

СУТНІСТЬ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ ТА ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА НЬОГО

© Гутів Г. Г., 2012

Проаналізовано сучасний стан експорту продукції машинобудівних підприємств, визначено тенденції та особливості його розвитку. Виявлено основні чинники, що впливають на формування експортного потенціалу вітчизняних машинобудівних підприємств та на розвиток їх експорту.

Ключові слова: експорт, експортний потенціал, виробничий потенціал, машинобудівна галузь, конкурентоспроможний експорт.

H. Hutiv

Lviv Polytechnic National University

THE ESSENCE OF MACHINEBUILDING INDUSTRY EXPORT POTENTIAL AND FACTORS INFLUENCING IT

© Hutiv H., 2013

Modern state of engineering companies' products export is analyzed, trends and peculiarities of its development are determined. There are discovered main factors influencing on formation of export potential of national engineering companies and on development of their export.

Key words: export, export potential, machinebuilding industry, competitive export.

Постановка проблеми. Початок XXI століття характеризується інтенсивним формуванням єдиного взаємопов'язаного світу. Відійшло в минуле протистояння капіталістичного і соціалістичного блоків країн. Суспільне життя все більше виходить за національні кордони, транснаціоналізується, простежується тенденція до об'єднання зусиль провідних держав світу з регулювання світогосподарських процесів, розв'язання загальногосподарських глобальних проблем.

Сучасний стан економічного розвитку України здебільшого залежить від світового ринку. Роль міжнародної торгівлі в господарстві країни обумовлює значення завдань щодо посилення її зовнішньоторговельних позицій, покращання становища у системі світового господарства, на розвиток якого суттєво впливають глобалізаційні процеси.

Сучасні процеси глобалізації світової економіки, світові інтеграційні процеси призвели до зростання конкуренції як на світових ринках, так і на внутрішньому ринку України. Особливо гострою ця проблема є для галузей машинобудівного комплексу України, від рівня розвитку яких значною мірою залежить стан економіки, тому сьогодні вітчизняному машинобудуванню належить ключова роль у забезпеченні конкурентоспроможності продукції товаровиробників на внутрішньому і зовнішньому ринках нашої держави.

Орієнтація нашої держави на промислово-інвестиційну модель співпраці зі світовим господарством вимагає адаптації системи господарювання до міжнародних вимог. При цьому значну увагу треба звертати на визначення та ефективне використання експортного потенціалу

машинобудування, об'єкта господарювання як індикатора перспективності країни на світо-господарському рівні.

Визначення експортного потенціалу може стати детермінуючим підґрунтям розроблення комплексу заходів, які надаватимуть змогу управління ним, та контролю за адапційною златністю. За позитивних результатів оцінювання експортного потенціалу машинобудівної галузі з'являється можливість об'єктивно визначити пріоритетні напрями оптимізації структури та шляхи його подальшого нарощування.

Отже, визначення та оцінювання експортного потенціалу як показника спроможності суб'єкта господарювання функціонувати у світовій системі координат є надзвичайно актуальними.

Основними завданнями є конкретизація транзитивної системи господарювання України та її взаємодії із зовнішнім світом, виявлення загальних тенденцій та особливостей формування експортного потенціалу машинобудівної галузі і розроблення комплексу управлінських заходів, що сприятимуть його нарощуванню та реалізації на світовому ринку.

Значна роль у розвитку експортного потенціалу як на макро-, так і на мікрорівні належить середовищним чинникам, ступінь впливу яких потребує оцінювання.

Аналіз останніх досліджень. Вагомий внесок у дослідження експортного потенціалу промислових підприємств зробили такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як В. М. Бегма, О. М. Кисельова, Н. М. Пирець, В. В. Юхименко, Г. А. Шагалов, А. А. Горячев, А. С. Гальчинський, К. М. Афанасьєв дослідники: М. М. Алексєєва, В. Білка, Х. Гітлоу, А. П. Градов, Г. Гроте, С. І. Долгов, Т. Кавусгіл, Дж. Картбі, Л. С. Кобиляцький, О. П. Пешкова, В. В. Покровська, І.П. Фамінський та ін. Незважаючи на велику кількість наукових праць з цієї тематики, доводиться констатувати, що нині майже не провадять досліджень експортного потенціалу саме машинобудівного комплексу України. Низка актуальних проблем, які існують у цій сфері й потребують подальшого аналізу та вирішення, зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Від рівня експортного потенціалу країни значною мірою залежить її місце у системі світового господарства, вплив на загальносвітові процеси, що визначає не лише економічну, а й політичну значущість країни, авторитет і місце держави в міжнародних відносинах. Отже, якщо країна хоче посісти гідне місце у сучасному світі, вона повинна приділяти належну увагу розвитку свого експортного потенціалу машинобудівної галузі. Ця безперечна істина особливо важлива для України – країни, що порівняно недавно вийшла на світову арену як незалежна держава.

Аналіз літературних джерел засвідчив відсутність визначення поняття “експортний потенціал”. Проте, з огляду на промислово-виробничу спрямованість експортного потенціалу за своєю економічною природою ця дефініція наближена до категорій “економічний потенціал”, “виробничий потенціал”. Останні мають достатньо широкий спектр тлумачення у наукових джерелах як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Тому у процесі дослідження економічного змісту категорії “експортний потенціал” доцільно проаналізувати існуючі наукові підходи до трактування поняття експортного потенціалу суб'єкта господарювання у промислово-виробничому аспекті.

Ресурсний підхід до концепції виробничого потенціалу дуже поширений серед дослідників. Нині виокремлюють дві ресурсні позиції. Згідно з першою виробничий потенціал являє собою сукупність ресурсів без урахування їх взаємозв'язків та участі у виробництві. Так, А.І. Абалкін [1] вважає, що потенціал – це характеристика ресурсів, яка має узагальнені та збірні ознаки.

Особливістю другої “ресурсної” позиції є те, що виробничий потенціал визначають як сукупність ресурсів, що здатні виготовляти певну кількість матеріальних благ. При цьому наголошується на інтегральних зв'язках, які існують у разі взаємодії ресурсів у виробничо-технологічному процесі. Так, виробничий потенціал характеризує ресурси виробництва, кількісні та якісні їхні параметрів, які визначають максимальні можливості суспільства щодо виробництва матеріальних благ у певний момент.

Поряд з ресурсним підходом щодо діагностування економічного змісту виробничого потенціалу в науковій літературі існують визначення, в яких наголошується на результативному моменті. Так, Ю.Ю. Донець вважає, що виробничий потенціал є синонімом виробничої потужності підприємства, об'єднання, і тому доцільно визначати його як “максимально можливий річний, добовий, погодинний або віднесений до іншої аналогічної одиниці обсяг випуску продукції” [2]. В.Г. Більський визначає виробничий потенціал як “спроможність підприємства виробляти продукцію” [3].

Єдиного підходу до визначення змісту економічної категорії “потенціал” підприємства у промислово-виробничому аспекті та з урахуванням його експортноорієнтованої спрямованості не існує. Проте аналіз наведених поглядів свідчить, що здебільшого потенціал господарюючих суб'єктів ототожнюється або з ресурсозабезпеченням, або із результатами виробничого процесу.

На думку таких науковців, як О.Є. Кузьмін, М.Р. Тимошук та Р.В. Фешур, потенціал у прямому розумінні цього слова характеризує можливості підприємства, які в конкретних умовах зовнішнього і внутрішнього середовища можуть проявитися у визначеному напрямі з певною ефективністю за певний час [8, с. 375]. І.З. Должанський, Т.О. Загорна та ін. вважають потенціал підприємства реальною або ймовірною здатністю виконувати цілеспрямовану роботу. На думку цих авторів, для цілей аналізу потенціал підприємства слід поділяти на базовий (забезпечує підприємству можливість досягнення основних комерційних цілей, створення економічних цінностей і одержання прибутків; пов'язаний із конкурентними перевагами підприємства); прихований (активи, які не є перевагою на сучасному етапі, але в перспективі можуть трансформуватись у базові кошти: кадровий потенціал, накопичений досвід роботи у певній сфері бізнесу); збитковий потенціал (характеризується нераціональними структурою управління, виробничим процесом, технологією, що зумовлює неефективне використання ресурсів підприємства); пересічний потенціал (наявність у підприємства активів, що забезпечують ефективне використання інших потенціалів) [9, с. 362].

Дослідники С.І. Дорогунцов [10], В.М. Бегма [11], О.М. та Н.М. Пирець [12] та ін. не мають спільної думки щодо терміна “експортний потенціал” (див. табл. 1).

Таблиця 1.1

Визначення терміна “експортний потенціал”

Автор	Визначення
С.І. Дорогунцов	Експортний потенціал – обсяги товарів і послуг, що можуть бути вироблені в економічній та соціальній сферах і реалізовані на світовому ринку з максимальною користю для країни [10, с. 957].
В. М. Бегма	Експортний потенціал – це частина загального економічного потенціалу, що здатна відтворювати свої конкурентні переваги на зовнішньому ринку, або обсяг благ, які національна економіка може створити і реалізувати за межами держави [11, с. 45]
О.М. та Н. М. Пирець	Експортний потенціал – це здатність виробляти конкурентноспроможні товари та реалізовувати їх на міжнародних ринках за умов постійного зростання ефективності використання природних ресурсів, розвитку науково-технічного потенціалу при забезпеченні економічної безпеки країни загалом [12, с. 166]

Отже, *структура експортного потенціалу підприємства* – це сукупність елементів та їхніх зв'язків, які визначають його внутрішню будову та організацію як цілісного комплексу, що дає змогу найефективніше досягати визначеної мети.

Кожний зі структуротвірних елементів має певні властивості у контексті реальності та можливості, що є детермінантами експортноорієнтованої спроможності підприємства. Експортний потенціал господарюючої ланки необхідно розглядати як складну систему взаємодіючих та взаємопов'язаних елементів, які підпорядковані реалізації єдиної мети – входження підприємства до системи міжнародних економічних відносин.

Узагальнюючи наукові дослідження в цій сфері, слід зазначити, що експортний потенціал – це обсяг конкурентоспроможної продукції, яку здатна створити й спроможна реалізувати на зовнішніх ринках у просторово-часовому вимірі певна виробничо-господарська система.

Зовнішньоекономічна діяльність країни залежить від її експортного потенціалу, здатності виробляти та експортувати конкурентоспроможні на зовнішньому ринку товари та послуги. Тобто, експортний потенціал залежить від ресурсно-сировинного, промислового, фінансового, людського, соціально-культурного, інфраструктурного та інноваційно-інвестиційного потенціалів.

Чинники, що впливають на формування експортного потенціалу, можна умовно поділити на два типи, що визначають успішність виходу на світовий ринок: зовнішні й внутрішні.

Зовнішні чинники існують поза національними системами господарства, представляючи тенденції розвитку світового ринку. Це особливості розвитку світової економіки; глобальну конкуренцію; місце країни у світовій торгівлі; рівень економічного розвитку країни й використання досягнень НТП.

Внутрішні чинники – це рівень економічного розвитку регіону і ємність внутрішнього ринку; комплекс ресурсів регіону; стан ринкової інфраструктури; інформаційна прозорість; наявність умов участі в світогосподарських зв'язках (умови нарощування експорту, товарна спеціалізація й конкурентоспроможність продукції, маркетингова й інвестиційна привабливість); економіко-географічне положення; соціально-політичні та економічні фактори; державна політика.

Досліджуючи внутрішнє середовище машинобудівної галузі країни, особливу увагу слід приділити аналізу правового середовища для регулювання зовнішньоекономічної діяльності щодо розвитку експортного потенціалу. Зокрема необхідно проаналізувати:

- наявність угод з країнами, на ринки яких планується вийти;
- узгодженість національного законодавства із законодавством країн, на ринки яких планується вийти (зокрема систему сертифікації);
- нормативну базу підтримки експорту (зокрема державну підтримку вітчизняного експортера у зовнішньому середовищі (антидемпінгові розслідування, інформаційна підтримка), наявність пільг щодо оподаткування експорту тощо); обмеження експорту (за товарами, країнами; система індикативних цін тощо);
- законодавча база підтримки внутрішнього товаровиробника та ін.

Важливим етапом цього дослідження є аналіз її економічної сфери, а саме визначення:

- ступеня лібералізації економіки (ступінь відкритості тощо);
- обсягів валового внутрішнього продукту, темпи зростання цього показника;
- структури внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування національної економіки (можливість їх залучення);
- рівня внутрішнього споживання тощо.

Аналіз конкурентного середовища країни здійснюється передусім на основі визначення рівня конкурентоспроможності продукції на внутрішньому ринку.

Під час дослідження зовнішнього середовища слід зацентувати увагу на аналізі політичного, правового, конкурентного та економічного середовища, зокрема необхідно проаналізувати:

Політичне середовище:

- перелік компаній різних держав, які працюють на даному ринку; перелік (наявність) політичних або терористичних акцій асоціального характеру;
- можливість виникнення умов для експропріації, обмеження діяльності закордонних фірм з боку держави;
- характеристика бюрократичної системи, корумпованість чиновників.

2. Правове середовище:

- оподаткування зовнішньоторговельних операцій (зокрема тарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності (мити, інші тарифні обмеження щодо імпорту/ експорту);

- організація процедури входу на ринок (зокрема нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності, система квотування і ліцензування);
- обмеження експорту (за товарами, країнами; система індикативних цін тощо);
- законодавча база підтримки внутрішнього товаровиробника (пільги щодо оподаткування імпорту, антидемпінгове законодавство);
- механізм державного цінового регулювання.

3. Конкурентне середовище:

- національні суб'єкти підприємства;
- зовнішні суб'єкти підприємництва;
- рівень конкурентоспроможності продукції (порівняно з іноземною);

4. Економічне середовище:

- лібералізація економіки (ступінь відкритості тощо);
- обсяги валового внутрішнього продукту, темпи його зростання;
- рівень внутрішнього споживання (зокрема вимоги до параметральних властивостей продукції, що висуваються користувачами);
- рівень середньоринкових цін на продукцію.

Економіка України має істотні природні порівняльні переваги, але характеризується вузькою структурою експорту та низькою продуктивністю праці порівняно зі своїми конкурентами з-поміж країн, що розвиваються, а також нестабільним зростанням експорту. Незважаючи на багаті природні ресурси, стратегічне географічне розташування та успадковані певні наукові і людські ресурси, у структурі експорту України все ще переважають товари з низькою часткою доданої вартості. При цьому належно не використовуються наявні високотехнологічні можливості окремих галузей промисловості (космічної, авіаційної, суднобудівної тощо).

Отже, розвиток виробництва товарів з високою часткою доданої вартості є головним пріоритетом у створенні бази для нарощування обсягів та поліпшення структури українського експорту в напрямі збільшення в ньому питомої ваги високотехнологічних товарів.

Цей процес хоча і потребуватиме значного обсягу інвестицій в оновлення технологій, у результаті забезпечить зростання конкурентоспроможності української продукції на зовнішніх ринках в умовах постійно зростаючого попиту на високотехнологічні товари.

Роль держави у наданні допомоги експортерам має полягати не лише у створенні безпосередньо виробництва, а переважно у проведенні необхідних фундаментальних наукових та науково-прикладних досліджень та розробок, а також стимулюванні попиту на них.

Розвиток та підтримка експорту українських товарів з високою часткою доданої вартості дасть змогу забезпечити сталий та послідовний розвиток експортного потенціалу машинобудівної галузі.

Оцінюючи розвиток сучасного експортного виробництва України, насамперед треба констатувати залежність експорту від зовнішньої кон'юнктури ринку, що викликано низькою конкурентоспроможністю українських товарів, непрозорістю системи стимулів розвитку експортних галузей.

Відсутність належного ресурсного забезпечення країни, значне технологічне відставання від розвинених країн та низький рівень доходу робить дешевою робочу силу чи не єдиним джерелом конкурентних переваг, що не є перспективним у довгосроковому періоді.

Україна очікувала на поступове зростання галузі машинобудування на 3–5 % щороку, починаючи з 2011-го. Про це заявляв міністр промислової політики України Дмитро Колесніков, коментуючи стан справ у галузі: “Перспективу в цій галузі ми бачимо так: у 2010 році падіння виробництва зупинилося, з 2011 року до 2013 року починається поступове зростання виробництва”.

Експорт машинобудівної продукції починає зростати, переважно за рахунок нарощування фізичних обсягів. Особливо слід відзначити зростання експорту залізничних локомотивів (у 2.2 раза), що було спричинено насамперед суттєвим підвищенням попиту з боку Росії.

У географічному розподілі експорту в I кварталі 2011 року порівняно з аналогічним кварталом 2010 року відбулося збільшення обсягів поставок в усі географічні регіони, окрім

Африки. Найбільше збільшився експорт до Євросоюзу (в 1.7 раза) та Російської Федерації (в 1.6 раза). Частка експорту до країн Європи збільшилася з 25.1 % до 28.9%, частка РФ – з 24.5 до 27.0%, а країн Азії зменшилася з 28.1 % до 26.1 %. У I кварталі 2011 року в Україну було імпортовано товарів на загальну суму 18.6 млрд. дол. США, що на 59.7% більше, ніж у відповідному кварталі 2010 року [5].

Зовнішньоторговельні операції у 2011 р. проводились із партнерами з 216 країн світу. Слід відзначити, що експорт України до країн СНД становив 40,1 % загального обсягу експорту, Азії – 25,2, Європи – 28,4 (зокрема до країн Європейського Союзу – 24,7 %), Африки – 6,1, Америки – 4,1, Австралії та Океанії – 0,1 %, Російської Федерації – 25,9 % загального обсягу експорту, Туреччини – 6,1, Італії – 4,8, Білорусії – 3,5, Польщі – 3,3, Німеччини – 3 % [6]. Окрім того, за останній рік збільшився експорт товарів до всіх основних країн-партнерів: Італії – у 2,1 раза, Російської Федерації – на 70,3 %, Польщі – на 53,6 %, Туреччини – на 50,3%, Білорусі – на 45%, Німеччини – на 35,3 %.

Про обсяги реалізації всієї промислової продукції України (зокрема реалізації на експорт) за останні 5 років свідчать дані, наведені в табл. 2.

Таблиця 2

**Обсяги реалізації всієї промислової продукції України
(зокрема реалізації на експорт) за останні 5 років**

Галузь	2007	2008	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6
Промисловість, млн.грн., % (зокрема реалізація на експорт)	717076,7 100	917035,5 100	806550,6 100	1065108,2 100	1329266,3 100
тис. дол. %	232548,33 69,4	290408,5 26,3	129009,5 25,8	126089,0 25,0	126089,1 25,1
Добувна промисловість, млн. грн., % (зокрема реалізація на експорт),	56348,6 7,9	85755,4 9,3	67242,6 8,3	106933,7 10,0	146833,2 11,0
тис. дол., %	20100,4 5,5	2295456,9 3,4	10252506,8 2,8	14626608,82,4	18466123,2 2,7
Переробна промисловість, млн.грн., % (зокрема реалізація на експорт)	530162,7 73,9	668466,4 72,9	559266,5 69,2	730544,1 68,6	881151,1 66,3
тис. дол. %	254475,1 40,4	46393899,2 6,9	2564251,2 6,4	2705938,1 5,3	36348736 5,4
<i>з неї:</i>					
машинобудування, млн. грн., % (зокрема реалізація на експорт)	98339,9 13,7	121780,4 13,3	85833,0 10,6	116348,5 10,9	154185,9 11,6
тис.дол. %	49765,6 16,8	6341139,6 9,5	5014319,1 12,6	5670416,3 11,0	6758995,2 9,9

1	2	3	4	5	6
виробництво машин та устаткування, млн. грн. % (в тому числі реалізація на експорт)	30100,4 4,2	37271,5 4,1	34245,7 4,2	39778,4 3,7	48314,2 3,6
тис. дол. %	2738328,6 5,6	3497779,1 5,2	2786959,8 7,0	3135318,0 6,1	3569799,65.5, 2
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування, млн. грн., % (зокрема реалізація на експорт)	21216,5 3,0	25580,5 2,8	24504,7 3,0	27708,9 2,6	34412,5 2,6
тис. дол. %	2238235,6 4,5	2843360,5 4,2	2227359,3 5,6	2535098,3 4,9	3189195,5 4,7
виробництво транспортних засобів та устаткування, млн. грн., % (зокрема реалізація на експорт)	47023,0 6,5	58928,4 6,4	27082,6 3,4	48861,2 4,6	71459,2 5,4
тис. дол., %	3304679,1 6,7	4321339,2 6,5	1596432,9 4,0	3262441,4 6,3	4854755,17.7, 1

Джерело: Таблицю складено автором за даними Державного комітету статистики України [4].

Як видно з табл. 2, у 2007 році машинобудування відіграло відчутну роль у зростанні переробної промисловості й продемонструвало значний приріст на фоні незначного збільшення обсягів реалізації продукції переробної промисловості (на 1,2 %). 2009-й рік виявився нелегким для машинобудівної галузі, оскільки падіння обсягів реалізації досягло 2,7%. Найбільшого зниження обсягів реалізації зазнало виробництво транспортних засобів та устаткування – на 1,3%. Але, за попередніми даними, у 2010 році частка машинобудування в загальному обсязі промисловості збільшиться на 0,4%, у 2011 році збільшилася на 0,6%. Це невелике збільшення, звичайно, можна віднести до позитивних змін, але ми бачимо, що машинобудівний комплекс України не витримав тиску світової економічної кризи. Тож необхідно вдосконалити роботу підприємств цієї галузі, аби її питома вага в загальному обсязі промисловості поступово досягла рівня економічно розвинених країн [4].

Світові тенденції галузевої структури промисловості орієнтовані на розвиток машинобудування та галузей виробництва споживчих товарів. В Україні ж, навпаки, частка машинобудування скоротилася за останні десять років утричі, легкої промисловості – у 8 разів, а галузей соціальної спрямованості – від 36,7% до 19% [7].

Понад 60–70% продукції машинобудування України експортується до Росії, інших країн СНД, КНР, Індії, Мексики. Нині спостерігається тенденція до зростання присутності на закордонних ринках наших машинобудівних підприємств, що виготовляють високотехнологічну продукцію: ВАТ “Мотор-Січ”, ВАТ “Турбоатом”, ДНВО “Зоря-Машпроект” та ін.

Висновки. Відтак, щоб Україні в найближчому майбутньому не перетворитися з країни поки що не використаного потенціалу на країну назавжди втрачених можливостей, необхідно уже сьогодні виробити і прискореними темпами реалізовувати прийнятні для її умов стратегічні засади розвитку машинобудування.

Формування експортного потенціалу як процес має увійти до переліку об’єктів, якими керує українська держава, в українському законодавстві, програмах діяльності українського уряду та інших нормативних документах мають формуватись засади експортного потенціалу, функція управління формування експортного потенціалу має покладатись на керівний орган країни [13].

Формування експортного потенціалу країни, на нашу думку, є паралельним процесом формування експортного потенціалу підприємств. Експортний потенціал регіону формується за рахунок діяльності підприємств, які працюють на території тієї чи іншої області. Тому, визначивши рівень регіонів, що мають найбільші можливості, можна ефективніше спрямовувати цільову допомогу та надавати державну підтримку.

Метою подальших досліджень є оцінювання експортного потенціалу регіону кількома етапами: формування інформаційної бази для характеристики ЗЕД областей України за десять років (2003–2012) з такою інформацією: площа області; кількість населення; загальний обсяг промислової продукції, обсяг продукції машинобудування, обсяг експорту та імпорту продукції машинобудування за відповідні роки; встановлення чинників, які забезпечать рівень експортного потенціалу, зокрема таких, як рівень ділової активності підприємств регіону; інноваційний потенціал та економічний потенціал.

1. Абалкин А.И. *Диалектика современной экономики* / А.И. Абалкин. – М.: Мысль, 2004.
2. Донець Ю.Ю. *Зффективність використання производственного потенциала*. – К.: Знання, 2008. – С. 5.
3. Більський В.Т. *Виробничий потенціал в умовах індустріалізації*. – К.: Знання, 2006.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // <http://ukrstat.gov.ua>.
5. NEWSru.ua // *Економіка* // Середя, 13 жовтня 2010 р. *Платіжний баланс України: стан, структура, динаміка* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/10080707/ekonomika/platizhniy_balans_ukrayini_stan_struktura_dinamika.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // <http://ukrstat.gov.ua>.
7. Федулова Л. І. *Тенденції та перспективи розвитку промисловості України* / Л. І. Федулова // *Економіка промисловості*. 2008. – № 43. – С. 20–29.
8. Кузьмін О.Є., Тимощук М.Р., Фециур Р.В. *Методи оцінювання потенціалу розвитку підприємств* // *Економіка: проблеми теорії та практики*. – Харків: Харківський економічний університет, 2005. – С. 374–383.
9. *Управління потенціалом підприємства* / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
10. *Розміщення продуктивних сил: регіональна економіка: підручник* / За ред. С.І. Дорогунцова. – К.: КНЕУ, 2005. – 988 с.
11. Бегма В.М., Мазуров Г.І. *Деякі аспекти визначення експортного потенціалу українського оборонно-промислового комплексу* // *Проблеми науки*. – 2007. – №7. – С. 45–51.
12. Пирець Н.М. *Фактори розвитку експортного потенціалу України* // *Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв’язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект*. – Донецьк: ДонНУ, 2004. – С. 166–170.
13. Скорнякова І. *Обробна промисловість – основа експортного потенціалу України* / І. Скорнякова // *Економіст*. – 2006. – № 3. – С. 32–35.