

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

«На правах рукопису»
УДК 339:664

До захисту допущено:
Завідувач кафедри
_____ Сергій ВОЙТКО
«__» _____ 2024 р.

**Магістерська дисертація
на здобуття ступеня магістра
за освітньо-професійною програмою «Міжнародна економіка»
зі спеціальності 051 «Економіка»
на тему: «Фінансове забезпечення експортного потенціалу харчової
промисловості України»**

Виконала:
студентка II курсу, групи УС-321мп
Сахно Катерина Сергіївна _____

Керівник:
Доцент кафедри міжнародної економіки,
к.е.н., доцент,
Глущенко Ярослава Іванівна _____

Рецензент:
Завідувач кафедри менеджменту підприємств
д.е.н., професор
Дергачова Вікторія Вікторівна _____

Засвідчую, що у цій магістерській дисертації
немає запозичень з праць інших авторів без
відповідних посилань.

Студент _____

Київ – 2024 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»

Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Сергій ВОЙТКО

«__» _____ 2023 р.

ЗАВДАННЯ
на магістерську дисертацію студенту
Сахно Катерині Сергіївні

1. Тема дисертації «Фінансове забезпечення експортного потенціалу харчової промисловості України», науковий керівник дисертації Глущенко Ярослава Іванівна, к.е.н, доцент, затверджені наказом № 5212-с по університету від 09 листопада 2023 року.
2. Термін подання студентом дисертації: до 10 січня 2024 року.
3. Об'єкт дослідження: процеси формування та розвитку експортного потенціалу харчової промисловості України.
4. Вихідні дані: фундаментальні положення економічної теорії, періодичні та монографічні видання, дисертації, матеріали міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференцій, статистичні матеріали Державної служби статистики України, Світового Банку, Національного банку України, Міжнародного валютного фонду, Світової організації торгівлі та статистичного порталу «Statista».

5. Перелік завдань, які потрібно розробити:

- розкрити економічну сутність та фактори формування експортного потенціалу;
- визначити особливості класифікації, сутності та особливостей використання фінансово-кредитних інструментів для розвитку експортного потенціалу;
- дослідити методичні підходи щодо оцінювання експортного потенціалу та його розвитку;
- здійснити аналіз розвитку харчової промисловості України в умовах економічних викликів;
- визначити основні стримуючі фактори розвитку експортного потенціалу харчової промисловості України;
- проаналізувати вплив фінансово-кредитного інструментарію на розвиток експортного потенціалу в кризових ситуаціях;
- сформувати прогнозну модель розвитку експортного потенціалу харчової промисловості в Україні;
- сформулювати рекомендації щодо розробки стратегії розвитку експортного потенціалу харчової промисловості в Україні на основі використання фінансово-кредитного інструментарію.

6. Орієнтовний перелік ілюстративного матеріалу:

- 17 таблиць,
- 29 рисунків,
- 10 додатків,
- 1 презентація.

7. Дата видачі завдання: «_____» _____ 2023 року

Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання магістерської дисертації	Строк виконання етапів магістерської дисертації	Примітка
1.	Вибір теми магістерської дисертації (з керівником) та їх затвердження на засіданні кафедри)	20 жовтня 2023 р.	виконано
2.	Видача завдання	10 листопада 2023 р.	виконано
3.	Розроблення плану магістерської дисертації	13 листопада 2023 р.	виконано
4.	Підбір наукової літератури з теми дослідження та її аналіз	15 листопада 2023 р.	виконано
5.	Підготовка теоретичного розділу та узгодження його змісту з науковим керівником	20 листопада 2023 р.	виконано
6.	Дослідження за обраною темою наукових досліджень	25 листопада 2023 р.	виконано
7.	Проведення комплексного аналізу практичної складової наукового дослідження	28 листопада 2023 р.	виконано
8.	Остаточне завершення другого розділу магістерської роботи	01 грудня 2023 р.	виконано
9.	Підготовка матеріалів третього розділу	05 грудня 2023 р.	виконано
10.	Узагальнення отриманих наукових результатів, використання матеріалів закордонної літератури та досвіду для подальшого аналізу та підготовка загальних висновків	15 грудня 2023 р.	виконано
11.	Оформлення матеріалів магістерської дисертації та подання його на перевірку науковому керівнику	30 грудня 2023 р.	виконано
12.	Усунення виявлених недоліків керівником, підготовка доповіді та наочних матеріалів для захисту	02 січня 2024 р.	виконано
13.	Перевірка магістерської роботи на збіги текстових фрагментів і плагіат, отримання відгуку	04 січня 2024 р.	виконано
14.	Подання магістерської роботи на рецензування і отримання рецензії.	08 січня 2024 р.	виконано
15.	Подання рецензії, відгуку наукового керівника, зброшурованої магістерської дисертації на кафедру (при наявності надаються інші документи / довідка чи акт про впровадження, копії наукових статей чи тез доповідей)	10 січня 2024 р.	
16.	Захист магістерської дисертації перед Державною екзаменаційною комісією згідно із затвердженим графіком	згідно із затвердженим графіком	

Студент

(підпис)

Катерина САХНО
(власне ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

Науковий керівник

(підпис)

Ярослава ГЛУЩЕНКО
(власне ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

РЕФЕРАТ

Сторінок: 109	Рисунків: 29	Таблиць: 17	Додатків: 10
1	2		
Дослідження на прикладі:	національної економіки		
Мета дослідження:	удосконалення теоретико-методичних засад та формування практичних рекомендацій, спрямованих на розвиток експортного потенціалу української промисловості на основі використання фінансово-кредитного інструментарію в умовах війни та повоєнного відновлення.		
Задання дослідження	–розкрити економічну сутність та фактори формування експортного потенціалу; –визначити особливості класифікації, сутності та особливостей використання фінансово-кредитних інструментів для розвитку експортного потенціалу; –дослідити методичні підходи щодо оцінювання експортного потенціалу та його розвитку; –здійснити аналіз розвитку харчової промисловості України в умовах економічних викликів; –визначити основні стримуючі фактори розвитку експортного потенціалу харчової промисловості України; –проаналізувати вплив фінансово-кредитного інструментарію на розвиток експортного потенціалу в кризових ситуаціях; –сформувати прогнозну модель розвитку експортного потенціалу харчової промисловості в Україні; –сформулювати рекомендації щодо розробки стратегії розвитку експортного потенціалу харчової промисловості в Україні на основі використання фінансово-кредитного інструментарію.		
Об’єкт дослідження:	процеси формування та розвитку експортного потенціалу харчової промисловості України.		
Предмет дослідження:	теоретичні, методичні та практичні аспекти використання фінансово-кредитних інструментів для розвитку експортного потенціалу харчової промисловості.		

1	2
Наукова новизна:	<i>удосконалено:</i> –методичний підхід до оцінювання експортного потенціалу, а саме запропоновано використовувати коефіцієнт ефективності експорту галузі, що є адаптованим варіантом коефіцієнту ефективності експорту, що дало змогу застосовувати наявні підходи до оцінювання експортного потенціалу країни загалом на рівні окремої галузі; <i>отримали подальший розвиток:</i> –поняття «експортний потенціал галузі» як сукупна можливість усіх підприємств певної галузі національної економіки здійснювати експорт продукції на зовнішні ринки, що включає як фізичну здатність галузі виробляти певну кількість товарів чи послуг, так і можливості доступу до зовнішніх ринків, конкурентоспроможність продукції на цих ринках, здатність підприємств ефективно адаптуватись до змін тощо; –поняття «фінансово-кредитні інструменти» в контексті розвитку експортного потенціалу як сукупність різноманітних методів, процедур та інструментів, які використовуються у фінансовій сфері для залучення та ефективного розподілу капіталу, забезпечення кредитування та інвестування з метою підтримки та стимулювання експортної діяльності.

Ключові слова: експорт, експортний потенціал, харчова промисловість, фінансово-кредитні інструменти, відновлення економіки, воєнний стан, вплив.

Анотація

Сахно К. С. Фінансове забезпечення експортного потенціалу харчової промисловості України. — Рукопис.

Магістерська дисертація за спеціальністю 051 «Економіка» освітньої програми «Міжнародна економіка». — Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», Київ, 2023.

Магістерська дисертація присвячена дослідженню перспектив використання фінансово-кредитного інструментарію для розвитку експортного потенціалу харчової промисловості України в умовах воєнного стану. В магістерській дисертації розкрито економічну сутність та фактори формування експортного потенціалу. Досліджено класифікацію, сутність та особливості використання фінансово-кредитних інструментів для розвитку експортного потенціалу. Розглянуто методичні підходи щодо оцінювання експортного потенціалу та його розвитку. Проведено аналіз впливу війни в Україні на експортний потенціал вітчизняної харчової промисловості. Досліджено стримуючі фактори розвитку експортного потенціалу харчової промисловості в Україні під час війни. Проаналізовано вплив фінансово-кредитного інструментарію на розвиток експортного потенціалу в кризових ситуаціях. Сформовано експортну модель розвитку експортного потенціалу харчової промисловості в Україні. Розроблено рекомендації щодо стратегії розвитку експортного потенціалу харчової промисловості в Україні на основі використання фінансово-кредитного інструментарію.

Ключові слова: експорт, експортний потенціал, харчова промисловість, фінансово-кредитні інструменти, відновлення економіки, воєнний стан, вплив.

Abstract

Sakhno, K. S. Financial support of the export potential of the food industry of Ukraine. — Manuscript.

Master's thesis on specialty 051 "Economics" of the educational program "International Economics". — National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", Kyiv, 2023.

The master's thesis is devoted to the study of the prospects of using financial and credit instruments for the development of the export potential of the food industry of Ukraine in the conditions of martial law. The master's thesis revealed the economic essence and factors of export potential formation. The classification, essence and features of the use of financial and credit instruments for the development of export potential have been studied. Methodical approaches to the assessment of export potential and its development are considered. The impact of the war in Ukraine on the export potential of the domestic food industry was analyzed. The restraining factors of the development of the export potential of the food industry in Ukraine during the war were studied. The influence of financial and credit instruments on the development of export potential in crisis situations is analyzed. An export model for the development of the export potential of the food industry in Ukraine has been formed. Recommendations on the strategy of developing the export potential of the food industry in Ukraine based on the use of financial and credit instruments have been developed.

Key words: export, export potential, food industry, financial and credit instruments, economic recovery, martial law, influence.

Зміст

ВСТУП.....	10
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ З ВИКОРИСТАННЯМ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ	15
1.1. Економічна сутність та фактори формування експортного потенціалу	15
1.2. Класифікація, сутність та особливості використання фінансово-кредитних інструментів для розвитку експортного потенціалу	27
1.3. Методичні підходи щодо оцінювання експортного потенціалу та його розвитку	35
Висновки до розділу 1	41
РОЗДІЛ 2. ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗА РАХУНОК ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ	43
2.1. Аналіз розвитку харчової промисловості України в умовах економічних викликів	43
2.2. Діагностування стримуючих факторів розвитку експортного потенціалу харчової промисловості в Україні	54
2.3. Аналіз впливу фінансово-кредитного інструментарію на розвиток експортного потенціалу в кризових ситуаціях	61
Висновки до розділу 2	69
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗА РАХУНОК ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ	71
3.1. Формування прогностичної моделі експортного потенціалу харчової промисловості в Україні	71
3.2. Розробка стратегії розвитку експортного потенціалу харчової промисловості в Україні на основі використання фінансово-кредитного інструментарію	80
Висновки до розділу 3	86
ВИСНОВОК	87
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	92
ДОДАТКИ	100

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В сучасних умовах воєнного стану українська економіка стикається з безпрецедентними викликами, що ставлять під загрозу у тому числі експортний потенціал. В цих умовах особливо гостро постає питання всебічного відновлення вітчизняної економіки до довоєнних значень основних макроекономічних показників. Неабиякої уваги заслуговує розвиток експортного потенціалу як країни загалом, так і окремих галузей.

Харчова промисловість є важливою складовою національної економіки, яка забезпечує продовольчу безпеку, сприяє розвитку суміжних галузей, зокрема сільського господарства, та може відігравати значну роль в експортній діяльності. Таким чином, розвиток експортного потенціалу харчової промисловості може слугувати одним зі стимулів економічного відновлення та зростання загального експортного потенціалу країни.

Фінансово-кредитний інструментарій може відігравати ключову роль у даному процесі, надаючи необхідні ресурси для подолання труднощів та використання нових можливостей. Таким чином, дослідження на тему «Фінансове забезпечення експортного потенціалу харчової промисловості України» є актуальним, оскільки воно допоможе зрозуміти, шляхи ефективного використання фінансово-кредитних інструментів для підтримки та розвитку харчової промисловості в умовах воєнного конфлікту, що має важливе значення для економічної стабільності та відновлення, підтримки зовнішньоекономічного балансу та продовольчої безпеки України.

Огляд літератури. Проблеми формування та розвитку експортного потенціалу досліджувалися багатьма вітчизняними та іноземним вченими. Зокрема варто відмітити внесок таких науковців як: І. М. Лаврів, Е. Є. Радченко, В. Ю. Бондар, Н. М. Чухраєва, В. В. Матвєєв, І. К. Ярмоленко, А. В. Нікітіна, І. В. Юдіна, Т. М. Мельник, І. В. Ховрак, В. І. Безпарточка, М. О. Похила, Т. В. Ус, Я. Олійник, С. Запотоцький, О. М. Кириченко, А. Р. Дунська, І. А. Харченко, С. М. Козьменко, С. І. Колосок та інші.

Питанням використання фінансово-кредитного інструментарію приділяли увагу наступні дослідники: В. М. Мережко, О. М. Мороз, О. В. Майор, О. В. Рудницька, Р. Браун, Н. Лі, К. М. Северин, О. М. Папівняк, О. А. Кавенська, Б. Луців, М. Рипкович, В. Коваль, В. С. Петренко, А. С. Карнаушенко, Л. В. Боровік, Т. Ю. Климко, В. К. Макарович, І. Б. Хома, І. Л. Данилов, А. Москальов, О. Щавінська, В. В. Узунов та інші.

Проблеми розвитку української харчової промисловості вивчали наступні вітчизняні вчені: О. М. Кириченко, Д. М. Шевченко, О. Є. Пилипенко, Л. В. Дейнеко, О. Семененко, О. Г. Римар, І. О. Мазуркевич, П. М. Купчак, Т. Л. Товста, Д. Л. Лига, С. В. Іщенко, К. О. Скрипнюк, М. М. Одінцов, Н. Л. Хомюс, О. М. Солтис та інші.

Разом з цим питання використання фінансово-кредитного інструментарію для розвитку експортного потенціалу вітчизняної харчової промисловості в умовах війни залишається недостатньо висвітленим, що зумовлює актуальність обраної теми для магістерської дисертації.

Метою магістерської дисертації є удосконалення теоретико-методичних засад та формування практичних рекомендацій, спрямованих на розвиток експортного потенціалу української промисловості на основі використання фінансово-кредитного інструментарію в умовах війни та повоєнного відновлення.

Для досягнення мети дослідження було поставлено наступні **завдання**:

- розкрити економічну сутність та фактори формування експортного потенціалу;
- визначити особливості класифікації, сутності та особливостей використання фінансово-кредитних інструментів для розвитку експортного потенціалу;
- дослідити методичні підходи щодо оцінювання експортного потенціалу та його розвитку;
- здійснити аналіз розвитку харчової промисловості України в умовах економічних викликів;
- визначити основні стримуючі фактори розвитку експортного потенціалу харчової промисловості України;

- проаналізувати вплив фінансово-кредитного інструментарію на розвиток експортного потенціалу в кризових ситуаціях;
- сформулювати прогнозну модель розвитку експортного потенціалу харчової промисловості в Україні;
- сформулювати рекомендації щодо розробки стратегії розвитку експортного потенціалу харчової промисловості в Україні на основі використання фінансово-кредитного інструментарію.

Об’єктом дослідження є процеси формування та розвитку експортного потенціалу харчової промисловості України.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти використання фінансово-кредитних інструментів для розвитку експортного потенціалу харчової промисловості.

Методи дослідження. До основних загальнонаукових методів дослідження, що були використанні автором під час написання магістерської дисертації відносяться: діалектичний метод пізнання, індукція та дедукція, аналіз і синтез, логічний та формально-логічний методи; статистичний та графічний аналіз, табличний метод (при аналізі впливу війни в Україні на розвиток експортного потенціалу харчової промисловості); порівняння, структурний аналіз, факторний аналіз, системний і комплексний підходи (при діагностуванні стримуючих факторів розвитку експортного потенціалу харчової промисловості в Україні); кореляційний аналіз, групування (при аналізі впливу фінансово-кредитного інструментарію на розвиток експортного потенціалу в кризових ситуаціях); математичне моделювання, методи прогнозування, кореляційно-регресійний аналіз (при формуванні прогнозної моделі експортного потенціалу харчової промисловості в Україні).

Теоретико-інформаційну основу дослідження становлять фундаментальні положення економічної теорії, періодичні та монографічні видання, дисертації, матеріали міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференцій, статистичні матеріали Державної служби статистики України, Світового Банку,

Національного банку України, Міжнародного валютного фонду, Світової організації торгівлі та статистичного порталу «Statista».

Наукова новизна:

удосконалено:

- методичний підхід до оцінювання експортного потенціалу, а саме запропоновано використовувати коефіцієнт ефективності експорту галузі, що є адаптованим варіантом коефіцієнту ефективності експорту, що дало змогу застосовувати наявні підходи до оцінювання експортного потенціалу країни загалом на рівні окремої галузі;

отримали подальший розвиток:

- поняття «експортний потенціал галузі» як сукупна можливість усіх підприємств певної галузі національної економіки здійснювати експорт продукції на зовнішні ринки, що включає як фізичну здатність галузі виробляти певну кількість товарів чи послуг, так і можливості доступу до зовнішніх ринків, конкурентоспроможність продукції на цих ринках, здатність підприємств ефективно адаптуватись до змін тощо;
- поняття «фінансово-кредитні інструменти» в контексті розвитку експортного потенціалу як сукупність різноманітних методів, процедур та інструментів, які використовуються у фінансовій сфері для залучення та ефективного розподілу капіталу, забезпечення кредитування та інвестування з метою підтримки та стимулювання експортної діяльності.

Практичне значення отриманих результатів. Сформовані в магістерській дисертації положення та рекомендації можуть бути використані при розробці та впровадженні державних стратегій розвитку експортного потенціалу на основі використання фінансово-кредитних інструментів.

Апробація результатів магістерської дисертації та публікації. Результати, отримані в результаті виконання магістерської дисертації пройшли рецензування і рекомендовані до публікації у XII-му ГРУДЕНЬ (12/80) номері журналу «Інтернаука» Серія: «ЕКОНОМІЧНІ науки» за 2023 рік.

Перелік структурних частин роботи. Магістерська дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, та списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 109 сторінок друкованого тексту та містить 17 таблиць, 29 рисунків, 10 додатків, список використаних джерел з 45 найменувань на сторінках 92–99

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ З ВИКОРИСТАННЯМ ФІНАНСОВО- КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ

1.1. Економічна сутність та фактори формування експортного потенціалу

Експортний потенціал відіграє важливу роль в економічному розвитку країни, оскільки він тісно пов'язаний з залученням іноземних інвестицій, інноваційним розвитком, інтеграцією національної економіки в світову торговельну систему, розвитком внутрішнього виробництва, покращенням зовнішньоторговельного балансу, міжнародною конкурентоспроможністю та стійкістю розвитку національної економіки.

Експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам всіх рівнів — підприємство, галузь, регіон всередині країни, національна економіка, наднаціональні угруповання тощо [1]. Проте в сучасній науковій літературі немає одностайності щодо визначення поняття «експортний потенціал» [2].

Е. Є. Радченко визначає чотири основні підходи до трактування поняття «експортний потенціал»:

- ресурсний;
- результативний;
- системний;
- ринковий.

Ресурсний підхід передбачає розкриття сутності експортного потенціалу як можливості використання ресурсів у структурі міжнародних кооперативних зв'язків.

З позиції результативного підходу експортний потенціал країни визначається як обсяг товарів і послуг, які економіка країни може виробити та реалізувати на світовому ринку з максимальною вигодою.

Системний підхід до визначення категорії «експортний потенціал країни» розкриває її сутність як комплексну характеристику, що включає ряд складових

потенціалів (ресурсно-сировинний, промисловий, фінансовий, організаційно-технічний, маркетинговий, кадровий, соціально-культурний, інфраструктурний, інвестиційний, науково-технічний, інноваційний та інші), а також урахує фактори стратегічного розвитку країни: ефективне використання ресурсів, забезпечення економічної безпеки, подолання обмежень.

З позиції ринкового підходу експортний потенціал країни визначається з точки зору наявності конкурентних переваг експортної продукції, з метою збільшення її присутності на зовнішніх ринках.

При цьому Е. Є. Радченко зазначає, що розкриття сутності даної категорії крізь призму тільки одного підходу суттєво звужує межі досліджуваного поняття і не дає змогу розкрити всі його характеристики [2].

В. Ю. Бондар по-іншому підходить до систематизації підходів щодо визначення поняття «експортний потенціал» та розглядає п'ять підходів:

- компаративний;
- ресурсний;
- результативний;
- системно-структурний;
- функціональний [3].

Таблиця 1.1

Різниця підходів до визначення поняття «експортний потенціал» (за визначенням В. Ю. Бондар)

Підхід	Визначення (автор)
Компаративний	Експортний потенціал є сукупністю можливостей підприємства виробляти і реалізовувати продукцію, яка має порівняльні переваги стосовно аналогічної продукції на іноземних ринках (М. Портер)
Ресурсний	Експортний потенціал є сукупністю ресурсів, які має можливість використовувати підприємство для виробництва продукції на експорт (Л. І. Піддубна)
Результативний	Механізм або засіб досягнення певної мети, а конкретніше – максимального обсягу товарів і послуг, що можуть бути вироблені і реалізовані на світових ринках (Ю. М. Солодковський)
Системно-структурний	Експортний потенціал є частиною економічного потенціалу підприємства, який перебуває у взаємодії і взаємозалежності з усіма іншими видами потенціалу, якими володіє підприємство (Г. В. Климик)
Функціональний	Експортний потенціал є можливістю підприємства виконувати функцію задоволення потреб іноземних ринків у готовій продукції (М. Дудченко)

Джерело: [3]

На думку Н. М. Чухраєвої експортний потенціал можна представити як складноорганізовану систему, що складається з наступних елементів: внутрішнього потенціалу національної економіки (пропозиції), потенціалу зарубіжних ринків (попиту) та системи бар'єрів і стимулів для експортної продукції [4].

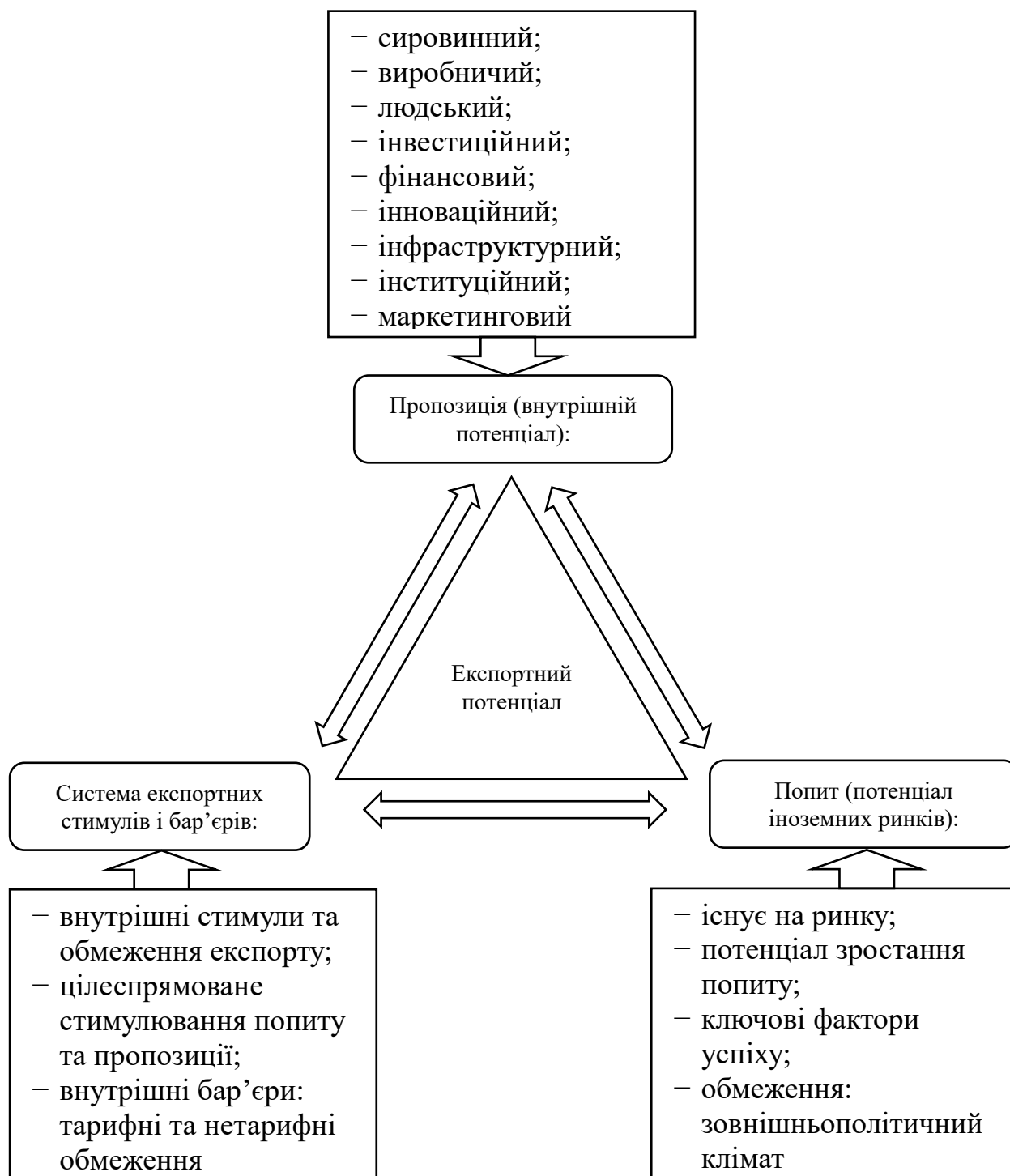


Рис. 1.1. Структурні елементи експортного потенціалу

Джерело: [4]

На думку Т. Мельник, експортний потенціал є самостійною підсистемою зовнішньоекономічної діяльності країни, місією якої є забезпечення конкурентних переваг національної продукції та збільшення її присутності на зовнішніх ринках.

Також автор визначає, що експортний потенціал має двоєдину природу, оскільки базується як на національному підході до визначення можливостей виробництва, так і на врахуванні конкурентних умов світового ринку щодо реалізації виробленої експортної продукції. Тому до внутрішніх чинників слід віднести, передусім, ресурсно-сировинний потенціал, можливості промислового виробництва і кадрове забезпечення; науковий та інвестиційно-інноваційний потенціал, законодавчу і нормативну базу та діяльність державних установ. Зовнішні чинники — це чинники ринкової дії — ємність та кон'юнктура ринку і умови конкуренції на ньому та інституціональний чинник як система міжнародних інститутів з координації світових торговельних потоків (рис. 1.2) [7].

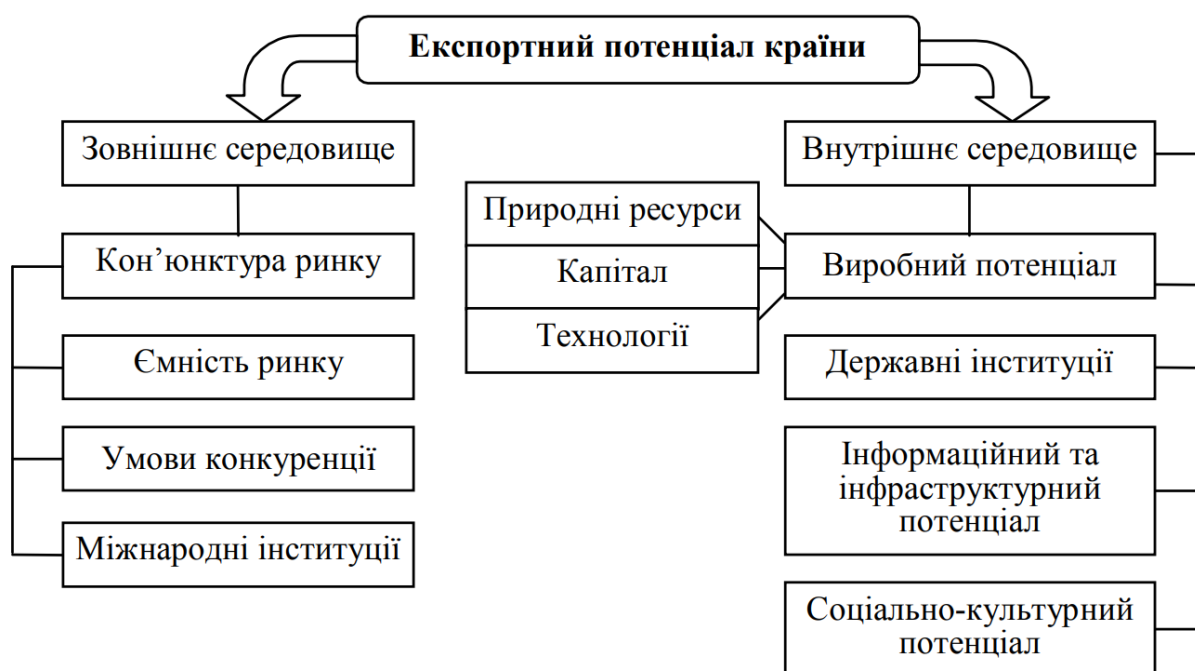


Рис. 1.2. Чинники формування і реалізації експортного потенціалу на думку Т. Мельник

Джерело: [7]

Виробничий потенціал як чинник формування експортного потенціалу охоплює передусім потенціал обробної та добувної промисловості, а також продукування сировинних ресурсів для окремих видів промислової діяльності в

рамках сільськогосподарського сектора. У виробничому потенціалі втілене ядро підвищення конкурентоспроможності продукції, оскільки поєднання інвестування в нові технології й обладнання, розвинутої наукової бази та реалізації наукових розробок безпосередньо у виробництво та відповідного рівня кваліфікації кадрів забезпечує можливості зростання випуску нової високотехнологічної наукомісткої продукції, модернізації «старої» традиційної продукції.

Державні інституції уособлюють у своїй діяльності забезпечення законодавчого середовища для національних виробників та експортерів, а також для імпортерів продукції, необхідної для виробництва. До їх компетенції належать розробка Цивільного, Господарського, Податкового, Бюджетного, Митного Кодексів, законів і законодавчих актів з окремих питань економічної діяльності суб'єктів господарювання та внесення змін до них.

Інституціональний чинник є визначальним у розробці і реалізації державної економічної політики, передусім промислової, зовнішньоторговельної, грошово-кредитної. Цей чинник може сприяти, а в окремі періоди і гальмувати розвиток експортного потенціалу, зокрема при його регулюванні засобами грошово-кредитної політики.

Інформаційний та інфраструктурний потенціал як частина внутрішнього середовища відіграє роль ланцюжка, який пов'язує всі складові експортного потенціалу, включаючи етапи кінцевої реалізації товарів, прямі та зворотні зв'язки між всіма учасниками процесів виробництва і реалізації продукції. Інформаційна складова забезпечує можливість прогнозування розвитку експортного потенціалу та окремих ринків, обґрунтування довгострокових стратегій збалансування попиту і пропозиції, завоювання нових ніш на світовому ринку та утримання старих позицій.

Т. Мельник також зазначає, 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 [7].

В. В. Матвеев та І. К. Ярмоленко визначають, що функціональна роль експортного потенціалу полягає у реалізації цільових настанов зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Природа цих настанов може бути різною. Вони здебільшого формуються за принципом забезпечення порівняльних переваг продуктів і послуг для потреб зовнішніх ринків. Рівень задоволення цих потреб окремим підприємством може бути визначений крізь такі показники, як обсяг експорту, якість експортованої продукції, собівартість виробництва і реалізації експортної продукції, рівень диверсифікації експорту, які визначають результат експортної діяльності, а стосовно її мети слугують критерієм ефективності експортного потенціалу підприємства [5].

А. В. Нікітіна та І. В. Юдіна визначають наступні умови створення середовища формування та реалізації експортного потенціалу:

- економічні;
- політико-правові;
- соціокультурні;
- технічні;
- природно-кліматичні.

Крім того, автори зазначають, що залежно від ступеня контролю, чинники формування експортного потенціалу можна поділити на дві групи: ендегенні та екзогенні.

Ендегенні чинники включають:

- характеристики підприємства, регіону чи галузі (науково-виробничий та кадровий потенціал, ступінь інтегрованості у зовнішньоекономічну діяльність, досвід міжнародної діяльності, доступ до ресурсів для розвитку експортної діяльності);
- характеристики продукції (ціна, унікальність, якість, патентний захист, вимоги до обслуговування);
- експортна стратегія;

- результативність експорту (досягнення цілей, темпи зростання експорту, прибутковість від експортної діяльності).

Екзогенні чинники включають:

- характеристики галузі та внутрішнього ринку (особливості ринкової системи, наявність конкурентів, інтенсивність конкуренції, державна експортна політика, наявність торговельних бар'єрів, рівень розвитку НТП);
- характеристики експортного ринку (потенціал попиту, рівень інформованості споживачів про продукцію, схожість правових та регулятивних норм, кон'юнктура товарних ринків);
- нормативно-правова база (тарифні та нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності);
- державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- політико-економічні процеси [6].

На думку Е. Є. Радченко експортний потенціал країни — це наявна та потенційна здатність національної економіки виробляти максимально можливий обсяг конкурентоспроможної продукції з метою її подальшої реалізації з максимальною вигодою на зовнішніх ринках, за умови ефективного використання як власних, так і запозичених ресурсів.

При цьому експортний потенціал країни 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 [2].

І. М. Лаврів визначає експортний потенціал країни як складову економічного потенціалу, яка включає в себе можливість виробляти експортно-орієнтовану продукцію зі стандартами відповідності, яка призначена для реалізації за межами митної території країни на умовах грошової оплати. Також він визначає наступні властивості експортного потенціалу:

- по-перше, експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, а експортний потенціал галузі — з експортних потенціалів окремих підприємств (рис. 1.3);
- по-друге, експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку;
- по-третє, окремі регіони мають певні особливості розвитку та спеціалізації, а отже мають і різний потенціал.

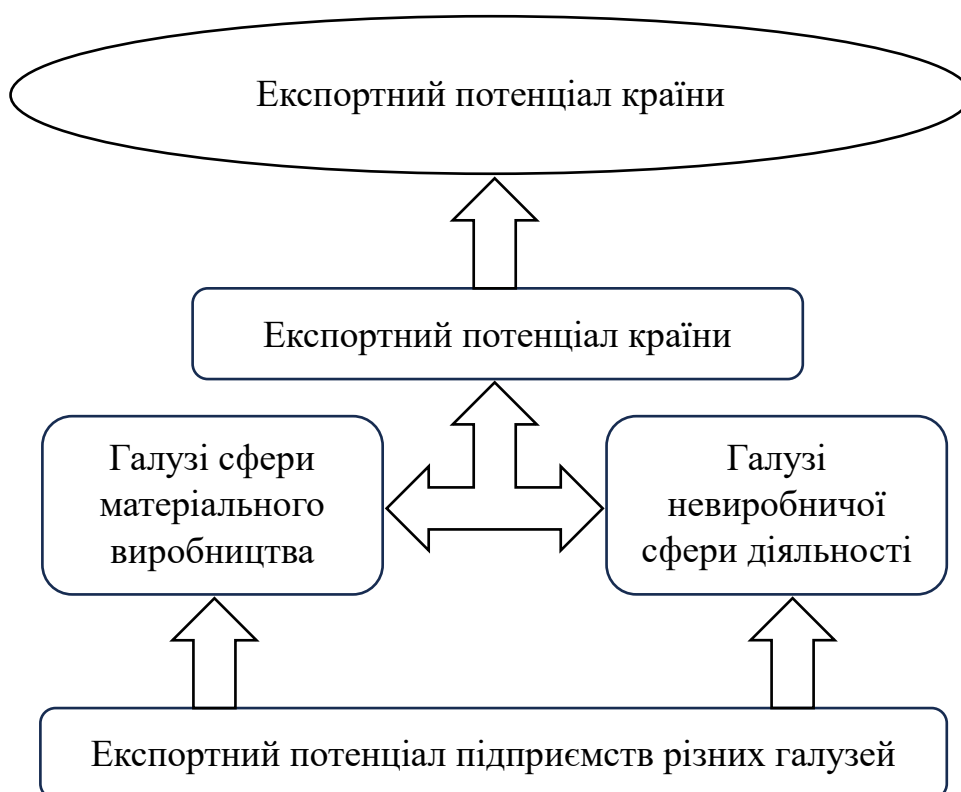


Рис. 1.3. Елементи, що входять до структури експортного потенціалу країни

Джерело: [1]

І. В. Ховрак, В. І. Безпарточна та М. О. Похила вважають, що експортний потенціал країни 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.

Також вони пропонують концептуальну схему формування експортного потенціалу (рис. 1.4), де фактори впливу поділено на чотири рівні.

Так, на мегарівні основними факторами впливу є:

- рівень міжнародної конкуренції на товарних ринках;
- світовий рейтинг надійності країни для кредитів та інвестицій;
- рівень дискримінації експортерів за кордоном та застосування методів обмежувальної ділової практики.

На макрорівні автори визначають наступні фактори впливу:

- воєнні конфлікти;
- політичні реформи;
- стан зовнішньоекономічних зв'язків, економічні блокади;
- норми національного законодавства;
- курс національної валюти;
- якість систем сертифікації і контролю якості експортної продукції;
- частка продукції з високою часткою доданої вартості у структурі експорту;
- рівень транспортної інфраструктури;
- умови кредитування експорту.

На мезорівні на експортний потенціал впливають такі фактори як:

- рівень модернізації та впровадження новітніх технологій експортоорієнтованих галузей та виробництв;
- рівень конкуренції в галузі;
- сезонність виробництва;
- підтримка органів місцевого самоврядування.

На мікрорівні визначальними факторами є:

- рівень інноваційної активності підприємств;
- кваліфікація персоналу та наявність досвіду роботи в сфері експорту;
- фінансовий стан підприємств;
- якість продукції та відповідність вітчизняним і міжнародним стандартам [8].

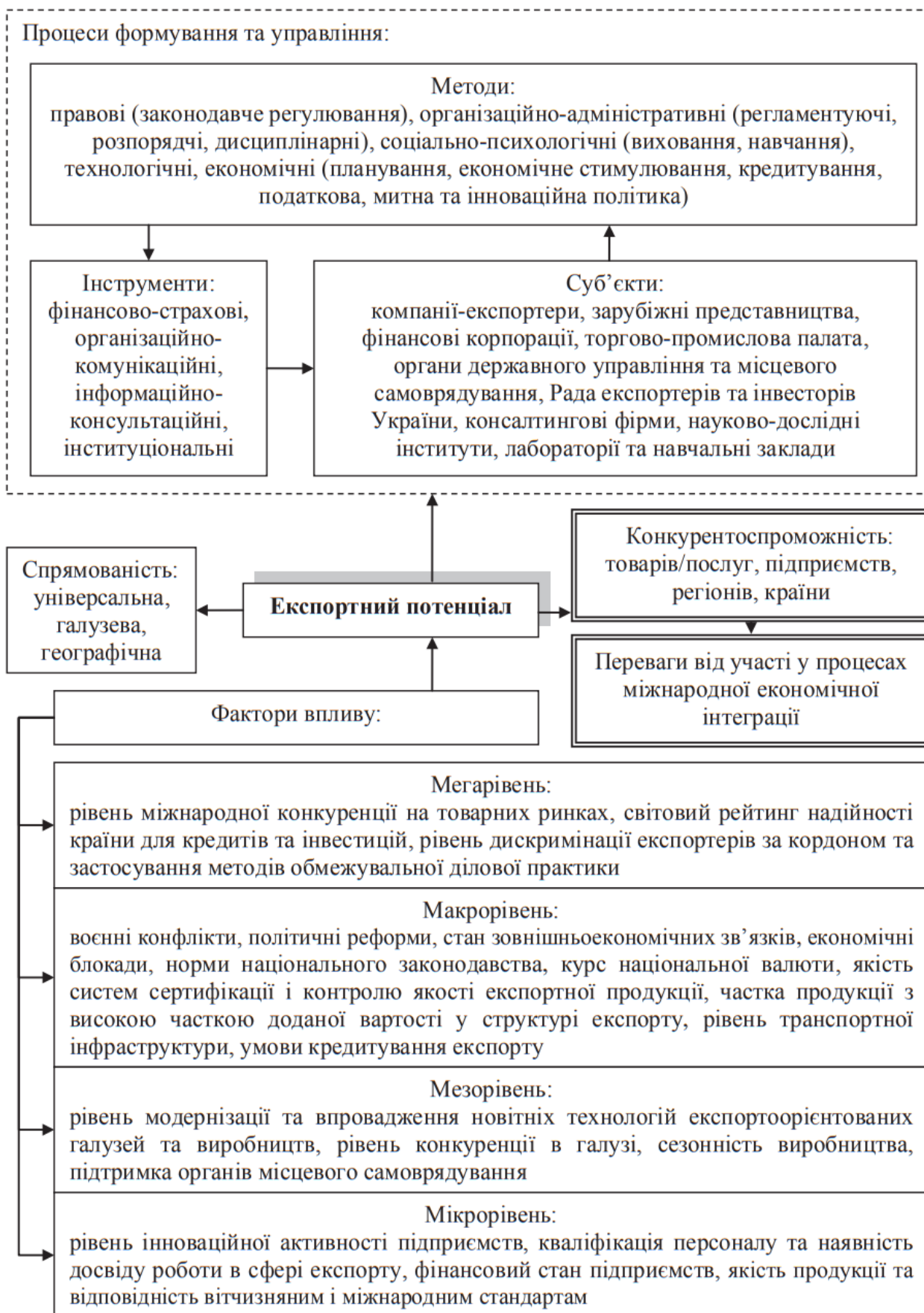


Рис. 1.4. Концептуальна схема формування експортного потенціалу

Джерело: [8]

Т. В. Ус формулює визначення експортного потенціалу як динамічної системи взаємопов'язаних, взаємозумовлених, взаємодіючих елементів внутрішнього і зовнішнього середовища та їх зв'язків, які спрямовані на адаптування суб'єкта господарювання до вимог релевантного зовнішнього середовища на конкретний момент часу, або в перспективі [9].

Я. Олійник та С. Запотоцький вважають, що експортний потенціал регіону включає сукупність складових, спроможних забезпечувати ефективний вихід підприємств регіону на зовнішній ринок та залежить від його конкурентних переваг, спроможності швидко пристосовуватися до зовнішніх впливів, зміни кон'юнктури внутрішніх та зовнішніх ринків, що передбачає раціональний перерозподіл зовнішньоекономічної діяльності у просторі.

Фактори формування експортного потенціалу регіону автори поділяють на внутрішні та зовнішні. Зовнішні фактори знаходяться поза регіональною системою, представляючи тенденції розвитку світового ринку, загальнодержавні і міжрегіональні конкурентні позиції. До них можна віднести:

- сучасні особливості розвитку світової економіки;
- глобальну конкуренцію;
- місце країни у світовій торгівлі;
- рівень економічного розвитку країни і використання досягнень НТП;
- державну регіональну політику,
- міжрегіональну конкуренцію усередині країни щодо виходу на зовнішній ринок.

Внутрішні фактори ідентифікуються при вивченні експортного потенціалу в самій регіональній системі і включають:

- рівень економічного розвитку регіону і ємність внутрішнього ринку;
- комплекс ресурсів регіону;
- стан ринкової інфраструктури, стан маркетингу;
- інформаційну прозорість;

- наявність умов участі у світогосподарських зв'язках (умови нарощування експорту, товарна спеціалізація і конкурентоспроможність експортної продукції, маркетингова і інвестиційна привабливість);
- економіко-географічне положення регіону;
- соціально-політичні та екологічні фактори [10].

О. М. Кириченко зазначає, що експортний потенціал галузі містить в собі сукупність ознак системи, яка дозволяє розглядати його як об'єкт регулювання, та визначає його як потенційну можливість галузі зберігати або збільшувати обсяг експорту в довгостроковій перспективі, використовуючи сукупність національних і зовнішніх чинників, які дають можливість ефективно конкурувати на світовому ринку.

При цьому чинники формування експортного потенціалу галузі автор поділяє на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх чинників О. М. Кириченко відносить:

- природні ресурси;
- технологічні;
- виробничі;
- галузеве управління;
- державне регулювання.

До зовнішніх:

- ємність ринку;
- наявність системи збуту;
- міжнародні інститути співробітництва;
- торгово-політичний стан;
- умови конкуренції (у тому числі вимоги покупців та постачальників, суперництво між існуючими конкурентами, поява нових конкурентів, поява товарів-замінників) [11].

Отже, підсумовуючи погляди різних вчених можна визначити експортний потенціал як потенційну можливість суб'єкта (підприємства, галузі, регіону, держави тощо) щодо здійснення експортної діяльності за наявних внутрішніх та

зовнішніх умов. Експортний потенціал галузі — сукупна можливість усіх підприємств певної галузі національної економіки здійснювати експорт продукції на зовнішні ринки. Він включає як фізичну здатність галузі виробляти певну кількість товарів чи послуг, так і можливості доступу до зовнішніх ринків, конкурентоспроможність продукції на цих ринках, здатність підприємств ефективно адаптуватись до змін тощо. Дане визначення поєднує існуючі підходи до трактування поняття «експортний потенціал», є лаконічним та охоплює широкий перелік його властивостей.

1.2. Класифікація, сутність та особливості використання фінансово-кредитних інструментів для розвитку експортного потенціалу

Фінансово-кредитні інструменти є домінуючими в системі інструментаріїв реалізації державної політики активізації економічних процесів [12]. Тому важливим є розуміння сутності фінансово-кредитних інструментів, особливостей та механізмів їх використання для розвитку економічного потенціалу та відносин, що при цьому виникають.

Росс Браун та Ніл Лі визначають фінансові інструменти як інструменти державної політики, такі як субсидовані позики, кредитні гарантії та схеми фінансування власного капіталу, призначені для подолання ринкових невдач підприємств та сприяння продуктивності з досягненням такого результату, що був би неможливим завдяки лише ринковій взаємодії [14].

Богдан Луців та Марія Рипкович пропонують трактувати кредитні відносини як сукупність договірних економічних відносин, які виникають у процесі перерозподілу вартості в товарній або грошовій формі між економічними суб'єктами на засадах тимчасового користування, платності з метою досягнення економічного та соціального ефекту.

Фінансово-кредитні відносини, на думку авторів, — це сукупність економічних відносин, які відбуваються між економічними суб'єктами в процесі формування, використання та перерозподілу вартості на засадах повернення,

платності з метою реалізації інтересів юридичних і фізичних осіб та забезпечення суспільного відтворення. Фінансово-кредитні відносини є органічною складовою ринкової економіки, в межах якої покликані забезпечити цілеспрямований рух грошових коштів у ті сфери економічної діяльності, де вони бути ефективно використані.

Луців та Рипович визначають, що в науковій літературі сформувався достатньо узгоджений підхід до виокремлення основних його методологічних засад:

- основним призначенням фінансово-кредитного механізму є реалізація фінансово-кредитних відносин, які набувають певної спрямованості та цільових орієнтирів у зв'язку з функціонуванням останнього;
- фінансово-кредитний механізм включає в себе дії суб'єктів управління в особі держави та її органів, які через фінансові, організаційні й управлінські методи та важелі впливатимуть на реалізацію фінансово-кредитних відносин;
- фінансово-кредитний механізм не є статичним, а постійно розвивається, пройшовши ряд стадій від простої функціональної до складної управлінської системи;
- ефективне функціонування фінансово-кредитного механізму, який підпорядковує інструменти, важелі та методи впливу на процес кредитування, залежить від повноти забезпечення економічних інтересів суб'єктів фінансово-кредитних відносин;
- забезпечуючи перебіг процесу реалізації фінансово-кредитних відносин між економічними суб'єктами, цей механізм охоплює і регулятивні дії, спрямовані на його адаптацію до швидкозмінної економічної ситуації.

Фінансово-кредитні методи за визначенням авторів є засобами впливу фінансово-кредитних відносин на економічний розвиток держави загалом та галузей і сфер її економіки. До них можна віднести такі елементи, як фінансове планування і прогнозування, ціноутворення, оподаткування, інвестування,

фінансування, страхування, фінансово-кредитне стимулювання, кредитування та фінансовий контроль.

Фінансово-кредитні інструменти — це засоби, які використовують для виконання завдань, передбачених фінансово-кредитною політикою. Вони вказують на економічний зміст окремої сукупності фінансово-кредитних відносин. До них слід віднести бюджет, податки і збори, фінансові ресурси, стимули, санкції, кредитні форми фінансового контролю та види фінансового планування. Фінансово-кредитні інструменти перебувають у тісному взаємозв'язку між собою. Кожен інструмент виконує певну функцію і має об'єктивні межі застосування [17].

Серед фінансово-кредитних інструментів залучення коштів серед підприємств основними є наступні:

- кредити комерційних банків;
- різні форми державної підтримки;
- акціонування;
- лізинг;
- форфейтинг;
- факторинг [13]

Кредити комерційних банків виступають вагомим фінансовим інструментом стимулювання та забезпечення інноваційної діяльності, так як необхідність повернення позики в установлений термін вимушує позичальника прискорювати інноваційний процес. Проте, на жаль, кредитами підприємства користуються не часто, і цьому є причини: достатньо високий рівень процентних ставок за банківськими кредитами, переважно поточний і короткостроковий характер банківських пасивів, великий кредитний ризик, ризик зміни процентних ставок, низька ліквідність об'єктів застави.

Сучасні умови диктують банківським установам те, що вони повинні бути головними центрами фінансування інновацій, видавати кредити на випуск нової продукції, товарів, робіт і освоєння нової технології, розробку нової техніки. Банки не просто мають видавати довгострокову позику, а самі повинні

рекомендувати нововведення на основі альтернативних проектів і бізнес-планів, на які доцільно брати кредит, виступати як пайовики з подальшою участю в прибутках. Крім цього, слід зазначити, що банки перевіряють витрати за інноваційним проектом, терміни його здійснення, а також контролюють строки погашення кредиту, стаючи при цьому рівноправним партнером підприємницьких структур. Завдяки цьому створюється конкурентна база фінансування: банк вибирає найбільш ефективні, з найменшим ризиком для кредитування інноваційні проекти і організації, а підприємницькі структури — банк, що пропонує вигідніші умови видачі кредитів.

Альтернативою кредитуванню може бути акціонування. Акціонування, як вид залучення грошових коштів, має на увазі передачу (продаж) деякої частини власності іншій особі. При цьому, грошові кошти, одержані підприємством, залишаються в його активі, оскільки їх повернення не передбачене, але в рамках договору акціонування обмовляється вид повернення позикових засобів. Це може бути або виплата грошового еквівалента дивідендів інвесторам, або інвестори самі можуть реалізувати свою частку власності в майні підприємства. Як правило, це акції, які можуть бути продані іншому інвестору або назад підприємству — кредитодержателю. Варто зазначити, що пайове фінансування передбачає участь інвестора в менеджменті підприємства [13].

Лізинг — це вид інвестиційної діяльності, при якому лізингодавець (лізингова компанія) купує у постачальника обладнання чи устаткування (предмет лізингу) і потім здає його в оренду за певну плату, на певний термін і на певних умовах лізингоотримувачу.

Переваги застосування лізингу для лізингоотримувача полягають у наступному:

- процедура оформлення лізингової угоди є простішою ніж кредиту;
- відсутня необхідність пошуку застави;
- відсутня необхідність у стовідсотковій оплаті об'єкта лізингу одразу;

- перевищення величини лізингових платежів над купівельною ціною обладнання є необтяжливою для лізингоотримувача, тому що вони сплачуються протягом всього терміну дії лізингової угоди;
- фінансування здійснюється протягом всього строку використання активу; при покупці активу з використанням позикових коштів строк погашення позики є меншим за строк його експлуатації;
- умови лізингових контрактів можуть бути досить гнучкими;
- лізинг сприяє підвищенню мобільності інвестиційного і фінансового планування;
- тимчасово вільні фінансові ресурси лізингоотримувача можна використати на інші цілі і тим самим розширити виробничі потужності;
- об'єкт лізингу не підлягає інфляційному впливу.

Використання лізингового механізму створює ряд переваг також і для лізингової компанії:

- зменшення ступеня ризику, оскільки лізингова компанія є власником активу до повної сплати лізингових платежів лізингоотримувачем;
- можливість прибуткового вкладення тимчасово вільних коштів;
- комісійна вигода, яку отримує лізингова компанія при організації та проведенні лізингової угоди;
- фінансові ресурси лізингу спрямовуються безпосередньо на придбання матеріальних активів, тим самим усуваючи можливість нецільового використання кредитних ресурсів;
- інвестиції у виробниче обладнання через лізинг гарантує генерування доходу, що покриває лізингове зобов'язання [18].

Факторинг — це метод фінансування, при якому фірма продає свої торгові борги з дисконтом фінансовій установі. Іншими словами, факторинг — це безперервна угода між фінансовою установою (фактором) і фірмою (клієнтом), яка продає товари та послуги торговим клієнтам у кредит.

Факторинг — це спеціалізована діяльність, за допомогою якої фірма перетворює свою дебіторську заборгованість у готівку, продаючи її факторинговій

організації. Фактор бере на себе ризик стягнення, а в разі неплатежів клієнтами (боржниками) несе ризик втрати безнадійної заборгованості [19].

Звертаючи увагу на те, що факторинг є необмеженим у часі, можна стверджувати, що обсяг надходження грошових коштів при факторингу збільшується залежно від збільшення обсягів продажу клієнта. Окрім того, факторинг фактором надається незалежно від обсягу раніше отриманих банківських кредитів [20].

Форфейтинг — це операція з придбання фінансовим агентом, що зветься форфейтор, комерційного зобов'язання позичальника, яким виступає покупець (імпортер), перед кредитором (продавцем чи експортером). Дана операція — специфічна форма кредитування торговельних операцій. Основною умовою форфейтингу є те, що всі ризики за борговими зобов'язаннями переходять до форфейтора без права повернення на зобов'язання продавця [21].

Форфейтинг має багато спільного з міжнародним факторингом або як його ще називають «експортним» факторингом. Перш за все тому, що це специфічна форма трансформації комерційного кредиту в банківський.

По-друге, ці фінансові інструменти використовуються для фінансування зовнішньоекономічної діяльності і спрямовані на купівлю дебіторської заборгованості експортера.

По-третє, механізм реалізації форфейтингових та міжнародних факторингових операцій в цілому аналогічний.

При цьому існують певні особливості, а саме:

- форфейтинг здійснюється на основі векселя, а міжнародний факторинг — рахунку фактури;
- форфейтинг дорожчий у зв'язку з тим, що форфейтер не має права регресивної вимоги, натомість фактор може звернутися до експортера з вимогою погашення у разі неплатоспроможності імпортера [22].

З часів економіста-новатора Адама Сміта широко поширена думка, що в економічній системі з вільними ринками відбуватиметься ефективний розподіл ресурсів. Це називається оптимальною ситуацією Парето, коли будь-яка зміна в

розподілі ресурсів мала б завдати шкоди принаймні одному суб'єкту економіки. На ринку досконалої конкуренції необмежена конкуренція захистить споживачів від політичного впливу лобі та змусить виробників постачати продукти та послуги за собівартістю. На жаль, конкуренція рідко буває досконалою, ринки зазнають краху, а ринкову владу — здатність фірми підвищувати ціни значно вище собівартості або пропонувати низьку якість — потрібно тримати під контролем.

Основний принцип, що лежить в основі обґрунтування державного втручання у різні сфери полягає в понятті «провал ринку». Провали ринку виникають, коли результат конкуренції на ринках не призводить до ефективного розподілу ресурсів. Як відомо з базової теорії економіки добробуту, за таких провалів ринку конкурентна ринкова система не дає соціально ефективних результатів. Іншими словами, провали ринку призводять до неоптимального розподілу ресурсів і перешкоджають оптимальності за Парето.

Існування провалів ринку є ключовим обґрунтуванням втручання на фінансові ринки та використання фінансових інструментів загалом [14].

Фінансова підтримка повинна здійснюватися в рамках конкретних програм і проектів. У принципі для кожного окремого продукту (або найважливіших з них) потрібні особливі програми. Останні повинні враховувати наявність труднощів зі збутом продукції, її конкурентоспроможністю, зокрема на світовому ринку. У програмах необхідно зафіксувати не тільки фінансові, але і цінові умови, порядок квотування та ін.

Надання фінансової підтримки (пільгового кредиту, дотацій) супроводжується встановленням з боку держави умов.

Державні ресурси повинні використовуватися з жорстким дотриманням цільового призначення, а виробники, що отримали фінансову підтримку, нести економічну відповідальність за непродуктивне використання коштів. Тому субсидії, дотації, суми відшкодування за пільгове кредитування мають повертатися при порушенні умов надання таких коштів.

При проведенні такої політики більшість субсидій носитимуть характер субвенцій, оскільки вони мають цільовий характер, повертаються при порушенні умов надання і складають лише частину витрат разом з власними коштами [15].

Фінансово-кредитне регулювання також є важливим важелем стимулювання активізації інноваційної діяльності. Воно включає:

- пільгове кредитування інноваційних проектів, що мають бути впроваджені у регіональному господарському комплексі;
- позики зі зменшеною ставкою відсотка;
- субсидії, що становлять спеціальні виплати підприємствам, які освоюють передові зарубіжні технології;
- інвестиційні субвенції регіонам, що надаються на цілі інноваційного розвитку на безвідплатній основі.

Політика пільгового кредитування має на увазі надання пільгових кредитів на інноваційну діяльність із бюджету, а також залучення банківських кредитів. Перевага банківського кредитування порівняно з бюджетним полягає у дотриманні принципів платності і поворотності коштів, які надаються, що повинно стимулювати виключно цільове використання кредитів і мінімальні терміни проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. При цьому держава надає банку-кредитору податкову пільгу (зниження податкової ставки на дохід) і тим самим стимулює банки до кредитування інноваційних проектів. Крім того, держава може надати банку дотацію на компенсацію кредиту під знижений відсоток, що дає гарантію поворотності і платності кредиту. Саме підприємство може гарантувати виплату кредиту власним інноваційним фондом. Вирішення проблеми поворотності банківських засобів вимагає створення іпотечних банків [23].

Також у світовій практиці часто використовують такі основні стимули інвестиційної активності як:

- надання державних і муніципальних гарантій інвесторам;
- розвиток механізмів страхування інвестиційної діяльності;
- розроблення податкових інструментів стимулювання інвестицій та інші [16].

Отже, підсумовуючи теоретичні підходи до трактування даного поняття, фінансово-кредитні інструменти в контексті розвитку експортного потенціалу можна визначити як сукупність різноманітних методів, процедур та інструментів, які використовуються у фінансовій сфері для залучення та ефективного розподілу капіталу, забезпечення кредитування та інвестування з метою підтримки та стимулювання експортної діяльності. Вони включають, але не обмежуються, кредитами, облігаціями, акціонуванням, лізингом, гарантіями, субсидіями та іншими фінансовими механізмами, які забезпечують експортерам необхідні ресурси для розширення та зміцнення їхнього міжнародного присутності.

1.3. Методичні підходи щодо оцінювання експортного потенціалу та його розвитку

На сьогоднішній день у науковій літературі не існує єдиного методу оцінювання експортного потенціалу. Основні методики оцінки експортного потенціалу підприємства можна згрупувати за наступними ознаками:

- за складністю: прості кількісні та складні багатofакторні;
- за одиницями виміру: кількісні та експертні методики;
- за ознакою параметрів оцінки, що використовуються: змістовні та порівняльні методики.

Найпоширенішими є прості кількісні методики оцінки експортного потенціалу. Одиницею виміру у кількісних методиках виступають класичні відносні та абсолютні одиниці вимірювання: коефіцієнти, проценти, вартісні показники тощо. Експертні методи базуються на системі оцінювання у балах та передбачають залучення експертів із даного питання. Змістовні методики складаються з оцінки складових експортного потенціалу або виділених факторів його формування, а порівняльні включають оцінку експортного потенціалу шляхом порівняння продукції або результатів діяльності суб'єкта з його конкурентами.

Також підходи до оцінки експортного потенціалу можна поділити на статичні та динамічні (рис. 1.5). Статичні підходи передбачають виявлення елементів і зв'язків системи, що складають потенціал, визначення його зовнішніх та внутрішніх факторів. Динамічні підходи враховують зміни, котрі відбуваються у експортному потенціалі та пов'язані з процесами розвитку і функціонування суб'єкта на зовнішніх ринках та його навколишнього середовища [25].

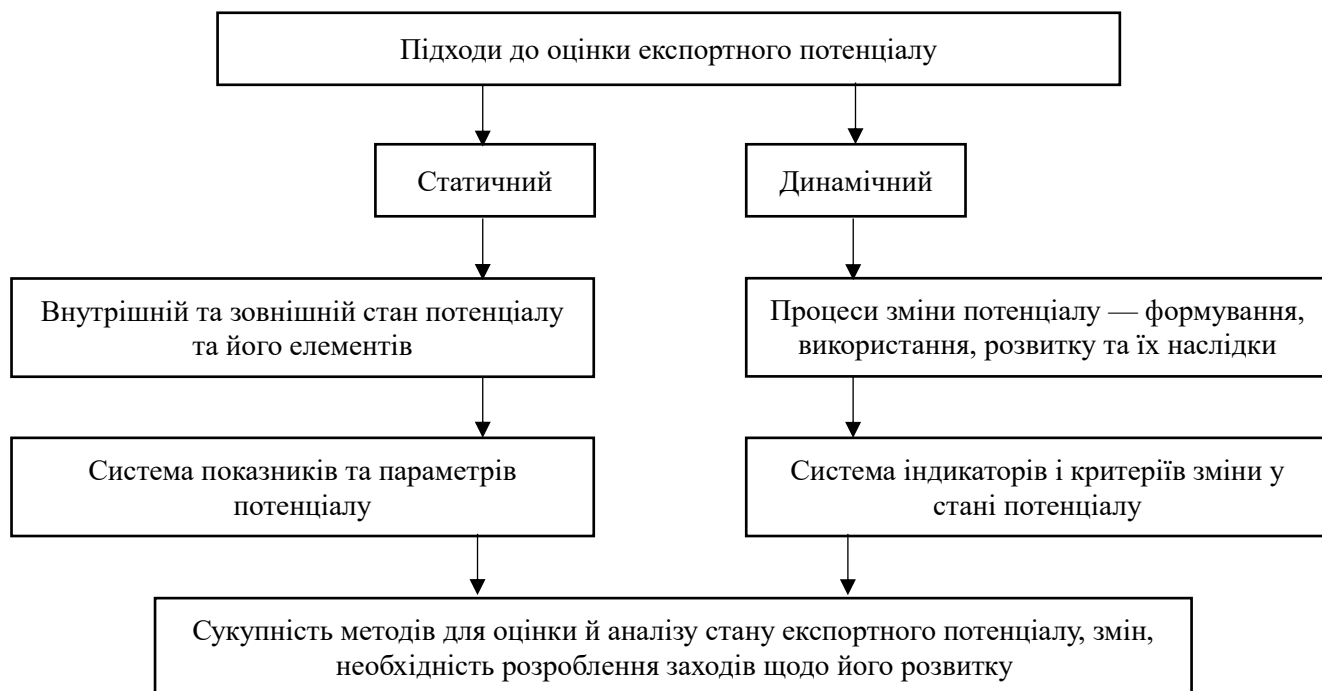


Рис. 1.5. Схематичне порівняння статичних та динамічних підходів до оцінки експортного потенціалу

Джерело: [25]

Тетяна Мельник визначає, що експортний потенціал традиційно характеризується комплексом показників, що включає:

- відношення експорту товарів до ВВП та його динаміка;
- відношення експорту основних товарів (товарних груп) до ВВП;
- відношення експорту товарів певної галузі (виду економічної діяльності) до обсягу виробництва до обсягу виробництва цієї галузі (виду економічної діяльності);
- відношення частки експорту певного виду продукції до частки світового експорту даної продукції, що дозволяє визначити рівень спеціалізації країни;

- вартість експорту на душу населення країни.

При цьому автор пропонує доповнити його наступними показниками:

- коефіцієнт участі країни у міжнародному поділі праці;
- коефіцієнт ефективності експорту.

Коефіцієнт участі країни у міжнародному поділі праці визначається відношенням частки країни у світовому експорті до частки країни у світовому ВВП та розраховується за формулою:

$$\text{КМРП}_i = \frac{Ex_i / Ex_c}{\text{ВВП}_i / \text{ВВП}_c} \quad (1.1)$$

де КМРП_i — коефіцієнт участі країни у міжнародному поділі праці;

ВВП_i — валовий внутрішній продукт i -ї країни;

ВВП_c — світовий валовий внутрішній продукт;

Ex_i — експорт i -ї країни;

Ex_c — світовий експорт.

Якщо $\text{КМРП}_i > 1$, тобто $Ex_i / Ex_c > \text{ВВП}_i / \text{ВВП}_c$, це свідчить про активну участь країни у міжнародному поділі праці. Проте водночас значне перевищення Ex_i / Ex_c над $\text{ВВП}_i / \text{ВВП}_c$ може характеризувати слабкість економіки, гіпертрофований розвиток експортного сировинного сектора.

Коефіцієнт ефективності експорту i -ї країни розраховується за наступною формулою:

$$EE_{x_i} = \frac{Ex_i / \text{ЧН}_i \cdot Ex_i / \text{ВВП}_c \cdot 100}{Ex_c / \text{ЧН}_c \cdot Ex_i / \text{ВВП}_i} \quad (1.2)$$

де EEx_i — ефективність експорту i -ї країни;

$Ex_i / \text{ЧН}_i$ — експорт i -ї країни на душу населення;

$Ex_i / \text{ВВП}_c$ — частка експорту i -ї країни у світовому ВВП;

$Ex_c / \text{ЧН}_c$ — світовий експорт на душу населення;

$Ex_i / \text{ВВП}_i$ — частка експорту i -ї країни в її ВВП.

Показник ефективності експорту країни показує відносну величину виручки на душу населення від кожного експортованого відсотка ВВП порівняно із середньосвітовою величиною, прийнятою за 100%. Коефіцієнт ефективності експорту розвинених країн як правило знаходиться межах 450–550%, тобто експорт цих країн в 4,5–5,5 рази ефективніший порівняно із середньосвітовим [7].

С. М. Козьменко та С. І. Колосок пропонують непрямий метод розрахунку експортного потенціалу країни за допомогою наступної формули:

$$E_{п\text{кр}} = \text{ВВП} \cdot I_{\text{кр}} \cdot \alpha \quad (1.3)$$

де $E_{п\text{кр}}$ — експортний потенціал країни, у грошових одиницях;

ВВП — реальний валовий внутрішній продукт країни;

$I_{\text{кр}}$ — інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності країни;

α — поправочний коефіцієнт.

Перевагою даного методу є можливість легко та швидко розрахувати експортний потенціал країни без необхідності оцінки усіх показників геополітичної складової потенціалу.

Інтегральну оцінку експортної конкурентоспроможності країни-виробника в свою чергу можна визначити за формулою:

$$I_{\text{кр}} = TF \cdot FF \quad (1.4)$$

де TF — показник свободи торгівлі країни;

FF — показник свободи оподаткування країни.

Для оцінки експортного потенціалу підприємства автори пропонують адаптований варіант формули:

$$E_{пп} = E_{пкр} \cdot I_{п} \cdot \beta = E_{пкр} \cdot КП \cdot ОЗ \cdot ВК \cdot \beta \quad (1.5)$$

де $E_{пп}$ — експортний потенціал підприємства;

$I_{п}$ — інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності підприємства;

КП — зважена середня кількість працівників;

ОЗ — зважені основні засоби;

ВК — зважений власний капітал;

β — поправочний коефіцієнт [26].

Ханова О. В. та Смаль В. В. пропонують використання коефіцієнта компаративної переваги країни за товарною групою — показника, що відображає, чи має країна відносну перевагу в експорті окремої товарної групи, чи даною перевагою користуються її партнери і розраховується за формулою:

$$КП_{ij} = \ln \left(\frac{Ex_{ij}/Im_{ij}}{Ex_i/Im_i} \right) \quad (1.6)$$

де $КП_{ij}$ — показник компаративної переваги i -ї країни за j -м товаром;

Ex_i, Im_i — експорт та імпорт i -ї країни;

Ex_{ij}, Im_{ij} — експорт та імпорт j -го товару i -ї країни.

Якщо $КП_{ij} > 0$, то для j -го товару це означає, що i -та країна має компаративну перевагу в експорті до інших країн. При $КП_{ij} < 0$ закордонні партнери мають компаративну перевагу в експорті j -го товару [41].

Т. В. Ус поділяє підходи до оцінки експортного потенціалу підприємств на три групи:

- дохідний (результатний);
- витратний;
- ринковий (результатно-витратний).

Дохідний метод визначення експортного потенціалу передбачає розрахунок показників доходу, який він приносить, та його рентабельності. В основі розрахунків лежить показник експортної активності підприємства, за допомогою якого підприємство може оцінити рівень власної активності на певному ринку, визначити, які показники підвищують або знижують цю активність та впливають на результат експортної діяльності.

Витратний метод передбачає ресурсну оцінку всього цілісного земельно-майнового й соціально-організаційного комплексу підприємства на основі обліку всіх видатків, необхідних для його відтворення (заміщення) на конкретну дату.

Ринковий, або результатний, метод кінцевим результатом оцінки вважає максимально можливу вартість, до якої має прагнути підприємство задля мінімізації альтернативних витрат і максимізації альтернативних доходів [9].

Для оцінювання експортного потенціалу харчової промисловості України в даному дослідженні було використано динаміку наступних показників:

- чистий обсяг експорту товарів харчової промисловості;
- відношення обсягів експорту товарів харчової промисловості до ВВП;
- відношення обсягів експорту товарів харчової промисловості до обсягу їх виробництва;
- відношення частки експорту продукції харчової промисловості до світового обсягу експорту даної продукції;
- вартість експорту продукції харчової промисловості на душу населення;
- коефіцієнт компаративної переваги в експорті продукції харчової промисловості;
- коефіцієнт ефективності експорту галузі — адаптований варіант коефіцієнту ефективності експорту, де сукупний обсяг національного та світового експорту замінено на обсяг експорту продукції галузі, а ВВП замінено на обсяг виробництва продукції галузі:

$$EEx_i = \frac{Ex_i / ЧН_i \cdot Ex_i / B_c \cdot 100}{Ex_c / ЧН_c \cdot Ex_i / B_i} \quad (1.7)$$

де EEx_i — коефіцієнт ефективності експорту галузі;

Ex_i — експорт продукції галузі експорт i -ї країни;

Ex_c — світовий експорт продукції галузі;

$ЧН_i$ — чисельність населення i -ї країни;

$ЧН_c$ — чисельність населення світу;

B_i — обсяг виробництва продукції галузі в i -й країні;

B_c — світовий обсяг виробництва продукції галузі.

Вибір цих показників здійснено на основі таких параметрів як можливість їх використання для оцінки експортного потенціалу на рівні галузі та об'єктивність (розрахунок здійснюється на основі наявних статистичних даних, без застосування суб'єктивних елементів, таких як поправочні коефіцієнти, експертні оцінки тощо).

Висновки до розділу 1

На основі дослідження наявних підходів до трактування було визначено, що поняття «експортний потенціал» можна визначити як потенційну можливість суб'єкта (підприємства, галузі, регіону, держави тощо) щодо здійснення експортної діяльності за наявних внутрішніх та зовнішніх умов. Експортний потенціал галузі — це сукупна можливість усіх підприємств певної галузі національної економіки здійснювати експорт продукції на зовнішні ринки, що включає як фізичну здатність галузі виробляти певну кількість товарів чи послуг, так і можливості доступу до зовнішніх ринків, конкурентоспроможність продукції на цих ринках, здатність підприємств ефективно адаптуватись до змін та інші фактори.

Фінансово-кредитні інструменти відграють важливу роль у стимулюванні економічного розвитку та розширенні експортного потенціалу. В контексті розвитку експортного потенціалу фінансово-кредитні інструменти можна розглядати як сукупність різноманітних методів, процедур та інструментів, які використовуються у фінансовій сфері для залучення та ефективного розподілу капіталу, забезпечення кредитування та інвестування з метою підтримки та стимулювання експортної діяльності. Існують різні види фінансово-кредитних інструментів, що підприємства використовують для залучення коштів, зокрема кредити комерційних банків, акціонування, лізинг, форфейтинг, факторинг, кожен з яких має власні особливості та переваги. Окремої уваги заслуговують різні форми державної підтримки.

Дослідження методів оцінювання експортного потенціалу показало суттєві відмінності у підходах. На підставі аналізу існуючих підходів було вирішено для оцінювання експортного потенціалу харчової промисловості використовувати динаміку ряду показників, що включає чистий обсяг експорту продукції харчової промисловості, відношення обсягів експорту продукції промисловості до ВВП та національного виробництва, відношення частки експорту продукції харчової промисловості до світового обсягу експорту даної продукції, експорт продукції харчової промисловості на душу населення, коефіцієнт компаративної переваги в експорті продукції харчової промисловості та коефіцієнт ефективності експорту галузі.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗА РАХУНОК ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ

2.1. Аналіз розвитку харчової промисловості України в умовах економічних викликів

Харчова промисловість визначається високою економічною значущістю в контексті експортної діяльності, оскільки вона є одним з ключових сегментів світового ринку, забезпечує суттєву частину експортного потенціалу та генерує значну частку експортних доходів країн, забезпечує продовольчу безпеку та сприяє економічному розвитку суміжних галузей, у тому числі сільського господарства, посилюючи загальну конкурентоспроможність національної економіки.

Розглянемо динаміку частки харчової промисловості в експорті (рис. 2.1).

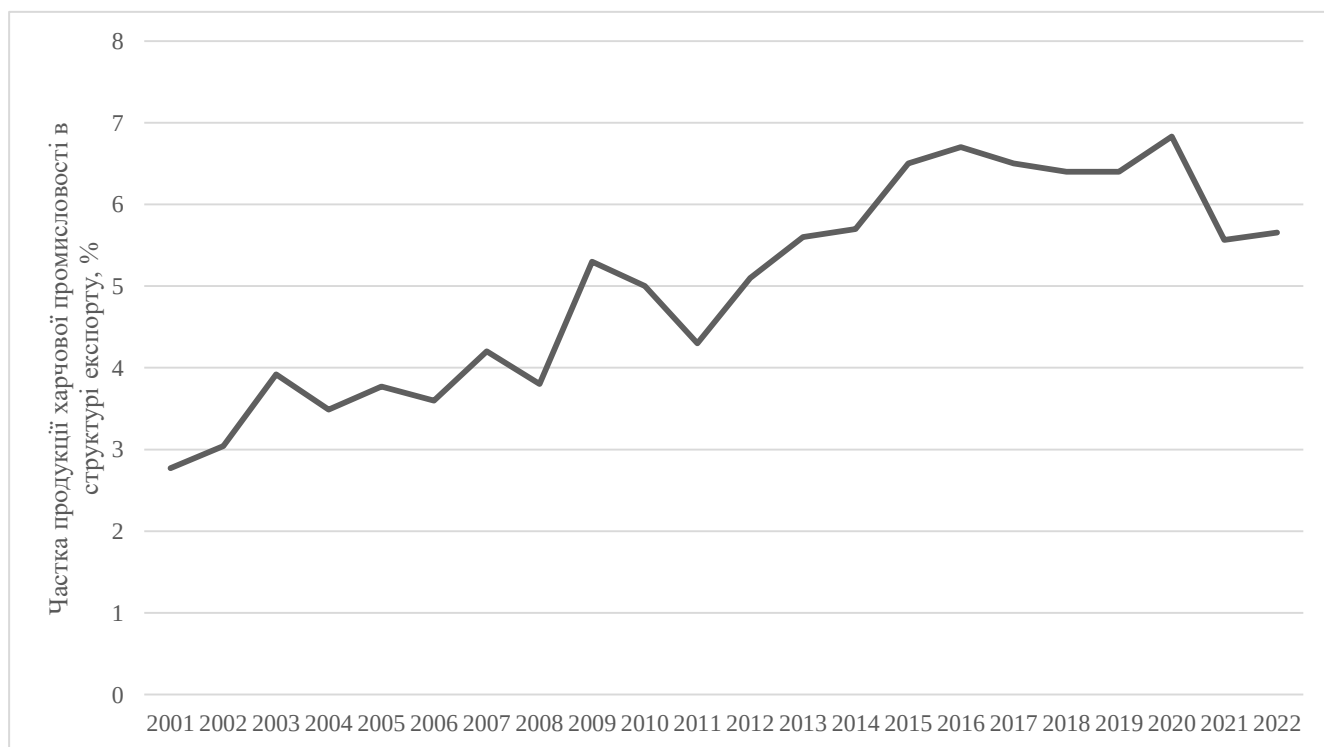


Рис. 2.1. Динаміка частки продукції харчової промисловості в структурі українського експорту протягом 2001–2022 років, % від загального експорту

*) Побудовано на основі [24]

Як бачимо, традиційно частка продукції харчової промисловості в структурі українського експорту протягом останніх років складає 5,5–6,8%, при цьому спостерігається тенденція до її зростання (так, наприклад до 2009 р. вона майже завжди становила до 4%, а протягом 2009–2012 рр., — коливалась у межах 4,3–5,3%).

З даних рис. 2.1 також видно, що у 2022 р. частка харчової промисловості в експорті дещо збільшилась порівняно з 2021 р. Проте варто зазначити, що по-перше, показник 2022 р. цілком відповідає наявному тренду, та по-друге, дане збільшення є результатом того, що експорт продукції харчової промисловості зазнав меншого скорочення порівняно із сукупним експортом. Так, рис. 2.2 демонструє, що чисті значення експорту скоротились на 34% порівняно з 2021 р., сягнувши рекордно низьких показників за останні 10 років, на рівні з найнижчими значеннями 2015–2016 рр.

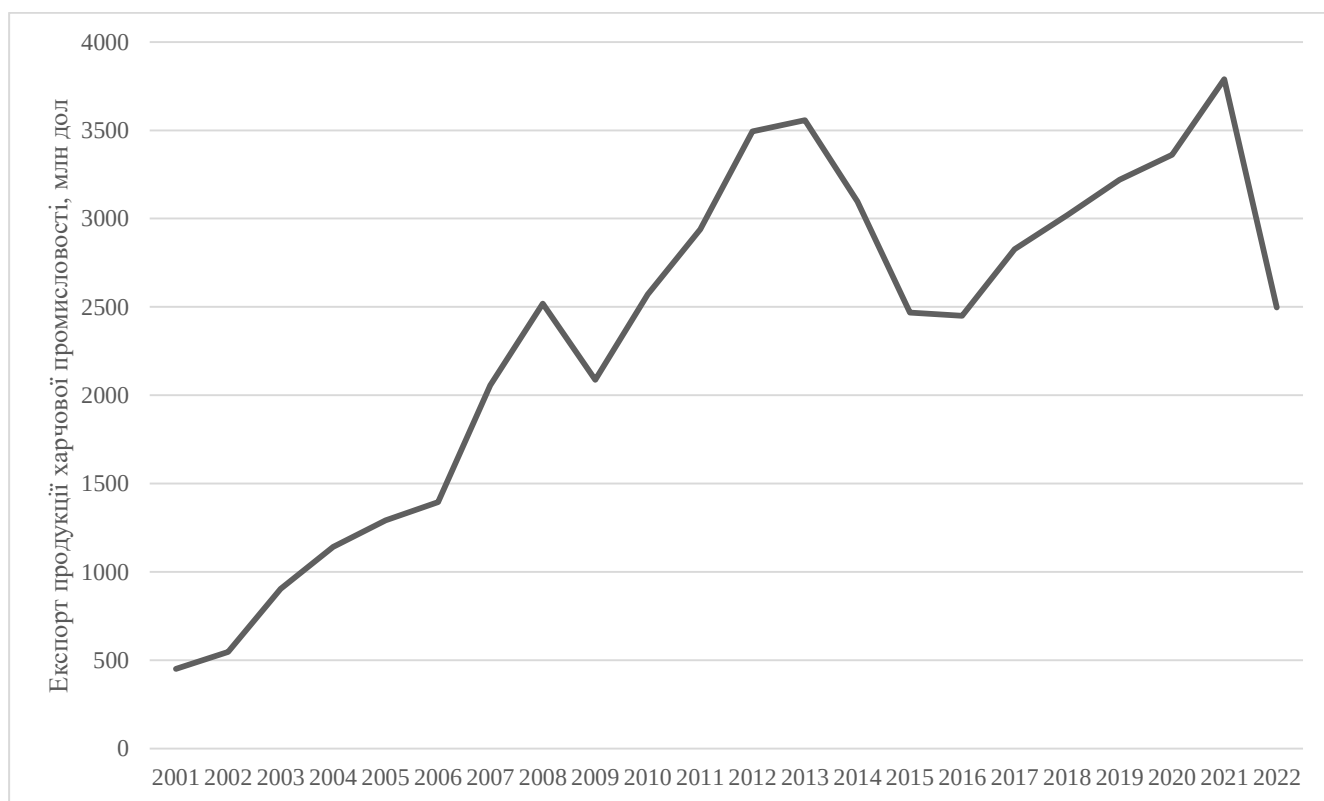


Рис. 2.2. Динаміка обсягу українського експорту продукції харчової промисловості протягом 2001–2022 років, млн дол

*) Побудовано на основі [24]

З даних табл. 2.1 видно, що загалом експорт товарів у 2022 р. скоротився на 35% порівняно з аналогічним показником 2021 р. Експорт продукції харчової промисловості скоротився лише трохи менше — на 34%. Найбільшого скорочення зазнали такі галузі як металургія, хімічна промисловість, мінеральні продукти, а найменшого — сільське господарство та текстильна промисловість. Харчову промисловість можна віднести до галузей, де спостерігається скорочення в межах середнього.

Таблиця 2.1

Порівняння темпів скорочення обсягів українського експорту товарів за окремими галузями у 2022 р. порівняно з 2021 р.

Галузь	Обсяг експорту у 2021 р., млн дол	Обсяг експорту у 2022 р., млн дол	Темпи скорочення
Металургія	15991	6003,462	62%
Хімічна промисловість	2815,604	1286,753	54%
Мінеральні продукти	8414373	4322523	49%
Харчова промисловість	3788,475	2496,887	34%
Машинобудування	5936,602	4092,763	31%
Текстильна промисловість	864,9846	671,5175	22%
Сільське господарство	23920,46	20893,07	13%
Всього	68072,33	44135,59	35%

*) Складено на основі [24]

Динаміку структури експорту продукції харчової промисловості (відповідно до класифікації УКТЗЕД) наведено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Структура українського експорту продукції харчової промисловості за УКТЗЕД протягом 2018–2022 рр.

Категорія	Обсяг експорту за роками, млн дол				
	2018	2019	2020	2021	2022
Продукти з м'яса, риби	21,75	22,84	22,58	28,87	30,83
Цукор і кондитерські вироби з цукру	366,88	254,39	250,27	246,53	299,57
Какао та продукти з нього	204,08	204,59	201,37	224,01	147,03
Готові продукти із зерна	268,31	269,37	313,08	414,60	251,79
Продукти переробки овочів	172,29	191,86	172,63	200,57	222,61
Різні харчові продукти	131,98	142,68	159,57	177,29	119,69
Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	229,84	210,82	223,69	310,45	204,71
Залишки і відходи харчової промисловості	1224,76	1486,23	1576,50	1733,14	1081,83
Тютюн і промислові замітники тютюну	398,71	437,61	441,35	453,01	138,83

*) Складено на основі [24]

Серед основних структурних змін в експорті продукції харчової промисловості у 2022 р. порівняно з довоєнними роками (рис. 2.3) можна виділити наступні:

- найбільшого скорочення зазнав експорт тютюну та його промислових замінників — 69%;
- за окремими категоріями спостерігається зростання експорту, зокрема продукти з м'яса та риби — 7%, цукор і кондитерські вироби з нього — 22%, продукти переробки овочів — 11%;
- за рештою категорій (какао та продукти з нього, готові продукти із зерна, різні харчові продукти, алкогольні та безалкогольні напої та оцет, залишки і відходи харчової промисловості) скорочення обсягів експорту сягає від 32 до 39 відсотків, що в цілому корелює із загальногалузевим скороченням у розмірі 34%.

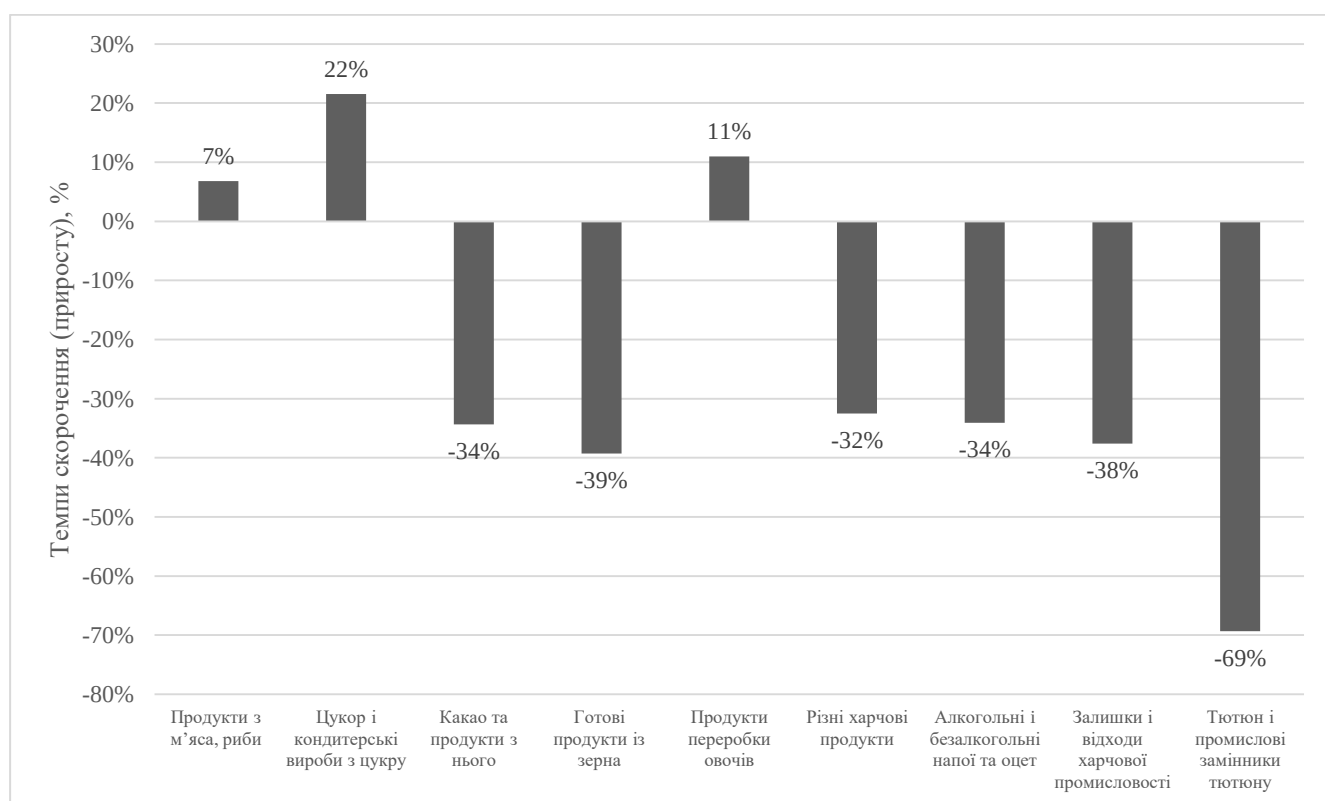


Рис. 2.3. Темпи приросту (скорочення) обсягів експорту окремих видів продукції харчової промисловості за УКТЗЕД у 2022 р. порівняно з 2021 р.

*) Побудовано на основі [24]

Динаміка відношення вітчизняного експорту продукції харчової промисловості до ВВП (рис. 2.4) показує, що найбільше значення даного показника було досягнуто у 2015 р., та починаючи з наступного року спостерігається тенденція до скорочення. У 2022 р. дана тенденція дещо посилилась. Так, розглядаючи темпи скорочення відношення експорту продукції харчової промисловості до ВВП (табл. 2.5), можна побачити, що у 2022 р. спостерігається найбільше скорочення — 18% порівняно із середнім за вказаний період значенням у 7,4%. Окремо можна зазначити, що у 2021 р. спостерігався другий найбільший за період обсяг скорочення показника — 11,6%. Отже, негативний тренд за даним показником спостерігався ще до початку російського вторгнення.

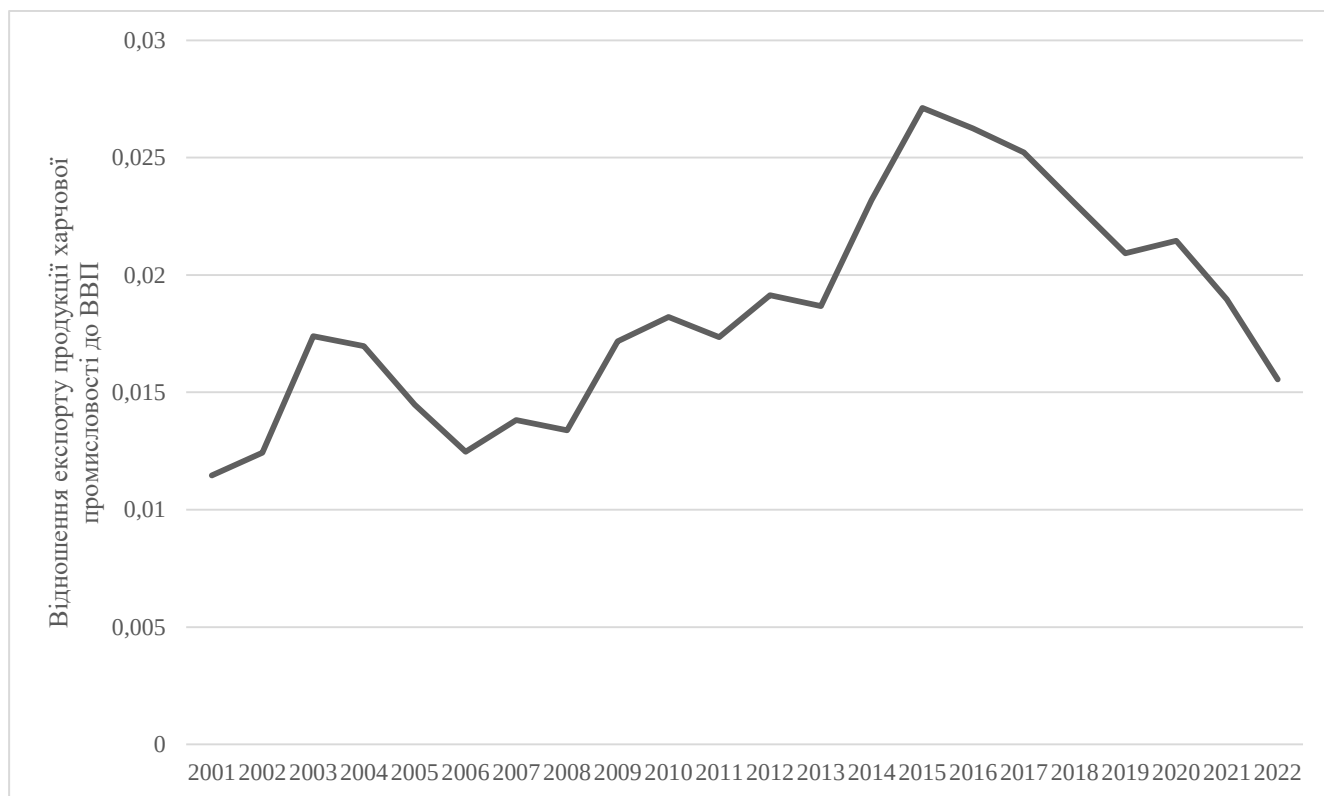


Рис. 2.4. Динаміка відношення експорту продукції харчової промисловості до ВВП України протягом 2001–2022 рр.

**) Побудовано на основі [24, 27]*

Таблиця 2.3

Річні темпи скорочення відношення експорту продукції харчової промисловості до ВВП України протягом 2016–2022 рр.

Рік	Темпи скорочення
2016	3,2%
2017	3,9%
2018	8,6%
2019	9,3%
2020	-2,5%
2021	11,6%
2022	18,0%
Середнє значення	7,4%

*) Складено на основі [24, 27]

Щодо динаміки відношення експорту продукції харчової промисловості до її загального виробництва в Україні (рис. 2.5) можна спостерігати дещо схожу картину: показник досягає піку у 2015 р., а потім починає поступово скорочуватись.

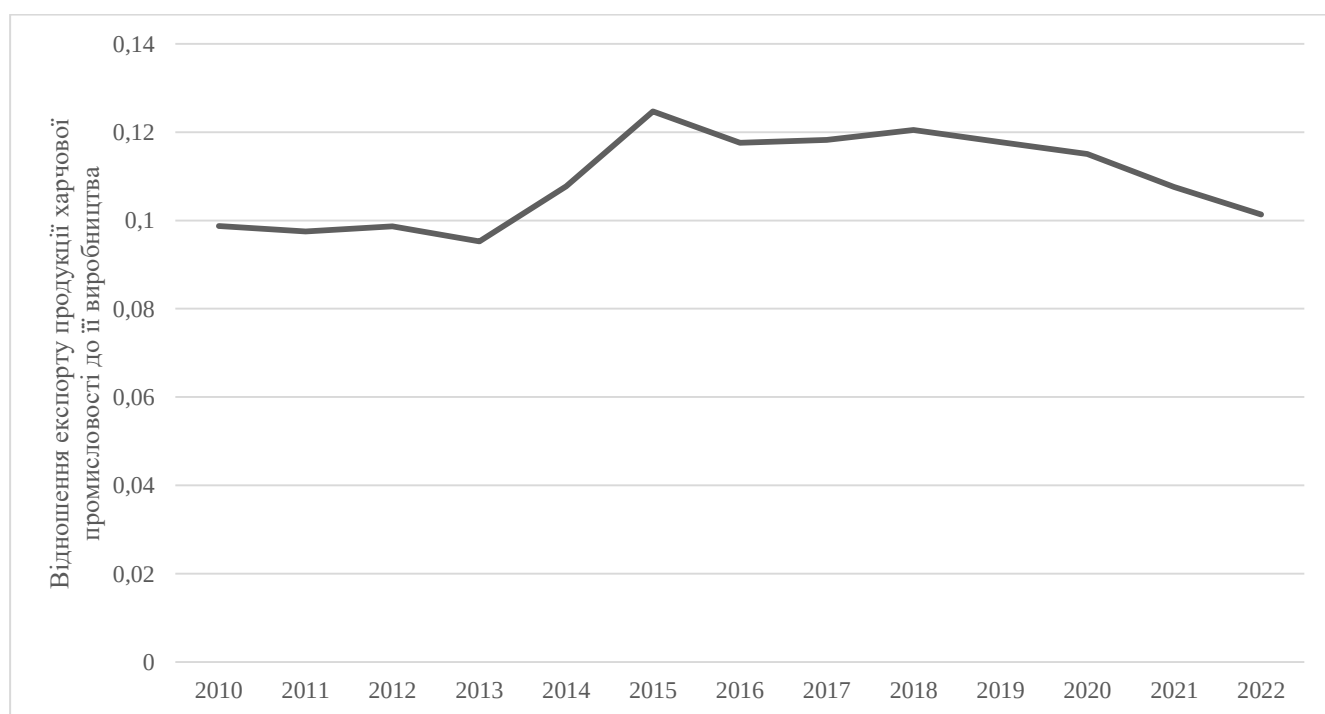


Рис. 2.5. Динаміка відношення експорту продукції харчової промисловості до загального виробництва продукції харчової промисловості в Україні протягом 2010–2022 рр.

*) Побудовано на основі [24, 28]

Проте відмінність полягає у менших темпах скорочення (табл. 2.4). Так, середнє значення за аналогічний період становить 2,9%, а скорочення у 2022 р. становило 5,8%. Також слід зазначити, що темп скорочення даного показника у 2022 р. був не найбільшим за період— у 2021 р. спостерігалось скорочення у 6,5%.

Таблиця 2.4

Річні темпи скорочення відношення експорту продукції харчової промисловості до загального виробництва продукції харчової промисловості в Україні протягом 2016–2022 рр.

Рік	Темпи скорочення
2016	5,7%
2017	-0,5%
2018	-1,9%
2019	2,3%
2020	2,2%
2021	6,5%
2022	5,8%
Середнє значення	2.9%

*) Складено на основі [24, 28]

Динаміка експорту продукції харчової промисловості на душу населення (рис. 2.6) навпаки мала тенденцію до зростання протягом 2016–2021 рр. Даний показник сягнув максимуму у 2021 р., коли склав 86,5 дол/ос, проте в 2022 р. скоротився 65,7 дол/ос. Враховуючи попередню динаміку, можна відзначити чіткий вплив початку повномасштабної війни на експорт продукції харчової промисловості на душу населення в Україні. Проте слід зазначити, що через складність оцінки населення України в умовах війни та значні розбіжності між різними оцінками, значення експорту продукції на душу населення може суттєво варіюватись.

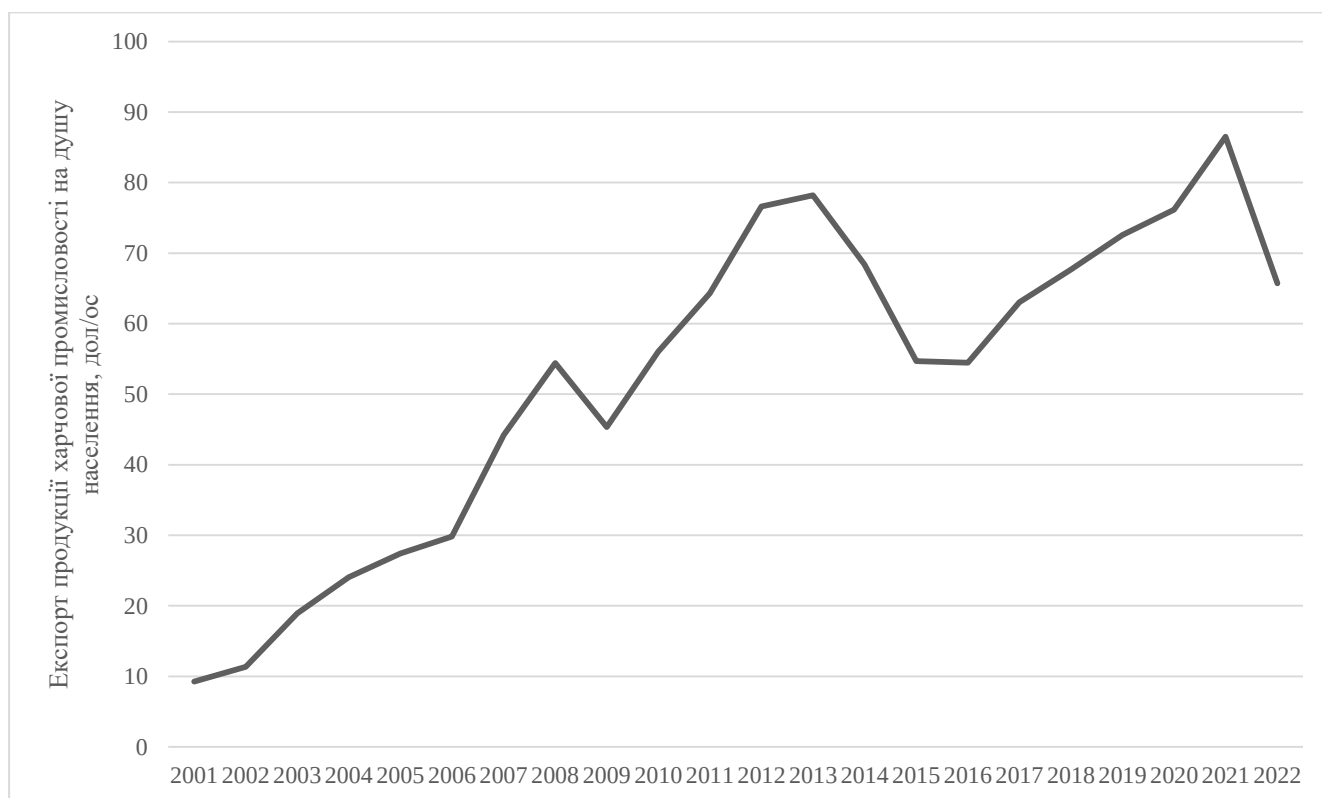


Рис. 2.6. Динаміка експорту продукції харчової промисловості на душу населення в Україні протягом 2001–2022 рр., дол/ос.

**) Побудовано на основі [24, 27]*

Розглядаючи динаміку відношення українського до загальносвітового експорту продукції харчової промисловості (рис. 2.7), можна побачити значне скорочення у 2022 р. порівняно з 2021 р., при тому, що протягом попередніх років даний показник або залишався беззмінним, або демонстрував незначне зростання. Основною причиною є те, що у 2022 р., коли український експорт продукції харчової промисловості скоротився на 34%, глобальний експорт зріс на 6%.

Структурно (табл. 2.5) за окремими категоріями можна спостерігати незначне зростання частки українського експорту. Це ті категорії по яким спостерігається зростання чистих значень експорту у 2022 р., а саме:

- продукти з м'яса та риби;
- цукор і кондитерські вироби з цукру;
- продукти переробки овочів.

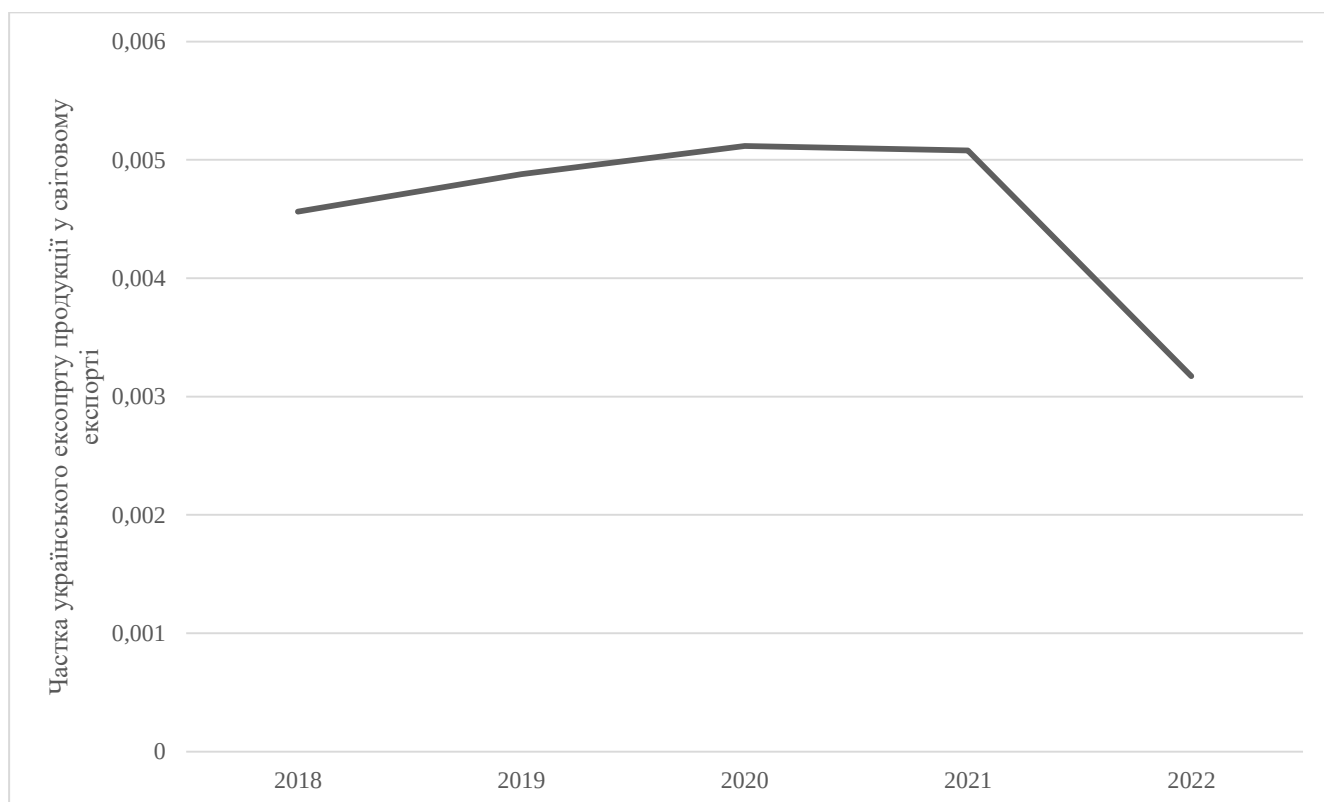


Рис. 2.7. Динаміка частки українського експорту продукції харчової промисловості в структурі загального світового експорту продукції харчової промисловості протягом 2018–2022 рр.

*) Побудовано на основі [24, 29]

Таблиця 2.5

Частки українського експорту продукції харчової промисловості в структурі світового експорту за основними категоріями протягом 2018–2022 рр.

Категорія	Частка українського експорту за роками				
	2018	2019	2020	2021	2022
Продукти з м'яса, риби	0,000409	0,00044	0,000424	0,00049	0,0005
Цукор і кондитерські вироби з цукру	0,008689	0,006336	0,005783	0,00503	0,005284
Какао та продукти з нього	0,004113	0,004069	0,004036	0,003958	0,002699
Готові продукти із зерна	0,003459	0,003394	0,003842	0,00468	0,002627
Продукти переробки овочів	0,002627	0,002972	0,002683	0,002801	0,002874
Різні харчові продукти	0,001698	0,001801	0,001903	0,001856	0,001219
Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	0,001843	0,001695	0,001876	0,002206	0,001384
Залишки і відходи харчової промисловості	0,00982	0,011952	0,013224	0,012314	0,007314
Тютюн і промислові замінники тютюну	0,008658	0,009534	0,010436	0,01024	0,002948
Загалом	0,004564	0,004878	0,005117	0,005079	0,003172

*) Складено на основі [24, 29]

Динаміка коефіцієнту ефективності експорту продукції харчової промисловості (рис. 2.8) показує, що протягом 2018–2021 рр. даний показник мав тенденцію до зростання, проте у 2022 р. відбулось скорочення до рівня меншого ніж спостерігалось у 2018 р.

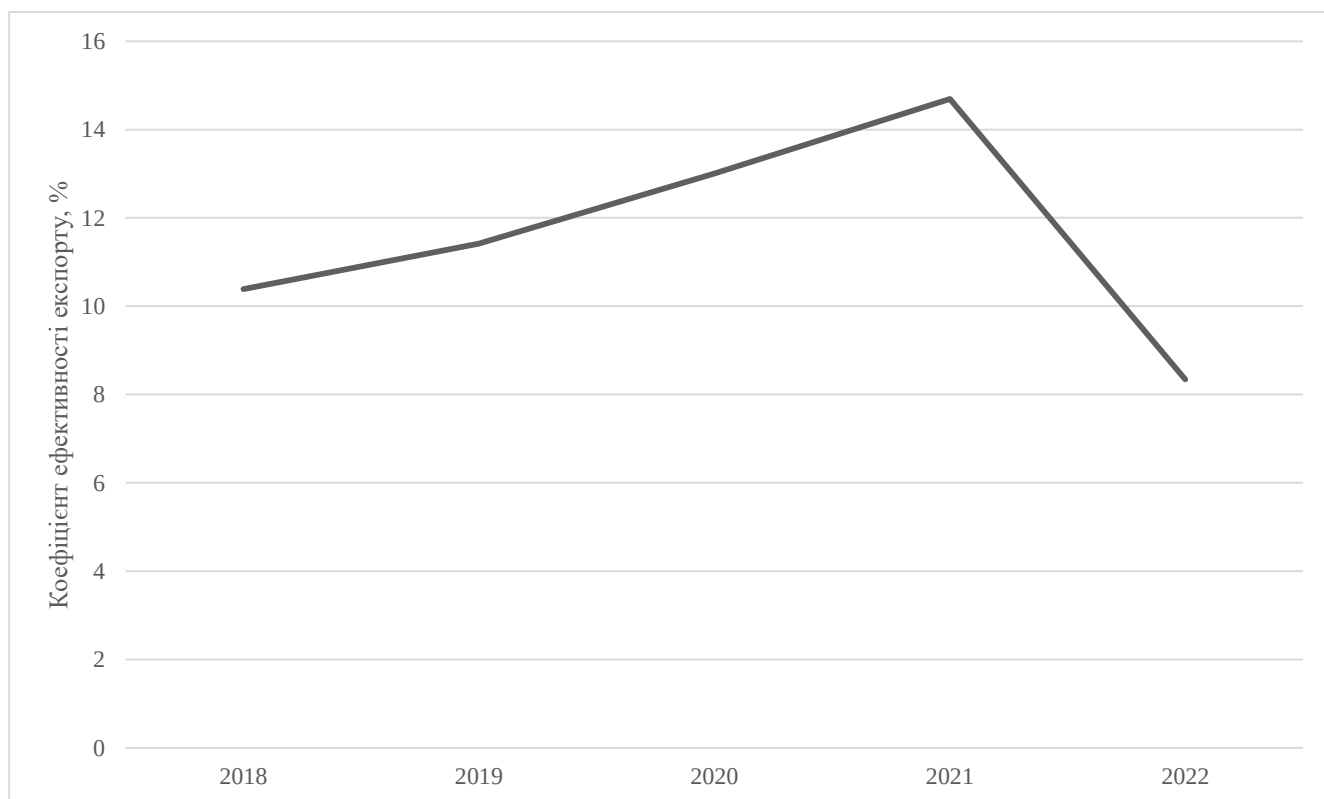


Рис. 2.8. Динаміка коефіцієнту ефективності експорту продукції харчової промисловості України протягом 2018–2022 рр., %

*) Побудовано на основі [24, 27, 28, 29, 30]

Річні темпи приросту до 2022 р. знаходились в межах від 9,9 до 13,9%, а у 2022 р. скорочення склало -43,3%.

Таблиця 2.6

Коефіцієнти ефективності експорту продукції харчової промисловості в Україні та темпи приросту протягом 2018–2022 рр.

Рік	Коефіцієнт ефективності експорту	Темпи приросту (скорочення)
2018	10,389	—
2019	11,415	9,9%
2020	13,005	13,9%
2021	14,695	13,0%
2022	8,339	-43,3%

*) Складено на основі [24, 27, 28, 29, 30]

Динаміка коефіцієнту компаративної переваги України в експорті продукції харчової промисловості (рис.2.9) є досить нестабільною, проте можна виділити декілька трендів:

- по-перше, протягом 2001–2017 рр. спостерігалось поступе зростання із суттєвими коливаннями;
- по-друге, до 2007 р. значення показника були негативними, проте починаючи з 2007 р. і далі, вони стали позитивними;
- по-третє, протягом 2018–2021 рр. показник показував скорочення, опустившись з 0,53 до 0,09 за 5 років;
- у 2022 р. можна спостерігати суттєве зростання показника; враховуючи скорочення як загального експорту, так і експорту продукції харчової промисловості в даному році, такі зміни показника можна пояснити змінами у внутрішньому споживанні, а не реальними перевагами вітчизняних експортерів.

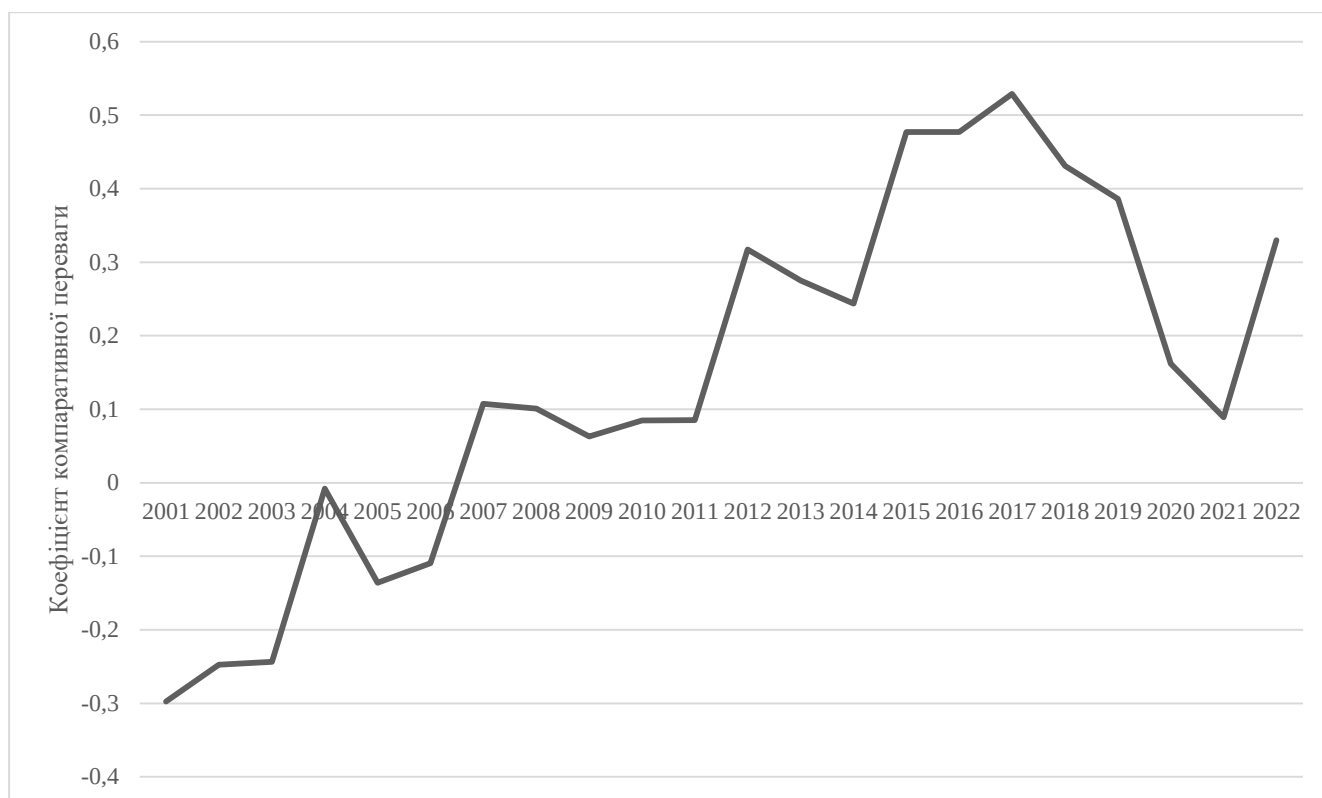


Рис. 2.9. Динаміка коефіцієнту компаративної переваги України в експорті продукції харчової промисловості протягом 2001–2022 рр.

*) Побудовано на основі [24, 27]

Отже, підсумовуючи отримані дані, можна зробити висновок, що війна в Україні мала відчутний негативний вплив на експортний потенціал української харчової промисловості. Даний вплив виражається у погіршенні таких показників як:

- обсяги експорту продукції харчової промисловості;
- експорт продукції харчової промисловості на душу населення;
- відношення українського експорту продукції харчової промисловості до загальносвітового;
- коефіцієнт ефективності експорту продукції харчової промисловості.

При цьому за рядом інших показників динаміка не відображає змін в тренді у 2022 р. До цих показників можна віднести:

- частку продукції харчової промисловості в структурі загального експорту;
- відношення експорту продукції харчової промисловості до ВВП;
- відношення експорту продукції харчової промисловості до обсягів виробництва.

Відсутність суттєвих змін в динаміці цих показників пояснюється загальною рецесією української економіки під час війни, тобто при скороченні виробництва продукції харчової промисловості, ВВП загалом, експорту як продукції харчової промисловості так і загального, пропорції не зазнали суттєвих змін.

2.2. Діагностування стримуючих факторів розвитку експортного потенціалу харчової промисловості в Україні

До початку повномасштабної війни українська харчова промисловість мала велику промислово-виробничу базу та була однією з провідних галузей за обсягом накопичення прямих іноземних інвестицій (поряд із металургією а також виробництвом пластмаси та гуми). Окрім цього, дана галузь мала значний вплив на розвиток інших галузей економіки, обсяг бюджетних надходжень та економіку країни в цілому. Проте разом з тим існувала низка проблем в національній

практиці, що стримували розвиток галузі та можуть стати на заваді повоєнного відновлення.

Зокрема до таких проблем можна віднести:

- низьку якість управління харчовою промисловістю, що проявляється зокрема в ігноруванні впровадження інновацій в управлінські процеси, відсутності стандартизації діяльності підприємств;
- недостатній рівень фінансування (незважаючи на залучення прямих іноземних інвестицій);
- зношення основних фондів та зниження ступеня матеріального забезпечення галузі, недостатнє забезпечення підприємств сучасним виробничим обладнанням;
- недостатній рівень інноваційного розвитку підприємств;
- недостатній рівень законодавчого регулювання;
- труднощі із виходом на європейський ринок через високі вимоги ЄС щодо якості харчових продуктів;
- низький рівень платоспроможності внутрішнього попиту на продукти харчової промисловості;
- вплив неконтрольованих та непередбачуваних факторів на результати виробництва;
- недосконалість економічних регуляторів [36].

Європейські ринки є найбільш привабливими для вітчизняних підприємств в основному за рахунок їх географічної близькості. Проте вихід на них ускладнюється тим, що вони характеризуються високою насиченістю та рівнем конкуренції.

Серед основних проблем, з якими часто стикаються вітчизняні підприємства під час формування експортного потенціалу на європейських ринках можна виділити наступні:

- здійснення маркетингових досліджень нових ринків збуту;
- ціноутворення та формування системи просування продукції на нових ринках;

- планування обсягів виробництва та збуту;
- побудова системи логістики та мережі збуту.

При цьому практика показує, що в багатьох випадках нездатність вітчизняних підприємств подолати бар'єри входу на європейські ринки пояснюється не якістю товарів, а невмінням належним чином адаптуватись до вимог цих ринків, головним чином стандартів ЄС [37].

Іншою традиційною особливістю українського експорту продукції харчової промисловості є значна частка залишків і відходів харчової промисловості, що є провідною статтею та складає майже половину загального експорту продукції харчової промисловості (рис. 2.10).

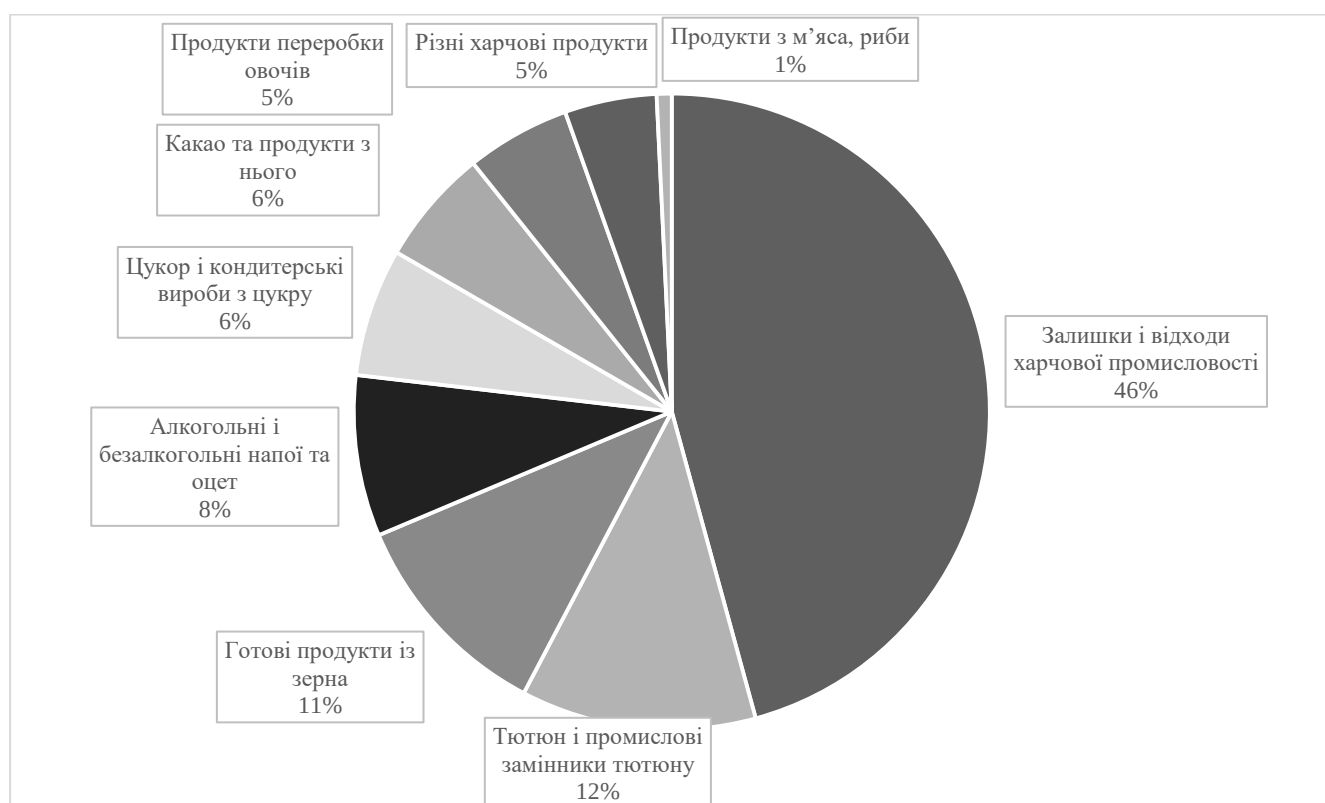


Рис. 2.10. Структура українського експорту продукції харчової промисловості у 2021 р.

**) Побудовано на основі [24]*

При цьому в структурі загальносвітового експорту продукції харчової промисловості (рис. 2.11) частка залишків та відходів складає 14,1%, що є більш ніж у три рази менше ніж в Україні.

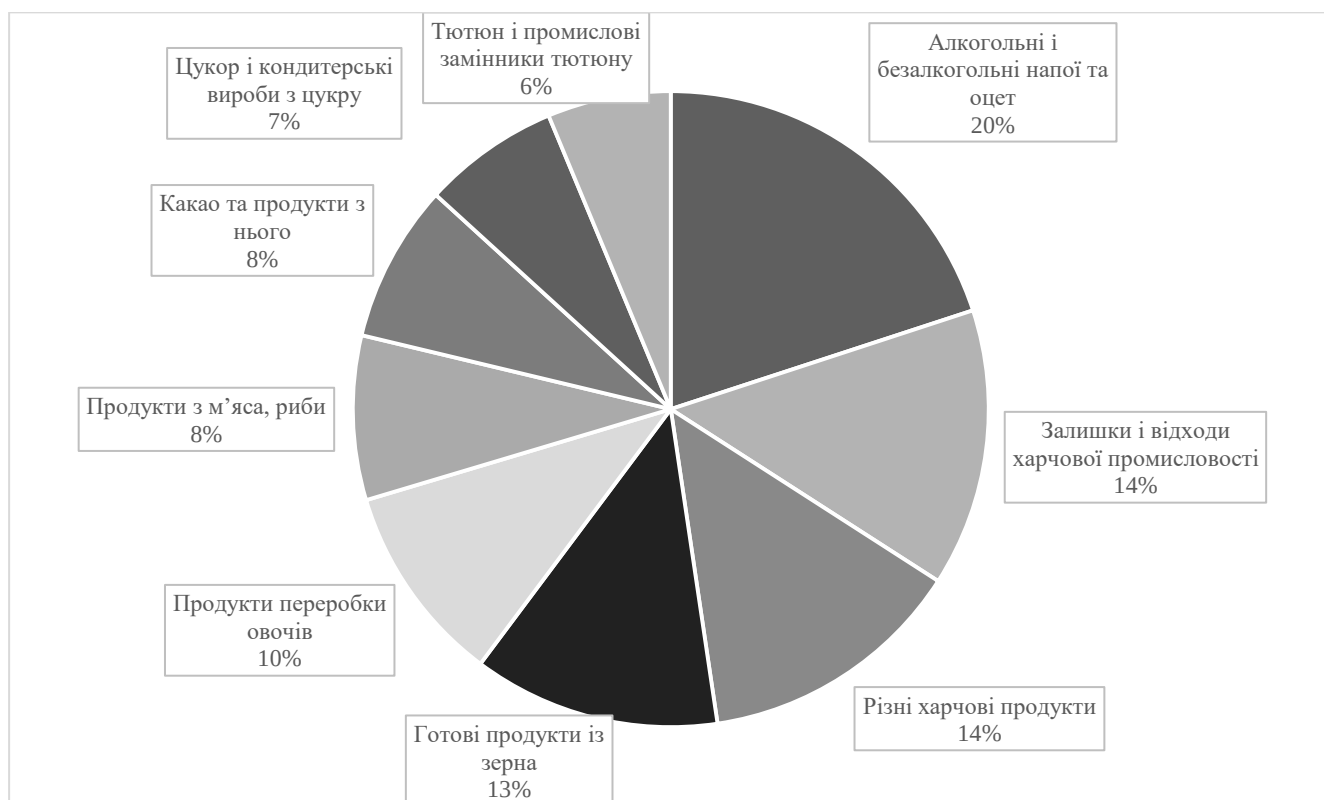


Рис. 2.11. Структура світового експорту продукції харчової промисловості у 2021 р.

**) Побудовано на основі [29]*

Для визначення типового рівня частки залишків і відходів харчової промисловості в загальній структурі експорту продукції харчової промисловості було порівняно значення показника в Україні та ряді сусідніх країн, ЄС та світу загалом (рис. 2.12). Як бачимо для інших країн частка складає від 6,5 до 24,3%, а найбільш типовими є значення від 13,9 до 15,5%, при цьому найбільша частка (окрім України) спостерігається в Угорщині (24,3%) та Болгарії (22,9%), а найменша — в Словаччині (6,5%) та Туреччині (7,3%). Виходячи з цього, можна визначити, що частка залишків і відходів в експорті продукції харчової промисловості в Україні дійсно є зависокою, оскільки вона майже вдвічі перевищує значення наступної країни після України та втричі перевищує типові значення, характерні для більшості країн.

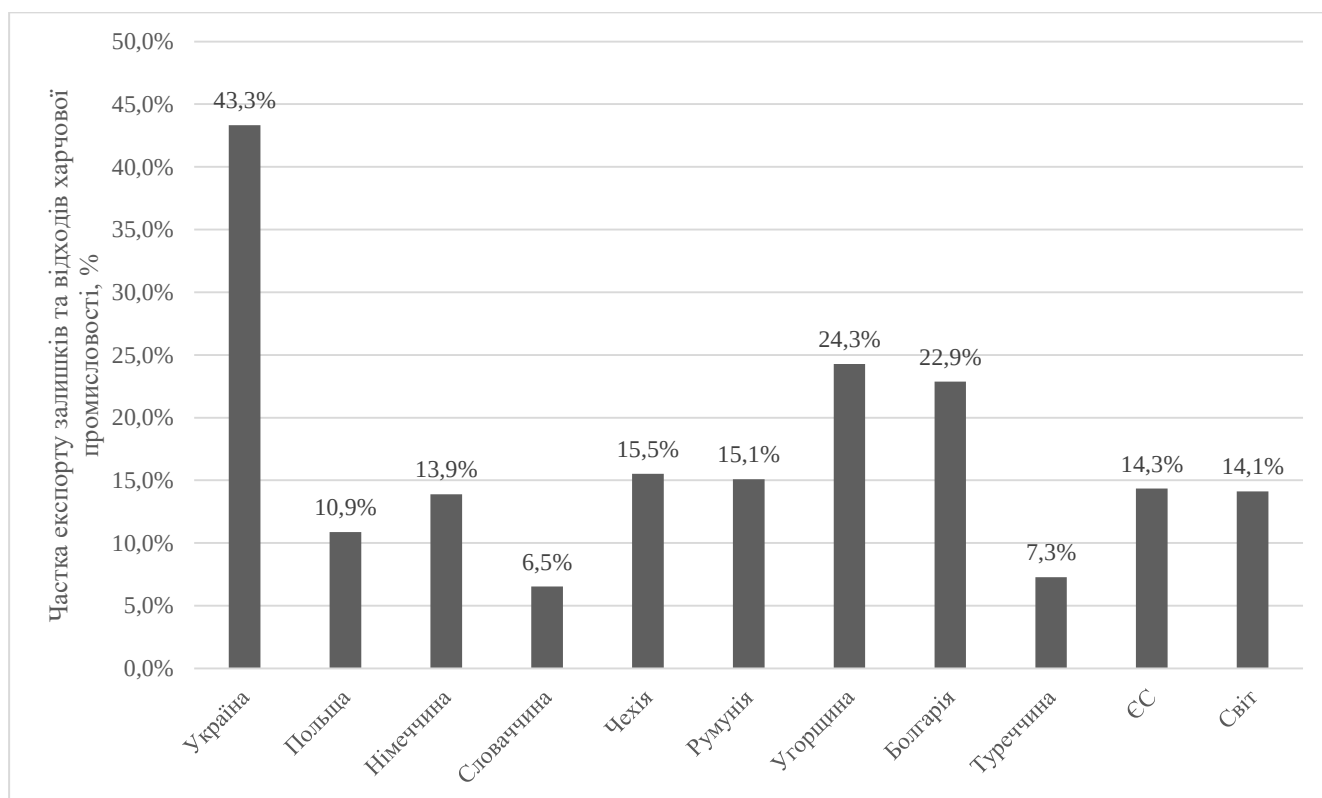


Рис. 2.12. Порівняння частки експорту залишків і відходів харчової промисловості в загальній структурі експорту продукції харчової промисловості України та інших країн у 2021 р.

**) Побудовано на основі [24, 29]*

Словаччину можна розглядати як приклад країни зі «здоровою» структурою експорту продукції харчової промисловості з низькою часткою залишків та відходів. Так, в структурі словацького експорту продукції харчової промисловості (рис. 2.13) основними категоріями є різні харчові продукти (27%), алкогольні і безалкогольні напої та оцет (16%) а також какао та продукти з нього (15%), тоді як залишки та відходи харчової промисловості займають лише сьоме місце, входячи до трійки категорій з найменшою часткою в структурі експорту продукції харчової промисловості, та складають лише 6%.

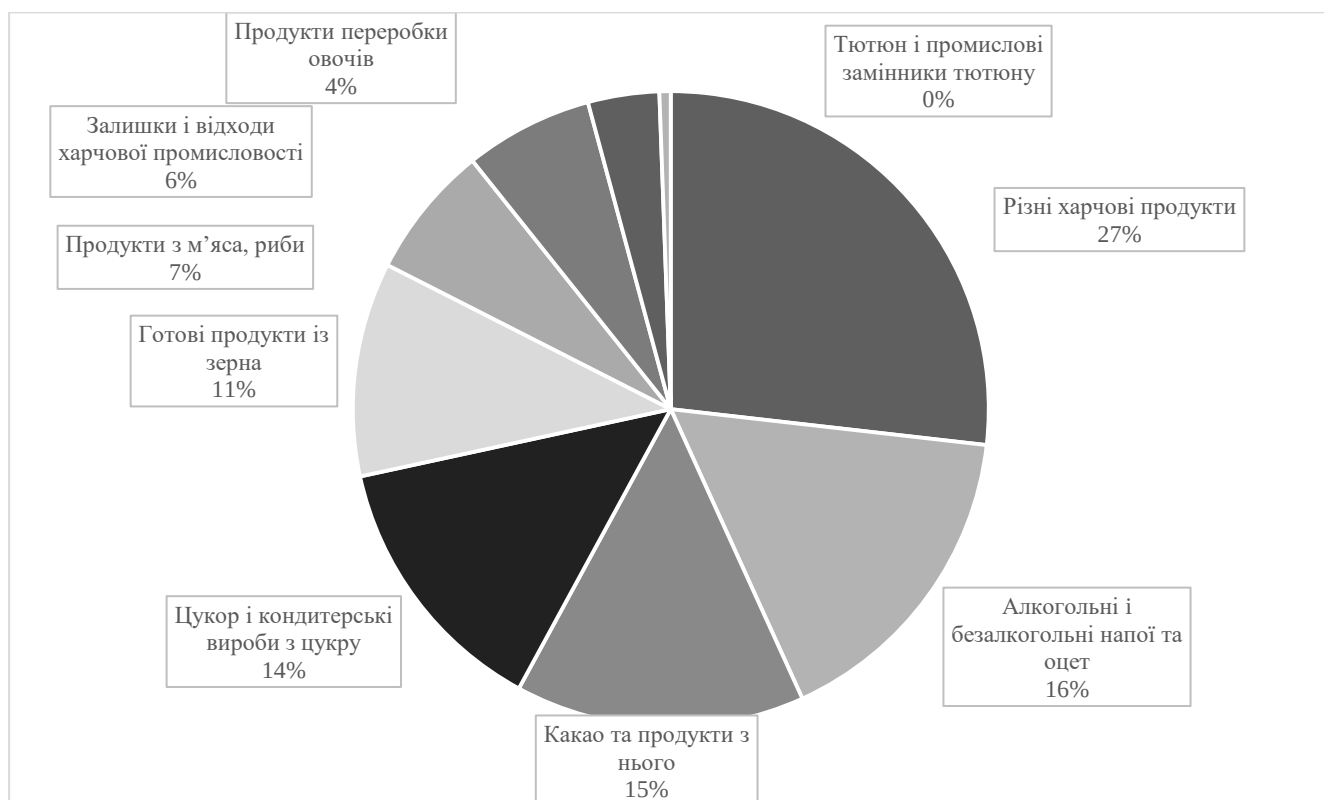


Рис. 2.13. Структура словацького експорту продукції харчової промисловості у 2021 р.

*) Побудовано на основі [29]

Також можна визначити відносно меншу частку експорту продукції харчової промисловості порівняно з експортом сільськогосподарської продукції. Відношення експорту продукції харчової промисловості до експорту сільськогосподарської продукції дозволяє оцінити рівень переробки продовольчої продукції в структурі експорту країни. Так, якщо співставляти обсяги експорту продукції харчової промисловості та сільського господарства (табл. 2.7) можна визначити, що на кожен долар вітчизняного експорту сільськогосподарської продукції у 2021 р. припадало лише 0,104 долара, що є найменшим значенням серед всіх країн, які були розглянуті, тоді як в світі загалом припадає 0,585 дол, в середньому в ЄС — 0,656. Найбільше значення серед розглянутих країн спостерігається в Чехії (1,468), а найменше після України — в Болгарії (0,435).

Таблиця 2.7

Порівняння обсягів експорту продукції харчової промисловості та сільськогосподарської продукції у 2021 в світі загалом, Польщі та Україні

Країна	Експорт продукції харчової промисловості, млрд дол	Експорт Сільськогосподарської продукції, млрд дол	Відношення експорту продукції харчової промисловості до експорту сільськогосподарської продукції
Україна	2,496887	23,92046	0,104383
Польща	22,59909	20,74704	1,089268
Німеччина	49,78325	95,82401	0,519528
Словаччина	1,982969	2,211832	0,896528
Чехія	6,598236	4,493683	1,468336
Румунія	3,203246	7,33122	0,436932
Угорщина	5,533421	5,916702	0,93522
Болгарія	2,112574	4,853214	0,435294
Туреччина	9,639736	14,46183	0,666564
ЄС	247,025	376,4573	0,656183
Світ	704,7298	1203,838	0,585403

*) Складено на основі [24, 29]

Таким чином, Україна, маючи добре розвинене сільське господарство та відповідно сировинну базу для харчової промисловості, має високий показник експорту сільськогосподарської продукції, при цьому відносно низьке значення експорту продукції харчової промисловості порівняно з іншими країнами.

Диспропорційно велика частка залишків та відходів в структурі експорту продукції харчової промисловості та диспропорційна перевага експорту є наслідком загальної характеристики вітчизняної економіки, що полягає у пріоритезації та високій частці експорту товарів з низьким рівнем переробки та доданої вартості [37]. В результаті це призводить до неповноцінного використання потенціалу експорту продукції харчової промисловості.

Окрім вже зазначених факторів, що стримували розвиток експортного потенціалу до війни, початок повномасштабного вторгнення став причиною загальної економічної рецесії та утворив нові стримуючі фактори розвитку експортного потенціалу, у тому числі:

- порушення логістики ланцюгів постачання;

- зменшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, що є основною сировинною базою для харчової промисловості;
- зростання цін на сировину;
- збільшення виробничих витрат;
- ускладнення експорту через блокування країною-агресором морських портів — там де до війни для експорту використовувався морський транспорт виробникам доводиться шукати нові шляхи експорту, що призводить до зростання цін на доставку та збільшення фінансових витрат;
- руйнування інфраструктури та матеріальних активів;
- перебої в електропостачанні, спричинені регулярними та масштабними обстрілами енергетичної інфраструктури в зимовий період (зокрема кінець 2022 р. – початок 2023 р.), що призводить до простоїв бізнесу, додаткового ускладнення логістики, виснаження ресурсів підприємств, зниження їхньої платоспроможності та посилення кредитних ризиків;
- закриття підприємств; [38, 39, 40].

2.3. Аналіз впливу фінансово-кредитного інструментарію на розвиток експортного потенціалу в кризових ситуаціях

Для оцінки впливу фінансово-кредитного інструментарію на експортний потенціал у кризових ситуаціях, доцільно розглянути досвід використання фінансово-кредитних інструментів для економічного стимулювання в кризові періоди. Нещодавним глобальним прикладом є криза COVID-19.

На рис. 2.14 наведено частки витрат країн від ВВП на фінансово-кредитне стимулювання економічного розвитку, спрямоване на подолання кризи COVID-19, що включає:

- фінансування власного капіталу;
- купівлю активів;
- надання позик;
- реструктуризацію боргів;

- надання кредитних гарантій.

З даних рис. 2.14 можна виділити, що більшість розвинених країн Європи витратили значну частку ВВП на інструменти фінансово-кредитного стимулювання. Окрім цього до країн з досить високим рівнем витрат можна віднести такі розвинені країни як Японію та Південну Корею. З іншого боку, існує ряд країн, що витратили досить незначну частку ВВП на фінансове стимулювання. Він включає як розвинені країни, так і країни що розвиваються, зокрема Аргентину, Австралію, Китай, Індонезію, Мексику, росію, США, та Албанію.

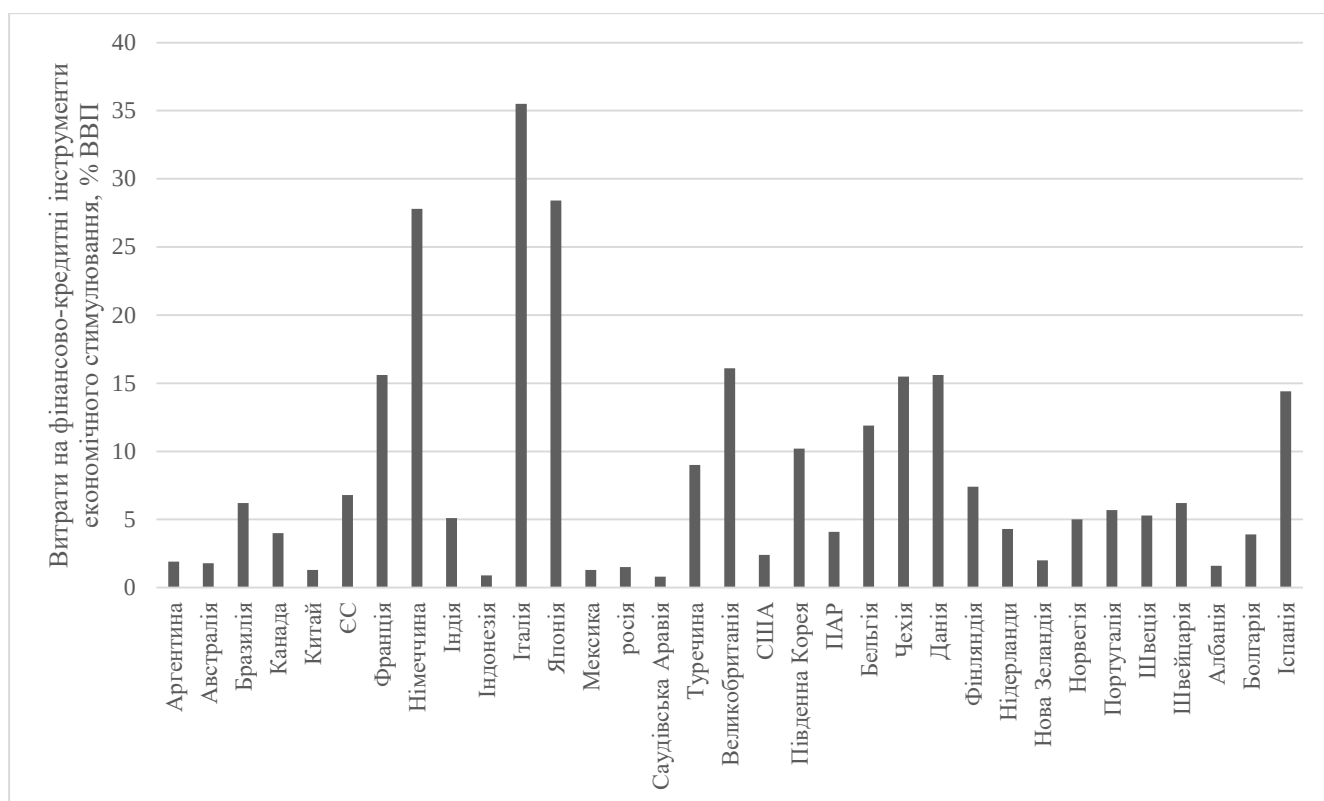


Рис. 2.14. Витрати країн на фінансово-кредитні інструменти економічного стимулювання, спрямовані на подолання кризи COVID-19 протягом 2020 р., % ВВП

*) Побудовано на основі [31]

Для дослідження впливу застосування фінансових інструментів на експортний потенціал було досліджено залежність темпів приросту (скорочення) показників вимірювання експортного потенціалу (фактичний обсяг експорту та

коефіцієнт ефективності експорту) від частки витрат на фінансові інструменти економічного стимулювання до ВВП.

На основі даних табл. 2.8, а також рис. 2.15 та 2.16, можна визначити наявність низької позитивної кореляції між витратами країн на фінансові інструменти економічного стимулювання та змінами в експортному потенціалі у 2020 р.

Таблиця 2.8

Коефіцієнти кореляції темпів приросту (скорочення) показників вимірювання експортного потенціалу від обсягів витрат на фінансові інструменти економічного стимулювання (% ВВП) у 2020 р.

Показник	Коефіцієнт кореляції
Обсяги експорту	0,178471
Коефіцієнт ефективності експорту	0,248276

*) Складено на основі [27, 31]

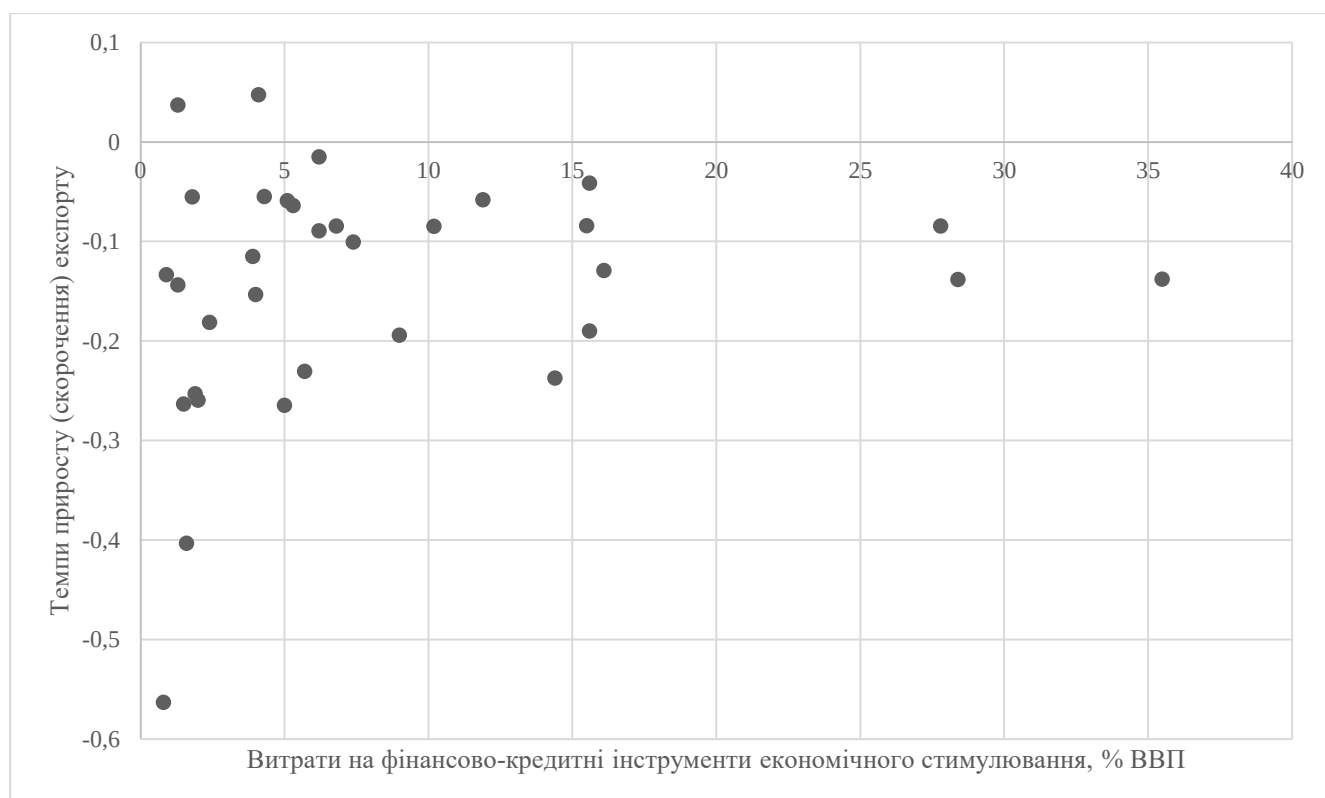


Рис. 2.15. Залежність темпів приросту (скорочення) обсягів експорту країн залежно від їх витрат на фінансово-кредитні інструменти економічного стимулювання (% ВВП) у 2020 р.

*) Побудовано на основі [27, 31]

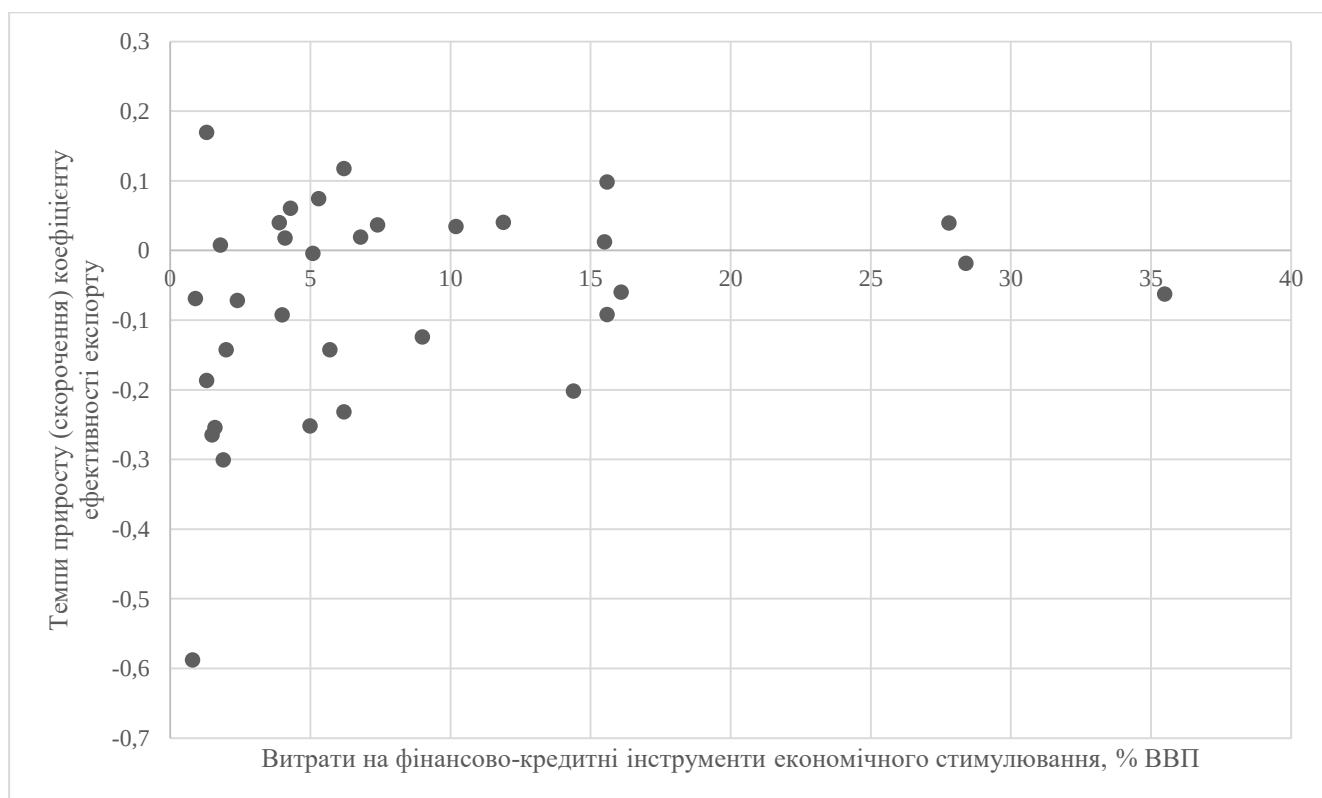


Рис. 2.16. Залежність темпів приросту (скорочення) коефіцієнту ефективності експорту країн залежно від їх витрат на фінансово-кредитні інструменти економічного стимулювання (% ВВП) у 2020 р.

*) Побудовано на основі [27, 31]

Для аналізу досвіду використання фінансових інструментів для стимулювання експортного потенціалу було досліджено використання даних інструментів в країнах, що витратили найбільшу частку ВВП на фінансові інструменти економічного стимулювання, а саме в Німеччині, Італії та Японії.

Так, в Німеччині державний банк розвитку Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) запустив різноманітні кредитні програми для малих, середніх та великих підприємств та самозайнятих осіб з гарантіями відповідальності до 100%. У програмі швидкого кредитування для самозайнятих людей та малого та середнього бізнесу KfW бере на себе повну відповідальність за кредитами до 25% від обороту 2019 року та певних лімітів (залежно від розміру підприємства), що полегшує кредитні договори з банком фірми.

Гарантії та щедрі кредити для виробників допомагають стабілізувати очікування та подолати обмеження ліквідності. Вони перекладають ризик з

кредитора на державний бюджет, що виправдано в разі пандемії, щоб зберегти кредитну діяльність і, таким чином, реальну економіку на плаву. Компанії, які успішно впораються з пандемією, повинні будуть повернути ці позики, і, отже, лише непогашені позики збільшуватимуть державний борг, тоді як погашені позики збільшуватимуть приватний борг. Загалом через KfW було виділено 52 мільярди євро.

Окрім цього було здійснено трансфери виробникам, що включає в себе безліч заходів для підтримки компаній будь-якого розміру та самозайнятих людей, а також «пакет на майбутнє» обсягом 50 мільярдів євро, зосереджений на заходах із сприяння інноваціям, головним чином у сферах запобігання зміні клімату, цифровізація та мобільність, особливо штучний інтелект, воднева економіка та квантові технології.

Загальні трансфери включають фонд економічної стабілізації для придбання капіталу акцій великих компаній (до 100 мільярдів євро), до 400 мільярдів євро гарантій і 100 мільярдів євро рекапіталізації кредитних програм державного KfW.

Інші схеми підтримки спрямовані на фірми, самозайнятих осіб, асоціації та установи, які постраждали від тимчасового закриття. Вони можуть отримати до 75% свого обороту за листопад та грудень 2019 року і гранти на покриття постійних витрат до 100%, залежно від втрати обороту.

Вливання власного капіталу шляхом державних інвестицій у приватні компанії може запобігти банкрутству фірм, які були б прибутковими за нормальних обставин (та їхніх постачальників). Це захід переважно для великих компаній, оскільки вимагає значних адміністративних зусиль. За принципом, такі інвестиції слід як правило продаються після кризи, оскільки збільшення частки державної власності в приватних компаніях є небажаним з багатьох відомих причин. Це означає, що частина витрат може бути відшкодована пізніше, а приватні власники зазнають знецінення своєї частки в компанії.

Було впроваджено також і зміни в податковій політиці. Тимчасово знижено податок на додану вартість (ПДВ) на період з 1 липня по 31 грудня 2020 року з

19% до 16% і з 7% до 5% за зниженою ставкою. Знижена ставка поширюється на більшість продуктів харчування та сільськогосподарської продукції (за винятком продуктів харчування класу люкс), деякі напої, такі як молоко та мінеральна вода, корми, книги та газети та деякі інші товари.

Намір полягав у стимулюванні споживання. Під час криз попит, особливо на споживчі товари тривалого користування, як правило, зменшується, оскільки зростає невизначеність. Криза COVID-19 не є винятком. Захід також мав на меті підвищити купівельну спроможність і, таким чином, протидіяти скороченню доходів через пандемію та стимулювати споживчі витрати.

Інші податкові заходи — дострокове відшкодування податку, зменшення податкових авансових платежів, відтермінування податкових платежів, призупинення податкових заходів — в основному відстрочують податкові платежі і тим самим створюють ліквідність. Вони не знижують податкове навантаження як таке, але дають перепочинок компаніям під час кризи [32].

Італія є однією з країн, що найбільше постраждали від пандемії COVID-19. Для уникнення економічного колапсу уряд видав ряд указів, зокрема «Cura Italia», який виділяє загалом 563 мільярди євро на допомогу підприємствам, пропонуючи кредитні гарантії та певні цільові податкові пільги. Наприклад, надано 100 мільярдів євро як кредит для малих і середніх підприємств, а також для вливання ліквідності в банківську систему. Крім того, указ виділяє 200 мільярдів євро на підтримку експортних підприємств, розташованих в Італії, щоб забезпечити доступ до ліквідності. Держава та Експортно-кредитне агентство покривають відповідно 10% і 90% гарантії підтримки фінансових зобов'язань підприємств [33]. Окрім цього, «Cura Italia» також передбачає перенесення термінів сплати податків та соціальних виплат для всіх малих підприємств та самозайнятих [34].

Відповідно до програми «Перезапуск» уряд виділив додаткові 155 млрд євро для запуску другої фази підтримки італійської економіки, спрямованої на її відновлення. Ці заходи спрямовувались на підсилення певних секторів: охорони здоров'я та безпеки, підтримки бізнесу, праці, оподаткування та туризму. Особлива

увага була приділена малим підприємствам, надаючи їм ліквідність для прискорення відновлення економіки [34].

Італія також отримала найбільший обсяг виплат за NGEU (європейський економічний пакет для підтримки відновлення країн-членів ЄС від пандемії COVID-19) — 127 млрд євро позик та 82 млрд євро грантів. Національний план відновлення та стійкості Італії (план розподілу коштів, отриманих за NGEU) поділено на шість структурних сфер втручання:

- цифровізація, інновації, конкурентоспроможність та культура;
- зелена революція та екологічний перехід;
- інфраструктура сталої мобільності;
- освіта та дослідження;
- інклюзія та згуртованість;
- охорона здоров'я [34].

Загальна сума кредитних гарантій оголошених у 2020 р. оцінюється у приблизно 579 млрд євро, спрямованих на розблокування понад 750 млрд євро ліквідності для бізнесу та домогосподарств [31].

Для реагування на наслідки пандемії COVID-19 уряд Японії вжив наступних заходів:

- виділено 4,1 мільярда доларів США на підтримку японських МСП, включаючи надання безвідсоткових кредитів, кредитні гарантії для МСП, які постраждали від пандемії, субсидії для переходу бізнесу на онлайн-режим;
- 28 березня 2020 року було оголошено про розробку пакету масштабних заходів для підтримки економіки країни під час пандемії COVID-19 на загальну суму понад 528 млрд доларів США, який включав фіскальні та монетарні антикризові заходи, включаючи податкові канікули для компаній, безвідсоткові позики для МСП, виплати постраждалим домогосподарствам і компаніям;
- запроваджено спеціальні умови кредитування МСП: перші 3 роки знижено відсоткову ставку на 0,9% (для тих, у кого продажі впали більше ніж на 5%), а також спеціальну систему субсидованих відсотків. виплати тим компаніям,

які скористалися спеціальним кредитуванням (фізична особа-підприємець — без особливих умов, малий бізнес — падіння продажів більше ніж на 15%, середній бізнес — падіння продажів більше ніж на 20%). Встановлено відстрочку до 5 років;

- дотується діяльність компаній, які беруть участь у боротьбі з пандемією (наприклад, виробництво медичних масок);
- запроваджено спрощену процедуру переоформлення ліцензій на імпорту/експорт та сертифікати тарифних квот, якщо їх дію було припинено через затримки чи інші збої внаслідок пандемії коронавірусу;
- у відповідь на пандемію коронавірусу Банк Японії подвоїв програму викупу біржових фондів (ETF) на суму до 112 мільярдів доларів США та оголосив про намір скоригувати програму викупу корпоративних облігацій, збільшивши суму облігацій на дол. 18,5 млрд до кінця вересня. Також банк оголосив про впровадження нової схеми безвідсоткового кредитування юридичних осіб;
- передбачено виплату громадянам, які не можуть працювати, оскільки залишаються вдома з дітьми;
- організовано консультаційну службу для підтримки МСП. З лютого 2020 року офіси бюджетної організації надають консультаційну допомогу МСП;
- для малих і середніх підприємств, які були змушені відправити частину своїх працівників у відпустку або на навчання, держава покриє витрати на вимушену відпустку в розмірі 4/5 протягом 100 днів [35].

Отже, розглядаючи сукупність інструментів економічного стимулювання, застосованих в Німеччині, Італії та Японії для подолання кризи COVID-19, можна виділити наступні спільні риси:

- активне використання кредитних гарантій для бізнесу;
- надання державних позик підприємствам на спеціальних умовах (у тому числі безвідсоткові позики);
- підтримка МСП;
- виділення цільових/пріоритетних галузей/секторів/сфер діяльності.

- використання фіскальних заходів, зокрема зниження податкового навантаження, запровадження податкових канікул тощо.

Окрім цього можна виділити риси, характерні лише для деяких країн, зокрема:

- державні інвестиції у власний капітал підприємств;
- посилення цифровізації;
- активна роль банків;
- активна роль держави у забезпеченні ліквідності підприємств.

Висновки до розділу 2

На основі проведеного дослідження динаміки показників оцінювання експортного потенціалу харчової промисловості України можна визначити, що на фоні російського вторгнення харчова промисловість як і більшість інших галузей вітчизняної економіки зазнала скорочення експортного потенціалу, що полягає у негативних змінах основних показників, що було розглянуто у 2022 р. Визначено, що для харчової промисловості притаманне помірне зменшення обсягів експорту порівняно з іншими галузями, при цьому за рядом показників, що були досліджені, спостерігається збереження довоєнного тренду у 2022 р. Таким чином, експортний потенціал харчової промисловості України натуральним чином зазнав негативного впливу під час війни, проте галузь активно здійснювати експорту діяльність, а за деякими окремими видами продукції спостерігається зростання обсягів експорту. Загалом Україна змогла зберегти значну частину експортного потенціалу харчової промисловості в умовах воєнного стану.

Українська харчова промисловість до початку повномасштабної війни була однією з провідних галузей з великою виробничою базою, проте розвиток її експортного потенціалу стримувався рядом факторів, зокрема низькою якістю управління, недостатнім фінансуванням, зношенням основних фондів, низьким рівнем інновацій, труднощами з виходом на європейський ринок та непередбачуваністю виробничих факторів. Війна спричинила додаткові

ускладнення, включаючи загальну економічну рецесію, порушення логістики та зростання цін, що вимагає адаптації та відновлення для подальшого успішного розвитку галузі.

Для аналізу впливу фінансово-кредитних інструментів на розвиток експортного потенціалу в кризових ситуаціях було дослідження використання фінансово-кредитного інструментарію під час кризи COVID-19. Встановлено наявність слабкої позитивної кореляції між впровадженими фінансово-кредитними заходами та змінами в експортному потенціалі країн. Визначено, що основними фінансово-кредитними інструментами, що використовувались країнами для подолання негативних наслідків кризи є зокрема фінансування власного капіталу, купівлю активів, надання позик, реструктуризація боргів та кредитні гарантії.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗА РАХУНОК ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ

3.1. Формування прогностної моделі експортного потенціалу харчової промисловості в Україні

Для формування прогностної моделі розвитку експортного потенціалу харчової промисловості України було використано кореляційно-регресійний підхід. Так, на основі наявних даних 2001–2022 рр. було визначено, що залежність експорту продукції харчової промисловості від ВВП в Україні (рис. 3.1) може бути описана рівнянням:

$$y = 0,001x^3 - 0,4263x^2 + 72,961x - 1903,3 \quad (3.1)$$

з коефіцієнтом детермінації $R^2 = 0,7836$, де експорт продукції харчової промисловості вимірюється в млн дол, а ВВП — в млрд дол.

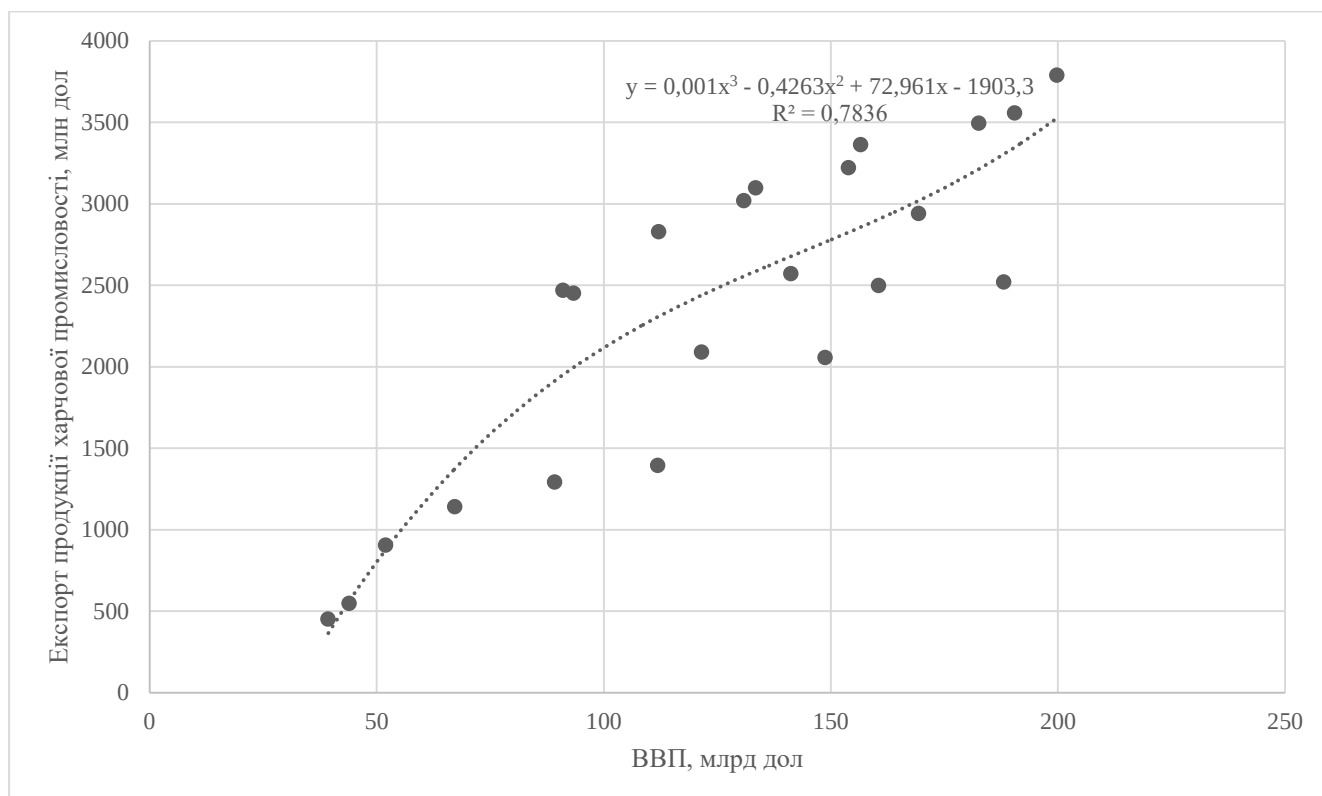


Рис. 3.1. Залежність експорту продукції харчової промисловості від ВВП України

*) Розроблено автором на основі [24, 27]

Для оцінки похибки отриманої моделі залежності експорту продукції харчової промисловості від ВВП, було порівняно фактичні значення зі значеннями, розрахованими на основі моделі залежності (рис. 3.2) та розраховано стандартне відхилення за наступною формулою:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (E_{i\phi} - E_{ip})^2}{N}} \quad (3.2)$$

де σ — стандартне відхилення;

$E_{i\phi}$ — фактичні значення експорту продукції харчової промисловості у i -у році;

E_{ip} — розрахункові значення експорту продукції харчової промисловості у i -у році;

N — кількість спостережень.

В результаті було визначено, що стандартне відхилення моделі залежності експорту продукції харчової промисловості України від ВВП становить 456,235 млн дол. Відхилення прогнозних значень було розраховано наступним чином:

$$B = \sqrt{1 - R^2} * \sigma = \sqrt{1 - 0,7836} * 456,235 = 212,235 \text{ (млн дол)} \quad (3.3)$$

Для розрахунку верхніх та нижніх меж прогнозних значень використовувались наступні формули:

$$BM_i = E_{ip} + B \quad (3.4)$$

$$HM_i = E_{ip} - B \quad (3.5)$$

де BM_i , HM_i — верхня та нижня межі прогнозу;

E_{ip} — розрахункові значення прогнозу експорту продукції харчової промисловості у i -у році;

B — відхилення.

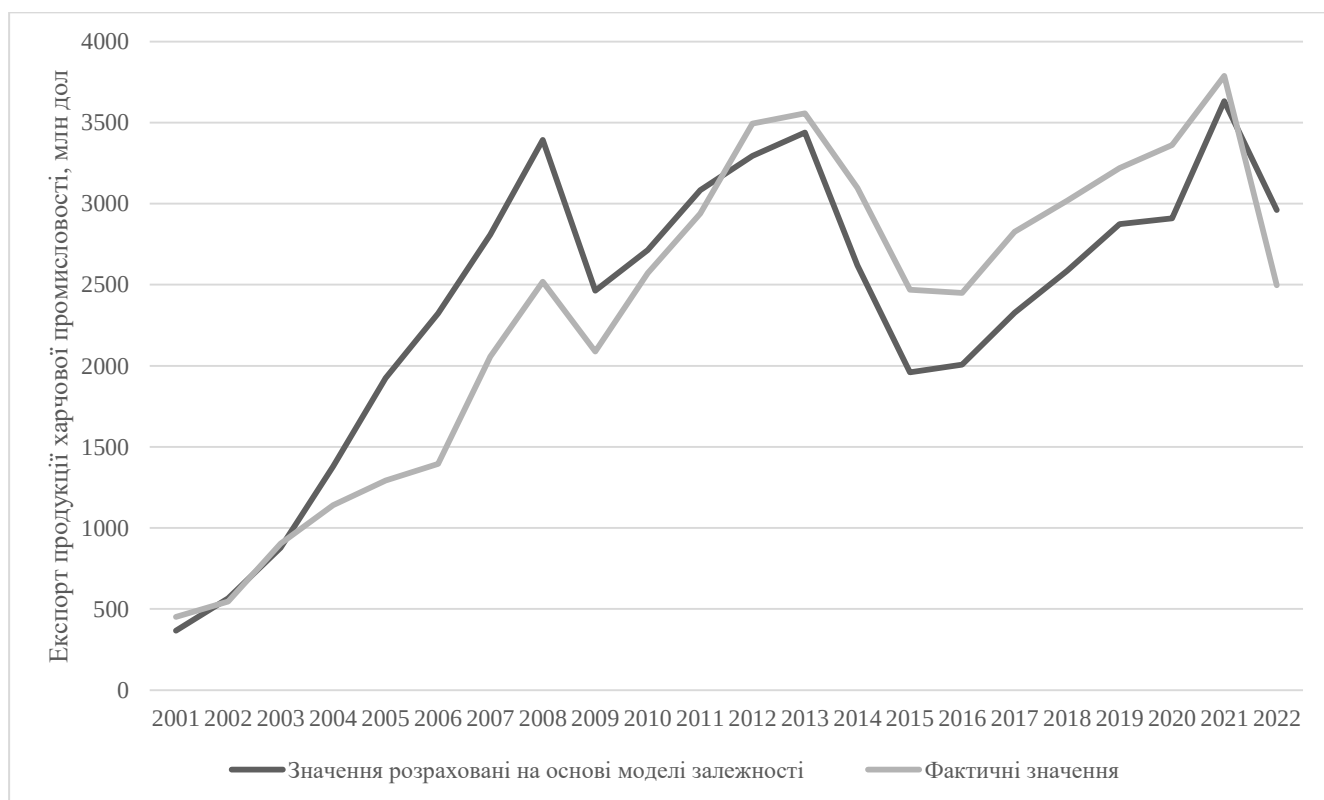


Рис. 3.2. Співставлення фактичних значень вітчизняного експорту продукції харчової промисловості та значень розрахованих на основі моделі залежності від ВВП протягом 2001–2022 рр., млн дол

*) Розроблено автором на основі [24, 27]

В якості вихідних даних щодо темпів зростання (скорочення) ВВП в Україні (табл. 3.1) було використано:

- прогноз НБУ від 3 серпня 2023 р.;
- прогноз Світового Банку від осені 2023 р.;
- прогноз МВФ 31 березня 2023.

Таблиця 3.1

Вихідні дані прогнозу темпів зростання (скорочення) ВВП в Україні, %

Рік	Прогноз НБУ	Прогноз Світового Банку	Прогноз МВФ
2023	2,9	3,5	-3–1
2024	3,5	4	3,2
2025	6,8	6,5	6,5
2026	—	—	5
2027	—	—	4

*) Складено на основі [42, 43, 44]

Враховуючи, що прогноз від МВФ щодо ВВП України у 2023 р. є нечітким та допускає від 3% скорочення до 1% зростання, надалі його було поділено на 2 окремі варіанти: песимістичний, що передбачає 3% скорочення, та оптимістичний, що передбачає 1% зростання.

Розрахунок прогнозних обсягів ВВП України відповідно до різних вихідних прогнозів наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Прогнозні дані щодо ВВП України за різними прогнозами, млн дол

Рік	Прогноз НБУ	Прогноз Світового Банку	Прогноз МВФ (песимістичний)	Прогноз МВФ (оптимістичний)
2023	165157,3	166120,3	155687,7	162107,8
2024	170937,8	172765,1	160669,7	167295,2
2025	182561,6	183994,9	171113,2	178169,4
2026	—	—	179668,8	187077,9
2027	—	—	186855,6	194561

*) Розраховано автором на основі [27, 42, 43, 44]

Прогнозна модель експорту продукції харчової промисловості на основі прогнозу розвитку ВВП від НБУ (рис. 3.3, табл. 3.3) показує зростання обсягів експорту у наступних роках. Так, за даними прогнозом можна очкувати 2811,3 до 3225,8 млн дол експорту у 2023 р., від 2894,6 до 3319,1 млн дол у 2024 р. та від 3080,8 до 3505,3 млн дол у 2025 р.



Рис. 3.3. Прогноз українського експорту продукції харчової промисловості протягом 2023–2025 рр., побудований за кореляційно-регресійним підходом на основі прогнозу зростання ВВП України від НБУ, млн дол

*) Розроблено автором на основі [24, 27, 42, 43, 44]

Таблиця 3.3

Верхня та нижня межі прогнозу українського експорту продукції харчової промисловості, побудованого за кореляційно-регресійним підходом на основі прогнозу зростання ВВП України від НБУ, млн дол

Рік	Верхня межа	Нижня межа
2023	3235,805	2811,335
2024	3319,113	2894,643
2025	3505,319	3080,849

*) Розроблено автором на основі [24, 27, 42, 43, 44]

Модель на основі прогнозу Світового Банку (рис. 3.4, табл. 3.4) дає досить схожий прогноз. Так, за цією моделлю можна очікувати наступні обсяги експорту: у 2023 р. від 2824,9 до 3249,3 млн дол, у 2024 р. від 2922,1 до 3346,6, у 2025 р. від 3105,9 до 3530,4 млн дол.

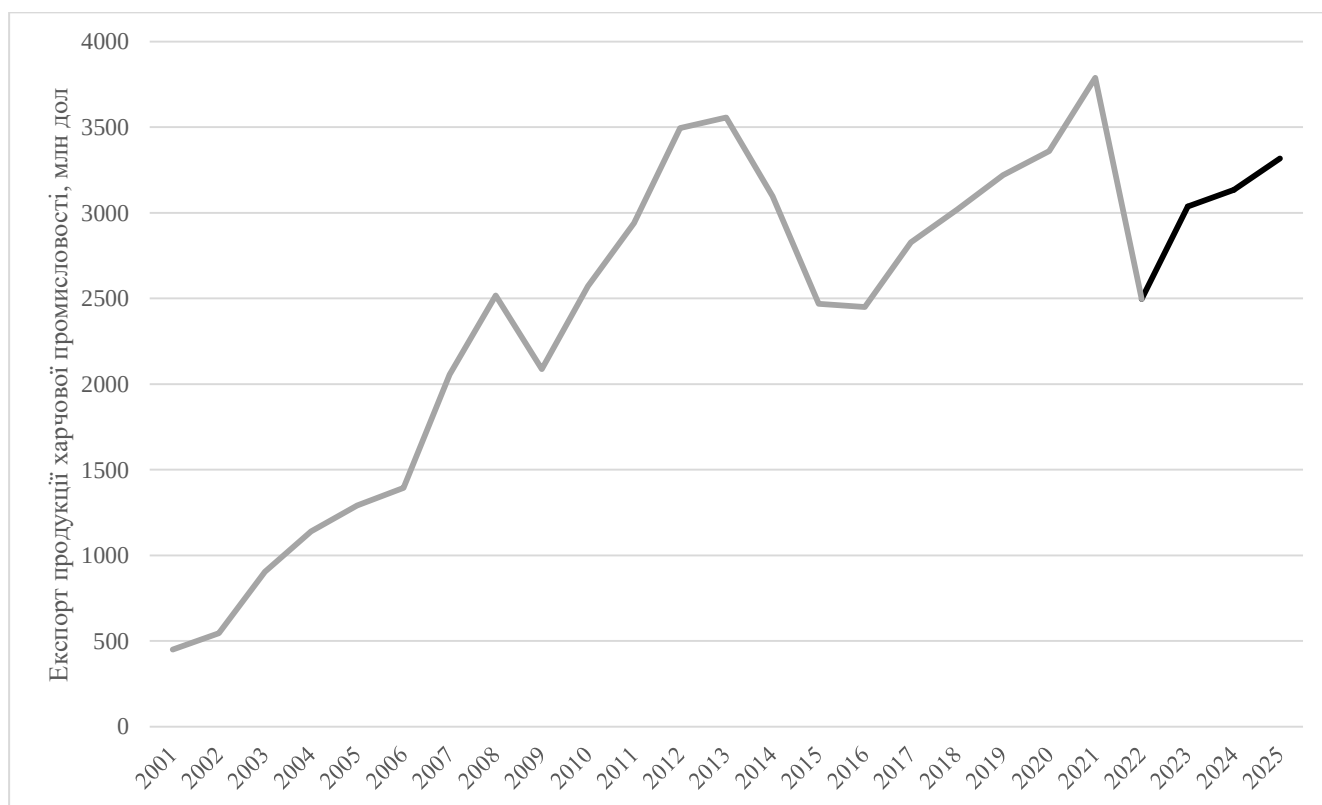


Рис. 3.4. Прогноз українського експорту продукції харчової промисловості протягом 2023–2025 рр., побудований за кореляційно-регресійним підходом на основі прогнозу зростання ВВП України від Світового Банку, млн дол

*) Розроблено автором на основі [24, 27, 42, 43, 44]

Таблиця 3.4

Верхня та нижня межі прогнозу українського експорту продукції харчової промисловості, побудованого за кореляційно-регресійним підходом на основі прогнозу зростання ВВП України від Світового Банку, млн дол

Рік	Верхня межа	Нижня межа
2023	3249,332	2824,862
2024	3346,596	2922,126
2025	3530,36	3105,89

*) Розроблено автором на основі [24, 27, 42, 43, 44]

Модель на основі песимістичного прогнозу ВВП від МВФ (рис. 3.5, табл. 3.5) показує найбільш стриманий прогноз експорту продукції харчової промисловості. Так вона показує досягнення обсягів відновлення експорту на рівні 3100–3500 млн дол у 2027 р., тоді як вже розглянуті моделі передбачали такі обсяги вже у 2025 р.

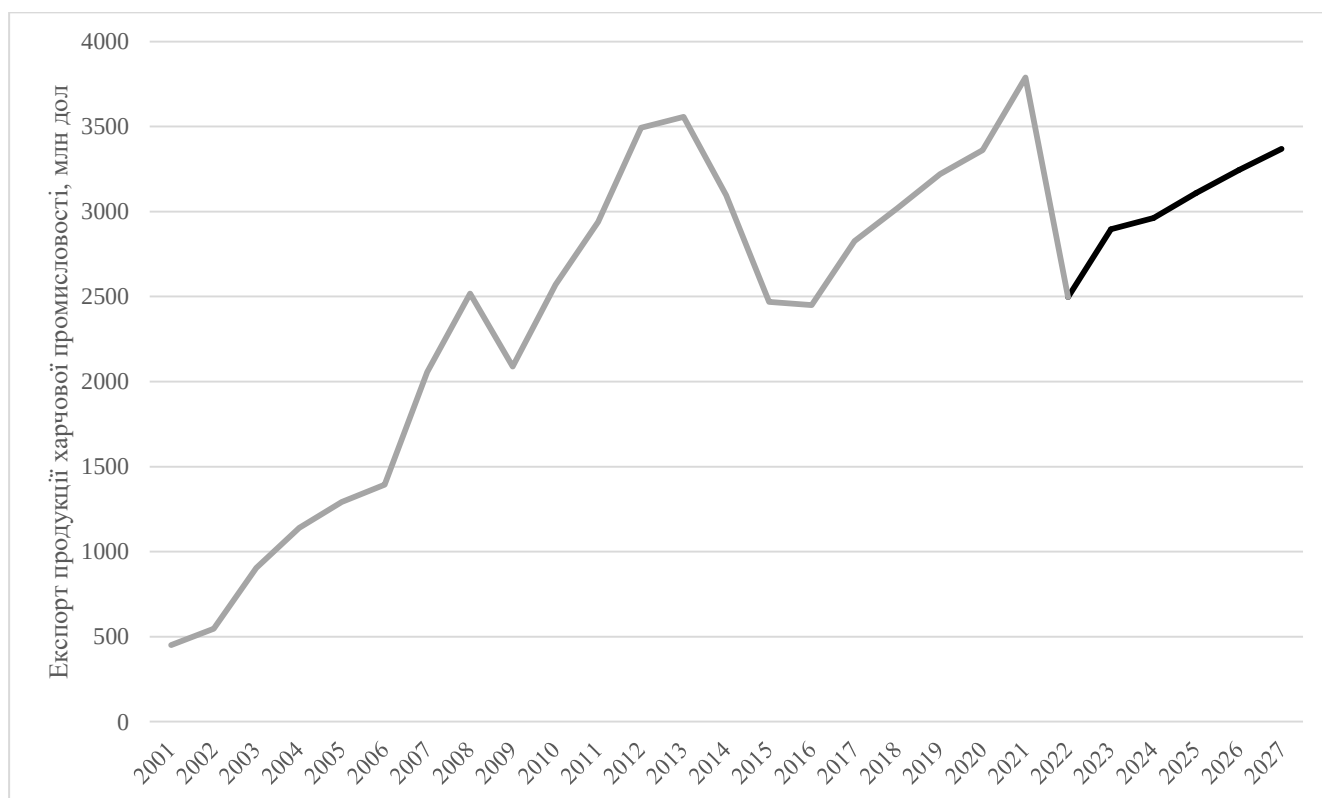


Рис. 3.5. Прогноз українського експорту продукції харчової промисловості протягом 2023–2025 рр., побудований за кореляційно-регресійним підходом на основі песимістичного прогнозу зростання ВВП України від МВФ, млн дол

*) Розроблено автором на основі [24, 27, 42, 43, 44]

Таблиця 3.5

Верхня та нижня межі прогнозу українського експорту продукції харчової промисловості, побудованого за кореляційно-регресійним підходом на основі песимістичного прогнозу зростання ВВП України від МВФ, млн дол

Рік	Верхня межа	Нижня межа
2023	3108,785	2684,315
2024	3174,376	2749,906
2025	3321,725	2897,255
2026	3456,28	3031,809
2027	3581,902	3157,432

*) Розроблено автором на основі [24, 27, 42, 43, 44]

Відповідно до моделі на основі оптимістичного прогнозу від МВФ (рис. 3.6, табл. 3.6) протягом 2023–2025 рр. можна очкувати зростання експорту продукції харчової промисловості, що є вищим за рівень прогнозований моделлю на основі песимістичного прогнозу МВФ, проте нижчим ніж прогнозується моделями на

основі прогнозу НБУ на Світового Банку. Загалом у 2027 р. дана модель прогнозує на 150 млн дол більші обсяги експорту порівняно з моделлю на основі песимістичного прогнозу.

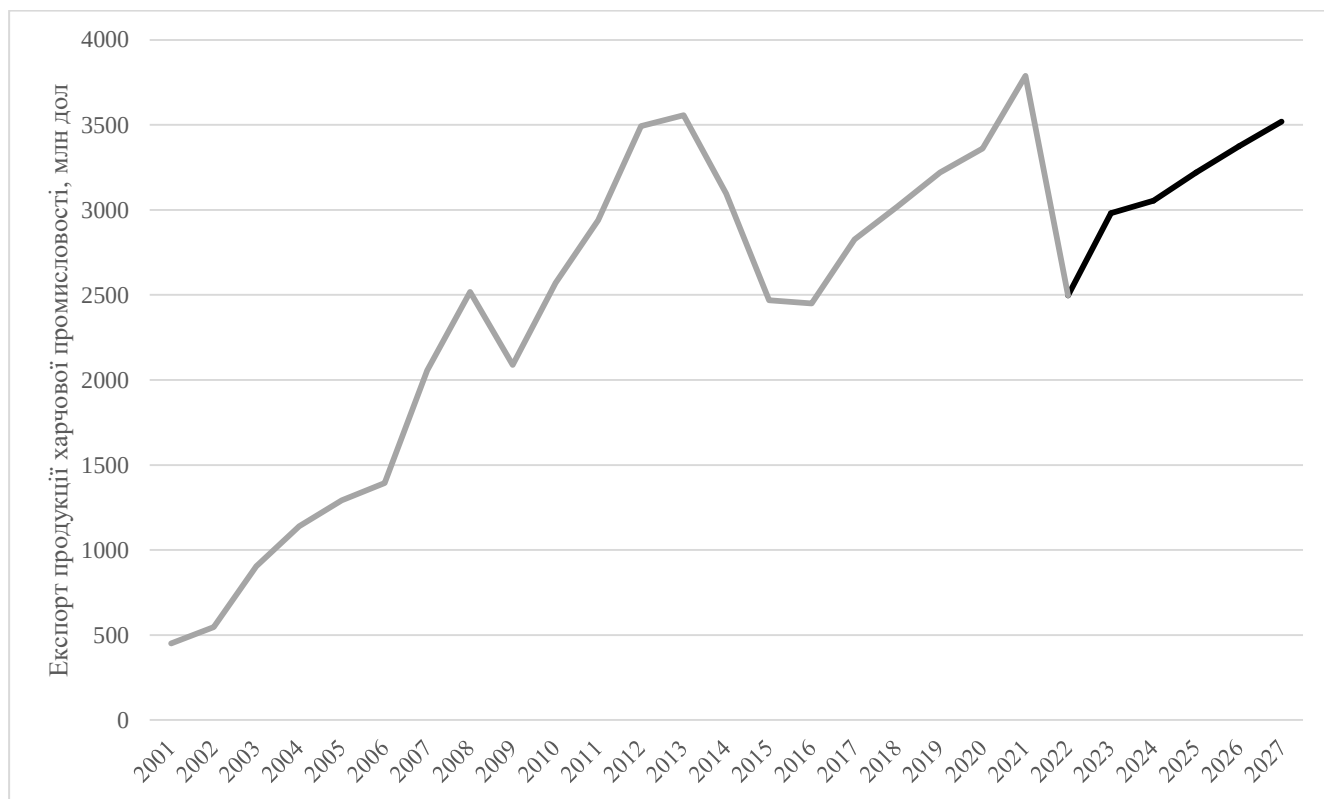


Рис. 3.6. Прогноз українського експорту продукції харчової промисловості протягом 2023–2025 рр., побудований за кореляційно-регресійним підходом на основі оптимістичного прогнозу зростання ВВП України від МВФ, млн дол

*) Розроблено автором на основі [24, 27, 42, 43, 44]

Таблиця 3.6

Верхня та нижня межі прогнозу українського експорту продукції харчової промисловості, побудованого за кореляційно-регресійним підходом на основі оптимістичного прогнозу зростання ВВП України від МВФ, млн дол

Рік	Верхня межа	Нижня межа
2023	3193,791	2769,321
2024	3266,016	2841,546
2025	3431,612	3007,142
2026	3585,997	3161,526
2027	3732,056	3307,586

*) Розроблено автором на основі [24, 27, 42, 43, 44]

Сукупне порівняння всіх моделей наведено у табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Порівняння моделей прогнозу українського експорту продукції харчової промисловості в залежності від прогнозу зростання ВВП, млн дол

Рік	Прогноз НБУ		Прогноз Світового Банку		Прогноз МВФ (песимістичний)		Прогноз МВФ (оптимістичний)	
	Верхня межа	Нижня межа	Верхня межа	Нижня межа	Верхня межа	Нижня межа	Верхня межа	Нижня межа
2023	3235,805	2811,335	3249,332	2824,862	3108,785	2684,315	3193,791	2769,321
2024	3319,113	2894,643	3346,596	2922,126	3174,376	2749,906	3266,016	2841,546
2025	3505,319	3080,849	3530,36	3105,89	3321,725	2897,255	3431,612	3007,142
2026	—	—	—	—	3456,28	3031,809	3585,997	3161,526
2027	—	—	—	—	3581,902	3157,432	3732,056	3307,586

*) Розроблено автором на основі [24, 27, 42, 43, 44]

Для формування сукупної прогнозної моделі розвитку українського експорту продукції харчової промисловості було поєднано розглянуті моделі таким чином, що нижня межа найбільш песимістичного прогнозу є нижньою межею сукупного прогнозу, а верхня межа найбільш оптимістичного прогнозу є верхньою межею сукупного прогнозу. Результати наведено на рис. 3.7 та в табл. 3.8.

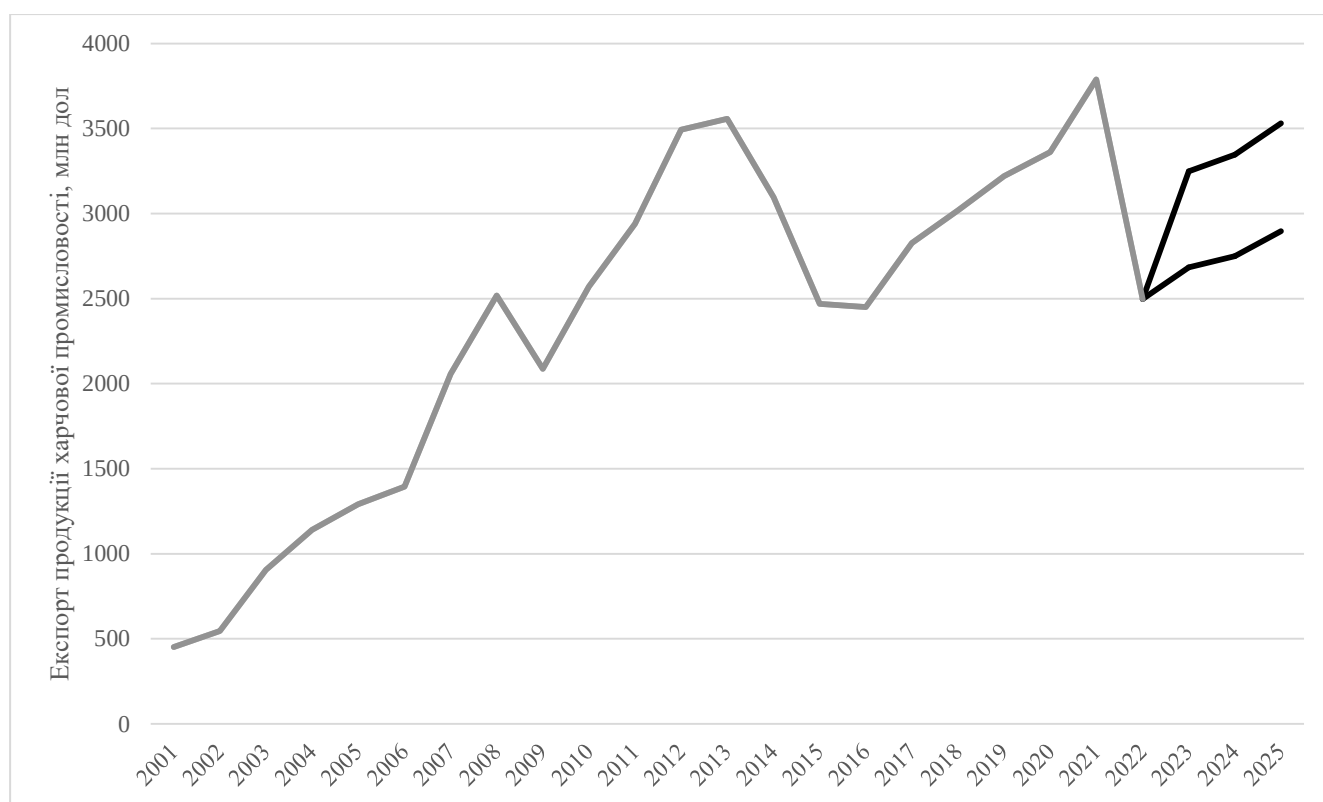


Рис. 3.7. Верхня та нижня межі прогнозних значень українського експорту продукції харчової промисловості за сукупною моделлю на 2023–2025 рр., млн дол

*) Розроблено автором на основі [24, 27, 42, 43, 44]

Таблиця 3.8

Верхня та нижня межі прогнозу українського експорту продукції харчової промисловості за сукупною моделлю, млн дол

Рік	Верхня межа	Нижня межа
2023	2684,315	3249,332
2024	2749,906	3346,596
2025	2897,255	3530,36

**) Розроблено автором на основі [24, 27, 42, 43, 44]*

Як бачимо, навіть за найбільш песимістичним прогнозним сценарієм в 2023 р. можна очікувати незначне збільшення обсягів експорту продукції харчової промисловості в Україні — з 2496,9 млн дол до 2684,3. За найбільш оптимістичним сценарієм очікуються обсяги експорту у розмірі 3249,3 млн дол, що є досить суттєвим зростанням яке покриває більше половини скорочення від 2021 до 2022 р. З іншої сторони навіть за найбільш оптимістичним прогнозом у 2025 р. обсяги експорту продукції харчової промисловості не відновляться до максимуму 2021 р. (3788,5 млн дол) та складатимуть від 2897,3 до 3530,4 млн дол.

3.2. Розробка стратегії розвитку експортного потенціалу харчової промисловості в Україні на основі використання фінансово-кредитного інструментарію

Для виходу з економічної рецесії, спричиненої російським вторгненням, доцільно розглядати стратегії економічного стимулювання, зокрема ті їх аспекти, що використовують фінансово-кредитний інструментарій для розвитку експортного потенціалу.

Перш за все стратегія має визначати цільові (пріоритетні) напрямки розвитку. Це мають бути галузі економіки, що мають підґрунтя розвитку а також можуть бути рушієм розвитку економіки в умовах воєнного стану або післявоєнного відновлення.

Харчову промисловість доцільно розглядати як одну з таких галузей, враховуючи перелік наступних факторів:

- по-перше, продукція харчової промисловості стабільно займає немалу частку вітчизняного експорту як до початку повномасштабного вторгнення, так і після;
- по-друге, на відміну від деяких інших галузей, наприклад металургії чи хімічної промисловості, що зазнали значних негативних наслідків під час російського вторгнення у тому числі через руйнування виробничих потужностей, розміщення великих центрів виробництва на окупованих територіях, високу енергомісткість виробництва, що є стримуючим фактором в умовах енергодефіциту тощо, ефективний розвиток яких потребував би надвисоких капіталовкладень та неможливий у короткий термін, харчова промисловість має більш суттєвий потенціал для короткострокового та довгострокового розвитку;
- по-третє, Україна має добре розвинену галузь сільського господарства, що може забезпечити харчову промисловість якісною продукцією за конкурентоспроможною ціною;
- також варто зазначити, що відповідно до результатів отриманих у розділі 2.2, харчова промисловість України не повноцінно використовує свій експортний потенціал, що проявляється у структурних відмінностях експорту України та інших країн;
- в умовах війни Україна зіткнулася з труднощами в експорті сільськогосподарської продукції; розвиток виробництва та експорту харчової продукції дозволить частково компенсувати ці труднощі, адже більша частина сільськогосподарської продукції стане сировиною для підприємств харчової промисловості, а також стане кроком до переходу до експорту продукції з більшим рівнем переробки та доданої вартості.

Таким чином харчова промисловість має можливості для нарощування експортного потенціалу в умовах воєнного стану та післявоєнного відновлення.

Станом на сьогодні Україна має стратегію розвитку харчової промисловості [45], проте наявна стратегія лише окреслює ключові сфери уваги та стратегічні рамки, але не пропонує конкретного плану дій, заходів, етапів реалізації, цілей,

часових рамок тощо. Тому питання розробки стратегії розвитку експортного потенціалу вітчизняної харчової промисловості є актуальним.

Відповідно до побудованої у підрозділі 3.1 прогнозної моделі, експорт продукції харчової промисловості в Україні буде природньо зростати, проте у найближчі роки не зможе повністю відновитися до тих обсягів, що передували російському вторгненню. Тим не менш Україна має суттєву частину нереалізованого експортного потенціалу харчової промисловості, для розвитку якого необхідні розробка та впровадження скоординованої стратегії розвитку.

Метою розробленої стратегії є забезпечення стійкого та динамічного розвитку експортного потенціалу харчової промисловості України через ефективне використання фінансово-кредитних інструментів.

Окрім безпосередньо збільшення обсягів експорту продукції харчової промисловості, задачі стратегії повинні також включати:

- подолання негативної динаміки таких показників як відношення експорту продукції харчової промисловості до ВВП, відношення експорту продукції харчової промисловості до її загального виробництва, що спостерігається протягом останніх років;
- відновлення таких показників як коефіцієнт ефективності експорту продукції харчової промисловості, частки українського експорту продукції харчової промисловості в структурі світового експорту даної продукції, експорт продукції харчової промисловості на душу населення, що зазнали суттєвого скорочення в результаті російського вторгнення, та у перспективі їх подальше зростання;
- збільшення загальної конкурентоспроможності вітчизняної харчової промисловості, що проявляється у тому числі в зростанні коефіцієнту компаративної переваги;
- зменшення частки залишків та відходів харчової продукції в структурі експорту за рахунок збільшення обсягів та частки експорту інших видів продукції харчової промисловості;

- збільшення частки експорту продукції харчової промисловості порівняно з продукцією сільського господарства, збільшення загального рівня переробки та доданої вартості продовольчих товарів, що експортуються.

Серед основних цільових напрямків використання фінансово-кредитних інструментів підприємствами харчової промисловості слід виділити ті, що спрямовані на подолання основних стримуючих факторів розвитку галузі та її експортного потенціалу, у тому числі:

- оновлення матеріально-технічних засобів;
- підтримку інноваційного розвитку підприємств;
- адаптацію продукції до зовнішніх ринків, зокрема відповідність світовим та європейським стандартам якості щодо харчової продукції; розвиток продуктових лінійок, що адаптовані до потреб та вподобань споживачів на зовнішніх ринках, проведення відповідних маркетингових досліджень та впровадження їх результатів;
- здійснення досліджень для підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках;
- оптимізацію управлінських та виробничих процесів, логістики тощо, покращення енергоефективності, що є особливо актуальним в умовах енергодефіциту;
- подолання бар'єрів виходу на європейські та інші ринки для нових малих та середніх підприємств;
- підтримку ліквідності а також недопущення масового банкрутства підприємств.

Серед інструментів фінансово-кредитних інструментів державного стимулювання можна розглядати наступні:

- кредитні гарантії;
- гарантії захисту іноземних інвестицій;
- активізація залучення кредитів та грантів від міжнародних організацій, країн-партнерів тощо для розвитку цільових галузей та напрямків, що дозволить зменшити навантаження на державний бюджет;

- реструктуризація боргів (як інструмент для запобігання банкрутства малих та середніх підприємств).

Окремо можна виділити фіскальні інструменти, зокрема надання податкових преференцій експортерам визначених цільових видів та груп товарів.

Для повноцінного впровадження даних інструментів необхідні розробка та впровадження чітких критеріїв отримання підтримки, ефективні механізми ухвалення та контролю надання підтримки. Система надання державних гарантій має бути прозорою та пріоритезувати ефективне використання коштів, запобігати корупції або нецільовому використанню отриманих кредитів підприємствами (у відповідності до розроблених критеріїв отримання підтримки або спеціальних умов кредитів).

Впровадження стратегії можна умовно поділити на декілька етапів. На початковому етапі її реалізації доцільно провести тестове впровадження з залученням обмеженої кількості підприємств. Основною метою такого етапу має стати перевірка дієвості механізмів ухвалення та контролю надання державної підтримки, виявлення потенційних проблем на початкових стадіях реалізації стратегії.

Таким чином, другий етап має на меті розширення кількості підприємств, яким надається фінансово-кредитна допомога. Окрему увагу варто звернути на спонукання виробників харчової продукції, що орієнтуються на внутрішній ринок до експортної діяльності, забезпечення вигідних умов та преференцій для таких підприємств.

На третьому етапі доцільно поступово зменшувати обсяги державної допомоги для переходу до нормального функціонування ринку. Оптимальним варіантом є перехід до залучення прямих іноземних інвестицій як джерела отримання фінансових ресурсів.

Враховуючи, що основним завданням першого етапу є перевірка дієвості стратегії на малому масштабі, строк реалізації цього етапу має бути достатнім для виявлення потенційних проблем або недоліків, проте не сильно затягнутим. Виходячи з цього адекватним строком для даного етапу можна вважати період від

півроку до року. Другий та третій етапи потребують більшого періоду реалізації, що може залежати від внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на експортний потенціал, успішності впровадження механізмів стратегії, наявності ресурсів на її реалізацію тощо. На думку автора строк реалізації цих етапів може становити від 2 до 4 років. Таким чином загальний термін впровадження розробленої стратегії становитиме від 4,5 до 9 років.

Схематично основні етапи стратегії проілюстровано на рис. 3.8.



Рис. 3.8. Основні етапи реалізації стратегії розвитку експортного потенціалу харчової промисловості України на основі фінансово-кредитного інструментарію

*) Розроблено автором

Варто зазначити, що для досягнення максимального ефекту від впровадження даної стратегії її варто розглядати як складову більш широкої стратегії економічного відновлення, що включає різні аспекти у тому числі формування сприятливого середовища для іноземних інвестицій, сприяння розвитку зовнішньої торгівлі тощо.

Висновки до розділу 3

На основі сформованої прогнозної моделі експортного потенціалу харчової промисловості України, здійсненого з використанням кореляційно-регресійного підходу, можна очікувати поступового зростання обсягів експорту продукції харчової промисловості, проте навіть за найбільш оптимістичним варіантом прогнозу, упротягом наступних трьох років, обсяги експорту продукції харчової промисловості залишатимуться меншими ніж до початку війни. Більш інтенсивний розвиток можливий тільки при використанні стратегій стимулювання експортного потенціалу галузі.

Розроблена стратегія розвитку експортного потенціалу харчової промисловості України має на меті забезпечення стійкого та динамічного розвитку експортного потенціалу галузі на основі ефективного використання фінансово-кредитних інструментів. Стратегія фокусується на подоланні стримуючих факторів розвитку, що були виявлені у попередніх розділах, та досягненні позитивних змін в динаміці основних показників оцінювання експортного потенціалу. Впровадження стратегії запропоновано поділити на три основні етапи. Перший етап є тестовим та включає обмежену кількість підприємств. Другий етап передбачає розширення кількості підприємств-учасників та розподілення основної частини державної підтримки. Третій етап передбачає поступове зменшення обсягів підтримки та перехід до нормального функціонування ринку.

ВИСНОВОК

На основі здійсненого в магістерській дисертації дослідження можна сформулювати наступні висновки:

1. В результаті дослідження та узагальнення наявних теоретичних підходів до трактування поняття було встановлено, що під експортним потенціалом варто розуміти потенційну можливість суб'єкта (підприємства, галузі, регіону, держави тощо) щодо здійснення експортної діяльності за наявних внутрішніх та зовнішніх умов. Експортний потенціал галузі — це сукупна можливість усіх підприємств певної галузі національної економіки здійснювати експорт продукції на зовнішні ринки, що включає як фізичну здатність галузі виробляти певну кількість товарів чи послуг, так і можливості доступу до зовнішніх ринків, конкурентоспроможність продукції на цих ринках, здатність підприємств ефективно адаптуватись до змін та інші фактори.

2. Визначено, що фінансово-кредитні інструменти відграють важливу роль у стимулюванні економічного розвитку та розширенні експортного потенціалу. На основі узагальнення наявних визначень різних науковців було встановлено, що у контексті розвитку експортного потенціалу фінансово-кредитні інструменти доцільно розглядати як сукупність різноманітних методів, процедур та інструментів, які використовуються у фінансовій сфері для залучення та ефективного розподілу капіталу, забезпечення кредитування та інвестування з метою підтримки та стимулювання експортної діяльності. Існує широкий перелік видів фінансово-кредитних інструментів, яку можуть бути використані підприємствами для залучення коштів та розвитку експортної діяльності, у тому числі кредити комерційних банків, акціонування, лізинг, форфейтинг, факторинг, різноманітні форми державної підтримки, зокрема кредитні гарантії, субсидії, державне кредитування тощо.

3. В результаті аналізу наявних методичних підходів щодо оцінювання експортного потенціалу було запропоновано використання коефіцієнту ефективності експорту галузі, що є адаптованим варіантом коефіцієнту

ефективності експорту, що розраховується на рівні окремої галузі а не країни в цілому. Для оцінювання експортного потенціалу харчової промисловості України були вирішено використовувати динаміку ряду показників, що включає чистий обсяг експорту продукції харчової промисловості, відношення обсягів експорту продукції промисловості до ВВП та національного виробництва, відношення частки експорту продукції харчової промисловості до світового обсягу експорту даної продукції, експорт продукції харчової промисловості на душу населення, коефіцієнт компаративної переваги в експорті продукції харчової промисловості та коефіцієнт ефективності експорту галузі.

4. На підставі дослідження динаміки обраних показників оцінювання експортного потенціалу було визначено, що російське вторгнення відзначилося відчутним негативним впливом на експортний потенціал харчової промисловості України, що виражається у суттєвому погіршенні наступних показників: обсяги експорту продукції харчової промисловості, експорт продукції харчової промисловості на душу населення, відношення українського експорту продукції харчової промисловості до загальносвітового та коефіцієнт ефективності експорту продукції харчової промисловості. При цьому частка продукції харчової промисловості в структурі загального експорту, відношення експорту продукції харчової промисловості до ВВП та відношення експорту продукції харчової промисловості до обсягів виробництва відзначились відсутністю помітних змін у тренді після початку повномасштабної війни, що пояснюється загальним скороченням основних макроекономічних показників зі збереженням пропорцій. Серед усіх показників, що було розглянуто, тільки коефіцієнт компаративної переваги продемонстрував зростання у 2022 р., що можна пояснити як змінами у внутрішньому споживанні, так і хаотичністю тренду протягом попередніх років. Загалом порівняно з іншими галузями вітчизняної економіки для харчової промисловості притаманне помірне скорочення обсягів експорту в результаті початку повномасштабної війни.

5. На основі аналізу факторів розвитку вітчизняної харчової промисловості встановлено, що до початку війни дана галузь була однією з провідних галузей з

великою виробничою базою, проте розвиток її експортного потенціалу стримувався рядом факторів, серед яких основними є низька якість управління, недостатній фінансування, зношення основних фондів, недостатній рівень інноваційної діяльності, труднощі щодо виходу на європейський ринок та непередбачуваність виробничих факторів. Після початку повномасштабної війни російської федерації проти України на розвиток експортного потенціалу вітчизняної харчової промисловості почали додатково негативно впливати такі фактори як загальна економічна рецесія, порушення логістики, зростання цін, що вимагає адаптації та відновлення для подальшого успішного розвитку галузі, руйнування інфраструктури і матеріальних активів, фінансові складнощі, що призводять у тому числі до закриття підприємств тощо.

6. В ході аналізу впливу фінансово-кредитного інструментарію на розвиток експортного потенціалу в кризових ситуаціях визначено наявність низької позитивної кореляції між витратами країн на фінансові інструменти економічного стимулювання у відношенні до ВВП та стійкістю експортного потенціалу країн до змін внаслідок кризи, пов'язаної з пандемією COVID-19. Досліджено особливості використання фінансово-кредитного інструментарію для кризового регулювання в тих країнах, що витратили найбільшу частку ВВП у 2020 р. на фінансово-кредитні інструменти протидії наслідкам пандемії, а саме Німеччині, Італії та Японії. Визначено ряд спільних рис використання фінансово-кредитного інструментарію, які характерні для усіх розглянутих країн, що включає активне використання кредитних гарантій для бізнесу, надання державних позик підприємствам на спеціальних умовах (у тому числі безвідсоткові позики), підтримку МСП, виділення цільових/пріоритетних галузей/секторів/сфер діяльності, використання фіскальних заходів, зокрема зниження податкового навантаження, запровадження податкових канікул тощо. Окрім цього виділено такі риси, що характерні для деяких, але не для всіх країн, а саме державні інвестиції у власний капітал підприємств, посилення цифровізації, активна роль банків, активна роль держави у забезпеченні ліквідності підприємств.

7. На основі використання кореляційно-регресійного підходу побудовано прогнозу модель розвитку експортного потенціалу харчової промисловості України, в якій за основу взято залежність експорту продукції харчової промисловості від ВВП. Використовуючи три різні прогнози темпів зростання (скорочення) ВВП України (від НБУ, від Світового Банку та від МВФ) та визначену модель залежності побудовано прогнози обсягів українського експорту продукції харчової промисловості. В результаті об'єднання нижньої межі найбільш песимістичного прогнозу та верхньої межі найбільш оптимістичного прогнозу для кожного року сформовано межі сукупної прогнозної моделі. На основі отриманої моделі встановлено, що експорт продукції харчової промисловості поступово зростатиме, при цьому у 2025 р. можна очікувати обсяги від 2897,3 до 3530,4 млн дол, тобто навіть за найбільш оптимістичним варіантом прогнозу обсяги експорту не відновляться до довоєнного максимуму 2021 р. Більш інтенсивний розвиток можливий тільки при активному впровадженні стратегій стимулювання експортного потенціалу галузі.

8. Враховуючи результати аналізу впливу війни в Україні на розвиток експортного потенціалу вітчизняної харчової промисловості, побудовану прогнозну модель, визначені стримуючі фактори розвитку експортного потенціалу харчової промисловості України, а також іноземний досвід використання фінансово-кредитного інструментарію в кризових ситуаціях було запропоновано рекомендації щодо стратегії розвитку експортного потенціалу харчової промисловості в Україні на основі використання фінансово-кредитних інструментів. має на меті забезпечення стійкого та динамічного розвитку експортного потенціалу галузі на основі ефективного використання фінансово-кредитних інструментів. Стратегія фокусується на подоланні стримуючих факторів розвитку, що були виявлені у попередніх розділах, та досягненні позитивних змін в динаміці основних показників оцінювання експортного потенціалу. Впровадження стратегії передбачає три основні етапи: перший етап є тестовим та включає обмежену кількість підприємств, другий етап передбачає розширення кількості підприємств-учасників та розподілення основної частини

державної підтримки, третій етап передбачає поступове зменшення обсягів підтримки та перехід до нормального функціонування ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лаврів І. М. Теоретичні аспекти формування експортного потенціалу. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Випуск 8, частина 1, 2016, с. 129-131. URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Nvuumevcg_2016_8\(1\)_32.pdf](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Nvuumevcg_2016_8(1)_32.pdf) (дата звернення: 15.11.2023)
2. Радченко Е. Є. Визначення сутності поняття «експортний потенціал країни». Вчені записки Університету «КРОК», випуск 34, 2013, с. 205-212. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vzuk_2013_34_29.pdf (дата звернення: 23.11.2023)
3. Бондар В. Ю. Експортний потенціал як фактор розвитку підприємства. Науково-практична конференція «Сучасний менеджмент», м. Київ, 17–18 лютого 2023 р. с. 49-51. URL: <https://molodyivchenyi.ua/omp/index.php/conference/catalog/download/28/567/1148-1> (дата звернення: 16.11.2023)
4. Чухраєва Н. М. Сутність та структура експортного потенціалу промислових підприємств. Держава та регіони, Серія: Економіка та підприємництво №4–5, 2017, с. 73-77. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&S21P03=FILA=&S21STR=drep_2017_4-5_16 (дата звернення: 15.11.2023)
5. Матвеев В. В., Ярмоленко І. К. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування. Ефективна економіка № 1, 2015. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3739> (дата звернення: 23.11.2023)

6. Нікітіна А. В., Юдіна І. В. Удосконалення теоретико-методичних основ експортного потенціалу підприємства в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів. Причорноморські економічні студії, випуск 34, 2018, с. 24-27. URL: http://bses.in.ua/journals/2018/34_2018/7.pdf (дата звернення: 20.11.2023)
7. Мельник Т. М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. Міжнародна економічна політика, випуск 1–2 2008 р, с. 243-271. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Меп_2008_1-2_11.pdf (дата звернення: 23.11.2023)
8. Ховрак І. В., Безпарточка В. І., Похила М. О. Оцінка експортного потенціалу України в контексті сучасних інтеграційних процесів. Глобальні та національні проблеми економіки, випуск 5, 2015, с. 277-282. URL: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/55.pdf> (дата звернення: 05.12.2023)
9. Ус Т. В. Сутність та аналіз методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки, випуск 22, 2018, с. 119-127. URL: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/24.pdf> (дата звернення: 15.11.2023)
10. Олійник Я., Запотоцький С. Конкурентні засади формування експортного потенціалу регіонів України. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2011 с. 6-10. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/VKNU_geograf_2011_59_4.pdf (дата звернення: 23.11.2023)
11. Кириченко О. М. Державне регулювання експортного потенціалу харчової промисловості. Автореферат на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Київ. 2002. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=ARD&P21DBN=ARD&

[Z21ID=&Image_file_name=DOC/2002/02komphp.zip&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1](#) (дата звернення: 03.12.2023)

- 12.Мережко В. М., Мороз О. М. Фінансово-кредитні інструменти соціально-економічного розвитку регіону. Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. Фінанси, грошовий обіг та кредит. 2004, с. 382 -386. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Unzap_2004_4_63.pdf (дата звернення: 28.11.2023)
- 13.Майор О. В., Рудницька О. В. Формування фінансово-кредитних інструментів інноваційного розвитку підприємств сфери послуг. Організаційно-економічний механізм функціонування підприємств сфери послуг — колективна монографія за загальною редакцією к.е.н., проф. Гриніва Б. В. Львів. 2019,с.212. URL: http://r.donnu.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/450/2.%20%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D1%96%D1%8F_2019.pdf (дата звернення: 17.11.2023)
- 14.Ross Brown, Neil Lee The theory and practice of financial instruments for small and medium-sized enterprises. EC-OECD Seminar Series on Designing better economic development policies for regions and cities. 2017. URL: https://www.oecd.org/cfe/regionaldevelopment/Brown_When-to-use-financial-instruments.pdf (дата звернення: 28.11.2023)
- 15.Северин К. М. Ефективність фінансово-кредитних важелів розвитку АПК України. Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" №5 2016. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/efek_2016_5_42.pdf (дата звернення: 14.11.2023)
- 16.Папівняк О. М., Ковенська О. А. Фінансове регулювання розвитку територіальних утворень: методи та інструменти. Науковий вісник НЛТУ

- України, 2018, т. 28, № 9, с. 81-85. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/nvnltu_2018_28_9_18.pdf (дата звернення: 02.12.2023)
17. Луців Б., Рипкович М. Теоретичні аспекти фінансово-кредитного механізму розвитку туристично-рекреаційної сфери. Вісник ТНЕУ №2, 2013 р, с. 17-26. URL: <http://visnykj.wunu.edu.ua/index.php/visnykj/article/view/493> (дата звернення: 24.11.2023)
18. Коваль В. Лізинг як фінансовий інструмент розвитку підприємств АПК. Економічний аналіз — збірник наукових праць за редакцією С. І. Шкарабана, Випуск 7, с. 83-85. Тернопіль. 2010. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/269/1/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7%202010%20-%207.pdf> (дата звернення: 28.11.2023)
19. Петренко В. С., Карнаушенко А. С., Боровік Л. В. Факторинг: сутність, види та його переваги в фінансовій діяльності підприємств. Ефективна економіка. 2021. URL: https://www.researchgate.net/profile/Liubov-Borovik/publication/356600158_FACTORIZING_ESSENCE_TYPES_AND_ITS_BENEFITS_IN_FINANCIAL_ACTIVITY_OF_ENTERPRISES/links/63345f3476e39959d680d218/FACTORIZING-ESSENCE-TYPES-AND-ITS-BENEFITS-IN-FINANCIAL-ACTIVITY-OF-ENTERPRISES.pdf (дата звернення: 30.11.2023)
20. Климко Т. Ю., Макарович В. К. Компаративний аналіз факторингових операцій та інших фінансових інструментів. 2013. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Nvbdfa_2013_2_5.pdf (дата звернення: 09.12.2023)

21. Хома І. Б., Данилів І. Л. Особливості використання та вдосконалення форфейтингу в Україні на основі міжнародного досвіду. Приазовський економічний вісник — електронний науковий журнал, с. 392-397. Запоріжжя. 2018. URL: http://www.pev.kpu.zp.ua/journals/2018/5_10_uk/5_10_2018.pdf#page=392 (дата звернення: 28.11.2023)
22. Москальов А., Щавінська О. Світовий досвід та перспективи використання форфейтингу та міжнародного факторингу в Україні. Науковий журнал «Молодий вчений», №11(63) 2018, с. 1176-1179. URL: <https://molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/3677> (дата звернення: 25.11.2023)
23. Узунів В. В. Фінансові інструменти регулювання розвитку інноваційного потенціалу держави. Економічна наука. 2013, с. 21-24. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/7_2013/7.pdf (дата звернення: 11.12.2023)
24. Офіційний сайт державної служби статистики України URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 25.12.2023)
25. Дунська А. Р., Харченко І. А. Науково-методичні підходи до оцінювання експортного потенціалу підприємства. II Міжнародна науково-практична конференція «Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи», м. Київ, 17 травня 2021 р, с. 162-163. URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/230862> (дата звернення: 08.12.2023)
26. Козьменко С. М., Колосок С. І. Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу інновацій машинобудування. Ефективна економіка № 12, 2010. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=422> (дата звернення: 25.12.2023)
27. Дані Світового банку (офіційний сайт) URL: <https://data.worldbank.org/> (дата звернення: 08.12.2023)

- 28.Офіційний сайт Національного банку України: Офіційний курс гривні щодо іноземних валют URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerate-chart> (дата звернення: 28.11.2023)
- 29.International Trade Center Trade Map URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx> (дата звернення: 28.11.2023)
- 30.Statista — Food worldwide statistics URL: <https://www.statista.com/outlook/io/manufacturing/consumer-goods/food/worldwide#value-added> (дата звернення: 13.12.2023)
- 31.International Monetary Fund Database of Fiscal Policy Responses to COVID-19 URL: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Fiscal-Policies-Database-in-Response-to-COVID-19> (дата звернення: 08.12.2023)
- 32.Günther G. Schulze Policy Responses to the COVID-19 Pandemic The Case of Germany. COVID-19 In Indonesia – Impacts on the Economy and Ways to Recovery, Edited by Lili Yan Ing and M. Chatib Barsi, 2022, p. 198-215. URL: <https://library.oapen.org/bitstream/handle/20.500.12657/53511/9781000583670.pdf?sequence=1#page=198> (дата звернення: 22.11.2023)
- 33.Chiara Berardi, Marcello Antonini, Mesfin G. Geniec, Giovanni Cotugnog, Alessandro Lanteri, Adrian Melia, Francesco Paolucci The COVID-19 pandemic in Italy: Policy and technology impact on health and non-health outcomes. 2020. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2211883720300915> (дата звернення: 14.12.2023)
- 34.Francesca Curcio, Davide Marino The Political Response to the COVID-19 Crisis in Italy: A First Assessment for the National Food System. 2022. URL: <https://www.mdpi.com/2071-1050/14/12/7241> (дата звернення: 08.12.2023)
- 35.Mandich A. S. Policy Response of Asian Economies to COVID-2019 Pandemic: China, The Republic of Korea, Japan. Економічний огляд 2 (55) 2021, с. 5-12. URL: https://acadrev.duan.edu.ua/images/PDF/Full_issues/Issues/2_55_2021.pdf#page=5 (дата звернення: 22.11.2023)

36. Шевченко Д. М. Перспективи повоєнного відновлення харчового виробництва. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Відновлення та модернізація економіки України: виклики, пріоритети, практики». Харків, 2 березня 2023 р., стор. 201-203. URL: https://www.researchgate.net/profile/Irina-Nagorna-2/publication/370073155_Donorska_dopomoga_ak_metod_vidnovlenna_ekonomiki_kraini_svitovij_dosvid/links/643e3e9ee881690c4be074ad/Donorska-dopomoga-ak-metod-vidnovlenna-ekonomiki-kraini-svitovij-dosvid.pdf#page=201 (дата звернення: 13.12.2023)
37. Міценко Н. Г., Іванова Б. В., Шаповалова Є. В. Формування збутового потенціалу вітчизняних підприємств на європейському ринку. Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки. №58, 2019, с. 55-62. URL: <http://www.journals-lute.lviv.ua/index.php/visnyk-econom/article/view/851> (дата звернення: 08.12.2023)
38. Агкерівмова Р. Ю. Вплив війни в Україні на національну та глобальні продовольчу безпеку. Економіка та суспільство. Випуск №50. 2023. URL: <https://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2415> (дата звернення: 06.12.2023)
39. Шувар І. А., Корпіта Г. М., Шувар Б. І., Шувар А. М. Руйнівний вплив війни на аграрний сектор і економіку України. 2023, с.319-322. URL: <http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/14756> (дата звернення: 13.12.2023)
40. Садчикова І., Садчиков В. Фінансові інструменти розвитку кредитного ринку України в період військового стану. Науковий вісник Полісся №2(25), 2022, с. 190-205. URL: <http://nvp.stu.cn.ua/article/view/277451> (дата звернення: 29.11.2023)
41. Ханова О. В., Смаль В. В. Використання коефіцієнта компаративної переваги при дослідженні особливостей міжнародного економічного співробітництва України та країн центральної Європи (на прикладі Австрії, Швейцарії, Німеччини). ВІСНИК ХАРКІВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО

УНІВЕРСИТЕТУ імені В. Н. КАРАЗІНА № 1144, 2014, Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». Т. 1. Випуск 3, с. 81-84.
URL: <https://periodicals.karazin.ua/irtb/article/view/4508/4081> (дата звернення: 08.12.2023)

- 42.Офіційний сайт національного банку України: Інфляція і далі сповільнюватиметься, а економіка відновлюватиметься — інфляційний звіт НБУ від 3 серпня 2023 р. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/inflyatsiya-i-dali-spovilnyuvatimetsya-a-ekonomika-vidnovlyuvatimetsya--inflyatsiyniy-zvit-nbu> (дата звернення: 15.12.2023)
- 43.The World Bank official website: Europe and Central Asia Economic Update
URL: <https://www.worldbank.org/en/region/eca/publication/europe-and-central-asia-economic-update> (дата звернення: 13.12.2023)
- 44.International Monetary Fund official website: Press Release No. 23/101 IMF Executive Board Approves US\$15.6 Billion under a New Extended Fund Facility (EFF) Arrangement for Ukraine as part of a US\$115 Billion Overall Support Package, March 31 2023. URL: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2023/03/31/pr23101-ukraine-imf-executive-board-approves-usd-billion-new-eff-part-of-overall-support-package> (дата звернення: 17.12.2023)
- 45.World Bank Official Website — Ukraine – Food and agriculture sector review (English). URL: <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/333581468765282827/ukraine-food-and-agriculture-sector-review> (дата звернення: 13.12.2023)
- 46.Глущенко Я. І., Сахно К. С. Аналіз впливу війни в Україні на експортний потенціал вітчизняної харчової промисловості. Міжнародний журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». – 2023. – №12. URL: <https://www.inter-nauka.com/issues/economic2023/12/9528> (дата звернення: 06.01.2024)

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

Обсяги експорту продукції харчової промисловості України та її частка від загального експорту протягом 2001–2022 рр.

Рік	Експорт продукції харчової промисловості, млн дол	Частка від загального експорту
2001	450,6112	2,77
2002	546,3665	3,04
2003	904,311	3,92
2004	1140,734	3,49
2005	1291,677	3,77
2006	1394,358	3,6
2007	2056,224	4,2
2008	2518,162	3,8
2009	2088,052	5,3
2010	2571,067	5
2011	2939,139	4,3
2012	3493,917	5,1
2013	3557,168	5,6
2014	3096,309	5,7
2015	2468,418	6,5
2016	2450,096	6,7
2017	2826,723	6,5
2018	3018,601	6,4
2019	3220,384	6,4
2020	3361,028	6,832494
2021	3788,475	5,565367
2022	2496,887	5,657309

*) Складено на основі [24]

Додаток Б

Таблиця Б.1

Розрахунок коефіцієнту компаративної переваги України в експорті продукції харчової промисловості протягом 2001–2022 рр.

Рік	Продукція харчової промисловості		Загалом		Коефіцієнт компаративної переваги
	Експорт, млн дол	Імпорт, млн дол	Експорт, млн дол	Імпорт, млн дол	
2001	450,6112	590,4187	19909,9	19370,64	-0,29769
2002	546,3665	640,6198	22030,27	20165,3	-0,2476
2003	904,311	1098,828	27327,87	26029,65	-0,2435
2004	1140,734	1004,576	39456,1	34473,77	-0,00788
2005	1291,677	1454,894	42593,47	41868,95	-0,13615
2006	1394,358	1654,651	48355,05	51424,95	-0,1096
2007	2056,224	2090,922	61412,08	69542,97	0,107604
2008	2518,162	2679,182	81376,3	95770,8	0,100892
2009	2088,052	2034,278	52180,91	54148,25	0,063099
2010	2571,067	2504,927	65600,89	69578,26	0,084924
2011	2939,139	3026,726	83661,34	93809,11	0,08512
2012	3493,917	2965,371	86517,14	100863,6	0,317448
2013	3557,168	3218,804	81719	97353,06	0,275013
2014	3096,309	2601,785	64873,48	69553,94	0,243676
2015	2468,418	1607,737	47880,18	50257,23	0,477203
2016	2450,096	1734,014	46023,15	52487,08	0,477111
2017	2826,723	1935,016	53943,46	62669,88	0,528947
2018	3018,601	2340,898	59208,89	70634,82	0,43071
2019	3220,384	2616,621	63448,58	75832,86	0,385919
2020	3361,028	2970,635	60801,58	63171,45	0,161708
2021	3788,475	3578,389	81281,41	83920,88	0,089008
2022	2496,887	2645,077	56908,84	83863,08	0,330079

*) Складено на основі [24]

Додаток В

Таблиця В.1

Розрахунок обсягів виробництва продукції харчової промисловості в Україні у дол
США протягом 2010–2022 рр.

Рік	Обсяги виробництва, млн грн	Середній річний курс НБУ	Обсяги виробництва, млн дол
2010	206473,1	7,93	26036,96
2011	239976,2	7,96	30147,76
2012	282948,8	7,99	35412,86
2013	298283,5	7,99	37332,1
2014	341551,6	11,88	28750,14
2015	432487	21,84	19802,52
2016	532369,3	25,55	20836,37
2017	643082,6	26,89	23915,31
2018	681408,7	27,2	25051,79
2019	706911,6	25,84	27357,26
2020	787333,2	26,96	29206,43
2021	960601,7	27,29	35204,68
2022	796596,6	32,34	24630,18

*) Складено на основі [24, 28]

Додаток Г

Таблиця Г.1

Розрахунок відношення експорту продукції харчової промисловості до ВВП в
Україні протягом 2001–2022 рр.

Рік	Експорт, млн дол	ВВП, млн дол	Відношення експорту до ВВП
2001	450,6112	39309,58	0,011463
2002	546,3665	43956,16	0,01243
2003	904,311	52010,35	0,017387
2004	1140,734	67220,15	0,01697
2005	1291,677	89238,87	0,014474
2006	1394,358	111884,8	0,012462
2007	2056,224	148733,9	0,013825
2008	2518,162	188110,4	0,013387
2009	2088,052	121552,1	0,017178
2010	2571,067	141209,2	0,018208
2011	2939,139	169333,8	0,017357
2012	3493,917	182591,7	0,019135
2013	3557,168	190498,8	0,018673
2014	3096,309	133503,9	0,023193
2015	2468,418	91030,97	0,027116
2016	2450,096	93355,87	0,026245
2017	2826,723	112090,5	0,025218
2018	3018,601	130891,1	0,023062
2019	3220,384	153883	0,020927
2020	3361,028	156617,7	0,02146
2021	3788,475	199765,9	0,018965
2022	2496,887	160502,7	0,015557

*) Складено на основі [24, 27]

Додаток Д

Таблиця Д.1

Розрахунок відношення експорту продукції харчової промисловості до
виробництва в Україні протягом 2010–2022 рр.

Рік	Експорт, млн дол	Виробництво млн дол	Відношення експорту до виробництва
2010	2571,067	26036,96	0,098747
2011	2939,139	30147,76	0,097491
2012	3493,917	35412,86	0,098662
2013	3557,168	37332,1	0,095284
2014	3096,309	28750,14	0,107697
2015	2468,418	19802,52	0,124652
2016	2450,096	20836,37	0,117587
2017	2826,723	23915,31	0,118197
2018	3018,601	25051,79	0,120494
2019	3220,384	27357,26	0,117716
2020	3361,028	29206,43	0,115078
2021	3788,475	35204,68	0,107613
2022	2496,887	24630,18	0,101375

*) Складено на основі [24]

Додаток Е

Таблиця Е.1

Розрахунок експорту продукції харчової промисловості на душу населення в
Україні протягом 2001–2022 рр.

Рік	Експорт, млн дол	Населення	Експорт на душу населення, дол
2001	450,6112	48662400	9,259946
2002	546,3665	48202470	11,33482
2003	904,311	47812949	18,91352
2004	1140,734	47451626	24,03992
2005	1291,677	47105171	27,42113
2006	1394,358	46787786	29,80174
2007	2056,224	46509355	44,21097
2008	2518,162	46258189	54,43711
2009	2088,052	46053331	45,33987
2010	2571,067	45870741	56,05026
2011	2939,139	45706086	64,3052
2012	3493,917	45593342	76,63217
2013	3557,168	45489648	78,19731
2014	3096,309	45272155	68,39323
2015	2468,418	45154036	54,66661
2016	2450,096	45004673	54,44093
2017	2826,723	44831135	63,05268
2018	3018,601	44622518	67,64748
2019	3220,384	44386203	72,55371
2020	3361,028	44132049	76,15845
2021	3788,475	43792855	86,50897
2022	2496,887	38000000	65,70755

*) Складено на основі [24, 27]

Додаток Є

Таблиця Є.1

Розрахунок частки українського експорту продукції харчової промисловості в структурі загального світового експорту продукції харчової промисловості протягом 2018–2022 рр.

Рік	Вітчизняний експорт, млн дол	Глобальний експорт, млн дол	Частка в структурі світового експорту
2018	3018,601	661394	0,004564
2019	3220,384	660151,8	0,004878
2020	3361,028	656829,6	0,005117
2021	3788,475	745955,3	0,005079
2022	2496,887	787226,2	0,003172

*) Складено на основі [24, 29]

Додаток Ж

Таблиця Ж.1

Розрахунок коефіцієнту ефективності експорту продукції харчової промисловості
України протягом 2018–2022 рр.

Рік	2018	2019	2020	2021	2022
Український експорт, млн дол	3018,601	3220,384	3361,028	3788,475	2496,887
Глобальний експорт, млн дол	661394	660151,8	656829,6	745955,3	787226,2
Українське виробництво, млн дол	681408,7	706911,6	787333,2	960601,7	796596,6
Глобальне виробництво, млн дол	5140000	5270000	5490000	5980000	6340000
Населення України	44622518	44386203	44132049	43792855	38000000
Світове населення	7,66E+09	7,74E+09	7,82E+09	7,89E+09	7,95E+09
Коефіцієнт ефективності експорту галузі	10,3888	11,41463	13,00504	14,69489	8,338634

*) Складено на основі [24, 27, 28, 29, 30]

Додаток 3

Таблиця 3.1

Витрати на фінансово-кредитні інструменти економічного стимулювання, спрямовані на подолання кризи COVID-19, темпи приросту (скорочення) експорту та темпи приросту (скорочення) коефіцієнту ефективності експорту за країнами у 2020 р.

Країна	Витрати на фінансово-кредитні інструменти економічного стимулювання, спрямовані на подолання кризи COVID-19, % ВВП	Темпи приросту (скорочення) експорту	Темпи приросту (скорочення) коефіцієнту ефективності експорту
Аргентина	1,9	-0,25324	-0,3007
Австралія	1,8	-0,05545	0,007751
Бразилія	6,2	-0,08931	-0,23165
Канада	4	-0,15361	-0,09222
Китай	1,3	0,036977	0,169378
ЄС	6,8	-0,0847	0,019169
Франція	15,6	-0,19007	-0,09208
Німеччина	27,8	-0,08461	0,039656
Індія	5,1	-0,05907	-0,0044
Індонезія	0,9	-0,13354	-0,06905
Італія	35,5	-0,13815	-0,06269
Японія	28,4	-0,13849	-0,01842
Мексика	1,3	-0,14389	-0,18669
росія	1,5	-0,26333	-0,26497
Саудівська Аравія	0,8	-0,56337	-0,58766
Туреччина	9	-0,19436	-0,12396
Великобританія	16,1	-0,12937	-0,05974
США	2,4	-0,18143	-0,07181
Південна Корея	10,2	-0,08488	0,034362
ПАР	4,1	0,047293	0,01773
Бельгія	11,9	-0,05818	0,040354
Чехія	15,5	-0,08443	0,012196
Данія	15,6	-0,04146	0,098282
Фінляндія	7,4	-0,10056	0,036663
Нідерланди	4,3	-0,05505	0,060626
Нова Зеландія	2	-0,25971	-0,14254
Норвегія	5	-0,26475	-0,25187
Португалія	5,7	-0,23059	-0,14241
Швеція	5,3	-0,0641	0,074249
Швейцарія	6,2	-0,01524	0,117572
Албанія	1,6	-0,4034	-0,25442
Болгарія	3,9	-0,11507	0,039824
Іспанія	14,4	-0,2375	-0,20175

*) Складено на основі [27, 31]

Додаток И

Таблиця И.1

Структура експорту продукції харчової промисловості за країнами

	Продукти з м'яса, риби	Цукор і кондитерські вироби з цукру	Какао та продукти з нього	Готові продукти із зерна	Продукти переробки овочів	Різні харчові продукти	Алкогільні і безалкогольні напої та оцет	Залишки і відходи харчової промисловості	Тютюн і промислові замінники тютюну
Україна	30832,4	299573,9	147028,9	251789,3	222609,7	119685,4	204708,1	1081829	138830,3
Польща	2559426	969083	2420028	3030290	1895307	2987665	1366311	2459584	4911397
Німеччина	3541373	3267314	6716704	8056220	3352001	7765438	7162711	6907462	3014027
Словаччина	134586	271135	291937	215848	71851	531516	325277	129437	11382
Чехія	286063	401143	347943	865531	217299	1012207	855887	1023631	1588532
Румунія	24408	45080	144103	310439	111311	265935	230052	483386	1588532
Угорщина	436217	274684	260062	366515	683356	950748	1022656	1343333	195850
Болгарія	119873	14517	304012	367654	196011	180429	251215	483386	195477
Туреччина	191288	993602	775536	2170340	2696048	877864	452134	701245	781679
ЄС	21281440	14421865	30006060	49917997	32977849	42000132	452134	35419668	20547821
Світ	58901214	49009117	56592607	88581712	71606243	95530622	1,41E+08	99522035	44238796

*) Складено на основі [24, 29]