

УДК 338

Ю. Ф. Гудзь, к.е.н., докторант
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК

*Y. Gudz, Candidate of science in Economics (PhD), doctoral
SHEE «Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman»*

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ANALYZING AND EVALUATING THE EXPORT POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто особливості розвитку експортного потенціалу переробних підприємств АПК. Запропоновано методичні підходи до оцінювання експортного потенціалу переробних підприємств. Здійснено аналіз та оцінювання складових експортного потенціалу переробних підприємств і виявлено проблеми розвитку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: експортний потенціал, інвестиційні ресурси, виробничі витрати, переробні підприємства, складові експортного потенціалу.

ANNOTATION. The article deals with the peculiarities of the export potential of agricultural enterprises. Methodical approaches to the estimation of potential export agricultural enterprises. The analysis and evaluation components of the export potential of agricultural enterprises and revealed major problems of development.

KEY WORDS: export potential and investment resources, production costs, processing agricultural enterprises, components export potential.

Постановка проблеми. Проблема адаптування до динамічно змінних вимог світового ринку вимагає від переробних підприємств постійного розвитку у експортоорієнтованому промислово-виробничому напрямку. Проблеми існують у розвитку експортного потенціалу переробних підприємств АПК. Невідповідність світовим аналогам технічної та технологічної матеріально-виробничої бази вітчизняних підприємств призводить до зниження конкурентних переваг експортної продукції; підприємствам сьогодні бракує власних обігових коштів за складного механізму залучення зовнішніх джерел фінансування.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Досвід високорозвинутих країн переконує у тому, що динамізм розвитку підприємств аграрного сектору значною мірою досягається завдяки проведенню ефективної експортної політики й залежить від рівня досконалості процесів, що пов'язані з формуванням, використанням, оцінкою та аналізом експортного потенціалу, а також від добору методів та інструментів, які здатні забезпечити успішний перебіг цих процесів у складному геополітичному середовищі.

Вагомий внесок у розробку теоретичних і методологічних основ розвитку експортного потенціалу підприємств зробили зарубіжні вчені: Ансофф І., Грайпл Е., Енгельхарт Д., Куїнн Дж., Ліндерт П., Харрод Р. Цьому ж питанню присвячені праці вітчизняних науковців: Андрійчука В.Г., Дем'яненка С.І., Лук'яненка Д.Г., Крушніцької Г.Б., Ліпич Л.Г., Поручника А.М., Хорунжого М.Й.

Так, у монографії «Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації» з'ясовуються проблеми та тенденції розвитку міжнародних конкурентних ринків, особливості реалізації на них вітчизняних товарів [1], а в монографії «Експертний потенціал обробної промисловості» обґрунтовано методологічні підходи до формування експортного потенціалу підприємств [2]. Незважаючи на значний обсяг напрацювань у зазначеній сфері, науковцями порушуються, в основному, питання щодо проблематики формування та використання експортного потенціалу підприємств, вказується на необхідність підвищення ефективності цих процесів, але не пропонуються шляхи, методи та інструментарій для розв'язання існуючих сучасних геополітичних проблем. До цього часу недостатньо досліджені теоретичні положення сутнісних характеристик експортного потенціалу, його класифікація, структуризація, моделювання, аналіз і розвиток. Усе це визначає актуальність теми й спонукає до подальших досліджень вищезазначених питань.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Як свідчить практика, невирішеними залишаються питання наукового обґрунтування і створення оригінальних, адаптованих до вітчизняних, умов господарювання методик оцінювання експортного потенціалу переробних підприємств АПК, з урахуванням стану й тенденцій розвитку європейського ринкового простору. Їх вирішення надасть можливість трансформувати стихійний, інтуїтивний пошук ефективних шляхів виходу на європей-

ські ринки у науково обґрунтований. Актуальність зазначених питань, їх недостатня розробка, теоретичне й практичне значення обумовили вибір даної проблеми для дослідження.

Мета статті. Дослідити і запропонувати конкретний метод оцінки та аналізу експортного потенціалу переробних підприємств АПК і методології їх використання з метою якісного розширення та інтенсифікації експортної діяльності.

Основні результати дослідження. Під поняттям «експортний потенціал» [2, с. 9]. розуміють здатність економічного суб'єкта виготовляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію, яка може подолати наявні експертні бар'єри та бути ефективно проданою за кордоном. В. Рогачов у своїй праці узагальнює визначення експортного потенціалу для національної економіки, галузей і підприємств та вважає, що це здатність виробляти конкурентоспроможні товари й послуги на основі використання наявних порівнювальних національних переваг, що ґрунтуються на досягненні НТП [3, с. 48].

Аналіз стану експорту в Україні за останні роки свідчить про те, що донедавна спостерігалась чітка тенденція скорочення обсягів експорту українських товарів на світовий ринок, що викликано низькою конкурентоспроможністю українських товарів, непрозорістю системи стимулів розвитку експортних галузей [4]. Відсутність належного ресурсного забезпечення країни, велике технологічне відставання від розвинених країн і низький рівень доходу робить дешеву робочу силу єдиним джерелом конкурентних переваг, що не є перспективним у довгостроковому плані. Слід відзначити, що перевагою України є і її вигідне географічне розташування (наближеність до ринків збуту на Близькому Сході, у Північній Африці, країн СНД і ЄС), вихід до Чорного моря, відносно розвинута, хоча й застаріла внутрішня логістична інфраструктура [5].

Слід відзначити, що найбільш зацікавлені в подоланні тарифних і нетарифних бар'єрів українські експортери агропродовольчої продукції, для яких можливі економічні втрати від зміни стандартів. Але ці втрати вони зможуть компенсувати зростанням прибутків через збільшення обсягів торгівлі внаслідок подолання вхідних бар'єрів і зростання іміджу українських підприємств, а також підвищення ефективності роботи української митниці [6, с. 6—7]. Експортний потенціал підприємств на європейські ринки потрібно розглядати як інтегровану, динамічну сукупність кон-

курентоспроможних ресурсів, яку певна економічна система має і здатна створити, спроможна реалізувати на зовнішніх ринках у теперішньому та майбутньому часі. Звісно, вихід на європейські ринки на перших етапах вимагатиме від українських виробників максимальної переорієнтації на європейські стандарти. Процес реформування агропромислового комплексу України можна зробити ефективнішим через залучення іноземних інвестицій до модернізації наявних і створення нових підприємств із виробництва та переробки сільськогосподарської сировини [7].

Це змушує сучасних товаровиробників-експортерів замислюватися над новими перетвореннями та змінами у зовнішньоекономічній діяльності, загальній стратегії підприємства, яка виступає не лише в якості інструмента обґрунтування, вироблення й реалізації довгострокових цілей і завдань виробничого, науково-технічного, економічного, організаційного та соціального характеру, не лише як фактор, що регулює діяльність підприємства до тих пір, поки намічені цілі й завдання не будуть досягнуті, але і, одночасно, як засіб зв'язку підприємства з ринковим середовищем.

Як зазначає Ю. Воскобійник, на сучасному етапі ринкової економіки нарощування експортного потенціалу набуває особливого значення як джерело надходження валюти для вирішення виробничих і соціальних потреб, а також забезпечення підтримки багатьох галузей виробництва. Подальший розвиток експортноорієнтованих галузей виробництва є важливою умовою підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг, що дозволить подолати невідповідність структури зовнішньої торгівлі тенденціям світового ринку. Україна, в цьому сенсі, має потужні можливості щодо збільшення й закріплення значного експорту аграрної продукції, обсяги якого постійно зростають [8].

Отже, експортна діяльність переробних підприємств буде найуспішнішою тільки у тому випадку, якщо вихід підприємств на європейські ринки буде добре продуманим, всебічно обґрунтованим, з урахуванням довгострокових цілей. А це свідчить про тісний зв'язок із стратегічним управлінням, що сприяє стабілізації й укріпленню позицій підприємств, забезпеченню довготривалої життєздатності при зміні вектора зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Глобалізація, встановлюючи в економічному відношенні об'єктивно обумовлений процес суспільного розвитку та протиріч, ставить світове співтовариство перед такими серйозними проблемами, як стійкість розвитку міжнародної еко-

номії, стабільність у системі міжнародних відносин й, зокрема, торговельно-економічних зв'язків як однієї з динамічних сфер цивілізаційного розвитку [9].

Раціональне використання конкурентних переваг підприємств на європейському ринку є практично неможливим без відповідного поєднання ринкових і політичних механізмів з метою стимулювання експортної діяльності. Узагальнення результатів наукових і прикладних дискусій щодо застосування стимулювання експорту свідчить про неоднозначність його трактувань й очікуваних ефектів. Деякі менеджери вважають, що методи та техніка проведення міжнародних маркетингових досліджень такі самі, як і дослідження внутрішнього ринку, а розбіжності — тільки в зовнішньому середовищі. Однак, саме зовнішнє середовище і визначає, які методи, техніку й види досліджень застосовувати на іноземному ринку. Хоча цілі маркетингових досліджень можуть бути схожими, проведення досліджень для зовнішнього ринку істотно відрізняється. Виділяють чотири основні причини, що викликають ці розбіжності: нові умови зовнішнього середовища; ширше поле дослідження; збільшення кількості залучених чинників; високий рівень конкуренції [10].

Значна частина науковців розглядає експортні можливості суб'єкта господарювання лише як здатність створювати та реалізовувати відповідні ресурси у перспективі, інші вважають, що це — наявні нереалізовані резерви, або наявні ресурси, що реалізуються тощо. Аналіз зарубіжних і вітчизняних підходів до класифікації експортного потенціалу підприємств доводить, що серед класифікаційних ознак, які зазвичай використовуються для досліджень, відсутні ті, що дозволяють встановити зв'язок між рівнями експортного потенціалу підприємства, а отже отримати повну інформацію для прийняття найоптимальніших управлінських рішень щодо методів й способів формування та реалізації конкурентоспроможного ресурсу суб'єкта господарювання на європейському ринку.

Пристосування до нових стандартів і правил торгівлі, що неодмінно пов'язано з поглибленням відносин із ЄС, потребуватиме від українських виробників збільшення витрат у короткостроковій перспективі. Однак у довгостроковій перспективі це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності продукції і, як наслідок, закріплення своїх позицій на внутрішньому ринку, збільшення експорту на світові продовольчі ринки [11, с.

86]. Основою експортного потенціалу переробних підприємства є сукупність конкурентоспроможних ресурсів, яка об'єднує фінансову, виробничу, маркетингову, організаційно-управлінську, трудову, інноваційну та інформаційну складові. Запропонована структуризація дозволяє оцінити рівень розвитку та конкурентоспроможності експортного потенціалу підприємства на європейському ринку у цілому та кожного компонента його сукупного експортного ресурсу зокрема. Зміни на підприємстві повинні стосуватись: стратегічних і тактичних цілей, мінімізації експортних ризиків; покращення якості продукції; збільшення обсягів експорту. Слід виділити методи стимулювання експорту: економічні, що включають в себе фінансування, субсидіювання, оподаткування, митно-тарифні методи й додатково стимульовані, до яких слід відносити інформаційні та організаційні методи.

Структуру експортного потенціалу підприємства потрібно розглядати, враховуючи наявний експортний потенціал і можливий, якого можна досягти за рахунок підвищення рівня ефективності експорту через: зниження рівня витрат, підвищення рівня конкурентоспроможності й збільшення обсягу виробництва продукції. Для промислово розвинених європейських країн засоби стимулювання експорту відповідають в основному стратегічним цілям підприємства, що проявляється як на етапі виробництва продукції, так і в процесі її реалізації.

Незважаючи на те, що термін «потенціал» достатньо висвітлений у вітчизняній економічній літературі на рівні країни, регіону, господарюючої структури, які передусім розмежовуються на економічну, промислову, виробничу, експортну складові, у зарубіжній науковій літературі, зокрема, американській та західноєвропейській, використовуються такі поняття, як «потенційні можливості фірми», «можливості експортування» [7, с. 137—143].

Аналіз сучасних підходів до оцінювання експортного потенціалу переробних підприємства свідчить про потребу розробити відповідне науково-методичне забезпечення його оцінювання. Основу методичних розробок повинні становити: етапи проведення діагностики експортного потенціалу переробних підприємств; методичні підходи до оцінювання складових експортного потенціалу, в основу яких покладено агрегування показників оцінки, аналіз та оцінювання підпотенціалів у межах порогових

значень; комплексне оцінювання експортного потенціалу переробних підприємства із застосуванням апарату нейронечітких технологій.

На основі аналізу науково-методичних засад оцінювання експортного потенціалу переробного підприємства необхідно визначити відповідну систему показників, які потрібні для проведення комплексної економічної діагностики, зокрема визначення складу показників, які за своєю суттю відображали б особливості та закономірності кожного з локальних потенціалів загального експортного потенціалу переробного підприємства, так виробничий потенціал характеризується системою показників згрупованих за ознаками виробничої, матеріальної та галузевої складових. Потрібно охарактеризувати локальні потенціали в межах їх порогових значень. Виділення відповідних індикаторів порогових значень для локальних потенціалів дозволяє визначити можливі рівні розвитку для кожного з них. Експортний потенціал переробних підприємств пропонуємо оцінювати за допомогою апарату нейронечітких технологій, який дає змогу розглядати процес розвитку підприємства. Доцільність застосування такого інструментарію зумовлено необхідністю врахування кількісних і якісних показників, що використовувалися для оцінювання складових експортного потенціалу. Для оцінювання локальних потенціалів і загального експортного потенціалу переробного підприємства сформовано єдину шкалу з п'яти якісних рівнів, що відповідають їх рівням: високий, вищий від середнього, середній, нижчий від середнього, низький. Для апробації методики проаналізовано та оцінено складові експортного потенціалу переробних підприємств АПК Волинської області (табл. 1).

Результати оцінювання складових експортного потенціалу переробних підприємств виявили проблеми, які потребують вирішення. Серед них виокремлено такі, що зумовлені низьким рівнем розвитку експортного потенціалу підприємств: застарілість основних засобів, їх низький технічний рівень; обмеження виробничих потужностей, особливо для провадження інноваційної діяльності; низький рівень автоматизації, недостатня гнучкість виробництва; екологічна недосконалість технологій; значна втрата кваліфікованого персоналу і повільна зміна поколінь; низька інвестиційна та інноваційна активність.

Таблиця 1
ОЦІНЮВАННЯ СКЛАДОВИХ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

	Роки											
	2009			2010			2011			2012		
	ТЗОВ «ВМП»	«Вол.-Волинська птахофабрика»..	ТОВ «Лупцький м'ясокомбінат»	ТЗОВ «ВМП»	«Вол.-Волинська птахофабрика»..	ТОВ «Лупцький м'ясокомбінат»	ТЗОВ «ВМП»	«Вол.-Волинська птахофабрика»..	ТОВ «Лупцький м'ясокомбінат»	ТЗОВ «ВМП»	«Вол.-Волинська птахофабрика»..	ТОВ «Лупцький м'ясокомбінат»
Складові потенціалу												
Експортний потенціал	0,62	0,60	0,50	0,64	0,64	0,56	0,70	0,67	0,59	0,66	0,65	0,53
Темп приросту				0,04	0,08	0,14	0,10	0,07	0,04	-0,05	-0,04	-0,11
Виробнича складова	0,68	0,50	0,62	0,65	0,46	0,55	0,73	0,71	0,66	0,62	0,74	0,58
Темп приросту				-0,07	-0,13	-0,14	0,17	0,67	0,25	-0,18	0,05	-0,17
Фінансова складова	0,65	0,61	0,67	0,55	0,52	0,64	0,62	0,56	0,67	0,71	0,51	0,51
Темп приросту				-0,18	-0,19	-0,07	0,16	0,12	0,06	0,17	-0,11	-0,26
Маркетингова складова	0,55	0,58	0,47	0,61	0,66	0,50	0,83	0,62	0,73	0,74	0,53	0,38
Темп приросту				0,14	0,17	0,12	0,42	-0,06	0,54	-0,13	-0,18	-0,58
Інформаційна складова	0,21	0,37	0,44	0,38	0,50	0,61	0,49	0,38	0,58	0,68	0,66	0,52
Темп приросту				0,94	0,43	0,46	0,37	-0,29	-0,08	0,47	0,83	-0,11
										0,02	0,06	0,90

Кадрова складова	0,70	0,38	0,49	0,73	0,55	0,66	0,64	0,67	0,61	0,64	0,70	0,43	0,66	0,78	0,58
Темп приросту				0,07	0,49	0,38	-0,17	0,28	-0,07	0,01	0,04	-0,35	0,02	0,13	0,37
Інвестиційна складова	0,47	0,41	0,41	0,48	0,50	0,46	0,44	0,53	0,38	0,47	0,43	0,49	0,58	0,54	0,52
Темп приросту				0,04	0,26	0,12	-0,08	0,06	-0,17	0,07	-0,21	0,35	0,25	0,30	0,06
Соціальна складова	0,89	0,96	0,85	0,83	1,06	0,77	0,85	1,01	0,73	0,92	0,97	0,68	0,92	1,01	0,70
Темп приросту				-0,08	0,12	-0,13	0,04	-0,06	-0,05	0,10	-0,04	-0,07	0,01	0,04	0,01
Управлінська складова	0,61	0,55	0,58	0,65	0,61	0,61	0,72	0,70	0,59	0,47	0,54	0,53	0,56	0,56	0,65
Темп приросту				0,06	0,14	0,10	0,13	0,16	-0,05	-0,42	-0,26	-0,14	0,25	0,05	0,29
Техніко-технологічна складова	0,74	0,95	0,73	0,83	0,85	0,68	0,84	0,84	0,71	0,85	0,77	0,78	0,90	0,73	0,79
Темп приросту				0,13	-0,11	-0,07	0,01	-0,04	0,02	0,01	-0,11	0,12	0,07	-0,05	0,01
Інноваційна складова	0,74	0,65	0,28	0,68	0,58	0,30	0,77	0,53	0,24	0,66	0,50	0,22	0,72	0,54	0,35
Темп приросту				-0,10	-0,12	0,07	0,13	-0,11	-0,20	-0,17	-0,04	-0,17	0,12	0,10	0,76

* Розраховано автором.

До переваг же самої запропонованої моделі можна віднести можливість її застосування для суб'єктів економіки різних рівнів, врахування їхніх не лише наявних, але й гіпотетичних можливостей, тобто спроможності як створення, так і реалізації відповідних ресурсів на зовнішніх європейських ринках. Використання такої моделі сприятиме виявленню сильних і слабких сторін суб'єктів господарювання при формуванні стратегії й тактики розвитку їх експортного потенціалу на європейському ринку. Аналіз закордонного досвіду використання інструментарію впливу на розвиток експортного потенціалу підприємств дозволив з'ясувати, що політика високорозвинутих країн щодо формування та ефективного використання експортного потенціалу підприємств має комплексний характер й стосується усіх елементів розвитку. Це вимагає постановки чітких цілей і формування стратегічних напрямів. Головні з них можна сформулювати таким чином:

1. Реалізація довгострокової експортоорієнтованої стратегії підприємства, яка б передбачала: здійснення продуктових, технологічних, організаційно-управлінських та інфраструктурних інновацій, підвищення стабільності і завершеності технологічних циклів при створенні конкурентноздатної експортоорієнтованої продукції.

2. Покращення якості продукції, яка експортується, збільшення її переробки, оптимізація ціноутворення, гнучке використання сукупного потенціалу підприємства залежно від кон'юнктури зовнішніх ринків, залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій.

3. Подолання основних експортних перешкод і бар'єрів; системне акумулювання даних про наявний експортний потенціал підприємства шляхом автоматизації інформаційно-аналітичної діяльності на основі застосування новітніх інформаційних технологій, кадрове забезпечення і навчання персоналу підприємства, що працює з експортною продукцією.

4. Подолання впливу негативних чинників зовнішнього середовища шляхом формування захисту, обмежуючи кількість чинників середовища, що діють негативно, шляхом сегментації ринку й визначення тих позицій, де дія цих чинників є найслабкішою.

5. Розвиток системи управління для досягнення стратегічних цілей і завдань експортної діяльності та внутрішнього механізму її саморегуляції й синхронізації управлінського впливу з динамікою дії негативних і позитивних чинників.

Висновки. Як показують результати дослідження, економічна складова експортного потенціалу підприємства орієнтована на на-

рощування обсягів виробництва продукції та послуг за умов оптимального використання обмежених ресурсів. В основу аналізу експортного потенціалу переробних підприємств слід покласти необхідність оцінювання виробничої, фінансової, інформаційної, маркетингової, складової. Для підвищення ефективності експортної політики підприємств необхідно розробити оптимальний механізм формування та використання експортного потенціалу підприємств, його оцінки та аналізу яке значною мірою визначає конкурентоспроможність країни на європейських ринках. Експортно-орієнтована на європейські ринки політика переробних підприємств повинна бути довгостроковою, далекоглядною у передбаченні майбутньої експортоздатності й життєздатності підприємства.

Література

1. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: [монографія: у 2-х тт.] / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін.; [за заг. ред. Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручника]. — К.: КНЕУ, 2006. — 526 с.
2. *Скорнякова Т.В.* Експортний потенціал обробної промисловості України: Управління процесом формування: [монографія] / Т.В. Скорнякова. — К.: Наук. світ, 2006. — 384 с.
3. *Рогачов В.В.* Экспортный потенциал России: состояние, ориентиры и условия развития / В.В. Рогачов // Внешнеэкономический бюллетень. — 2004. — №5. — С. 46—52.
4. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. *Бистряков І.К.* Економічний простір: аспекти методологічного значення / І.К. Бистряков, Л.Г. Чернюк. — К.: Вища школа, 2006. — 56 с.
6. *Щербіна С.В.* Розвиток зовнішньоторговельних перспектив агропромислового комплексу України в контексті Євроінтеграції / С.В. Щербіна [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua>.
7. *Мельник Т.* Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економічна політика. — 2008. — №8-9. — С. 221—224.
8. *Воскобійник Ю.П.* Особливості діяльності та напрями удосконалення біржового аграрного ринку / Ю.П. Воскобійник // Науковий вісник Національного аграрного ун-ту. — 2007. — № 110. — 4.2. — С. 192—197.
9. *Андрійчук В.Г.* Компаративність динаміки зрушень, характерних світовій економіці, міжнародній торгівлі, та реалії і потенційні можливості активізації розвитку виробничо-торговельної сфери України / В.Г. Андрійчук // Зовнішня торгівля: право та економіка. — №5 (34). — К., 2007. — С. 9—14.

10. Основні напрямки дослідження міжнародних ринків [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://library.if.ua>

11. *Бабенко А.Г.* Державне регулювання та підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора / А.Г. Бабенко // Економіка АПК. — 2008. — №5. — С. 85—88.

Reference

1. *Upravlinya mizharodnoyu konkurentospromozhnistyu v umovah globalizatsii ekonomichnogo rozvytku:* [monografiya: u 2-h tt.] / D.G. Lukyanenko, A.M. Poruchchnuk, L.L. Antonyuk ta in.; [za zag. red. D.G. Lukyanenko, A.M. Poruchchnuka] . — K.: KNEU, 2006. — 526 s.

2. *Skornyakova T.V.* Ekspostnyi potentsial obrobnoi promyslovosti Ukrainy; Upravlinnya protsesom formuvannya: [monografiya]/ T.V. Skornyakova. — K.: Nauk. svit, 2006. — 384 s.

3. *Rogachov V.V.* Eksportnyi potentsial Rosii: sostoyanie, orientiry i usloviya rasvitiya / V.V. Rogachov // Vneshneekonomicheskii byulen. — 2004. — № 5. — S. 46—52.

4. *Derzhavna sluzhba stystyky Ukrainy.* Ofistiinyi sait [Elektroni resurs]. — Rezhym dostyup: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

5. *Bustryakov I. K.* Ekonomichniy prostir: aspekty metodologichnogo znachennya/ I.K. Bustryakov, L. G. Chernyuk — K.: Vuscha shkola, 2006 . — 56 s.

6. *Scherbina S. V.* Rozvizvitok zovnishn'otorgivel'nuh perspektiv agropromyslovogo kompleksu Ukrainu v konteksti Yevrointegratsii / S.V. Scherbina [Elektronnui resurs]. — Rezhum dostupu: <http://www.academy.gov.ua>.

7. *Melnyk T.* Eksportnyi potentsial Ukrainy: metodologiya otsinky ta analis / T. Melnyk // Mizhnarodna ekonomichna polityka . — 2008. — № 8—9. — S. 221—224

8. *Voskobiinuk Yu. P.* Osoblyvosti diyalnosti ta napryamy udoskonalennya birzhovogo agrarnogo rynku / Yu.P. Voskobiinuk // naukovyi visnyk Natsionalnogo agrarnogo un-ty. — 2007. — № 110. — 4.2. — S. 192—197.

9. *Andriychuk V. H.* Komparatyvnist' dynamiky zrushen, kharakterystyky svitovii ekonomitsi, mizhnarodnoi torgivli, ta realii i potensiini mozhlyvosti aktyvizatsii rozvytku vyrobnycho-torgivel'noi sfery Ukrainy / V. G. Andriichuk// Zovnishnya torgivlya: pravo ta ekonomika. — № 5 (34). — K., 2007. — С. 9—14.

10. *Osnovni napryamki doslidzhennya mizhnarodnix rinkiv* [Elektronnii resurs]. — Rezhim dostupu: <http://library.if.ua>

11. *Babenko A. G.* Derzhavne reguluvannya ta pidvyschennya konkurentospromozhnisti agrarnogo sektora / A.G. Babenko // Ekonomika APK. — 2008. — № 5. — S. 85—88.

Статтю подано до редакції 22.01.15 р.