механізму реалізації експортного потенціалу України в умовах постCOVID'ної економіки.

Відповідно до поставленої мети в роботі було визначено та вирішено такі завдання:

- вивчити теоретичні засади функціонування економічних систем в кризових умовах;
- узагальнити сутність, класифікаційні ознаки, інструментарій формування експортного потенціалу країни;
- дослідити методичні засади аналізування макроекономічних показників зовнішньоекономічної діяльності;

- здійснити системно-структурний аналіз експортного потенціалу країн у світі;
- вивчити особливості функціонування суб'єктів підприємницької діяльності у умовах постCOVID'ної економіки;
- проаналізувати реалізацію програм і стратегій розвитку України в умовах Next Normality;
- обґрунтувати напрями забезпечення успішної діяльності експортоорієнтованих підприємств реального сектору економіки України;
- розробити методику індексного методу визначення рівня експортного потенціалу України;
- визначити стратегічні напрями розвитку експортного потенціалу підприємств в умовах постCOVID'ної економіки для України.

Об'єктом дослідження є процес реалізації експортного потенціалу України в умовах постCOVID'ної економіки.

Предметом дослідження є теоретичні, методологічні та прикладні аспекти реалізації експортного потенціалу України в умовах постCOVID'ної економіки.

Методи дослідження. Для досягнення мети та вирішення основних задач магістерської дисертації застосовані різноманітні методи дослідження. До основних загальнонаукових методів дослідження, які використані автором, відносяться: діалектичний метод пізнання; логічний та формально-логічний методи; метод порівняння, узагальнення, систематизації та синтезу (при дослідженні суті економічних криз, експортного потенціалу країни); групування, статистичні, математичні, графічного аналізу, (при оцінці показників зовнішньоекономічної діяльності, оцінці експортного потенціалу України); системний і комплексний підходи, економіко-статистичні, методи прогнозування (для визначення шляхів реалізації експортного потенціалу України в умовах постCOVID'ної економіки).

Наукова новизна одержаних результатів полягає у дослідженні та подальшому розвитку теоретичних засад функціонування економічних систем в кризових умовах, зокрема розвитку експортного потенціалу в умовах постCOVID'ної економіки. Положення магістерської дисертації, що визначають її наукову новизну і виносяться на захист, полягають у наступному:

удосконалено:

- науково-теоретичні підходи до визначення сутності та структурних елементів формування експортного потенціалу країни, що дало можливість визначити його, як незалежну підсистему зовнішньоекономічної діяльності країни, місія якої полягає у забезпеченні конкурентних переваг національної продукції та збільшення її присутності на зовнішніх ринках;

- методичні засади аналізування макроекономічних показників зовнішньоекономічної діяльності, що дає можливість всебічно та системно здійснювати діагностику формування та реалізації, зокрема, експортного потенціалу країни.

отримали подальший розвиток:

- поняття «економічна криза», як невід'ємна фаза економічного циклу та негативне економічне явище, спричинене дисбалансами, що виникають у процесі виробництва, обміну та споживання та проявляються в умовах різкого погіршення соціально-економічного статусу країн через значне скорочення виробництва, порушення виробничих відносин, банкрутство підприємств, зростання безробіття та інфляції, і в кінцевому підсумку - через зниження рівня життя;

- методика індексного методу визначення рівня експортного потенціалу країни на основі виділення комплексу показників-індикаторів, зокрема, індекс відношення експорту товарів та послуг до ВВП, індекс відношення експорту основних товарів (товарних груп) до ВВП; індекс відношення експорту основних товарів (товарних груп) до ВВП; індекс вартості експорту на душу населення;

- пропозиції щодо стратегічних напрямів розвитку експортного потенціалу підприємств в умовах постCOVID'ної економіки для України на основі ухвалення «Експортної стратегії України» на період 2022-2027 рр.

Практичне значення одержаних результатів. Сформульовані та обґрунтовані в магістерській дисертації наукові положення можуть бути використані для підвищення ефективності механізму реалізації експортного потенціалу України в умовах постCOVID'ної економіки.

Отримані результати, які мають практичне значення, полягають у наступних положеннях:

– обґрунтовано рекомендації щодо реалізації програм і стратегій розвитку України в умовах Next Normality;

- обґрунтовано напрями забезпечення успішної діяльності експортоорієнтованих підприємств реального сектору економіки України;

- визначено ефективність реалізації експортного потенціалу підприємств в умовах постCOVID'ної економіки для України.

Структура та обсяг магістерської дисертації. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел та додатків. Обсяг роботи налічує 112 сторінок друкованого тексту, у тому числі: 18 таблиць, 17 рисунків, список використаних джерел – 73 найменування на 7 сторінках.

РОЗДІЛ 1. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Теоретичні засади функціонування економічних систем в кризових умовах

Кризові явища супроводжували всю історію людського суспільства до теперішнього часу. В даний час вони характерні для економіки майже всіх країн. Спочатку криза в економіці проявлялася переважно як криза недостатнього виробництва сільськогосподарської продукції, а з середини XIX ст. - як «недостатнє споживання», пов'язане з дисбалансом між промисловим виробництвом та платоспроможним попитом. Більше того, якщо до XX ст. кризи локалізувалися в межах однієї, двох чи трьох країн, потім вони почали набувати міжнародного характеру, оскільки розвиток торгівлі створив сприятливі умови для їх поширення [15, с. 70].

Професор Оксфордського університету, історик Філіп Кей (Philip Kay) вважає, що перша криза у світовій історії вибухнула в Римській імперії у 88 р. до н.е. Однією з перших фінансових криз, яка систематично описувалася, вважається «тюльпанова» криза 1636-1637 рр. у Нідерландах. Однак більшість вчених вважає першою економічною кризою кризу 1825 р. в Англії, яка також частково вплинула на економіку США та Франції, оскільки вона першою охопила кілька галузей промисловості.

Вивчення причин і наслідків економічних криз 1776 р. здійснював А. Сміт (Adam Smith) у своїй праці «Дослідження про природу та причини багатства народів», де він назвав кризу «перегрівом» економіки та зазначив, що такий перегрів є результатом спекулятивних дій [48]. Думку А. Сміта підтримав Д. Рікардо (David Ricardo), але він не врахував можливість кризи перевиробництва або недостатнього споживання, підкресливши, що ринок може перевиробляти окремий продукт, а не всю продукцію одночасно.

Представники пізньої класичної політичної економії поділяли погляди класиків: Ж.-Б. Жан-Батист Сей (Jean-Baptiste Say) у своєму «Трактаті про політичну економію» (1803 р.) пояснив кризу в економіці диспропорціями, що виникають у процесі виробництва, обміну та споживання. Він виключив можливість загальної економічної кризи [59, с.116].

С. Сімонді (Jean Charles Leonard Simonde), сперечаючись з Ж. Б. Сеєм і Д. Рікардо, у своїй праці «Нові початки політичної економії» (1819 р.), а пізніше в «Нарисах політичної економії» (1837 р.) писав, що кризи «є не випадкові, а значні прояви іманентних протиріч, що виникають у насильницькій формі та охоплюють широкі території та повторюються протягом певних періодів. Усі країни, де виробництво перевищує споживання, зосереджені на зовнішньому ринку ... але світовий ринок настільки ж обмежений, як і ринок кожної країни. Це призводить до «перевищення виробництва над попитом, а потім, швидко випереджаючи споживання, виробництво створює серйозні проблеми» [56, с.14].

Т. Мальтус (Thomas Malthus), у свою чергу, також пов'язував виникнення криз з проблемами перевиробництва та недостатнього споживання населення, заробітна плата якого визначалася певним прожитковим мінімумом. На думку Т. Мальтуса, середній клас міг би допомогти процесу реалізації.

В. Сомбарт (Werner Sombart) визначив економічну кризу як «економічне негативне явище, в якому існує масова небезпека для економічного життя, реальності» [69]. На думку В. Сомбарта, економічна криза настає тоді, коли «існує небажаний стан економічних відносин, нестерпна критична ситуація значних верств населення та виробничих галузей економіки» [69, с.335].

К. Маркс зазначав, що до промислової революції кінця XVIII ст. регулярно повторюваних бумів та депресій практично не було. Виходячи з того факту, що такі цикли виникли приблизно в той же час, що і сучасна промисловість, Маркс дійшов висновку, що кризи є невід'ємною рисою капіталістичної економіки.

У фундаментальній праці «Капітал» він вперше описав фази

економічного циклу, спробував обґрунтувати час середньострокових циклів (10 років), проаналізував причини та висунув гіпотезу про матеріальну основу циклічних криз [24, с.376].

К. Маркс бачив причину криз у виробництві товарів, що перевищує попит, підкреслюючи, що справа не в помилках оцінки ємності ринку і навіть не в прагненні власників капіталу отримати максимальний прибуток, а в самій природі і законах економічного розвитку, спрямованих на отримання прибутку [24, с.398].

На початку XX ст. французькі вчені Ш. Жид (Charles Gide) і Ш. Рист (Charles Rist), говорячи про природу криз, назвали підхід засновників марксизму «теорією катастрофи», а неомарксист (Е. Бернштейн та інші), вже не вірячи в це, відзначили, що економічні кризи цього часу «вже не здаються капіталізму такими грізними, як їх бачив К. Маркс». Ці економісти, як і багато інших, на початку XX ст. ще не розуміли, наскільки руйнівною могла бути криза, яка вибухнула лише через чверть століття (1929 р.). Однак марксист виявилися більш точними у визначенні довгострокових передбачень капіталізму.

Так, на початку XIX століття сформувалася так звана теорія криз, найважливішим внеском її прихильників було доведення циклічності кризи.

Серед вчених, які вивчали кризу, праці А. Шпітгоффа (Arthur Spiethoff, 1902 р.), де вивчали причини циклічних процесів в економіці і, отже, настання кризи. Він показав, що механізм залучення вільного капіталу - це формування капіталу в галузях економіки, які «покладають особливі надії». Технічні винаходи та всілякі відкриття в цих галузях формують силу залучення капіталу. І цей рух відбувається у вигляді ривків - винаходи та технічні досягнення розширюють «відро капіталоутворення», викликаючи необхідність його заповнення.

Погляди австрійського економіста Й. Шумпетера (Josef Schumpeter) важливі в теорії економічних криз. У «Теорії економічного розвитку» (1912 р.) він визначив основні характеристики теорії криз, які вчений трактує як теорію

кон'юнктури та її коливань. Й. Шумпетер досліджував причини циклічності в економіці, а також у процесах, що формують інновації [23, с.272].

Л. Мендельсон у «Теорія та історія економічних криз і циклів» (1959 р.) також досліджував сутність кризових явищ, розглядаючи кризу як вибух усіх економічних суперечностей буржуазного суспільства, порушення капіталістичного виробництва на всіх його фазах. Вчений визначив протиріччя між суспільною природою виробництва та капіталістичним привласненням як головною причиною кризи та виділив чотири фази циклу: кризу, депресію, відновлення та відновлення.

У 70-80-ті роки ХХ ст. дослідження С. Фішера, Р. Дорнбуша та Р. Шмаленсі (Stanley Fischer, Rudiger Dornbusch, Richard Schmalensee) стали відомими у відомому підручнику «Економікс». Автори, спираючись на те, що криза є невід'ємною частиною економічного циклу, дають таку інтерпретацію: коли економіка порушується рівновагою різного характеру, зміною монетарної та фіскальної політики, новими продуктами чи новими методами виробництва, зміна споживчих уподобань або їх переваг у виборі роботи, зміна цін на нафту та іншу сировину тощо, зміна кривих сукупного попиту, а паралельно з цими змінами змінюються виробництво та ціни, тобто відбувається порушення балансу пропозиції і попит.

Одним із апологетів теорії економічних криз був відомий російський учений М. Кондратьєв, дослідження якого привело до формування поняття «довгі хвилі». Вчений виділив циклічні хвилі із середньою тривалістю 48-55 років та їх фази: висхідну та низхідну. У науковій праці «Проблеми економічної динаміки» (1989 р.) М. Кондратьєв довів, що середні хвилі «нанизуються» на хвилі великих циклів, тому фаза великого циклу відображається в ході середніх циклів. Якщо настає «низхідний» період великого циклу, усі «висхідні» тенденції елементів середнього циклу ослабнуть, а «низхідний» - посиляться [27, с.116].

М. Туган-Барановський розглядав кризу як певне явище економічних умов, що являє собою поєднання двох хвиль: «зростаючої» та «спадної». Криза

розглядається вченими як переломний момент цих хвиль, як кінець фази підйому і початок фази скорочення, і є початковою фазою економічного циклу. М. Туган-Барановський також показав, що причиною криз є періодичне поглинання / вигнання вільного грошового капіталу реальним сектором економіки [53, с.276].

Слід зауважити, що в сучасній літературі досі немає загальноприйнятого уявлення про природу, причини та наслідки криз у соціально-економічних системах. У табл. 1.1 подано тлумачення поняття «економічна криза» вітчизняними та зарубіжними вченими різних часів.

Таблиця 1.1

Трактування вітчизняними та закордонними вченими сутності поняття
«економічна криза»

Вчені	Сутність поняття
А. Сміт (1776 р.)	Він назвав кризу «перегрівом» економіки і зазначив, що таке перегрівання є результатом спекулятивних дій
Ж.-Б. Сей (1803 р.)	Пояснив кризу економічних диспропорцій, що виникають у процесі виробництва, обміну та споживання, та виключив можливість загальної економічної кризи
С. Сисмонді (1819 р.)	Кризи - це значні прояви іманентних протиріч, які виникають у насильницькій формі, охоплюють широкі території та повторюються протягом певних періодів. Він пояснив їх недостатнім споживанням
К. Маркс, Ф. Енгельс (1867 р.)	Криза - це форма вирішення накопичених протиріч і фаза економічного циклу, а її безпосередньою причиною є невідповідність між продуктивною силою капіталістичного суспільства, суперечність між тенденцією капіталістичного виробництва до нескінченного розширення та обмеженим платоспроможним попитом.
М. Туган-Барановський (1900 р.)	Він розглядав кризу як певне явище економічних умов, що являє собою поєднання двох хвиль: «зростання» і «зниження». Криза розглядається вченими як точка перелому цих хвиль, як кінець фази підйому і початок фази скорочення, і є початковою фазою економічного циклу
В. Сомбарт (1915 р.)	Економічна криза - економічне негативне явище, в якому існує масова небезпека для економічного життя, реальності
Дж. Кейнс (1936 р.)	В умовах кризи він розумів економічну проблему, яку держава здатна вирішити за допомогою грошово-кредитної політики
Ф. Мечлап (1957 р.)	Економічна криза виникає, коли існує небажаний стан економічних відносин, нестерпна критична ситуація значних верств населення та виробничих галузей економіки
Л. Мендельсон (1959 р.)	Криза - це вибух усіх економічних протиріч буржуазного суспільства, зрив процесу капіталістичного виробництва на всіх його фазах. Криза - це масове перевиробництво товарів у порівнянні з місткістю ринку, неможливість їх реалізації за існуючих цін, що зумовлено принциповими суперечностями капіталізму.

Продовження таблиці 1.1

А. Азріліян (1997 р.)	Економічна криза - одна з фаз (криза, депресія, відновлення, відновлення) виробничого циклу, яка проявляється у різкому скороченні виробництва в результаті перевиробництва товарів у порівнянні з платоспроможністю.
Є. Коротков (2008 р.)	Економічна криза - це надзвичайне загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєздатності у навколишньому середовищі.
І. Осадча (2010 р.)	Тривалий період аномально низького рівня економічної активності та аномально високого рівня безробіття. Часто це супроводжується тенденцією до зниження цін або, принаймні, повільнішим зростанням, ніж зазвичай, та відносним зниженням цін на сировину відносно промислових цін.
К. Рудий (2013 р.) [48]	Криза - порушення балансу у функціонуванні системи фінансових відносин, що проявляється у нестабільності фінансів підприємств, кредитно -фінансових установ та різкому падінні ВВП, що призводить до порушення процесу та розподілу централізовані державні фонди.
В. Ланкін (2016 р.)	Криза є надзвичайним загостренням суперечностей у соціально-економічній системі, що загрожує її життєздатності у навколишньому середовищі.
С. Мочерний (2017 р.)	Криза є основною фазою періодичного економічного циклу, різким погіршенням економічної ситуації в країні.
М. Каймакова (2019 р.)	Криза - це надзвичайно гостра форма загострення протиріч у соціально-економічній системі, що загрожує її життєдіяльності.
Є. Гайдар (2019 р.)	Економічна криза є серйозним порушенням нормальної економічної діяльності. Однією з форм прояву кризи є систематичне, масове накопичення боргів та неможливість їх погашення у розумні строки.

Джерело: узагальнено автором за [4; 22; 23; 56; 59]

Узагальнюючи зміст наведених вище тлумачень, вважаємо за доцільне інтерпретувати досліджувану категорію так: економічна криза - невід’ємна фаза економічного циклу та негативне економічне явище, спричинене дисбалансами, що виникають у процесі виробництва, обміну та споживання та проявляються в умовах різкого погіршення соціально-економічного статусу країн через значне скорочення виробництва, порушення виробничих відносин, банкрутство підприємств, зростання безробіття та інфляції, і в кінцевому підсумку - через зниження рівня життя.

Слід зазначити, що крім надзвичайно негативного впливу кризи на соціально-економічний розвиток світу, кризу можна також розуміти як етап у розвитку соціально-економічної системи, необхідний для усунення

напруженості та дисбалансу в це. У цьому сенсі кризи не обов'язково руйнівні, вони можуть мати позитивні наслідки.

Як зазначають Хаустова В.Є., Проноза П.В., криза виконує в динаміці систем три найважливіші функції [56, с.15]:

- різке послаблення та ліквідація застарілих елементів домінуючої системи, яка вже вичерпала свій потенціал;
- розчищення шляхів затвердження спочатку слабких елементів нової системи, майбутнього циклу;
- перевірка міцності та успадкування тих елементів системи, які накопичуються і переходять у майбутнє.

Криза проходить кілька етапів у своїй динаміці, що представлено на рис. 1.1.

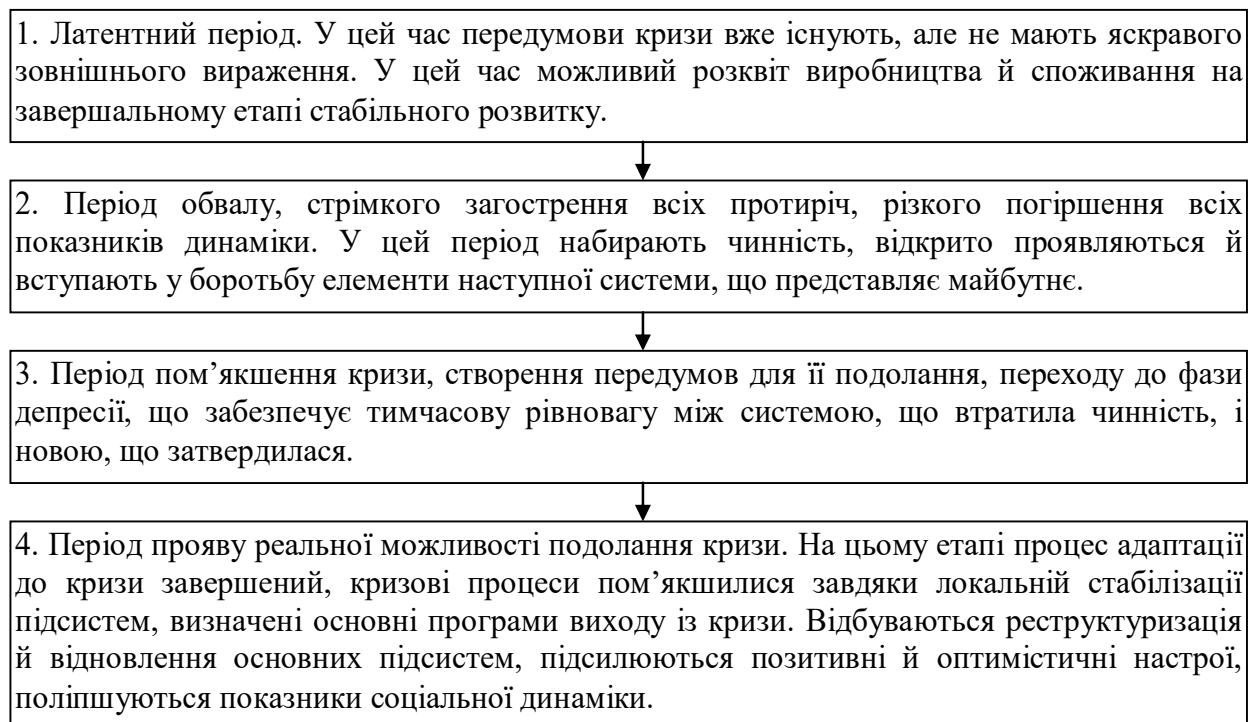


Рис. 1.1. Стадії динамічного розвитку економічних криз

Джерело: складено автором

За результатами аналізу досліджень у роботах [57; 59] головною причиною криз можна вважати протиріччя між продуктивною та непродуктивною працею, виробництвом та споживанням, системою та

навколишнім середовищем. Натуральне господарство містило мінімальний набір передумов для криз. Прямий зв'язок між виробничою та невиробничою працею, відсутність товарно-грошових відносин передбачають кризи, викликані головним чином впливом зовнішнього середовища (природні несприятливі події та катаклізми), а отже, є випадковими та непередбаченими.

Враховуючи різноманітність причин циклічного відтворення, вчені виділяють такі типи економічних циклів [53; 56; 57]:

- цикли Кондратьєва, або довгохвильові цикли, тривалістю 40 - 60 років; їх основною рушійною силою є докорінні зміни технологічної бази суспільного виробництва, його структурна перебудова; існування довгих хвиль економісти пов'язують з багатьма факторами - з великими науково-технічними відкриттями, демографічними процесами та процесами у сільськогосподарському виробництві, з накопиченням капіталу для створення нової інфраструктури в економіці;

- цикли Кузнеця тривалістю приблизно 20 років; рушійними силами є зрушення у відтворювальній структурі виробництва (часто ці цикли називають репродуктивними або будівельними);

- цикли Жугляра з періодичністю від 7 до 12 років, що є результатом взаємодії різних промислових та грошових факторів; промисловий цикл пов'язаний з відновленням основного капіталу і, відповідно, з інвестиціями, а відновлення основного капіталу та інвестицій дає поштовх до розвитку цього циклу; вважається, що промисловий цикл пов'язаний з дисбалансом попиту та пропозиції, але вже не на ринку споживчих товарів, а на ринку засобів виробництва; усунення цього дисбалансу вимагає створення та впровадження нової технології, яка зазвичай відбувається з періодичністю від 7 до 12 років;

- цикли Кітчіна тривалістю від трьох до п'яти років; породжуються динамікою відносних розмірів запасів товарних запасів на підприємствах; у межах цього невеликого циклу відбувається відновлення певних елементів основного капіталу, тобто засобів виробництва, і циклічність цього зумовлена можливим дисбалансом попиту та пропозиції на споживчому ринку; усунення

таких дисбалансів потребує до 3,5 років, тим самим подовжуючи тривалість цього економічного циклу;

- цикли приватного бізнесу, що охоплюють період від одного року до 12 років і існують через коливання інвестиційної діяльності.

Отже, економічна криза є етапом крайнього загострення суперечностей в економіці країни, що відображає найгостріші проблеми системи. Криза на макроекономічному рівні характеризується зниженням ВВП, ділової активності, експоненціальним зростанням інфляції, безробіттям, зниженням доходів населення та рівня життя. Особливістю кризових явищ є їх циклічність. Розвиток соціально-економічної системи йде по спіралі, а криза-переломний момент у розвитку, коли стає неминучим перехід кількісних змін, накопичених на попередньому етапі, у їх новій якості.

На початок ХХІ ст. склалися певні положення теорії криз, до яких відносяться наступні постулати щодо функціонування економічних систем в кризових умовах (рис. 1.2).

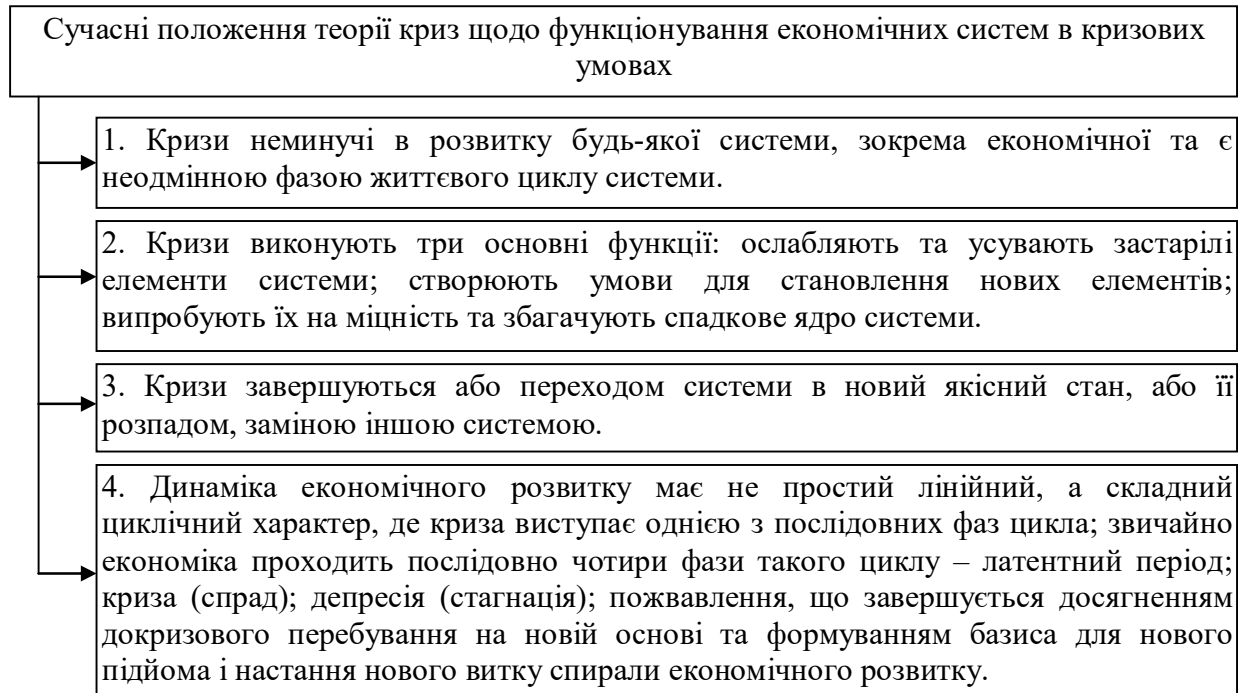


Рис. 1.2. Сучасні положення теорії криз щодо функціонування економічних систем в кризових умовах

Джерело: узагальнено автором за [15; 27]

Отже, криза проявляється у різкій зміні ситуації, що спричиняє ряд надзвичайно негативних наслідків для економік світу та світової економіки в цілому. В останні десятиліття світова спільнота створює механізми запобігання глобальним кризам: посилення державного регулювання економічних процесів, створення міжнародних фінансових організацій, моніторинг тощо.

Враховуючи той факт, що протягом багатьох років у нашій країні поняття «криза» було ідеологічним, а не реальним чинником у розвитку економічної політики виробництва, вітчизняні науковці та практики стикаються з проблемою формування власного досвіду та механізму запобігання кризам в економіці з урахуванням практики управління та соціально-економічної ситуації в країні.

1.2. Сутність, структура, чинники впливу та інструментарій формування експортного потенціалу країни

В останні роки світова практика розробила експортно-орієнтовану модель економіки для провідних країн світу, в якій стратегічна роль експорту полягає в тому, що він має бути засобом стимулювання економічного зростання, інструментом посилення існуючих та потенційних конкурентних переваг щоб подолати розрив за основними соціально-економічними параметрами [17, с.557].

Формування та реалізація експортного потенціалу - це складний і багатогранний процес, який охоплює як внутрішню, так і зовнішньоекономічну складову та фактори багатовекторної дії [25].

Експорт розглядається як вивезення товарів за межі країни для продажу на зовнішньому ринку або як кількість та вартість товарів, що вивозяться за кордон. Однак, якщо розглядати експорт як значний фактор, що впливає на економічне зростання, інтеграцію країни у світову економіку, він набуває ознак потенціалу, тобто прихованої здатності забезпечити досягнення мети та вирішити проблему суспільного розвитку. Такий дуалістичний погляд на сутність експорту важливий для поглиблення методологічної основи розробки напрямів його розвитку, збільшення можливостей позитивного впливу на економіку в цілому.

Відомий вчений Гудзь Ю.Ф. розглядає економічний потенціал економіки країни, її галузей та окремих підприємств як їх здатність виробляти продукцію, товари, послуги, задовольняти потреби населення та суспільства в цілому, забезпечувати розвиток виробництва та споживання. Виходячи з цього визначення, деякі вчені роблять висновок, що основним змістом економічного потенціалу є виробнича функція. Однак, це визначення також підкреслює необхідність задоволення потреб суспільства, розвиток не тільки виробництва, а й споживання, що пов'язане з процесами реалізації продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Тому, на нашу думку, є підстави

розглядати експортний потенціал у межах економічного потенціалу як його складову, що відображає можливості інтеграції економічної системи у світовий економічний простір [8, с. 68]. З цієї точки зору економічний потенціал охоплює найбільш агреговані компоненти (рис. 1.3).

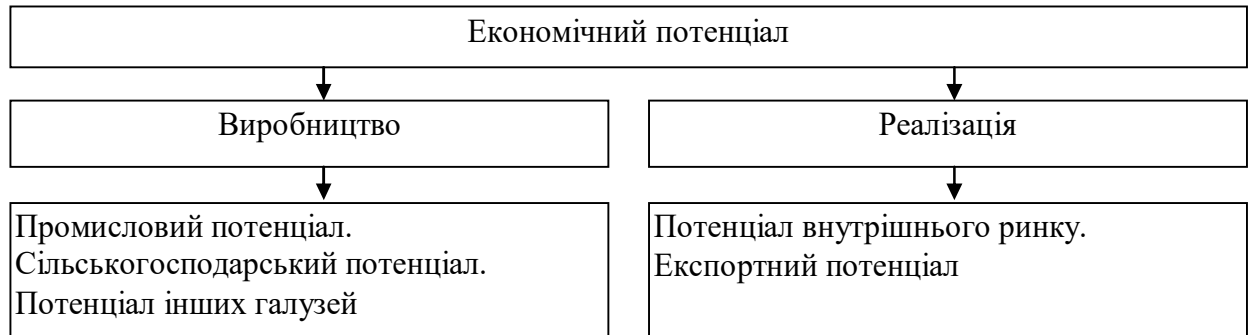


Рис. 1.3. Структура економічного потенціалу

Джерело: складено автором за [8]

Проблеми реалізації експортного потенціалу виникали на різних етапах економічного розвитку багатьох країн світу. Вони набули особливої актуальності в країнах з трансформаційною економікою, де реалізація власної зовнішньоекономічної політики стала найважливішою умовою економічного та політичного самовизначення держави та входження її до світової економічної системи на основі рівноправного партнерства. У даний час активним мотивуючим фактором для розвитку експортного потенціалу стали процеси посилення глобалізації, які поширилися майже на всі країни.

Вчені визначають експортний потенціал по-різному, але в кожному з визначень є спільні риси. Деякі наукові визначення поняття «експортний потенціал» представлені в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Окремі наукові визначення поняття «експортний потенціал»

Автор	Визначення
Гудзь Ю.Ф.	Під експортним потенціалом розуміється здатність промисловості, загального сукупного виробництва країни в цілому виробляти необхідну кількість конкурентоспроможних товарів для зовнішнього ринку.

Продовження таблиці 1.2

Дьомін С.С.	Основою експортного потенціалу регіону є його ресурсна база та стан економіки, які забезпечують цей регіон науково-технічним, промисловим, соціальним та культурним розвитком, що дозволяє досягти сталого зростання експортного виробництва і високий рівень життя, враховуючи існуючі та прогнозовані ринкові умови.
Кириченко О.М.	Експортний потенціал території слід охарактеризувати системою кількісних та якісних показників, що характеризують регіон з точки зору його консолідації на світових товарних ринках та отримання максимальної валютної виручки в довгостроковій перспективі.
Олійник Я.О.	Експортний потенціал - це кількість товарів, які національна економіка може виробляти та продавати за її межами, а також її здатність відтворювати свої конкурентні переваги на світовій економічній арені.
Павленчик Н.Ф.	Розглядає експортний потенціал як основу для визначення конкурентних переваг країни та її стратегічних економічних зон, які включають, насамперед, економічну базу країни. Тобто експортний потенціал є певним показником (критерієм) оцінки, який визначає місце країни у внутрішньому та міжнародному поділі праці та спеціалізацію економічної діяльності.
Піддубна Л.І.	Експортний потенціал - це здатність національної економіки, її галузей та підприємств виробляти конкурентоспроможність на світовому ринку товарів та послуг на основі використання існуючих порівняльних національних переваг на основі досягнень НТП.
Третяк В.В.	Визначає експортний потенціал як здатність суб'єкта господарювання виробляти продукцію, конкурентоспроможну на світовому ринку, яка може подолати існуючі експортні бар'єри та ефективно продаватися за кордоном.
Юрчак О.М.	Формулює визначення експортного потенціалу як максимальну здатність підприємства на даному рівні техніко-економічної бази виробляти конкурентоспроможну продукцію на національній території та реалізовувати її на світовому ринку.

Джерело: узагальнено автором за [8; 10; 18; 31; 32; 34; 52; 58]

Отже, зі сформованих визначень експортного потенціалу можна зробити щонайменше два висновки:

по-перше, експортний потенціал притаманний суб'єктам господарювання усіх рівнів, підприємству, галузі чи виду діяльності, регіону всередині країни, національній економіці, групам кількох країн, які реалізують цей потенціал завдяки розвитку зовнішньої торгівлі, особливо експорту. Тобто експортний потенціал країни складається з експортного потенціалу окремих галузей, насамперед промисловості як найважливішого виробника готової продукції, та експортного потенціалу галузі з експортного потенціалу окремих підприємств;

по-друге, експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку.

Враховуючи, що національна конкурентоспроможність має трирівневу структуру країни, промисловості, окремого підприємства, можна стверджувати, що існує тісний взаємозв'язок між підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку та збільшенням експортного потенціалу національної економіки. Взаємозв'язок між потенціалом економіки як можливістю виробництва товарів, що користуються попитом на внутрішньому та зовнішньому ринках, та конкурентоспроможністю національної економіки можна простежити у визначеннях категорії конкурентоспроможності багатьох авторів.

Узагальнюючи численні визначення експортного потенціалу та конкурентоспроможності, ми вважаємо за необхідне представити авторське розуміння цих категорій та їх взаємозв'язку. На нашу думку, експортний потенціал - це незалежна підсистема зовнішньоекономічної діяльності країни, місія якої - забезпечення конкурентних переваг національної продукції та збільшення її присутності на зовнішніх ринках.

Визначаючи національну конкурентоспроможність як стабільний стан економіки країни чи її підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках, А.А. Мазаракі наголошує на її обумовленості дією економічних, соціальних та політичних факторів. Тобто конкурентоспроможність країни оцінюється сукупністю факторів, властивих конкретній національній економіці, які здатні забезпечити пропозицію товарів і послуг, прийнятних для міжнародної торгівлі з точки зору ціни - якості. Наслідком такого набору факторів має стати зростання обсягів виробництва, зайнятості та факторних доходів, а також посилення позицій економіки на світовому ринку [54, с.78].

На рис. 1.4 зображено основні елементи, які входять до структури експортного потенціалу країни.

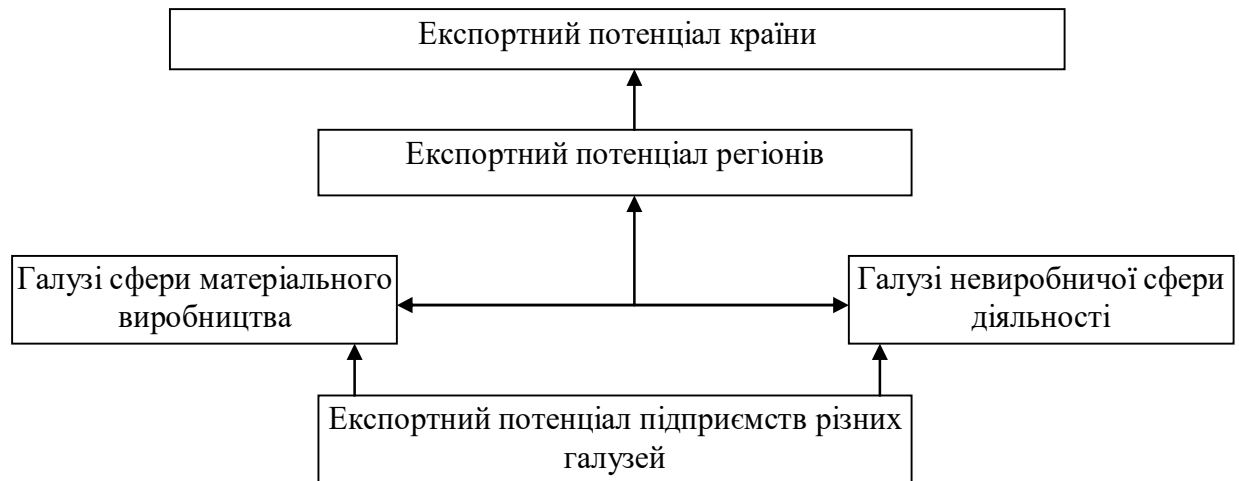


Рис. 1.4. Елементи, які входять до структури експортного потенціалу країни
Джерело: складено автором за [54]

Погоджуючись з думкою науковців [17; 31], які запропонували загальну структуру експортного потенціалу країни, до якої входять:

- 1 ланка – експортний потенціал суб’єктів господарської діяльності, адже кожне підприємство є потенційним експортером за умови виконання вимог, поставлених до суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності. Маючи наявні виробничі, фінансові, кадрові, техніко-технологічні параметри, підприємство може розширювати свою діяльність та виходити на зовнішні ринки, тим самим становлячи експортний потенціал для країни;

- 2 ланка – сюди входять дві галузі: галузь матеріального виробництва (сільське господарство, промисловість, транспорт, торгівля та ін.), що в результаті своєї діяльності має матеріальне благо, та галузь невиробничої сфери діяльності (освіта, наука, культура, фінанси, кредит, страхування), що створює інфраструктуру для виробництва, надаючи йому кваліфіковані кадри, наукові розробки тощо, саме тому ці дві галузі є пов’язаними між собою. Продукти обох галузей можуть бути об’єктами експорту;

- 3 ланка об’єднує експортний потенціал галузей у експортний потенціал регіонів, адже кожен регіон має свою спеціалізацію;

- 4 ланка є завершальною у державному масштабі ланкою експортного потенціалу, яка представляє сукупність потенціалів усіх регіонів країни.

Фактори, що впливають на конкурентоспроможність національної економіки, також впливають на формування та розвиток експортного потенціалу. Щоб охарактеризувати ці чинники, необхідно розрізняти внутрішні та зовнішні. Експортний потенціал має подвійну природу. Тому до внутрішніх факторів слід віднести, насамперед, ресурсний та сировинний потенціал, можливості промислового виробництва та кадрового забезпечення; науковий та інвестиційно-інноваційний потенціал, законодавчо-нормативна база та діяльність державних установ. Зовнішні фактори - це фактори дії ринку, ємності та ринкових умов та умов конкуренції на ньому та інституційний фактор як система міжнародних інститутів для координації світових торговельних потоків (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Внутрішні і зовнішні чинники формування і реалізації експортного потенціалу

Джерело: складено автором за [31]

Системний підхід до розробки стратегії розвитку країни вимагає певної послідовності в реалізації цього процесу. Тому пропонується такий зміст робіт по реалізації концепції розвитку експортного потенціалу країни, що складається з наступних етапів (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Механізм формування та розвитку експортного потенціалу країни

Джерело: складено автором [33]

На першому етапі проводиться аналіз конкурентних факторів, що визначають загальний потенціал господарської системи країни, її конкурентні переваги і недоліки.

На другому етапі оцінюються основні напрямки зовнішньоекономічних зв'язків, що характеризують стан експортного комплексу країни. При цьому необхідно враховувати тенденції розвитку світового господарства і те місце, яке займає регіональна система в структурі світогосподарських зв'язків. Також

важливе значення має характеристика внутрішнього економічного стану системи життєдіяльності країни. Все це разом узятє формує основу розробки стратегії розвитку експортного потенціалу країни.

На третьому етапі здійснюється аналіз і прогнозування можливих варіантів розширення експорту і вдосконалення його структури. Проводиться відбір пріоритетних напрямків експортної політики, ефективних інструментів її реалізації [33].

На четвертому етапі відбувається вибір прийнятних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності в залежності від територіальної специфіки країни, від стану регіональної економіки (розвивається, стабільна, депресивна, яка відстає, кризова і т. д.). Особлива увага надається географічним і територіальним характеристикам економічної системи країни. На підставі цього визначаються можливості надання пільгових умов регіональним експортерам, експортні джерела дохідної частини бюджету, джерела іноземних інвестицій і т. п.

П'ятий етап заснований на розробці стратегії розвитку експортного потенціалу країни за рахунок вибору пріоритетних напрямків розвитку експортоорієнтованих виробництв країни, в тому числі соціально економічного розвитку країни і служить основою для розробки комплексних програм економічного і соціального розвитку, цільових програм сприяння експорту.

Шостий етап передбачає розробку механізму реалізації стратегії розвитку експортного потенціалу країни. Тут зусилля концентруються навколо конкретних програм зовнішньоекономічної діяльності для підвищення ефективності результатів їх реалізації. Критерієм ефективності може служити ступінь задоволення суспільних і конкретних економічних потреб (підвищення доходів, зниження безробіття, підвищення рентабельності експортного комплексу) [33].

Сьомий етап включає оцінку ефективності результатів експортної стратегії країни, досягнення поставлених цілей його соціально-економічного

розвитку. Пропонований нами підхід дозволяє пов'язати аналіз і прогноз стану експортного потенціалу з формуванням стратегії розвитку країни та запропонувати механізм її реалізації з урахуванням методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності та фінансовими можливостями території. В майбутньому періоді розвиток експортного потенціалу та його товарної структури буде визначатися, на нашу думку, двома групами взаємопов'язаних факторів. З одного боку, це більш-менш статичні фактори за своїм характером, що характеризуються порівняльними регіональними перевагами в природно-ресурсної сфері з подальшим посиленням акценту на високотехнологічну продукцію і продукцію високого ступеня обробки. З іншого боку, це чинники динамічно мінливих конкурентних переваг, пов'язаних з науково технічними досягненнями та інноваціями [33].

За результатами проведеного дослідження та розгляду сутності експортного потенціалу та чинників, що впливають на його формування, можна зробити висновок, що він реалізується у фактичному обсязі зовнішньої торгівлі, в якій проявляються конкурентні переваги національної економіки. Водночас експортний потенціал і зовнішня торгівля є інструментами просування національних інтересів у масштабах світового господарства та індикаторами конкурентоспроможності продукції на світовому ринку.

1.3. Методичні засади аналізування макроекономічних показників зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність країни відображає загальну концепцію розвитку національної економіки. Враховуючи негативне сальдо зовнішньої торгівлі та нерозвиненість внутрішнього ринку, проблема відображення негативних тенденцій у розвитку зовнішньої торгівлі в соціально-економічному становищі країни набуває все більшого значення [17, с.90].

Рівень інтеграції країни у світове співтовариство, роль держави на світовій арені залежать від її потенціалу максимальної спроможності національної економіки при певному розвитку продуктивних сил виробляти товари та послуги, конкурентоспроможні на зовнішніх ринках. До кола учасників зовнішньоекономічної діяльності входять підприємства різних галузей економіки, форм власності та сфер господарювання. Отже, експортний потенціал є своєрідним показником економічного розвитку та його участі у міжнародному поділі праці.

В економічній літературі є багато публікацій, які досліджують різні аспекти оцінки результатів зовнішньої торгівлі [17; 27; 32]. Проте недостатньо висвітлено практичне застосування показників сальдо зовнішньої торгівлі за окремими видами економічної діяльності, які можна вивчати у відповідних сферах (рис. 1.6).

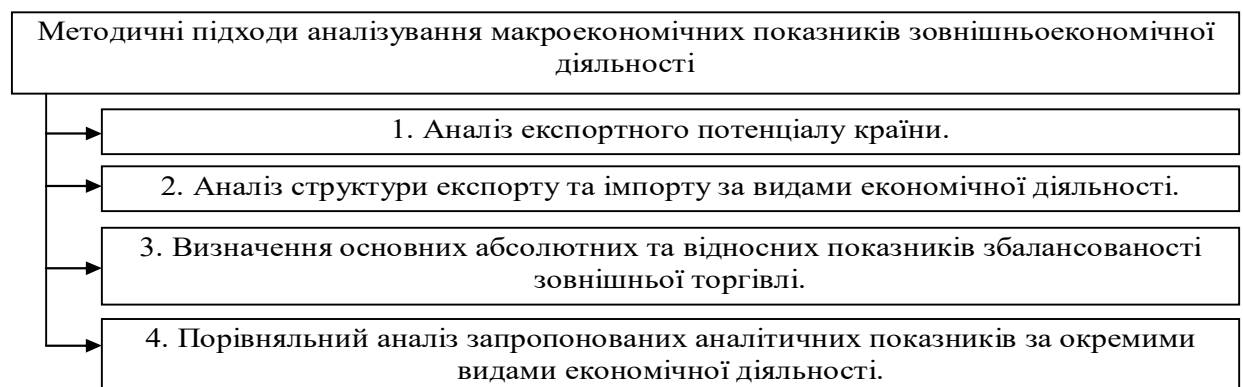


Рис. 1.6. Методичні підходи аналізування макроекономічних показників зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: складено автором

1. Аналіз експортного потенціалу країни.

Дослідження методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу дозволяє стверджувати, що загальноприйнята методика його визначення відсутня. Як правило, дослідження експортного потенціалу закінчується прогнозними розробками експорту за товарною і галузевою структурами, яким передуює аналіз його ретроспективної динаміки, товарної і географічної структури. Це пов'язано, на нашу думку, з неможливістю кількісної оцінки експортного потенціалу через деяку суб'єктивність цього поняття, відсутністю прямої залежності між потенціалом і ринковою позицією фірми, а тим більше - країни [54, с.36].

Окремі методичні підходи, які відзеркалені у наукових працях, стосуються теоретичних аспектів оцінки потенціалу діяльності бізнес-суб'єктів на зарубіжному ринку. Ці підходи ґрунтуються на твердженні, що внутрішню структуру потенціалу визначає склад і співвідношення різних структурних потенціалів.

До складових експортного потенціалу (ЕхП) належать такі [54, с.78]:

- 1) потенціал внутрішніх ресурсів;
- 2) потенціал цільового зарубіжного ринку;
- 3) умови виходу на ринок.

Потенціал внутрішніх ресурсів (ПВР) визначається як функція від техніко-технологічної бази (ТБ), кваліфікації кадрів (К), методів управління (М), фінансів (Ф), тобто ПВР - $f(ТБ, К, М, Ф)$.

Крім внутрішніх ресурсів, оцінка експортного потенціалу доповнюється потенціалом цільового зарубіжного ринку, який повинен дорівнювати потенціалу внутрішніх ресурсів, інакше діяльність на цьому ринку буде недоцільною, тобто:

$$ЕхП \rightarrow ПВР = ПЗР \quad (1.1)$$

де ПЗР - потенціал цільового зарубіжного ринку.

Умови виходу на ринок (УВР) охоплюють національні умови (НУ) (торговельна політика країни, система підтримки експортного виробництва) та зовнішні (ЗУ) (торговельний режим країни експортування):

$$\text{УВР} = \text{НУ} + \text{ЗУ} \quad (1.2)$$

Ознакою наявності експортного потенціалу бізнес-суб'єкта є відповідність потенціалу внутрішніх ресурсів вимогам зарубіжного ринку та сприятливість умов виходу на цільовий зарубіжний ринок, такого:

$$\text{ЕхП} = f(\text{ПВР}, \text{ПЗР}, \text{УВР}) \text{ за умов, що: } \text{ПВР} = \text{ПЗР} \text{ і } \text{УВР} \rightarrow \max \quad (1.3)$$

де ПВР - потенціал внутрішніх ресурсів; ПЗР - потенціал зарубіжного ринку.

Застереження при використанні цієї моделі стосується такого [52, с.100]:

- досліджувати потенціал внутрішніх ресурсів слід тільки відносно певного ринку та умов виходу на нього;
- визначати потенціал тільки за одним товаром чи номенклатурною групою;
- забезпечувати порівнювальність складових потенціалу умов за часом їх оцінки;
- досягати багатоваріантності зіставлень внутрішнього потенціалу суб'єкта господарювання та ринкових потенціалів.

Враховуючи наведене, слід зазначити, що цю методологію не можна застосовувати до більш агрегованих рівнів, зокрема до рівнів галузі чи країни в цілому.

Одним з методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу і-ї країни може бути співвідношення експортної квоти ($\text{Ех}/\text{ВВП}$) та чисельності населення (ЧН):

$$\text{ЕхП}_i = (\text{Ех}_i/\text{ВВП}_i) / \text{ЧН}_i \quad (1.4)$$

Дослідження ролі експорту в економічному розвитку країни показує, що традиційно експортний потенціал характеризується комплексом показників, на основі аналізу яких обґрунтовується його оцінка. Це такі як [32, с.253]:

- відношення експорту товарів до ВВП і його динаміка за ряд років;

- відношення експорту основних товарів (товарних груп) до ВВП;
- відношення експорту товарів певної галузі (виду економічної діяльності) до обсягу виробництва цієї галузі (виду економічної діяльності);
- відношення частки експорту певного виду продукції до частки світового експорту цієї продукції, що дозволяє визначити рівень спеціалізації країни;
- вартість експорту на душу населення країни.

На наш погляд, цей перелік доцільно доповнити такими показниками:

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

$$КМПІ_i = \frac{Ex_i / EE_c}{ВВП_i / ВВП_c} \quad (1.5)$$

де $ВВП_i$ – валовий внутрішній продукт і-ї країни; Ex_i - експорт і-ї країни; Ex_c - світовий експорт; $ВВП_c$ - світовий валовий внутрішній продукт.

Якщо $КМПІ_i > 1$, тобто $Ex_i/Ex_c > ВВП_i/ВВП_c$, то це свідчить про активну участь країни у МЛП. Однак значне перевищення Ex_i/Ex_c над $ВВП_i/ВВП_c$ може також характеризувати слабкість економіки, гіпертрофований розвиток експортного сировинного сектора [23, с.254].

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

$$EE_{Ex_i} = \frac{Ex_i / ЧЧ_i \times Ex_i / ВВП_c \times 100}{Ex_c / ЧН_c \times Ex_i / ВВП_i} \quad (1.6)$$

де EE_{Ex_i} - ефективність експорту і-ї країни; $Ex_i/ЧН_i$ - експорт і-ї країни на душу населення; $Ex_i/ВВП_c$ - частка експорту і-ї країни у світовому ВВП; $Ex_c/ЧН_c$ - світовий експорт на душу населення; $Ex_i/ВВП_i$ - частка експорту і-ї країни в її ВВП.

Показник ефективності експорту і-ї країни показує відносну величину виручки на душу населення від кожного експортованого відсотка ВВП порівняно із середньосвітовою величиною, прийнятою за 100%. Результати дослідження виявили, що коефіцієнт ефективності експорту розвинених країн

знаходиться в межах 450-550 відсоткових пунктів, тобто їх експорт в 4,5-5,5 рази ефективніший, ніж середньосвітовий [17, с.476].

Показник виявленої відносної переваги (або компаративної переваги):

$$КП_{ij} = \ln [(Ex_{ij}/Im_{ij}) / (Ex_i/Im_i)] \quad (1.7)$$

де $КП_{ij}$ - показник компаративної переваги і-ї країни за j-м товаром; Ex_i , Im_i - експорт та імпорт і-ї країни; Ex_{ij} , Im_{ij} - експорт та імпорт j-того товару і-ї країни; Якщо $КП_{ij} > 0$, то для j-го товару це означає, що і-а країна має компаративну перевагу в експорті до інших країн.

При $КП_{ij} < 0$ закордонні партнери мають компаративну перевагу в експорті j-го товару.

2. Аналіз динаміки та структури експорту та імпорту за видами економічної діяльності.

Характерною особливістю оцінювання зовнішньоекономічної діяльності країни є аналіз основних тенденцій, структури і динаміки зовнішньоторговельних товаропотоків національних учасників зовнішньоекономічної діяльності в ув'язці з аналізом їх макроекономічних показників. Аналітична оцінка динаміки дає можливість визначити зміни, які відбулися в структурі експорту (імпорту) певного товару (послуги), і зробити відповідні висновки щодо її поліпшення або погіршення, тоді як основою оцінювання діяльності підприємства є аналіз виконання обов'язків за експортними та імпортними операціями й аналіз динаміки експорту та імпорту.

Дані про експорт товарів наводять за країнами призначення, про імпорт – за країнами походження. Країною призначення вважається країна, яка визначена на момент відвантаження як кінцева країна призначення товару. Країною походження вважається країна, в якій товар було повністю вироблено або досить перероблено [25].

3. Визначення основних абсолютних та відносних показників збалансованості зовнішньої торгівлі.

За методологією СНР ООН управлінням національних рахунків Держкомстату України за таблицями «Витрати – Випуск», за галузями, що

виробляють товари, і за галузями, що виробляють послуги, розраховуються наступні статистичні показники для характеристики відкритості та імпортової залежності за видом діяльності [10, с.83]:

- експорт (E);
- імпорт (I);
- валовий випуск товарів і послуг (ВВ);
- валовий внутрішній продукт (ВВП).

Експорт - це товари і послуги, які продані іншому світу.

Імпорт - це товари і послуги, які передані від іншого світу.

Чистий експорт - це експорт мінус імпорт ($E - I$) або витрати іноземців.

Додатне позитивне сальдо відбиває приплив валової доданої вартості, від'ємне - відплив валової доданої вартості, та, відповідно, і грошей із країни. Від'ємне пасивне сальдо чистого експорту у відсотках до ВВП означає, що відповідна частка створеного за цей період у державі ВВП після переходу у грошову форму опинилась за межами країни, і ці гроші втрачено для власної економіки, а через це скорочується номінальна пропозиція грошей.

Валовий випуск товарів і послуг - це вартість товарів та послуг, які є результатом виробничої діяльності одиниць-резидентів у поточному періоді. Він оцінюється за основними цінами, які відображають реальні надходження виробників. До складу основних цін не входять будь-які податки на продукти, але вони містять субсидії на продукти: виплати з державного бюджету у зв'язку з регулюванням цін, на покриття поточних збитків та компенсацію певних видів витрат.

Згідно з прийнятими в СНР межами виробництва, валовий випуск товарів і послуг охоплює [8, с.70]:

- всі товари незалежно від їхнього використання (як товари, поставлені іншим одиницям, що їх не виробляють, так і ті, що вироблені для власного кінцевого споживання або валового нагромадження, включаючи зміну запасів у виробника);

- послуги, вироблені для інших інституційних одиниць, зокрема неринкові послуги органів державного управління й некомерційних організацій;

- послуги домашніх господарств з проживання у власному житлі та домашні послуги, які оплачуються. Варто зауважити, що послуги, які виробляються домашніми господарствами для власного споживання (приготування їжі, прибирання, догляд за дітьми), не включаються до вказаного випуску, але якщо вони виробляються на платній основі, то реєструються як випуск.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) - вартість кінцевих товарів та послуг, вироблених резидентами даної країни. Таблиці «Витрати – Випуск» формують концептуальні підходи до балансування результатів розрахунків ВВП, здобутих трьома методами: виробничим, розподільним та методом кінцевого використання. За виробничим методом ВВП є сумою валової доданої вартості та чистих податків на продукти. Результати зовнішньої торгівлі можна аналізувати за допомогою таких абсолютних та відносних статистичних показників [8, с.71]:

1) сальдо зовнішньої торгівлі або торговельний баланс:

$$C = E - I \quad (1.8)$$

Якщо $C = 0$, то баланс є нульовим, якщо знак "-", то вид діяльності чи економіка - виключно імпортером товарів чи послуг, і навпаки, якщо "+", то - їх чистим експортером;

2) рівень імпоротної залежності - відношення імпорту до ВВП (або до ВВ):

$$I_z = \frac{I}{ВВП} \times 100\% \quad (1.9)$$

3) рівень відкритості виду діяльності або ступінь участі у міжнародному розподілі праці - відношення експорту до ВВП:

$$W_e = \frac{E}{ВВП} \times 100\% \quad (1.10)$$

Якщо $W_e < 10 \%$, то спостерігається відносно закрыта економічна діяльність; при $W_e = 10-35 \%$ - середня відкритість, а понад 35% - відносно відкрита економічна діяльність.

4) коефіцієнт міжгалузевих зв'язків - відношення зовнішньоторговельного обороту до ВВП, разів:

$$K_{м.зв} = \frac{E + I}{ВВП} \quad (1.11)$$

5) коефіцієнт покриття імпорту експортом (разів):

$$K_n = \frac{E}{I} \quad (1.12)$$

6) рівень спеціалізації за видом діяльності - частка чистого експорту (сальдо зовнішньої торгівлі) у зовнішньоторговельному обороті:

$$P_{м.с} = \frac{E - I}{E + I} \times 100\% \quad (1.13)$$

4. Порівняльний аналіз аналітичних показників зовнішньої торгівлі за окремими видами економічної діяльності.

Оцінку збалансованості зовнішньої торгівлі за видами економічної діяльності можна здійснювати за даними таблиць «Витрати – Випуск» України у цінах споживачів [10, с.86].

Слід зазначити, що для характеристики виробничо-технічного потенціалу країни велике значення має структура за ступенем технологічної обробки товару: частка сировини в загальному обсязі експорту; частка готових виробів у загальному обсязі імпорту; співвідношення експорту (імпорту) промислових виробів і продукції агропромислового комплексу. На підставі угруповання за видами товарообмінних операцій визначають частку бартеру, який через відтік капіталу сприяє диспропорції зовнішньої торгівлі.

Висновки до розділу 1

У процесі проведення критичного аналізу трактувань поняття експортного потенціалу вітчизняними та зарубіжними вченими визначено, що експортний потенціал є відображенням потенційних можливостей країни нарощувати обсяги експорту для зміцнення позицій на міжнародному ринку як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Вивчення думок вітчизняних і зарубіжних вчених показало, що структурними складовими експортного потенціалу виступають - експортний потенціал суб'єктів господарської діяльності; галузь матеріального виробництва (сільське господарство, промисловість, транспорт, торгівля та ін.), що в результаті своєї діяльності має матеріальне благо, та галузь невиробничої сфери діяльності (освіта, наука, культура, фінанси, кредит, страхування); експортний потенціал галузей у експортному потенціалі регіонів; сукупність експортних потенціалів регіонів.

Зокрема, визначено, що експортний потенціал реалізується у фактичному обсязі зовнішньої торгівлі, в якій проявляються конкурентні переваги національної економіки. Водночас експортний потенціал і зовнішня торгівля є інструментами просування національних інтересів у масштабах світового господарства та індикаторами конкурентоспроможності продукції на світовому ринку.

Систематизація методик вітчизняних і зарубіжних вчених дозволила визначити, що для визначення експортного потенціалу, потрібно визначити ступінь розвитку виробничо-технічного потенціалу країни. У свою чергу, для характеристики виробничо-технічного потенціалу країни велике значення має структура за ступенем технологічної обробки товару: частка сировини в загальному обсязі експорту; частка готових виробів у загальному обсязі імпорту; співвідношення експорту (імпорту) промислових виробів і продукції агропромислового комплексу. Також, на підставі угруповання за видами товарообмінних операцій визначають частку бартеру, який через відтік капіталу сприяє диспропорції зовнішньої торгівлі

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЗЕД В УМОВАХ ПОСТCOVID'НОГО ПЕРІОДУ

2.1. Системно-структурний аналіз експортного потенціалу країн у світі

Пандемія COVID-19, що розгорнулась у 2020 р., призвела до руйнівних наслідків у всьому світі. Найгірший економічний спад з 1930 -х років порушив засоби до існування та бізнес у всьому світі. Крайня бідність та голод зростають, а зайнятість значно нижче докризової тенденції. У 2020 році вартість світового експорту товарів скоротилася на 8 %, тоді як торгівля послугами скоротилася на 21 %. Найбільш серйозні наслідки пандемії відчувалися у другому кварталі 2020 року, коли торгівля послугами впала на рекордні 30 %, оскільки подорожі та транспорт сильно постраждали, тоді як торгівля товарами впала на 23 %, у вартісному вимірі [19, с.48].

Міжнародна торгівля почала відновлюватися з середини 2020 року, але наслідки COVID-19 значно відрізнялися в різних країнах та регіонах. За даними, які враховують наслідки коливання цін, товарообіг Азії в 2020 році скоротився лише на 0,5 % проти глобального зниження на 5,3 %. Стійкість Азії була зумовлена відносним успіхом багатьох країн у стримуванні поширення вірусу на початку 2020 року разом із роллю регіону як провідного світового постачальника товарів народного споживання та медичних товарів.

У першому кварталі 2021 року обсяги експорту товарів зросли в Азії та Європі. Вони дещо знизились у Південній, Північній та Центральній Америці, а більш суттєво - в Африці та на Близькому Сході. У виробничих галузях найбільше постраждав автомобільний сектор: світовий експорт скоротився на 16 % у 2020 році. Тим часом світовий експорт текстилю виріс на 16 % через зростання виробництва засобів індивідуального захисту (ЗІЗ). Експорт медичних товарів, включаючи ліки, медичне обладнання та засоби індивідуального захисту, виріс більш ніж на 16 %, що підкреслює те, що торгівля стала рятувальним колом для доступу до критично важливих товарів

через пандемію після первинних збоїв.

Глобальні ланцюжки доданої вартості були серйозно порушені протягом першої половини 2020 року. Світовий експорт проміжних товарів скоротився на 10 % у річному обчисленні. Торгівля була більш стійкою в ланцюгах доданої вартості для високотехнологічних товарів та фармацевтичних / медичних товарів. Торгівля проміжними товарами між країнами почала відновлюватися у третьому кварталі 2020 року.

Станом на перший квартал 2021 року глобальна торгівля комерційними послугами залишалася на 9 % нижчою, ніж за аналогічний період 2020 року. Найбільше постраждав туристичний сектор, оскільки протиепідеміологічні заходи, зокрема закриття кордонів, спричинили скорочення глобального експорту подорожей на 62 % у 2020 році. Натомість попит на комп'ютерні послуги був стрімким, що відображало перехід до віддаленої роботи та зростання цифрових платформ [9].

Експорт з найменш розвинених країн (далі - НРС) зазнав серйозного впливу протягом першої хвилі пандемії у 2020 році. Вони постраждали, зокрема, від падіння цін на паливо («-» 60 % у період з січня по квітень 2020 року) та впливу обмежень на індустрію подорожей. Ці два сектори є найбільшим джерелом експортних надходжень НРС. Експорт палива з найменш розвинених країн почав повільно відновлюватись з початку 2021 року, проте торгівля послугами продовжує зменшуватись через значну слабкість у галузях подорожей та транспорту. Хоч відповідні показники і підтверджують позитивні ознаки відновлення торгівлі товарами протягом другого кварталу 2021 року, проте у торгівлі послугами спостерігається слабе зростання.

Станом на травень 2021 року кількість міжнародних рейсів становила дещо більше половини їх рівня до пандемії. Повне відновлення міжнародних подорожей та загалом світової торгівлі залежить від вільного доступу до вакцин проти COVID-19 у всьому світі. Адже, через дефіцит вакцини, поява нових варіантів коронавірусу є однією з провідних загроз для відновлення

економіки та торгівлі.

Пандемія COVID-19 прискорила цифрову трансформацію, включаючи міжнародний обмін товарами та послугами. Ця тенденція збільшує потенційні можливості торгівлі для мікро, малих та середніх підприємств (ММСП). Він також підкреслює необхідність подолання цифрового розриву. З точки зору статистики, існує гостра потреба покращити вимірювання цифрової торгівлі.

Динаміка світової торгівлі товарами та послугами у 2010-2020 рр. за даними світової організації торгівлі представлена на рис. 2.1.

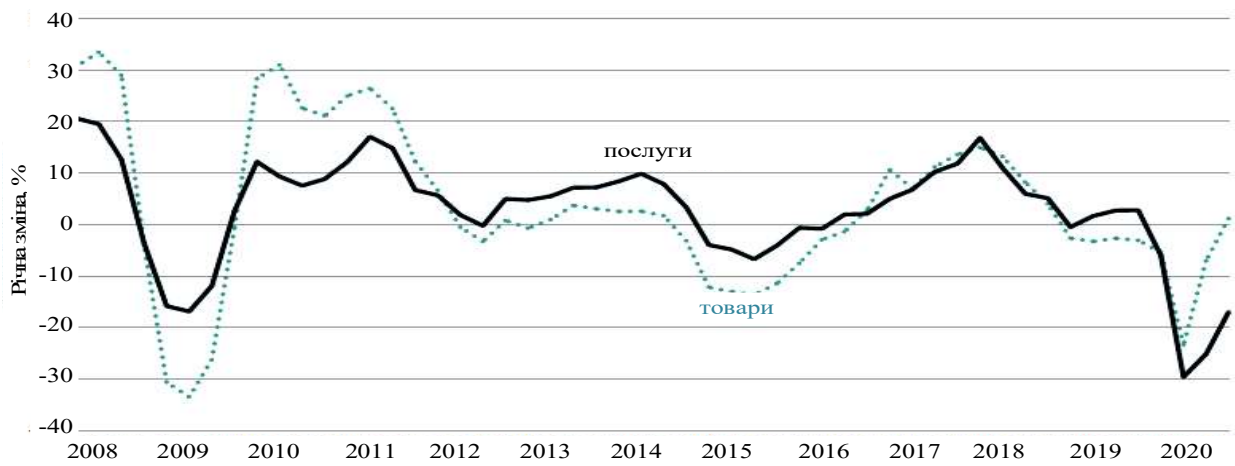


Рис. 2.1. Динаміка світової торгівлі товарами та послугами у 2010-2020 рр.
(річна зміна, %)

Джерело: складено за [44]

Результати проведеного аналізу засвідчили, що пандемія COVID-19 призвела до того, що торгівля товарами знизилася на 8 %, а торгівля комерційними послугами скоротилася на 21 % у порівнянні з аналогічним періодом 2020 року. Вплив COVID-19 на товари та послуги був різним, і послуги постраждали більш серйозно. Послуги скоротилися на 30 % у другому кварталі 2020 року порівняно з падінням товарів на 23 % за той же період. Хоча карантинні обмеження призвели до скасування подорожей, діяльності ресторанів та культурно-розважальних центрів, попит на товари першої необхідності утримувався у всіх великих економіках. Слід зазначити, що

послуги не підлягають накопиченню, порівняно з товарами, тобто у подальшому зберігатиметься тенденція пених втрат доходів[44].

Динаміка обсягів світової торгівлі товарами та послугами у 2016-2020 рр. представлена на рис. 2.2.

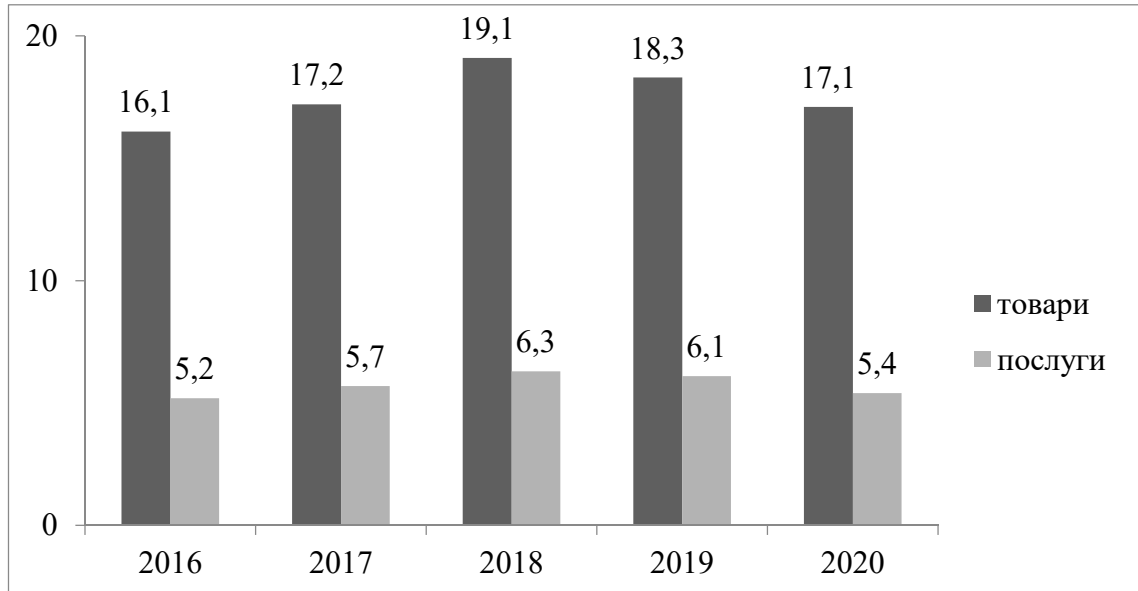


Рис. 2.2. Динаміка обсягів світової торгівлі товарами та послугами у 2016-2020 рр., трлн.дол.

Джерело: складено за [44]

Аналіз показав, що світова торгівля товарами та послугами в 2020 році склала 22 трильйони доларів США, що на 12 % менше, ніж у 2019 році. У всіх регіонах у 2020 році зафіксовано падіння товарної торгівлі, однак вплив пандемії на товарообіг різний у різних регіонах. Вартісна торгівля впала більш різко, ніж у торгівля, оцінена у натуральних обсягах продажу.

Динаміка скорочення обсягів світової торгівлі товарами та послугами за регіонами у 2020 р. порівняно з 2019 р. представлена на рис. 2.3.

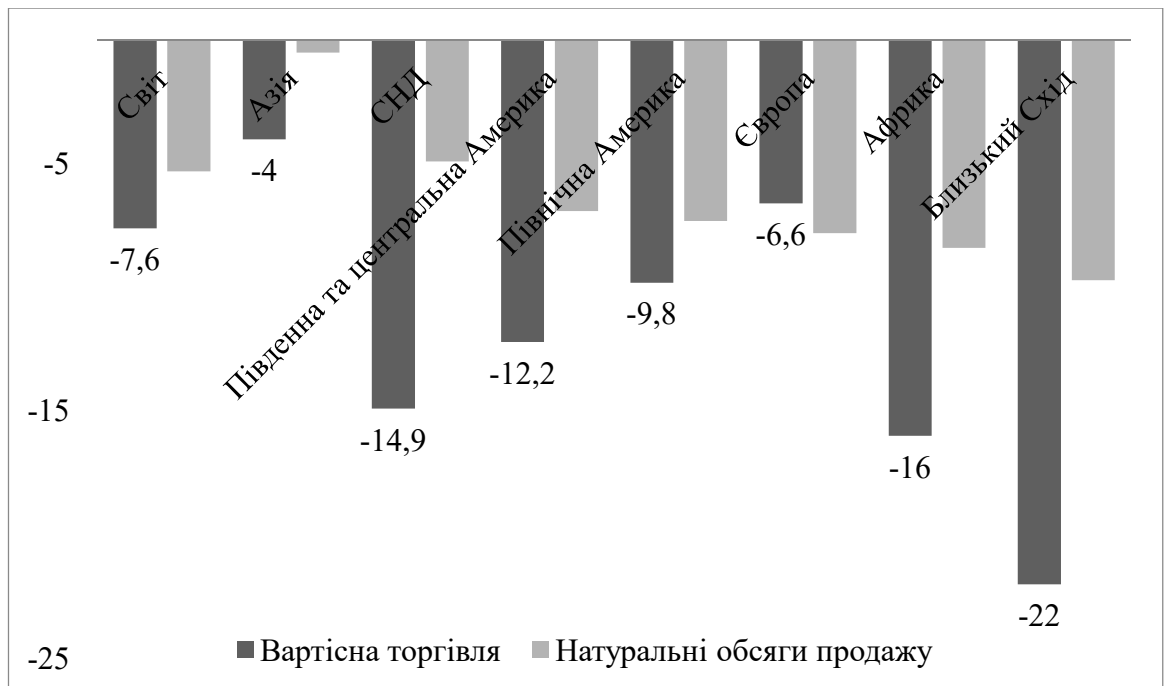


Рис. 2.3. Динаміка скорочення обсягів світової торгівлі товарами та послугами за регіонами у 2020 р. порівняно з 2019 р., %

Джерело: складено за [44]

Аналіз показав, що найбільші обсяги скорочення торгівлі товарами та послугами у 2020 р. спостерігались у близькосхідному регіоні, африканському регіоні, країнах СНД тощо. Водночас, найменш постраждали країни Азії, особливо Китай, обсяги експорту продукції якого навіть зросли. Зниження лише на 0,5 % в Азії у 2020 р. було зумовлене тим, що COVID-19 мав більш ранній вплив, ніж в інших регіонах. Також, має значення суворе управління азійською кризою та її роль глобального постачальника споживчих товарів та медичних засобів.

Розглянемо більш детально динаміку світового експорту промислових товарів за основними групами продуктів у 2010-2020 рр., що представлено на рис. 2.4.

Світовий експорт промислових товарів скоротився на 5,2 % у 2020 році, тоді як загальний експорт товарів загалом скоротився на 7,7 %. Сектор палива та продукція гірничодобувної промисловості скоротилися на 23,9 % у 2020 році через значне падіння цін на енергоносії та падіння попиту.

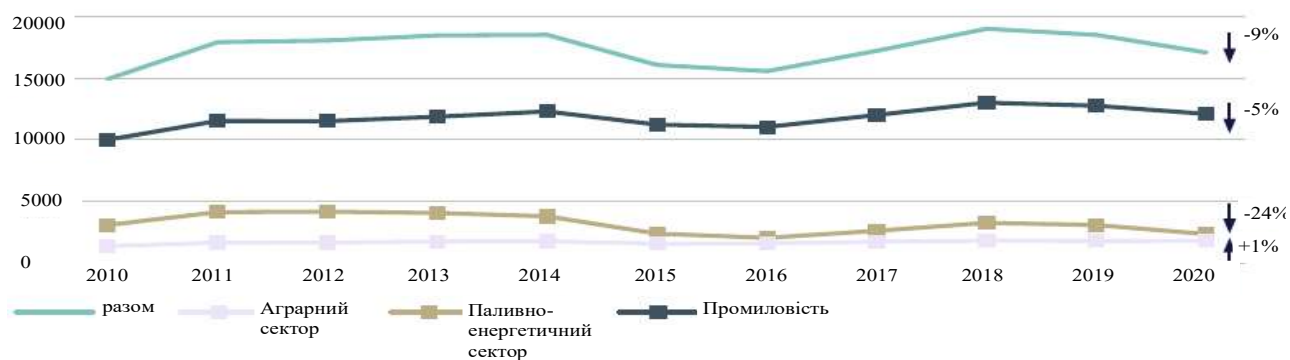


Рис. 2.4. Динаміка світового експорту промислових товарів за основними групами продуктів у 2010-2020 рр.

Джерело: складено за [73]

Експорт сільськогосподарської продукції збільшився на 0,9 % у 2020 році, оскільки багато країн залежали від експорту продовольчих товарів під час кризи COVID-19.

Водночас, під час пандемії COVID-19 відбулося найбільше зростання експорту в секторі медичних товарів, що демонструє рис. 2.5.

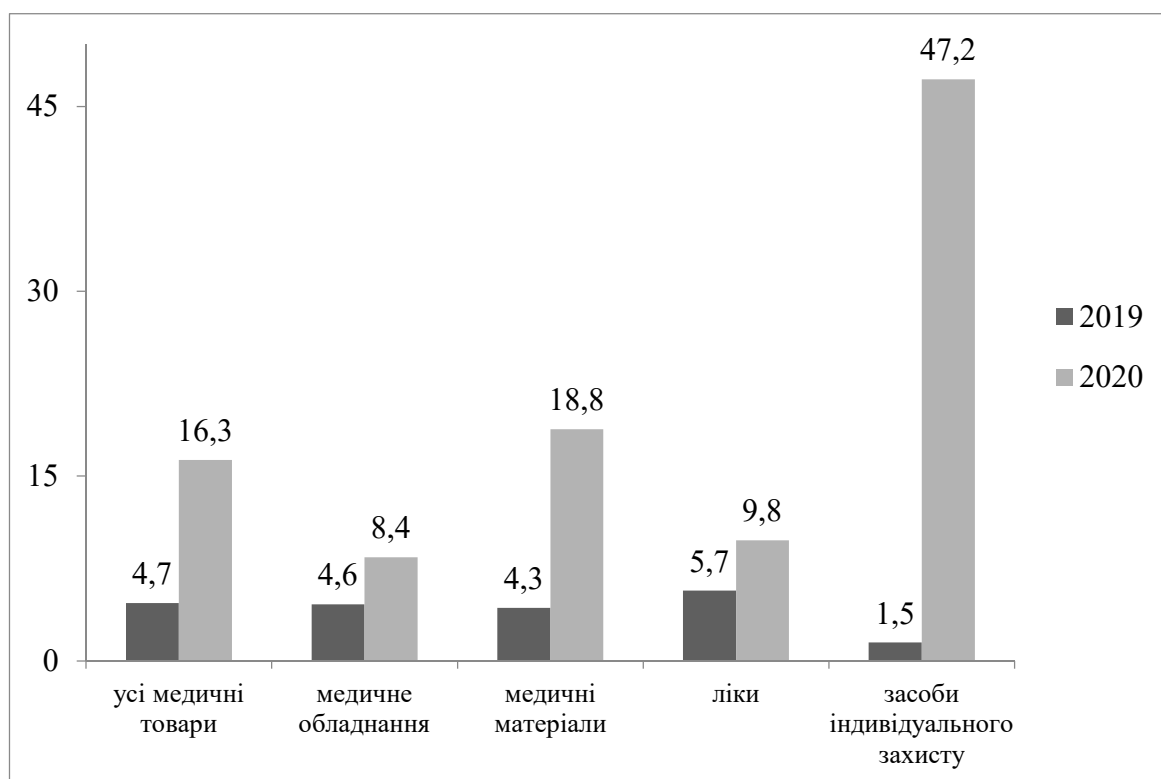


Рис. 2.5. Динаміка зростання експорту в секторі медичних товарів у 2020 р., (% до 2019 р.)

Джерело: складено за [73]

Зовнішня торгівля медичними товарами продемонструвала зростання на 16,3 % у 2020 році - проти 4,7 % у 2019 році, коли пандемія тільки починалася. Експорт медичних товарів значно зріс в 2020 році, найбільше зросла торгівля засобами індивідуального захисту («+» 47,2 % порівняно з 2019 роком).

Максимального негативного ефекту від жорстких протиепідеміологічних заходів в Україні було найбільш відчутно у період локдауну – у квітні-травні 2020 року. Зважаючи на певне послаблення карантинних заходів, у III-IV кварталах 2020 року, спостерігалось певне пожвавлення економічної діяльності. У цілому протягом минулого року зменшення ВВП України становило 4,0 % порівняно попереднім 2019 роком. Загалом, порівняно із країнами світу, в Україні спостерігалось дещо менше погіршення показників, за підсумками 2020 року [45].

Відносно низький зовнішній попит та протекціонізм з боку окремих торговельних партнерів, зважаючи на те, що економічна й соціальна діяльність у більшості країн відбувалася в умовах боротьби з пандемією COVID-19, загострили наявні виробничі проблеми в різних країнах. Це обумовило негативні результати зовнішньоекономічної діяльності, ураховуючи експорто-орієнтованість економіки України. До цього додався фактор меншого обсягу врожаю сільськогосподарських культур та погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури на окремі види товарів українського експорту (зокрема чорні метали, кукурудзу, добрива). Так, у 2020 році експорт товарів та послуг зменшився у вартісному вимірі, за даними Національного банку, на 4,5%. При цьому за відсутності суттєвих коливань курсу імпорту зазнав більших втрат, ніж експорт. Вартісні обсяги імпорту товарів та послуг зменшилися на 17,1% порівняно з 2019 роком. Сальдо торгівлі товарами та послугами у 2020 році становило «-» 2 378 млн дол. США.

Динаміка обсягів зовнішньоекономічної діяльності в Україні у 2016-2020 рр. представлена у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка обсягів зовнішньоекономічної діяльності в Україні
у 2016-2020 рр., тис.дол. США

Показ- ники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. до 2016 р.	
						«+», «-»	%
Експорт	36361711,2	43264736,0	47334987,0	50054605,8	49191824,5	-862781,3	-1,72
Імпорт	39249797,2	49607173,9	57187578,0	60800173,1	54336136,7	-6464036,4	-10,63
Сальдо ЗЕД	-2888086,0	-6342437,9	-9852591,0	-10745567,3	-5144312,2	5601255,1	-52,13

Джерело: складено за [40]

Результати проведеного аналізу засвідчили, що у 2016-2019 рр. відбувалося постійне нарощування обсягів ЗЕД України, що склало 50054605,8 тис.дол. США (експорт) та 60800173,1 (імпорт) у 2019 р. Однак, під дією негативних тенденцій розгортання пандемії COVID-19 у 2020 р. експорт скоротився на 862781,3 тис.дол. США, або на 1,72 %, а імпорт на 6464036,4 тис.дол. США, або на 10,63 %. Відповідно сальдо ЗЕД склало («-» 5144312,2) тис.дол. США.

Враховуючи експортоорієнтований характер української економіки, важливим є дослідження динаміки експорту України під час пандемії COVID-19.

Динаміка товарної структури експорту в Україні у 2016-2020 рр. представлена у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка товарної структури експорту в Україні у 2016-2020 рр.,
тис.дол. США (за окремими товарними групами за УКТЗЕД)

Види товарів	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. до 2016 р.	
						«+», «-»	%
Продукти тваринного походження	775037	1108757	1210638	1277016	1188165	-88851	-6,96
Продукти рослинного походження	8093694	9215708	9886060	12914543	11883238	-1031305	-7,99

Продовження таблиці 2.2

Готові харчові продукти	2450096	2826723	3018601	3220384	3361028	140644	4,37
Мінеральні продукти	2728765	3947722	4339620	4866480	4786534	-79946	-1,64
Продукція хімічної промисловості	1558173	1660612	1871254	1930810	2020105	89295	4,62
Шкури необроблені, шкіра вичинена	121963	151973	165354	149080	134657	-14424	-9,67
Деревина та вироби з деревини	1131597	1205909	1494628	1400370	1411557	11187	0,80
Текстильні матеріали та текстильні вироби	677446	759501	846558	847199	778248	-68951	-8,14
Машини, обладнання та механізми	3637946	4276832	4654718	4464446	4486637	22191	0,50

Джерело: складено за [40]

Результати проведеного аналізу засвідчили скорочення обсягів експорту продукції за провідними секторами промислового виробництва. Зокрема, відбулося найбільше скорочення експорту продуктів тваринного походження – на 6,96 %; продуктів рослинного походження – на 7,99 %; мінеральних продуктів – на 1,64 %; текстильних матеріалів та текстильних виробів – на 8,14 %. Водночас, під час розгортання пандемії COVID-19 спостерігались позитивні тенденції щодо зростання обсягів експорту готових харчових продуктів – на 4,37%; продукції хімічної промисловості – на 4,62 %.

Динаміка структури експорту за окремими видами послуг в Україні у 2016-2020 рр. представлена у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка структури експорту за окремими видами послуг в Україні
у 2016-2020 рр., тис. дол. США

Види послуг	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. до 2019 р.	
						«+», «-»	%
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	1125705	1419720	1699301	1640182	1219216	-420966	-25,67
Транспортні послуги	5300546	5861406	5851423	9109919	4988434	-4121485	-45,24
Послуги, пов'язані з подорожами	205236	242748	298855	334953	263446	-71507	-21,35

Продовження таблиці 2.3

Послуги з будівництва	389263	102256	150338	125738	75388	-50350	-40,04
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	83143	74212	107547	133593	103598	-29995	-22,45
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	1644093	1760795	2114957	2575948	3051448	475500	18,46
Ділові послуги	790618	921838	1060699	1278175	1256662	-21513	-1,68

Джерело: складено за [40]

Результати проведеного аналізу засвідчили значне скорочення обсягів експорту послуг в Україні. Зокрема, відбулося найбільше скорочення експорту послуг з переробки матеріальних ресурсів – на 25,67 %; транспортних послуг – на 45,24 %; послуг, пов'язаних з подорожами – на 21,35 %; послуг з будівництва – на 40,04 %; послуг, пов'язаних з фінансовою діяльністю – на 22,45 %.

Динаміка географічної структури експорту товарів в Україні у 2016-2020 рр. представлена у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Динаміка географічної структури експорту товарів в Україні
у 2016-2020 рр., тис.дол. США

Регіон	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. до 2019 р.	
						«+», «-»	%
Європа	13790,1	17901,9	20606,0	26739,5	23736,1	-3003,4	-11,23
Країни ЄС	13496,3	17533,4	20157,0	20750,7	18604,9	-2145,8	-10,34
Азія	11796,3	12967,3	13754,1	16646,1	19699,0	3052,9	18,34
Африка	3865,1	4047,7	4127,0	4971,5	4048,0	-923,5	-18,58
Америка	735,2	1207,9	1620,0	1467,9	1548,9	81,0	5,52
Австралія і Океанія	18,3	71,9	48,6	59,0	67,1	8,1	13,73

Джерело: складено за [40]

У результаті проведеного аналізу встановлено, що найбільші обсяги експорту товарів у 2020 р. сформовано з країнами Європи, а саме 23736,1 тис.дол. США, що на 11,23 % менше, ніж у 2019 р. Також, відбулося

скорочення обсягів експорту з країнами Африки на 18,58 %. З країнами Азії, Америки, Австралії та Океанії, навпаки, спостерігалось зростання обсягів експорту товарів – на 18,34 %, 5,52 % та 13,73 % відповідно.

Динаміка географічної структури експорту послуг в Україні у 2016-2020 рр. представлена у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Динаміка географічної структури експорту послуг в Україні
у 2016-2020 рр., тис.дол. США

Регіон	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. до 2019 р.	
						«+», «-»	%
Європа	3499,0	4019,5	4665,2	11610,6	4939,9	-6670,7	-57,45
Країни ЄС	3004,9	3452,7	3979,9	4469,0	4461,1	-7,9	-0,18
Азія	1154,5	1301,9	1480,9	1951,3	1612,8	-338,5	-17,35
Африка	125,1	149,3	161,4	178,6	133,4	-45,2	-25,31
Америка	1132,9	1184,8	1338,2	1631,9	1755,1	123,2	7,55
Австралія і Океанія	37,8	31,1	28,3	40,9	48,4	7,5	18,34

Джерело: складено за [40]

У результаті проведеного аналізу встановлено, що найбільші обсяги експорту послуг у 2020 р. зафіксовані з країнами Європи, а саме 4939,9 тис.дол. США., що на 57,45 % менше, ніж у 2019 р. Також, відбулося скорочення обсягів експорту з країнами Азії на 17,35 %, Африки – на 25,32 %. З країнами Америки, Австралії та Океанії спостерігалось зростання обсягів експорту послуг – на 7,55 % та 18,34 % відповідно.

Отже, Україна, через зменшення попиту у світі через пандемію COVID-19 понесла певні втрати в зовнішньоекономічній діяльності. І наразі, ситуація в економіці, переважно, залежить від динаміки та масштабів розповсюдження пандемії. У свою чергу, мобільний перехід підприємств на нові форми організації робочих процесів (дистанційного режиму роботи та навчання) забезпечив підвищення попиту на цифрові послуги (як нові, так і вже існуючі), у т. ч. ведення торгівлі й бізнесу в міжнародному середовищі.

2.2. Особливості функціонування суб'єктів підприємницької діяльності умовах постCOVID'ної економіки

Досвід інших країн показує, що шокова ситуація у зв'язку з пандемією COVID-19 посилює необхідність прийняття швидких та дієвих рішень, особливо у сфері охорони здоров'я. Перш за все, це профілактичні заходи, які полягають у налагодженні виробництва індивідуальних засобів захисту від вірусу, у комплексному переобладнанні медичних установ, закупівлі необхідного обладнання, перепідготовці лікарів. Крім того, усі інші сфери та системи держави мають адаптуватися до нових умов функціонування економіки, спричинених пандемією коронавірусу у світі. Закриті кордони «актуалізують необхідність збільшення національного виробництва» [19, с.48]. Тому держава в умовах епідемії потребує інноваційних змін на національному, регіональному та галузевому рівнях.

Для підтримки суб'єктів економічної діяльності було внесено ряд змін. Зокрема [5; 9; 19]:

1. Кредитні канікули.

Національний банк України рекомендував банкам запровадити спеціальний пільговий період для обслуговування кредитів у період карантину для фізичних та юридичних осіб.

У банків є кілька варіантів реструктуризації кредитів:

- повне або часткове звільнення від сплати позики за період карантину з відповідним продовженням кредиту;
- капіталізація процентних платежів.

Конкретний варіант обирається індивідуально після звернення позичальника до банку. Протягом періоду з 1 березня по 30 квітня банкам було заборонено підвищувати процентні ставки за споживчим кредитом. Відповідно до угоди відбудеться планова зміна плаваючої процентної ставки. Ця заборона поширюється на всі позики фізичним особам. Також у цей період

забороняється застосовувати штрафи, пеню за несвоєчасне виконання зобов'язань.

2. Податкові преференції.

Для підтримки бізнесу та зменшення податкового навантаження під час карантину до законодавства були внесені такі зміни [43]:

- звільнення від податку та сплати за землю, що використовується у господарській діяльності, податок на нерухомість для житлових приміщень у березні;
- звільнення від сплати єдиного соціального внеску для індивідуальних підприємців;
- обмеження застосування більшості штрафів за порушення податкового законодавства;
- мораторій на документальні та фактичні перевірки (винятки - перевірки на відшкодування ПДВ);
- дозвіл фізичним особам-підприємцям тимчасово не заповнювати книгу доходів;
- продовження терміну подання річної декларації про майно та доходи до 30 червня 2020 року включно;
- відстрочення запровадження РРО для усіх категорій платників податків, що використовують спрощену систему оподаткування;
- збільшення лімітів річного доходу для груп ФОП 1, 2 та 3;
- звільнення від сплати ПДВ на імпорт товарів, необхідних для боротьби з коронавірусом;
- спрощення системи обліку продукції та запровадження нульової ставки акцизного податку для державних підприємств, які виробляють дезінфікуючі засоби на спиртовій основі;
- припинення оскарження рішень контролюючих органів;
- без обмежень враховувати витрати платників ПДВ на передачу, як внесок у боротьбу з коронавірусом, закладам охорони здоров'я ліків, препаратів, обладнання тощо;

- надання органам місцевого самоврядування права приймати рішення щодо зміни ставок єдиного податку [43].

3. Підтримка роботодавців та працівників малих та середніх підприємств, які скоротили або припинили свою діяльність у контексті боротьби з коронавірусною хворобою COVID-19, є одним із основних положень вже прийнятого законопроекту № 3275.

Закон запроваджує поняття часткового безробіття на період обмежувальних заходів, встановлених Кабінетом Міністрів України для запобігання виникненню та поширенню коронавірусної хвороби. Часткова допомога по безробіттю буде надаватися малим та середнім роботодавцям.

На початку 2020 року, до початку спалаху пандемії, електронна комерція в Україні становила близько 4% загального роздрібного ринку країни. За підсумками 2019 року, обсяг ринку електронної комерції в Україні склав понад 97 млрд грн, з яких реалізовано фізичних товарів та послуг на суму понад 76 млрд гривень, що на 17% більше, ніж у 2018 році. У 2020 році відбулося збільшення інтернет-продажів до рівня майже 87 млрд грн (або 15%). Слід зазначити, що світовий ринок електронної комерції у 2019 році склав понад 3,3 трильйона доларів США, що становить 531 млрд доларів. США більші, ніж у 2018 р. За оцінками ринкових аналітиків, продажі в 2020 році склали більше 3,8 трлн доларів США [42].

З усіх секторів електронної комерції в Україні найпоширенішим типом B2C є бізнес-споживач, представлений переважно у вигляді інтернет-магазинів та ринків, де товари продаються кінцевому споживачеві. В Україні рівень довіри до покупок в Інтернеті зміцнився, і кожен третій користувач Інтернету купує товари в Інтернеті. Із спалахом пандемії та запровадженням карантинних заходів значна кількість споживачів перейшла на покупку товарів (робіт, послуг) через Інтернет. Тому електронна комерція, на відміну від інших сфер економічної діяльності, змогла «збалансувати» і вижити в умовах кризи, хоча і з деякими втратами.

Пандемія COVID-19 справила величезний вплив як на світову, так і на

українську економіку. У зв'язку з карантинном багатьох компаній, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, були змушені тимчасово закритися, відбулося скорочення сукупного попиту і збільшилася частка безробітних. Наслідки коронавірусу для вітчизняної економіки мають довгостроковий характер, тому перед міжнародним бізнесом та численними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності постало питання прийняття рішень щодо подальшого розвитку бізнесу на світових ринках товарів та послуг в умовах глобальної кризи [46].

У період глобальної кризової ситуації, викликаній вірусною пандемією COVID-19 кожна компанія прагне зберегти своє становище на міжнародних ринках, намагаючись максимально скоротити збитки. Традиційний підхід до управління зовнішньоекономічною діяльністю виявився недостатнім та неефективним в тій ситуації, з якою стикаються сьогодні підприємства. Нині, пандемія COVID-19 - лише ще один із нових факторів ризику здійснення зовнішньоекономічної діяльності. В умовах діючих по всьому світу обмежень з найбільшими проблемами можуть стикатися імпортери та експортери продукції, тобто підприємства, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Адже, попри розроблювані державою заходи підтримки міжнародного бізнесу, від виконання постачальниками товарів їх зобов'язань ніхто не звільняв. Якщо учасник зовнішньоекономічної діяльності не зможе вчасно або в повному обсязі виконати контракт, то іноземний контрагент може розірвати договір та стягнути з компанії пені, штрафи.

Розвиток ситуації з пандемією коронавірусу COVID-19 призвів до ряду наслідків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств. До їх числа можна віднести [45]:

- порушення ланцюгів поставок з точки зору логістики і виробництва;
- введення заборонних і обмежувальних заходів щодо певних товарів в різних країнах, що вимагає їх врахування в географії поставок і договірному забезпеченні;
- нерегулярна робота компаній-закупівельників, які відтермінують

закупівлю внаслідок введення все нових заходів по боротьбі з поширенням вірусу.

З огляду на те, що економіка - це взаємопов'язаний організм, в якому проблеми однієї сфери прямо або побічно тягнуть за собою нові проблеми в інших сферах, криза розгортається швидше в рамках, обмежених однією національною економікою. Відповідно, через механізм зовнішньоекономічної діяльності проблеми однієї держави - національної економіки країни базування підприємства-учасника ЗЕД - можуть бути компенсовані більш сприятливою ситуацією в іншій країні. При дуже високому рівні невизначеності у зв'язку з епідеміологічною ситуацією в світі, фактор зовнішньоекономічної діяльності може стати і умовою отримання більш високого прибутку для підприємств, що мають антикризове рішення (продукт, галузь), готових до диверсифікації портфеля зовнішньоекономічних проектів [46].

Дослідження засвідчили, що пандемія COVID-19 спричинила значний вплив на зміни у організації управління зовнішньоекономічною діяльністю вітчизняних підприємств, зокрема у таких напрямках [5; 9; 19]:

1. Вплив на внутрішньоорганізаційні системи.

В умовах COVID-19 більшість компаній змушені швидко реагувати на зміни в економічному середовищі та переглядати підходи в управлінні зовнішньоторговельними операціями, зокрема, такі умови виступають справжньою перевіркою на стійкість. Сучасному бізнесу доводиться стикатися з новими системними пріоритетами та викликами, зокрема, з можливими ризиками порушення безперервності міжнародних операцій, неочікуваними кількісними змінами, швидким прийняттям рішень в короткі терміни, окремими показниками продуктивності праці, та, безпосередньо, загрозами безпеці бізнесу – керівництво компаній повинне забезпечувати швидку реакцію на будь-які зміни, приймати ефективні рішення для вирішення першочергових проблем стабільності систем та водночас працювати над подальшою стратегією розвитку компанії вже в сучасних

умовах функціонування економіки.

2. Вплив на досвід.

Глобальна пандемія COVID-19 назавжди змінила досвід підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності - споживчий, професійний, міжнародний і просто людський - і це безумовно змінить установки і поведінку компаній на міжнародних ринках. Зокрема, у сфері споживчих товарів нинішня криза в корені змінює те, як і що купують споживачі, і прискорює, наприклад, темпи глобальних структурних змін в галузі.

3. Вплив на операційну діяльність.

Внаслідок відчутного тиску, що чиниться пандемією COVID-19, бізнес-процеси в більшості галузей серйозно порушені. Для багатьох транснаціональних компаній комплексні і ключові для бізнес-процесів сервіси з глобальним управлінням слід переглянути і перебудувати. Організації повинні оперативно реагувати на зміни і тим самим гарантувати безперервність, а також захист і зниження ризиків операційної діяльності, щоб забезпечити функціонування свого бізнесу зараз і в майбутньому.

Перехід на розподілену модель глобальних сервісів може допомогти великим міжнародним компаніям у всіх галузях - від нафтогазової до комунікацій і ЗМІ - знизити загальноорганізаційні ризики зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, автоматизація повсякденних завдань з використанням різних моделей «людина + машина», коли всі виконують функції інформаційного працівника, також може допомогти як в забезпеченні функціонування компанії зараз, так і в позиціонуванні її з точки зору перспектив зростання після припинення пандемії COVID-19.

4. Вплив на комерційну діяльність.

У той час як організації, які віддають перевагу «прямим продажам» або B2B, сприяють задоволенню першочергових потреб своїх споживачів, пандемія коронавірусу спровокувала появу нової хвилі комерційних інновацій. Зокрема, спостерігається формування нових моделей поведінки споживачів, які зберігатимуться і після завершення кризи. Водночас, нові

моделі поведінки споживачів відкривають нові можливості для експорто-орієнтованих підприємств, наприклад, посилення процесів цифровізації та розвиток цифрової комерції – виступають як альтернативний варіант розвитку логістичної інфраструктури.

5. Вплив на клієнтів.

Вплив спалаху коронавірусу вимагає від міжнародних компаній безпрецедентної оперативності. Це означає, що необхідно оцінити ефективність використання контакт-центрів, забезпечення співробітниками відповідного рівня обслуговування клієнтів, їх робочі місця і можливі варіанти використання цифрових каналів для підтримки контакт-центрів при збільшенні навантаження.

6. Вплив на ланцюжок міжнародних поставок.

Сьогодні ланцюжок міжнародних поставок товарів як ніколи грає важливу роль. Компанії повинні забезпечити швидку, безпечну і безперебійну поставку товарів і послуг з однієї країни до іншої як тим, хто схильний до ризику зараження, так і працюючим в медичній сфері, тобто тим, хто знаходиться на передовій боротьби з вірусом - наприклад, біотехнологічним компаніям, які розробляють тести і методи лікування COVID-19. Компаніям у сфері зовнішньоекономічної діяльності необхідно розробити пакет оперативних заходів у відповідь для адекватного реагування на поточні зміни і посилення операційної діяльності з метою підвищення готовності протистояти майбутнім ризикам в ланцюжку створення вартості.

7. Вплив на керівництво.

Підприємства у сфері ЗЕД зосередили свою увагу на турботі про своїх співробітників і швидкому переході на нові форми роботи. У цей важливий момент керівники повинні враховувати ці зміни, не забуваючи про необхідність завойовувати і підтримувати довіру серед своїх співробітників. Рівень довіри залежить від ступеня турботи керівників про співтовариство, про весь персонал в цілому і про кожного співробітника зокрема. Це означає, що вони повинні продемонструвати чіткі плани дій і забезпечити прозорість

механізму прийняття рішень. А це вимагає створення спеціальних команд за участю керівників, здатних робити проактивні заходи, а не просто реагувати на те, що трапилося, і при цьому передбачати зміну потреб своїх співробітників. Це особливо важливо в експортоорієнтованих сферах, до керівництву підприємств необхідно заспокоювати ринки, громадян країни, бізнес, держслужбовців і зацікавлених осіб.

8. Вплив на робоче місце.

Серед основних факторів безпосереднього впливу COVID-19 слід виділити необхідність управляти негайним переходом на модель віддаленої роботи і готовність до збільшення кількості відпусток через хворобу. Рішенням цих завдань може стати створення гнучких цифрових робочих місць. Заходи, що вживаються будуть відрізнятися від організації до організації, але в їх основі повинні лежати наступні принципи: захищати співробітників і підвищувати рівень доступних їм можливостей; задовольняти основні потреби клієнтів; і підтримувати безперервність бізнес-процесів.

Також, слід відзначити, що пандемія COVID-19 призвела до структурних зрушень у сферах здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств на конкурентних ринках.

Аналізуючи кон'юнктуру ринків різних країн на тлі розгортання пандемії, з урахуванням товарної структури експорту та імпорту України, можна констатувати різкі збільшення зовнішніх закупівель продовольства (зернових, кормів, консервів) і засобів індивідуального захисту (рукавички, антисептики, серветки, маски лицьові, костюми хімічного захисту), спирту, у міру переходу країн на стадію підготовки до життя в карантині, а потім на стадію обмежень у повсякденному житті. Зазначені тренди сформували напрямки українського експорту з точки зору товарної і географічної структури, однак, з урахуванням обмежень, що вводяться з вивезення з України (наприклад, квота на вивезення зернових, заборона на вивезення ряду овочів і круп). В Європі зростає попит на пшеничне борошно, в Китаї - на м'ясо, субпродукти, рибу.

У хімічній галузі відбувається переорієнтація попиту з країн ЄС на

азіатські країни в поставках полімерів, АВС-пластиків, а виробники нафтохімії працюють «в довгу» (через біржові ринки), в результаті чого просідання попиту поки не відчули. Значно в умовах кризи знижується попит на чорні і кольорові метали внаслідок припинення виробництв основних галузей-споживачів. Аналогічна динаміка розвивається і в машинобудуванні внаслідок згортання інвестиційних програм і стагнації виробництва [45].

Відповідно, в експортному напрямку в умовах пандемії за рахунок активізації поставок на зовнішні ринки можуть виграти підприємства таких галузей, як сільське господарство, харчова, легка, хімічна промисловість. У програші залишаються металургія та машинобудування. Відносно стабільні позиції мають підприємства нафтохімії, лісопромислового комплексу України.

Щодо структури імпорту - нарощувати імпортні поставки можуть постачальники хімічної, легкої промисловості, а також підприємства галузей, що працюють на внутрішній український ринок, здатні переорієнтуватися на виробництво антикризового продукту. Відповідно, імпортний потік підтримує або зростаючий попит населення (продукція хімічної та легкої промисловості), або реалізація інвестиційних проектів, що швидко окупаються [42].

Отже, можна констатувати, що вітчизняна зовнішньоекономічна сфера змінюється, формуючи різну динаміку переважно в товарній структурі, а також в географії взаємодії. У цих умовах підприємства-учасники ЗЕД також формують адаптаційні антикризові стратегії. В цьому контексті, відображаючи стратегії антикризового розвитку експортерів і імпортерів України, можна виділити окремі можливості щодо вирішення проблем на основі розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

1. Переорієнтація на розширення використання цифрових (телекомунікаційних) каналів збуту / закупівель в системі O2O (online to offline) з пріоритетом дистанційної транскордонної торгівлі. Використання цифрових платформ і рішень для забезпечення міжнародної торгівлі може бути реалізовано на стадіях виробництва і доставки продукції кінцевому

споживачеві, при пошуку іноземних контрагентів, при аналізі і моніторингу ринків оперування. Саме онлайн-канал стає способом збереження і розширення контактів і поставок, а цифровізація ринку міжнародних транспортно-логістичних послуг в умовах запровадження обмежень дозволяє швидко змінювати маршрут, вибирати більш оптимально види транспорту з урахуванням не тільки фактора «ціни», а й «терміну» і «якості» доставки.

2. Освоєння випуску антикризових продуктів з метою задоволення потреб внутрішнього ринку (для імпортерів) і нарощування збуту на зовнішніх ринках (для експортерів). Наприклад, виробники продукції АПК в період поширення вірусу частково переключаються на виробництво дезінфікуючих засобів, спиртових гелів - це, перш за все, виробники алкоголю і цукру.

3. У кореляції з даним напрямком можна виділити і контрактацію із зарубіжними виробниками (переважно в країнах, що розвиваються) з метою організації непрямого реекспорту затребуваної в світі продукції. Як приклад, торговельні підприємства, орієнтовані на оптові поставки продукції для індустрії медичного обслуговування, що мають контрактні виробництва в Узбекистані і Китаї, змушені були задовольняти потреби зовнішніх ринків за рахунок непрямого реекспорту.

4. Проблеми зі збоями в ланцюгах поставок, що виникають, показали важливість уникнення кластеризації міжнародних постачальників в одному регіоні, відходу на аутсорсингову (контрактну) модель взаємодії з короткостроковими і середньостроковими зобов'язаннями аж до дропшипінгової функції з налагодження збуту прямого виробника.

5. Збереження діяльності малих і середніх підприємств передбачає їх включення в систему міжнародної торгівлі за рахунок дозавантаження виробничих потужностей і використання національної, відносно дешевої робочої сили, за допомогою диверсифікації реалізованих форм ЗЕД у рамках програм контрактного виробництва:

- СМТ (Cut, Make & Trim) виробництво під торговою маркою і з використанням сировини і матеріалів, що поставляються підрядником за його

рахунок);

- OEM (Original equipment manufacturer) - виробництво на замовлення і під торговою маркою, але з власної або самостійно закупаваної сировини;

- ODM (original design manufacturer) - виробництво на замовлення підрядника з самостійно закупаваної сировини і на основі власних розробок.

Аналогічні проекти можна реалізувати і українським підприємствам на ринках менш розвинених країн, що дозволить ефективно інвестувати фінансові ресурси і одночасно отримати преференції за кордоном, як інвесторам.

У цілому, можна констатувати, що розвиток зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств в сучасних умовах лежить в руслі стратегії диверсифікації - каналів продажів, асортиментного портфеля, форм зовнішньоекономічної взаємодії та географії вибору партнерів. Можливості використання цих напрямків підкріплюються ситуацією на ринку різних країн з урахуванням динамізму їх розвитку і формують потенціал реалізації антикризових рішень у зовнішньоекономічній діяльності в умовах розгортання глобальної кризи COVID-19. Ефективне застосування всього інструментарію напрямів управління у зовнішньоекономічній діяльності дозволить зменшити розміри збитків підприємств внаслідок пандемії COVID-19.

2.3. Реалізація програм і стратегій розвитку України в умовах Next Normality

Значна кількість країн на порозі третього десятиліття XXI століття у 2020 році перебувають у докризовій або вже в кризовій ситуації. Причиною цього став COVID 19, і є кілька причин, які були відомі ще кілька років тому. Так, як наслідок актуалізації зазначених причин є стан соціально-економічних систем переважної більшості країн. Цивілізація розвивається і в умовах, коли «виживає сильніший», необхідно приймати обґрунтовані урядові рішення на рівні країн та інтеграційних груп для зміни парадигми суспільства. Щодо розвитку України, то автор бачить основні підстави цього розвитку у використанні принципів Індустрії 4.0 (англ. Industry 4.0) з точки зору «нової нормальності», (англ. Next Normality), хоча буквальний переклад - «наступна реальність», однак, як у випадку наступного покоління «у багатьох публікаціях перекладається як «нове покоління»).

Основними викликами для України сьогодні є такі [3, с.95]:

1) продовження експлуатації застарілих, технологічно відсталих ідей;

2) існує дисбаланс у суспільному попиті на ІТ -спеціалістів, інженерів та гуманітарних спеціалістів. До цього можна додати інших. Складність інтенсивного розвитку країни полягає у пошуках інвестиційно привабливих проектів з високим рівнем конкурентоспроможності для нової реальності. Найбільш перспективними інвестиційними нішами виступають технології соціального дистанціювання, дистанційного управління, моніторингу та контролю технологічних процесів та середовища життя людини. Для цього потрібно наступне [3, с.96]:

1) зміна парадигми, перегляд пріоритетів та традиційних поглядів на соціальну та економічну систему нової реальності;

2) пристосування суспільства до нової інфраструктурної реальності у промисловості, сферах послуг, сільському господарстві, енергетиці;

3) оцифрування як об'єктивна реальність та необхідність проектування та експлуатації технологічного обладнання.

Одним із визначальних напрямків промислової трансформації сьогодні виступає решоринг. Решоринг може бути концепцією повернення в країну виробництва, яку деякий час тому було перенесено до інших країн з нижчою вартістю робочої сили. Таке «повернення» підприємств збільшує кількість робочих місць у країні проживання, що покращує соціально-економічний стан, якість та безпеку життя людей у цій країні. ЄС уже готовий до повторної реклами та розробляє програми відновлення економіки Європейського Союзу. В Україні, зі зрозумілих причин, мова не йде про класичний решоринг. Ми можемо говорити лише про перенесення виробництва європейських компаній з азіатських країн в Україну, що є вигідним для Європи саме через її географічне розташування та відносно дешеву та висококваліфіковану робочу силу.

З цією метою уряд повинен зосередитися на трансформації сфери технологій, переформатуванні екосистем, формуванні кластерів, на експортно-орієнтованій промисловості в умовах глобалізації. Глобалізація тепер призвела до періоду «великої взаємної ізоляції», яка порушила глобальні ланцюжки поставок, тому повторне рекламування також стало механізмом національного протекціонізму. Ланцюжки поставок продовжуватимуть трансформуватися відповідно до категорій постачання та переробки сировини. Будуть сформовані новітні ланцюжки постачання знань, умінь, навичок, компетентностей, ідей. Однак зараз існує великий розрив в екосистемі між науковцями та університетами, з одного боку, та промисловістю, з іншого. Асоціацією підприємств промислової автоматизації України розроблено Ландшафт українських інноваторів Індустрії 4.0 – «Аналітичний огляд інноваторів і стану інновацій в Україні «Landscape Industry 4.0 in Ukraine»[1, с.68]. Індустріальні центри 4.0 вже створюються в Україні. І це вже є основою побудови національної економіки на принципах нової реальності.

COVID-19 зміцнив ряд процесів, фундамент яких був закладений раніше. Зокрема, конкуренція між регіонами посилюється внаслідок «великої ізоляції», що, у свою чергу, руйнує глобальні ланцюги, призводить до повторної реклами та нової хвилі національної протекціоністської політики. Наразі перегляд ланцюжків триває не тільки в категорії постачання та переробки сировини, а й у категорії ідей, знань та можливостей технологічного виробництва. Все це в повній мірі стосується ЄС, який переглядає політику щодо Китаю та інших азіатських тигрів. Для України це, безперечно, шанс і можливість знову заявити про свою готовність та геоекономічні переваги.

Але чи готова Україна до повторної реклами та інших можливостей, які відкриваються у глобальному контексті змін? Досвід переконливо і ще раз доводить, що поки світ розглядає вже передові інструменти підтримки промислового розвитку, в Україні немає навіть базових.

Таким чином, глобальним викликом для всіх категорій зацікавлених сторін є готовність до повторної роботи в ЄС та програма відновлення економіки європейського регіону. Наразі Україна не бачить у цьому можливості для себе: на державному рівні досі немає нічого - ні політики, ні стратегій, ні зведеного порядку денного з цього питання. Але головне - це дуже слабкі інструменти для підтримки промислового розвитку [3, с.100].

З настанням карантину більшість компаній на промислових ринках швидко перейшли в режим адаптації до кризи - це вже звичайне явище після 2008 та 2014 рр. Перегляд програм капітальних інвестицій, призупинення великих нових і довгострокових контрактів, перегляд пріоритетів - це загальна і вже поширена тенденція у промисловості, інфраструктурі та енергетиці. Розробники та підрядники адаптуються до зазначених змін, намагаючись зрозуміти нові потреби ринку та швидко реагувати на них.

COVID-19 запровадив у цій ситуації нові стимули та вимоги для прискорення загальної цифровізації підприємств, а також кращого зосередження на цілому ряді технологій, які забезпечують соціальне дистанціювання, віддалений контроль та моніторинг, а також кращий

контроль за управлінням активами.

На думку зарубіжних експертів, основними викликами в технологічному розвитку Індустрії 4.0 щодо розширення експортних можливостей бізнесу є наступні [6; 67]:

1. Планування системи - перепланування: регулярний перегляд планів, їх адаптація до ринкових змін необхідна всім компаніям.
2. Технології боротьби з COVID-19: безпека працівників, забезпечення умов для віддаленої роботи - одна з функцій IT-відділів кожної компанії.
3. Спритні підходи: більш-менш систематично ці підходи використовуються усіма лідерами ринку. Interpipe продемонстрував це найбільш яскраво і систематично на форумі.
4. Орієнтація на високі технології: якщо COVID-19 спровокував підвищення попиту на дистанційне та більш ефективне управління активами, почевидь, що відповідні рішення MES / MOM (також EAM, APM. тощо) є певною відповіддю на цей виклик.
5. Пілотні кейси (сценарій використання) та демонстрація результатів роботи – це єдиний спосіб, який доводить замовнику "що він працює". У національному масштабі проблема не вирішена-яскравих, формалізованих за правилами розвинених країн випадків використання практично немає, і це заважає розвитку всього ринку. Також немає інформації про практику масштабування варіантів використання, хоча всі експерти форуму сходяться на думці, що це має бути стратегія №1 на цьому етапі.

Інноваційні екосистеми є основою інноваційних продуктів та технологій Індустрії 4.0, тоді як кластери є одним із найефективніших інструментів галузевого, галузевого та економічного розвитку. Кластери промислових високих технологій базуються на тих самих інноваційних екосистемах. Парадокс та відсталість України полягає в тому, що існують численні та ще сильні елементи екосистем, але найбільш розвинених екосистем та кластерів індустриальних хай-тек майже немає. В умовах глобальної конкуренції це призводить до того, що національні випускники та спеціалісти університетів,

науковці, розробники та інженери все більше інтегруються у закордонні інноваційні цикли та ланцюжки доданої вартості Індустрії 4.0 - вони є «сировиною» для іноземних, більш розвинених екосистем.

Експорт та інтернаціоналізація - один з наймолодших за рівнем діяльності, а найстаріший за бажанням - напрямок в українській Індустрії 4.0. Хоча перші програми з'явилися в АППАУ у 2016 році, через дефіцит фінансування вони не були запуснені. Надія з'явилася у 2020 році завдяки гранту USAID для Ганновера, але одразу згасла через коронавірус - виставку скасували. АППАУ співпрацює зі спільнотою над створенням стратегії онлайн-просування через <http://land4developers.com/>.

Основним викликом є швидше низький рівень готовності учасників руху Індустрії 4.0 до експорту та міжнародної співпраці. Двома складовими цього стану є такі [67]:

1. Низька готовність окремих категорій (промислові високотехнологічні, промислова автоматизація, промислові ІТ, новатори Індустрії 4.0) до експорту інженерних послуг.
2. Низький рівень готовності до міжнародного співробітництва, зокрема, використання грантових проектів.

У контексті реалізації програм та стратегій розвитку України в умовах Next Normality доцільно виділити таке:

1. Національна стратегія розвитку "Індустрія 4.0", затверджена Кабінетом Міністрів у 2019 році [49].

Стратегія 4.0 - це програмний документ для розвитку Індустрії 4.0 в Україні, який орієнтує основних зацікавлених сторін у цій сфері на основні пріоритети та ініціативи Індустрії 4.0 на 3 роки. Стратегія розробляється за класичним принципом: від аналізу стану до визначення бачення, КРІ-цілей, стратегічних напрямків розвитку та конкретних проектів, які їх реалізують.

Основні результати аналізу відображають поточну ситуацію в Україні: недостатній розвиток промисловості, низька ефективність регулювання та контролю, слабкий внутрішній попит на інновації у Індустрії 4.0 та водночас

сильна ІТ-індустрія, розвинені сегменти інтеграторів-процесорів та ІТ, а також потужна система вищих навчальних закладів.

Відповідно, ключовими факторами розвитку є такі [49]:

1. Консолідація основних зацікавлених сторін Індустрії 4.0 та державних структур навколо 4.0 цілей та програм розвитку в Україні.
2. Залучення ІТ-сектору до проблем розвитку внутрішнього ринку та, насамперед, питань передачі досвіду глобалізації та найкращої практики ведення бізнесу до промислових високотехнологічних секторів.
3. Створення інноваційної екосистеми промислових високотехнологічних сегментів, включаючи повну інтеграцію з дослідницьким простором.
4. Інтеграція в європейські та світові ланцюжки створення вартості 4.0.
5. Прискорений розвиток промислових сегментів України.

Бачення України у Індустрії 4.0 формулюється у двох напрямках позиціонування протягом наступних 10 років: «Україна-високотехнологічна, постіндустріальна країна, інтегрована у глобальні технологічні ланцюжки створення вартості, які виробляють унікальні інженерні послуги та високоякісну продукцію. Для власних потреб Україна є самодостатньою у забезпеченні своєї армії та економіки найнеобхіднішими технологічними продуктами».

Це бачення та ключові фактори реалізуються сімома напрямками розвитку [14]:

1. Інституціоналізація промислових високотехнологічних сегментів на державному рівні.
2. Створення інноваційної екосистеми промислових високотехнологічних сегментів.
3. Прискорити кластеризацію в зоні Індустрії 4.0 на регіональному та національному рівнях.
4. Повномасштабна оцифровка ключових галузей промисловості, енергетики та інфраструктури.

5. Максимальна інтеграція інновації 4.0 у стратегію оборони та безпеки країни.

6. Запуск експортних програм для промислових високотехнологічних секторів.

7. Інтернаціоналізація та інтеграція у світовий простір Індустрії 4.0.

З метою реалізації Проекту «Національна стратегія розвитку «Індустрія 4.0» проведено SWOT-аналіз для Індустрії 4.0 в Україні (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

SWOT-аналіз для Індустрії 4.0 в Україні

№	Сильні сторони	Слабкі сторони
1	Стрімкий розвиток ІТ-індустрії, її глобалізація.	Низький рівень операційної ефективності уряду (99 зі 100 позицій в рейтингу, за оцінками WEF).
2	Консолідація інноваторів у напрямку «Індустрія 4.0» (понад 100 компаній, які пропонують рішення в Індустрії 4.0).	Відсутність діючих промислової та інноваційної стратегій, як основи Індустрії 4.0. Традиційний низький рівень регулювання діяльності промислових підприємств.
3	Часткова консолідація між Урядом, експертною спільнотою в Digital Agenda Ukraine та координаційною радою при МЕРТ».	Відсутність підтримки розробників та інноваторів Індустрії 4.0 з боку Уряду (заходи, стимули, залучення ІТ, ефективна експортна стратегія, тощо).
4	Достатній розвиток сегменту інтеграторів – розробників – інжинірингових компаній.	Низький рівень залучення національних ІТ-сектору, НАНУ, сфери машинобудування та промислового інжинірингу до Індустрії 4.0.
5	Посилення ефективності реформи децентралізації.	Низька здатність Уряду до ефективної кооперації та взаємодії з спільнотами експертів.
6	Високий рівень потенціалу бази ВНЗ – НАНУ, зокрема, залучення окремих представників до 4.0.	Низький рівень розвитку (в окремих випадках взагалі відсутній) регіональних та галузевих екосистем 4.0.
7	Достань високий потенціал в окремих сегментах машинобудування.	Короткострокове зосередження на ключових замовниках, відсутність стратегій щодо розвитку цифрової трансформації.

Продовження таблиці 2.6

	Можливості	Загрози
1	Посилення Індустрії 4.0 на ринку ЄС (420 млрд євро до 2025 року, 10 млн нових робочих місць), що потребує нових рішень, талантів та продуктів. Можливості розвитку на міжнародних ринках.	Погіршення стану та розвитку інноваційних систем у сфері промисловості.
2	Доступність нових міжнародних програм для національних інноваторів (Н2020 та інші), які виступатимуть певним інвестором для науки та розробок.	Зростання дисбалансу в економіці – продовження перетворення на сировинну країну (зниження частки переробної промисловості).
3	Інтеграція до міжнародних ланцюгів доданої вартості на світових ринках, експорт та аутсорсинг.	Посилення відставання від розвинутих країн у більшості стратегічних аспектів Індустрії 4.0.
4	Можливість розвитку внутрішнього ринку, що генерується змінами: вимиванням кадрів через процеси автоматизації, пробудженням великих замовників.	Посилення міграції інженерних кадрів в ІТ-секторі за кордон.
5	Можливість «відкладеного попиту»: застаріла інфраструктура та основні фонди (потрібно оновлювати), автоматизація підприємств тощо.	Зростання недовіри бізнесу та експертів до програм Уряду (через низкий рівень проведення реформ).
6	Можливості нових технологій, які швидко розповсюджуються у різних сегментах (наприклад, робототехніка серед населення).	Посилення недовіри серед експертів до Уряду.
7	Можливість вигідного становища України на ринку праці (висококваліфіковані кадри)	Посилення політичної, воєнної та соціальної нестабільності, що відповідно відображається на інвестиційному кліматі країни.

Джерело: складено за [14; 49]

2. Стратегія сталого розвитку України до 2030 року.

Стратегія сталого розвитку України до 2030 року зосереджена на векторах, визначених у Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [50]:

- вектор розвитку - забезпечення сталого розвитку країни, проведення структурних реформ, забезпечення економічного зростання екологічно чистим шляхом, створення сприятливих умов для господарської діяльності;

- вектор безпеки - забезпечення безпеки держави, бізнесу та громадян, безпека інвестицій та приватної власності, забезпечення миру та охорони кордонів, справедливе та неупереджене правосуддя, негайне очищення влади

на всіх рівнях та забезпечення впровадження ефективних механізмів боротьби з корупцією. Пріоритет надається безпеці життя та здоров'я людей, що неможливо без ефективної системи охорони здоров'я, надання належних медичних послуг, захисту соціально незахищених верств населення, безпечного середовища та доступу до якісної питної води та санітарії, безпечної та якісної продовольчі та промислові товари;

- вектор відповідальності - надання гарантій кожному громадянину, незалежно від раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, мови чи інших ознак, щоб мати доступ до високоякісної освіти, система охорони здоров'я. Я та інші послуги у державному та приватному секторах;

- вектор гордості - забезпечення взаємної поваги і толерантності в суспільстві, гордості за власну країну, її історію, культуру, науку, спорт.

Метою Стратегії є забезпечення високого рівня та якості життя населення України, створення сприятливих умов для діяльності нинішнього та майбутніх поколінь та припинення деградації природних екосистем шляхом впровадження нової моделі економічного зростання на основі сталого розвитку. Досягнення цієї мети узгоджується зі світоглядними цінностями та культурними традиціями українського народу та міжнародними зобов'язаннями України [50].

3. Національна економічна стратегія України на період до 2030 р. [28]. Ця Стратегія визначає довгострокове економічне бачення, принципи та цінності, "червоні лінії" (неприйнятні напрямки руху), ключові напрями (вектори) економічного розвитку та для кожної з 20 сфер стратегічні цілі, шляхи їх досягнення з урахуванням існуючих та потенційних викликів та бар'єрів, а також основні цілі державної економічної політики та цільові показники на період до 2030 року.

Сфера 5 цієї Стратегії стосується розвитку міжнародної економічної політики та торгівлі.

Бачення: Україна є впливовим учасником міжнародних економічних відносин, надійним економічним партнером у світі.

Стратегічні цілі в напрямку [28]:

- забезпечення взаємовигідної торгівлі зі світом та досягнення розширеного доступу до зовнішніх ринків;
- підвищення конкурентоспроможності українських товарів та послуг, створення позитивного іміджу країни та забезпечення присутності українських виробників на міжнародних ринках;
- модернізація прикордонної інфраструктури та забезпечення ефективного митного регулювання;
- запровадження збалансованої імпоротної політики з комплексною оцінкою потенційного впливу, що стимулюватиме переважно інвестиції, а не споживчий імпорт.

Відповідно до стратегічної мети 2 «Підвищення конкурентоспроможності українських товарів та послуг, створення позитивного іміджу країни та забезпечення присутності українських виробників на міжнародних ринках» сформуvalи шляхи досягнення та досягнення мети (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Шляхи досягнення та завдання щодо реалізації цілей розвитку експортного потенціалу України у відповідності до Національної економічної стратегії

України на період до 2030 року

Шляхи досягнення стратегічної цілі	Завдання
1. Розроблення та імплементація експортної стратегії	проведення загального аналізу результатів імплементації Експортної стратегії України за 2017-2021 роки, підготовка висновків та рекомендацій, оновлення та подальша актуалізація Експортної стратегії на 2022—2027 роки створення необхідної нормативно-правової бази з метою реалізації стратегічних ініціатив, секторальних програм, спрямованих на підтримку вітчизняного виробника на визначених ринках затвердження секторальних та крос-секторальних стратегій з розвитку перспективних секторів економіки

Продовження таблиці 2.7

2. Покращення іміджу українських виробників	активне та ефективно просування торговельного бренду України, демонстрація потенціалу української економіки та експортних можливостей її секторів, покращення міжнародного іміджу України у світі через активну участь України у всесвітніх та міжнародних виставках і ярмарках, у тому числі належна підготовка та забезпечення участі України у Всесвітній виставці “Експо — 2020” (м. Дубай, ОАЕ), яка проходитиме у період з 1 жовтня 2021 року до 31 березня 2022 року регулярне проведення інформаційних та промоційних кампаній з просування українського бренду експортних товарів і послуг на зовнішні ринки в рамках публічної дипломатії формування іміджу надійного торговельно-економічного партнера шляхом участі в діяльності міжнародних економічних організацій (зокрема Світова організація торгівлі, ОЕСР, Чорноморського банку торгівлі та розвитку, Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН, Міжнародної ради по зерну)
3. Підвищення представництва інтересів України за кордоном	посилення економічної складової в роботі закордонних дипломатичних установ удосконалення механізму підготовки та підвищення кваліфікації кадрів дипломатичної служби, які відповідатимуть за економічні питання збільшення фінансування МЗС у частині надання комплексного пакета послуг експортерам за кордоном, зокрема щодо операційної логістики та просування експорту створення Постійного представництва України при Світовій організації торгівлі
4. Інформаційна підтримка експорту та розвиток ділових навичок експортерів	забезпечення функціонування експортного веб-порталу, що діятиме за принципом “єдиного вікна” та включатиме дані про зовнішні ринки з умовами та процедурами доступу до них товарів і послуг, інструменти для пошуку партнерів, розвитку компетенцій, бізнес-можливостей тощо розроблення та реалізація пілотних проєктів із створення бізнес-інкубаторів і бізнес-акселераторів для експорт орієнтованих підприємств в обласних центрах та поширення мережі на всі обласні центри у майбутньому підтримка участі українських експортерів у закордонних міжнародних виставково-ярмаркових заходах, з метою стимулювання торгівлі та інновацій для диверсифікації експорту та включення вітчизняних підприємств до глобальних ланцюгів доданої вартості
5. Просування українських виробників продукції з високою доданою вартістю	спрощення процедури отримання кредитних гарантій від ЕКА для наукомісткої продукції проведення окремих інформаційних кампаній на міжнародних виставках з метою популяризації української продукції з високою доданою вартістю

Продовження таблиці 2.7

6. Розвиток експортно-кредитного агентства	збільшення статутного капіталу ЕКА на постійній основі із урахуванням обґрунтованих потреб для забезпечення максимально ефективної діяльності удосконалення необхідної законодавчої бази щодо використання інструменту публічних закупівель внесення змін до законодавства, що дасть змогу використовувати страховий поліс від ЕКА для забезпечення кредитів для комерційних банків внесення змін до законодавства, що дасть можливість ЕКА фінансувати експортерів розширеного переліку товарних груп розширення сфери діяльності ЕКА на надання страхових, кредитних та гарантійних послуг імпортерам
--	---

Джерело: [28]

Отже, досягнення стратегічних цілей забезпечить можливість стимулювання національного експорту та розширення його географічної структури, за допомогою: посилення торговельної співпраці з ЄС; виходу на ринки Африки, Азії та Латинської Америки; просування та підтримки національного виробника на світовому ринку; удосконалення системи проходження митних процедур на українському кордоні; державному захисту національних виробників; полегшення виходу національних експортоорієнтованих підприємств на міжнародні ринки.

Висновки до 2 розділу

У другому розділі було проведено системно-структурний аналіз експортного потенціалу зарубіжних країн. У результаті дослідження було виявлено, що через зменшення світового попиту Україна понесла певні втрати у зовнішньоекономічній діяльності. Проте, мобільний перехід підприємств на нові форми організації робочих процесів (дистанційного режиму роботи та навчання) створював підвищений попит на нові цифрові послуги та надання вже існуючих послуг в цифровому форматі, у т.ч. ведення торгівлі та бізнесу в міжнародному середовищі.

Зокрема, визначено особливості функціонування суб'єктів підприємницької діяльності в умовах постCOVID'ної економіки. Як наслідок, виявлено, що на сучасному етапі розвитку економіки, розвиток зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств знаходиться в напрямкаї стратегій диверсифікації - каналів продажів, асортиментного портфеля, форм зовнішньоекономічної взаємодії та географії вибору партнерів. Можливості використання зазначених напрямів забезпечуються ситуацією на ринку різних країн з урахуванням динаміки їх розвитку і формують потенціал реалізації антикризових рішень у зовнішньоекономічній діяльності в умовах розгортання глобальної кризи COVID-19. Ефективне застосування усього інструментарію напрямів управління у зовнішньоекономічній діяльності дозволить зменшити розміри збитків експорто-орієнтованих підприємств внаслідок пандемії COVID-19.

У другому розділі було також проаналізовано реалізацію програм та стратегій розвитку України в умовах Next Normality, зокрема, стратегічні цілі, визначені в Національній економічній стратегії до 2030 року. Так, було виявлено, що в результаті реалізації стратегічних цілей спостерігатиметься збільшення обсягів українського експорту та розширення його географічної структури.

РОЗДІЛ 3. НАПЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В ПОСТКРИЗОВИХ УМОВАХ

3.1. Забезпечення успішної діяльності експортоорієнтованих підприємств реального сектору економіки України

Дослідження засвідчили, що в основі успішної діяльності експортоорієнтованих підприємств реального сектору економіки України покладено затверджену розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1017-р «Про схвалення Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки» [37].

«Метою Стратегії є перехід України до експорту наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та успішного виходу на світові ринки» [37].

Слід зазначити, що у 2021 р. закінчується дія першої Експортної стратегії України. При цьому, залишається відкритим питання, чи стане нова Експортна стратегія підтримкою у виході з кризи для експортоорієнтованих компаній в умовах постCOVID'ної економіки.

Результати нещодавнього опитування бізнесу щодо впливу пандемії COVID-19 показали, що близько 80% представників малого та середнього бізнесу у 2020 році зазнали значних втрат та скорочень. Також, опитування продемонструвало, що найбільш гнучкими до кризи є експортоорієнтовані підприємства.

Дослідження реалізувала платформа SheExports у партнерстві з дослідницькою компанією Gradus Research та аналітичним центром Advanter Group на замовлення Офісу з просування експорту України [46]. Дослідження проводилося в рамках проекту «Застосування та реалізація Угоди про асоціацію ЄС-Україна у сфері торгівлі», що впроваджується німецькою федеральною компанією Deutsche Gesellschaft für Internationale

Zusammenarbeit (GIZ) GmbH [73].

У документі відображені результати проведеного дослідження протягом періоду з жовтня по грудень 2020 року, що передбачає проведення трьох незалежних хвиль досліджень. У рамках дослідження було залучено та опитано 1496 респондентів, які є власниками та керівниками підприємств, серед яких мікро-, малі, середні та великі підприємства.

При проведенні опитування бізнесу, здійснювалась оцінка наступних напрямків [26]:

- оцінка складності ведення бізнесу;
- підтримка та розвиток експортного напрямку бізнесу;
- роль та ставлення до жінок у бізнесі;
- індекс активності бізнесу (Ukrainian Business Index).

Отже, за результатами проведеного опитування власників та керівників експортоорієнтованих підприємств України було сформовано відповіді на певні питання щодо сучасного стану та перспектив розвитку експортного напрямку бізнесу в умовах наслідків пандемії COVID-19 (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Результати проведеного опитування власників та керівників експортоорієнтованих підприємств України щодо підтримки та розвитку експортного напрямку бізнесу в умовах наслідків пандемії COVID-19

Питання	Відповіді	Відсоткове значення	
		до пандемії COVID-19	в умовах пандемії COVID-19
Частка підприємств, які експортували продукцію та послуги	Не експортують	67	71
	Експортують	33	29
Частка експорту в обороті бізнесу	До 10 %	34	32
	10-30 %	29	29
	30-60 %	13	16
	Більше 60 %	24	23

Продовження таблиці 3.1

Частка підприємців, які брали участь в освітніх заходах від Офісу просування експорту	Так	32	40
	Ні	68	35
Частка підприємців, які користувалися аналітичними матеріалами від офісу просування експорту	Так	31	42
	Ні	60	53
	Важко відповісти	9	5

Джерело: складено за [26]

Виходячи з аналізу експортоорієнтованих представників бізнесу, частка підприємств, що займалась експортом власної продукції та послуг скоротилась до 29% у грудні 2020 року, порівняно з 33% відповідного періоду попереднього року. Станом на грудень 2020 року, зафіксовано 23% експортоорієнтованих підприємств, що мають більшу частку продукції власного виробництва та експортують за межі України близько 60% від загального виробництва. Зокрема, 32% українських підприємств експортують 10% продукції від загального виробництва, а від 10 до 30% обсягів загального виробництва експортує 29% українських підприємств, діяльність яких пов'язана з зовнішньоекономічною діяльністю.

Зокрема, 32% респондентів, що є представниками бізнесу та приймали участь в освітніх програмах, організованих Офісом з просування експорту, у перспективі віддають перевагу дослідженню та вивченню наступної тематики: дослідження зовнішнього ринку – 37% учасників, інтернет-ресурси, які виступають інструментами для експорту – 28% опитуваних, фінансові питання (експортні договори, управління ризиками при здійсненні операцій ЗЕД) – 25% учасників, теми, що тісно пов'язані з експортною стратегією та експортним плануванням – 24% опитуваних.

Також, Мінекономіки виступило ініціатором опитування бізнесу щодо оновлення Експортної стратегії України, яка передбачатиме перспективні напрями розвитку міжнародної торгівлі України та підтримки

експортоорієнтованих підприємств на наступні 5 років, з урахуванням сучасних реалій розвитку економіки.

Серед важливих питань, що містяться в опитуванні є перелік найбільш дієвих та потрібних інструментів просування експорту, необхідність зміни у виборі пріоритетних ринків та секторів економіки, показники ефективності майбутньої Стратегії, а також оцінка роботи наявних інституцій з підтримки експорту.

Готовність бізнесу замовляти дослідження зовнішніх ринків та розробляти експортну стратегію розвитку в умовах постCOVID'ного періоду за результатами проведеного опитування представлена у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Готовність бізнесу замовляти дослідження зовнішніх ринків та розробляти експортну стратегію розвитку в умовах постCOVID'ного періоду за результатами проведеного опитування

Питання	Відповіді	Відсоткове значення
Частка бізнесу, що готова замовити індивідуальні дослідження зовнішнього ринку на платній основі	Так	25
	Ні	48
	Важко відповісти	27
Частка підприємців, які мають експортну стратегію чи план виходу на зовнішні ринки	Так	45
	Ні	32
	Не маю на меті вихід на зовнішні ринки	1
	Важко відповісти	22
Готовність бізнесу отримувати консультації з питань експортної стратегії на платній основі	Так	29
	Ні	44
	Важко відповісти	27
Наявність у бізнесу комерційної пропозиції або маркетингових матеріалів англійською мовою	Так	65
	Ні	28
	Є не лише англійською мовою	5
	Важко відповісти	2
Участь у виставках і торговельних місіях, організованих Офісом з просування експорту	Так	24
	Ні	69
	Важко відповісти	8

Джерело: складено за [26]

Отже, лише 45% респондентів, власників та керівників бізнесу, мають експортну стратегію або працюють над планами виходу на зовнішні ринки. Також, 45% представників бізнесу мають комерційні пропозиції або інші маркетингові матеріали, переведені на англійську мову. Слід зазначити, що 25% бізнесу готові замовляти індивідуальні послуги з дослідження зовнішнього середовища за додаткову плату, 29% бізнесу готові отримувати консультації з питань експортної стратегії на платній основі та 24% із опитуваних представників бізнесу вже приймали участь у виставках і торговельних місіях, організованих Офісом просування експорту.

При цьому, труднощі, з якими стикаються представники бізнесу в процесі виходу на зовнішні ринки в умовах постCOVID'ного періоду за результатами проведеного опитування представлено у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Труднощі, з якими стикається бізнес при виході на зовнішні ринки в умовах постCOVID'ного періоду за результатами проведеного опитування

Чинник впливу	Відсоткове значення
Нестача фінансування (та відсутність фінансової підтримки)	35
Складність у пошуках партнерів	35
Бар'єри та вимоги на зовнішніх ринках (тарифи, сертифікація)	33
Нестача досвіду, знань та кадрів	25
Недостатня проінформованість про зовнішні ринки	23
Складність з логістикою	22
Інше	2
Важко відповісти	11

Джерело: складено за [26]

У процесі виходу на зовнішні ринки, для бізнесу вагомими ризиками виступають: нестача фінансування – для 35% опитуваних, складність у пошуках партнерів – для 35% представників бізнесу, бар'єри та вимоги на зовнішніх ринках – для 33% бізнесу, нестача досвіду, знань та кадрів - для 25% респондентів.

Як відомо, поточна Експортна стратегія, що стала першим стратегічним державним документом у сфері розвитку міжнародної торгівлі, діє до кінця 2021 року. Прогрес виконання Плану завдань і заходів з реалізації Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки представлено на рис. 3.1.

Одним із результатів дії цієї Стратегії стало створення інституцій з підтримки експорту: Офісу з просування експорту України та Експортно-кредитного агентства, а також посилення роботи Ради експортерів та інвесторів при МЗС, якими було розроблено та впроваджено низку інструментів з просування експорту.

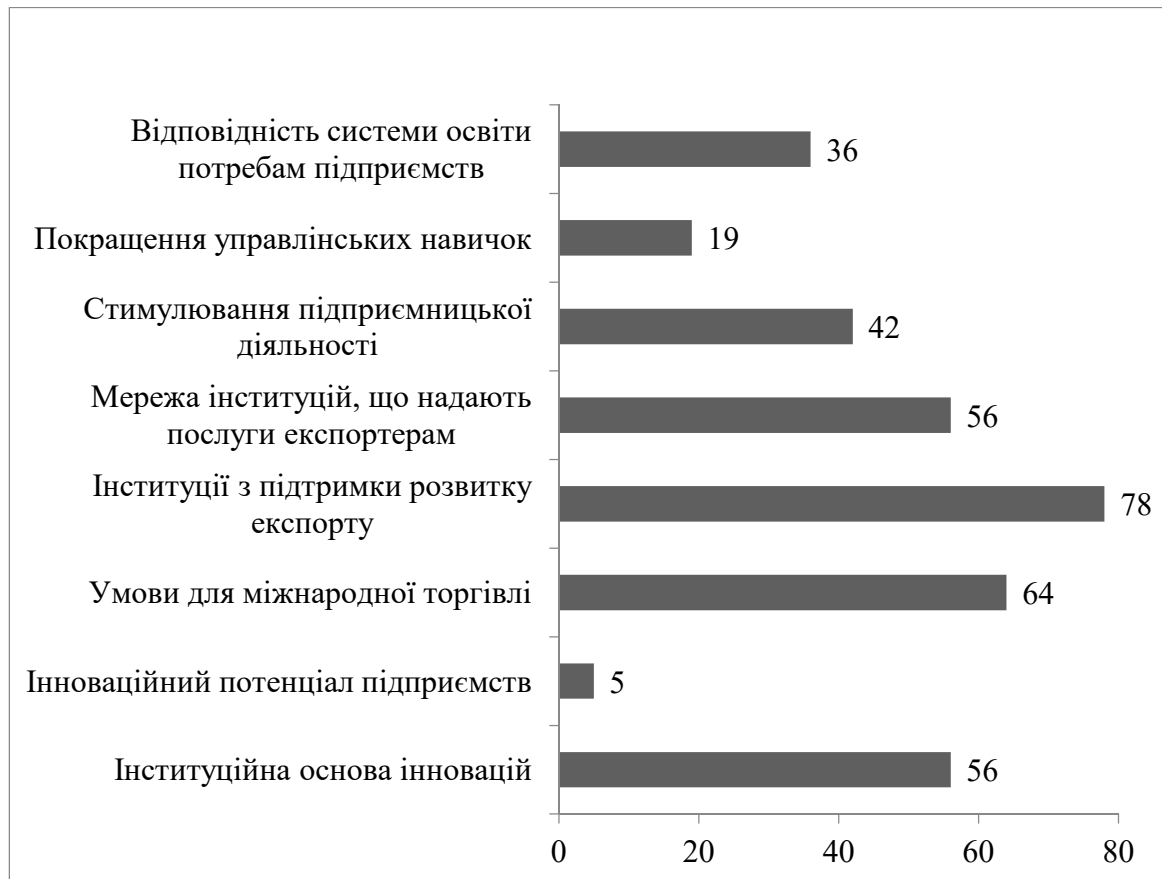


Рис. 3.1. Прогрес виконання Плану завдань і заходів з реалізації Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки, %

Джерело: складено за [26]

Зокрема, у 2019 році за рахунок Державного бюджету було проведено

торговельні місії та забезпечено фінансування колективних стендів українського бізнесу на міжнародних виставках.

Задля просування України, зокрема як експортера, на міжнародних ринках, було створено Експортний бренд України, який наразі знаходиться у вільному доступі для користування серед безпосередніх організаторів зазначених стендів, так і серед окремих представників українських експортоорієнтованих підприємств.

Також, протягом дії даної Експортної стратегії, було досягнуто важливих результатів для експортного потенціалу країни – введено в дію угоди про вільну торгівлю з Великою Британією та Ізраїлем; забезпечено приєднання України до Регіональної конвенції про пан'євро-середземноморські преференційні правила походження.

Для підтримки національних експортерів, зокрема щодо полегшення їх виходу на міжнародний ринок, було розроблено та ралізовано низку освітніх програм (Export R|Evolution, Експортна академія, Train the Trainers, тощо), які спрямовані на підвищення експортних навичок та знань. Участь у даних програмах прийняли близько 2,5 тис. представників українських експортоорієнтованих підприємств. Також, більшість освітніх програм були успішно реалізовані за фінансової підтримки іноземних партнерів.

Водночас, серед досягнень дії Експортної стратегії, слід виокремити, покращення механізму інформування експортерів про міжнародні ринки та налагодження експортної діяльності у цілому. Так, у 2020 році було розроблено та введено в дію єдине інформаційне вікно для експортерів різного рівня – Єдиний експортний веб-портал.

Для важливої частини Експортної стратегії – інноваційної складової – було створено спеціальний Український фонд стартапів та затверджено Стратегію розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року.

Проте, окрему частину заходів так і не було реалізовано, зокрема щодо підприємницької діяльності, підвищення інноваційного потенціалу підприємств (у т.ч. на регіональному рівні), вдосконалення загальної системи

освіти.

Крім того, секторальні та крос-секторальні експортні стратегії, що передбачали доповнення та розширення Експортної стратегії, зокрема, запровадження конкретних інструментів підтримки пріоритетних секторів економіки, не було затверджено та реалізовано.

На сайті Мінекономіки можна ознайомитися з деякими проєктами матеріалів щодо цих стратегій. У 2019 році було затверджено лише Стратегію розвитку експорту сільськогосподарської та харчової продукції, однак процес її реалізації був фактично призупинений через ліквідацію головного виконавця - Мінагрополітики.

Проте, практичної реалізації не набула головна мета Стратегії - перехід України до експорту наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та успішного виходу на міжнародні ринки.

До кінця 2021 передбачалось, що частка експорту товарів з використанням у виробництві технологій високого та середнього рівня в загальному обсязі експорту товарів сягне 27%. Станом на 2020 рік ця частка зафіксована лише на рівні 16,4%. Експорт продемонстрував повільніше зростання, ніж передбачалося, а протягом 2020 року - скоротився.

Здебільшого, така динаміка розвитку експорту пояснюється відсутністю державного фінансування на реалізацію Експортної стратегії в цілому, державні кошти було виділено лише на створення нових державних інституцій з підтримки експорту.

Зокрема, відбувся процес становлення зазначених інституцій, однак державного фінансування було недостатньо для покриття послугами великої кількості експортерів та для здійснення очікуваного прориву.

У цілому, моніторинг реалізації Експортної стратегії засвідчує, що близько половини запланованих заходів знаходяться в процесі реалізації, проте частина досі не реалізована.

Передбачається, що нова Експортна Стратегія буде відповідати векторам вже прийнятої Економічної стратегії до 2030. Торговельна частина цієї стратегії визначає низку амбітних стратегічних індикаторів [28]:

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

- частка експорту товарів з використанням у виробництві технологій високого і середньо високого рівня у загальному обсязі експорту товарів - 30%;

- підвищення частки малого і середнього бізнесу в експорті - до 40%.

Без стимулювання інноваційної діяльності та виробництва продукції з високою доданою вартістю, фінансування інструментів підтримки експортоорієнтованого бізнесу в середині країни та потужного просування українського бізнесу за кордоном, а також запиту на такі інструменти від представників бізнесу, зростатиме ризик не досягти цих амбітних індикаторів.

Процес розробки нової Експортної Стратегії лише починається і проведення опитування бізнесу щодо її пріоритетів виступає першим етапом цього процесу. Нова Експортна стратегія може стати інструментом підтримки виходу з постковідної кризи для експортноорієнтованих підприємств.

3.2. Методика індексного методу визначення рівня експортного потенціалу України

Експортний потенціал України тісно пов'язаний з її конкурентними перевагами на міжнародному ринку та залежить від географічного розташування країни; економічних, природно-кліматичних, соціокультурних, інфраструктурних, наукових, інноваційних, трудових, технологічних, інвестиційних та історичних умов діяльності економічних суб'єктів; правового, політичного та економічного середовища ведення міжнародного бізнесу.

Пропонуємо експортний потенціал України оцінювати на основі індексного методу з використанням відповідних груп показників-індикаторів (рис. 3.2).

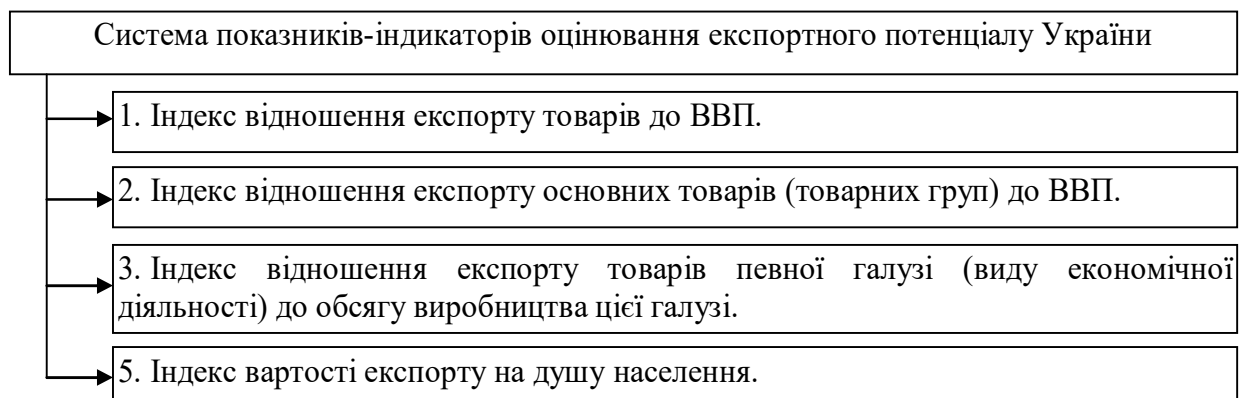


Рис. 3.2. Система показників-індикаторів оцінювання експортного потенціалу України

Джерело: розроблено автором

На основі запропонованих показників-індикаторів проведемо оцінювання змін у формуванні експортного потенціалу України у 2016-2020 рр.

1. Індекс відношення експорту товарів та послуг до ВВП.

Динаміка обсягів експорту товарів та послуг, а також валового внутрішнього продукту представлена у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Динаміка обсягів експорту товарів та послуг та ВВП в Україні
у 2016-2020 рр., млрд.дол. США

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. до 2016 р.	
						«+», «-»	%
Обсяги експорту товарів та послуг	363,6	432,6	473,3	500,5	491,9	128,3	35,29
ВВП	93,4	112,2	130,9	153,9	155,6	62,2	66,60

Джерело: складено автором за [40]

Аналіз показав, що у 2020 р. обсяги експорту товарів та послуг зросли на 128,3 млрд.дол. США, або на 35,29 %, що склало 491,9 млрд. дол. США. Водночас, обсяг ВВП у 2020 р. збільшився на 62,2 млрд.дол. США, або на 66,60 %, що склало 155,6 млрд. дол. США. Таким чином, видно, що ВВП України зростає значно більшими темпами, ніж обсяги експорту, що може слугувати індикатором зниження активності вітчизняних суб'єктів ЗЕД за аналізований період.

Динаміка індексу відношення експорту товарів та послуг до ВВП представлена на рис. 3.3.

Аналіз показав, що у 2016-2020 рр. відбувається поступове скорочення значення Індексу відношення експорту товарів та послуг до ВВП України з 3,89 до 3,16, що слід розглядати як негативну тенденцію до скорочення експортного потенціалу країни. Отже, при загальному зростанні обсягів ВВП, експортна активність суб'єктів господарювання не характеризується такими ж темпами зростання.

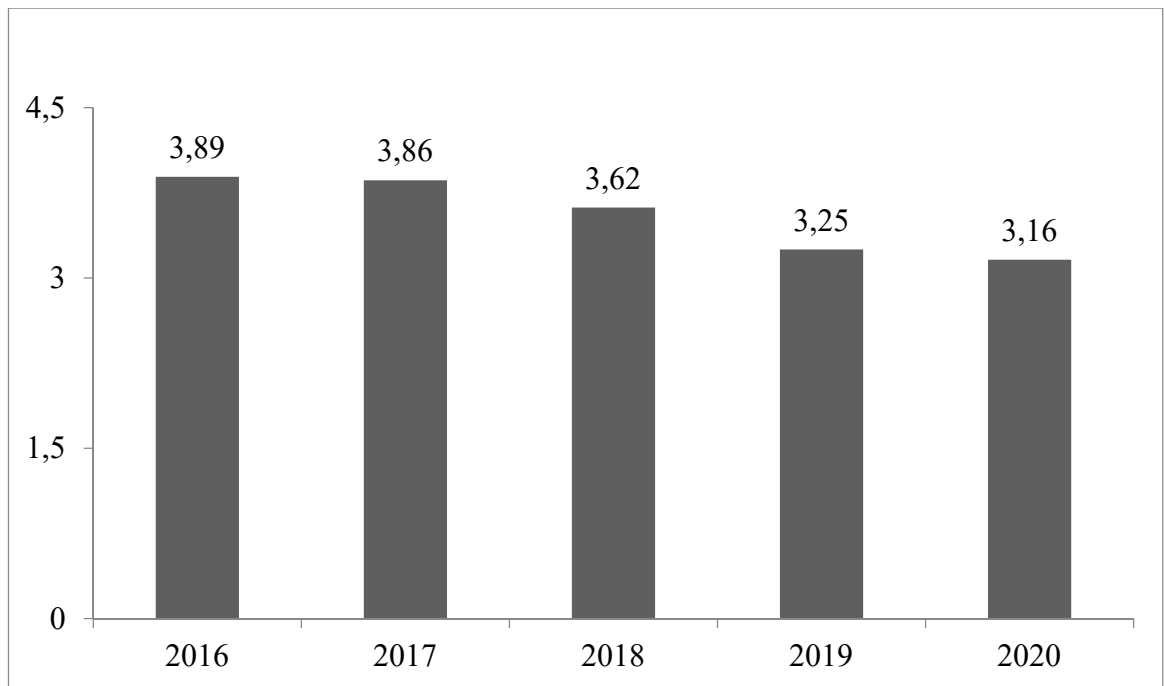


Рис. 3.3. Динаміка Індексу відношення експорту товарів та послуг до ВВП України у 2016-2020 рр.

Джерело: розраховано автором

2. Індекс відношення експорту основних товарів (товарних груп) до ВВП.

Динаміка товарної структури експорту в Україні у 2016-2020 рр. була представлена у табл. 2.2., а тому ці значення можна порівняти з обсягами ВВП за той же час. У результаті було отримано Індeksi відношення експорту основних товарів (товарних груп) до ВВП України, що представлено у табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Динаміка Індексу відношення експорту основних товарів (товарних груп) до ВВП України у 2016-2020 рр.

Види товарів	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. до 2016 р.
Продукти тваринного походження	0,008	0,010	0,009	0,008	0,008	0,000
Продукти рослинного походження	0,087	0,082	0,076	0,084	0,076	-0,011
Готові харчові продукти	0,026	0,025	0,023	0,021	0,022	-0,004
Мінеральні продукти	0,029	0,035	0,033	0,032	0,031	0,002

Продовження таблиці 3.5

Продукція хімічної промисловості	0,017	0,015	0,014	0,013	0,013	-0,004
Шкури необроблені, шкіра вичинена	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,000
Деревина та вироби з деревини	0,012	0,011	0,011	0,009	0,009	-0,003
Текстильні матеріали та текстильні вироби	0,007	0,007	0,006	0,006	0,005	-0,002
Машини, обладнання та механізми	0,039	0,038	0,036	0,029	0,029	-0,010

Джерело: розраховано автором

Аналіз показав, що у 2016-2020 рр. відбувається поступове скорочення значення Індексів відношення експорту товарів за окремими їх групами до ВВП України. Такі динамічні зрушення слід розглядати як негативну тенденцію до скорочення експортного потенціалу країни в розрізі головних товарних груп експорту.

3. Індекс відношення експорту товарів певної галузі (виду економічної діяльності) до обсягу виробництва цієї галузі.

Динаміка обсягів експорту товарів в розрізі окремих видів економічної діяльності в Україні у 2016-2020 рр. представлена у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Динаміка обсягів експорту товарів в розрізі окремих видів економічної діяльності в Україні у 2016-2020 рр., млн. дол. США

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. до 2016 р.	
						«+», «-»	%
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	7990,1	9095,3	9771,4	12800,3	11811,0	3821,0	47,8
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	9666,0	12080,6	13622,1	12890,4	12661,9	2995,8	31,0
Переробна промисловість	18523,4	21939,1	23790,3	24162,5	24630,5	6107,1	33,0

Джерело: розроблено автором

Аналіз показав, що за обсягами експорту провідне місце займає переробна промисловість – 24630,5 млн.дол. США та добувна промисловість – 12661,9 млн.дол. США. Водночас, відбулося збільшення обсягів експорту в динаміці за усіма зазначеними видами економічної діяльності.

Динаміка обсягів виробництва в розрізі окремих видів економічної діяльності в Україні у 2016-2020 рр. представлена у табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Динаміка обсягів реалізованої продукції в розрізі окремих видів економічної діяльності в Україні у 2016-2020 рр., млрд.грн.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. до 2016 р.	
						«+», «-»	%
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	414,8	467,6	540,5	572,7	624,1	209,3	50,5
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	240,2	323,5	391,5	402,2	361,7	121,5	50,6
Переробна промисловість	1312,7	1627,5	1885,4	1828,3	1879,4	566,6	43,2

Джерело: розраховано автором за [40]

Аналіз показав, що за обсягами виробництва провідне місце займає переробна промисловість – 1879,4 млрд.грн., а також сільське господарство – 624,1 млрд.грн. Водночас, відбулося збільшення обсягів експорту в динаміці за усіма зазначеними видами економічної діяльності.

Динаміка індексу відношення експорту товарів певної галузі (виду економічної діяльності) до обсягу виробництва цієї галузі представлена у табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Динаміка Індексу відношення експорту товарів певної галузі (виду економічної діяльності) до обсягу виробництва цієї галузі у 2016-2020 рр.

Вид економічної діяльності	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. до 2016 р.
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	0,00075	0,00073	0,00066	0,00086	0,00070	0,00106
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	0,00158	0,00140	0,00128	0,00124	0,00130	0,00196
Переробна промисловість	0,00055	0,00051	0,00046	0,00051	0,00049	0,00070

Джерело: розраховано автором

Зважаючи на отримані результати дослідження, можемо стверджувати, що експортоорієнтованість окремих галузей дещо знизилась – сільське господарство на 0,00016 в.п. порівняно з попереднім роком, переробна промисловість 0,00003 в.п. відповідно, що зумовлено шоковими умовами розвитку економіки. Проте галузі добувної промисловості було зафіксовано незначне покращення динаміки («+» 0,00006 в.п. порівняно в попереднім роком), що, у свою чергу, обумовлюється швидкою адаптацією галузі до сучасних умов ведення економічної діяльності.

4. Індекс вартості експорту на душу населення.

Динаміка чисельності наявного населення України у 2016-2020 рр. представлена у табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Динаміка чисельності наявного населення України у 2016-2020 рр., тис.осіб.

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. до 2016 р.	
						«+», «-»	%
Чисельність наявного населення	42760,5	42584,5	42386,4	42153,2	41902,4	-858,1	-2,01

Джерело: складено автором за [40]

Аналіз показав, що у 2020 р. порівняно з 2016 р. відбулося скорочення чисельності наявного населення України на 858,1 тис.осіб, або на 2,01 %.

Динаміка Індексу вартості експорту на душу населення України у 2016-2020 рр. представлена на рис. 3.4.

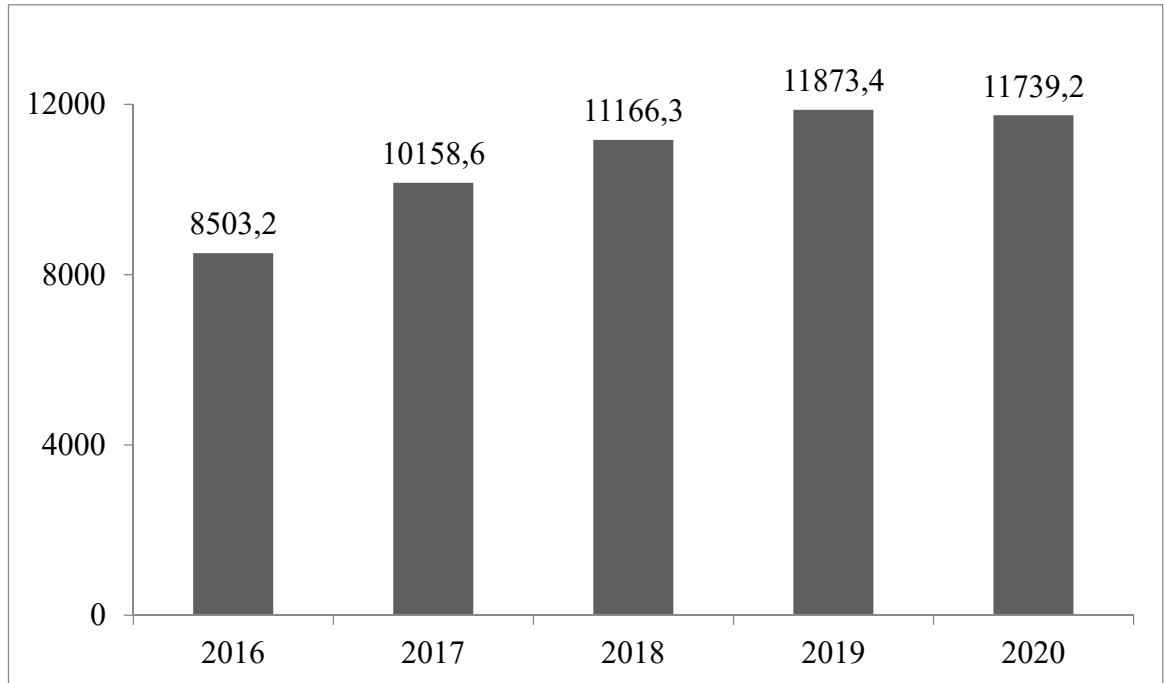


Рис. 3.4. Динаміка Індексу вартості експорту на душу населення України у 2016-2020 рр., дол.США/особу

Джерело: розраховано автором

Отже, з рис. 3.4 видно, що у 2020 р. відбулося скорочення Індексу вартості експорту на душу населення України з 11873,4 дол.США/особу до 11739,2 дол.США/особу, що засвідчує про зниження експортного потенціалу України.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження встановлено, що експортний потенціал України використовується не повністю. Зокрема, відбувається поступове скорочення значення Індексу відношення експорту товарів та послуг до ВВП України. В розрізі товарних груп та видів економічної діяльності, також відбувається скорочення реалізації потенціалу експортноорієнтованих підприємств.

3.3. Стратегічні напрями розвитку експортного потенціалу підприємств в умовах постCOVID'ної економіки для України

Поточний стан міжнародних економічних відносин характеризується високою нестабільністю зовнішнього середовища, що передусім зумовлено початком пандемії COVID-19 та введенням карантинних обмежень у світі. Це призвело до скорочення мобільності населення та соціальних контактів, активізувало процеси регіоналізації, проте, надало і нові можливості для розвитку бізнесу у віртуальному цифровому середовищі та певний поштовх до формування середовища «безконтактної економіки». Зазначена глобальна тенденція постає одним із визначальних структуро-перетворюючих чинників розвитку зовнішньоекономічних відносин, зокрема, і експортного потенціалу підприємств України в умовах імплементації до міжнародних інтеграційних процесів. Питання розвитку експортного потенціалу підприємств України, у період формування цифрового бізнес-середовища, є одним з найактуальніших з огляду на необхідність забезпечення зростання та відновлення вітчизняної економіки у постCOVID'ний період.

В умовах постCOVID'ної економіки спостерігається загальне зменшення пропозиції на світовому ринку по окремих сегментах та сприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури на світових товарних ринках, проте рівень адаптації економіки України і світу до нових умов та готовність до швидкого відновлення разом із закономірно збільшеним попитом на українську продукцію, визначили покращення показників зовнішньоекономічної діяльності у 2021 році. Незважаючи на раніше зазначену позитивну динаміку зовнішньоекономічної діяльності, Україна продовжує торгувати на зовнішніх ринках з від'ємним балансом (за даними НБУ сальдо зовнішньої торгівлі товарами та послугами у січні-серпень 2021 року становило «мінус» 772 млн. дол.США), що обумовлюється експортом продукції з низькою доданою вартістю, неефективністю Експортної стратегії на 2017-2021 роки в сучасних шокових умовах розвитку економіки, та недостатньою ефективністю

функціонування Експортно-кредитного агентства, що виступає як потенційний потужний інструмент фінансової підтримки.

Зокрема, для підвищення рівня експортного потенціалу існує необхідність співпраці між представниками державної влади - економічного блоку Уряду та Міністерства закордонних справ, та представників вітчизняних експортоорієнтованих підприємств, задля зміцнення та розширення експортної інфраструктури, а також для визначення чітких векторів розвитку вітчизняного експорту, які враховуватимуться в новій Експортній стратегії та базуватимуться на безпосередніх потребах експортерів.

Водночас, у сучасних умовах функціонування національної економіки, слід виокремити питання відтоку кваліфікованої робочої сили, що негативно відображається на розвитку вітчизняних виробничих підприємств, адже дефіцит спеціалістів сприяє уповільненню виробничого процесу та значному скороченню інноваційних розробок, що, у свою чергу, негативно впливає на експорт товарів. Так, для вирішення зазначеної проблеми, слід звернути увагу на підвищення престижності технічних професій, зокрема за рахунок розроблення комплексних програм модернізації промислових підприємств.

Виходячи з усього вищеперахованого, слід розглянути проблему фінансування вітчизняних виробничих підприємств. Так, зважаючи на кризову ситуацію, спричинену пандемією гострої респіраторної хвороби COVID-19 як у світі, так і в Україні, інвестиційна діяльність в країні суттєво уповільнилась. Така динаміка зумовлена певною інвестиційною паузою серед більшості економічних агентів: вітчизняних – через втрату фінансових ресурсів унаслідок впливу обмежувальних карантинних заходів, іноземних інвесторів – через невизначеність щодо термінів і характеру поширення захворюваності та вичікування покращення ситуації. Втім, уже на початку року ситуація поступово почала покращуватися (за даними Держстату обсяг освоєних капітальних інвестицій за підсумком I півріччя 2021 року зріс на 4,2% порівняно з відповідним періодом 2020 року (зниження на 34,9% за I півріччя 2020 року)). Така динаміка свідчить про можливе стимулювання фінансування

виробничих підприємств, зокрема за рахунок розроблення державних програм модернізації виробництва, що сприятиме прискоренню розвитку виробничих підприємств, нарощенню їх виробничих потужностей та відповідно матиме позитивне відображення на експортному потенціалі країни, внаслідок збільшенню обсягу експорту товарів з високою доданою вартістю.

Також для підвищення рівня експортного потенціалу держави, виступає необхідність у досконалому механізмі державного контролю за здійсненням зовнішньоекономічних операцій. Завдяки посиленню контролю за результатами зовнішньоекономічної діяльності, зокрема за рахунок звітування через електронні системи обліку, можливе часткове скорочення тіньового сектору та зниження ймовірності корупційних правопорушень, що відповідно матиме позитивне відображення на інвестиційній привабливості вітчизняних підприємств та сприятиме безпосередньому підвищенню рівня розвитку експортного потенціалу.

З метою розвитку експортного потенціалу підприємств реального сектору економіки України в сучасних умовах функціонування економіки, зокрема у період формування та запуску «безконтактної економіки», вважаємо необхідним впровадження на державному рівні наступних заходів (рис. 3.5).

Таблиця 3.10

Напрями розвитку експортного потенціалу підприємств реального сектору економіки України в умовах імплементації до міжнародних інтеграційних процесів постCOVID'ного періоду

Напрями розвитку експортного потенціалу підприємств реального сектору економіки України в сучасних умовах постCOVID'ного періоду.	1. Посилення співпраці між представниками органів державної влади та представниками вітчизняних експортоорієнтованих підприємств. Організація комітетів, нарад, форумів тощо для обговорення поточного стану розвитку зовнішньоекономічної діяльності та бар'єрів для її розвитку, пропозицій щодо вирішення зазначених питань.
---	---

Продовження таблиці 3.10

Напрями розвитку експортного потенціалу підприємств реального сектору економіки України в сучасних умовах постCOVID'ного періоду.	2. Підвищення престижності професій у технічній та інноваційній сферах для подолання відтоку кваліфікованої робочої сили.
	3. Стимулювання фінансування вітчизняних експортоорієнтованих виробничих підприємств. Розроблення державних інвестиційних програм модернізації виробництва.
	4. Модернізація програм технічного регулювання електронного обліку, автоматизація процесів моніторингу та звітності зовнішньоекономічних операцій.
	5. Забезпечення стабільних фіскальних умов, інвестиційних стимулів та підтримку вітчизняних підприємств в період адаптації у період переходу до «безконтактної економіки».
	6. Модифікація класифікації товарів ЗЕД з урахуванням міжнародних стандартів нарожного господарства, класифікацій та визначень промислової продукції.

Рис. 3.5. Напрями розвитку експортного потенціалу підприємств реального сектору економіки України в умовах імплементації до міжнародних інтеграційних процесів постCOVID'ного періоду

Джерело: розроблено автором

Вважаємо, що стратегічні напрями розвитку експортного потенціалу підприємств в умовах постCOVID'ної економіки для України можуть бути закладені у новій «Експортній стратегії України» на період 2022-2027 рр.

Для реалізації Стратегії необхідно визначити такі стратегічні цілі розвитку міжнародної торгівлі України на наступні чотири роки:

- створення сприятливих умов, що стимулюють торгівлю та інновації для диверсифікації експорту, у першу чергу в напрямі євроінтеграційних процесів;
- розвиток послуг з підтримки бізнесу та торгівлі, що здатні підвищити конкурентоспроможність підприємств, зокрема малих та середніх;
- удосконалення навичок і компетенцій підприємств, зокрема малих і середніх (підприємництва), необхідних для участі в міжнародній торгівлі.

Конкретизація стратегічних цілей розвитку експортного потенціалу підприємств в умовах постCOVID'ної економіки для України, що пропонується у новій «Експортній стратегії України» на період 2022-2025 рр. представлена на рис. 3.6.

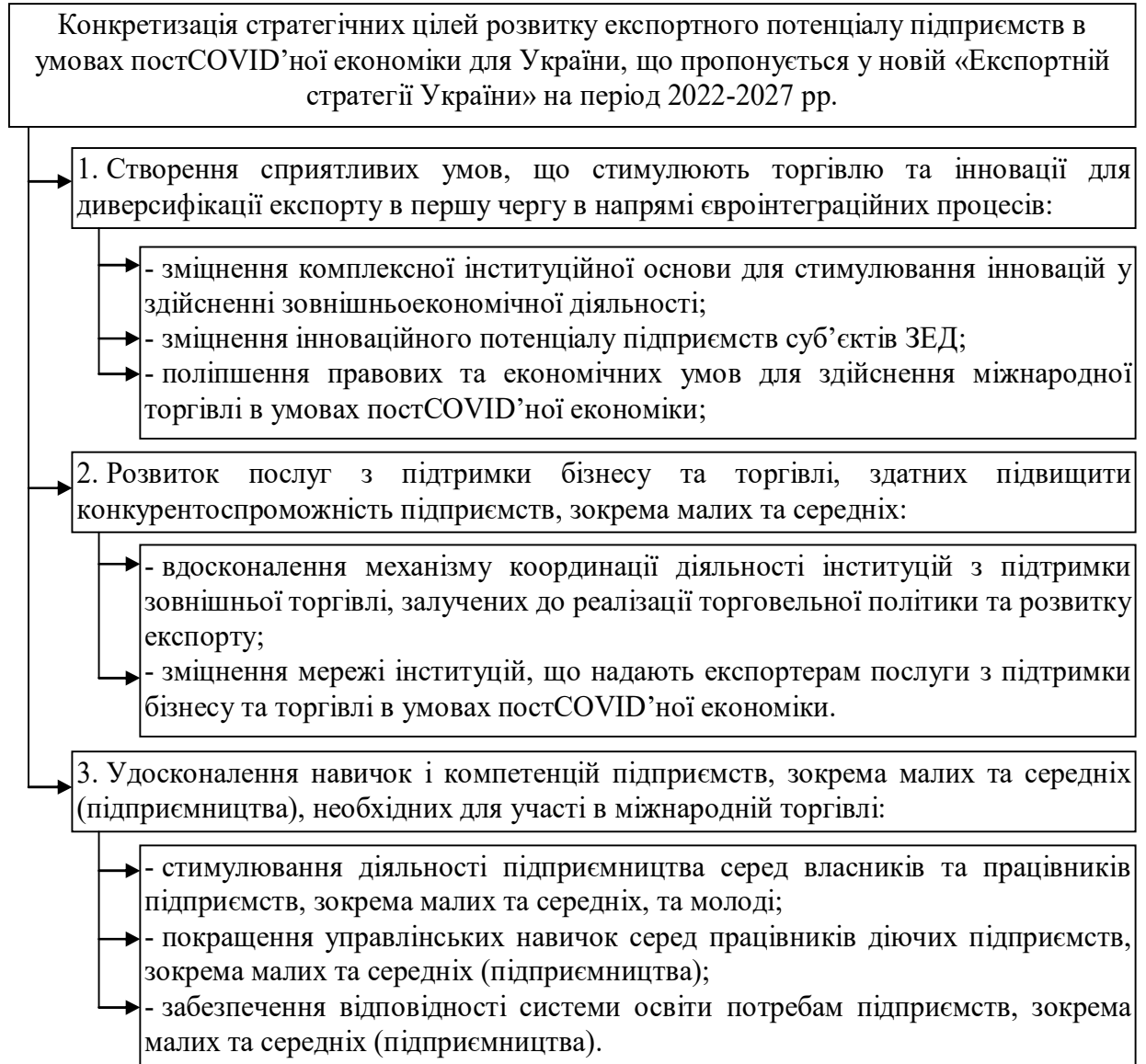


Рис. 3.6. Конкретизація стратегічних цілей розвитку експортного потенціалу підприємств в умовах постCOVID'ної економіки для України, що пропонується у новій «Експортній стратегії України» на період 2022-2027 рр.

Джерело: розроблено автором

У контексті представлених на рис. 3.6 стратегічних напрямів слід зазначити, що існуючі сучасні умови для діяльності підприємництва у сфері

ЗЕД не в повній мірі стимулюють українські експортоорієнтовані підприємства до стимулювання розвитку інноваційної діяльності та не достатньо сприяють диверсифікації економіки. Як наслідок, структура вітчизняного експортного кошика складається з обмеженої кількості товарів, зокрема з товарів з низькою доданою вартістю. Водночас, наявні ресурси, зокрема висококваліфікований кадровий потенціал, використовуються не в повній мірі.

Сучасні умови розвитку економіки сприяють появі певних перешкод для вітчизняних експортоорієнтованих підприємств, зокрема у процесі ведення зовнішньоекономічної діяльності. Така тенденція обумовлюється недостатнім рівнем якості послуг, що виступають підтримкою для зовнішньоекономічної діяльності та наразі у вільному доступі для підприємств.

Також, важливим стимулюючим фактором для зовнішньоекономічної діяльності є тісна взаємодія з центральними органами виконавчої влади, установами та організаціями, до компетенції яких відносяться питання розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Зазначеним суб'єктам регулювання зовнішньоекономічних відносин варто зосередити увагу на формуванні єдиної цілісної системи, тобто удосконаленню механізму координації прийняття управлінських рішень щодо стимулювання розвитку експортного потенціалу держави, зокрема забезпечення вітчизняних виробників - експортерів широким спектром якісних послуг, що є необхідними для здійснення їх успішної діяльності.

Так, вищевказаний спектр послуг може передбачати, вільний доступ до інформації про актуальні умови та сожливості виходу на нові міжнародні ринки, забезпечення можливості отримання професійних консультацій щодо визначення зовнішнього попиту на товари та послуги, забезпечення надання якісних практичних рекомендацій щодо покращення якості продукції, зокрема з метою підвищення конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

Важливими складовими для реалізації зазначеного стратегічного завдання виступає покращення наявної інфраструктури щодо підтримки торгівлі, розроблення дієвих фінансових рішень для підприємств, спрощення процедури торгівлі, удосконалення навичок та компетенцій, що необхідні для участі в міжнародній торгівлі, безпосередньо для підприємств різних рівнів.

Враховуючи вищезазначене, пропонується скоригувати зміст Експортної стратегії таким чином, щоб забезпечити більш інноваційну спрямованість стратегії та підвищення конкурентоспроможності України в сучасних сферах міжнародної економічної діяльності в контексті євроінтеграційних процесів. У цьому контексті варто визначити три ключові пріоритети.

1. *Поглиблення співробітництва з Європейським Союзом в науково-технологічній сфері та інтенсифікація впровадження нових безконтактних технологій.* Пропонується здійснити перегляд існуючих можливостей доступу до програм ЄС, які пов'язані з технологічним розвитком та підвищенням конкурентоспроможності вітчизняних експортоорієнтованих підприємств.

2. *Розширення взаємодії вітчизняних експортоорієнтованих підприємств у сфері охорони здоров'я та фармацевтики.* У контексті зазначеного слід акцентувати увагу на створенні якісно нового механізму взаємодії у сфері охорони здоров'я та фармацевтики – як відповіді на нові виклики COVID-19. Адже, посиливши взаємодію у зазначеній сфері, у сучасних умовах розвитку економіки, можливе не лише підвищення рівня експортного потенціалу, а й покращення ефективності євроінтеграційного курсу країни.

3. *Посилення взаємодії у сфері бізнесу та забезпечення збільшення зайнятості.* Наразі, взаємодія на рівні бізнес-структур в більшості випадків фокусується на взаємодії на державному рівні, що негативно відображається на євроінтеграції країни. Так, посилення зазначеної взаємодії забезпечить віднесення вітчизняних підприємств до європейських ланцюгів створення доданої вартості, що, у свою чергу, сприятиме стимулюванню розвитку промисловості та забезпечить адаптацію до сучасних технологічних викликів, зокрема Четвертої промислової революції, в т.ч. пов'язаної з трансформаціями

у структурі зайнятості, масовим вивільненням працівників із старих галузей та створенням робочих місць у нових сферах діяльності.

Зважаючи на вказане, положення Експортної стратегії України на період 2022-2027 рр. пропонується переглянути в напрямі вирішення зазначених проблем. У цьому контексті пропонується:

- створити платформу постійної взаємодії українського бізнесу з бізнесом країн-членів ЄС як невід'ємну частину інституцій, які керують процесом асоціації. Такі зміни здатні істотно підвищити якісний рівень прийняття рішень щодо процесу асоціації та євроінтеграції, зробивши його більш прагматичним і менш заідеологізованим;

- розробити і впровадити в текст Угоди інституційні рамки взаємодії у сфері підготовки фахівців для нових професій економіки майбутнього, в т.ч. на основі розширення можливостей для обмінів у високотехнологічних сферах з метою абсорбції передового досвіду організації високоефективних і конкурентоспроможних виробництв у сфері високих технологій.

Такий підхід, може забезпечити вирішення важливого питання підвищення рівня розвитку експортного потенціалу в умовах постCOVID'ної економіки.

Висновки до 3 розділу

У третьому розділі проаналізовано результати Експортної стратегії України на 2017-2021 роки, яка, безпосередньо, закладена в основу успішної діяльності експортоорієнтованих підприємств. Зокрема, досліджено сучасний стан та перспективи розвитку експортного напрямку бізнесу в умовах наслідків пандемії COVID-19.

Також, за використанням індексного методу було проведено дослідження експортного потенціалу України. Зважаючи на результати дослідження встановлено, що експортний потенціал України використовується не повністю. Зокрема, відбувається поступове скорочення значення Індексу відношення експорту товарів та послуг до ВВП України. В розрізі товарних груп та видів економічної діяльності, також відбувається скорочення реалізації потенціалу експортоорієнтованих підприємств.

Для мінімізації впливу наслідків пандемії COVID-19 було визначено напрями розвитку експортного потенціалу підприємств реального сектору економіки України в умовах імплементації до міжнародних інтеграційних процесів постCOVID'ного періоду. Також, розглянуто пріоритети нової Експортної стратегії на 2022-2027 роки та запропоновано конкретизацію стратегічних цілей розвитку експортного потенціалу підприємств в умовах постCOVID'ної економіки для України. Зокрема, надано відповідні рекомендаційні заходи, що сприятимуть стимулюванню розвитку експортного потенціалу України в умовах постCOVID'ної економіки.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження реалізації експортного потенціалу України в умовах постCOVID'ної економіки можна зробити наступні висновки:

1. Визначено, що економічна криза - невід'ємна фаза економічного циклу та негативне економічне явище, спричинене дисбалансами, що виникають у процесі виробництва, обміну та споживання та проявляються в умовах різкого погіршення соціально-економічного статусу країн через значне скорочення виробництва, порушення виробничих відносин, банкрутство підприємств, зростання безробіття та інфляції, і в кінцевому підсумку - через зниження рівня життя.

2. Встановлено, що економічна криза є етапом крайнього загострення суперечностей в економіці країни, що відображає найгостріші проблеми системи. Криза на макроекономічному рівні характеризується зниженням ВВП, ділової активності, експоненціальним зростанням інфляції, безробіттям, зниженням доходів населення та рівня життя. Особливістю кризових явищ є їх циклічність. Розвиток соціально-економічної системи йде по спіралі, а криза-переломний момент у розвитку, коли стає неминучим перехід кількісних змін, накопичених на попередньому етапі, у їх новій якості.

3. На основі проведеного дослідження та розгляду сутності експортного потенціалу та чинників, що впливають на його формування, можна зробити висновок, що він реалізується у фактичному обсязі зовнішньої торгівлі, в якій проявляються конкурентні переваги національної економіки. Водночас експортний потенціал і зовнішня торгівля є інструментами просування національних інтересів у масштабах світового господарства та індикаторами конкурентоспроможності продукції на світовому ринку.

4. Узагальнено, що пандемія COVID-19, що розгорнулась у 2020 р. мала руйнівні наслідки у всьому світі. Найгірший економічний спад з 1930 -х років порушив засоби до існування та бізнес у всьому світі. Крайня бідність та голод

зростають, а зайнятість значно нижче докризової тенденції. У 2020 році вартість світового експорту товарів скоротилася на 8 %, тоді як торгівля послугами скоротилася на 21 %. Найбільш серйозні наслідки пандемії відчувалися у другому кварталі 2020 року, коли торгівля послугами впала на рекордні 30 %, оскільки подорожі та транспорт сильно постраждали, тоді як торгівля товарами впала на 23 %, у вартісному вираженні.

5. Результати проведеного аналізу засвідчили, що пандемія COVID-19 призвела до того, що торгівля товарами знизилася на 8 %, а торгівля комерційними послугами скоротилася на 21 % у порівнянні з аналогічним періодом 2020 року. Вплив COVID-19 на товари та послуги був різним, і послуги постраждали більш серйозно. Послуги скоротилися на 30 % у другому кварталі 2020 року порівняно з падінням товарів на 23 % за той же період. Хоча карантини призвели до скасування авіарейсів, відпусток за кордоном, страв у ресторанах та культурно-розважальних заходів, попит на товари першої необхідності утримався у всіх великих економіках.

6. Дослідження засвідчили, що у 2016-2019 рр. відбувалося постійне нарощування обсягів ЗЕД України, що склало 50054605,8 тис.дол. США (експорт) та 60800173,1 (імпорт) у 2019 р. Однак, під дією негативних тенденцій розгортання пандемії COVID-19 у 2020 р. експорт скоротився на 862781,3 тис.дол. США, або на 1,72 %, а імпорт на 6464036,4 тис.дол. США, або на 10,63 %. Відповідно сальдо ЗЕД склало (-5144312,2) тис.дол. США.

7. Доведено, що розвиток зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств в сучасних умовах лежить в руслі стратегії диверсифікації - каналів продажів, асортиментного портфеля, форм зовнішньоекономічної взаємодії та географії вибору партнерів. Можливості використання цих напрямків підкріплюються ситуацією на ринку різних країн з урахуванням динамізму їх розвитку і формують потенціал реалізації антикризових рішень у зовнішньоекономічній діяльності в умовах розгортання глобальної кризи COVID-19.

8. Узагальнено, що без стимулювання інновацій та виробництва продукції з доданою вартістю, фінансування інструментів підтримки експортоорієнтованого бізнесу в середині країни та потужного просування українського бізнесу за кордоном, а також запиту на такі інструменти від бізнесу, цих амбітних цілей досягти буде не просто. Процес розробки нової Експортної Стратегії лише починається і опитування бізнесу щодо її пріоритетів є першим етапом цього процесу. Нова Експортна стратегія може стати інструментом підтримки виходу з постковідної кризи для експортноорієнтованих підприємств.

9. Встановлено, що експортний потенціал України використовується не повністю. Зокрема, відбувається поступове скорочення значення Індексу відношення експорту товарів та послуг до ВВП України. В розрізі товарних груп та видів економічної діяльності, також відбувається скорочення реалізації потенціалу експортноорієнтованих підприємств. У 2020 р. відбулося скорочення Індексу вартості експорту на душу населення України з 11873,4 дол.США/особу до 11739,2 дол. США/особу, що засвідчує про зниження експортного потенціалу України.

10. Доведено, що стратегічні напрями розвитку експортного потенціалу підприємств в умовах постCOVID'ної економіки для України повинні бути закладені у новій «Експортній стратегії України» на період 2022-2027 рр. Враховуючи результати дослідження, впливає завдання скорегувати зміст Експортної стратегії таким чином, щоб вона стала інноваційно спрямованою і реально сприяла піднесенню конкурентоспроможності України в сучасних сферах міжнародної економічної діяльності в контексті євроінтеграційних процесів. У цьому контексті варто визначити три ключові пріоритети: поглиблення співробітництва з Європейським Союзом в науково-технологічній сфері та інтенсифікація впровадження нових безконтактних технологій; розширення взаємодії вітчизняних експортоорієнтованих підприємств у сфері охорони здоров'я та фармацевтики; посилення взаємодії у сфері бізнесу та забезпечення зайнятості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ангел Є., Кравчук В. Яка промислова політика потрібна Україні для переходу до Індустрії 4.0? Дзеркало тижня. 2019. № 13. С. 67-74.
2. Борейко Н. М. Специфіка електронної комерції у вітчизняному сегменті мережі Інтернет. Бізнес-навігатор. Вип. 1 (57). 2020. URL: <http://business-navigator.ks.ua/>.
3. Войтко С.В. Розвиток економік країн в умовах Next Normality та Industry 4.0. Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2020. С. 93-104.
4. Воронкова В. Г. Соціально-економічне прогнозування: навчальний посібник. К.: ВД «Професіонал», 2014. 283 с.
5. Георгієвський Ю. В. Особливості державного регулювання інноваційної діяльності в умовах епідемії COVID-19 в Україні. Сучасні проблеми розвитку права та економіки в інноваційному суспільстві: зб. наук. праць за матеріалами Міжнародної науково-практичної конференції 20 березня 2020 року. Велико-Тирново, Болгарія, Вид-во: ACCESS PRESS, 2020. С. 64–70.
6. Глібко С. В. Пріоритети та тенденції розвитку інноваційних відносин в Україні. Регіональні інноваційні ініціативи: завдання та шляхи вирішення: зб. наук. пр. за матеріалами II круглого столу (м. Харків, 5 червня 2020 року). Харків: НДІ ПЗІР НАПрН України, 2020. С. 21–28.
7. Головне в експортній стратегії України з 2022 року - ресурси для експортної експансії. URL: <https://uspp.ua/news/ostanni-novyny/2019/holovne-v-ekspornii-stratehii-ukrainy-z-2022-roku-resursy-dlia-ekspornoi-ekspansii>
8. Гудзь Ю.Ф. Методичні підходи до аналізу та оцінювання експортного потенціалу країни. Формування ринкової економіки. 2015. Вип. 33. С. 67–78.
9. Дослідження думки бізнес-спільноти щодо ситуації в бізнесі під час пандемії COVID-19. URL: file:///C:/Users/HP/Downloads/SheExports_UBI_report.pdf

10. Дьомін С.С. Теоретичні аспекти формування та ефективного використання експортного потенціалу регіону. Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». 2012. № 1. С. 81–90.

11. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи. Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. 278 с.

12. Індустрія 4.0 в Україні. URL: <https://industry4-0-ukraine.com.ua/>

13. Іщенко А. Покупки в Інтернеті: стали відомі найпопулярніші в українців товари. URL: <https://www.segodnya.ua/ua/ukraine/pokupki-v-internetenazvany-samy-e-populyarnye-u-ukraincev-tovary-1389792.html>.

14. Калита П. Україна і четверта промислова революція: загрози та можливості. Дзеркало тижня. 2016. № 43-44.

15. Кизим М. О., Грищенко В. О., Доровський О. В. Світова фінансова криза та її вплив на економіку України. Ліберманівські читання: економічна спадщина та сучасні проблеми: монографія. Х.: ФОП Лібуркіна Л. М.; ВД «ІНЖЕК», 2016. С. 69–81.

16. Кизим М. О., Грищенко В. О., Доровський О. В. Системна криза в економіці України: причини та шляхи подолання. Социально-экономическое развитие Украины и ее регионов. Х.: ФОП Александрова К. М., ИД «ИНЖЭК», 2017. С. 24–37.

17. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. для вищих навч. закл. 2 вид., доп. К. : Видавничий дім "Фінансист", 2004. 634 с.

18. Кириченко О. М. Експортний потенціал харчової промисловості України. Наукові праці Українського державного університету харчових технологій. К.: УДУХТ. 2020. №5. С. 66-69.

19. Кулицький С. Проблеми розвитку економіки України, обумовлені пандемією коронавірусу COVID-19 у світі, та пошук шляхів їх розв'язання. Україна: події, факти, коментарі. 2020. № 9. С. 47–53.

20. Лебьодкін Я. В. Правове регулювання державної державної підтримки суб'єктів господарювання : сучасний стан та шляхи удосконалення. Право і суспільство. 2018. № 3-1, с. 132–138.

21. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. Київ. нац. торг.-екон. ун-т. К., 2001. 580 с.

22. Макконнелл К., Брю С. Экономикс. Москва ИНФРА-М, 1999. 984 с.

23. Маковоз О. В., Глазкова А. С. Теоретико-методологічна сутність кризових явищ в розвитку економічних систем. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. № 38. С. 271–273.

24. Маркс К. Капитал. В 3-х томах. М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. 2230 с.

25. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. URL: http://iepjournal.com/journals/8-9/2008_10_Melnuk1.pdf

26. Моніторинг експортної стратегії України 2017-2021. URL: <https://exportstrategy.me.gov.ua/progress>

27. Мочерний С. В. Основи економічних знань: підручник. К.: Видавничий центр «Академія», 2009. 304 с.

28. Національна економічна стратегія на період до 2030 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 3 березня 2021 р. № 179. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-nacionalnoyi-eko-a179>

29. Недописана експортна стратегія: як Україні використати аграрний потенціал і не втратити ринки Китаю, ЄС, США, Канади та Ізраїлю. URL: <https://uga.ua/meanings/nedopisana-eksportna-strategiya-yak-ukrayini-vikoristati-agrarnij-potentsial-i-ne-vtratiti-rinki-kitayu-yes-ssha-kanadi-ta-izrayilyu/>

30. Новак І., Покотиленко Р. Зайнятість в Індустрії 4.0: визначаємо національні пріоритети. Дзеркало тижня. 2019. № 3.

31. Олійник Я.І., Запотоцький С.О. Конкурентні засади формування експортного потенціалу регіонів України. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2011. Вип. 59. С. 6–10.

32. Павленчик Н.Ф., Процевят О.С., Скриньковський Р.М., Гарасим Л.С. Дослідження складових формування експортного потенціалу промисловості на мікро- та мезорівнях. Бізнес-Інформ. 2017. №11. С. 252-257.

33. Піддубна Л. І., Шестакова О. А. Експортний потенціал країни: сутність і системні імперативи формування та розвитку. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. Вип. 37. С. 223–229.

34. Піддубна Л.І., Іванієнко К.В. Фактори формування експортного потенціалу країни. Управління розвитком. 2015. № 1. С. 37–43.

35. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19): Закон України від 17.03.2020 р. № 533-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>.

36. Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності : Закон України від 05.12.2012 р. № 5460-VI. Відомості Верховної Ради України. 2012. № 19–20. ст. 166.

37. Про схвалення Експортної стратегії України (“дорожньої карти” стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки: Розпорядження КМУ від 27 грудня 2017 р. № 1017-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-p#n237>

38. Пропозиції АППАУ та руху 4.0 до Національної економічної стратегії 2030. URL: <https://www.industry4ukraine.net/publications/propozycji-appau-ta-ruhu-4-0-do-nacjonalnoyi-ekonomichnoyi-strategiyi-2030/>

39. Редих Э. Рынок электронной коммерции: каким он был в 2019 и каким будет в 2020. Бизнес Цензор. 2020. 14 января. URL: https://biz.censor.net.ua/resonance/3169606/rynok_elektronnoyi_kommertsii_kakim_on_byl_v_2019_i_kakim_budet_v_2020.

40. Сайт Державної служби статистики України. <http://www.ukrstat.gov.ua>

41. Сайт Міжнародного валютного фонду. URL: <https://www.imf.org/en/>

42. Сайт Міністерства економічного розвитку, торгівлі та сільського господарства України. URL: <http://www.me.gov.ua>
43. Сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>
44. Сайт Світової організації торгівлі. URL: <https://www.wto.org>
45. Сайт Соціологічної групи «Рейтинг». URL: <http://ratinggroup.ua/>
46. Сайт Центру Разумкова. URL: <http://razumkov.org.ua/>
47. Секторальна інтеграція України до ЄС: передумови, перспективи, виклики. Центр Разумкова, 2020. 96 с.
48. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства. М.: ЭКСМО, 2007. 332 с.
49. Стратегія розвитку «Індустрія 4.0». URL: <file:///C:/Users/HP/Downloads/Стратегія%20розвитку%204-0%20в3.pdf>
50. Стратегія сталого розвитку України до 2030. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/JH6YF00A>
51. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія. К.: КНЕУ, 2004. 268 с.
52. Третьяк В. В., Рязанова Н. О. Визначення перспектив реалізації експортного потенціалу регіону (на прикладі Луганської області): монографія. Луганськ: Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2013. 184 с.
53. Туган-Барановский М. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии. 2-е изд., усовершенш. перераб. С.-Пб.: О. Н. Попова, 1900. 354 с.
54. Управління експортним потенціалом України : монографія / А. А. Мазаракі та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А. А. Мазаракі ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. 210 с.
55. Хаберлер Г. Процветание и депрессия. Теоретический анализ циклических колебаний. Пер. с англ. О. Г. Клесмет. Ред. Ф. А. Хабинская. М.: Изд. иностр. лит. 1960. 586 с.

56. Хаустова В.Є., Проноза П.В. Теоретичні аспекти виникнення та розвитку кризових явищ в економіці. Проблеми економіки. 2011. №4. С. 13-23.
57. Шавкун В.М. Глобальна фінансово-економічна криза та її вплив на економіку України. Вісник Хмельницького університету. Т. 3. № 2. 2011. С. 228–231.
58. Юрчак О. та ін. Landscape Industry 4.0 in Ukraine: аналітичний огляд інноваторів та стану інновацій в Україні в сфері Індустрії 4.0. 76 с. URL: <https://mautic.appau.org.ua/asset/83:landscape-industry-4-0-in-ukraine>
59. Яковцев Ю.В. Циклы. Кризисы, Прогнозы. М.: Наука, 1999. 295 с.
60. Booth S, Crisis Management Strategy. Competition and Change in Modern Enterprises. London: "Routledge", 1993. 13 p.
61. Digital Magazine I4.0Today. URL: <http://i40today.com/>
62. Fischer S., Dornbusch R., Schmalensee R. Economic. McGrawHill, 1988. 813 p.
63. Hermann, M., Pentek, T., Otto, B. Design Principles for Industrie 4.0 Scenarios: A Literature Review. Working Paper. Technische Universität Dortmund. 2015. No. 01, URL: https://www.researchgate.net/publication/307864150_Design_Principles_for_Industrie_40_Scenarios_A_Literature_Review
64. Kaufmann D. The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues / D. Kaufmann, A. Kraay, M. Mastruzzi // World Bank Policy Research Working Paper, September, 2010. No. 5430. 31 p.
65. Machlup Fritz. Disputes, paradoxes, and dilemmas concerning economic development. Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali, 2007. №.9.
66. Meyers, Gerald C., and John Holusha. When It Hits the Fan. London: Unwin Hyman, 1986. Pp.76-90.
67. Next Normality: Let's prepare Next Normality & Industry 4.0: онлайн форум. URL: <https://appau.org.ua/event/>

68. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution: what it means, how to respond. URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution>

69. Sombart Werner. The quintessence of capitalism: a study of the history and psychology of the modern business-man. Library Reprints, 2011. 400 p.

70. Spiethoff A. Vorbemerkungen zu einer Theorie der Überproduktion. Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, 2009. 365 p.

71. The global innovation index 2019. Cornell University, INSEAD, WIPO. 2019. 78 p. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019-chapter1.pdf.

72. The World Bank Data and Research (2016), World Bank Statistics Database, retrieved from <http://data.worldbank.org>

73. World Trade Statistical Review 2021. WTO, 2021. 134 p. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts_e.htm