

УДК 65.014.1:339.5

DOI: 10.25140/2411-5215-2020-1(21)-100-107

Андрій Савицький

**СУЧАСНІ АСПЕКТИ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ
ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ
НА РІВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ**

Андрей Савицкий

**СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННОГО
УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ
НА УРОВНЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

Andrii Savitskyi

**CURRENT ASPECTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES EXPORT-ORIENTED
MANAGEMENT ON THE LEVEL OF MACROECONOMIC REGULATION**

У статті розглянуто сучасні аспекти формування експортоорієнтованого управління промисловими підприємствами на основі макроекономічного регулювання, вимог інтеграційних процесів, лібералізації ринків та активації зовнішньоекономічної діяльності. Акцентовано увагу на характеристики можливостей окремих державних інституцій та програм розвитку зовнішньоекономічної діяльності у здійснення експортоорієнтованого управління вітчизняних промислових підприємств. Деталізовано проблеми виходу вітчизняних суб'єктів господарювання на іноземні ринки збуту зі сторони впливу збільшення вартості виробництва, сировинних обмежень, часткового циклу продукування, інноваційної діяльності та контрактних зобов'язань перед контрагентом. Запропоновано структуру схеми формування експортоорієнтованого управління вітчизняних підприємств з урахуванням впливу інструментів макроекономічного регулювання та регіональних проблем розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: інтеграційні процеси; лібералізація зовнішньої торгівлі; експортноорієнтоване управління; макроекономічне регулювання; діяльність промислових підприємств; вихід на зовнішній ринок; інновації; збільшення виробничих витрат; обмеження сировини; виробничий цикл.

Рис.: 1. Бібл.: 14.

В статье рассмотрены современные аспекты формирования экспортноориентированного управления промышленными предприятиями на основе макроекономического регулирования, требований интеграционных процессов, либерализации рынков и активации внешнеэкономической деятельности. Акцентируется внимание на характеристике возможностей отдельных государственных институтов и программ развития внешнеэкономической деятельности в осуществление экспортноориентированного управления отечественными промышленными предприятиями. Детализированы проблемы выхода отечественных субъектов хозяйствования на иностранные рынки сбыта со стороны влияния увеличения стоимости производства, сырьевых ограничений, частичного цикла выработки, инновационной деятельности и контрактных обязательств перед контрагентом. Предложена структура схемы формирования экспортноориентированного управления отечественными предприятиями с учетом влияния инструментов макроекономического регулирования и региональных проблем развития внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: интеграционные процессы; либерализация внешней торговли; экспортно-ориентированное управление; макроекономическое регулирование; деятельность промышленных предприятий; выход на внешний рынок; инновации; увеличение производственных затрат; ограничения сырья; производственный цикл.

Рис.: 1. Библ.: 14.

The article deals with modern aspects of industrial enterprises' export-oriented management making on the basis of macroeconomic regulation, requirements of integration processes, liberalization of markets and activation of foreign economic activity. A huge part of the research issued for emphasizing the capabilities of individual state institutions and programs that are necessary for development of foreign economic activity in the implementation of national industrial enterprises' export-oriented management. There detailed main problems of foreign markets entering that are actual for national companies from the impact of production costs increasing, raw material restrictions, partial production cycle, innovation and contractual obligations to the partner. In the end, it proposed the structure of scheme of industrial enterprises' export-oriented management making with taking into account the impact of macroeconomic regulation instruments and regional problems of foreign economic development.

Keywords: integration processes; liberalization of foreign trade; export-oriented management; macroeconomic regulation; activity of industrial enterprises; entering the foreign market; innovations; increase in production costs; raw material restrictions; production cycle.

Fig.: 1. References: 14.

JEL Classification: F15; F44; L23

Постановка проблеми. Нині для здійснення результативної зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) для вітчизняних промислових підприємств необхідно враховувати вимоги, які пропонуються на рівні макроекономічного регулювання та тих програм, які спроможні активізувати можливості експортного виробництва. Через це актуальними залишаються ті

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

питання, які стосуються вивчення сучасних аспектів здійснення експортоорієнтованого управління з урахуванням особливостей відповідних інструментів інституційного забезпечення, що представляються для вітчизняних виробників на внутрішньому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема вивчення сучасних аспектів здійснення ЗЕД за умов розвитку ринкової економіки присвячено значну кількість наукових досліджень, на окремі з яких опирається автор, а саме: Л. Федулова виділила питання важливості інноваційної складової в подоланні розриву між економічними системами ЄС та України, Г. Тітаренко охарактеризував інституціональні інструменти створення ефективної національної інноваційної системи України, С. Полковниченко та І. Єльчищева дослідили стратегію виходу підприємства на зовнішній ринок за умов євроінтеграційних процесів, Г. Шамборовський акцентував увагу на зміні режимів зовнішньої торгівлі внаслідок Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. Проте невирішеними частинами загальної проблеми є обґрунтування сучасних аспектів сприяння експортоорієнтованого управління та розвитку зовнішньоторговельних відносин промислових виробників з боку державних структур і застосування можливостей інструментів макроекономічного регулювання.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є групування основних макроекономічних інструментів експортоорієнтованого управління діяльністю вітчизняних промислових підприємств, виділення їхніх особливостей та структурних елементів.

Виклад основного матеріалу. Для активізації експортної спрямованості та логічно продуманого управління ЗЕД за вимогами поглибленої Зони вільної торгівлі (ЗВТ+) між Україною та Європейським Союзом (ЄС) вітчизняні виробники повинні досить тісно співпрацювати з усіма інституційними структурами внутрішнього ринку, які залучені до процесів інтенсифікації зовнішньоторговельних відносин із потенційними закордонними партнерами. У цих питаннях важливим має стати урахування вимог:

– експортної стратегії розвитку України упродовж 2017-2021 рр. (регламентовано Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1017-р «Про схвалення Експортної стратегії України (“дорожньої карти” стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки») [2; 7];

– діяльності Ради з міжнародної торгівлі (регламентовано Положення про Раду з міжнародної торгівлі відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 4 липня 2017 р. № 455 «Про утворення Ради з міжнародної торгівлі») [9; 10];

– Експортно-кредитного агентства (ЕКА) (регламентовано Постановою Кабінету Міністрів України від 7 лютого 2018 р. № 65 «Питання утворення Експортно-кредитного агентства»; Законом України від 20 грудня 2016 року № 1792-VIII «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту») [3; 4; 6];

– Державної установи «Офіс з просування експорту України» (регламентовано Наказом Мінекономрозвитку від 23 червня 2018 № 864 «Про утворення Державної установи “Офіс з просування експорту України” та затвердження Положення про Державну установу “Офіс з просування експорту України”») [1; 8].

З цих позицій треба зазначити, що відповідно до програми Експортної стратегії розвитку України упродовж 2017-2021 рр., діяльності Ради з міжнародної торгівлі, ЕКА та ДУ «Офіс з просування експорту України», вітчизняні виробники отримали можливості не тільки до розширення потенційних ринків збуту, а водночас мають змогу стимулювати свій економічний, виробничий та конкурентоспроможний потенціал. Як результат, це дозволить вплинути на формування позитивних фінансових результатів підприємств через функціонування таких ключових елементів, як маркетингові дослідження, ресурсне забезпечення, інноваційний потенціал та інтегрована система управління експортоорієнтованою діяльністю.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Якщо звернути увагу на формування сутності технології розгортання етапів виробництва та замовлення необхідних для цього ресурсів, зазначимо, що на сьогодні вітчизняні виробники повинні опиратись на продуктивні й інноваційні зміни в їхній діяльності, адже розширення експортних ринків збуту та збільшення обсягів продажів вимагатиме запуску нових технологій та модернізації наявних. У цьому випадку саме інноваційна діяльність спроможна забезпечити отримання конкурентних переваг на цільовому сегменті збуту, оскільки є тією важливою детермінантою, яка стимулює активізацію експортної спрямованості, визначає можливості виробництва більш якісної продукції за вимогами стандартів ЄС та має властивість сприяти підвищенню прибутковості. Для реалізації цих завдань вітчизняним виробникам пропонується:

1. Долучення до використання Структурних фондів ЄС з метою розробки інноваційної політики виробництва експортної продукції та фінансування структурних перетворень підприємства.

2. Долучення до проєкту INNO-Metrics з метою визначення джерел та моделей інноваційної активності в економіці, а також формування експортної стратегії розвитку підприємства за допомогою використання двох ключових інструментів:

– Європейське інноваційне табло (European Innovation Scoreboard – EIS), який дає змогу здійснювати моніторинг статистичної інформації про наявні та результативні інновації на підприємствах країн Європи.

– Іннобарометр (Innobarometer), який дає змогу здійснити пошук інвесторів та потенційних партнерів у країнах-членах ЄС.

3. Збереження спеціалізації вітчизняних експортерів шляхом їх співробітництва з місцевими виробничими кластерами стосовно використання нових інноваційних продуктів та інтелектуального розвитку науково-дослідних інститутів [5, с. 95-96; 11; 12, с. 73; 13, с. 42-43; 14, с. 23–24].

Також важливо виділити і регіональні проблеми розвитку ЗЕД вітчизняних підприємств, які перебувають у полі зору діяльності вищенаведених інституційних структур та мають бути взяті до уваги їхнім менеджментом у процесі розробки експортоорієнтованих управлінських рішень.

Однією із ключових проблем виходу підприємств на закордонний ринок та налагодження співпраці з окремою інституційною організацією щодо сприяння експорту є подорожчання виробництва продукції на цільові сегменти збуту, що значно ускладнює погодження взаємовигідних умов зовнішньоекономічних контрактів. Переважно це пов'язано з тим, що за умов посиленої конкуренції, вимоги до якості продукції стають дедалі ускладненими, а процес виробництва – більш технологічним. Як результат, така діяльність потребує залучення більшої кількості витрат, які мають бути спрямовані на закупівлю матеріалів і сировини, підвищення продуктивності праці, модернізації робочих місць та створення нових.

Керуючись тим, що на сьогодні для споживача представлено досить широкий вибір альтернативних варіантів купівлі необхідної продукції, далеко не кожному виробнику вдається втримати дохід від її реалізації на стабільному рівні, оскільки разом із покриттям постійних виробничих витрат, реалізаційні – можуть тільки зростати. Здебільшого менеджмент будь-якого підприємства прагне знизити собівартість продукції, знайти дешевших постачальників ресурсів та скоротити вартість їх транспортування на внутрішній ринок. Проте зазначені питання не підлягатимуть реалізації, якщо коливання курсу валют призводитиме до ускладнення процесу точного передбачення виробничого кошторису й вартості його окремих етапів.

У такому випадку, розробка експортоорієнтованих управлінських рішень обмежуватиметься вартісними показниками поточного виробництва та переважно має бути спрямована на потенційні можливості наявних фінансових ресурсів, які авансуються в оборот у певному циклі продукування.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

На нашу думку, окреслена проблема може бути вирішена за допомогою налагодження стабільного потоку інвестування та довгострокових домовленостей із постачальниками ресурсів, які можна досягти в системі ділових відносин на інституційному макрорівні. Такий підхід передбачає активне використання вже набутого досвіду організації експортної діяльності в межах вищезазначених державних структур щодо сприяння ЗЕД промислових підприємств. Ключові питання такої співпраці полягають у виявленні перспективних сегментів збуту та зведенні підприємців – суб'єктів ЗЕД, що мають на меті взяти в оренду технології або придбати їх, оформити ліцензійний договір на інноваційний продукт, здійснити оптову поставку продукції, перейняти досвід у технології виробництва, спростити процедуру транспортування та провести експертизу бізнесу чи новоствореного виробу.

З огляду на це в полі зору дослідження постає і інша важлива проблема управління експортоорієнтованою діяльністю підприємства, яка пов'язана із сировинним аспектом її організації та базується на урахуванні наступного:

1. Згідно з контрактними зобов'язаннями, які передбачаються в зовнішньоекономічному договорі купівлі-продажу, виробник може поділити виробничий цикл експортної продукції на декілька етапів, які будуть виходити з конкретних обмежень поставки окремої партії продукції за домовленостями між торговельними партнерами, митними формальностями чи нетарифними технічними бар'єрами. У такому разі за умов одночасної поставки великих партій продукції, експортер зазнаватиме перевитрат збоку деформації ціни на імпортовану сировину та матеріали, яка буде варіюватись відповідно до плаваючого курсу валют за її періодичними надходженнями та базуватись на неможливості створення всієї кількості замовлень упродовж одного виробничого циклу. Через це керівники підприємств повинні розуміти, що розробка більш конкретизованих управлінських рішень має полягати в їх оперативності на певний календарний проміжок часу та прив'язуватись до чітких термінів трансформування окремої кількості сировини та матеріалів у готові вироби певної партії, а вкладеного оборотного капіталу – у примноженні грошові кошти відповідного обсягу. У такому випадку менеджмент підприємства повинен забезпечити не тільки продуману організацію експортної діяльності, а й деталізовано продумати управлінські рішення щодо передбачення додаткових витрат, які виникають у процесі окремого виробничого циклу.

2. З огляду на те, що для вітчизняних підприємств досить не просто зайняти стабільні ринкові позиції на закордонному ринку, значна їх частка зосереджує свою діяльність на толінгових схемах як з переробки сировини і матеріалів, так і з виготовлення кінцевих видів продукції. Для того щоб активізувати експортну діяльність, виробники стикаються з широким колом ризиків та потребують тривалих процесів відновлення фінансових ресурсів, які покладаються на ліквідацію їх наслідків. Здебільшого такі процеси спонукають менеджмент підприємств до пошуку альтернативних способів заробітку, які за своєю прив'язкою залишаються у сфері ЗЕД та готові до інтегрованої співпраці з потенційними торговельними партнерами ЄС. У такому разі вітчизняні підприємства не можуть бути повноцінно експортоорієнтованими, оскільки ототожнюють цю діяльність із позиції поставки перероблених та підготовлених до виробництва комплектуючих. Водночас промислові виробники також поділяють частковий цикл продукування, за яким виготовляють окремі складові, що є завершеними виробами внутрішнього ринку, однак призначені для комплектації готової продукції за кордоном.

На наш погляд, такі операції не можуть бути серійно орієнтованими, оскільки не являють собою окремих вітчизняних кінцевих виріб на глобалізованих сегментах збуту та пов'язані лише зі схемами забезпечення промислових ланцюгів відомих брендів. Зважаючи на це, для того щоб національні виробники змогли бути більш товарно-експортоорієнтованими, ніж сировинно-, їхні керівники повинні розуміти важливість тих інноваційних розробок, які дозволять розвивати власну спеціалізацію та відійти від

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

толінгових схем відомих брендів. Така діяльність є складним процесом, який вимагатиме значної кількості витрат на дослідження та удосконалення якісних характеристик комплектуючих або завершених одиниць продукції. У цьому випадку слід вважати, що цільовий кошторис зазначеного виробництва передбачатиме:

- первинні витрати на розробку проєктів, забезпечення досліджень і випробувань;
- витрати на запуск пілотного проєкту виробництва;
- витрати на коригування та удосконалення характеристик виробів;
- витрати на захист прав інтелектуальної власності й отримання відповідних документів, які їй засвідчують;
- витрати на представлення модифікованого аналога чи інноваційного продукту у виробничих та невиробничих сферах, ярмарках та інших торговельних представництвах.

Як результат, якщо підприємство зможе посилити свою спеціалізацію, це стане альтернативним варіантом його експортоорієнтованості, оскільки дасть змогу отримати конкурентну перевагу за допомогою реалізації замовлень різної якості на ті ж самі ринки. Ключовим у цих питаннях має стати те, що на сьогодні як споживач, так і промисловий замовник володіють достатньо широким пропонуванням для задоволення своїх потреб, а отже, будуть спроможні віднайти той варіант, який є незначним у витратах та прийнятним за якістю. У зв'язку з цим для вітчизняних виробників було б доцільно втримувати експортні позиції шляхом адаптації якісних характеристик пропонованої продукції на конкретного контрагента зовнішнього ринку.

У питаннях управління такі процеси вимагатимуть виваженої гнучкості від керівників підприємств, оскільки потребуватимуть постійних оперативних змін для організації виробничого процесу. На наше переконання, такі зміни стосуватимуться:

- технологічної спеціалізації робочих місць, цехів та виробничих ділянок;
- використання висококваліфікованих працівників, які володіють універсальним досвідом роботи;
- диференціація етапів та тривалості виробничого циклу, згідно із заданими якісними параметрами продукції на замовлення;
- здійснення ретельного та постадійного контролю отриманих результатів.

Щодо євроінтеграційних аспектів експортного управління діяльністю вітчизняних підприємств, треба зазначити, що вищезгадані процеси тільки сприяли складному, проте неупередженому розвитку промислового виробництва. Це пояснюється тим, що на сьогодні експортери отримали відкритий доступ не тільки до ринків збуту ЄС, а й до тих технологій продукування, які ґрунтуються на застосуванні сучасних продуктів НТП. Якщо до вступу України в СОТ та створення поглибленої ЗВТ+ з ЄС, для підприємств, було досить проблематично навіть розпочати процес модернізації наявних технологічних потужностей, то на сучасному етапі є великі можливості не тільки більш дешевого варіанта купівлі техніки, обладнання та устаткування, а також взяття його в оренду. Крім того, закордонні контрагенти створили окремі консультаційні та сервісні центри, де пропонуються послуги зі встановлення, роз'яснення роботи та систематизації технологій, які може придбати або взяти в оренду вітчизняний виробник. Водночас такий вид послуг пов'язаний із замовленням закордонного незалежного спеціаліста з роботи з певним обладнанням та устаткуванням, який безпосередньо відвідує підприємство замовника та надає рекомендації щодо його використання.

Важливим елементом такої діяльності є автоматизація управлінських заходів керівника, де впроваджені продукти НТП дають змогу оперативніше реагувати на зміни зовнішнього середовища, а характер управлінських рішень базується на отриманні даних, що систематизуються за допомогою окремих технологічних засобів. У цьому випадку людський фактор експортоорієнтованого управління доповнюється технологічним.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

На рис. 1 наведено схему формування сучасних аспектів експортоорієнтованого управління вітчизняних підприємств з урахуванням впливу інструментів макроекономічного регулювання та регіональних проблем розвитку ЗЕД.



Рис. 1. Формування сучасних аспектів експортоорієнтованого управління вітчизняних підприємств з урахуванням впливу інструментів макроекономічного регулювання та регіональних проблем розвитку ЗЕД

Джерело: розроблено автором.

Висновки і пропозиції. Таким чином, вищенаведені дослідження дають зрозуміти те, що з метою здійснення продуманого експортоорієнтованого управління та активізації ЗЕД для вітчизняних підприємств необхідно використовувати можливості тих дер-

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

жавних програм і інституцій, які дадуть змогу не тільки спростити вихід на зовнішній ринок, акумулювати відповідний капітал, отримати доступ до ресурсів, сировини і матеріалів, а також вирішити питання щодо впровадження нових інноваційних продуктів. Як результат, такий підхід дозволить посилити інтегрованість окремого суб'єкта господарювання до структур ринків ЄС та інших структур світового господарства, розвивати спеціалізацію та сприяти зміцненню конкурентних позицій.

Список використаних джерел

1. Державна установа «Офіс з просування експорту України». URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/MoreDetails?lang=uk-UA&id=6996bf6e-6f60-492b-bbaa-2852fdc75a3f&title=DerzhavnaUstanovaofisZProsuvanniaEksportuUkraini>.
2. Експортна стратегія розвитку України упродовж 2017-2021 рр. URL: <http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=0263b026-f1e7-4ff2-a147-77233b1dd17f&tag=EksportnaStrategiiaUkraini>.
3. Експортно-кредитне агентство (ЕКА). URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/MoreDetails?lang=uk-UA&id=6ae94da1-5155-4ee7-a3d2-f75ac0ad1345&title=EksportnokreditneAgentstvo-eka->
4. Питання утворення Експортно-кредитного агентства : Постанова Кабінету Міністрів України від 7 лютого 2018 р. № 65. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/65-2018-%D0%BF>.
5. Полковниченко С. О., Єльчищева І. А. Стратегія виходу підприємства на зовнішній ринок в умовах посилення євроінтеграційних процесів. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2019. № 3 (19). С. 89–98.
6. Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту : Закон України від 20 грудня 2016 року № 1792-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1792-19>.
7. Про схвалення Експортної стратегії України (“дорожньої карти” стратегічного розвитку торгівлі : Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1017-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-eksportnoyi-strategiyi-ukrayini-dorozhnoyi-karti-strategichnogo-rozvitku-torgivli-na-20172021-roki>.
8. Про утворення Державної установи “Офіс з просування експорту України” та затвердження Положення про Державну установу “Офіс з просування експорту України” : Наказ Мінекономрозвитку від 23 червня 2018 № 864. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=eb188806-3716-41f4-8d43-8ea25fc23e24&tag=DerzhavnaUstanovaofisZProsuvanniaEksportuUkrainiNormativnopravoviDokumenty>.
9. Про утворення Ради з міжнародної торгівлі : Постанова Кабінету Міністрів України від 4 липня 2017 р. № 455. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/455-2017-%D0%BF>.
10. Рада з міжнародної торгівлі. URL: <http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=b726b71b-cdce-4714-9866-dc154d91d259&tag=RadaZMizhnarodnoiTorgivli>.
11. Стройко Т. В. Стратегічні напрями функціонування фінансових інструментів регіональної політики ЄС. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2015. Вип. 2. С. 32–37.
12. Титаренко Г. Б. Інституціональні інструменти створення ефективної національної інноваційної системи України. *Науковий вісник Національного університету ДПС України*. 2014. № 1 (64). С. 70–76.
13. Шамборовський Г. О. Зміна режимів зовнішньої торгівлі внаслідок Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2016. № 3 (7). С. 40–46.
14. Fedulova L. Innovativeness of the economies of the EU and Ukraine: undertakings to narrow the gap. *Economic Annals-XXI*. 2016. № 56 (1-2). P. 22–25.

References

1. Derzhavna ustanova «Ofis z prosuvannia eksportu Ukrainy» [State Office for Export Promotion of Ukraine] (n.d.). Retrieved from <http://www.me.gov.ua/Documents/MoreDetails?lang=uk-UA&id=6996bf6e-6f60-492b-bbaa-2852fdc75a3f&title=DerzhavnaUstanovaofisZProsuvanniaEksportuUkraini>.
2. Eksportna stratehiia rozvytku Ukrainy uprodovzh 2017-2021 rr. [Ukraine’s Export Development Strategy for 2017-2021] (n.d.). Retrieved from <http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=0263b026-f1e7-4ff2-a147-77233b1dd17f&tag=EksportnaStrategiiaUkraini>.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

3. Eksportno-kredytne ahentstvo (EKA) [Export Credit Agency (ESA)] (n.d.). Retrieved from <http://www.me.gov.ua/Documents/MoreDetails?lang=uk-UA&id=6ae94da1-5155-4ee7-a3d2-f75ac0ad1345&title=EksportnokredytneAgentstvo-eka->

4. Pytannia utvorennia Eksportno-kredytnoho ahentstva [Issues of formation of Export-Credit Agency]. № 65 (dated February 7, 2018). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/65-2018-%D0%BF>.

5. Polkovnychenko, S. O., Yelchishheva, I. A. (2019). Stratehiia vikhodu pidpriemstva na zovnishnii rynok v umovakh posylennia ievrointehratsiinykh protsesiv [Strategy of enterprise's foreign market entering under conditions of European integration processes strengthening]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnya – Problems of economy and management*, 3 (19), 89–98 [in Ukrainian].

6. Pro zabezpechennia masshtabnoi ekspansii eksportu tovariv (robit, posluh) ukrayinskogo pokhodzhennia shliakhom strakhuvannia, harantuvannia ta zdeshevlennia kredytuvannia eksportu [On ensuring large-scale expansion of export of goods (works, services) of Ukrainian origin through insurance, guarantee and cheaper export crediting]. № 1792-VIII (dated December 20, 2016). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1792-19>.

7. Pro skhvalennia Eksportnoi stratehii Ukrainy (“dorozhnoi karty” stratehichnoho rozvytku torhivli) [On approval of Export Strategy of Ukraine (“Roadmap” of Strategic Trade Development)]. № 1017-r (dated December 27, 2017). Retrieved from <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-eksportnoyi-strategiyi-ukrayini-dorozhnoyi-karti-strategichnoho-rozvitku-torgivli-na-20172021-roki>.

8. Pro utvorennia Derzhavnoi ustanovy “Ofis z prosuvannia eksportu Ukrainy” ta zatverdzhennia Polozhennia pro Derzhavnu ustanovu “Ofis z prosuvannia eksportu Ukrainy [On the establishment of State Office for Export Promotion of Ukraine and the approval of Regulation on State Office for Export Promotion of Ukraine]. № 864 (dated June 23, 2018). Retrieved from <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=eb188806-3716-41f4-8d43-8ea25fc23e24&tag=DerzhavnaUstanovaofisZProsuvanniaEksportuUkrainiNormativnopravoviDokumenti>.

9. Pro utvorennia Rady z mizhnarodnoi torgivli [On formation of Council on International Trade]. № 455 (dated July 4, 2017). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/455-2017-%D0%BF>.

10. Rada z mizhnarodnoyi torgivli [Council on International Trade]. Retrieved from <http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=b726b71b-cdcc-4714-9866-dc154d91d259&tag=RadaZMizhnarodnoiTorgivli>.

11. Strojko T. V. (2015). Strategichni napryamy funkcionuvannya finansovykh instrumentiv regionalnoi polityky YeS [Strategic Directions for the functioning of EU regional policy financial instruments]. *Naukovyj visnyk Uzhgorodskogo natsionalnogo universytetu – Scientific Bulletin of Uzhgorod National University*, 2, 32-37 [in Ukrainian].

12. Titarenko, G. B. (2014). Instytucionalni instrumenty stvorennia efektyvnoyi natsional'noyi innovacijnoyi systemy Ukrainy [Institutional tools for creating an effective national innovation system of Ukraine]. *Naukovyj visnyk Natsionalnogo universytetu DPS Ukrainy – Scientific Bulletin of National University of State Tax Service of Ukraine*, 1 (64), 70-76 [in Ukrainian].

13. Shamborovskyi, H. O. (2016). Zmina rezhyziv zovnishnoyi torgivli vnaslidok Ugody pro asotsiatsiyu mizh Ukrainoyu ta YeS [Changes in foreign trade regimes as a result of EU-Ukraine Association Agreement]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnya – Problems of economy and management*, 3 (7), 40-46 [in Ukrainian].

14. Fedulova, L. (2016). Innovativeness of the economies of the EU and Ukraine: undertakings to narrow the gap. *Economic Annals-XXI*, 56 (1-2), 22-25 [in English].

Савицький Андрій Вікторович – кандидат економічних наук, доцент, здобувач кафедри міжнародних економічних відносин, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, м. Хмельницький, 29016, Україна).

Савицкий Андрей Викторович - кандидат экономических наук, доцент, соискатель кафедры международных экономических отношений, Хмельницкий национальный университет (ул. Институтская, 11, г. Хмельницкий, 29016, Украина).

Savitskyi Andrii – PhD in Economics, Associate Professor, researcher for the department of international economic relations, Khmelnytskyi National University (11 Instytutaska Str., 29016 Khmelnytskyi, Ukraine).

E-mail: andrewsavitsky@ukr.net

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-2265-4270>