

Розвиток експортного потенціалу підприємств за умов глобалізації: фактори та пріоритети

Юрченко О. Ю.^{а1}, Кушнір О. Я.

^а Київський інститут бізнесу та технологій, Україна

Анотація

В статті розглядаються проблемні питання формування і розвитку експортного потенціалу національних підприємств в умовах економічних криз глобального характеру. Враховується досвід формування експортного потенціалу з огляду на досвід порушення функціонування світових галузевих ринків, що спричинені протиепідемічними заходами та локдауном. Відзначається, що експорт відіграє особливу роль в оздоровленні економіки країни, особливо в умовах спаду внутрішнього виробництва. Адже кошти, що надходять від експортної діяльності, спрямовуються на погашення заборгованості, модернізацію, розв'язання соціально-економічних проблем. Розвиток експортного потенціалу розглядається як інтегральна діяльність підприємств. Відзначається важливість застосування різноманітних інструментів менеджменту для формування експортного потенціалу підприємства, а також необхідність визначити його пріоритети, зокрема модифікація складу функцій, оптимізація часу стійкості і нестійкості структури, підвищення рівня керованості, оптимізація шляхів реалізації з метою підвищення ефективності. Також приділено увагу формуванню та управлінню експортним потенціалом під час кризи. Адже вплив процесів глобалізації на розвиток експортного потенціалу має багатовимірний характер. Йдеться як про позитивні, так і негативні сторони інтеграції підприємств до світового господарства в контексті зовнішньої торгівлі, у тому числі експортних можливостей. Зокрема, йдеться про наслідки світової кризи, що пов'язана з обмеженнями для економічної активності підприємств, в умовах пандемії вірусу COVID-19. Таким чином, розглянувши поняття експортного потенціалу підприємства, шляхів його використання і підвищення та конкурентної стратегії країни, необхідно зазначити, що ці поняття нерозривно пов'язані між собою, а точніше, експортний потенціал кожного підприємства країни є однією з важливих складових, що дає їй змогу посідати гідне місце на міжнародній арені.

Ключові слова: експортний потенціал, підприємство, фактори, вплив, середовище, підходи, формування.

Development of export potential of enterprises in the context of globalization: factors and priorities

Yurchenko O. J.^a, Kushnir O.

^a Kiev Institute of Business and Technology, Ukraine

Abstract

The article deals with problematic issues of formation and development of export potential of national enterprises in the conditions of economic crises of a global nature. The experience of forming export potential in view of the experience of violation of world sectoral markets, caused by anti-epidemic measures and Lokdown. It is noted that exports play a special role in the rehabilitation of the country's economy, especially in terms of decline in domestic production. After all, funds coming from export activity are directed to repayment of debt, modernization, solving socio-economic problems. The development of export potential is considered as integral activities of enterprises. There is an importance of the use of various management tools for the formation of export potential of the enterprise, as well as the need to determine its priorities, in particular the modification of the functions of functions, optimization of the stability time and instability of the structure, increased level of manageability, optimization of implementation routes in order to increase efficiency. Thus, having considered the concept of export potential of the enterprise, the ways of its use and increase and competitive strategy of the country, it should be noted that these concepts are inextricably linked, and more precisely, the export potential of each company of the country is one of the important components that gives it the opportunity to occupy a decent place in the international arena.

Keywords: export potential, enterprise, factors, impact, environment, approaches, formation.

¹ Corresponding author.

E-mail address: yurchenko@kibit.edu.ua

<https://doi.org/10.37203/kibit.2020.46.10>

Вступ

Пріоритети і фактори розвитку та функціонування експортного потенціалу підприємств завжди були об'єктом особливої уваги і спеціальних досліджень науковців. Проте, за умов глобалізації проблеми пов'язані з участю національних економік, суб'єктів господарювання в процесах інтернаціоналізації бізнесу набувають важливого значення. Адже експортний потенціал як економічна категорія значно ускладнився і потребує ретельного вивчення. Особливої актуальності питання управління потоками товарів та послуг на світових ринках набули під час світової економічної кризи 2008 р. та кризи, що викликана пандемією COVID-19.

Розв'язання зазначеної проблеми залежить від багатьох чинників, серед яких одним з головних є рівень забезпечення якості менеджменту підприємств. Адже перед національними товаровиробниками стоїть важливе завдання не тільки забезпечення продовольчої безпеки держави, але й – позитивного торговельного балансу, що неможливо зробити без суттєвого прориву в розвитку експортного потенціалу. Незважаючи на те, що багато проблем національної економіки пов'язані з відсутністю власних коштів і фінансування, частину із них можна вирішити навіть без додаткових фінансових вкладень. Це ті проблеми, які зводяться до неефективного управління, що проявляється в неузгодженості роботи, зниженні трудової дисципліни, рентабельності і т.п.

Дослідженням питань формування та управління експортним потенціалом займалися такі науковці, як Нікітіна А. В. та Юдіна (2018), Бабірі У. Х. (2017), Бестужева С. В. (2017) та інші. У наукових дослідженнях Бугас Н. В. (2015), Отенко В. І. та Бараннік І. О. (2017), Пирог О. В. та Зацепило А. І. (2019) багато уваги приділяється національним та галузевим аспектам розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Очевидно, що стрімке залучення суб'єктів господарювання України в світогосподарські процеси зумовлює необхідність досліджувати шляхи використання інструментів стратегічного менеджменту для підвищення ефективності експортної діяльності підприємств. Цю проблематику досліджено у роботах таких науковців, як Кравченко та ін. (2018), Жигалкевич Ж. М. (2019), Припотень В. Ю. та ін. (2017).

Умовою виживання будь-якого бізнесу є здатність адаптуватись до змін у зовнішньому середовищі. Але успішність діяльності забезпечується здатністю не лише до пристосування, а до передбачення і вчасної перебудови внутрішніх функцій у відповідності не просто з сучасними, а з майбутніми умовами господарювання. Для означення змін, що відбуваються в системі підприємства, часто застосовується поняття „розвиток”.

Свідченням постійної уваги до проблеми розвитку в економічній науці являється різноманіття тлумачень самого терміну. За відповідну точку в дослідженні процесів розвитку експортного потенціалу підприємств можна взяти онтологічне філософське визначення М. Чешкова (2004): „Розвиток характеризує іманентну людині (людству) потребу-здатність до створення нових форм буття (свідомості); вказана потреба-здатність реалізується людиною як суб'єктом мислєдіяльності, що переслідує фундаментальні цілі і розгортається у варіативному процесі через різноманітні історичні типи і форми з їх просторовими масштабами і часовими режимами”.

З приводу властивостей розвитку економічних систем точиться наукова полеміка. Так, неоднозначним є прогресивний характер розвитку, суперечності існують у визначенні причин розвитку, відносно розмежування процесів розвитку і зростання, проблеми стійкості розвитку та можливості управління ним.

Найпоширенішим є погляд на розвиток як на „прогресивний процес переходу об'єкта від одного якісного стану до іншого, досконалішого, від простого до складного, від нижчого до вишого” (Загладин, 2003).

В результаті дослідження теоретико-методологічних аспектів стосовно експортного потенціалу підприємств можемо констатувати, що його розвиток зумовлений наступними факторами: змінами зовнішнього середовища (економіка, політика, етика культура й ін.); змінами внутрішнього середовища (переміщення працівників, перехід на використання нових технологій й ін.); потребами й інтересами людини і суспільства (потреба в додатковому продукті суспільства, потреба в самовираженні людини); старінням і зносом матеріальних елементів (устаткування, технології); змінами екології (забруднення чи очищення середовища); технічним прогресом; глобальним станом світового господарства тощо.

Предметом полеміки є розрізнення процесів зростання і розвитку за критерієм характеру змін в системі експортного потенціалу підприємства. Так ряд науковців стверджує, що зростання може відбуватися і за умов відсутності розвитку, в той час, як розвиток без зростання неможливий (Бутенко та Бутенко, 2019). Тут ми звертаємо увагу на те, що, виходячи з вищевказаного визначення, зростання – обов'язкова, але не достатня умова розвитку; зростання – лише етап накопичення кількості, яка, накопичившись, переходить в якість – розвиток. Очевидно, що розвиток це набуття іншої якості, що зміцнює життєдіяльність в умовах мінливого середовища. Висновок про „якісний” характер розвитку експортного потенціалу знаходить відгук на методичному рівні, оскільки якісні зміни не піддаються прямому кількісному вимірюванню.

Згідно з тлумаченням українських лінгвістів, поняття “потенціал” (від лат. *potentia*) означає сукупність усіх здатностей, можливостей і необхідних засобів для досягнення певної мети у реалізації якогось завдання. Тобто, говорячи про потенціал, слід мати на увазі невикористані можливості, які за умов наявності відповідних умов, можуть бути використані з метою досягнення певної конкретної мети. Від того, яка частина наявного потенціалу при цьому буде задіяна, залежить і рівень ефективності його використання.

Визначальною сучасною тенденцією розвитку світового ринку, на якому безпосередньо реалізується експортний потенціал вітчизняних підприємств, є його глобалізація. Глобалізація – новітній етап багатовікового процесу інтернаціоналізації господарського життя, що характеризується зростаючою економічною відкритістю країн, лібералізацією національних режимів торгівлі і капіталопотоків, формуванням глобального фінансового ринку і всесвітньої інформаційної мережі. Згідно з аргументами Ю. Шишкова (2003), глобалізацію характеризують щонайменше три принципово нових явища: по-перше, світове співтовариство з рихлої сукупності більш-менш взаємопов’язаних країн перетворюється в цілісну економічну систему, по-друге, всесвітні економічні відносини набувають ролі провідних, визначальних над внутрішньонаціональними, по-третє, знецінюється регулююча і протекціоністська функція національних держав. Однак вищенаведені аргументи зовсім не є однозначними. Так М. Загладін (2003) зазначає: „Глобалізація не зовсім „глобальна”... сучасний етап світового розвитку характеризується, в першу чергу, поглибленням регіональних інтеграційних процесів (Мельник, 2017). Цей автор послідовно доводить тезу про те, що роль національних держав в сучасному світі не зменшується, зокрема через те, що держави зберегли за собою можливість правого регулювання діяльності корпорацій. Щодо прогнозу впливу глобалізації на діяльність економічних суб’єктів різних країн, то, на думку дослідників, в найближчому майбутньому система міжнародних відносин збереже теперішню свою форму „центр – периферія”.

Ідея можливості управління розвитком, в т.ч. розвитком експортного потенціалу підприємства, дискутується в рамках концепції стійкого розвитку. На рівні підприємства під стійкістю розуміє його здатність протистояти різним негативним, природним та економічним впливам. Це означає не лише можливість переборювати несприятливі явища, але і уміння пристосовуватись до них, використовувати їх з найбільшим ефектом для підприємства. Важливою ознакою є стратегічний характер, на якому наголошується при визначенні стійкого розвитку як процесу,

при якому досягнення наявних цілей підприємства не ставить під загрозу можливість досягнення цілей в майбутньому.

Разом з тим в рамках теорії корпоративного управління під здатністю підприємства до стійкого розвитку мається на увазі його здатність задовольняти потреби власника. Так, у випадку з Dow Jones Sustainability World Index здатність корпорації до стійкого розвитку визначалася як вигідність (*shareholder value*) підприємства, що створюється при використанні наявних можливостей і при зниженні ризиків розвитку. Також існує більш широке визначення, що розвиває цю ідею: „здатне до стійкого розвитку підприємство відповідає потребам сьогодення і майбутніх поколінь власників і споживачів, виходячи з економічного благополуччя і спадковості для підприємства і його власників, соціального добробуту працівників підприємства і суспільної групи, що знаходиться в зоні його впливу, охорони навколишнього середовища і збереження ресурсів” (Чешков, 2004).

Стійкий розвиток експортного потенціалу вітчизняних підприємств на сьогодні можливий при здійсненні державою політики підтримки стійкого розвитку на макrorівні. „Стійкого” – значить, в першу чергу, позбавленого криз, спрямованого на „згладження” піків і падінь циклу економічної кон’юнктури, свідомого обмеження матеріало- і енергомісткого розвитку (Міненко, 2019).

Управлінський вплив на процеси розвитку може бути ефективним тільки тоді, коли він узгоджений з внутрішніми властивостями системи експортного потенціалу підприємства, тобто є резонансним. Слід також підкреслити, що, згідно з концепцією самоорганізації, нав’язування системі певного порядку, який суперечить її природі, неминуче призводить до руйнування „запланованої” схеми у майбутньому (Ажаман та Жидков, 2018, Бабірілі, 2017).

До внутрішніх закономірностей розвитку експортного потенціалу підприємства, яку необхідно враховувати в процесі управління, належить циклічність. Поведінку підприємства в умовах циклічного розвитку описують такі концепції як: теорія “спрямованого розвитку підприємств”, теорія “циклічного розвитку підприємств” та концепція “життєвого циклу підприємств”.

Згідно з теорією “спрямованого розвитку” розвиток підприємства трактується як сукупність переходів від одного стану внутрішньої та зовнішньої рівноваги до іншого аналогічного стану, сформованого поточними обставинами і факторами. Траєкторія розвитку окремого підприємства може бути різної форми, але у цілому залежить від його здатності пристосовуватися до змін середовища господарювання та вирішувати внутрішні протиріччя. В основу

оцінки та аналізу розвитку підприємства покладено його виробничу функцію та бюджетні обмеження, при цьому базовим критерієм аналізу виступає ефективність виробничої системи (процесу перетворення факторів виробництва у економічні блага). Перехід від одного рівня ефективності до іншого вимагає додаткових витрат ресурсів і часу. Етапність розвитку експортного потенціалу підприємства в площині даної концепції можна представити як: I етап – вихід підприємства – експортера на зовнішній ринок, II етап – концентрація зусиль на збільшенні обсягів реалізації, III етап – акцент на розширення географії збуту, IV етап – інвестування в місцеве виробництво (спільне підприємство) (Хомич 2020, Матвеев 2015, Проскуріна, 2019).

В основі теорії циклічного розвитку лежать роботи М.Д. Кондратьєва та інших вітчизняних і зарубіжних вчених (Кондратьєв, 2002). Основою розвитку цієї теорії стали емпіричні свідчення щодо періодичного виникнення економічних криз у розвитку соціально-економічних систем різних рівнів. Таким чином, робиться висновок, що експортний потенціал підприємства також розвивається циклічно від однієї кризи до іншої. В основу даної теорії покладено критерій економічної ефективності, яка періодично виявляє тенденцію до зростання та зниження під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників. Подальшим розвитком цієї теорії стала концепція спірального розвитку підприємств, що характеризується не тільки коливанням ефективності соціально-економічних систем, але й їх переходом на якісно новий рівень (Федорчук, 2003). Розглядаючи розвиток експортного потенціалу підприємства крізь призму даної теорії слід звернути увагу на проблему діагностики і профілактики кризових явищ, які здатні скоротити його життєвий цикл і стати на заваді переходу з нижчого етапу розвитку на вищий (Скриньковський, Ключак, Процевят, 2016).

Відповідно до концепції “життєвого циклу” розвиток підприємства аналізується за критеріями витрат та отриманих результатів від моменту створення соціально-економічної системи до моменту її ліквідації, як організаційно самостійного утворення. (Щебель, 2020, Ус, 2018). Теоретичною основою цієї теорії є закон спадаючої віддачі економічних ресурсів та характер розвитку ринків. Кожна з фаз розвитку підприємства характеризується різними особливостями: обсягом та структурою витрат, фінансовими результатами, швидкістю зміни витрат та фінансових результатів і т. ін. Так протягом життєвого циклу експортного потенціалу підприємства відбувається зміна ключової складової його розвитку: на етапі зародження домінує маркетингова, фінансова та інноваційна складова, зростання і зрілості – трудова і виробнича, на етапах спаду і відро-

дження – маркетингова. (Тюха І. В., Герасимчук Д. А., 2017, Швиданенко О.А., 2007)

Розвиваючи ідею необхідності врахування в структурі експортного потенціалу підприємства не лише внутрішніх (виробничих), але і зовнішніх компонентів, ми розглядаємо проблеми і перспективи розвитку експортного потенціалу крізь призму формально-логічної моделі, яка включатиме три складові:

- виробництво (створення);
- споживання;
- національне та міжнародне нормативно-правове регулювання.

Для оцінки ситуації на підприємстві, його експортного потенціалу збирається й опрацьовується інформація, що характеризує стан виробничо – технічної бази, системи постачання, організації управління, рівень НДДКР, фінансовий стан і т.д. важливе значення має порівняння основних характеристик організації (зміни норми прибутку, обсягу продаж, продуктивності праці, виробничих витрат) з відповідними параметрами основних конкурентів.

Засновуючись на концепції життєвого циклу і, зокрема, на її інтерпретації В.І. Щелкуновим (2010), нами визначено закономірності розвитку компонентів потенціалу виробництва експортного продукту (табл. 1.).

В основу поділу життєвого циклу потенціалу виробництва експортного продукту на етапи (Проскуріна, 2019) покладено визначення періодів, протягом яких розвиток потенціалу не змінює властивостей. На цих засадах виділено наступні етапи: формування, освоєння, I етап виробництва, I етап старіння, I етап модернізації ... N-й етап виробництва, N-й етап старіння, ліквідацію.

Для управління розвитком експортного потенціалу підприємства може застосовуватись і методика управління вартістю підприємства компанії МакКінсі (Миснер, 2005), яка також використовує основні положення концепції життєвого циклу потенціалу. На думку спеціалістів компанії МакКінсі, небезпечно обмежувати зусилля менеджерів тільки одним горизонтом. Використовуючи концепцію “горизонтів розвитку” в управлінні експортним потенціалом підприємства необхідно забезпечити збалансований розвиток потенціалу на усіх трьох горизонтах, незалежно від рівня їх “зрілості”.

Серед факторів потенціалу споживання зовнішнього ринку, що впливають на процес розвитку експортного потенціалу підприємства, слід відзначити: вплив інфраструктури країни-імпортера, можливість користування окремими місцевими ресурсами з метою скорочення витрат на транспортування, вплив місцевих обмежень по використанню ресурсів, в т.ч. по забрудненню навколишнього середовища, кон'юнктуру взаємопов'язаних ринків краї-

Таблиця 1.

Закономірності розвитку компонентів потенціалу виробництва експортного продукту

| Компонент! потенціалу! | Характеристика! |
|-------------------------------|--|
| Технічний | Перший етап характеризується випереджальним розвитком технічного потенціалу експортного потенціалу підприємства відносно технологічного; Технічний потенціал потребує порівняно високих витрат не лише на етапах створення і оновлення, а і протягом всього життєвого циклу; Рівень використання технічного потенціалу досягає максимуму на етапі зрілості життєвого циклу експортного потенціалу підприємства. |
| Технологічний | Адекватний розвиток технологічного потенціалу є можливим тільки при достатньому технічному рівні розвитку експортного потенціалу підприємства; Технологічний потенціал потребує, як правило, частішого оновлення, ніж технічна складова експортного потенціалу підприємства; Накопичений виробничий досвід, що забезпечує перевищення технологічного потенціалу над технічним в кінці життєвого циклу, сприяє тривалішому прибутковому використанню експортного потенціалу підприємства. |
| Фінансовий | Найвищою є потреба в фінансових ресурсах на початковій (інвестиційній) фазі життєвого циклу експортного потенціалу підприємства, що задовольняється за рахунок залученого та позичкового капіталу; В періоді оновлення експортного потенціалу підприємства фінансовий потенціал закономірно підвищується; По мірі „старіння” експортного потенціалу підприємства зростає частка власних коштів в забезпеченні фінансового потенціалу. |
| Трудовий | Зростання експортного потенціалу підприємства на початковій фазі забезпечується переважно кількісною складовою трудового потенціалу; Розвиток в фазі зрілості супроводжується підвищенням продуктивності праці як за рахунок досягнутого рівня техніко-технологічного забезпечення праці, так і за рахунок накопиченого персоналом досвіду. |
| Інформаційний | На етапі формування експортного потенціалу підприємства інтенсивно накопичується інформація про зовнішнє середовище; Етап зрілості експортного потенціалу підприємства супроводжується зверненням до накопиченої інформації, підвищується рівень використання інформаційного потенціалу; В період оновлення експортного потенціалу підприємства посилюється увага до інформації про наявність передових технологій та нових конкурентоспроможних ідей. |
| Управлінський | Низький рівень управлінського потенціалу на етапі формування експортного потенціалу підприємства можна частково компенсувати використанням послуг консалтингових компаній; Як правило, етап розширення в напрямку диверсифікації експортного потенціалу підприємства супроводжується децентралізацією управлінських функцій; Кадрове забезпечення управлінського потенціалу по мірі зростання його зрілості змінюється з зовнішньо-го на внутрішнє (кар’єрне зростання). |
| Організаційний | Нормальним слід вважати випереджальний розвиток організаційного потенціалу по відношенню до інших складових експортного потенціалу підприємства; Збільшення гнучкості системи управління є основним критерієм результативності розвитку організаційної складової експортного потенціалу підприємства; З розширенням географії реалізації експортного потенціалу підприємства зростає роль знань щодо особливостей прийняття рішень в різних країнах світу |
| Потенціал стійких зв’язків | Початковий етап розвитку експортного потенціалу підприємства пов’язаний з епізодичністю і нестійкістю зв’язків; В період формування та оновлення експортного потенціалу підприємства потребують підвищеної уваги зв’язки, пов’язані з ресурсним забезпеченням; На прикінцевому етапі життєвого циклу саме множина існуючих стійких зв’язків стає запорукою видовження періоду прибуткового використання експортного потенціалу підприємства. |

ни-імпортера (енергоносіїв, праці, сировини та матеріалів тощо), що також визначають експортну цінову політику підприємства.

Вище приведені закономірності та фактори розвитку експортного потенціалу підприємств та його окремих складових знаходять безпосереднє застосування в процесі його управління з метою досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства. Процес управління на методичному рівні прийнято представляти як визначену послідовність етапів, що закінчується контрольними показниками (Ганза 2015, Гуріна, 2019, Матвеев, 2015). Слід відмітити, що бракує досліджень процесу управління саме експортним потенціалом підприємства, але алгоритм управління як такий формується науковцями на основі загальних принципів (логіки) розвитку економічних систем.

Досвід подолання світової економічної кризи 2008 р. та кризи пов'язаної з поширенням COVID-19 розширюють сучасне уявлення про фактори й пріоритети розвитку експортного потенціалу, підтверджують думку, що за умов глобалізації він може бути як стабілізуючим фактором для національних економік, так і дуже вразливим, що має загрозу внаслідок дії глобальних кризових явищ. Тому також вважаємо доцільним звернути увагу на стан та розвиток експортного потенціалу України за умов кризи, яка викликана глобальними антипандемічними заходами і обмеженнями (Пугачевська, Рупчева, 2019). Грунтуючись на прогнозах МВФ, сукупний експорт розвинених економік може зменшитися на 12,8% у 2020 р., а експорт країн з транзитивною економікою та країн, що розвиваються – на 9,6%. За даними Центру аналітики зовнішньої торгівлі Trade+ при KSE український експорт може втратити щонайменше 8,1% (у поточних цінах) лише за рахунок аграрного сектору та металургії. Це дві найбільші галузі нашого експорту, проте не єдині. Це означає, що падіння в інших галузях зробить цей показник ще більшим.

За умов пандемічних обмежень світова торгівля зазнає негативного впливу від таких ключових факторів:

- скорочення обсягів торговельних контрактів на сировину;
- наявність ознак глобальної депресії;
- руйнація стабільних і перевірених каналів зв'язків між виробниками, посередниками і споживачами².

Це спричиняє падіння цін на сировинні товари на міжнародних ринках. Отже для утримання позицій українських експортерів слід вживати заходів, адже за даними Державного комітету статистики у структурі експорту частка аграрної та харчової продукції становила 44,2% у 2019 р., тоді як частка недорогоцінних металів – 20,5%, руд – 7,2%. Очевидно суттєва частина

національного експорту зазнає менших цінових шоків, ніж в середньому сировинні товари³.

Зокрема за оцінками UNCTAD від березня 2019 року до березня 2020 року світові ціни на метали впали на 18,4%, а на сільськогосподарські товари – на 6,8%.

З огляду на високу ймовірність того, що падіння світових цін на сільськогосподарські та харчові товари буде таким самим (-6,8%), падіння експорту України (у порівнянні з 2019 р.) становитиме 3%. У разі падіння світових цін на метали та руди на 18,4% у 2020р. наш експорт втратить ще 5,1%. Враховуючи, що фізичні обсяги експорту цих товарів також будуть зменшуватися через падіння попиту на світових ринках, експорт у грошовому вираженні впаде ще глибше. Передусім це стосується металів.

Обсяг промислових товарів машинобудівної галузі, легкої промисловості, що експортуються Україною, може скорочуватися – рис. 1.

Обговорення та висновки

Експортний потенціал можна розглядати як забезпеченість підприємств виробничими ресурсами, можливостями, необхідними для його виходу на зовнішні ринки.

В період подолання економічної кризи експорт відіграє особливу роль в оздоровленні економіки країни. Не можна не визнати, що в умовах спаду внутрішнього виробництва, неплатоспроможності підприємств він виступає як фактор, що стримує падіння виробництва і ріст безробіття. Завдяки притоку і використанню валютних коштів, отриманих від експорту, можливе погашення зовнішньої заборгованості, імпорту машин і обладнання, необхідних для модернізації підприємств, вирішення першочергових економічних і соціальних проблем.

Розвиток експортного потенціалу є системним процесом, який пронизує функціональні складові інтегрального потенціалу підприємства. Слід широко використовувати управлінський інструментарій розвитку експортного потенціалу підприємства, а також визначати напрямки розвитку експортного потенціалу підприємства: перегляд складу ключових функцій, що притаманні експортному потенціалу суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, віднайти оптимальне співвідношення між періодами стійкості і нестійкості його структури, забезпечення управлінського впливу на всі елементи (внутрішні і зовнішні) експортного потенціалу, забезпечення пріоритету ефективності експортного потенціалу при його формуванні та реалізації.

² <https://voxukraine.org/uk/eksport-na-karantini-analiz-golovnih-torgovelnih-partneriv-ukrayini/>

³ <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 20.12.2020)

Table 1 World primary commodity prices, 2017–2020
(Percentage change over previous year)

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020* |
|-------------------|-------|-------|------|-------|
| All commodity | 11,1 | -15,4 | 16,5 | -37,3 |
| Energy | 12,3 | -20,9 | 24,2 | -55,1 |
| Industrial metals | 31,0 | -19,0 | 1,5 | -18,4 |
| Aluminum | 34,1 | -19,0 | -1,9 | -15,1 |
| Copper | 30,8 | -17,5 | 3,4 | -21,3 |
| Lead | 23,8 | -18,6 | -4,8 | -14,6 |
| Nickel | 27,5 | -16,4 | 31,4 | -19,5 |
| Zinc | 29,6 | -25,6 | -8,0 | -19,4 |
| Precious metals | 12,9 | -2,9 | 18,5 | 5,0 |
| Gold | 13,7 | -2,1 | 18,9 | 7,3 |
| Silver | 7,2 | -9,4 | 15,3 | -17,0 |
| Platinum | 3,6 | -14,7 | 22,1 | -23,7 |
| Agriculture | -3,0 | 0,6 | 6,3 | -6,8 |
| Cocoa | -11,0 | 27,7 | 5,1 | -11,5 |
| Coffee | -7,9 | -19,3 | 27,3 | 0,2 |
| Corn | -0,4 | 6,9 | 3,4 | -10,1 |
| Cotton | 11,3 | -8,2 | -4,4 | -22,6 |
| Soybeans | -4,2 | -6,9 | 6,8 | -7,7 |
| Sugar | -22,3 | -20,6 | 11,6 | -15,0 |
| Wheat | 4,1 | 16,8 | 7,7 | 3,6 |
| Livestock | 7,2 | -3,0 | 5,0 | -14,7 |

Source: UNCTAD Secretariat calculations, based on GSCI spot indices.

*Note: Data for 2020 refer to year-to-date growth rate as of 25 March 2020.

Рис. 1. Світові ціни на первинні товари. Джерело: UNCTAD⁴

Таким чином, розглянувши поняття експортного потенціалу підприємства, шляхів його використання і підвищення та конкурентної стратегії країни, необхідно зазначити, що ці поняття нерозривно пов'язані між собою, а точніше, експортний потенціал кожного підприємства країни є однією з важливих складових, що дає їй змогу посідати гідне місце на міжнародній арені.

Крім того, слід звернути увагу на актуальні заходи щодо зменшення негативного впливу світових кризових явищ на експортні можливості національних підприємств.

Насамперед, на нашу думку, необхідною є інформаційна підтримка експортерам продукції АПК (з огляду на те, що під час криз це найстійкіший канал експорту), відстежувати епідеміологічну ситуацію в країнах, які є найбільшими зовнішньоторговельними партнерами, щоб оперативно дати інформацію суб'єктам українського експорту, на найвищому рівні (міжурядовому) працювати над створенням умов для продовження діяльності національних експортерів на взаємній основі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- Ажаман І. А., Жидков О. І. Теоретичне обґрунтування сутності та властивостей потенціалу підприємства. *Економіка та держава*. 2018. № 2. С. 22-26
- Бабірлі У. Х. Сутність експортного потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2017. № 3.

Бестужева С. В. Концептуальні підходи до визначення сутності експортного потенціалу. *Економіка і суспільство*. 2017. № 8. С. 22-28

Бугас Н. В., Пилипенко Ю. А. Експортний потенціал у системі зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки*. 2015. № 6 (93). С. 14-21

Бутенко В. В., Бутенко Т. В. Аналіз розвитку конкурентоспроможності української продукції в умовах глобалізації. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2019. № 1 (69). С. 19-28

Ганза І. В. Експортний потенціал вітчизняних підприємств АПК в дискурсі інтеграції до європейського ринку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. №5. С. 116-121

Гуріна Г. С. Залежність формування стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок від експортного потенціалу. *Приазовський економічний вісник*. 2019. №2. С. 104-107

Жигалкевич Ж. М. Особливості зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2019. № 16. С. 116-123

Загладин Н. Глобализация в контексте альтернатив исторического развития. *Мировая экономика и международные отношения*. 2003. №8. С. 3-10

Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Сост. Ю. В. Яковец. М.: Экономика, 2002.

Кравченко В., Голятко А., Копій Д. та інші. Експортувати просто. *Експорт Step by Step 10 кроків*

- від виробництва до експорту: практ. посіб. Київ: Саміт-книга, 2018. 351
- Лісіца В., Стефанюк О. Стимулювання участі малих та середніх підприємств у розвитку та реалізації експортного потенціалу України. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2019. № 3 (19). С. 136-146
- Ляховченко М. В. Особливості формування та розширення експортної діяльності підприємства. Альманах науки. 2019. № 9. С. 34-37
- Матвеев В. В. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування. Ефективна економіка. 2015. № 1.
- Мельник О. Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу. Проблеми економіки. 2017. № 1. С. 226-231
- Миснер А.Р. Мастера успеха: Проверенные методы достижения успеха в бизнесе и в жизни: пер. с англ. Минск: Попурри, 2005. 464
- Міненко М. А. Стійкі конкурентні переваги в умовах глобалізації ринку. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2019. № 16. С. 242-251
- Нікітіна А. В., Юдіна І. В. Удосконалення теоретико-методичних основ експортного потенціалу підприємства в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів. Причорноморські економічні студії. 2018. № 34. С. 24-27
- Отенко В. І., Бараннік І. О. Прогнозування показників експортно-імпортного потенціалу підприємства для його моніторингу. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. 2017. Вип. 25. Ч. 1. С. 190-193
- Пирог О. В., Зацепило А. І. Оцінка експортного потенціалу регіонів України. Економічний простір. 2019. № 24. С. 144-152.
- Припотень В. Ю., Кобзева Е. В., Букиашвили В. О. Модель управління розвитком експортного потенціалу підприємства. Економіка будівництва і міського господарства. 2017. Т. 13. № 1. С. 53–60
- Проскурніна Н. В. Етапи і принципи формування стратегії розвитку експортного потенціалу підприємства. Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: матер. міжнар. наук-практ. Інтернет-конф., м. Харків, 14 листопада 2019 р. Х.: ФОП Лібуркіна Л. М., 2019. С. 356–359
- Пугачевська К. С. Інструменти експорт-промоушн за умов глобалізації. Проблеми економіки. 2017. № 11. С. 36–41
- Пугачевська К. С., Рупчева А. О. Перспективи розвитку експорту України за умов євроінтеграції. БізнесІнформ. 2019. № 5. С. 29-37
- Скриньковський Р. М. Діагностика конкурентоспроможності продукції підприємства. Проблеми економіки. 2015. № 4. С. 240-246
- Скриньковський Р. М., Ключак О. В., Процевят О. С. Діагностика експортного потенціалу підприємства. Проблеми економіки. 2016. № 4. С. 163-170
- Тюха І. В., Герасимчук Д. А. Формування стратегії управління експортним потенціалом підприємства. Ефективна економіка. 2017. № 3.
- Ус Т. В. Сутність та аналіз методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. № 22. С. 119-127
- Федорчук М.И. Концепция устойчивого развития. История возникновения. Научное познание: методология і технологія. Випуск 1, 2003. С. 124-130
- Хомич О. В., Манаєнко І. М. Розвиток експортного потенціалу підприємства на європейському ринку FMCG в умовах ризиків. Проблеми економіки. 2020. № 3 (45). С. 133-138
- Чешков М. Развитие: философская идея и конкретные исследования. МЭиМО, 2004, №8, с. 70-81
- Швиданенко О.А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: монографія. К.: КНЕУ, 2007. 312
- Шишков Ю. Глобализация: враг или союзник развивающихся стран? Мировая экономика и международные отношения. 2003. №4. С. 3-14
- Щебель А. І. Кластерний аналіз факторів, які впливають на раціональності управління потенціалом підприємства. Логос. Online. 2020. №9. С. 1-12
- Щелкунов В.И. Производственный потенциал Украины: стратегия формирования и использования: монография. К.: 2010. 248

REFERENCES

- Azhaman I.A., Zhidkov O.I. (2018) Theoretical substantiation of essence and properties of enterprise potential. *Economy and state*. 2. 22-26
- Babirli U.H. (2017) The essence of the export potential of the enterprise. *Efficient economy*. 3.
- Bestuzheva S.V. (2017) Conceptual approaches to determining the essence of export potential. *Economy and society*. 8. 22-28
- Bugas N.V., Pilipenko Yu. A. (2015) Export potential in the system of foreign economic activity of an industrial enterprise. *Bulletin of Kyiv National University of Technology and Design. Series: Economic Sciences*. 6 (93). 14-21
- Butenko V.V., Butenko T.V. (2019) Analysis of the development of competitiveness of Ukrainian products in the context of globalization. *Bulletin of socio-economic research*. 1 (69). 19-28
- Hansa I.V. (2015) Export potential of domestic agro-industrial enterprises in the discourse of integration into the European market. *Global and national economic problems*. 5. 116-121
- Gurina G.S. (2019) Dependence of formation of strategy of an exit of the enterprise on the foreign market on export potential. *Priazovsky Economic Bulletin*. 2. 104-107
- Zhigalkevych Zh. M. (2019) Peculiarities of foreign economic activity of domestic enterprises in the conditions of European integration. *Economic Bulletin of NTUU «KPI»*. 16. 116-123
- Zagladin N. (2003) Globalization in the context of alternatives of historical development. *World economy and international relations*. 8. 3-10
- Kondrat'ev N.D. (2002) Big cycles of conjuncture and the theory of foresight. Compiled by Yu. V. Yakovets, Moscow: Economics,
- Kravchenko V., Golyatko A., Kopy D. and others. (2018) Easy to export. Export Step by Step 10 steps from production to export: practice. way. Kyiv: Summit Book, 351
- Lisitsa V., Stefanyuk O. (2019) Stimulating the participation of small and medium enterprises in the development and realization of Ukraine's export potential. *Problems and prospects of economics and management*. 3 (19). 136-146

- Lyakhovchenko M.V. (2019) Features of formation and expansion of export activity of the enterprise. *Almanac of Science*. 9. 34-37
- Matveev V.V. (2015) Export potential of the enterprise: essence and features of formation. *Efficient economy*. 1.
- Melnyk O.G. (2017) Export potential of the enterprise: essence and methodological bases of the analysis. *Problems of the economy*. 1. 226-231
- Misner A.R. (2005) *Masters of Success: Proven Methods for Achieving Success in Business and Life*. Translated from English. Minsk: Potpourri, 464
- Minenko M.A. (2019) Stable competitive advantages in the conditions of market globalization. *Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»*. 16. 242-251
- Nikitina A.V., Yudina I.V. (2018) Improvement of theoretical and methodical bases of export potential of the enterprise in the conditions of deepening of European integration processes. *Black Sea Economic Studies*. 34. 24-27
- Otenko V.I., Barannik I.O. (2017) Forecasting of indicators of export-import potential of the enterprise for its monitoring. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Economic Sciences Series*. 25. Ch. 1. 190-193
- Pyrog O.V., Zatselyo A.I. (2019) Estimation of export potential of regions of Ukraine. *Economic space*. 24. 144-152.
- Pripoten V. Yu., Kobzeva E., Bukiashvili V.O. (2017) Model of management of development of export potential of the enterprise. *Economics of construction and urban economy*. 13. 1. 53-60
- Proskurnina N.V. (2019) Stages and principles of formation of strategy of development of export potential of the enterprise. *Competitiveness and innovation: problems of science and practice*. Internet conference, Kharkiv, November 14, Kh. : FOP Liburkina LM. 356-359
- Pugachevska K.S. (2017) Tools of export-promotion in the conditions of globalization. *Problems of the economy*. 11. 36-41
- Pugachevska K.S., Rupcheva A.A. (2019) Prospects for the development of Ukraine's exports in terms of European integration. *BusinessInform*. 5. 29-37
- Skrynkovsky R.M. (2015) Diagnosis of competitiveness of enterprise products. *Problems of the economy*. 4. 240-246
- Skrynkovsky R.M., Klyuvak O.V., Protsevyat O.S. (2016) Diagnosis of export potential of the enterprise. *Problems of the economy*. 4. 163-170
- Tyukha I.V., Gerasymchuk D.A. (2017) Formation of strategy of management of export potential of the enterprise. *Efficient economy*. 3.
- Us T.V. (2018) The essence and analysis of methodological approaches to assessing the export potential of the enterprise. *Global and national economic problems*. 22. 119-127
- Fedorchuk M.I. (2003) Sustainable development concept. History of origin. *Science of science: methodology and technology*. 1. 124-130
- Khomych O.V., Manaenko I.M. (2020) Development of export potential of the enterprise in the European market of FMCG in the conditions of risks. *Problems of the economy*. 3 (45). 133-138
- Cheshkov M. (2004) Development: a philosophical idea and specific research. *MEiMO*. 8. 70-81
- Shvidanenko OA (2007) *Global competitiveness: theoretical and applied aspects: monograph*. Kyiv. KNEU. 312
- Shishkov Y. (2003) Globalization: Enemy or Ally of Developing Countries? *World economy and international relations*. 4. 3-14
- Shchebel A. I. (2020) Cluster analysis of factors, which are used to infuse efficiency into enterprise potential management. *Λόγος*. Online. 9. 1-12
- Shchelkunov V.I. (2010) *Production potential of Ukraine: strategy of formation and use*. monograph. Kyiv. 248
-