

DOI: 10.5281/zenodo.3406183  
 UDC Classification: 330:338.43: 334.012.74(477)  
 JEL Classification: P27, Q12, Q13

## INDUSTRIAL POLICY: PROBLEMS OF REGULATION AND STRATEGY OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT

## ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА: ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ТА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

Svitlana V. Filyppova, Doctor of Economics, Professor  
 Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine  
 ORCID: 0000-0002-3371-6756  
 Email: s.filyppova@gmail.com

Valentina A. Saadzhan  
 Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine  
 ORCID: 0000-0002-3371-6756  
 Email: Pუსya54@ukr.net  
 Recieved 10.02.2019

*Філіппова С.В., Сааджан В.А. Промислова політика: проблеми регулювання та стратегії розвитку промисловості. Оглядова стаття.*

Розглянуто основні характеристики типів промислових політик, яким віддана перевага світовими лідерами в сучасних умовах розвитку світової економіки. Проаналізовані економічні фактори, що мають вплив при прийнятті стратегічних рішень українськими промисловими підприємствами. Виокремлено критерії оцінки підприємства з боку стрейхолдерів. Надані управлінські рішення, які приймаються підприємствами та виділені види стратегій для їх впровадження. Розглянуто проблеми стратегії по залученню іноземного інвестування в українську економіку. Виділені цілі та можливі види стратегій за для виходу на міжнародні ринки. Проаналізовано та надана оцінка експортно-імпорتنних поставок на прикладі Україна-Польща, Україна-Бельгія.

*Ключові слова:* типи промислових політик, види стратегій, іноземне інвестування, фактори, критерії, управлінські рішення

*Filyppova S.V., Saadzhan V.A. Industrial policy: problems of regulation and strategy of industrial development. Review article.*

The main characteristics of the types of industrial policies avoured by world leaders in the current conditions of the development of the world economy are considered. Analyzed the economic factors affecting the strategic decisions of Ukrainian industrial enterprises. Singled out the criteria for the estimation of the enterprise from the part of the striholderov. Presented management decisions that are may be used by enterprises, and identified types of strategies for their implementation. Identified the problems of the strategy of attraction of foreign investments into the Ukrainian economy. Highlighted goals and possible types of strategies for entering international markets. Analyzed and provided evaluation of export-import deliveries is conducted on the example of Ukraine-Poland.

*Keywords:* types of industrial policies, types of strategies, foreign investment, factors, criteria, managerial decisions

Сучасні умови розвитку світової економіки вимагають нових підходів до вибору стратегії та шляхів її досягнення в економічній політиці розвинутих держав. Стратегічна спрямованість європейських країн на розвиток та переважання сфери послуг, яка широко пропагувалось з кінця 20 – початку 21 століття привела до скорочення промислового виробництва. Це здійснювалося шляхом перенесення промислового виробництва в країни з низьким рівнем заробітної плати та іншими, як здавалося, сприятливими умовами. В сьогоденнішніх реаліях (економічних криз) ця стратегія не дала очікуваного позитивного потенціалу для розвитку економічних показників цих країн, а значить, не сприяє зростанню добробуту європейського співтовариства. Створилася необхідність в створенні сильної і конкурентоспроможної промислової бази, як виробництва, так і інвестицій і як ключового фактора економічного зростання і створення робочих місць.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій

Для досягнення цих стратегічних цілей Європейським Союзом розроблено стратегію «Європа 2020» та прийнята ключова ініціатива «Єдина промислова політика в епоху глобалізації», яка передбачає вирішення таких стратегічних завдань в області:

- створення робочих місць: зростання рівня зайнятості населення з 65% до 75% шляхом більш активного залучення в трудову участь жінок, населення похилого віку і мігрантів;
- зростання продуктивності праці за рахунок: розвитку науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок з державною підтримкою не менше 3% ВВП з динамікою інноваційності у 3%;
- екології: скорочення викидів парникових газів не менше ніж на 20 % в порівнянні з 1990 р ;
- енергетики: зростання частки поновлюваних джерел енергії в кінцевому споживанні енергії до 20%; зростання енергетичної ефективності на 20%;

- освіти і професіоналізму: відсів «ранніх» випускників шкіл зменшити з 15% до 10%, підвищити частку населення у віці 30-34 з вищою освітою з 31% до 40%;
- боротьба з бідністю: скоротити число європейців які живуть за національною межею бідності на 25% [1].

Таким чином, саме стан промисловості і його розвиток розглядається керівництвом ЄС як визначальний фактор добробуту європейського співтовариства.

Стратегія розроблена європейськими державами та прагнення України стати провідною державою та буди повноправним членом ЄС надає можливість визнати, що досягнення цієї мети не можливо без потужного розвитку промисловості, та не бути лише сировинним придатком будь-якої держави і що обумовлює проблему розвитку промисловості в Україні.

*Метою статті є* дослідити опит провідних держав світу в області проведення промислової політики та можливостей її фінансування з метою використання їх досягнень в економіці України та виявити фактори, що стримують розвиток економіки України.

### **Виклад основного матеріалу дослідження**

Українські підприємства на сучасному етапі розвитку постійно стикаються з проблемами економічної безпеки і необхідністю вдосконалення їх діяльності, що вимагає негайних стратегічних рішень щодо їх реформування. На початкових етапах становлення ринкової економіки вирішення цих проблем зводилося в більшості випадків до роздержавлення з подальшою приватизацією. Однак це для більшості господарюючих суб'єктів не принесло належного ефекту. Реформування тільки заради приватизації, без глобальних або хоча б істотних змін у структурі підприємств, підтримки держави до позитивних результатів привести не може. Це було доведено практичним досвідом господарюючих суб'єктів, які пройшли такий шлях розвитку. Значне число промислових суб'єктів не здатні забезпечити собі стабільну виробничу діяльність. Тому розвиток промислових підприємств та промисловості в цілому потребує різноманітних стратегічних підходів задля вирішення проблем з якими вони стикаються.

Розглянемо типи промислових політик, які використовують розвинуті країни в сучасних умовах. Основними типами промислової політики є:

- експортно-орієнтованая
- створення умов для зростання експорту продукції;
- внутрішньо-орієнтована
- захист внутрішнього ринку і забезпечення економічної самодостатності;
- стратегічна промислова
- обмеження використання власних природних і не відтворюваних ресурсів (природні копалини, екологія та ін.);
- змішана.

Кожна з промислових політик країн ЄС є інноваційна стратегія - інновації в технологічному процесі, виробництві, продукції, що передбачає:

- розумне зростання – розвиток економіки, заснованої на знаннях і інноваціях;
- стійке зростання
- на принципі просування більш ресурсне ефективної, екологічно чистої і конкурентоспроможної економіки;
- інклюзивне зростання
- забезпечення стимулювання економіки з високою зайнятістю, що може забезпечити економічну, соціальну і територіальну згуртованість [1].

Типи промислових політик, яким віддана перевага світовими лідерами, цілі, їх завдання, які ними поставлені в області розвитку промисловості, а також форми фінансової підтримки з боку держави надані у табл. 1.

Дослідження та виділення основних характеристик типів промислової політик надає можливість визначити, що розвинуті країни обирають експортно-орієнтовану стратегію розвитку промисловості. Усі розглянуті країни об'єднують їх ціль – захист національної промисловості для забезпечення підвищення рівня життя населення цих країн, створення нових робочих місць та зниження безробіття.

Для досягнення цілей урядами розвинутих країн поставлені задачі, які пов'язані з прискоренням темпів росту продуктивності праці на основі інноваційного розвитку. Задля досягнення цілей та рішення задач з боку держав розроблені напрямки підтримки розвитку обраної стратегії, до яких в першу чергу виділені програми по:

- удосконаленню системи освіти та наукових досліджень;
  - фінансової підтримки інноваційної активності компаній.
- Основними формами фінансової підтримки з боку держав є такі інструменти як:
- надання грантів, дотації;
  - цільове інвестування;
  - розробка системи пільгового кредитування;
  - дієві умови розвитку венчурного

- ризикового капіталу на виконання компаніями наукових досліджень;
- створення сприятливої системи оподаткування;
- необмежена амортизаційна політика (використання прискорених методів розрахунку амортизаційних відрахувань);
- забезпечення держзакупівель та заказів.

Таблиця 1. Типи промислових політик, обраних країнами – світовими лідерами

Держава	Тип політики	Ціль	Задачі	Напрямок державної підтримки	Форми фінансової підтримки з боку держави
Німеччина	Стратегічна промислова політика на інноваційне – технологічної основі.	Захист національної промисловості.	Створення сприятливих умов для промислових інновацій, інвестицій, виробництва.	Удосконалення системи освіти та наукових досліджень. Фінансова підтримка інноваційної активності компаній.	Гранти. Дотації. Кредити. Ризиковий капітал.
Японія	Експортне – орієнтована політика (створювання умов для зросту експорту).	Економічна безпека держави. Збереження позицій. Завоювання нових ринків.	Прискорення розвитку НТП. Впровадження результатів в виробництво.	Активна роль в області фундаментальних дослідженнях.	Цільові інвестиції. Пільгові кредити. Оподаткування.
Країни ЄС	Стратегічна промислова політика на інноваційно – технологічної основі.	Формування єдиної промислової політики в умовах глобалізації. Підвищення конкурентоспроможності. Забезпечення підвищення рівня життя та зниження безробіття.	Прискорення темпів росту продуктивності праці. Розвиток інноваційних технологій.	Фінансова підтримка інноваційного розвитку технологій та продукції. Формування інфраструктури. Створення умов для професійної підготовки кадрів. Підтримка електроенергетики та зв'язку.	Інвестування. Пільгове кредитування. Удосконалення держзакупівель та заказів.
Великобританія	Стратегічна експортне – орієнтована промислова політика.	Збереження позицій.	Нова індустрія. Нові робочі місця.	Підготовка та перепідготовка висококваліфікованих спеціалістів на безплатній або пільговій основі.	Створення дієвої нормативно-правової бази, особливо у податковій системі.

Джерело: складено авторами за матеріалами [2]

Для з'ясування підґрунтя розвитку промисловості в Україні проаналізуємо економічні фактори, що можуть впливати на стратегічні рішення (табл. 2).

Таким чином, у 2018 р. порівняно з 2012 р.:

- спостерігається зростання втрати вартості гривні у 3,4 рази;
- зміна курсу валюти призвело до інфляційних процесів, які збільшилися у 3,5 рази, тоді як індекс споживчих цін на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива збільшився значно більше майже у 5,6 разів.;
- середня заробітна плата у національній валюті збільшилася у 3,8 разів (у доларовому еквіваленті становила 86%);
- мінімальна заробітна плата збільшилася (у гривні 3,2 рази), у доларовому еквіваленті досягає 95,5% рівня 2012 р. (тоді як у 2015-2016р. вона не досягала 44% від рівня 2012р);
- загальна чисельність населення згідно статистичним даним зменшилась на 7,46% та досягла 42153 тис. осіб;
- частка економічно активного населення зменшилась на 15,1% та складає 17296 тис. осіб;
- рівень безробіття у 2018р. становить більше 9% (1577 тис. осіб.).

Що стосується:

- ВВП то у 2018 р. він досяг 3331 млрд. грн., що у 2,3 рази вище ніж у 2012р., але у доларовому еквіваленті він зменшився та становив 122 млрд. \$ USA проти 175 млрд. \$ USA, що у 1,4 рази менше порівняно з 2012 р.;
- обсягу реалізації промислової продукції то у 2018р. – 2017,7 млрд. грн. (у 2012р.– 1367,9 млрд. грн.), що показує зріст майже у 1,47 рази, але у доларовому еквіваленті він зменшився та становив 74,18 млрд. \$ USA проти 171 млрд. \$ USA, що у 2.3 рази менше;

- обсягу реалізації продукції добувної промисловості який у 2018р. – 331,26 млрд. грн. (12,18 млрд. \$ USA) проти 143,9 млрд. грн. (18 млрд. \$ USA) у 2012р., що свідчить про збільшення цього напрямку промисловості у 2,3 рази у гривні, але зменшення майже у 1,5 разу у доларовому еквіваленті;
- обсягу реалізації продукції переробної промисловості, який у 2018р. – 1645,9 млрд. грн. (60,51 млрд. \$ USA) проти 871,1 млрд. грн. (109 млрд. \$ USA) у 2012 р., свідчить про збільшення цього напрямку промисловості майже у 1,9 разів у гривні, але зменшення у 1,8 раз у доларовому еквіваленті;
- обсягу реалізації продукції харчової промисловості, який у 2018р. – 540,08 млрд. грн. (19,86 млрд. \$ USA) (у 2017р. – 548 млрд. грн. або 123,07 млрд. \$ USA) проти 245,8 млрд. грн. (30,7 млрд. \$ USA) у 2012р., свідчить про збільшення цього напрямку промисловості майже у 2,2 рази у гривні, але зменшення у 1,8 рази у доларовому еквіваленті;
- обсягу реалізації продукції машинобудування, який у 2018р. – 170,89 млрд. грн. (6,28 млрд. \$ USA) проти 140,5 млрд. грн. (17,58 млрд. \$ USA) у 2012р., свідчить про збільшення цього напрямку промисловості майже у 1.2 рази у гривні, але зменшення у 2,8 рази у доларовому еквіваленті.

Таблиця 2. Динаміка та аналіз основних економічних показників розвитку України у 2012-2018рр.

Критерій оцінки	Значення по роках						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Курс валюти Грн. / \$ USA	7.99	7.99	11.89	21.85	25.55	26.61	27.20
темп зміни до 2012р., %		-	48.81	173.47	219.77	233.04	240.43
2. Індекс інфляції в порівнянні з попереднім роком	99.8	100.5	124.9	143.3	112.4	113.7	109.8
3. Рівень інфляції до 2012р.		0.7	125.52	179.88	202.18	229.88	252.4
4. Індекс споживчих цін на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива, в порівнянні з попереднім роком	102.60	100.30	116.20	215.80	135.10	126.70	106.80
темп зміни по рокам до 2012р.		0.30	116.95	251.51	339.79	430.52	459.77
5. Вартість бензину А-95, грн.	10.35	11.07	11.27	17.08	19.63	23.86	28.50
темп зміни до 2012р., %		6.96	8.89	65.02	89.66	130.53	175.36
6. Середня заробітна плата, грн.	2722	3000	3167	3455	4362	6008	10573
темп зміни до 2012р., %		10.21	16.35	26.93	60.25	120.72	288.43
Середня заробітна плата, \$ USA	340.67	375.47	266.36	158.12	170.72	225.78	388.71
темп зміни до 2012р., %		10.22	-21.81	-53.59	-49.89	-33.72	14.10
7. Мінімальна заробітна плата на 31.12, грн.	1134.00	1218.00	1218.00	1378.00	1600.00	3200.00	3723.00
темп зміни до 2012р., %		7.41	7.41	21.52	41.03	182.19	228.31
Мінімальна заробітна плата, \$ USA	141.93	152.44	102.43	63.07	62.62	120.26	136.87
темп зміни до 2012р., %		7.41	-27.83	-55.56	-55.88	-15.27	-3.57
8. Чисельність населення, тис. осіб	45553.8	45426.2	42928.9	42760.5	42584.5	42386.4	42153.0
темп зміни до 2012р., %		-0.28	-5.76	-6.13	-6.52	-6.95	-7.46
9. Економічно активне населення, тис. осіб	20393.5	20178.2	19035.2	17356.0	17303.6	17193.2	17296.2
частка економічно активного населення, %	44.77	44.42	44.34	40.59	40.63	40.56	41.03
темп зміни до 2012р., %		-1.06	-6.66	-14.89	-15.15	-15.69	-15.19
10. Чисельність безробітного населення, тис. осіб	1656.6	1576.4	1847.1	1654.0	1677.5	1697.3	1577.6
11. Рівень безробіття, %	8.12	7.81	9.70	9.53	9.69	9.87	9.12
12. Валовий внутрішній продукт, (ВВП) млрд. грн.	1404.6	1465.1	1586.9	1988.5	2383.1	2908.2	3331.4?
темп зміни до 2012р., %		4.31	13.03	41.57	69.66	107.05	137.18
Валовий внутрішній продукт, млрд. \$ USA	175.79	183.37	133.46	91.01	93.27	109.29	122.48
темп зміни до 2012р., %		4.31	-24.08	-48.23	-46.94	-37.83	-30.33

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7	8
13. Обсяг реалізації промислової продукції, млрд. грн.	1367.9	1322.4	1428.8	1485.33	1755.97	1714.04	2017.7
темп зміни до 2012р., %		-3.32	4.45	28.37	57.76	25.30	47.5
Обсяг реалізації промислової продукції, млрд. \$ USA	171.2	165.5	120.1	67.98	68.73	64.41	74.18
темп зміни до 2012р., %		-3.33	-29.85	-60.29	-59.85	-62.38	-56.67
Обсяг реалізації продукції добувної промисловості, млрд. \$ USA	18.0	18.96	13.01	8.76	9.4	12.16	12.18
темп зміни до 2012р., %		5.33	-27.72	-51.33	-47.78	-32.44	-32.34
14. Обсяг реалізації продукції добувної промисловості, млрд. грн.	143.9	151.5	154.7	191.5	240.1	323.5	331.26
		5.28	7.5	33.08	66.85	124.81	130.20
15. Обсяг реалізації продукції переробної промисловості, млрд. грн.	871.1	817.7	903.7	1113.9	1312.7	1628.0	1645.91
темп зміни до 2012р., %		-6.13	3.74	27.87	50.69	86.89	88.95
Обсяг реалізації продукції переробної промисловості, млрд. \$ USA	109.02	102.3	76.00	50.98	51.38	61.18	60.51
темп зміни до 2012р., %		-6.16	-30.29	-53.23	-52.87	-43.88	-44.50
В тому числі:							
а) Харчова промисловість:							
- млрд. грн.	245.8	253.4	302.3	398.0	464.4	548.3	540.08
темп зміни до 2012р., %		3.09	22.99	61.92	88.12	123.07	119.72
- млрд. \$ USA	30.76	31.71	25.42	18.21	18.10	20.60	19.86
темп зміни до 2012р., %		3.09	-17.36	-40.80	-41.16	-33.03	-35.44
б) Машинобудування	140.5	113.9	101.9	115.2	131.3	168.2	170.89
темп зміни до 2012р., %		-18.93	-27.47	-18.01	-6.55	19.72	21.63
- млрд. \$ USA	17.58	14.25	8.57	5.27	5.14	6.32	6.28
темп зміни до 2012р., %		-18.94	-51.25	-94.31	-70.76	-64.05	-64.27

Джерело: складено авторами за матеріалами [3-8]

Таким чином, з погляду динаміки показників та проведеного аналізу можливо зробити висновки на економічні показники України впливають такі чинники як: курс валюти; інфляція; індекс цін; політичні фактори.

Розгляд розвитку промисловості дозволив виявити, що:

- ВВП має збільшення у гривневому виміру у 2,3 рази, але у доларовому еквіваленті відбулось зменшення такого важливого показника у 1,4 рази у 2018 р. порівняно з 2012р., що пов'язано з багатьма факторами впливу;
- обсяги промислової продукції збільшилися у 1,47 разів, але у доларовому еквіваленті спостерігається зменшення у 2,3 рази.
- більш за все зазнала шкоди від різноманітних факторів машинобудування – не дивлячись на збільшення обсягу реалізації машинобудівної галузі у 1,2 рази, однак у доларовому еквіваленті вона зменшилась майже у 2,8 раз, що свідчить про негативність розвитку цієї галузі в останні роки.

Зміни, які відбулися в економіці України, та особливо в промисловості, потребують прийняття стратегічних управлінських рішень. При цьому процес стратегічного управління не може бути успішним без аналізу внутрішніх та зовнішніх партнерів організації (стрейкхолдерів) [9].

Для забезпечення інтересів стрейкхолдерів необхідно:

- виділяти критерії оцінки промислових підприємств з боку груп впливу та груп підтримки – стрейкхолдерів;
- виокремити управлінські рішення, які можуть бути вжити з боку промислових підприємств;
- визначити види стратегій, які можуть бути обрані підприємствами (див. табл. 3).

До груп стрейкхолдерів, які зацікавлені або мають особливий вплив в діяльності підприємств, відносять:

- державу, яка потребує від підприємства виконання законів, своєчасності сплати податків, підтримки урядових програм, що потребує управлінських рішень по забезпеченню професійної підготовки кадрів, які можуть постійно спостерігали за змінами в законодавчій базі, а вміння та знання яких не призводили би до зменшення прибутку від можливих штрафних санкцій;



- акціонерів (власників, співвласників), які зацікавлені у розвитку підприємств та хвилює ринкова вартість цінних паперів, розміри дивідендів, що спонукає підприємства до підвищення рентабельності та раціонального розподілу прибутку;
- інвесторів, кредиторів – дуже важлива група стрейхолдерів, яка може забезпечити підприємство фінансовими ресурсами для виконання розроблених стратегій та програм, та від яких залежать умови надання фінансів (відсотки, строки), що може вплинути на розмір витрат, прибутку та ефективності роботи підприємства. Ця група оцінює підприємство по історії, яка склалася, виконанню умов інвестиційних договорів, оцінки підприємства з точки зору ліквідності, платоспроможності, незалежності, рентабельності активів, політичного становища держави в якій знаходиться підприємство. Підприємство в свою чергу повинно приймати управлінські рішення по зростанню обсягів виробництва,
- зниження затрат, дотримання зобов'язань що можливо здійснити за допомогою розробки таких стратегій як: розвитку (технічного переозброєння, модернізація, реконструкція), маркетингової (реклама, підвищення іміджу та інші), конкурентоспроможності (підвищення якості), виробничої, фінансової, збуту;
- споживачів, від яких залежить дохід та рентабельність підприємства, які спостерігають за такими критеріями оцінки продукції підприємства як співвідношення ціна-якість, доступності придбання та якісного своєчасного після продажне обслуговування, що вимагає управлінських рішень щодо підвищення якості продукції, зниження собівартості, формування ціни, розширення каналів збуту, удосконалення організації продажів і після продажного обслуговування;
- кадри, які розглядають та оцінюють підприємства по наявності соціального пакету, рівня заробітної плати, умовам праці, можливості професійного зростання, корпоративних принципів що підштовхує підприємства до прийняття управлінських рішень щодо зростання продуктивності праці, впровадження організаційно-технічних заходів та інноваційних технологій, а також розробки системи мотивації для робітників.
- постачальників, які придивляються за своєчасністю виконання платежів, стабільністю замовлень, а підприємства, в свою чергу, розробляють та узгоджують графіки поставок з використанням системи «точно в строк», або «канбан», фінансових умов постачання та відповідність дебіторської та кредиторської заборгованостей;
- посередників які оцінюють підприємства по виконанню за укладеними договорами, підприємство приймає управлінські рішення по створенню лояльних умов для посередників та розробляє систему стимулювання посередників;
- конкурентів які слідкують за часткою ринку, терміном перебування на ринку, ступенем стандартизації виробництва, оцінюють конкурентні переваги та недоліки, а підприємство може приймати управлінські рішення щодо застосування інноваційних підходів у створенні конкурентних переваг та збільшення частки ринку за допомогою стратегій конкурентоспроможності продукції (підприємства), маркетингової, інноваційної;
- профспілки – наполягають на відповідності рівня заробітної плати, стабільності зайнятості та умов праці, а підприємства вирішують проблему, що стосується підвищення організаційно-технічного рівня виробництва та відповідності сучасного рівня заробітної плати;
- громадськість оцінює підприємство по критеріям, що стосується мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище, створення робочих місць та залучанню до благодійності, що потребує від нього управлінських рішень по впровадженню очисних споруд за для збереження навколишнього середовища та від втрат від штрафів за забруднення.

Таблиця 3. Критерії оцінки підприємства з боку стрейхолдерів, управлінські рішення з боку підприємств та види стратегій для їх забезпечення

Групи стрейхолдерів	Критерії оцінки підприємства з боку стрейхолдерів	Управлінські рішення, що вживаються підприємствами	Вид стратегії
1	2	3	4
1. Держава	Виконання законів. Своечасність сплати податків. Підтримка урядових програм.	Забезпечення професійної підготовки кадрів. Постійне спостереження за змінами в законодавчій базі.	Управління кадрами.
2. Акціонери (власники, співвласники)	Ринкова вартість цінних паперів розміри дивідендів. Ступінь впливу на діяльність підприємства.	Підвищення рентабельності. Раціональний розподіл прибутку.	Управління прибутком. Розвитку та удосконалення. Виходу на нові ринки.

Продовження таблиці 3

1	2	3	4
3. Інвестори, кредитори	Виконання умов інвестиційних договорів. Оцінка підприємства з точки зору ліквідності, платоспроможності, незалежності, рентабельності активів. Політичне становище держави в якій знаходиться підприємство.	Зростання обсягів виробництва. Зниження затрат. Дотримання зобов'язань.	Розвитку. Маркетингова. Конкурентоспроможності. Виробнича. Фінансова.
4. Споживачі	Співвідношення ціни та якості. Доступність. Після продажне обслуговування.	Підвищення якості продукції зниження собівартості формування ціни. Розширення каналів збуту. Удосконалення організації продажів і після продажного обслуговування.	Управління якістю. Ціноутворення. Лідерства в області витрат. Організація збуту.
5. Кадри	Наявність соціального пакету. Рівень заробітної плати. Умови праці. Можливість професійного зростання.	Зростання продуктивності праці. Впровадження організаційно-технічних заходів. Впровадження інноваційних технологій. Розробка системи мотивацій.	Організація системи стимулювання та мотивації. Виробнича. Інноваційна.
6. Постачальники	Своєчасність виконання платежів. Стабільність замовлень.	Розробка графіків поставок з використанням системи «точно в строк». Відповідність дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості.	Управління витратами. Управління грошовими коштами у розрахунках.
7. Посередники	Виконання договорів.	Створення лояльних умов. Розробка системи стимулювання посередників.	Управління збутом.
8. Конкуренти	Частка ринку. Термін перебування на ринку. Ступінь стандартизації виробництва. Конкурентні переваги і недоліки.	Застосування інноваційних підходів у створенні конкурентних переваг. Збільшення частки ринку.	Конкурентоспроможності продукції (підприємства). Маркетингова. Інноваційна. Розвитку.
9. Профспілки	Відповідність рівня заробітної плати. Стабільність зайнятості. Умови праці.	Підвищення організаційно-технічного рівня виробництва. Відповідність рівня заробітної плати.	Вдосконалення діяльності.
10. Громадськість	Мінімізація негативного впливу на навколишнє середовище. Створення робочих місць. Благодійність.	Впровадження очисних споруд.	Екологічна. Розширення. Управління прибутком.

Джерело: власна розробка авторів

Таким чином, з боку стрейхолдерів спостерігаються виклики що стосуються розвитку підприємств що потребують відповідних управлінських рішень та які можливо вирішити за допомогою таких стратегій: розвитку (модернізації, технічного переозброєння), конкурентоспроможності, підвищення якості, виходу на нові ринки (міжнародні та рамках країни), управління витратами, управління грошовими коштами у розрахунках, управління прибутком та іншими.

Сучасні умови розвитку економіки України характеризуються недостатністю фінансових можливостей для впровадження стратегій по відновленню промислових підприємств що свідчать про виникнення необхідності в залученні іноземних інвестицій. Причинами відсутності забезпечення фінансування підприємств є:

- політичні обставини;
- інфляційні процеси, знецінення національної валюти, що призводить до росту цін на основні засоби та технології;
- нестабільність розвитку банківського сектору та ринку капіталу в цілому;
- фінансовий ризик банків у наданні довгострокових кредитів;
- значні відсотки по кредитах, що не сприяє їх залученню для ефективної діяльності підприємств;
- виведення капіталу за межі країни;
- недієва амортизаційна політика для накопичення амортизаційних відрахувань з можливістю її капіталізації.

— недостатність прибутку для здійснення навіть простого відтворення основних засобів.

Поряд з проблемами, які виникають у українських промислових підприємствах необхідно визнати і відставання у своєму економічному розвитку і малих і середніх підприємств, яким приділяється особлива увага та значення в європейських та інших розвинутих країнах світу. В країнах – членах ЄС у 2016 р. частка малих і середніх підприємств у загальній кількості суб'єктів господарювання складала 99,8 % (у тому числі малі підприємств – 98,8%), в загальній зайнятості – 66,6% (у тому числі малих підприємств – 49,8%), у доданій вартості – 56,8% (у тому числі малих підприємств – 38,7%). Водночас в Україні ці показники становили відповідно: у кількості суб'єктів господарювання – 99,9% (95,0%), загальній зайнятості – 72,5 % (27,9 %) і у доданій вартості – 60,6 % (19,7%). Таким чином, малий бізнес в Україні за своєю роллю в економіці значно поступається малому підприємництву у країнах – членах ЄС [10].

Згідно з прийняттям Закону України №2164-VII з 1 січня 2018р. класифікаційними ознаками виділені підприємства, що відповідають двом з критеріїв [11]:

- мікропідприємства – підприємства, показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, відповідають критеріям: вартість активів – до 350 тис. євро; чистий дохід від реалізації – до 700 тис. євро; кількість працівників – до 10 осіб;
- малі підприємства – підприємства показники яких відповідають критеріям: балансова вартість активів – до 4 млн. євро; чистий дохід від реалізації продукції – до 8 млн. євро; кількість працівників – до 50 осіб;
- середні підприємства – підприємства балансова вартість активів яких – до 20 млн. євро; чистий дохід від реалізації продукції – до 40 млн. євро; кількість працівників – до 250 осіб.

З погляду встановленої балансової вартість активів підприємствам необхідно здійснювати пошук додаткових коштів.

Оцінка ділового клімату України, яку здійснили в рамках Програми USAID «Лідерство в економічному управлінні», були виявлені проблеми, з якими стикаються малий та середній бізнес [12]:

- зниження попиту на продукцію – відзначили 59 % опитаних;
- нестабільна політична ситуація – 44%;
- високі податки – 35%;
- складне податкове адміністрування – 27%;
- інфляція і зміна економічного законодавства – 26%;
- високий регуляторний тиск і корупція в якості перешкод – 23%;
- війна на Сході – 20%;
- низька доступність кредитів і високі ставки – 19%.

Досвід розвинутих країн свідчить, що залучення іноземних інвестицій налагоджує розвиток економіки країни, дозволяє оздоровити платіжний баланс, сприяє підвищенню техніко-організаційному рівню підприємств та впровадженню науково-технічному прогресу, що може забезпечити їх інноваційний розвиток.

Тому розглянемо та виявимо тенденції, які створюються в Україні з погляду зацікавленості такої групи стрейхолдерів як іноземні інвестори до інвестування в українську економіку.

Обсяги залучених прямих іноземних інвестицій в економіку України 2012-2018 рр. та їх зміна надано у табл. 4.

Таблиця 4. Обсяги залучених прямих іноземних інвестицій в економіку України у 2012-2018 рр.

Показники	Значення по роках						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Прямі інвестиції (акціонерний капітал), млрд. \$ USA	5.3	5.5	2.5	3.8	4.41	1.04	1.025
темп зміни, %		3.77	- 52.83	- 28.30	- 16.79	- 80.38	-80.66
Обсяг прямих інвестицій, млрд. \$ USA	48.2	51.7	53.7	40.7	36.2	39.1	32.29
Темп зміни, %		7.26	11.41	- 15.56	- 16.98	- 18.88	-33.01

Джерело: складено авторами за матеріалами [3]

Статистичні данні та здійснений аналіз на їх основі свідчать, що прямі іноземні інвестиції вкладені у акціонерний капітал у 2017 р. зменшуються до 1,04 млрд. \$, у 2018 р. – до 1,025 млрд. \$ та спостерігається темп їх зниження майже до 80 % порівняно з 2012 р. Також з 2015 р. відчутний темп зниження прямих інвестицій, який у 2017 р. становив – 18,88% тоді як у 2013-2014 рр. відчувались значні інвестиційні потоки які досягли у 2014 р. – 53,7 млрд. \$, що на 11,4 % більше ніж у 2012 р.

Зниження обсягів прямих іноземних інвестицій в економіку України свідчать про ризики інвесторів, незважаючи на значну кількість прийнятих Законів та нормативно-правових актів, якими врегулюється інвестиційна діяльність та іноземне інвестування в Україні та до яких належать Закони України: «Про



інвестиційну діяльність»; «Про захист іноземних інвестицій на Україні», «Про режим іноземного інвестування»; «Про інститути спільного інвестування»; «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо усунення бар'єрів для залучення іноземних інвестицій»; «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов'язкової державної реєстрації іноземних інвестицій»; Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження Положення про порядок державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну діяльність за участю іноземного інвестора» та інші.

На державному рівні створюється правове поле для іноземного інвестування з метою надання режиму найбільшого сприяння щодо збільшення обсягів іноземних інвестицій для розвитку економіки України та запропоновані дієві кроки по залученню іноземних інвестицій:

- надаються рівні умови діяльності поряд з вітчизняними інвесторами;
- іноземні інвестиції в Україні не можуть підлягати націоналізації;
- спрощено порядок державної реєстрації при залученні іноземних інвестицій для у неможливості проявів ознак корупції;
- для захисту іноземних інвестицій підписано та ратифіковано міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з 70 країнами світу.

Завдяки такому сприянню іноземному інвестуванню за даними державної статистики обсяг залучених прямих іноземних інвестицій в економіку України у 2017 р. досяг 39 млрд. \$, що на 8,3% більш ніж в порівнянні з 2016 р., але у 2018 р. надходження сповільнюються та зменшилися до 32,29 млрд. \$ (табл. 4). Надходження були спрямовані у підприємства промисловості – 27,3%, у фінансові та страхові установи – 26,1%. Основними країнами-інвесторами були: Кіпр, Нідерланди, РФ, Велика Британія, Німеччина, Віргінські Острови та Швейцарія [3].

Поряд з позитивними моментами, іноземні інвестори, що здійснюють інвестиційну діяльність в Україні, спостерігають перешкоди та проблеми для збільшення іноземного інвестування, до яких вони відносять:

- воєнно-політична ситуація в країні;
- недосконалість правого середовища;
- відсутність забезпечення дієвого страхування комерційних ризиків;
- корупційні схеми з боку адміністративного апарату;
- відсутність фондового ринку України, який би надав можливість для іноземних інвесторів здійснювати вкладання через купівлю цінних паперів (акцій, облігацій);
- непрозорість схем концесійної діяльності;
- неурегульованість податкового законодавства України;
- недовіра митного кодексу.

Для сприяння іноземним інвестиціям та вирішення діючих проблем пов'язаних з залученням іноземного інвестування та усуненням їхньому перешкоджанню в Україні необхідно:

- стабілізувати політичну ситуацію в країні;
- забезпечити страхування іноземних інвестицій шляхом створення страхових фондів, гарантіями держави та врегулювання цього процесу законодавчими актами;
- провести дієву боротьбу з корупцією на всіх рівнях;
- сприяти розвитку фондового ринку;
- врегулювати податкове та митне законодавство;
- розробити систему пільг для іноземного інвестора;
- створення вільних економічних зон.
- створити інформаційну базу, що дозволить забезпечити іноземних інвесторів від комерційних, фінансових та інших ризиків.

Поряд зі стратегією залучення іноземних інвестицій у всьому світі відіграє дуже важливу роль стратегія виходу на міжнародні ринки, що сприяє збалансуванню експорту-імпорту, та може забезпечити вирішення основних цілей для економічного розвитку України, до яких можливо віднести:

- отримання виручки в конвертованій валюті, тим самим збільшити валютні можливості;
- отримання економії на витратах («ефект масштабу») – чим більше вироблено та реалізовано тим менше постійні витрати на одиницю продукції тим більше прибуток;
- продовження життєвого циклу продукції;
- підвищення іміджу підприємства та країни;
- оптимізація ризиків внаслідок зменшення залежності від внутрішнього ринку

Цілі та види стратегій виходу на міжнародні ринки надано на рис. 1.

До основних видів стратегій виходу на міжнародні ринки в сучасних умовах належать:

- експортування (прямий та непрямий експорт);
- пряме інвестування (створення нового підприємства або придбання існуючого підприємства за кордоном країни);
- спільне підприємництво.

В сучасних умовах розвитку відповідно законодавству України не передбачено такі форми підприємств як спільне підприємство, дочірнє підприємство, підприємство з іноземним капіталом, а передбачено такі організаційно-правові форми організації підприємств – товариство з обмеженою відповідальністю та додатковою відповідальністю (ТОВ, ТДВ), Публічне акціонерне товариство (ПАТ), Приватні акціонерні товариства (ПрАТ). В Україні при формуванні таких підприємств учасники, акціонери, власники не несуть відповідальності по зобов'язанням підприємства. З 17 червня 2018 р. набув чинності Закон України №2275-УШ «Про товариства з обмеженою відповідальністю та додатковою відповідальністю» [13].

Перевагою ПАТ є можливість котирування акцій на фондовій біржі. Для фізичних осіб які не є громадянами України необхідно отримання українського індивідуального податкового номера, після чого може бути здійснена реєстрація підприємства та відкриття банківського рахунку. Строк створення ПАТ становить не менш ніж 7 місяців, що пов'язано зі строком у 6 місяців підписки на акції. Строк реєстрації підприємства становить 7-15 робочих днів з моменту підписання документів у нотаріальній конторі та формуванні не менш 50 відсотків статутного фонду. Керівництво самостійно обирає систему оподаткування підприємства та обов'язково подає відповідну заяву про свій вибір.

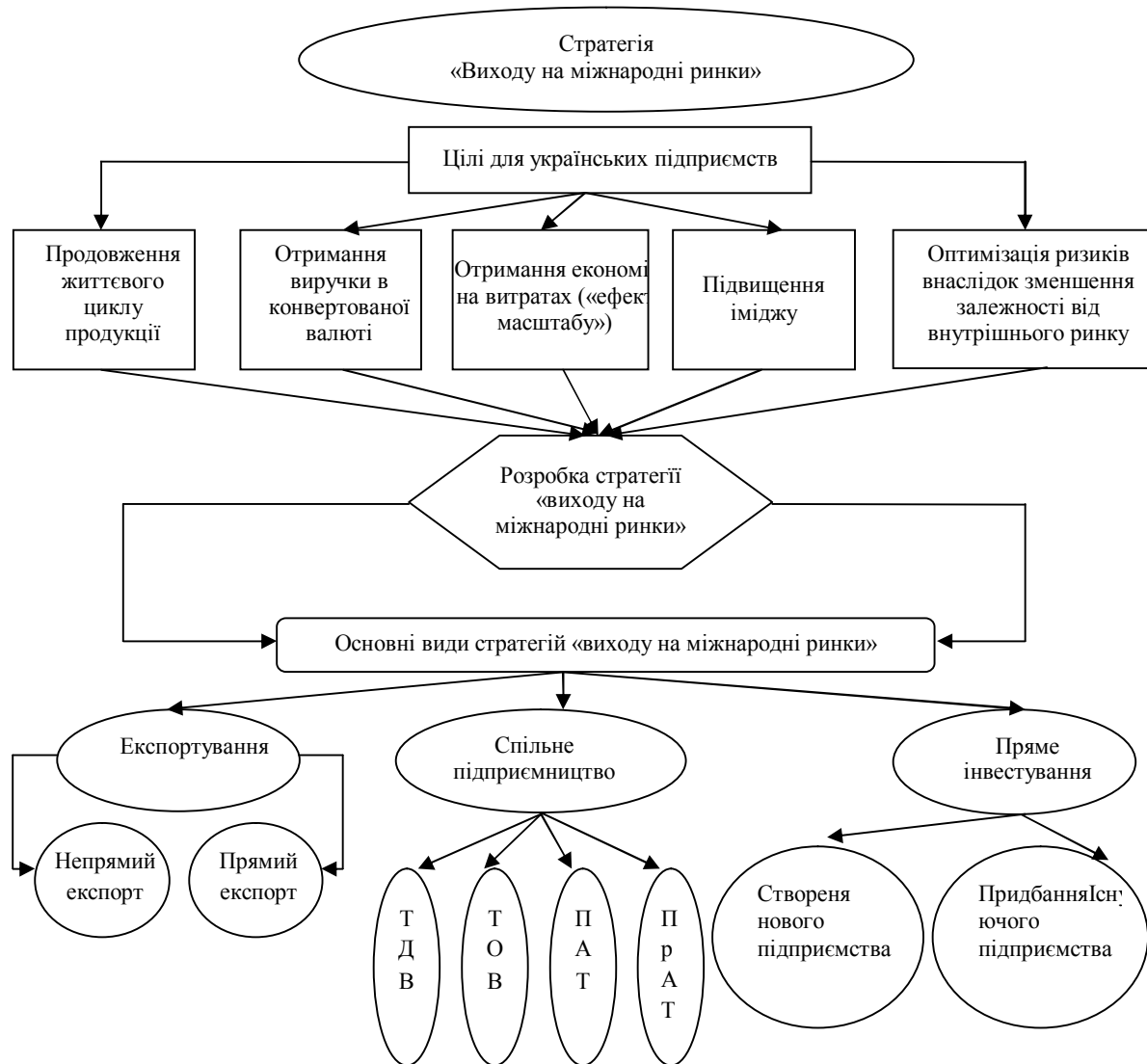


Рис.1. Цілі та види стратегій «виходу на міжнародні ринки»

Джерело: власна розробка авторів

Виділимо позитивні та негативні можливості присутні видам стратегій виходу на міжнародні ринки для визначення вибору виду стратегії для українських підприємств в сучасних умовах (табл.5).

Відповідно рейтингу Обсерваторії економічної складності, за допомогою якого визначають глибину диверсифікованості зовнішньої торгівлі та розвиток експортного потенціалу у 2017 р. 1 місце посідає Японія (з індексом 2,2), 2 місце – Швейцарія (2,05), 3 місце – Германия (1,95), 4 місце – Південна Корея (1,76), 5 місце – Швеція (1,75), 21 місце – Польща (0,45), 43 місце – Україна (0,45) [13].

Таблиця 5. Сутність, позитивні та негативні можливості стратегій виходу на міжнародні ринки

Вид стратегії	Сутність	Можливості	
		позитивні	негативні
І. Експортування:			
Непрямий експорт.	Організація процесу експорту здійснюється за допомогою незалежних міжнародних посередників. Непрямий експорт в Україні складає майже 80% експорту. Непрямий імпорт – 50 %.	Мінімізація фінансових витрат. Мінімізація ризиків, пов'язаних з логістичними схемами просування продукції.	Втрата контролю над ціноутворенням. Можливо недотримання очікуваної вигоди Безконтактний процес виробник-споживач без виявлення вподобань.
Прямий експорт.	Безпосереднє освоєння та робота на новому ринку. Самостійне проведення маркетингових досліджень та просування продукції.	Безпосередня участь в ціноутворенні. Контактний процес виробник-споживач з можливістю урахуванням вподобань споживачів.	Втрати від маркетингових досліджень та організації логістики. Комерційні та фінансові ризики від організації збуту продукції на відповідному ринку.
2. Спільне підприємництво.	Спільне управління маркетингово-дослідницькою та виробничо-збутовою діяльністю. Кількість учасників не має обмежень. Форми організації – обмін технологіями, концесії, консорціуми, компанії з виробничо-збутовою діяльністю, акціонерні товариства, міжнародні економічні організації, спільні (змішані) підприємства та вільні економічні зони. В Україні – ТОВ, ТДВ, ПАТ, ПрАТ.	Управління та контроль здійснюється усіма учасниками. Ризики поділяються між партнерами порівну. Надає можливість вийти на закриті для експорту ринки. Зниження витрат виробництва та обігу. Зріст швидкості обороту капіталу. Підвищення прибутку. Розширює можливості накопичення капіталу.	Можлива поступова втрата в управлінні підприємством. Не завжди знаходять спільне рішення процесу щодо інвестиційної, маркетингової політики та розподілу прибутку.
3. Пряме інвестування.	Переміщення капіталу для створення на зовнішніх ринках власних виробничих підприємств.	Незалежність від перетину кордонів. Не має ризику втручання в управлінні підприємства (самостійно здійснюється маркетингова, виробнича, збутова й інвестиційна політика). Безпосередня участь в ціноутворенні. Контактний процес виробник-споживач з можливістю урахування вподобань споживачів.	Ризик політичної нестабільності. Ризик прийняття не сприятливих законодавчих актів з боку держави. Ризик зниження попиту на продукцію. Ризик втрачання капіталу.
Створення нового підприємства на зовнішньому ринку.	Проектування, будівництво та організація власного підприємства.	Самостійне прийняття рішень щодо продукції.	Потребує значних інвестицій на: формування нових контактів; створення підприємства (будівництво, придбання обладнання, найняття співробітників та інше); організацію каналів збуту. Отримання доходу відкладено до початку вводу підприємства в дію.
Придбання вже існуючого іноземного підприємства.	Переміщення капіталу	Підприємство вже діюче. Потребує лише зміни організаційної структури.	Потребує значних інвестицій.

Джерело: власна розробка авторів

Місце, яке займає Україна, свідчить про недостатній процес розвитку експорту в країні. Також треба визнати, що в структурі взаємних товарних поставок продукція з високим рівнем добавленої вартості

складають недостатньо високий відсоток, а експорт більш за все носить сировинний характер. Це можливо побачити при порівнянні експортно-імпортних поставках між Україною та Польщею (табл. 6).

Таблиця 6. Основні експортно-імпортні поставки Україна-Польща, Україна-Бельгія у 2017 р.

Експортні поставки з України, млн.\$ USA					Імпортні поставки в Україну, млн.\$ USA				
Вид продукції	Експортні поставки з України в				Вид продукції	Імпортні поставки в Україну з			
	Польщу		Бельгію			Польщі		Бельгії	
	млн.\$ USA	Питома вага, %	млн.\$ USA	Питома вага, %		млн.\$ USA	Питома вага, %	млн.\$ USA	Питома вага, %
Метали та металеві вироби	585	29,94	35,8	9,75	М'ясо	51	2,44	-	-
Реактори, котли, електричні машини	381	19,50	-	-	Реактори, котли, електричні машини	587	28,13	98,9	30,96
Руда	287	14,69	-	-	Транспортні засоби	173	8,29	51,6	16,16
Деревина	194	9,93	20,7	5,64	Папір	99	4,74	-	-
Меблі	210	10,75	-	-	Пластмаси	292	13,99	-	-
Тканини, одяг	-	-	24,7	6,72	Тканини, шкіра, текстиль, взуття	260	12,46	-	-
Нафтопродукти, хімія	166	8,49	-	-	Паливо, хімія	625	29,95	104,5	32,72
Рослина олія	131	6,70	-	-	Алкоголь	-	-	23,5	7,36
Масляничні та зернові культури	-	-	286	77,89	Фармація	-	-	40,9	12,80
Експорт	1954,0	100,00	367,2	100	Імпорт	2087	100,00	319,4	100

Джерело: складено авторами за матеріалами[3]

Порівняння експортно-імпортних поставок надає можливість визначити що:

- між Україною та Польщею продукція з високим рівнем добавленої вартості складає лише 37% в структурі експортної продукції України, тоді як в імпортних поставках з Польщі цей показник становить майже 68%;
- між Україною та Бельгією продукція з високим рівнем добавленої вартості в загалі дорівнює майже 93%, а в імпортних поставках в Україну з Бельгії цей показник – 100%.

Це свідчить про недоотримання податків та не належне поповнення бюджету України навпаки зростає бюджет Польщі, Бельгії. Таке становище стосовно експорту-імпорту спостерігається не лише з Польщею та Бельгією, а з більшістю інших країн. Експортується з України та більш за все сировинні види продукції, такі як масляничні культури, зернові, чорні метали, руда, деревина, тощо. Що стосується імпорту то це більш високотехнологічна продукція з високим рівнем додаткової вартості такої як транспортні засоби, реактори, котли, електротехнічні машини, препарати фармації, алкоголь, взуття та інше. Тому в Україні слід здійснювати розвиток переробної промисловості на високотехнологічній основі.

## Висновки

Відтак під час дослідження:

- З'ясовано опит світових лідерів країн ЄС в сучасних умовах розвитку світової економіки. Країни ЄС обирають слідуєчи типи промислових політик: експортне – орієнтовану – створення умов для зростання експорту продукції; внутрішньо-орієнтовану – захист внутрішнього ринку і забезпечення економічної самодостатності; стратегічна промислова – обмеження використання власних природних і не відтворюваних ресурсів (природні копалини, екологія та ін.); змішану.
- Проаналізовані економічні фактори що мають вплив при прийнятті стратегічних рішень українськими промисловими підприємствами та виявлено – на економічні показники України впливають такі чинники як: курс валюти; інфляція; індекс цін; політичні фактори.
- Аналіз показників розвитку промисловості свідчать про негативність розвитку в останні роки, що потребує стратегічного управління з урахуванням усіх факторів впливу, особливо це стосується машинобудівної галузі.
- Виокремлено критерії оцінки підприємств з боку стейкхолдерів, надані управлінські рішення, які повинні прийматися підприємствами та виділені види стратегій такі як: розвитку (модернізації,

- технічного переозброєння), конкурентоспроможності, підвищення якості, виходу на нові ринки (міжнародні та рамках країни), управління витратами, управління грошовими коштами у розрахунках, управління прибутком та іншими для їх впровадження .
- Розглянуті проблеми по залученню іноземного інвестування в українську економіку. Спостерігається зниження темпу прямих іноземних інвестицій. Таке становище свідчить про недовіру за рахунок більш за все політичних факторів.
  - З'ясовано, що розвиток економіки України в сучасних умовах неможливий без обрання політики експортування, що доказано країнами-лідерами.
  - Визначені цілі та можливі види стратегій задля виходу на міжнародні ринки. Основним засобом виходу на міжнародні ринки українськими підприємствами обрані непрямий експорт у зв'язку з недостатністю фінансових можливостей.
  - Виділені позитивні та негативні можливості присутні видам стратегій виходу на міжнародні ринки за для визначення вибору виду стратегії для українських підприємств в сучасних умовах.
  - Встановлено в структурі взаємних товарних поставок продукція з високим рівнем добавленої вартості складають недостатньо високий відсоток, а експорт більше носить сировинний характер, що свідчить про недоотримання податків та не належне поповнення бюджету України, та навпаки зростають бюджети інших країн.
  - Для розвитку економіки Україні потрібен час для вирішення політично-економічних факторів. Треба створити рівноправні умови міжнародної співпраці, збільшити приток закордонних інвестицій та навчитися ефективно ними керувати. Українська промисловість повинна обрати політику експортно-орієнтовану зі стратегією розвитку продукції переробної промисловості.

### Abstract

Modern conditions for the development of the world economy require new approaches to the choice of strategy and ways to achieve it in the economic policy of developed countries. The state of the industry and its development are considered by the EU leadership as a determining factor of the welfare of the European community. The desire of Ukraine to become a leading state and to become a full member of the EU gives an opportunity to recognize that achievement of this goal is impossible without a strong industrial development, and not only be a raw material appendage of any state and that causes the problem of industrial development in Ukraine. Therefore, it is important to explore the experience of the leading countries of the world in the field of industrial policy and to identify the factors constraining the development of the economy of Ukraine.

To achieve the goal were set following the task:

- to investigate the types of industrial policies that are favored by world leaders in the current conditions of the development of the world economy;
- to analyze the economic factors that influence the strategic decisions made by the Ukrainian industrial enterprises;
- to distinguish the criteria for the evaluation of the company from the stakeholder side;
- to consider administrative decisions that must be taken by enterprises and to allocate types of strategies for their implementation;
- to consider the problems of the strategy of attracting foreign investment into the Ukrainian economic;
- identify the goals and possible strategies for entering the international markets;
- analyze export-import deliveries

During the exploring:

- it has been established that the EU countries choose the following types of industrial policies: export – oriented – creating conditions for the growth of exports of products; internally oriented – protecting the domestic market and ensuring economic self-sufficiency; strategic industrial – limiting the use of its own natural and non-reproducible resources (natural resources, ecology, etc.) mixed;
- analyzed the economic factors affecting the adoption of strategic decisions by Ukrainian industrial enterprises and found – economic factors of Ukraine are influenced by factors such as: currency exchange rates; inflation; price index; political factors;
- analysis of the development of industry allowed us to reveal: GDP has increased 2.3 times in the hryvnia measurement, but in dollar terms there was a decrease in such an important indicator by 1.4 times in 2018 compared to 2012. This is due to many impact factors; industrial output increased 1.47 times, but there is a 2.3-fold decrease in dollar equivalent; suffered most from various factors of engineering – despite the increase in the volume of sales of the engineering industry by 1.2 times, but in dollar terms it decreased by almost 2.8 times. These indicators indicate the negativity of development in recent years, which requires strategic management, taking into account all factors influencing this industry;
- highlighted the criteria for evaluating enterprises by the stakeholder; provided management decisions that should be taken by enterprises and identified types of strategies such as development (modernization, technical re-equipment), competitiveness, quality improvement, access to new markets (international and



- within the country), cost management, cash management in calculations, profit management and others for their introduction;
- to reviewed the problems of attracting foreign investment in the Ukrainian economy. So foreign direct investment in equity in 2017 is reduced to \$ 1.04 billion. In 2018 year, up to \$ 1.025 billion. The rate of their decline is observed to almost 80% compared with 2012. Foreign direct investment declined from \$ 48.2 billion in 2012 in USA. before \$ 32.29 billion. USA in 2018, the rate of change in foreign direct investment amounted to almost 33%. This situation indicates a lack of confidence due to the most political factors;
  - it has been established that the development of the economy of Ukraine in modern conditions is impossible without the choice of export policy, which has been proven by the leading countries;
  - identified goals and possible types of strategies for accessing international markets. The main means of entry into international markets by Ukrainian enterprises is not straight exports due to the lack of financial opportunities;
  - positive and negative opportunities are presented for the types of strategies for entering international markets for determining the choice of the type of strategy for Ukrainian enterprises in modern conditions;
  - installed in the structure of mutual commodity deliveries products with high added value are not high enough, and exports are more raw material, indicating a lack of taxes and inadequate replenishment of the budget of Ukraine, and on the contrary, budgets of other countries are increasing.
- Ukraine needs time to tackle political and economic factors for economic development. We must create equal conditions for international cooperation, increase the inflow of foreign investments and learn how to effectively manage them. Ukrainian industry should choose a policy of export-oriented strategy for the development of products in the processing industry.

### Список літератури:

1. EUR-Lex-Европа 2020 Стратегия разумного, устойчивого и всеобъемлющего роста від 05.12.2016 №152010DC2020 // EUR-Lexhome від 28.01.2013№152010DC2020. – Режим доступу: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/LSU/?uri=CELEX:52010DC2020> pdf.
2. Жаркова Е.С. Экономические теории размещения производства: от штандарта к кластерам. / Е.С. Жаркова // Вестник СПбГУ. – 2011. – №5(1). – С. 145-150. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskie-teorii-razmescheniya-proizvodstva-ot-shtandorta-k-klasteram> pdf.
3. Статистичний бюлетень: за 2017 р. / відп. за вип. Н.П. Павленко. – К.: Держкомстат України, 2017. –200 с.– Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Статистична інформація // Календар оприлюднення інформації на 2019 рік. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/plansite/2019/pl\\_2019.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/plansite/2019/pl_2019.htm).
5. Архив курса доллара США за весь период. – Режим доступу: <https://net.dn.ua/money/stat.php>.
6. Валовой внутренний продукт (2018). – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/>.
7. Динаміка ВВП України за 1990-2019 роки. (2019). – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/>.
8. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010-2017 роках. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp\\_rik/orp\\_rik\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp_rik/orp_rik_u.htm).
9. Бровкова О.Г. Стратегічне управління / Навч. посібник. – Одеса: ВМВ,2018. – 200с.
10. Чечетова-Терашвілі Т.М. Теоретичні аспекти розробки стратегії розвитку малого та середнього підприємництва в Україні: дис. доктора економ. наук: 08.00.03 / Чечетова-ТерашвіліТатьяна Михайлівна. – Харків, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, 2018. – 443 с.
11. Про внесення змін до Закону України про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні щодо удосконалення деяких положень від 03.11.2017 №2164-VIII // Верховна Рада України від 03.11.2017 №44, ст. 397.
12. Щорічна оцінка ділового клімату в Україні 2016 // Програма «Лідерство в економічному врядуванні» 2014-2017. – Режим доступу: [ev.org.ua/articles/ABCA2016\\_short.html](http://ev.org.ua/articles/ABCA2016_short.html).
13. Про товариства з обмеженою відповідальністю та додатковою відповідальністю: Закон України від 16.02.2018 р. №2275-УІІІ // Верховна Рада України №13, ст.69.– Відомості Верховної Ради України. – 2018. – №13.– ст.69.
14. Зовнішня торгівля України / відп. за вип. А. Фризоренко.– Київ: Держ. служба статистики України, 2018.– 86 с.

**References:**

1. EUR-Lex-Europe 2020 Strategy for Sustainable, Sustainable and Comprehensive Growth №152010DC2020 (2016, December 5) / EUR-Lex home [in Russian].
2. Zharkova, E.S.(2011). Economic theory of production placement: from standard to clusters. Bulletin of St. Petersburg State University, №5 (1). Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/v/ekonomicheskie-teorii-razmescheniya-proizvodstva-ot-shtandorta-k-klasteram.pdf>. [in Russian].
3. Pavlenko, N.P. (Eds.). (2017). Statistical Bulletin: 2017. Kyiv: DerzhkomstatUkrainy [in Ukrainian].
4. Calendar of release of information (2019). Retrieved from: [http://www.ukrstat.gov.ua/plansite/2019/pl\\_2019.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/plansite/2019/pl_2019.htm) [in Ukrainian].
5. Archive of the US dollar for the entire period. (2019). Retrieved from: <https://net.dn.ua/money/stat.php> [in Ukrainian].
6. Dynamics of GDP of Ukraine from 1990-2019. (2019). Retrieved from: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/>[in Ukrainian].
7. Cumulative sales of industrial products (goods, services) for species economically developed in 2010-2017 (2019). Retrieved from: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp\\_rik/orp\\_rik\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp_rik/orp_rik_u.htm) [in Ukrainian].
8. Volume of sold industrial products (goods, services) by types of economic activity in 2010-2017. Retrieved from: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp\\_rik/orp\\_rik\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp_rik/orp_rik_u.htm) [in Ukrainian].
9. Brovkova, O.G. (2018). Strategic management. Odessa: BMB [in Ukrainian].
10. Chechetova-Terashvili, T.M. (2018). Theoretical Aspects of Development of a Strategy for Small and Medium Enterprise Development in Ukraine. Doctor's thesis. Kharkov: Research Center for Industrial Development Problems of the National Academy of Sciences of Ukraine [in Ukrainian].
11. On Amendments to the Law of Ukraine on Accounting and Financial Reporting in Ukraine on Improving Certain Provisions №2164-VIII "(2017, November 3). VidomostiVerkhovnoi Rady Ukrainy, 44, 397 [in Ukrainian].
12. Annual assessment of the business climate in Ukraine 2016. Retrieved from: <http://www.lev.org.ua/abca.html> [in Ukrainian].
13. Law of Ukraine on Companies with Limited Liability and Additional Liability №. 2275-VIII (2018, February 16).VidomostiVerkhovnoi Rady Ukrainy, 13, 69 [in Ukrainian].
14. Frizorenko, A. (Eds.). (2018). Call of Trade of Ukraine. 2018. Kyiv: Der. Statistics Service of Ukraine [in Ukrainian].

**Посилання на статтю:**

Філіппова С. В. Промислова політика: проблеми регулювання та стратегії розвитку промисловості / С. В. Філіппова, В. А. Сааджан // Економічний журнал Одеського політехнічного університету. – 2019. – № 1 (7). – С. 46-60. – Режим доступу до журн.: <https://economics.opu.ua/ejopu/2019/No1/46.pdf>. DOI: 10.5281/zenodo.3406183.

**Reference a JournalArticle:**

Filyppova S. V. Industrialpolicy: problems of regulation and strategy of industrial development / S. V. Filyppova, V. A. Saadzhan // Economic journal Odessa polytechnic university. – 2019. – № 1 (7). – С. 46-60. – Retrieved from <https://economics.opu.ua/ejopu/2019/No1/46.pdf>. DOI: 10.5281/zenodo.3406183.

