

## ШЛЯХИ РОЗШИРЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Н.М.Наливайко

*Одеський національний політехнічний університет*

Постановка проблеми. На сьогодні стан національної економіки України та його показники є від'ємними. Ріст курсу валют, нестабільність воєнної ситуації на східній частині країни значно погіршили вже і так нестабільну економічну ситуацію в Україні. Тому зараз є необхідним вдатися до економічних заходів, які будуть сприяти покращенню ситуації. Одним із важливих чинників стабілізації економіки в Україні експорт товарів та послуг. Створення конкретних передумов для розширення експортної діяльності національних промислових підприємств забезпечить позитивні зрушення у структурі зовнішньоторговельного балансу держави.[1]З огляду на це проблема побудови і впровадження механізму розширення експортної діяльності промислових підприємств є досить актуальною та потребує вивчення на даний час.

Аналіз останніх досліджень. Наукові та практичні проблеми, пов'язані з удосконаленням механізму експортної діяльності підприємств на різних рівнях управління економікою, відображені в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних учених: Л. Абалкіна, П. Буніча, Ф. Котлера, М. Круглова, Б. Мільнера, та ін. Сутність та проблеми реалізації зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання досліджені в працях Г. Гордєєва, О. Кіреєва, Ю. Макогона, В. Новицького, С. Попова, Л. Стровського та ін.

Недостатньо дослідженими й обґрунтованими (особливо для умов України) залишаються такі важливі аспекти експортної діяльності підприємства, як обґрунтування цін на експортну продукцію, номенклатури, асортименту та обсягів експорту продукції, вибір ринків збуту і безпосередньо механізм розширення експортної діяльності підприємства.[2] Вказані обставини визначили актуальність і практичне значення обраної теми дослідження.

Метою роботи є розробка теоретичних основ щодо побудови механізму розширення експортного потенціалу промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу. Одним із показників експортної діяльності будь-якого підприємства є його експортний потенціал. Він показує, на скільки ефективно та вигідно, в яких об'ємах, а також за який час реалізується продукція на експорт. За показниками експортного потенціалу у різні роки можна зробити аналіз стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства та зробити відповідні висновки щодо його подальшого розвитку на наступні роки.

Експортний потенціал підприємства як економічна категорія та об'єкт аналізу набув підвищеної уваги вчених і практиків у галузі міжнародного бізнесу. Його домінантна роль у формуванні міжнародних конкурентних переваг доведена у багатьох працях вітчизняних і зарубіжних вчених. Також експортний потенціал можна розглянути, як систему ресурсів (активів) і топ-характеристик підприємства, використання яких забезпечує його функціонування на зовнішньому ринку.[3]До найбільш значимих компонентів розвитку експортного потенціалу в середні підприємства доцільно віднести організацію управління підприємством; інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності; планування експортного виробництва; облік та аналіз експортних поставок; та кадровий менеджмент.

На наступному рисунку показується процес та його складові елементи щодо формування структури експортного потенціалу на промисловому підприємстві.

Для визначення характеристик експортного потенціалу підприємства у залежності від підходів до його формування в сучасній економічній літературі використовуються різні терміни: ефективний, конкурентоспроможний, стратегічний, адаптивний тощо. Головною характеристикою експортного потенціалу підприємства є його ефективність.

### **Ефективність експортного потенціалу підприємства відображає:**

1. Здатність підприємства до виживання, збереження його як цілісної системи техніко-технологічних, економічних, організаційних, соціальних та інших елементів за рахунок як внутрішніх сил, так і додаткової «енергії» із зовнішнього середовища.

2. Адаптаційну здатність підприємства до вимог зовнішнього середовища у ринково-продуктовому, технологічному, просторово-часовому та інших вимірах.

3. Економічну раціональність (доходність) циклу «ресурси- трансформація-готові вироби».

4. Конкурентну позицію підприємства на релевантному зовнішньому ринку – конкурентоспроможність підприємства.



Рисунок 1.1 –Взаємозв’язок розвитку експортного потенціалу та результатів діяльності промислового підприємства

Щоб детальніше зрозуміти структуру експортного потенціалу, треба розглянути існуючі фактори, які можуть як позитивно так і негативно впливати на нього. Тобто до шляхів розширення експортного потенціалу підприємства можна віднести наступні фактори.

Фактори, що сприяють розширенню експортного потенціалу підприємства:

1. Підвищення конкурентоспроможності товару.
2. Зменшення собівартості товару.
3. Збільшення номенклатури товару для різних видів ринків збуту.
4. Розробка та реалізація експортної політики підприємства.
5. Пошук та постійний аналіз нових ринків збуту.
6. Пошук нових та аналіз існуючих постачальників матеріалів та комплектуючих для продукції підприємства.
7. Залучення іноземних інвестицій.

Далі розглянемо фактори, які навпаки, погіршують стан експорту.

До факторів, які погіршують показники експортного потенціалу підприємства можна віднести наступні:

1. Недосконалість та нерозвиненість законодавчої бази в Україні щодо зовнішньоекономічної діяльності підприємств.
2. Недостатня підтримка з боку держави експортної діяльності підприємств.
3. Низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції.
4. Ріст курсу валют.
5. Штучне стримування курсу гривні в рамках “валютного коридору” звужує можливості використання курсового фактору з метою просування експорту.
6. Низький рівень інвестиційної привабливості національних підприємств.
7. Застаріле та неконкурентоспроможне обладнання та, як результат, повільний виробничий процес.[4]

Усі перераховані чинники в сукупності визначають лідируючу конкурентну позицію фірми серед конкурентів у просторі зовнішнього ринку.

Висновок. З огляду на вище згадане, можна зробити наступні пропозиції щодо покращення експортної ситуації національних підприємств. По-перше, використовуючи державне фінансування та стимулювання конкретних економічних програм і проектів, необхідно підтримати національного виробника, допомогти експортерам та реалізувати політику імпортозаміщення. По-друге, для успішного просування української продукції на світові ринки необхідно удосконалити та переформувати зовнішньоекономічну діяльність не тільки окремих підприємств, а й усієї держави. Не варто також забувати про міжнародні виставки та презентації промислової продукції. Робота з демонстрування продукції українських виробників на закордонних виставках є важливим кроком для посилення впливу національних підприємств на світових ринках. Але даний процес ще потребує вдосконалення. Ще однією з необхідних умов розширення та вдосконалення експортного потенціалу підприємств є просування на підприємства новітню європейську систему контролю за якістю товарів. За поступовим впровадженням вище перерахованих заходів можливо покращити стан експортної діяльності підприємств та знайти нові закордонні ринки збуту для промислових підприємств України.

#### **Література:**

1. Шелест Є.О. Класифікація проблем формування та реалізації експортного потенціалу промислових підприємств України/ Є.О. Шелест //Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: економіка. - 2011. -Вип. 2. - С. 170-174.
2. Тюріна Н.М. Сутнісні характеристики експортного потенціалу /Н.М. Тюріна, Є.О. Шелест // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2009. -№ 4.Т. 3.-С. 189-196.
3. Шелест Є.О. Класифікація експортного потенціалу та її роль у формуванні і реалізації експортних можливостей промислових підприємств / Є.О. Шелест // Вісник Тернопільського національного економічного університету. - 2010. -№ 3.-С. 133-141.