

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС

Петренко К. В., к.е.н., доцент

Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут” імені І.Сікорського”
pkatya@bigmir.net

Сучасна економічна ситуація України, спрямована на інтеграцію до ЄС та припинення ділових і економічних відносин з, колись найбільшим партнером, — Росією. Тому важливість питання ефективної реалізації експортного потенціалу підприємств України є безумовною. Для покращення економічної ситуації в країні, необхідно будувати стійкі міжнародні зв'язки, особливо із країнами Євросоюзу. А проблема підвищення експортного потенціалу підприємства — одна із найважливіших проблем сучасності України.

Експортний потенціал підприємства в сучасних умовах як системно-структурне явище розкривається в наукових працях. Так в економічній науці під поняттям "експортний потенціал" розуміють здатність єдиного народногосподарського комплексу країни виготовляти максимальну кількість конкурентоспроможних товарів на світовий ринок, надавати якнайбільше якісних послуг і виконувати необхідну кількість робіт на замовлення іноземних країн і компаній [1]. Крім цього системно-структурний підхід щодо оцінки експортного потенціалу підприємства передбачає дослідження процесів, які відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства чи галузі, та його взаємодії із зовнішнім середовищем.

Системно-структурний підхід у трактуванні поняття "експортний потенціал підприємства" розкритий українськими науковцями, такими як :А. Нікітіна , В.Пономаренко, Л.Піддубна, А.Поручник, Т. Ус , І. Юдіна та зарубіжними фахівцями П.Діксоном, В.Нордхаусом та багатьма іншими.

Згідно з поглядами цих науковців експортний потенціал є здатністю підприємства пристосуватись до умов зовнішнього середовища з метою збереження своєї організаційної системи виробництва за рахунок техніко-технологічних, економічних, чи інших елементів внутрішніх джерел. Експортний потенціал відображає здатність підприємства своєчасно реагувати на вимоги зовнішнього середовища в ціновому, технологічному та просторовому вимірах.

Деякі вчені пропонують розглядати експортний потенціал підприємства з точки зору реалізації експортної діяльності підприємства, яка полягає у задоволенні потреб зовнішнього ринку, а з іншого боку у відкритті нових ринків реалізації продукції.

В умовах сьогодення, розвиток експортного потенціалу підприємств є досить складним і багатовекторним явищем. На експортну діяльність підприємств будь якої країни завжди впливає політика та економіка інших країн, тому при побудові експортної стратегії необхідно враховувати безліч чинників і факторів впливу, та різноманітні методи управління щодо ефективної реалізації експортного потенціалу підприємств.

Управління ефективністю реалізації експортного потенціалу направлено на збільшення обсягів експорту організації в вартісному вираженні і зниження витрат. Цього можна досягти за рахунок:

- збільшення фізичного обсягу виробництва і поставки продукції, послуг, об'єктів інтелектуальної власності та інших елементів експортного потенціалу на зовнішні ринки;
- підвищення ціни одиниці експортного асортименту за рахунок збільшення їх якості або лідерських позицій підприємства на сегментах зарубіжного ринку;
- зниження витрат виробництва і реалізації продукції, що експортується; подовження життєвого циклу позицій експортного асортименту;
- організації сервісного передпродажного і післяпродажного обслуговування за кордоном.

Сучасні теоретико-методичні підходи включають оцінку елементів експортного потенціалу або виділених факторів його формування, на противагу їм порівняльні методики проводять оцінку експортного потенціалу шляхом порівняння продукції або результатів діяльності підприємства з продукцією або результатами діяльності конкурентів [2].

Узагальнюючи результати дослідження, можна визначити, що в будь-якій економічній системі в господарській діяльності може бути тільки два підходи щодо оцінки експортного потенціалу: через результати (прибуток, ефект (абсолютні показники), та порівняння результатів і витрат (відносні показники).

На базі цього використовуються три групи методів оцінки (табл.1.): дохідний (результатний), витратний, ринковий (результативно-витратний), кожен з яких має свої позитивні та негативні наслідки, в залежності від мети оцінки [3].

Узагальнення методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства

Назва підходу	Критерій оцінки	Представники	Результуючий показник	Недоліки
Ринковий	Ефективність ЗЕД підприємства. Комплексна динамічна оцінка стратегії розвитку підприємства на зовнішньому ринку	О.Г. Мельник, Д. Фоменюк	рентабельність ЗЕД підприємства	Складність розрахунків, залежність результатів від точності проведених даних
Дохідний	Ефект від конкретної операції на зовнішньому	І. М. Волкова Н. Пирець, П. Стичішин, М. Ковальчук, Н. Філіппова	прибуток. рентабельність операції	Неможливість прогнозування, неоднозначність результатів у довгостроковій перспективі
Витратний	Вартість об'єкта оцінки	О.Ю. Чаленко	Сума накопиченого зносу	Метод є одномоментним, непридатний для обґрунтування й відбору цілей функціонування та розвитку підприємства, підвищення ефективності прийнятих рішень

Науковці наголошують на тому, що універсальної методики оцінки експортного потенціалу не існує. А методи кількісної оцінки взаємозв'язків між факторами, які впливають на експорт, і результатами експортної діяльності досліджені недостатньою мірою. Не завжди враховуються особливості галузі, процесу виробництва під час визначення ефективності експортної діяльності.

Отже, незважаючи на різноманітність наявних підходів до визначення сутності та методів щодо оцінки експортного потенціалу, існують проблеми їх застосування на практиці. Основною з них є відсутність достовірної інформації для розрахунку низки запропонованих авторами показників. Окрім того, деякі методичні підходи передбачають оцінку експортного потенціалу за допомогою тільки відносних показників, що не може вважатися до кінця достовірним результатом, бо необхідним є врахування великої кількості факторів, які діють на інші відносні та абсолютні показники, з яких складаються досліджувані. Проаналізувавши наявні положення, можна дійти висновку, що оцінювання експортного потенціалу доцільно розглядати в сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів[4].

Отже, експортний потенціал — це складне і багатофакторне поняття. Воно включає в себе такі складові, як окремий потенціал внутрішніх ресурсів, умови виходу на зарубіжний ринок, потенціал зарубіжного ринку і інші зовнішні умови. Підвищення експортного потенціалу підприємства дуже важливе для його продуктивної роботи. Воно є необхідним для збільшення обсягів експорту і зниження витрат. Існує багато методів оцінки експортного потенціалу, але в основному всі науковці-економісти сходяться на думці щодо його оцінки через показники рентабельності і чистого прибутку від експортної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Никитина Э.И. Факторы развития экспортного потенциала промышленного предприятия / Э. И. Никитина // *Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво.* — 2013. — № 5. — С. 151-156. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2013_5_30
2. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / Д. Фоменюк, С. Дубков, С. Дадалко. *Банковский вестник.* 2011. № 10. С. 29–35
3. Ус Т.В. Сутність та аналіз методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства / Т. В. Ус. // *Глобальні та національні проблеми економіки.* — 2018. — С. 119–127. Режим доступу: URL: <http://eprints.kname.edu.ua/32565/1/96.pdf>.
4. Нікітіна А.В., Юдіна І.В. Удосконалення теоретико-методичних основ експортного потенціалу підприємства в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів/ А.В. Нікітіна, І.В. Юдіна // *Причорноморські економічні студії.*, вип.№34-2018.-С.24-27 Режим доступу: http://bses.in.ua/journals/2018/34_2018/7.pdf