

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ
КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему

"Подолання імпортозалежності як стратегічне завдання
економічного розвитку України"

Виконала: здобувачка II курсу, групи МЕВ-20ВМ

ОПП з міжнародних економічних відносин
Спеціальності 292 Міжнародні економічні
відносини

Кушова В.С.

Керівник: Задоя А.О., професор, доктор
економічних наук

Дніпро
2022

Затверджую:

Зав.кафедри _____
Задоя А.О., професор, доктор економічних наук

“ ____ ” _____ 20__ р. _____

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу здобувачуКушова Вікторія Сергіївна _____
прізвище, ім'я та по батькові

1. Тема роботи ____ "Подолання імпортозалежності як стратегічне завдання економічного розвитку України"

2. Керівник роботи Задоя А.О., професор, доктор економічних наук _____
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Затверджені наказом від " ____ " _____ 20__ р., № _____

3. Термін здачі здобувачем закінченої роботи _____

4. Цільова установка та вихідні дані до роботи:

- дослідити загальний стан зовнішньої торгівлі України за останні 15 років;
- проаналізувати сучасні імпортозалежні галузі економіки;
- вивчити тенденції машинобудівної галузі в Україні та світі;
- оцінити сучасний стан та перспективи ХТЗ;
- визначити основні проблеми заводу та можливі варіанти їх вирішення;
- провести необхідні розрахунки для оцінки ефективності потенційних інвестицій.

5. Зміст роботи (перелік питань, які належить розробити):

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали, посада)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	Задоя А.О., професор, д.е.н.		
Розділ 2	Задоя А.О., професор, д.е.н.		
Розділ 3	Задоя А.О., професор, д.е.н.		

7. Дата видачі завдання ____ .2021

8. Календарний план виконання роботи

№ п/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
	Теоретичне обґрунтування проблеми імпортозалежності України		
	Оцінка сучасного стану та перспектив ХТЗ		
	Шляхи удосконалення ХТЗ		
	Подання завершеної роботи		

Здобувач

_____ — Кушова В.С. _____
підпис *прізвище, ініціали*

Керівник кваліфікаційної роботи ____

А.О. Задоя _____

АНОТАЦІЯ

Кущова В.С. Подолання імпортозалежності як стратегічне завдання економічного розвитку України.

У роботі проаналізовано стан зовнішньої торгівлі України за останні 15 років. Виявлено, що однією з основних проблем української економіки та її розвитку є сильна імпортозалежність. Проте, враховуючи вдале географічне положення, кліматичні умови, досвід та потенціал, Україна поки що не знайшла ту галузь, де могла би стати лідером на ринку. Було проаналізовано галузь машинобудування сільськогосподарської техніки та виявлено, що вона має потенціал. В Україні є завод, який зміг би принести неабиякий вклад в розвиток економіки, проте, для цього потрібні інвестиції. У роботі детально проаналізована сфера машинобудування сільськогосподарської техніки, стан та проблеми предмету дослідження, список потенційних інвесторів, яких могла би зацікавити ця ідея, прораховано ефективність від вкладень та розписані результати, до яких би Україна могла прийти в ході інвестицій.

Ключові слова: економічний розвиток України, торговельний баланс, імпортозалежність, машинобудування, сільське господарство, Харківський тракторний завод, ефективність інвестицій.

SUMMARY

Kushchova V. Overcoming import dependence as a strategic task of Ukraine's economic development.

The paper analyzes the state of Ukraine's foreign trade over the past 15 years. It was found that one of the main problems of the Ukrainian economy and its development is strong import dependence. However, given its favorable geographical location, climatic conditions, experience and potential, Ukraine has not yet found an industry where it could become a market leader. The field of mechanical engineering of agricultural machinery was analyzed and it was found that it has potential. Ukraine has a plant that could make a significant contribution to economic development, however, this requires investment. The paper analyzes in detail the field of agricultural engineering, the state and problems of the subject, a list of potential investors who might be interested in this idea, calculates the efficiency of investments and outlines the results that Ukraine could reach in the course of investment.

Key words: economic development of Ukraine, trade balance, import dependence, machine building, agriculture, Kharkiv Tractor Plant, investment efficiency

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНЕ ОГРУНТУВАННЯ ПРОБЛЕМИ	
ІМПОРТОЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ.....	9
1.1. Загальна характеристика стану зовнішньої торгівлі України за останні 15 років.....	9
1.2. Стан та перспективи імпортозалежних галузей економіки України.....	20
1.3. Аналіз та тенденції на ринку машинобудування в Україні та світі	32
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ ХАРКІВСЬКОГО ТРАКТОРНОГО ЗАВОДУ.....	
2.1. Загальна характеристика основних показників та результатів діяльності заводу.....	43
2.2. Аналіз основних проблем ХТЗ та можливих шляхів їх вирішення.....	51
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ РОБОТИ ХТЗ	
3.1. Обґрунтування основних ідей проекту.....	61
3.2. Оцінка ефективності інвестицій в ХТЗ.....	63
ВИСНОВКИ.....	70
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	73

ВСТУП

Кожна країна прагне кращого життя для свого сучасного та майбутнього населення. Якійсь державі вдається це краще і, завдяки правильній політиці, стратегії, спільній меті – вона стає лідером на світовому ринку в тих чи інших галузях; якась країна вчиться на помилках і робить все можливе, щоб самовдосконалюватись та усувати всі проблеми і стати однією з провідних; а якась просто взяла пасивну стратегію і «пливе за течією». Зрозуміло, що ті, хто працюють та прагнуть чогось – у тих і буде успіх. Саме тому і існують розподілення на провідні, ті що розвиваються та «третього світу» країни. Є багато різних причин, чому не всі країни можуть забезпечити гідні умови життя своїм громадянам. Саме тому пропонуємо більш детально поглибитись в цю тему та розібратись – на якій стадії знаходиться Україна, що можна змінити, щоб стати кращими та чи можливо взагалі відмовитись від чогось, щоб завоювати світовий ринок у певній галузі.

Сьогодні ні для кого не є новиною, що ми живемо в епоху глобалізації. В першу чергу це стосується економік країн- утворення спільного ринку, простіші бар'єри входу на нього, більш тісні стосунки між державами. Звичайно, що цей процес має як позитивні, так і негативні сторони, проте, кожна держава прагне до того, щоб зайняти якомога вигіднішу позицію на світовій арені. Комусь це вдається краще, а хтось тільки починає виходити на ринок та завойовувати його. На жаль, поки що наша країна знаходиться на пошуку вигідних для себе положень, не завжди демонструючи при цьому позитивні результати.

Однією з головних проблем нашої країни є імпортозалежність. Через доступність до продукції світового ринку, українці через низку причин надають перевагу саме закордонним товарам. Це стосується майже всіх галузей економіки - починаючи нафто- та газовидобувною промисловістю та закінчуючи промисловою, а це саме ті сектори, де Україна могла би, щонайменше, зменшити кількість імпорту. Також є одна досить перспективна галузь економіки, де наша країна в перспективі може не тільки відмовитись від імпорту, але і стати одним зі світових лідерів по експорту даної продукції. Проте, для цього потрібно пройти чималий

шлях, привабити інвесторів та переконати в тому, що українські заводи нічим не гірші від європейських.

Дана проблема є досить актуальною, так як Україна зараз перебуває на етапі становлення економіки та розвитку. Наша країна активно бере участь у інтеграції до світового господарства, проте, поки що ми залишаємось вразливими до імпорту та простіше кажучи – імпортозалежними у багатьох сферах та галузях економіки. Обрати європейський вектор розвитку- означає не тільки заповнити наші полиці європейськими товарами, але і виходити на ринки Європи зі своєю, якісною та надійною продукцією, яка могла би легко замінити імпортні товари. Тому, важливо обрати правильну стратегію та знайти свою сферу, яка б допомогла подолати існуючу проблему та максимізувати прибутки.

Метою нашого дослідження є- розробка та реалізація шляхів подолання імпортозалежності України, а саме- приваблення потенційних інвестицій у сферу сільськогосподарського машинобудування.

Виходячи з поставленої мети, у роботі сформульовано ряд необхідних завдань, які потрібно вирішити:

- дослідити загальний стан зовнішньої торгівлі України за останні 15 років;
- проаналізувати сучасні імпортозалежні галузі економіки;
- вивчити тенденції машинобудівної галузі в Україні та світі;
- оцінити сучасний стан та перспективи ХТЗ;
- визначити основні проблеми заводу та можливі варіанти їх вирішення;
- провести необхідні розрахунки для оцінки ефективності потенційних інвестицій.

Об'єктом дослідження є економічні відносини України та проблема імпортозалежності.

Предмет дослідження- приваблення потенційних інвестицій у сферу сільськогосподарського машинобудування, а саме – розвиток ХТЗ.

Для дослідження було обрано кабінетні методи, тобто проведення аналізу на основі вторинної інформації, яка надана у офіційних ресурсах.

Дослідження проводилось за допомогою таких наукових методів як аналіз та класифікація, індукції та дедукції, статистичного методу, системного підходу, табличного та графічного аналізу.

У роботі розроблено рекомендацію по зниженню рівня імпортозалежності України у сфері сільського машинобудування, а також обґрунтовано необхідність інвестицій у ХТЗ.

Практична значущість: матеріали дослідження можуть бути використані при розробці та реалізації проекту щодо подолання імпортозалежності України, розвитку галузі сільськогосподарського машинобудування та потенційного інвестування в ХТЗ.

Апробація. Результати дослідження опубліковані в збірнику тез доповідей XXII, XXIV та XXVII Міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених «Євроінтеграційний вибір України та проблеми макроекономіки»; а також увійшли у збірник «Новітня історія України: Аналіз етапів становлення».

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ПРОБЛЕМИ ІМПОРТОЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ

1.1. Загальна характеристика стану зовнішньої торгівлі України за останні 15 років

Не стане секретом, що зараз ми живемо в епоху глобалізації. Абсолютно кожен чув це слово та так чи інакше приймає участь у цьому процесі. Особливо актуальним це явище стало зараз: за останні два роки весь світ вчиться жити за новими правилами, де встановлюються постійні обмеження, ніхто не може бути впевненим яка ситуація буде завтра та показувати, що всі ми живемо на одній планеті, тісно пов'язані один з одним та маємо пряме відношення, незалежно від місця перебування, матеріального чи фізичного стану, до процесів, які відбуваються тут та зараз.

Звичайно, ситуація з пандемією неабияк сколихнула наш світ і вплинула на більшість, якщо не на всі, галузі життя. Важливо розуміти, що життя вже не буде таким, як було два роки тому. Проте, тим не менш, розвиток, а, в особливості, економічний розвиток не стоїть на місці. Інтернаціоналізація ринків, глобальна економіка, удосконалення міжнародної інфраструктури, спільні ринки— це те, що нас зараз оточує. І говорячи про ці складні процеси, неможливо не згадати про, наймовірніше, фундамент глобалізації- міжнародну торгівлю.

Кожна країна світу прагне до кращого життя свого населення та, звичайно, - стрімкого та успішно економічного розвитку. Якись країні це вдається успішніше, якись – менш успішно, проте, так чи інакше, всі держави задіяні в глобальному економічному. Міжнародні відносини та торгівля: експорт, імпорт товарів та послуг –це те, що стоїть в основі глобалізації та творенні сучасного світу та суспільства.

Міжнародна торгівля є важливим компонентом, який формує валовий внутрішній продукт країни. Сальдо торговельного балансу є одним з ключових

компонентів ВВП: показник зростає, коли існує торговельний профіцит, тобто коли загальна вартість експортованих товарів та послуг перевищує загальну вартість імпортованих. Чим більше експортує країна, тим більше відбувається внутрішня економічна діяльність. Збільшення експорту означає збільшення виробництва, робочих місць та доходів. Іншими словами, чистий експорт збільшує багатство країни. А коли в країні витрачається більше на іноземну продукцію, то виникає торговельний дефіцит, і рівень ВВП, відповідно, знижується, що викликає серйозні проблеми для економічного розвитку держави, зокрема кризу.

Проблема поліпшення зовнішньоторговельного балансу є надзвичайно важливою для України. Ці питання активно вивчаються в економічній літературі. Серед авторів, які досить всебічно досліджували проблеми сучасної зовнішньої торгівлі України слід назвати П. Гайдуцького [1], І. Гринько [2], А. Задою [3],

С. Кулицького [4] та інших. У їх роботах досить глибоко проаналізовані проблеми, з якими зіткнулась Україна в останні роки, коли руйнуються старі зовнішньоекономічні зв'язки та досить складно зароджуються нові. Разом з тим, залишається без достатньо обґрунтованої відповіді питання щодо подолання негативного сальдо торговельного балансу та досягнення хоча б прийняттого рівня імпортозалежності України.

Не дивно, що кожна країна прагне розвивати свою економіку, внутрішні сектори господарства та нарощувати виробництво задля того, щоб продавати за кордон більше, ніж закуповувати, цим самим долати імпортозалежність, бідність та економічні проблеми, які можуть бути викликаними негативним сальдо торговельного балансу.

Всі ми звикли думати, що найбагатші країни – це ті, які багаті корисними копалинами чи природними ресурсами. Наприклад, країни-експортери нафти «живуть» за рахунок чорного золота, а ті, які багаті на природній газ – нічого не продають, окрім нього. Проте, це не зовсім так. В сучасному світі та, в особливості, в розвинутих країнах населення та влада мають більш реалістичні погляди на майбутнє. Для прикладу, ОАЕ-країна – феномен, яка буквально виросла на очах у

всього світу за останні 50 років та стала однією з провідних та найбагатших країн світу [5]. Проте, зараз влада адекватно оцінює ситуацію та розуміє, що запасів нафти вистачить не на завжди, а максимум – на 100 років, а далі-потрібно буде будувати нову економіку з нуля. Тому, зараз в Еміратах стрімко та досить успішно розвивається стратегія диверсифікації, яка націлена на зменшення частки нафтовидобувного сектору та розвитку інших, часом несподіваних, як для країни-пустелі, галузей економіки. Таким чином, вже зараз, видобувний сектор становить менше 30% [6].

Так, на прикладі Еміратів ми можемо спостерігати, що сучасні країни вчаться пристосовуватись до сучасних реалій, законів міжнародних відносин та робити все можливе, щоб не залишатись осторонь процесів розвитку.

Україна, звичайно, не є виключенням і просто не може стояти осторонь міжнародних відносин, так як вони визначають подальший розвиток країни та її місце на світовій арені. Також не секрет, що дане кризове становище, в якому перебуває наша країна, самотужки подолати не зможе. Тому, досить важливо мати підтримку серед інших країн, які здатні вкладати гроші та підтримувати діяльність України на арені світового господарства. Тож, розвиток зовнішньоекономічних відносин України з державами світового співтовариства може стати найважливішим фактором стабілізації економічного становища.

Для того, щоб краще розуміти та зробити реальні висновки- наскільки успішно наша країна залучена в міжнародну торгівлю, буде доцільним розглянути загальну характеристику та стан зовнішньої торгівлі України за останні 15 років [7].

Спочатку розглянемо динаміку імпорту товарів та послуг нашої країни (рис.1.1.).

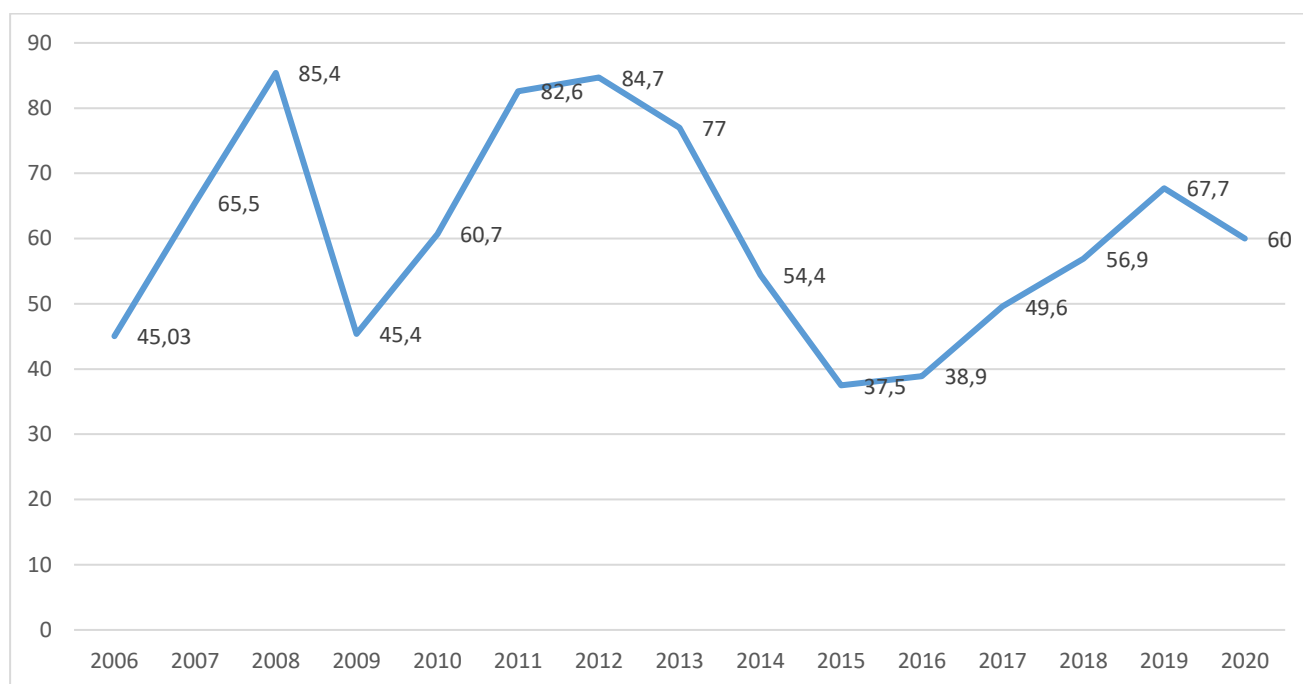


Рис. 1.1. Динаміка імпорту товарів та послуг України, млрд дол США [7]

Як видно з діаграми, імпортуємо ми достатньо багато та на достатньо великі суми. Починаючи з 2006 року, закупівля закордонних товарів та послуг користувалась все більшим попитом. Можна помітити, що у 2011-2014 роках імпорт був відносно стабільний, але вже після 2014 року, ми спостерігаємо особливо стрімкий та різкий ріст закупівлі іноземних товарів та послуг. Це можна пояснити тимчасовою окупацією та нестабільним становищем на Сході країни: перекриття нашій державі доступ до багатьох родовищ корисних копалин; розруха та припинення функціонування багатьох заводів; зменшення обсягів виробництва; паніка серед населення. Все це спровокувало складну політичну ситуацію на території всієї держави, що, в свою чергу, викликало цілу низку економічних та соціальних проблем, з якими наша країна змушена боротись досі. Також стрімкий ріст показника імпорту пояснюється коливанням валюти та ростом курсу гривні. В сучасному світі, а особливо для країни, яка прагне інтегруватись до світового господарства, такі події не є прийнятними [8]. Тому, за цей період Україна просто загальмувала все, до чого йшла 20 років. Саме тому, ми бачимо, що саме в 2014-2019 роках імпорт товарів та послуг збільшувався просто в рази [7].

Що стосується географії не тільки імпорту, але і експорту, то наразі Україна змінює вектор міжнародних відносин та намагається брати якомога більшу участь на ринку Європи. Раніше Росія була головним торговим партнером. Однак зараз, з низки політичних та соціальних причин, Україна змушена змінити напрямок торговельних відносин. Україна продовжує збільшувати торгівлю з країнами Європейського Союзу. [9] Пропонуємо розглянути географію імпорту (табл. 1.1.) та проаналізувати- товар та послуги якої країни закупаємо ми найбільше.

Таблиця 1.1.

Географічна структура українського імпорту товарів та послуг у 2020 р.

Країна	Імпорт, млрд. дол. США
Китай	8,3
Німеччина	5,1
Росія	4,6
Польща	4,1
Білорусь	3,7
США	3,2
Туреччина	2,3
Італія	2
Франція	1,65
Швейцарія	1,6

*Побудовано за даними [7]

Як бачимо із таблиці, то поки що Китай займає провідні позиції у частці українського імпорту. Проте, навіть вже зараз спостерігаємо, що в топ-10 наших імпортних партнерів переважають країни Європи.

Пропонуємо розглянути таблицю 1.2., в якій більш детально можна ознайомитись з групами товарів, які Україна імпортувала у 2020 році найбільше.

Таблиця 1.2.

Товарна структура імпорту України у 2020 році [7]

Мінеральне паливо, включаючи нафту	7.8 млрд дол. США	14.4% всього імпорту
Машини, включаючи комп'ютери:	6.1 млрд дол. США	11.3%
Транспортні засоби	5.5 млрд дол. США	10.2%
Електричні машини, обладнання	5.4 млрд дол. США	9.9%
Фармацевтика	2.52 млрд дол. США	4.7%
Пластмаса, пластмасові вироби	2.48 млрд дол. США	4.6%
Інші хімічні товари	1.3 млрд дол. США	2.5%
Оптична, технічна, медична апаратура	1.2 млрд дол. США	2.3%
Залізо, сталь	1 млрд дол. США	1.9%
Гума, гумові вироби	927 млн дол. США	1.7%

*Побудовано автором на основі даних

Імпорт саме цих груп товарів складає більше 60% всього імпорту нашої країни. Враховуючи нинішню ситуацію у світі, то не стане дивним, що за останні два роки значно збільшився імпорт саме лікарських засобів, фармацевтичної продукції, а саме – майже на 20% у порівнянні з 2019 роком. Також стрімкими темпами зростає кількість імпорту автомобілів та запчастин із сусідніх країн [7].

Головним досягненням України, яка взяла вектор європейського розвитку стало те, що Росія поступово перестає бути нашим головним торгівельним партнером. Звичайно, в один момент ми не зможемо відмовитись від імпорту товарів та послуг з Росії, проте, проаналізувавши динаміку за останні роки, то можна сказати, що все-таки російські товари користуються все меншим попитом на наших ринках.

Імпорт товарів та продукції з ЄС у 2020 році склав понад 24,2 млрд євро. Основними товарами стали: машини та транспортне обладнання, хімікати та промислові товари. Порівнюючи з 2016 роком, то імпорт товарів та послуг з ЄС виріс на 48.8% [7].

Проаналізувавши динаміку українського імпорту, пропонуємо тепер розглянути питання з іншого боку – а скільки Україна продає товарів та послуг на міжнародному ринку? Для цього варто провести динаміку українського експорту товарів та послуг за останні 15 років (рис.1.2.).

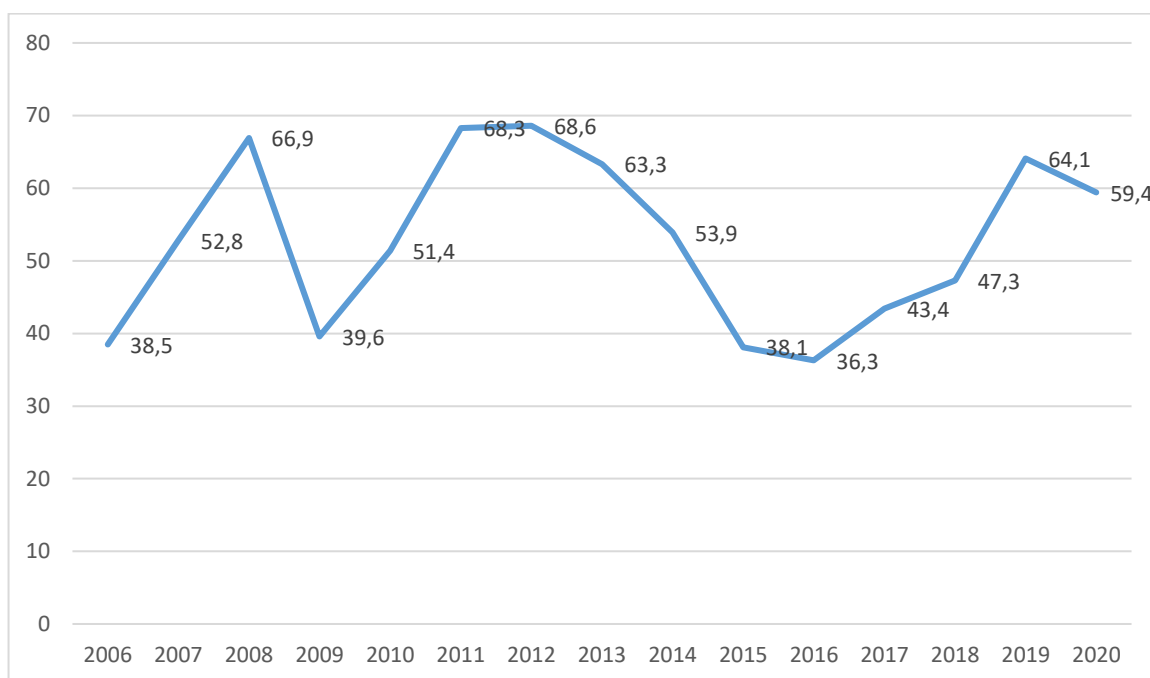


Рис. 1.2. Динаміка експорту товарів та послуг України, млрд дол США [7]

Як видно з графіку, то експорт товарів та послуг у нас постійно зростає. Був спад у 2008-2009 роках, але це часи кризи, а також- у 2013 році – вже вищезгадані роки нестабільної політичної, соціальної та економічної ситуації, яка тягнеться досі. Проте, не дивлячись на те, що, починаючи з 2014 року, Україна, зважаючи на складну ситуацію, зарекомендувала себе на міжнародній арені не як самого надійного партнера, все ж таки експорт стрімко пішов вгору. Піку продажів українські товари та послуги досягли у 2019 році, і зараз показник експорту залишається на стабільно, як для України, високому рівні.

Що стосується географії експорту, то на сьогоднішній день, наша країна підтримує зовнішньоекономічні стосунки з 228 країнами світу. Останні дані показують, що основними імпортерами української продукції є: Китай (14,4% від загальної кількості експортованих товарів та послуг), Польща (7%), Росія (5,5%), Туреччина (4,9%), Німеччина (4,2%), Індія (4%), Італія (3,9%), Нідерланди (3,7%), Єгипет (3,3%), Білорусь (2,7%), Угорщина (2,5%) та Іспанія (також 2,5%). Менший відсоток припав на Північну Америку (2,3%), Латинську Америку (0,8%), потім Океанію на чолі з Австралією та Маршалловими островами (0,1%) [7].

Проте, в географічному плані, Україна все ж таки намагається притримуватись європейського вектору розвитку. Якщо раніше основним ринком збуту була Росія, то зараз Україна робить все можливе, щоб просувати свої товари та послуги на європейському ринку [10].

Сьогодні країни ЄС є нашими ключовими торговельними партнерами в експорті товарів, на частку якого припадає близько 40% загального експорту нашої країни. Україна є 18-м торговим партнером ЄС, на який припадає близько 1,1% загальної торгівлі ЄС. Загальний товарообіг між ЄС та Україною в 2020 році досяг 43,3 млрд євро. Експорт України до ЄС у 2020 році склав 19,1 млрд євро [7]. Основна експортна продукція України – сировина (залізо, сталь, гірничодобувна продукція, сільськогосподарська продукція), хімічна продукція та обладнання. Для прикладу, цей показник на 48,5% більше, ніж у 2016 році. А кількість українських компаній, які експортують до ЄС, також зростає вражаючими темпами, з приблизно 11 700 у 2015 році до понад 14 500 у 2020 році [7]. Такі дані не можуть не тішити, так як зміна географії міжнародних відносин-це неабиякий крок до розвитку.

Проте, незважаючи на досить високі показники, Україна торгує не з усіма країнами ЄС. Основними партнерами є Польща, Італія, Німеччина, Нідерланди та Угорщина. Так, за даними Державної служби статистики, Україна експортує до Польщі переважно зернові культури, насіння та плоди олійних культур, мінеральне паливо, чорні метали, електричні машини і дерево. Асортимент товарів, які Україна

експортує в Німеччину, майже нічим не відрізняється, але також на експорт в цю країну йде багато одягу, текстилю та виробів з деревини [7].

Пропонуємо більш детально розглянути таблицю 1.3., в якій наведені основні групи товарів, які Україна експортувала на міжнародний ринок у 2020 році.

Таблиця 1.3.

Товарна структура експорту України у 2020 році

Зернові культури	19.1% від всього експорту	7.8 млрд дол. США
Залізо, сталь	15.6%	6.1 млрд дол.США
Тваринні/рослинні жири, олії	11.7%	5.5 млрд дол.США
Руди, шлак, зола	9%	5.4 млрд дол.США
Електричні машини, обладнання	5.2%	2.52 млрд дол.США
Машини, включаючи комп'ютери	3.9%	2.48 млрд дол.США
Насіння олійних культур	3.7%	1.3 млрд дол.США
Відходи харчової промисловості, корм для тварин	3.2%	1.2 млрд дол.США
Деревина	2.9%	1 млрд дол.США
Вироби із заліза або сталі	1.8%	927 млн дол.США

*Побудовано автором на основі даних [7]

На цю десятку галузей промисловості припадає 75.8% всієї кількості українського експорту. Серед цих категорій, в порівнянні з 2019 роком, експорт руди, шлаку і золи, зросли на 23,1%. На другому місці за зростом експортних продажів були тваринні або рослинні жири, олії та воски, приріст яких становив на 21,7% [7].

Проаналізувавши окремо експорт та імпорт, на перший погляд здається, що діаграми достатньо схожі, показники плюс-мінус однакові, імпорт стабільний,

експорт зростає, проте, все не зовсім так. Для того, щоб краще розуміти реальну ситуацію української економіки, варто розглянути сальдо торговельного балансу або - різниця між експортом та імпортом (табл.1.4.), що дасть змогу оцінити наскільки успішно наша країна веде торговельні відносини на міжнародній арені. Також пропонуємо розглянути динаміку, починаючи вже з 2014 року, так як саме події, які беруть початок у 2014 році дають вплив на те, що наша країна має сьогодні – які проблеми, шляхи їх подолання та перспективи розвитку.

Таблиця 1.4.

Динаміка зовнішньоторгового балансу України (млрд. дол США)

Рік	Експорт	Імпорт	Сальдо
2014	53,9	54,4	-0,5
2015	38,1	37,5	-0,6
2016	36,3	38,9	-2,6
2017	43,4	49,6	-6,2
2018	47,3	56,9	-9,6
2019	64,1	67,7	-3,6
2020	59,4	60	-0,6

*Побудовано автором на основі власних розрахунків

З таблиці ми можемо бачити, що в нашій країні постійно спостерігається негативне сальдо торговельного балансу, який досягнув свого піку у 2018 році. Таким чином, імпорт хронічно випереджає експорт, що негативно впливає на ВВП країни та економіку в цілому.

Для того, щоб більш точно оцінити ситуацію, пропонуємо розрахувати показник імпортозалежності у 2020 році [11] у сфері автомобілебудування, так як це досить перспективна сфера економіки.

$I_{(n)} = \text{Обсяг імпорту}_{(n)} / \text{обсяг виробництва}_{(n)} + \text{Обсяг імпорту}_{(n)} - \text{Обсяг експорту}_{(n)}$

Згідно Методики розрахунку рівня економічної безпеки України, якщо показник

імпортозалежності менше, ніж 17%, то він є задовільним, якщо більше 22%-небезпечним, а більше 30%- критичним.

$I_{(n)} = 471,6 \text{ тис} / 8,153 \text{ тис} + 471,6 \text{ тис} - 5,3 \text{ тис} = 0,32 \cdot 100\% = 32\%$, показник є критичним.

Також пропонуємо порахувати цей показник у більш конкретній сфері машинобудування – тракторобудування, так як наразі Україна імпортує рекордну кількість китайських тракторів.

$I_{(n)} = 70,2 \text{ 000} / 1\,651 + 70,2 \text{ 000} - 1061 = 0,99 = 99\%$. Цей показник просто катастрофічний. Ми на 99% не покриваємо потреби внутрішнього ринку та задовольняємо їх імпортованим тракторами.

Навіть без формули можна відразу сказати, що у цій сфері Україна є імпортозалежною. Постійне негативне сальдо торгового балансу є цьому підтвердженням.

Тому, на підставі проведеного аналізу можна стверджувати, що українська економіка є надмірно імпортозалежною, що негативно позначається на її сучасному стані та створює загрозу для наступної динаміки. Це знаходить свій прояв у наступному:

1. значна частина внутрішнього попиту задовольняється за рахунок імпорту, що негативно позначається на розвитку внутрішнього виробництва, загострює проблему безробіття та сповільнює темпи економічного зростання. Вітчизняні компанії повинні конкурувати з іноземними, малий та середній бізнес не в змозі витримати конкуренцію, припинення виробництва, втрата робочих місць, ріст безробіття [12];

2. динаміка української економіки прямо залежить від динаміки цін на основні експортні та імпортні товари. Оскільки вони знаходяться за межами національного впливу, то можна стверджувати, що розвиток країни майже

повністю залежить від зовнішніх чинників. Це особливо небезпечно в умовах очікуваної світової фінансово-економічної кризи [13];

3. оскільки чистий експорт є одним з компонентів розрахунку ВВП за доходами, то його від'ємне значення безпосередньо зменшує валовий внутрішній продукт, погіршуючи й інші макроекономічні показники. Це безпосередньо впливає на галузі економіки та в кінці-кінців просто тягне країну вниз. Зараз кожна країна в першу чергу продає себе на міжнародному ринку: потрібно мати гарний імідж; стабільну політичну, соціальну, економічну ситуацію; постійний розвиток – все це для того, щоб знайти інвесторів та встановити довгострокові взаємовідносини з іншими країнами [14]. А якщо потенційний інвестор прогляне «портфоліо» країни з невтішними макроекономічними показниками, то навряд він буде і надалі зацікавлений у співпраці.

Таким чином, згадавши навіть три фактори, які несуть неабияку загрозу українській економіці та розвитку в цілому, відразу стає зрозумілим-потрібно щось терміново робити та вирішувати проблему імпортозалежності.

1.2. Стан та перспективи імпортозалежних галузей економіки України

Як вже було раніше зазначено, надмірний показник імпорту та постійне негативне сальдо торговельного балансу може призвести до низки не тільки економічних, але і політичних та соціальних проблем.

Наша країна, на жаль, поки що знаходиться на тому рівні розвитку, коли не в змозі покривати потреби споживачів повністю вітчизняною продукцією. Саме тому, ми змушені імпортувати продукцію для того, щоб задовольнити попит на ринку. Звичайно, є ті товари, від імпорту яких наша країна просто не може на даний момент відмовитись. Це так звані товари критичного імпорту. Найчастіше до неї відносять мінеральне паливо, нафту та продукти її перегонки. Саме ця стаття займає найбільше місце у структурі українського імпорту [15].

Але є такі товари, від імпорту яких можна було легко відмовитись та задовольняти потреби споживачів повністю вітчизняною продукцією. Тому, буде доречним проаналізувати стан внутрішнього ринку, які перспективи його розвитку та чи взагалі можливо буде відмовитись від імпорту певних товарів та заміщувати їх українськими.

Говорячи про продукцію критичного імпорту, то це проблема, яка стоїть гостро не один рік. Не тільки нафту та мінеральне паливо наша країна вимушена імпортувати, але і природній газ, який також відносять до критичного імпорту. Газова залежність від сусідніх країн неабияк сколихує нашу країну. Раніше майже весь газ імпортувався з Росії, проте, починаючи з 2015 року, Україна вимушена відмовитись від російського газу. Таким чином, за даними Державної служби статистики, у 2020 році було придбано 7.3 млрд куб. м природного газу, середня митна вартість якого становить 162 тис. дол США за тисячу куб. м. Найбільшими постачальниками природного газу стали Швейцарія та Німеччина [7]. Хоча видобуток вітчизняного вугілля є достатньо значним, Україна задовольняє свої енергетичні потреби за рахунок імпортової нафти та газу.

Чомусь склалось так, що, аналізуючи Україну, завжди виникає асоціація, наче у нас постійні проблеми з природним газом. То ми залежні від однієї країни, то інша країна нам диктує умови, а ми не в змозі їм відмовити, так як власних запасів у нас недостатньо. Проте, все не зовсім так.

Україна має надзвичайно багаті та взаємодоповнюючі мінеральні ресурси у високій концентрації та в безпосередній близькості один від одного. Багаті запаси залізної руди, розташовані в околицях Кривого Рогу, Маріуполя, Керчі, становлять основу металургійної промисловості України. Поблизу Нікополя знаходиться один із найбагатших у світі районів марганцевмісних руд. Енергія для теплоелектростанцій одержується за рахунок великих запасів бурого вугілля в басейні річки Дніпро та родовищ кам'яновугільного вугілля Львівсько-Волинського басейну. Вугільні шахти України є одними з найглибших у Європі. Трьома основними районами видобутку природного газу та нафти в Україні є

Підкарпатський, Дніпровсько-Донецький та Кримський регіони. Список українських багатств у плані корисних копалин можна продовжувати безкінечно [16]. Іноді аж дивно стає- наскільки наша країна багата але чомусь ми не можемо досягти піку розвитку та навчитись правильно користуватись всім тим, що у нас вже є.

Що стосується газу, то, як говорять дані, його вистачить ще на трошки більше, ніж 20 років. Звичайно, це дуже мало та такі запаси не можуть говорити про нас, як незалежну від імпортного газу, країну. Проте, ці дані зібрані на основі сучасної ситуації: застаріла технологія видобутку, недостатність коштів, знань, техніки, інвестицій та багато чого іншого [17].

Зрозуміло, що проблема залежності від імпортного газу не може бути вирішена ні за рік, ні за два. Це проблема, яка тягнеться вже десятками років. Будь-яке питання потрібно вирішувати комплексно. У будь-якої дії є наслідок. Так само і тут: недостатність коштів, відсутність іміджу, науки та, іноді здається, взагалі-мотивації ставати кращими на міжнародній арені, дуже загальмовує можливий розвиток України.

Проте, потрібно з чогось починати і брати приклад з тих країн, які довели, що все можливо, потрібно лише почати. Пропонуємо розглянути деякі поради, які, на наш погляд, могли би дати поштовх задля того, щоб стати менш імпортозалежними у газовому секторі:

1. Розвиток та підтримка внутрішнього газовидобування. Незважаючи на те, що Україна має значний природний потенціал, вона залишається залежною від закордонних енергоносіїв. Це пояснюється тим, що газовидобування в Україні залишається на недостатньо конкурентному рівні та є непривабливим для іноземних інвесторів. Для цього країні потрібно встановлювати більш тісні відносини з західними фірмами, які займаються пошуком, розвитком та переробкою корисних копалин, зокрема, газу. Як вже було зазначено раніше, Україні потрібно працювати над своїм «портфоліо» на міжнародному ринку, в

пергу чергу, для того, щоб приваблювати міжнародних інвесторів, які готові та бачать сенс вкладати кошти в нашу країну [18];

2. Не менш важливим фактором для зменшення імпорту газу є, як не дивно, його економія, тобто ресурсозбереження. Для цього держава має стимулювати як населення, так і промислових споживачів. Виплатити певну грошову компенсацію споживачам за раціональне використання ресурсів буде набагато вигідніше для країни, аніж продовжувати нарощувати імпортні поставки з-за кордону. Ці виплати, нехай навіть незначні, в будь-якому випадку будуть мотивувати споживачів до раціонального споживання [19]. А в подальшому-ресурсозбереження призведе до зменшення цін на ресурс, так як вітчизняний газ буде обходитись дешевше, ніж закордонний. Таким чином, економлячи хоч трошки зараз, українці мали б змогу не тільки отримати якусь незначну компенсацію, але й робити вклад в майбутнє;

3. Пошук заміників. Якщо проблема залежності від імпортного газу стане гостро, то одним зі шляхів її вирішення може стати- пошук альтернативних заміників палива. Прикладом може бути створення котельнь для обігріву приміщень, які працюють не на газі, а на пелетах, які виробляються в Україні Так котелені дозволяють забезпечити стабільне теплопостачання, не залежно від цін на енергоносії. Зараз пелети виотовляються на близько 500 українських підприємствах, а 80-85% продукції йде на експорт [7]. До речі, основними покупцями наших пелетів є Польща, Чехія, Австрія, Німеччина та ще деякі країни Європи. Тому, як бачимо, європейські країни, до яких ми тягнемось, активно купують де, що нам , як виявляється, не дуже і потрібно. А ще одним бонусом стане те, що розвиток виробництва пелетів допоможе не тільки дещо скоротити кількість імпорту, але і, наприклад, створити нові робочі місця. Якщо виробництво пелетів почне зростати не тільки для того, щоб покривати потреби сусідніх європейських держав, але і власні інтереси, то, відповідно, потрібно буде нарощувати виробництво, запускати більші партії та заповняти робочі місця [20].

Таким чином, можна сказати, що проблема залежності від імпортного газу стоїть досить гостро і потребує правильного та комплексного вирішення. Так як всі завдання у нас є, потрібно лише поставити чітку ціль та рухатись прямо в її напрямку.

Зараз на меті український уряд поставив – досягнення нафто- та газонезалежності від імпорту. Уряд продовжує нарощувати виробництво електроенергії, нафти та природного газу, усі зусилля спрямовані на підвищення енергетичної незалежності. Україна намагається йти шляхом до енергетичної безпеки та незалежності через законодавчі реформи. Стратегічною метою українського уряду є- до 2030 року задовольнити потреби вітчизняного видобутку газу. Це зазначено в Національній економічній стратегії. Проте, як зазначається, для виконання цієї амбітної мети потрібні інвестиції в розмірі 25-30 мільярдів доларів [21]. А ще, буквально декілька місяців тому, Президент України наголосив на тому, що проблема імпортозалежності дійсно існує. Тому, планується, що в наступному році буде впроваджуватись програма енергозбереження, так як неможливо більше жити та чекати, що сусідні країни будуть диктувати нам свої умови.

Ситуація з продукцією, яка вважається критичним імпортом, є схожою. У нас немає коштів, досвіду та, здається, бажання розвиватись, ставати кращими та працювати на сто відсотків, адже купувати у сусідніх держав простіше, ніж виробляти своє.

Пропонуємо розглянути ще одну цікаву, прибуткову та привабливу для міжнародних інвестицій галузь, від імпорту продукції якої наша держава точно могла би якщо не відмовитись повністю, то принаймні скоротити обсяги закупівель, але чомусь цього не робить. Це продукція легкої промисловості [22].

Україна має потенціал, щоб стати провідною країною серед виробництва тканин, одягу та взуття, задовольняючи потреби як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках. Дійсно, текстильна промисловість України вже є однією з найважливіших у виробничому секторі країни.

Основною галуззю легкої промисловості є текстильний сектор. Український текстиль широко відомий по всьому світу. Тут велике значення має вигідне географічне положення країни, близькість до сировини, ресурси та, не менш важливо, людський фактор та історія. Тому інвесторів з усього світу неабияк приваблює текстильний сектор, так як – це чудовий спосіб отримати майбутні прибутки. Наша країна багато експортує, виробляє якісні тканини та продукцію, яка нічим не гірша за відомі європейські.

На даному етапі, текстильна промисловість займає одну з провідних позицій серед галузей української економіки та експорту в цілому. Згідно даним, на ринку працює близько 2500 заводів текстильної справи, також, варто зазначити, що на українських текстильних підприємствах працює близько 100 тисяч працівників, що досить позитивно впливає на загальну картину та статистику рівня безробіття. Більше 80% виробленої продукції йде на експорт. Хоча і через доступність до сировини практично на території всієї країни, все-таки найбільше товарів легкої промисловості виробляється у Львівській, Житомирській, Дніпропетровській та Київській областях [23].

Найбільше Україна продає трикотажного одягу та взуття. За 2015-2019 роки текстильна промисловість України значно покращила свої показники порівняно з попередніми роками. Експорт текстилю зріс на 32%, а одягу – на 40% [7]. Цьому значною мірою сприяли українські текстильні інвестиції не лише вітчизняними підприємцями, а й іноземними компаніями. Саме за рахунок високої якості та відносно низької ціни, міжнародні компанії та виробництва готові закуповувати українську тканину та навіть вже кінцеву продукцію-одяг. Через те, що, в більшій мірі, європейські партнери готові співпрацювати, більше 80% виготовленої продукції йде саме на експорт, а не на покриття внутрішніх потреб.

І хоча до 2019 року справи легкої промисловості стрімко йшли вгору, показники залишались на стабільно високому рівні, майже вся продукція так і йшла на експорт, задовольняла потреби європейського ринку, то у 2020 році ситуація у галузі дещо змінилась [7]. Зважаючи на пандемію, закриття кордонів, певною

мірою розставлення пріоритетів серед населення, відповідно, зменшення купівельної спроможності, то за рік 2019-2020 галузевий розвиток зменшився на 0,2%. Хоча і здається, що це мізерний показник, проте для галузі економіки це може нести певні наслідки. Пропонуємо розглянути рисунок 1.3. та проаналізувати галузеву експортоорієнтовність у 2020 році.

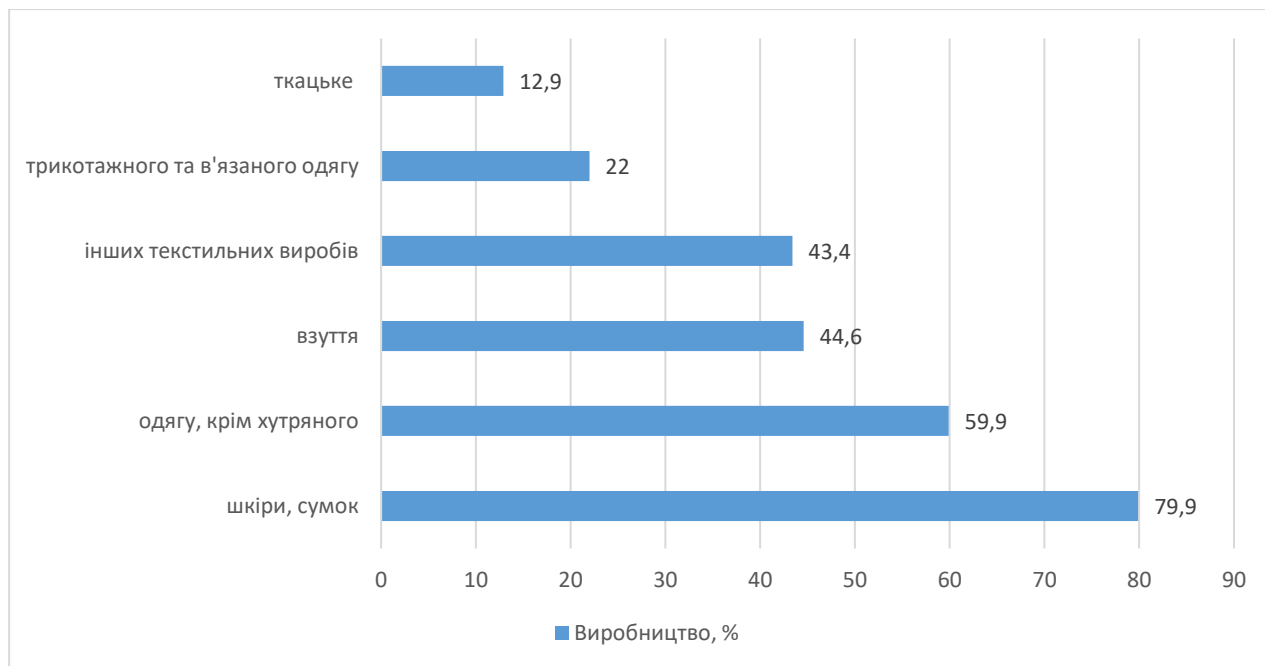


Рис. 1.3. Галузева експортоорієнтовність у 2020 році [7]

Як можна помітити, то найбільший відсоток у експорті займає вже готова продукція- а саме вироби зі шкіри, сумки, одяг та взуття. Проте, потрібно не забувати, що Україна експортує також у великих кількостях не тільки готову продукцію, яку замовляють відомі бренди, одяг власного дизайну але і тканини- що, очевидно, є сировиною для подальших готових виробів. Текстильна галузь характеризується жорсткою конкуренцією між заводами та країнами з дешевою робочою силою, яка часто закінчується «гонкою на дно».

Що стосується географії експорту, то нашими головними покупцями є країни Європи (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Географічна структура українського експорту

Німеччина	218.02 млн дол США	25,7% від всього експорту
Польща	96,3 млн дол США	11,3%
Данія	82,07 млн дол США	9,7%
Румунія	67,9 млн дол США	8.3%
Росія	55,7 млн дол США	6,6%

*Побудовано автором на основі даних [7]

Загальний обсяг експортного ринку текстилю України становив 0.85 млрд дол. США [7].

Ситуація здається на перший погляд досить хорошою та перспективною: виробляємо в достатній кількості, більше 80% продукції йде на експорт, отже, повністю задовольняємо внутрішній попит, отримуємо постійні прибутки, приваблюємо інвесторів і так далі. Дійсно, так працює, але, на жаль, не зовсім так, не зараз та не в нашій країні.

Раніше було зазначено, що Україна експортує свою продукцію переважно в країни Європи. З одного боку, це, звісно, гарна новина, так як ми продовжуємо притримуватись європейського вектору розвитку, встановлювати відносини з країнами ЄС, проте, ми більше експортуємо продукцію, яку замовляють відомі бренди. Враховуючи вартість сировини, оплату праці, то ми стаємо країною третього світу, де можна запускати виробництва, псувати навколишнє середовище, руйнувати внутрішній ринок та виробництва заради грошей [24].

Українські полиці все більше заповнюються товарами західних брендів та китайською продукцією. Вітчизняні виробники цінують якість, натуральність тканин, дизайн та інші фактори, які в кінцевому результаті суттєво впливають на вартість товару. Проте, українці надають перевагу ціновому фактору. Вигідніше придбати сорочку з європейського мас-маркету, який завоював прихильність по всьому світу і по ціновому, і по якісному критерію, аніж ексклюзивну сорочку українського виробника, яка коштує в рази дорожче.

Що стосується внутрішнього ринку, то українські виробники просто не в змозі конкурувати з закордонними. У нас, як не дивно, невирішеними питаннями є корупція, контрабанда, безконтрольна торгівля, секонд-хенд, ринок якого розвивається просто шаленими темпами. Особливо враховуючи купівельну спроможність громадян, яка залишається на невисокому рівні, пандемію та ситуацію в світі за останні роки, то, вітчизняні виробники текстильної промисловості просто змушені працювати на задоволення іноземних потреб та просувати продукцію на міжнародному ринку. Тепер стає зрозумілим, чому більше 80% йде на експорт, а не – покриття внутрішніх потреб [25].

Якщо європейські виробники купують нашу готову продукцію, то там вона цінується за якість, довговічність та натуральність. Наші співвітчизники, на жаль, не всі готові надати перевагу якісним речам, якщо вона дещо виходить за звичну, середню ціну на ринку. Тому, очевидно, що перевага буде надаватись, наприклад, китайським джинсам, які «вийдуть із ладу» через два місяці, а не «вічним» українським, так як ціна на перші буде в декілька разів доступнішою.

У географічній структурі експорту було зазначено, що найбільше нашої продукції закуповує Німеччина та Польща. В той же час, згідно даним, Україна відстає за розвитком легкої промисловості від Польщі у 6 разів, а від Німеччини- у 21 раз [26]. Це ще раз підтверджує, що Україна веде неправильну міжнародну діяльність, позиціонуючи себе як сировинний придаток та повільно, але впевнено прирівнюючись до країн третього світу.

Аналізуючи географію імпорту (табл. 1.6), хочеться більш детально звернути увагу на те, що і у кого готовий купувати український споживач.

Таблиця 1.6

Географічна структура українського імпорту

Китай	478 млн дол.США	23.75% від всього імпорту
Туреччина	281 млн дол.США	13.9%

Німеччина	199 млн дол.США	9.9%
Польща	188 млн дол.США	9.3%
Італія	105 млн дол.США	5.2%

*Побудовано автором на основі даних [7]

Загальний обсяг імпортного ринку текстилю України становив 2 млрд дол. США. Таким чином, у нас склалося негативне сальдо та імпорт перевищував експорт більш ніж у два рази.

Пропонуємо розібратись більш детально-чому, маючи запаси, потенціал, всі необхідні ресурси ми все одно імпортуємо текстилю у два рази більше, ніж продаємо.

Із таблиці видно, що найбільше ми імпортуємо з Китаю. Низька вартість продукції, яка зумовлена жахливою якістю тканин, матеріалів, такими ж умовами праці у Китаї робить продукцію привабливою, з точки зору ціни. Напротивагу українським товарам (мається на увазі готова продукція з українським дизайном, яка йде кінцевому споживачу, а не замовлення мас-маркетових брендів), які готові купувати європейські модники, стоїть китайська копія, яка коштує в рази дешевше. На жаль, не всі українці цінують якість та готові переплачувати, тому роблять вибір на користь китайським товарам [27].

Далі йде Туреччина. З цією країною важко конкурувати у текстильній галуззі, так як турецькі тканини широко відомі у всьому світі, користуються популярністю та ніколи не поступали у якості. Через те, що легка промисловість є однією з провідних галузей турецької економіки, то тут українські підприємства не витримують конкуренції. Сучасне виробництво, постійний ріст інвестицій, вдосконалення технологій-це те, чим може похвалитись Туреччина та, як наслідок, пропонувати на міжнародному ринку якісну продукцію за конкурентоспроможною ціною [28].

І замикають п'ятірку країн, з яких ми імпортуємо текстилю найбільше- ті ж самі країни, в які ми експортуємо продукцію. Тут, здається, виникає замкнуте коло. Насправді, як вже було зазначено, українські виробництва змушені задовольняти

потреби європейських споживачів та виробляти продукцію на замовлення. В ідеалі, держави імпортують ті товари, які не можуть бути виробленими на внутрішньому ринку. Тому, змушені купувати ці товари у інших країн. Проте, зараз ситуація на ринку набагато складніша. Візьмемо для прикладу США. У країні є достатньо коштів та ресурсів щоб виробляти одяг в країні, проте, робоча сила тут цінується дуже високо і через це собівартість виготовленого одягу буде дуже високою. Тому, США дешевше імпортувати одяг з, наприклад, Бангладешу, де умови та оплата праці в рази нижча, ніж на внутрішньому ринку. Саме через це американські компанії виробляють більшу частину свого одягу в країнах, що розвиваються [29].

Така сама ситуація склалася на українському ринку. Але, на жаль, ми поки що виступаємо у ролі найманої сторони. Популярний німецький бренд, наприклад, дає замовлення на виготовлення партії певного одягу. Так брендам працювати набагато дешевше, так як оплата праці українців в декілька раз менша від оплати німців; або ж ще одним фактором може бути те, що не всі європейці погодяться на таку роботу, так як престижніше працювати в офісі, наприклад, аніж на фабриці та штампувати одяг. Саме тому більшість замовлень йдуть в менш розвинуті країни, як Індія, Бангладеш, Марокко та Україна. Далі українська компанія виготовляє продукцію за зразком, експортує в Німеччину, а потім українські споживачі на полицях магазинів бачать цю продукцію, купують її та носять із задоволенням, навіть не здогадуючись, що сорочка була виготовлена зовсім не в Берліні, а десь під Львовом. Світові бренди, такі як Hugo Boss, Marks & Spencer, Tommy Hilfiger вже мають виробничі потужності в Україні [30].

Тому, як бачимо, ситуація насправді досить критична. Спочатку здавалось, що, маючи всі запаси, можливості та вміння ми експортуємо велику кількість текстилю, одягаючи всю Європу, але насправді, як виявилось, Україна-сировинний придаток з дешевою робочою силою, яку оцінюють не більше, як країну третього світу.

І хоча багато дійсно українських товарів йде на експорт, а те, що залишається на внутрішньому ринку, у більшості випадків програє по ціні імпортним аналогам.

Навіть не зважаючи на усі тарифи та затрати на доставку товарів з-за кордону, вартість імпортованих товарів та українських майже зрівнюється. Це досить прикра ситуація, так як український споживач, просто не маючи можливості, просто змушений робити свій вибір на користь китайським товарам, жертвуючи при цьому якістю та надійністю.

Легка промисловість, а саме, як було розглянуто, текстильна галузь просто вимагає втручання зі сторони влади. Українські підприємства потребують підтримки, нових технологій та, звичайно, інвестицій. На перший погляд здавалось, що, експортуючи 80% виробленої продукції [7], ми просто не можемо бути імпортозалежними у цій галузі, проте, дані показують, що ситуація склалась саме таким чином.

Якщо раніше ми розглядали продукцію критичного імпорту, від якої наша країна на даний момент просто не може відмовитись, хоча вже робить певні кроки до імпортозаміщення, то що стосується легкої промисловості, влада повинна зробити висновки та робити все можливе, щоб якщо не відмовитись від імпорту дешевих та неякісних товарів, то хоча б зменшити їх кількість на ринку, тим самим стимулюючи розвиток національного виробництва, які чомусь працюють на європейський ринок та компанії зі світовим ім'ям. При цьому, здається, що виходу із цього замкненого кола просто нема: ми працюємо на когось, витрачаємо свої ресурси, псуємо імідж країни задля того, щоб отримати певну платню, а потім ми ці товари і купуємо. А якби все в нашій країні працювало так, як хотілось би, то та платня, яку отримують українські компанії за виконені замовлення європейських брендів, стала би просто мізерною у порівнянні з тим, що могли отримувати українські виробництва, покладаючись на наші ресурси, можливості, потенціал та задовольняючи потреби внутрішнього ринку.

Насправді, якщо вдатись до аналізу більшості галузей економіки, в яких наша країна є імпортозалежною, то можна дійти висновку, що всі вони потребують втручання зі сторони влади. Проблема імпортозалежності потребує комплексного втручання: подолання корупції, зміна законів, правильний та грамотний підхід до

раціонального використання ресурсів, стимулювання та підтримка вітчизняних виробників та ще багато чого іншого в результаті призведе до того, що Україні вдасться не тільки подолати потребу у товарах та продукції інших держав, але і отримати можливість стати однією з розвинутих країн світу.

1.3. Аналіз та тенденції на ринку машинобудування в Україні та світі

Машинобудування-це досить складна галузь, яка включає в себе різні групи по виробництву машин, комп'ютерів, причепів, техніки, обладнання, устаткування та автомобілей. Дана галузь є однією з рушійних та потужних у всьому світі. Згідно офіційним джерелам, світова торгівля продукцією машинобудівного сектору щорічно зростає на більше, ніж 3%, а щорічний обсяг сягає більше 7 трлн дол. США [7].

Машинобудування є найважливішою та найосновнішою галуззю економіки у розвинених країнах. Німеччина, Японія та США –у економіці цих держав на машинобудування припадає близько половини загальної обробної промисловості. Наприклад, Німеччина є лідером у машинобудівній та автомобільній галузі. На машинобудівну промисловість Німеччини припадає 48% всієї економіки країни. Згідно з інформацією, оприлюдненою Німецькою асоціацією машин VDMA, у 2018 році на Німеччину припадало 15,9% світової торгівлі машинами та обладнанням. Німецькі машини, устаткування та, звичайно, автомобілі цінуються своєю якістю, надійністю, багатовіковою історією та, що не мало важливо, престижністю [31].

Або ж, наприклад, Японія. Країна, яка, здається, вже живе у 2050 році за технологіями та темпами розвитку. І хоча через брак ресурсів вона залишається надзвичайно імпортозалежною, це не заважає країні бути в світових лідерах, займати провідні позиції та мати одну з найпотужніших економік світу. Японська машинобудівна промисловість має світову популярність завдяки своїм високоякісним брендам. Японська машинобудівна промисловість займає

домінуючу позицію на ринку, особливим попитом японська продукція користується у Європі [32] .

І ще одним світовим лідером у сфері машинобудування є США. Машинобудування є однією з найбільших і найбільш конкурентоспроможних галузей виробничої економіки США. Тільки в 2018 році експорт основного обладнання склав 141 мільярд доларів. Провідними ринками експорту техніки США є Канада, Мексика, Китай, Німеччина та Австралія. Серед широкого асортименту техніки, виробленої в Сполучених Штатах є: будівельна техніка, обладнання для двигунів, засоби керування промисловими процесами, сільськогосподарське обладнання, а також турбіни та турбогенераторні установки. Понад 1,1 мільйона американців зайняті в секторі машинобудування – це висококваліфіковані працівники, з багаторічним досвідом, навиками та, що не менш важливо, з конкурентною заробітною платою [33].

Що стосується України, то ми поки що знаходимось на дуже далекій відстані від провідних країн, які концентруються на машинобудуванні та підтримують всю світову економіку.

В нашій країні є багато машинобудівних заводів. Багато техніки йде на експорт (рис. 1.4).

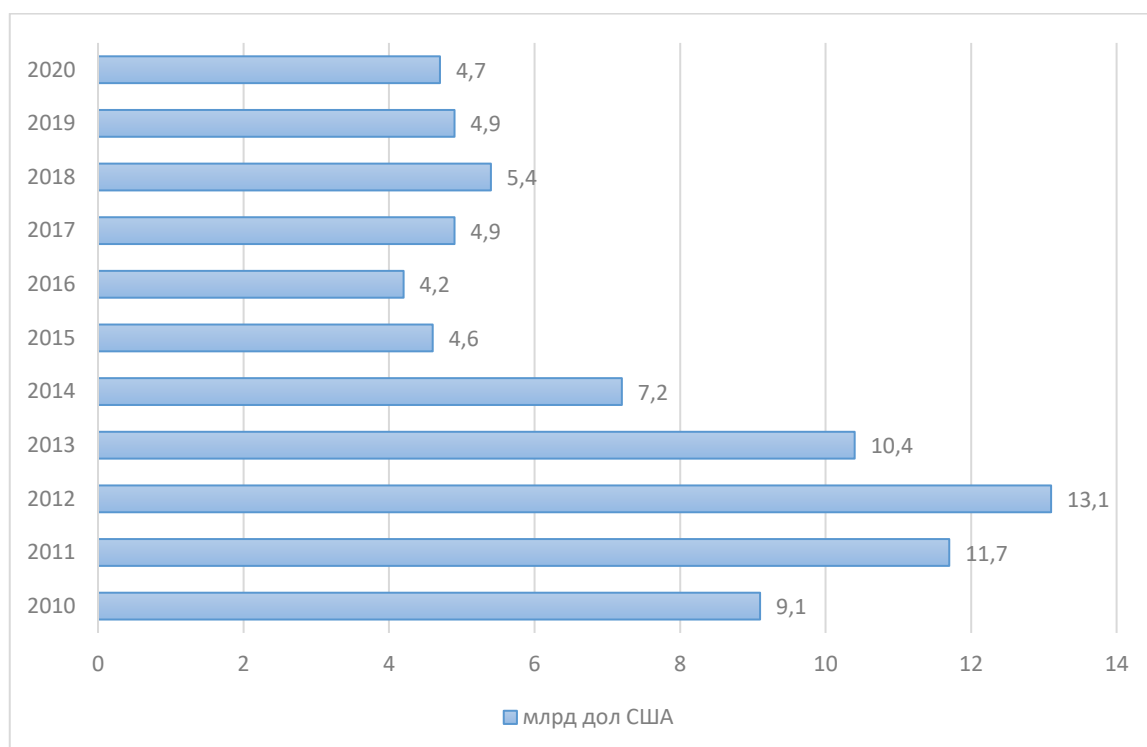


Рис. 1.4 Динаміка обсягу українського експорту машинобудівної продукції [7]

Як бачимо з діаграми, в останні роки показники йдуть на спад. Експорт постійно знижується. Наприклад, у 2012 році загальний експорт продукції машинобудівного комплексу сягав більше 13 млрд дол США, то вже за останні два роки ця цифра зменшилась більше, ніж у два рази та становить близько 5 млрд дол США [7]. Це пояснюється, в першу чергу, втратою багатьох заводів та ресурсів, пов'язаних з напруженою ситуацією на Сході країни. Багато виробництв зупинилось, більшість пошкоджені, а то і взагалі знищені. Ситуація, яка бере початок у 2014 році неабияк сколихнула нашу країну, призупинила її розвиток та навіть, говорячи про економічний розвиток в цілому, повернула на десятирок років в минуле.

З цієї ж причини Україна змушена відмовитись від експорту продукції на російський ринок, який був нашим головним партнером. Якщо до 2013 року Росія закуповувала нашу продукцію майже на 5 млрд дол США, а країни ЄС – на 2 млрд дол США, то вже у 2014 році ці показники, у географічному розрізі, майже зрівнялись і становили: експорт машинобудівної продукції у Росію на 3 млрд дол

США, у ЄС- на 2.2 млрд дол США [7]. Поступово показники змінювались, європейський вектор розвитку давав про себе знати і на даний момент, експорт продукції до ЄС більше, ніж в три рази перебільшує експорт до Росії у грошовому вираженні.

Росія раніше закупувала у нас продукцію важкого машинобудування: енергетичні блоки, машини для добувної промисловості, залізничний рухомий склад; загального машинобудування: сільськогосподарську та будівельну техніку, повітряну літальну техніку; та деяку продукцію точного машинобудування. Проте, вже зараз, порівнюючи з, 2013-2014 роками, то поставки в Росії в даних сегментах скоротились на більше, ніж 80% [7].

Найбільше Україна експортує до країн ЄС, в більшій мірі, продукцію точного машинобудування: електричне устаткування для автомобілей, електричні прилади та інші електронні пристрої, що склали близько 2\3 всього експорту [7].

Як бачимо, складні стосунки з Росією вплинули на експорт у машинобудівній галузі. Якщо раніше ми продавали тільки до Росії практично всю продукцію всіх видів галузі, то зараз ми покриваємо тільки частину потреб європейського ринку та втратили основні кошти, які ми отримували, покриваючи потреби російських споживачів.

Орієнтуючись на Європу, українська продукція машинобудівного сектору не може на даний момент та, чесно кажучи, взагалі навряд чи зможе конкурувати з німецькими або італійськими машинами. Тому, тут наша країна неабияк програє. Зрозуміло, що європейський ринок не буде, принаймні, в середньостроковій перспективі заповнений українською технікою чи машинами. Проте, все ж таки є продукція машинобудівного сектору, де Україна може наростити виробництво, налагодити партнерство з Європою в даній галузі, а в перспективі – навіть вийти на азійський ринок. Але, про це згодом.

Вже було раніше зазначено, що машинобудівний сектор займає провідні позиції українського імпорту. Пропонуємо розглянути рисунок 1.5 та зробити висновок щодо сальдо торговельного балансу у машинобудівній галузі України.

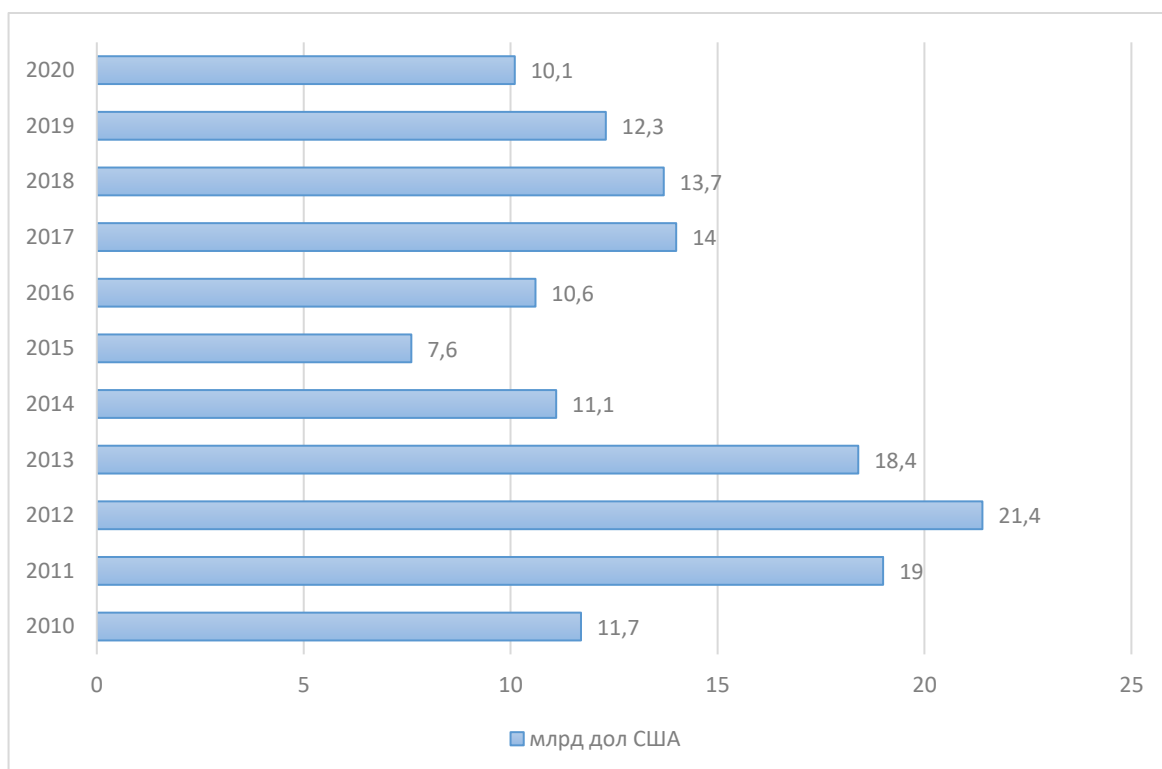


Рис. 1.5 Динаміка обсягу українського імпорту машинобудівної продукції [7]

Якщо порівнювати з динамікою експорту, то стає зрозумілим, що купуємо ми в рази більше, аніж продаємо. І хоча пандемія в останні роки неабияк пригальмувала імпортні операції по всьому світу, проте експортні операції також призупинились. Тому, незважаючи ні на що, у нас в області машинобудування спостерігається постійне негативне сальдо торговельного балансу.

У 2020 році найбільше ми закуповували електричних машин та устаткування (табл. 1.7)

Таблиця 1.7

Імпорт машинобудівної продукції у 2020 році

Електричні машини та устаткування	1.2 млрд дол. США
Котли, машини, апарати та механічні пристрої	584 млн дол. США
Наземні транспортні засоби, окрім залізничних	292 млн дол. США

Залізничні або трамвайні локомотиви	100 млн дол. США
Аеронавігаційні та космічні апарати	40.7 млн дол. США

*Побудовано автором на основі даних [7]

Як бачимо із таблиці, імпортуємо ми різну продукцію. Іноді здається, що проникнути вже на ринок машинобудування надзвичайно важко та практично нереально. Провідні позиції належать провідним країнам, яким довіряють та цінують за якість. Проте, якщо аналізувати Україну, наш потенціал та незліченні ресурси в будь-якій галузі, то просто стає дивно, чому ми цим не користуємось. Для прикладу, Україна імпортує автомобілів більше ніж на 2 млрд. дол. Звичайно, відмовитися повністю від цієї категорії товару неможливо, оскільки серед імпортованих певна частина великовантажних автомобілів, виробниками яких є кілька компаній у світі, та певна кількість вживаних авто. З іншого ж боку, це абсолютно ненормально, коли країна з майже 40 млн. населення не має не тільки виробництва легкових автомобілів, але й навіть не збирає у себе чужі. Ці та багато іншим питань залишаються невирішеними, уряд діє таким чином, наче цих проблем не існує або ж шукає найпростіші шляхи їх вирішення [34].

Проте, є галузь машинобудування, яка могла би стати провідною в частці українського експорту, успішно вийти на європейський та, як вже було зазначено, в ідеалі- і на азійський ринок. Це сегмент загального машинобудування, а якщо точніше- сільськогосподарська техніка. Ринок сільськогосподарської техніки можна сегментувати за основними типами- трактори, оранка та культиваторна техніка, техніка для сівби, збиральна та інша техніка, необхідна для повноцінного функціонування та підтримки сільського господарства будь-якої території.

У наш час, коли технології не стоять на місці, наука та техніка стрімко йде вперед, світове сільське господарство також набирає стрімких обертів. В ході еволюції та постійного прогресу, людство усвідомлює важливість сільського господарства та вже думає про майбутнє і активно розвиває та підтримує сфери сільського господарства. У розвинених країнах, таких як США, Англія чи Австралія сільське господарство займає одну з провідних галузей економіки, а

спеціалісти цієї галузі мають найпрестижніші та найбільш високооплачувані професії.

Пропонуємо більш детально розглянути тенденції та основні показники на ринку сільськогосподарської техніки, наскільки він насичений та перспективний і вже зробити висновки стосовно того – варто Україні сконцентруватись на загальному машинобудуванні чи все-таки продовжувати закуповувати машини та техніку у сусідніх країн і продовжувати шукати свою нішу.

Світовий ринок сільськогосподарської техніки в 2020 році оцінювався в 138,59 млрд дол США, а до 2026 року очікується, що він досягне 194,94 мільярда доларів [35]. У 2020 році на світовому ринку сільськогосподарської техніки тракторам припадало понад 43,6% ринку [36]. У зв'язку із пандемією, галузь дещо призупинилась, так як весь світ, можна сказати, вчився жити по-новому. Закриті кордони, порушена логістика, припинення поставок та багато чого привело до сповільнення ринку. Проте, зараз вже ситуація потроху налагоджується та ринок сільськогосподарської техніки набирає передкарантинних обертів.

Ринок сільськогосподарської техніки характеризується постійним зростанням темпів механізації, а особливо- в країнах, що розвиваються. Якщо розвинуті країни вже давно перейшли на сучасні технології, то деякі держави, в силу браку коштів, досі не можуть собі дозволити впроваджувати новітні механізми. Наприклад, механізація сільського господарства в країнах, що розвиваються, таких як Індія становить 45-55%, тоді як у розвинених країнах, таких як Сполучені Штати, у 2019 році вона становила 95% . Проте, все-таки, виснаження водних ресурсів, земель та робочої сили у країнах, що розвиваються, призводить до потреби та зросту попиту на машини, сучасні технології та техніку. Навіть більше, згідно офіційним даним, очікується, що до кінця 2026 року, ринок сільськогосподарської техніки, включаючи комбайни та трактори в африканських країнах, зростатиме. Це пояснюється тим, що африканські фермери потребують та вимагають доступу до новітніх сільськогосподарських технологій, щоб підвищити ефективність виробництва та скоротити витрати на нього [37].

Тому, можна зробити висновок, що ринок сільськогосподарської техніки має великий потенціал і потребує новітніх технологій та механізмів. Для прикладу візьмемо Китай. Азіатсько-Тихоокеанський регіон вважається одним з найбільш швидкозростаючих ринків. На даному етапі розвитку, механізація китайського сільськогосподарського сектору становить приблизно 50% [38]. Саме тому китайський уряд, розуміючи проблему та оцінюючи потенціал і сам ринок, посилює його механізацію задля нарощення виробництва, зменшення собівартості та отримання більшого прибутку у сфері вирощування різних культур, зокрема зернових. Така тенденція може викликати цілий переворот у сфері сільськогосподарської техніки. Зважаючи, що Азіатсько-Тихоокеанський регіон це синонім до слова «прогрес», компанії постійно випускають нову продукцію, тестують розробки та активно розвиваються, то цілком можливо, що вже протягом 10 років на ринках буде з'являтися безпілотна техніка та багато чого цікавого, що стимулюватиме розвиток сільського господарства.

Світовий ринок сільськогосподарської техніки зміцнюється та активно розвивається, причому основні гравці займають більшу частину ринку. Провідними гравцями на ринку є Deere and Co (США), CNH Industrial (ТНК, штаб-квартира у Великобританії), AGCO Corporation (США), Kubota Mahindra and Mahindra Limited (Японія), Iseki & Co LTD (Японія). Як бачимо, лідерами на ринку з виробництва та експорту є розвинуті країни. Ці країни розвивають внутрішнє сільське господарство, виготовляють техніку, задовольняють потреби на внутрішньому ринку у даній галузі та активно і дуже успішно продають машини на світовому ринку [39]. Це та модель, до якої повинна прагнути Україна: в першу чергу задовольнити потреби своїх споживачів за рахунок підтримки вітчизняних виробників, а вже потім експортувати власну готову техніку та задовольняти потреби інших, а не навпаки.

Ми розглянули на прикладі Азіатсько-Тихоокеанського регіону, що сфера сільськогосподарської техніки розвивається в прискорених темпах. Країни, що розвиваються шукають можливості та кошти для того, щоб максимально

механізувати сільське господарство для того, щоб вже за декілька років отримувати більші прибутки.

Звичайно, сягаючи на азійський ринок, Україна змогла би значно покращити своє економічне положення та отримати купу переваг. Проте, потрібно бути реалістами. Говорячи про азійський ринок, Україна не зможе та не здатна конкурувати з провідними японськими чи стрімко набираючих обертів китайськими компаніями. В майбутньому, звичайно, якщо ця галузь буде активно розвиватись в нашій країні, то цілком можливо, що ми зможемо вийти на хоча б частково на азійський ринок. Проте, зважаючи на географічну віддаленість наших регіонів, поки що про це говорити дуже складно.

Що стосується Європи, то тут вже, принаймні, в плані географічного розташування, співпрацювати могло би набагато простіше та реальніше. Згідно даним, планується, що протягом наступних 5 років, європейський ринок сільськогосподарської техніки буде зростати на рівні 5,8% щорічно [40].

Сільське господарство в країнах ЄС традиційно є трудомістким сектором, який характеризується великою кількістю сезонних робітників-іммігрантів, які працюють на місцевих сільськогосподарських полях. Хоча, згідно останнім даним, то в сільськогосподарському секторі спостерігається гостра нестача робочої сили. Наприклад, за даними Німецької асоціації роботодавців сільського господарства, кількість сезонної робочої сили іммігрантів у період пік збору врожаю в Німеччині різко впала за останні кілька років. Дефіцит робочої сили призвів до збільшення використання техніки та машин. Такі фактори, як підвищення продуктивності за рахунок механізації та нестача робочої сили, призвели до зростання попиту на сільськогосподарську техніку. За даними цієї ж асоціації, загалом у Європі в 2019 році було зареєстровано приблизно 177 000 тракторів [40].

Ринок сільськогосподарської техніки в Європі налічує близько 4500 компаній-виробників. Європейська промисловість сільськогосподарського машинобудування є одним із розвинених ринків у світі, що обумовлено насамперед присутністю в регіоні великої кількості глобальних гравців, таких як John Deere

(США) , CNH Industrial (штаб-квартира у Британії), AGCO Corporation (США) тощо. Як можемо помітити, на європейському ринку основними гравцями є ті ж компанії, які лідирують і на азіатському. Тому, фактично вони диктують свої умови та виставляють ціни, які вигідні їм, так як конкурентів більше немає.

Що стосується самої України, то потрібно не забувати, що близько п'яту частину всього експорту становить сільськогосподарська продукція, а саме-зернові культури. Близько половини території України (15,3 млн. га) використовується під зернові: ячмінь і пшениця, а також жито, овес та рис. Завдяки сприятливим кліматичним умовам, наша країна є однією з лідерів по експорту зерна і ці показники залишаються на стабільно високому рівні, так як з 2000 по 2019 рік врожайність зросла втричі — з 24,4 мільйона тонн до понад 75 мільйонів тонн [7]. Згідно даним, на сьогоднішній день, ТОП-45 українських агрокомпаній спільно контролюють близько 4,1 млн га сільськогосподарських угідь в Україні. Їх загальний дохід перевищує 10,8 мільярдів доларів [7].

Проте, навіть не дивлячись на певні успіхи, наша країна має потенціал і могла би стати абсолютним лідером у цій галузі. Хоча і врожайність зростає, вона все ще залишається на відносно низькому рівні. Це пов'язано, з недостатнім рівнем механізації, порівняно з реальними потребами та потенціалом сектору. Сьогодні Україна має 130 тис. тракторів і 28 тис. зернозбиральних комбайнів, а також 65 тис. причепів і 70 тис. посівних і пересаджувальних машин. Підраховано, що сучасне механічне обладнання українських господарств може задовольнити лише 50% їхніх фактичних технологічних потреб. Також, згідно даним, було зазначено, що за 20 років (2000-2020 роки) кількість техніки стрімко зменшилась. За цей період тракторів зменшилось на 190 тис. одиниць (їх було 319 тис.), а кількість зернозбиральних комбайнів - більш ніж вдвічі (від 65 000 до 26 500) [7].

Застарілість механічного обладнання є ще одним фактором недостатнього розвитку сільського господарства країни- кожену четверту машину потрібно замінювати через непридатність та знос. Більшість техніки взагалі нам дісталась як «спадок» з часів Радянського Союзу. Зрозуміло, що ці машини та трактори вже не

придатні, неефективні та часом навіть небезпечні для працівників. Тому, це реальна проблема, яка стоїть на шляху до підвищення ефективності у сфері сільського господарства та, як наслідок, економіки в цілому.

Згідно даним, саме через брак нової техніки, щорічно українські аграрії втрачають близько 6 тонн зерна. Це майже дванадцята частина всього врожаю. Цифри приголомшують в дуже поганому сенсі. Старе обладнання, небажання та закритість до нових технологій, відсутність розвитку призводять до того, що Україна, по суті, в усіх галузях економіки є імпортозалежною. Ми не можемо купити наш продукт, так як «дорого», нам дешевше постійно купувати у сусідів та збагачувати чийось економіку, а не розвивати нашу.

В Україні є декілька заводів, які виробляють сільськогосподарську техніку. Звичайно, вітчизняної продукції не вистачає, щоб покрити потреби на ринку, тому основна частина машин та техніки у нас імпортується. Нашими основними постачальниками є Німеччина (37%), США (15%) та Бельгія (9%) [7].

Таким чином, можна дійти висновку, що ринок сільськогосподарської техніки зараз є дуже привабливим. Країни, що розвиваються все більше вбачають необхідність у механізації господарства; розвинуті країни активно виробляють цю продукцію, заповнюють ринок та мають змогу диктувати свої умови, так як конкурентів у них мало.

Через близькість до Європи, яка також останнім часом потребує механізації, Україна могла би стати постачальником машин та техніки в даному сегменті. За оцінками експертів, у нас все для цього є: потенціал українського ринку у сфері сільськогосподарської техніки у 10 разів перевищує нинішній рівень. Прикро, що маючи потенціал, Україна навіть в цій сфері залишається імпортозалежною. Тому, важливо розуміти це та розвивати, щоб в майбутньому серед лідируючих компаній з'явилися і українські назви.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ ХАРКІВСЬКОГО ТРАКТОРНОГО ЗАВОДУ

2.1. Загальна характеристика основних показників та результатів діяльності заводу

Харківський тракторний завод був відкритий в 1930 році [41]. Основним видом діяльності підприємства є виробництво сільськогосподарських колісних і гусеничних тракторів, а також багатоцільових тракторів. За 90 років роботи ХТЗ випустив понад 2,5 млн тракторів різних моделей і модифікацій. Продукція заводу широко використовується аграріями у різних секторах сільськогосподарського комплексу.

В часи заснування там вироблялась техніка, яка здатна була покрити велику частину потреб в сільськогосподарському секторі. А в самому Харкові вже створювались цілі мікрорайони, так як потужність заводу зростала з кожним днем, потрібно було розширюватись, постійно вдосконалюватись та наймати спеціалістів різних галузей.

Вже з самого початку свого функціонування завод вражав темпами виробництва: від 100 машин на добу до понад 40 тисяч тракторів на рік. У воєнні часи виробництво техніки було дещо переорієнтовано та призупинено. Проте, згодом підприємству вдалось поступово повернути свої лідируючі позиції та утримувати ринок завдяки випуску новинок на ринку: прогресивні види двигунів, більш потужні трактори, енергозберігаючі технології та ще багато чого. Далі був період повного процвітання, інтенсивний вихід на міжнародний ринок та конкуренція з американською технікою. Експерти говорять, що у 80-х роках продуктивність заводу зросла у 18 разів, у порівнянні з 30-ми роками. І потім, з розпадом Радянського Союзу, поступово завод почав втрачати лідируючі позиції, зменшувати виробництво і врешті-решт, з 2007 по 2016 рік завод був збитковим. І лише у 2016 році, коли завод викупила група ДСН (фінансово-промислова група України), то завод почав виходити із затяжної депресії, активно розвиватись та

намагатись повернути ті успіхи, завдяки яким колись став відомим на весь світ. Тому, прихід інвестора неабияк реанімував ситуацію та дає всі надії на яскраве майбутнє в цьому секторі.

На сьогоднішній день завод працює, виробляє достатню кількість техніки та успішно експортує у різні країни світу. Харківський тракторний завод робить важливий внесок у економічне зростання України та особливо Харківської області. Компанія виробляє широкий асортимент тракторів та іншого промислового обладнання та у грошовому еквіваленті досягає близько 100 мільйонів євро продажів на рік. Згідно звіту, виробничі потужності заводу та обладнання використовується на 69,8% [41]. Активи утримуються в належному стані. Основні засоби знаходяться за місцезнаходженням товариства. Планів капітального будівництва, розширення та вдосконалення основних засобів немає.

Основні види діяльності заводу (за КВЕД) [42]:

- Виробництво машин і устаткування для сільського та лісового господарства;
- Оптова торгівля сільськогосподарськими машинами й устаткуванням;
- Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами;
- Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту;
- Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна;
- Будівництво житлових і не житлових будівель.

Завод виробляє продукцію для внутрішнього ринку, зокрема для великомасштабних сільськогосподарських операцій, і успішно експортує свою продукцію на міжнародні ринки. Основною сферою виробництва залишаються трактори різного виду.

Для того, щоб розуміти наскільки завод успішно веде діяльність, пропонуємо розглянути його основні доступні показники та оцінити перспективи розвитку. Так як вже було раніше досліджено, що виробництво сільськогосподарської техніки є

досить перспективною галуззю та наша країна має всі шанси, щоб в майбутньому успішно вести свою діяльність саме в цій сфері.

На сьогоднішній день, середня кількість працівників на заводі становить близько 1600 осіб. Багато спеціалістів та професіоналів задіяно в цій сфері, багато з них працюють цілими сім'ями та поколіннями, не зраджуючи рідному заводу. Тому, завод забезпечує робочі місця багатьом українцям, підтримуючи їх прагнення плідно працювати та розвиватись. До речі, підприємство дійсно підтримує та мотивує своїх працівників. Значна частина витрат заводу включає виплати співробітникам, серед яких: різні доплати та надбавки, надбавку за класність, доплату за професійну майстерність, матеріальну допомогу, негрошові пільги працівникам (такі, як медичне обслуговування, оздоровлення, надання житла), преміювання/заохочувальні виплати та багато інших видів виплат. Таким чином керівництво мотивує працівників не тільки ставати кращими, але і показує, наскільки вони цінні та важливі для розвитку підприємства.

Пропонуємо проаналізувати деякі цифри за останні роки стосовно фінансової діяльності підприємства (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Результати фінансової діяльності ХТЗ

Стаття	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	623 612 тис грн	770 259 тис грн	897 283 тис грн	993 378 тис грн
Доходи від реалізації тракторів	498 371 тис грн	545 542 тис грн	742 455 тис грн	846 485 тис грн
Доходи від реалізації запчастин	103 525 тис грн	174 632 тис грн	185 264 тис грн	201 242 тис грн
Інші операційні доходи (реалізація запасів, прибуток від оренди, виграш на курсі)	886 09 тис грн	881 40 тис грн	625 28 тис грн	531 49 тис грн

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	573 680 тис грн	609 784 тис грн	810 760 тис грн	925 375 тис грн
Амортизація	122 50 тис грн	131 04 тис грн	119 18 тис грн	162 91 тис грн
Матеріальні затрати	467 718 тис грн	488 674 тис грн	171 201 тис грн	239 448 тис грн
Операційні витрати, всього	699 402 тис грн	750 487 тис грн	360 468 тис грн	402 857 тис грн
Зобов'язання та забезпечення емітента, станом на 2021 рік				
Податкові зобов'язання, непогашена частина боргу	8793 тис грн			
Кредити банку	23340 тис грн			
Фінансова допомога на зворотній основ	32159 тис грн			
Інші зобов'язання та забезпечення	1365133 тис грн			
Усього зобов'язань та забезпечень	142 942 5 тис грн			

*Побудовано автором на основі даних [43]

Як можна бачити із таблиці, то чистий дохід від реалізації продукції на заводі зростає. Найбільш прибутковим сектором, звичайно, є реалізація тракторів. За аналізований період дохід за рік виростає майже на 25%. У попередньому розділі ми аналізували сільськогосподарський сектор та виявили, що в нашій країні зараз спостерігається ріст урожаю. Саме ця причина є основною у формуванні доходів заводу, який забезпечує технікою аграріїв. Тому, ця тенденція не може не стимулювати попит та, як результат, ріст доходів на підприємстві.

Проте, у підприємства є чимала сума боргу. Згідно звіту, то кредит у заводу взятий під 14% річних, погашення якого планується до червня 2022 року [43].

Також у вільному доступі надана інформація щодо активів підприємства за останні роки (табл. 2.2)

Таблиця 2.2

Вартість активів ХТЗ, тис грн

	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Необоротні активи	888 тис грн	622 тис грн	1784 тис грн	2035 тис грн
Основні засоби	719 219 тис грн	747 696 тис грн	780 299 тис грн	754 203 тис грн
Накопичена амортизація	3861 тис грн	4311 тис грн	4534 тис грн	887 тис грн
Всього необоротних активів	735 201 тис грн	824 191 тис грн	862 046 тис грн	836 050 тис грн
Оборотні активи Запаси	264 495 тис грн	222 877 тис грн	169 395 тис грн	157 651 тис грн
Виробничі запаси	103 302 тис грн	111 312 тис грн	82 376 тис грн	86 464 тис грн
Всього оборотних активів	526 701 тис грн	455 501 тис грн	363 820 тис грн	347 942 тис грн

*Побудовано автором на основі даних [43]

Як бачимо із таблиці, вартість необоротних активів заводу за останні роки зростає, а ось вартість оборотних – поступово падає.

Враховуючи географічне положення та сприятливі кліматичні умови, взагалі Україна могла би стати одним із світових лідером в сфері сільського господарства та зернового сектору окремо. Звичайно, компанії-виробники сільськогосподарської техніки це чудово розуміють та намагаються, по мірі можливостей, задовольняти попит на цьому ринку. Пропонуємо розглянути деяких основних гравців на українському ринку сільськогосподарської техніки та оцінити- наскільки потужна та ефективна їх продукція і, звичайно, чи перспективні вони в цілому, і наскільки вони є конкурентами ХТЗ.

Найбільшим діючим заводом в Україні по виробництву сільськогосподарської техніки залишається наше аналізоване підприємство.

Конкурентів у нього, по суті немає, так як ХТЗ випускає вже готову продукцію, а не тільки комплектуючі деталі. Проте, є декілька підприємств, які ще також представляють свою продукцію на ринку. Одним з них є легендарний «Південмаш» - завод, який знаходиться в Дніпрі та займається виробництвом ракетно-космічної техніки [44]. За часи свого існування, завод переживав різні періоди: від виробництва найпотужнішої ракети світу у 50-х роках до повної кризи, припинення виробництва, боргом перед державою, який оцінювався в більше, ніж 90 млн грн та боргом перед працівниками- 210 млн грн [45]. Зараз влада займається реорганізацією заводу та оголосила перетворення «Південмашу» у акціонерне товариство. Проте, не дивлячись на численні складнощі та проблеми, завод продовжує працювати з іноземними партнерами та підписувати угоди з провідними компаніями світу. І хоча підприємство виробляє ракетно-космічну техніку, його інженери активно та досить успішно розробляють макети та розробляють моделі сучасних тракторів, оснащують їх якісними комплектуючими та плідно працюють над їх ефективністю. Проте, вартість готової продукції значно різниться від , так як основні деталі є дорогими, бо імпортуються з-за кордону і, відповідно, ціна готового виробу буде вище середньої. «Південмаш» приймає участі у сучасних виставках, демонструє свою продукцію, ділиться макетами, проте, сферою його діяльності залишається авіаційна техніка. Хоча, потенціал та можливості для подальшого розширення та підтримки виробництва сільськогосподарської техніки у заводу є.

І ще одним діючим заводом, який знаходиться в Дніпрі, тому, вже є конкурентом ХТЗ, так як знаходиться в безпосередній близькості від нього є компанія, яка має дві назви - ТОВ «Промислова компанія «ДТЗ» та ТОВ «Торговий дім «АМТ» [46]. Це один з досить успішних заводів, який займається не тільки виробництвом сільськогосподарської техніки, мотоблоків але і мото-транспорту та побутової домашньої техніки. Це досить успішне підприємство, яке не зациклюється лише на тракторах. Що стосується тракторів, то продукцію запускають під різними торговими марками, серед них: ДТЗ, DW, XINGTAI, DONG

FENG, JINMA, FOTON. Основною рисою сільськогосподарської техніки є те, що вона є «міні»: міні-трактор, снігоприбирачі причеми, обладнання до тракторів і тд., тобто, компанія робить акцент на доступності техніки – кожен фермер може собі її дозволити та вона підходить для всіх видів фермерських робіт. Тому, не дивлячись на те, що ДТЗ виготовляє трактори, вони не є прямими конкурентами продукції ХТЗ- який спеціалізується на виробництві потужної техніки, перевіреною роками та яку купують аграрії та фермери не на один сезон. На сьогоднішній день, ДТЗ- це досить успішне підприємство, яке працює в різних галузях та на різних сферах, має свою цільову аудиторію та певний сегмент клієнтів.

В Україні є ще декілька діючих заводів, які виробляють сільськогосподарську техніку, проте деякі з них або тільки починають розвиватись, або навпаки вже занепадають, або ж виробляють тільки запчастини до тракторів, або, наприклад, займаються тільки збіркою техніки, а всі комплектуючі-імпортують з Китаю, при цьому не маючи можливості створити власні. Саме тому, говорячи про проблему імпортозалежності України, наш потенціал на світовому аграрному ринку та, як наслідок, необхідність виробництва власної техніки, яка буде коштувати дешевше, аніж закордонна і допоможе стимулювати ріст урожаю та росту доходів, було обрано для аналізу ХТЗ.

Для того, щоб краще оцінити фактори внутрішнього середовища заводу та підсумувати все вищесказане, пропонуємо розглянути SWOT-аналіз ХТЗ (табл. 2.3)

Таблиця 2.3

SWOT-аналіз ХТЗ

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
-продукція високої якості -вся продукція проходить низку тестів перед масовим виробництвом -напрацьована клієнтська база -багаторічний досвід -ім'я-бренд -широкий асортимент продукції -виробництво потужної техніки	-застаріле обладнання -нехватка коштів на модернізацію підприємства -нехватка кваліфікованих працівників -завод працює не на повну потужність

-конкурентоспроможна ціна -діючий завод-гігант на ринку України -постійна модернізація моделей	
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
-розширення географії ринків збуту -модернізація обладнання -запуск нових моделей техніки -зростання попиту на ринку -удосконалення моделей машин -збільшення обсягів виробництва -концентрація на внутрішній ринок -приваблення іноземних працівників	-зменшення урожаю, як наслідок- спад попиту на сільськогосподарську техніку -недостатність інвестицій -ріст конкуренції на ринку -тиск зі сторони іноземних конкурентів

*Побудовано автором на основі власних досліджень

ХТЗ позиціонує себе в очах споживача як виробник надійної техніки та завод із багаторічною історією. Порівнюючи з конкурентами, завод спеціалізується на техніці, яку дійсно можна використовувати в промислових масштабах та завдяки якій- нарощувати виробництво, урожай, експорт зерна та добробут в країні, якщо, звичайно, вчасно та грамотно підійти до питання інвестицій у компанію.

ХТЗ намагається не стояти на місці та постійно удосконалюватись. Окрім традиційних тракторів загального призначення, підприємство розпочало випуск спеціальної техніки для нафтовиків та геологів. Проте, яке б обладнання сьогодні не випускав Харківський тракторний завод, основними критеріями, які залишилися незмінними з перших років роботи підприємства, є висока якість, довговічність, безпека та надійність кожної виробленої машини.

Саме тому виготовлена техніка цінується далеко за межами України. І як вже неодноразово зазначалось, складні стосунки з Росією вплинули на кожен галузь та сферу економіки. Якщо раніше Росія була нашим основним партнером навіть у сфері сільськогосподарською технікою, то зараз ситуація суттєво змінюється. Через складні стосунки між країнами, Харківська область неабияк постраждала в

економічному аспекті, так як російський ринок було повністю втрачено. Генеральний директор зробив публічну заяву, що для ХТЗ основна ціль- це досягнення успіху на ринку Центральної Азії, Європи та Африки, проте ніяк не на російському.

І хоча на сьогоднішній день, як говорить звіт, основними покупцями продукції є українські компанії, завод продовжує розвиватись в плані експорту. Наприклад, тільки у 2018 році кількість проданої за кордон техніки збільшилась у два рази, в порівнянні з 2017 роком. Починаючи з 2019 року завод почав експортувати трактори в країни Євросоюзу. Найбільше харківську продукцію закупають аграрії із Молдови, Польщі, Казахстану, Румунії, Литви та навіть нещодавно були налагоджені поставки на Кубу та Нову Зеландію [41].

Тому, підсумовуючи все вищесказане, можна дійти висновку, що ХТЗ досить перспективне підприємство, в якого, по суті, прямих конкурентів на вітчизняному ринку, наразі, немає. Тому, потрібно більш детально проаналізувати завод, його проблеми та можливі шляхи їх вирішення.

2.2. Аналіз основних проблем ХТЗ та можливих шляхів їх вирішення

Кажуть, що у медалі є дві сторони. Ми проаналізували основні показники діяльності ХТЗ і, як можна сказати на перший погляд, то у підприємства суттєвих проблем немає: урожай зерна росте, тому, буде ріст попиту на техніку, прямих конкурентів також на вітчизняному ринку небагато. Проте, постає питання-чому, коли в нашій країні існує такий завод-гігант з багатою історією, який славиться на весь світ надійністю своєї продукції, ми все одно імпортуємо техніку, тим самим потроху знищуючи економіку, демотивуємо вітчизняних виробників та віддаємо гроші іноземним компаніям?

Згідно даним, Україна імпортує сільськогосподарської техніки на майже 300 млн дол США та в кількості- більше 40 тис штук. Найбільше – тракторів та

комбайнів середньої потужності, а саме – до 100 кінських сил та в меншій кількості- 100-200 кс (рис. 2.1).

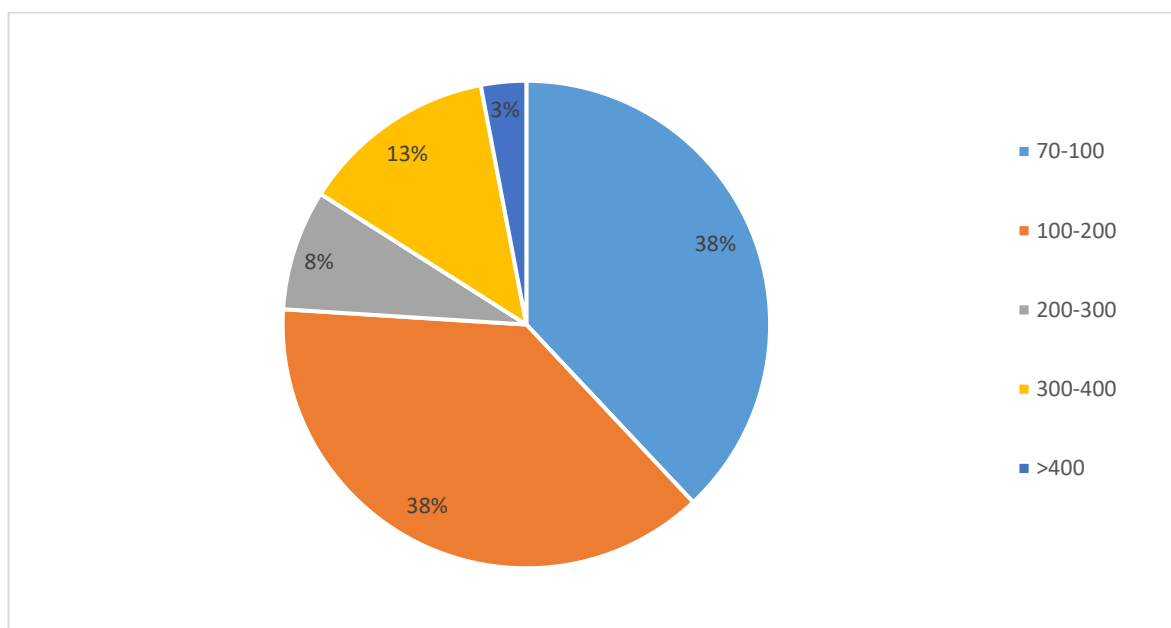


Рис.2.1. Структура імпорту тракторів в розрізі потужності, кінські сили [7]

Як можна помітити із діаграми, то найбільшою популярністю серед українських аграріїв користуються трактори середнього класу потужності. При цьому, варто зазначити, що основною сферою діяльності ХТЗ є виробництво та реалізація широкого спектру тракторів потужністю саме до 190 кс.

Пропонуємо розглянути загальну статистику саме по зовнішній торгівлі та внутрішньому виробництві сільськогосподарської техніки (табл.2.4)

Таблиця 2.4

Зовнішня торгівля сільськогосподарською технікою в Україні

	2018	2019	2020
Вітчизняне виробництво	327 007 тис дол США	334 465 тис дол США	350 000 тис дол США
Загальний експорт	119 695 тис дол США	106 709 тис дол США	96 000 тис дол США
Загальний імпорт	1 555 428 тис дол США	1 370 527 тис дол США	1 035 000 тис дол США
Сальдо торгового балансу	-1 435 733 тис дол США	-1 263 818 тис дол США	-939 000 тис дол США

*Побудовано автором на основі даних [7]

Як бачимо із таблиці, то у галузі сільськогосподарської техніки ми не здатні поки що покривати потреби вітчизняного ринку – вітчизняним виробництвом. Проте, ці показники точно можна зменшити. На рис.2.1 показано, що ми імпортуємо найбільше трактори середнього класу потужності, а це саме і є основна сфера виробництва ХТЗ. Тому, українські аграрії могли би імпортозамінити їх вітчизняною технікою. Проте, чомусь це не стається і ми продовжуємо збагачувати економіки інших країн. Чому так відбувається?

В першу чергу, це пов'язано з тим, що, як би це прикро не було, український споживач не зацікавлений у розвитку. Це стосується всього: прогресу науки та техніки, впровадженню нових технологій, методів, саморозвитку, в кінці-кінців. Наше суспільство, на жаль, звикло до економії та не звикло думати про те, що, придбавши щось якісне зараз, воно може принести прибуток в майбутньому (це стосується сільгосптехніки) або ж можна купити одне якісне пальто українського виробника, який експортує продукцію у Францію, та носити його 5 років і не боятись, що воно розірветься, деформується або ще щось-краще купити дешеве китайське на один сезон. Економія, як кажуть, на лиці. Тому, через відсутність інтересу на вітчизняному ринку, компанії просто експортують свою продукцію. Це стосується і ХТЗ. Завод виробляє якісь техніку, яку готові купувати аграрії з усього світу, при цьому, українські фермери купують китайські «на сезон» або взагалі нічого не купують та працюють з тим, що вже давно вийшло із ладу та потребує утилізації. Очевидно, що це є одна з основних причин чому ми не можемо дозволити собі купувати вітчизняне та підтримуємо економіки сусідніх країн. Тому, ця проблема вимагає негайного вирішення.

ХТЗ – завод-гігант з величезним потенціалом. Більша частина його продукції йде на експорт. При тому, що на підприємстві є чимало проблем, вирішення яких призведе до того, що експорт зможе, тим самим це дасть змогу поповнити український бюджет; це призведе до того, що українці, потенційно, зможуть купувати якісну та вітчизняну техніку; і, нарешті, в зв'язку із ростом урожайності,

ми зможемо більш якісно та ефективніше збирати урожай, продавати його та примножувати багатство країни.

Повертаючись до вищесказаного, українці звикли та більшість просто не можуть дозволити собі купувати нові та якісні товари. Це стосується і заводу. Техніка, обладнання, машини-все це потребує, як мінімум, ремонту, заміни та оновлення. У самому звіті про діяльність ХТЗ є примітка з існуючими на заводі проблемами, серед яких [42]:

- неефективне використання значних основних фондів та земельних ділянок, розрахованих на масове виробництво продукції. Як вже було раніше зазначено, то територія, яку займає завод достатньо велика та навіть її називають окремим селищем: там дійсний завод, склади, гуртожитки для робочих, певна інфраструктура і тд. Проте, так було раніше, коли завод випускав чималу кількість техніки, мав значні прибутки та просто потребував великої території. Зараз частина цієї території вже не використовується, а могла би приносити прибуток. Наприклад, склади, які не потрібні-можна здавати в оренду, напівпусті гуртожитки, кімнати також можна було б здавати та, відповідно, монетизувати або взагалі просто продати ту територію, яка вже не використовується та просто занепадає. Те саме стосується і старого обладнання. Очевидно, що більшість з нього вже давно вийшла із ладу та не використовується. Її можна продати, переплавити чи, можливо, розібрати на запасні частини, в залежності від стану самої техніки. Проте, як говорить звіт, ця проблема залишається не закритою: основні фонди застарілі, ніяк не використовуються, земельні ділянки величезні, а заводу вони, по суті, просто не потрібні, тобто, необхідно провести реструктуризацію заводу та скоротити виробничі площі до реально-необхідних розмірів ;

- високий рівень зносу основних фондів. Більшість техніки, обладнання та машин, необхідна для виробництва-застаріла. Є навіть та, яка вже дісталась «у спадок» з часів Радянського Союзу. Основні фонди потребують оновлення, так як через їх застарілість знижується ефективність всього виробництва. Звичайно, для цього потрібні чималі кошти, проте, основні фонди-це фундамент всього заводу, і

якщо він буде інноваційним, сучасним та ефективним, то і виробництво продукції буде відповідним, що в майбутньому допоможе наростити прибутки;

- відсутність обігових коштів на модернізацію і оновлення виготовленої продукції. Не дивлячись на те, що зараз завод починає потроху повертати позиції лідера, все одно коштів не вистачає. Завод-гігант, який в минулому успішно працював на ринку та забезпечував сільськогосподарською технікою не одну країну, буквально декілька років тому зазнав повної поразки та не приносив нічого, окрім збитків. Звичайно, прихід інвесторів у 2016 році неабияк вплинув на долю ХТЗ: завод починає приносити прибутки, виробництво зростає, головні інженери працюють над запуском нової продукції, проте, як говорить звіт, все одно цих коштів недостатньо. Тому, варто приваблювати ще додаткові кошти та направляти їх саме на те, чого не вистачає: модернізація не тільки основних фондів, але і готової продукції;

- нестача кваліфікованих робочих кадрів. На заводі є достатня кількість працівників. Багато з них працюють поколіннями, так як вирости на території заводу- в заводських гуртожитках, вони з дитинства бачили як все влаштовано, їхні батьки та діди тут працювали, тому, вибір був очевидним-йти працювати на цей же завод. Керівництво підтримувало таку відданість, всіляко підтримувало робітників та їх сім'ї, особливо в часи процвітання та масового виробництва, а отже-повній необхідності робочих рук. Проте, з часом, коли завод почав потроху занепадати, люди починали шукати іншу роботу, так як перспектив залишатись тут просто не було. Першими, звичайно, йшли кваліфіковані робітники та грамотні інженери, які могли знайти собі гідну та високооплачувану роботу. Саме так на заводі з часом вже і практично не залишилось професіоналів, які були віддані підприємству та були з ним і в моменти розквіту, і збитковості. Зараз, коли прийшли інвестори, і завод починає набирати обертів, все одно не вистачає грамотних спеціалістів, так як досі мало хто вірить в його успіх. Особливо цінуються інженери, які могли б модернізувати виробництво, оновити вже відому продукцію та, звичайно, запускати нову;

- зовнішні проблеми: високий рівень оподаткування. Проблема високого оподаткування в нашій країні стоїть досить гостро та тривожить не тільки ХТЗ. Підприємці, прості громадяни – у всіх колись виникало питання – а куди ж йдуть кошти, які ми сплачуємо у вигляді податків? Якщо у європейських країнах, до яких ми прагнемо, рівень оподаткування високий, проте тамтешні жителі бачать і розуміють на що йдуть кошти, то у нас, на жаль, це питання залишається риторичним. Для прикладу, в Польщі та Чехії ставка на прибуток становить 19%, у Німеччині-майже 30%, у Іспанії – 25%. В Україні поточна ставка податку на прибуток є середньоєвропейською, починаючи з 1 січня 2014 р., становить 18% згідно Податкового кодексу. Проте, поки що з Європою нас пов’язує тільки рівень податків [47]. Підприємства, які прагнуть працювати чесно, не підтримуючи тіньову економіку, просто не можуть банально виживати на ринку: високий рівень оподаткування демотивує працювати далі, створювати конкурентоспроможну продукцію та розвивати економіку країни.

Як бачимо, проблем багато, вони різні, але об’єднує їх одне- брак коштів, знань, підтримки зі сторони держави та одна мета- ставати кращими.

Отже, основною проблемою на ХТЗ, незважаючи на прихід інвестора, залишається недостатня кількість коштів. Перший варіант – потрібно залучити інвесторів, які вбачають в цьому перспективу та готові вкладати кошти в завод. Другий варіант – просити допомоги у держави, а саме –взяти кредит або створити спеціальну програму розвитку для конкретного підприємства. Перший варіант залишається більш привабливим та простішим, так як на даний момент нашій країні є куди витрачати державні кошти та навряд чи влада відразу та легко погодиться спонсорувати розвиток заводу. В майбутньому нам може знадобитись допомога держави в плані оподаткування, підтримки та протекціонізму [48].

Тому, для того, щоб завод запрацював на повну силу, потрібно привабити інвесторів. Ці особи (або групи осіб) вкладають свої кошти в перспективні підприємства, маючи на меті отримати значну частину прибутку через певний час. Хоча у них є гроші, які можна витратити та вкласти в той чи інший бізнес, змусити

їх фінансово підтримувати вашу компанію замість сотень інших — завдання не з легких. Однак цілком можливе. Для цього варто пройти певні етапи, сформувані імідж заводу та зробити його максимально перспективним в очах потенційного інвестора. Серед них можна виділити основні [49]:

- розробка чіткого бізнес-плану. Безумовно, завод-гігант, який вже працює під пильним наглядом інвесторів є чітке розуміння як, коли працювати та скільки чого виробляти, проте, говорячи про додаткові кошти, потрібно повністю передивитись як працює завод, переглянути його мету, стратегію та, якщо необхідно, оновити їх, ставлячи вже більш глобальні цілі. Знайти всі проблемні зони, сформулювати всі існуючі та можливі проблеми, варіанти, шляхи та терміни їх вирішення та показати, що саме цей бізнес-план здатний вивести компанію в лідируючі позиції на ринку, а особливу увагу варто приділити питанню ринку та аналізу галузі. Потенційний інвестор бачив з чим має справу та був максимально готовим до всього;

- прозора фінансова діяльність. Фінансові звіти компанії можуть багато розповісти про те, в якому стані вона знаходиться. Зокрема, інвесторам важливо знати про грошові потоки, боргові зобов'язання, капітал, дохід та оборотність коштів. Навряд інвестор буде вкладати кошти в підприємство, яке працює заради того, щоб погасити банківські кредити або взагалі працює в «мінус». Тому, важливо вже мати певні успіхи в плані фінансової діяльності для того, щоб потенційний інвестор бачив, що гроші підуть в розвиток підприємства та будуть працювати на прибуток. Також інвесторам важливо розуміти-куди та як точно будуть використані їх кошти – чи то на розробку нових машин, оновлення техніки, збільшення виробництва чи, можливо, сплата боргів перед робітниками. Встановлення чіткого розуміння на що підуть кошти –однозначно допоможе компанії повстати більш привабливою для потенційного інвестора;

- конкурентна перевага. Говорячи про наш конкретний приклад, ми раніше вже дійшли висновку, що прямих конкурентів на ринку у ХТЗ немає. Це єдиний завод, який здатний виробляти техніку у промислових масштабах, необхідну для

аграріїв; вже налагоджений експорт до багатьох країн світу; конкурентоспроможна ціна на готову продукцію; якість та надійність техніки, відома на весь світ; постійне бажання рости та розвиватись на внутрішньому ринку, задовольняючи потреби не тільки іноземних фермерів, але і українських. Насправді, у ХТЗ є чимало конкурентних переваг, які могли би допомогти показати інвестору, що завод вартий уваги і є дійсно перспективним у своїй галузі.

Як бачимо, основні етапи для приваблення інвесторів не є якимись надскладними. Варто лише знайти зацікавлених інвесторів, які повірять у перспективність заводу, необхідності розвитку галузі машинобудування у сфері сільськогосподарської техніки в нашій країні.

Варто зазначити, що інвестори більш зацікавлені у тому, щоб вкладати свої кошти у ті галузі, де у них вже є досвід та бажано, звичайно, успішний. Тому пропонуємо розглянути список потенційних інвесторів та інвестиційних компаній, які могли би взяти участь у розвитку ХТЗ:

1. «Октава Капітал». Це одна з топових українських інвестиційних компаній, яка зосереджує свою увагу на підтримці галузей, які швидко розвиваються. Наразі сільське господарство – досить популярна та перспектива галузь економіки, яка зможе приносити чималі прибутки. До структури групи «Октава Капітал» входять активи різноманітних компаній, які переважно працюють в сферах ІТ, передових технологіях, техніці та обслуговуванні транспортних і інженерних споруд. Компанія була заснована у 2000 році, згідно даним, які надані у відкритому доступі, у 2018 році загальна виручка групи «Октава Капітал» склала 2.1 млрд грн [50]. І хоча основна увага компанії зосереджена на підтримці інноваційних і технологічних бізнесів, стратегією розвитку групи є диверсифікація. Головним критерієм, як повідомляє саме керівництво групи, для пошуку нових інвестиційних проектів для них є не прибутковість підприємства, а його репутація та імідж на ринку, де вона присутня. Тому, цілком можливо, що компанія «Октава Капітал» зможе зацікавити перспектива інвестиції у ХТЗ, так як за останні роки діяльності репутація заводу значно зросла, а якісь та надійність виробленої продукції цінують

не тільки на вітчизняному ринку, але і далеко за межами країни та навіть на іншій півкулі;

2. Concorde Capital. Компанія, яка займається залученням коштів для компаній, які працюють на різних ринках та на різних секторах, серед яких: металургія, автомобілебудування, нерухомість, нафтогазовий, хімічний та фармацевтичний. Згідно даним, компанія, використовуючи різні фінансові інструменти, привабила більше 4 млрд дол США для розвитку вищезгаданих сфер [51]. Потенційно Concorde Capital міг би стати інвестором для ХТЗ та вивести його в лідери, так як у компанії вже є досвід співпраці із машинобудівною галуззю, керівництво робить все можливе для розвитку української економіки та намагається всіляко підтримувати саме вітчизняних виробників. Проте для того, щоб працювати з даною компанією, керівництву заводу потрібно неабияк постаратись та довести свою потребу в коштах і перспективності галузі, так як Concorde Capital, незважаючи на широкий спектр сфер, в які вже було інвестовано кошти, завжди досить скептично та ретельно аналізують, досліджують реальну необхідність в інвестиціях;

3. «Ufuture». Це інвестиційна компанія, до групи якої входять активи у різних сферах, серед яких: нерухомість, інфраструктура, промисловість, ІТ та багато інших. За даними, оприлюдненими на офіційному сайті компанії, загальна капіталізація бізнесів, в які було вкладено кошти, становить 1 млрд дол США. Також неможливо не згадати, що компанія активно розвиває інфраструктуру українських міст та підтримує соціальні інвестиції, а наразі найкрупнішим проектом є оновлення та розвиток аеропорту «Київ» (Жуляни) [52]. Також компанія активно розвиває інфраструктуру українських міст та підтримує соціальні інвестиції. Як говорить сам засновник компанії: «Я хочу створити в Україні аналог американської Кремнієвої долини, і вже створюю його.». Тому, не дивно, що основна увага приділяється розвитку високих технологій, інвестиціям в сферу ІТ та науки. Проте, компанія активно підтримує та розвиває і інші галузі економіки, так як розуміє, що поки що високі технології для України залишаються у майбутньому,

а машинобудування та аграрний сектор- це є наше сьогодні. У керівництва вже є досвід роботи з подібними нашому проектами, а саме- продаж мажоритарного пакету металургійного заводу «Запоріжсталь». Компанія та керівництво досить активно, проте грамотно підходять до питань інвестування у нові проекти. Головним критерієм залишається те, що це має бути українська компанія, яка здатна працювати на всі 100%, підняти економіку країни та вивести Україну в лідируючі позиції на міжнародному ринку в будь-якій сфері. Саме тому, не виключено, що саме «Ufuture» може стати основним партнером ХТЗ.

Отже, провівши короткий аналіз ХТЗ стало очевидно, що у заводу є ряд проблем, які заважають йому працювати на повну силу, розвиватись та стати лідером на ринку виробництва сільськогосподарської техніки. Для того, щоб побороти ці проблеми, потрібно залучити додаткові кошти. У 2016 році, коли інвестор відразу надав 230 млн грн на модернізацію тракторів, підприємство неабияк пожвавилось та відновило виробництво. Процес оновлення ХТЗ, який буде тривати роками, так як до приходу інвесторів завод працював в «мінус», потягне ще чимало коштів. Тому, для того, щоб його прискорити та запустити завод на всю потужність, було запропоновано знайти ще одного інвестора, який вбачатиме перспективу вкладати кошти саме в ХТЗ.

Насправді, у заводу є всі шанси, щоб завоювати прихильність своєї цільової аудиторії та стати одним із перших не тільки на вітчизняному, але і на світовому ринку. Для цього варто лише знайти свого інвестора, правильно подати себе та переконати в тому, що саме ХТЗ вартий додаткових коштів.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ РОБОТИ ХТЗ

3.1. Обґрунтування основних ідей проекту

Раніше у роботі було вже не раз підкреслено, що галузь машинобудування, а саме у сфері сільськогосподарської техніки перебуває у стані активного розвитку. Ця тенденція стосується не тільки України, але і всього світу. Провідні компанії приділяють все більше уваги розвитку сільського господарства, а особливо в останні роки, часи пандемії, коли багато країн дійшли висновку, що покладатись варто тільки на себе та розвивати економіку таким чином, щоб внутрішня пропозиція товарів та послуг могла максимально перекрити внутрішній попит. На жаль, ця тенденція Україну мало зачепила. В нас як було негативне сальдо торговельного балансу, таким воно і залишається вже протягом багатьох років поспіль. Ми залишаємось «країною 404», сировинним придатком та дешевою робочою силою для розвинутих країн, при цьому, начебто взявши курс на євроінтеграцію, проте, на жаль, до рівня європейських країн нам ще дуже і дуже далеко. Тому, потрібно розпочинати діяти, шукати конкурентноспроможну галузь, розвивати її та ставати кращими.

ХТЗ-завод-гігант, якому не вистачає сил та коштів, щоб запрацювати на повну потужність. Покладаючись на дані, які є у відкритому доступі, то після заходу інвестора у 2016 році, справи на заводі стрімко пішли вгору. Незважаючи на це, коштів все одно не вистачає, щоб в повній мірі подолати всі проблеми. Тому, варто привабити інвесторів та переконати в тому, що кошти будуть працювати в правильному руслі. Якщо керівництво зможе побудувати правильний бізнес-план, стратегію та надати максимально правдиві та прозорі дані інвесторам, враховуючи існуючі та потенційні проблеми підприємства, то цілком можливо, що у ХТЗ є всі шанси, щоб отримати додаткові кошти фінансування та шанс у щасливе майбутнє не тільки для себе, але і всієї країни.

Раніше було вказано основні проблеми, які заважають заводу досягти успіхів. Серед них: застаріле обладнання, нехватка коштів на модернізацію техніки, нестача

кваліфікованих робочих кадрів. Також, в ході аналізу щорічного звіту підприємства, було виявлено, що у заводу чимала сума боргу. В тому числі-банківський кредит, у сумі понад 23 млн грн. під 14% річних, який потрібно виплатити до червня цього року [41]. Тому, варто більш конкретно проаналізувати всі дані та зробити висновки стосовно того, чи вартий все-таки завод додаткових коштів та в якій саме кількості.

Початкова інвестиція, яка була зроблена у 2016 році, становила 230 млн грн [40]. Цієї суми цілком вистачило, щоб завод запрацював та почав приносити прибутки. Тому, планується, що приваблення інвестицій у розмірі 250 млн грн зможе покрити всі потреби заводу та дати поштовх у його успішний розвиток. На основі останніх даних, які перебувають у вільному доступі, можна поррахувати тенденцію та вже вирахувати приблизні показники на наступні роки. Тому, проект буде прораховано на основі даних за 2020-2021 роки та на наступні 3 роки (2024 рік).

Дане дослідження може бути використане керівництвом та менеджментом заводу як одна із гіпотез для вдосконалення виробництва. Тому, всі розрахунки та припущення адресовані керівництву ХТЗ. Отже, розглянувши основні інвестиційні компанії України, на нашу думку, найбільш привабливим партнером може стати «Ufuture». Ми спеціально не розглядали зовнішніх інвесторів, так як ціллю нашого проекту є –показати, що Україна в будь-яких проявах та сферах господарства може задовольнятися внутрішньою пропозицією, цим самим подолати проблему імпортозалежності. Також це може позитивно відобразитись на рішенні самого інвестора в користь заводу, так як головна ціль проекту та модернізації ХТЗ-це розширення виробництва, зменшення імпорту, задоволення внутрішніх потреб, що в свою чергу зможе зробити вклад в усю економіку країни, а більшість інвесторів, а конкретно «Ufuture» - це досить патріотично налаштована компанія, яка підтримує український бізнес та країну в цілому. Тому, при правильній роботі маркетингового та відділу менеджменту заводу, у нього є шанси отримати додаткові кошти від внутрішніх інвесторів. З іншого боку, можливо, потенційний

іноземний інвестор міг би дати більше коштів, принести додаткові знання, технології та ще багато чого, проте, всі зароблені кошти в кінцевому результаті виїдуть за кордон. Звичайно, саме виробництво залишається в Україні, робочі місця зайняті, завод працює, проте, все-таки основна частина доходів виїжджає, щоб збагачувати бюджет іншої країни, залишаючи нам лише невелику частину від того, що могло працювати саме на користь українській скарбниці. Отже, потрібно переконати внутрішніх інвесторів в тому, що ХТЗ вартий уваги та коштів.

Тому, для того, щоб точно сказати яка сума необхідна заводу та чи потрібна взагалі, наскільки ефективними будуть потенційні кошти та через скільки часу ХТЗ запрацює на повну потужність, потрібно прорахувати ефективність інвестицій та зробити висновки вже на основі конкретних розрахунків.

3.2. Оцінка ефективності інвестицій в ХТЗ

Покладаючись на дані, то можна відразу побачити, що за останні роки завод працює досить плідно, збільшуючи при цьому чистий дохід, приблизно на 10%, тому можна припустити, що при такому виробництві, в наступні роки дохід буде збільшуватись відповідно. Такі цифри ми маємо та прогнозовано матимемо при сьогоdnішніх інвестиціях (табл.3.1). При цьому, найбільший дохід приносить реалізація тракторів, щорічно яких виробляється близько 600 штук, собівартість яких з кожним роком зростала, при цьому зазначається, що з кожним роком виробництво техніки, а особливо-тракторів, буде зростати на 10%. Матеріальні затрати, згідно даним, наперед порахувати неможливо, так як за останні роки не спостерігалось ніякої тенденції. Також ми можемо підкреслити, що з кожним роком витрати на амортизацію зростають на, в середньому, 20%.

Таблиця 3.1

Сьогоднішній та прогнозований чистий дохід ХТЗ

	2020	2021	2022	2023	2024
--	------	------	------	------	------

Чистий вхідний дохід	897 283 тис грн	993 378 тис грн	1 092 715 тис грн	1 201 987 тис грн	1 322 186 тис грн
----------------------------	--------------------	--------------------	----------------------	----------------------	----------------------

*побудовано автором на основі власних розрахунків

Проте, варто поррахувати який ефект будуть мати додатково-приваблені кошти у розмірі 250 млн грн. Отже, додаткові 250 млн грн зможуть бути використаними на модернізацію виробництва, що є основною проблемою заводу. Якщо витратити більшу частину коштів саме на заміну обладнання та його оновлення, то це дасть змогу працювати, згідно статистики, на 20% ефективніше.

У заводу є свої клієнти, тому, проблем зі збутом продукції не буде. Вся вироблена техніка відразу буде продаватись. Тому, можна зробити припущення, що доходи підприємства будуть зростати вже не на 10, а на 20% щорічно, так як ефективність всього виробництва збільшиться (табл.3.2).

Таблиця 3.2

Сьогоднішній та прогнозований дохід ХТЗ за умови додаткових інвестицій

	2020	2021	2022	2023	2024
Чистий дохід	897 283 тис грн	993 378 тис грн	1 192 053 тис грн	1 430 464 тис грн	1 716 557 тис грн

*Побудовано автором на основі власних розрахунків

Порахуємо різницю між прогнозованим чистим доходом та прогнозованим доходом з врахування інвестицій та отримаємо результат наших інвестицій (табл.3.3)

Таблиця 3.3

Прогнозований чистий дохід ХТЗ, як результат інвестицій

	2020	2021	2022	2023	2024
Чистий дохід	897 283 тис грн	993 378 тис грн	99 338 тис грн	228 477 тис грн	394 371 тис грн

Таким чином, ми бачимо, що додаткові кошти неабияк вплинуть на чистий дохід підприємства.

Проте, цих даних мало для того, щоб переконати інвестора. Варто розрахувати наскільки кошти будуть ефективними.

Депозитна ставка в країні сягає 5%. Поправка на ризик 3%. Також варто скористатись показником прогнозованої інфляції, щоб порахувати ставку дисконтування на наступні роки:

інфляція 2022 рік : 8% ; 2023 рік: 6,7% ; 2024 рік : 6%.

Розрахуємо ставку дисконтування (i):

$$i(2022) = (1+0,05) * (1+0,08) * (1+0,03) - 1 = 0,16$$

$$i(2023) = (1+0,05) * (1+0,067) * (1+0,03) - 1 = 0,15$$

$$i(2024) = (1+0,05) * (1+0,06) * (1+0,03) - 1 = 0,14$$

Тепер потрібно визначити, чи є проект ефективним. Вже було пораховано потенційний дохід підприємства з врахуванням додаткових коштів. При цьому, варто також порахувати витрати на амортизацію (табл.3.3) , так як знос обладнання та його застарілість -це одна з основних проблем заводу. Згідно даним за попередні роки, то у 2021 році амортизація основних фондів сягнула максимуму та зросла, в порівнянні з попереднім роком, більше ніж на 35%. Проте, головною метою інвестицій є – модернізація виробництва. Тому, припустимо, що в ході інвестицій, витрати на амортизацію будуть зростати на 10% щорічно.

Таблиця 3.3

Сучасна та прогнозована амортизація

	2020	2021	2022	2023	2024
Амортизація	119 18 тис грн	162 91 тис грн	179 20 тис грн	197 12 тис грн	216 83 тис грн

*Побудовано автором на основі власних розрахунків

Розрахуємо дисконтну ставку:

Перший рік (2022 рік): $1/1,16=0,86$

Другий рік (2023 рік): $1/(1,16*1,15)=0,75$

Третій рік (2024 рік): $1/(1,16*1,15*1,14)=0,65$

Грошові потоки₍₁₎ = амортизація+ чистий прибуток.

Перший рік (2022 рік): 179 20 тис грн + 99 338 тис грн = 117 258 тис грн

Другий рік (2023 рік): 197 12 тис грн + 228 477 тис грн = 248 189 тис грн

Третій рік (2024 рік): 216 83 тис грн + 394 371 тис грн = 416 054 тис грн

Дисконтовані грошові потоки₍₂₎ = грошові потоки₍₁₎* дисконтну ставку

Перший рік (2022 рік): 117 258 000 *0,86 =100 841 880

Другий рік (2023 рік): 248 189 000 *0,75 = 186 141 750

Третій рік (2024 рік): 416 054 000 *0,65 = 270 435 100

Для того, щоб визначити, чи є проект ефективним, потрібно розрахувати його чисту теперішню вартість (NPV), період окупності та індекс рентабельності.

NPV=сума дисконтованих грошових потоків-інвестиції.

$NPV = 100\,841\,880 + 186\,141\,750 + 270\,435\,100 - 250\,000\,000 = 307\,418\,730$

NPV>0 то, згідно цьому показнику, проект можна рекомендувати для інвестиції.

Тепер ми можемо розрахувати індекс рентабельності (PI), який характеризує ефективність капіталовкладень. Чим вище цей показник, тим доцільніше проект.

Індекс рентабельності - це дисконтований грошовий потік, розділений на інвестиції:

$PI = 557\,418\,730 / 250\,000\,000 = 2,23$

PI>1

Тепер розрахуємо період окупності нашого проекту.

Період окупності (PP) = це інвестиції, розділені на середньорічний дисконтований дохід.

$$PP = 250\,000\,000 / 557\,418\,730 = 0,45, \text{ приблизно півроку.}$$

Потрібно бути реалістами. ХТЗ потрібно буде неабияк постаратись, щоб привабити таку суму інвестицій. Проте, навіть якщо потенційних інвесторів зацікавить цей проект, то будь-яка інвестиція буде приносити прибуток. Зараз заводу потрібно протягом наступного півріччя розплатитись із банківським кредитом та терміново займатись бізнес-планом та розробкою стратегії щодо приваблення інвестицій. 250 млн грн – це чимала сума, проте, правильне розпорядження нею змусить приносити доходи. Звичайно, будь-яка сума допоможе розвитку заводу, прискорить виробництво та ефективність. Також, потрібно керівництву потрібно працювати над штабом співробітників. У щорічному звіті було вказано, що нестача кваліфікованих кадрів- одна із причин застою на заводі. Тому, варто більше уваги приділяти цьому моменту. Можливо, доцільним буде на деякий час найняти закордонних спеціалістів, особливо у відділ менеджменту. Правильне керівництво та управління заводом – це вже половина успіху. Якщо було прийнято рішення відмовитись від іноземних інвесторів та надати перевагу внутрішнім, то все-таки привабити іноземних професіоналів, хоча б по декілька чоловік на різні процеси виробництва – стане правильним рішенням. Це принесе досвід, нові знання, технології та порядок на заводі.

Провівши певні розрахунки, ми побачили, що додаткові кошти неабияк допоможуть заводу отримати прибутки та збільшити виробництво, проте- головна цілі нашого проекту – це зменшення рівня імпортозалежності України. Тому, потрібно поррахувати як вплине модернізація заводу та інвестиції в нього на загальний рівень розвитку економіки країни.

Раніше ми рахували показник імпортозалежності України у сфері автомобілебудування і він був на рівні 32%. Також ми аналізували динаміку імпорту тракторів середньої потужності, показник якого були на катастрофічно високому рівні – майже 100%. Якщо уряд прийме певні рішення та буде сприяти підтримці українського виробника, то імпорт тракторів, принаймні певної потужності скоротиться і їх замінять вітчизняні аналоги.

Прогнозується, що модернізація заводу призведе до збільшення обсягів виробництва на 30%. Якщо зараз завод виробляє 1000 тракторів на рік більшість з яких йде на експорт, то інвестиції допоможуть збільшити цей показник до 1300 штук на рік, припустимо, що лише четверта частина з них піде на експорт (325 шт), а всі інші залишаться покривати внутрішні потреби (975 штук). Таким чином, нагадуючи формулу імпортозалежності, можемо її дещо скоригувати:

$$: I_{(n)} = 70,2000 / 1651 (1000 \text{ шт з яких- виробництво ХТЗ}) + 70,2000 - 1061 = 99\%$$

Пропонуємо перерахувати цю формулу з врахуванням прогнозів:

$$I_{(n)} = (70,2000 - 975) / (1651 + 300) + (70,2000 - 765) - (1061 + 325) = \\ = 701247 / 1951 + 701235 - 1386 = 0,99\%.$$

І хоча, покладаючись на цей показник, проблема не вирішується, проте, варто розуміти, що імпортує трактори Україна просто в неймовірній кількості.

Для початку, потрібно зменшити кількість імпорту китайської техніки, якої вистачає на рік для того, щоб звільнити місце на ринку для вітчизняного виробника. У середньостроковій перспективі це дасть свої плоди: зменшиться кількість імпорту, обсяги виробництва ХТЗ будуть зростати, а показник імпортозалежності, в свою чергу, буде поступово знижуватись.

Таким чином, провівши певні розрахунки, можна на перший погляд сказати, що це все марно, так як імпортозалежність у сфері тракторів як була майже 100

відсотків, такою вона і залишилась. Проте, все зовсім не так. Зважаючи на рекордну кількість імпорту, поки що український завод не може в повній мірі конкурувати та насичувати своєю технікою ринок. Якщо вже починати впроваджувати в життя наш проект, займатись пошуком інвесторів та найголовніше- зменшувати кількість імпорту китайських тракторів, то вже через кілька років Україна значно покращить показники та зменшить імпортозалежність принаймні у цій сфері.

ВИСНОВКИ

Для того, щоб стати розвинутою країною та лідером у чомусь, потрібно неабияк для цього постаратись. Це стосується будь-якої сфери та галузі. У сучасному світі більшість галузей економіки та промислового сектору вже зайняті провідними країнами та їхніми виробництвами. Україна, на жаль, поки що не може таким похвалитись та продовжує шукати свою нішу для розвитку.

У роботі було детально проаналізовано одну із основних сучасних проблем України-імпортозалежність. По суті, якщо вивчати будь-яку сферу галузі, то можна прийти висновку, що ми всюди залежні від зарубіжних товарів та послуг. Це стосується не тільки продукції критичного імпорту, від якого ми поки що не в змозі відмовитись, хоча, потенціал для цього є, але і інших сфер-таких як, легка промисловість, а саме-текстиль. Це та галузь, де ми, маючи всі ресурси та навички, могли би стати одним зі світовим лідерів по виробництву тканин та одягу, проте, ми так і залишаємось сировинним придатком та дешевою робочою силою для інших.

Також, дослідивши галузь машинобудування, так як це одна із основних сфер діяльності розвинутих країн, бо вона приносить неабиякий прибуток, ми дійшли висновку, що Україна є критично-імпортозалежною. Маючи населення понад 40 млн, ми не те що не виробляємо машини, ми їх навіть не збираємо, а просто закупаємо у сусідніх країнах і не тільки. Проте, є одна перспективна галузь у сфері машинобудування, де Україна потенційно могла би стати лідером.

Беручи до уваги те, що Україна-аграрна країна та більшу частину експорту займають саме зернові культури, то нам просто необхідно підтримувати та розвивати сільськогосподарський сектор. За останні роки кількість врожаю зростає, а ми, через недостатньо модернізовану техніку, застаріле обладнання чи неякісні машини, щорічно втрачаємо близько 20% зерна. Це просто жахлива статистика. Враховуючи це, Україні просто необхідно робити все можливе, щоб підтримувати розвиток сільського господарства та не втрачати урожай через відсутність нормальної техніки.

Повертаючись до вищесказаного та проблеми імпортозалежності нашої країни у сфері машинобудування, було проаналізовано одну цікаву галузь-будування сільськогосподарської техніки. Саме ця сфера могла би стати однією з тих, яка допомогла б Україні стати лідером на світовому ринку. Проте, як не дивно, цього не відбувається і показник імпортозалежності становить майже 100%. Найбільше ми купуємо техніки у Китаю, яка, можливо, виграє в цінній категорії, проте, її вистачає на один сезон. Цим самим ми просто тягнемо українську економіку вниз-не тільки у сфері машинобудування, але саме завдяки цьому ми і втрачаємо 20% врожаю зерна. Тому, варто щось з цим робити та вирішувати проблему негайно.

На території нашої країни є завод-гігант з багаторічною історією – ХТЗ. Це завод, який пройшов не один десяток поколінь машин, тракторів та комбайнів; де вироблялась техніка, яка конкурувала з американською на міжнародному ринку та на якому були повні збитки та багато чого іншого. Проте, зараз завод активно працює, поступово нарощує обсяги виробництва, має постійних клієнтів, постійно розширює географію експорту, сягаючи вже Нової Зеландії та Куби. Проте, завод в більшій мірі працює на експорт, а не на внутрішнього споживача.

Через низку причин, українці не стільки матеріально, скільки морально не готові прийняти той факт, що на території нашої країни може вироблятись щось надзвичайно якісне та варте уваги. Український споживач, який надає перевагу дешевшим китайським тракторам, просто демотивує ХТЗ працювати на внутрішній ринок. Саме так і виникає проблема імпортозалежності. Іронічно, що українці в більшій мірі імпортують трактори середньої потужності, а в той же час - основним видом діяльності ХТЗ є самі ці трактори.

Наразі, у ХТЗ є певні причини, вирішити які допомогли би додаткові кошти. Приваблення інвесторів дасть змогу заводу наростити виробництво, збільшити прибутки, модернізувати техніку та випустити нові зразки тракторів. У роботі було проведено ряд розрахунків, які довели необхідність у привабленні додаткових

коштів. Як для інвестора, то цей проект зможе окупити себе менше, ніж як за рік. Для заводу це також неабиякі можливості.

Що стосується України, то, в першу чергу, самі українці повинні зрозуміти та дійти висновку, що українські товари нічим не гірші від імпортованих, що ми конкурентоздатні та кваліфіковані працівники, а не дешева робоча сила, що у нас є виробництва та заводи, які чомусь у повній мірі задовольняють потреби європейський та заокеанських аграріїв, проте, чомусь не в змозі задовольнити наші. Зрозумівши це, почне зростати попит на вітчизняні товари та вони будуть поступово витісняти зарубіжні. А влада, в свою чергу, повинна запустити стратегію протекціонізму та максимально підтримувати внутрішні виробництва. В нашої країни є потенціал у будь-якій сфері, проте, ми чомусь так і залишаємось «країною 404», яка не знає чого хоче та не може дійти до якогось результату. Звичайно, на це піде не один рік та навіть не два, а в кращій мірі – десяток років, поки українці почнуть змінювати себе, влада-країну, а Україна-процвітати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гайдуцький П. Невесела ейфорія зовнішньої торгівлі / П. Гайдуцький // Дзеркало тижня. – 2014. – № 38 (17 жовтня).
2. Гринько І. Аналіз зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами України / І. Гринько, Н. Яремчук // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 6, частина 3. – 2016. – С.171-174.
3. Задоя А.О. Зовнішня торгівля України: сучасні масштаби, структура, тенденції / А.О. Задоя // Академічний огляд. – 2016. - №2. – С.110-117.
4. Кулицький С. Питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі [Електронний ресурс] / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2015. – № 23. – С. 49–59. – Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2015/ ukr23.pdf/>
5. Портал уряду ОАЕ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://u.ae/>– Загол. з екрану. – Мова англ.
6. Програма «Vision 2021»– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.vision2021.ae/en>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова англ.
7. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> - вільний. Мова укр.
8. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально–трудова відносини: підручн. / Грішнова О. А. – К.: Знання, 2017. – 535 с.
9. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: навч. посібник. -- К.: КНЕУ, 2001. -- 487 с.
10. Цебренко М. Інноваційна модель розвитку національної економіки України / М. Цебренко. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.iweir.org.ua/ cebrenko.rtf>
11. Бойчик І. М. Економіка підприємства : навч. посіб. /І.М.Бойчик.– К. : Атіка, 2012. – 543 с.
12. . Задоя А.О. Формування системи нових ринкових відносин / А.О. Задоя, В.Є. Момот // Економіст. — 2004. — № 5. — С. 44—50.

13. Карпов В.А. Планування та аналіз підприємницьких проектів. – Одеса: ОНЕУ, 2014. – 243 с
14. Кобиляцький Л. С. Управління конкурентоспроможністю: Навчальний посібник / Кобиляцький Л. С. – К.: Зовнішня торгівля, 2013. – 304 с.
15. Пойта І.О. Світовий досвід розвитку ринку послуг та можливості його застосування в Україні / І.О. Пойта // Економіка в умовах сталого розвитку: контекст підприємств, регіонів, країн: матеріали міжнародної наукової конференції [20 листопада 2013 р., м. Дніпропетровськ] / ред. Кол.: В.Я. Швець [та ін.] – Д.: НГУ, 2013. – С. 29-31
16. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства.: Підручник/За заг.ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2018. – 528 с.
17. Колот А. М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: моногр. / Колот А. М. – К.: КНЕУ, 2013.– 230 с.
18. Мазаракі А.А. та ін. Економіка торговельного підприємства. Підручник (Під ред. проф. Н.М.Ушакової) – К.: «Хрещатик»,2018. – 800с.
19. Богиня Д.П. Основи економіки праці: навч. посіб. / Д. Богиня, О. Грішнова. – К.: Знання–Прес, 2012. – 313 с.
20. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 416с.
21. Дайновський Ю. А. Ефективні рішення в мікроекономіці : 505 прийомів бізнесу / Ю. А. Дайновський. – Л. : Ініціатива, 2010. – 160 с
22. Абдрахманова А. А. Теоретичні основи вимірювання ефективності соціально-економічних систем / А. А. Абдрахманова // Бізнес Інформ. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2017. – № 3. – С. 7–10.
23. Верхоглядова Н. І. До питання про економічну сутність інноваційного розвитку / Н. І. Верхоглядова // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – Запоріжжя : Класич. приват. ун-т, 2015. – № 6. – С. 266–269
24. Вишиванюк М. В. Стратегічне державне управління розвитком регіонів України : концептуальні положення, методологічні підходи, 269 практика

застосування : монографія / М. В. Вишиванюк ; Акад. муніцип. упр. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 434 с

25. Гонтарева І. В. Оцінювання системної ефективності функціонування і розвитку промислових підприємств : монографія / І. В. Гонтарева. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 480 с.

26. Горбатенко В. М. Стратегія модернізації : Україна і світ на зламі тисячоліть / В. М. Горбатенко. – Київ : Академія, 2016. – 33 с.

27. Філіпенко А. С. Цивілізаційні виміри економічного розвитку / А. С. Філіпенко. – 2-е вид. – Київ : Знання України, 2012. – 190 с.

28. Стадник В. В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 327 с.

29. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2012. – 640 с.

30. Гуменюк В.С.. Фактори зростання прибутку підприємства / В. С. Гуменюк І. Ю. Єпіфанова // Молодий вчений. - 2016. - №7(34). - С. 46-49.

31. Німецька асоціація машин VDMA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vdma.org/> - вільний. Мова англ.

32. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер с англ. Т. 1 – М.: Туран, 2013. – 400 с

33. Іванова І. В. Менеджер – професійний керівник: Навч. Посібник. – К.: Київський нац. торг.-екон. ун-т, 2011 – 107 с.

34. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально–трудові відносини: підручн. / Грішнова О. А. – К.: Знання, 2014. – 535 с.

35. Воронкова, Т. Є. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища[Текст] / Т. Є. Воронкова, Н. Ю. Безпалькї // Інвестиції: практика та досвід. – Київ, 2016. – № 19. – С. 42- 44

36. Мелень О. В. Інноваційні та інвестиційні процеси на промислових підприємствах України : сучасний стан і передумови розвитку : монографія / О. В. Мелень, Л. С. Стригуль. – Харків : Щедра садиба плюс, 2014. – 375 с.

37. Левкіна Р. В. Стратегічне управління виробничою діяльністю підприємств овочівництва : теорія, методологія, практика : монографія / Р. В. Левкіна. – Херсон : Грінь Д. С., 2013. – 318 с.
38. Кузьмін О. Є. Економічна діагностика : навч. посіб. / О. Є. Кузьмін., О. Г. Мельник. – Київ : Знання, 2017. – 318 с.
39. Офіційний сайт компанії Deere & Company [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://www.deere.com/en/index.html/>– Загол. з екрану. – Мова англ.
40. Європейський Союз: економіка, політика, право : енцикл. слов. / Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К. : ВПЦ "Київ. ун-т", 2011. – 368 с.
41. Офіційний сайт Харківського тракторного заводу [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://xtz.ua/ua/>– Загол. з екрану. – Мова укр.
42. Класифікація видів економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://zakon.rada.gov.ua/> -Загол з екрану. – Мова укр.
43. Щорічний звіт діяльності ХТЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://xtz.ua/ua/public-information.html/> -Загол з екрану. – Мова укр.
44. Офіційний сайт «Південмашу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://yuzhmash.com/ua/>– Загол. з екрану. – Мова укр.
45. Щорічний звіт діяльності ХТЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://yuzhmash.com/ua/about-us/publicchnaya-informatsiya/> -Загол з екрану. – Мова укр.
46. Офіційний сайт «АМТ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://amt-ltd.com.ua/> Загол. з екрану. – Мова укр.
47. Офіційний сайт Державної Податкової служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://tax.gov.ua/>– Загол. з екрану. – Мова укр.
48. Черваньов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств / Черваньов Д. М. — К.: Знання-Прес, 2017. – 622 с.
49. Економічні та організаційно-правові аспекти іноземних інвестицій в Україні : монографія / В. Г. Федоренко, Т. О. Проценко, В. В. Солдатенко, Д. В.

Степанов, О. М. Мойсюк ; під. наук. ред. В. Г. Федоренко. – Ірпінь : Нац. акад. ДПС України, 2012. – 397 с.

50. Офіційний сайт «Octava Capital» [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://octavacapital.ua/> Загол. з екрану. – Мова укр.

51. Офіційний сайт «Concorde Capital» [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://concorde.ua/> Загол. з екрану. – Мова укр.

52. Офіційний сайт «UFuture» [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://ufuture.com/ua///> Загол. з екрану. – Мова укр.