

УДК 339.564

А. О. Касич,

*д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту**Київський національний університет технологій та дизайну*

ORCID ID: 0000-0001-7019-1541

Ю. А. Бабич,

*магістрант кафедри менеджменту,**Київський національний університет технологій та дизайну*

ORCID ID: 0000-0001-7086-1349

DOI: 10.32702/2306-6814.2020.3.26

# ЗОВНІШНІЙ АСПЕКТ АНАЛІЗУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

A. Kasych,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of Management Department

Kyiv National University of Technology and Design

Y. Babych,

Undergraduate of Management Department, Kyiv National University of Technology and Design

## EXTERNAL ASPECT OF ANALYSIS OF EXPORT POTENTIAL OF METALLURGICAL ENTERPRISES OF UKRAINE

**У статті на основі підсумку одержаних результатів дослідження, узагальнено існуючі наукові підходи до розуміння поняття "експортний потенціал"; розглянуто понятійно-категоріальний апарат з питань експорту та експортного потенціалу як важливого фактора впливу на економічне зростання; систематизовано методичні підходи до дослідження експортного потенціалу задля обґрунтування основних етапів аналізу.**

**Метою роботи є узагальнення здобутку економічної науки щодо сутності поняття "експортний потенціал", моніторингу його стану шляхом застосування сучасних методичних підходів.**

**Обґрунтовано динаміку позитивного розвитку металургійних підприємств завдяки проведенню ефективної експортної політики, яка залежить від рівня досконалості процесів, що пов'язані з формуванням та використанням експортного потенціалу.**

**Для аналізу експортного потенціалу підприємства запропоновано такі методичні підходи: компаративний — базується на теорії конкурентних переваг; ресурсний — базується на ідентифікуванні його взаємозв'язків із поняттям "економічний потенціал підприємства"; системно-структурний — передбачає дослідження процесів; статистико-економічний — використовують під час вивчення процесу здійснення експортної діяльності. Аналіз й оцінка експортного потенціалу підприємства зводяться до єдності двох підходів — статичного і динамічного.**

**На основі проведеного аналізу підприємств окреслено основні напрями та підсистеми управлінського процесу щодо підприємств, які визначають експортний профіль України — металургійних підприємств. Розробили етапи аналізу експортного потенціалу підприємства: внутрішньо-орієнтований етап аналізу (аналіз рівня міжнародної інтернаціоналізації діяльності підприємства, аналіз показників експортної діяльності підприємства, аналіз ресурсного забезпечення, аналіз ефективності експорту), зовнішньо-орієнтований етап аналізу (аналіз кон'юнктури світового ринку (ринку регіонів та окремих країн), аналіз інтенсивності конкуренції на світовому ринку); власну конкурентну стратегію диференціації в рамках обраного сегменту для підприємства. Сталепродукція, що випускається підприємством, відповідає міжнародним стандартам, а за окремими видами має міжнародну сертифікацію.**

*The article summarizes the existing scientific approaches to understanding the concept of "export potential" based on the results of the research results; the conceptual and categorical apparatus on export and export potential is considered as an important factor of influence on economic growth; methodological approaches to the study of export potential are systematized in order to justify the main stages of the analysis.*

*The purpose of the work is to summarize the achievements of economic science in the essence of the concept of "export potential", monitoring its status by applying modern methodological approaches.*

*The dynamics of positive development of metallurgical enterprises due to the implementation of an effective export policy, which depends on the level of perfection of processes related to the formation and use of export potential, are substantiated.*

*The following methodological approaches are proposed for the analysis of the export potential of the enterprise: comparative — based on the theory of competitive advantages; resource — based on the identification of its relationship with the concept of "economic potential of the enterprise"; system-structural — involves the study of processes; statistical and economic — used in the study of the process of export activities. Analysis and assessment of the export potential of the company are reduced to the unity of two approaches — static and dynamic.*

*On the basis of the conducted analysis of the enterprises the main directions and subsystems of the management process for the enterprises defining the export profile of Ukraine — metallurgical enterprises are outlined. The stages of the analysis of the export potential of the enterprise have been developed: internally oriented stage of analysis (analysis of the level of international internationalization of the enterprise activity, analysis of indicators of export activity of the enterprise, analysis of resource support, analysis of export efficiency), externally oriented stage of analysis (analysis of world market conditions (market of regions) and individual countries), analysis of the intensity of competition in the world market); own competitive differentiation strategy within the selected segment for the enterprise. Steel products manufactured by the company meet international standards, and for certain types has international certification.*

*Ключові слова: експорт, експортний потенціал, зовнішньоекономічна діяльність, металургійний комплекс, ринок металопродукції.*

*Key words: export, export potential, foreign economic activity, metallurgical complex, metal market.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розвиток українських металургійних підприємств має важливе значення для національної економіки, оскільки вони мають містоутворююче значення, забезпечують функціонування робочих місць, виконують функцію доходу. Однак в умовах скорочення попиту на продукцію металургійних підприємств на внутрішньому ринку, зростає значення зовнішніх, що вимагає розвитку експортного потенціалу. На сьогодні стабільного успіху можуть досягти далеко не всі металургійні підприємства, а лише ті, які використовують сучасні технології, конкурентні стратегії, тобто спрямовані на забезпечення відповідності вимогам зовнішніх ринків. Сучасний світовий ринок металопродукції є висококонкурентним та фактично визначає кількісно-якісні характеристики продукції щодо якості, ціни, умов постачання, а це вимагає постійного розвитку експортного потенціалу.

Досвід конкурентних зарубіжних компаній переконує у тому, що динаміка позитивного розвитку значною мірою досягається завдяки проведенню ефективної експортної політики і залежить від рівня досконалості процесів, що пов'язані з формуванням та використанням експортного потенціалу. Саме тому окреслена тема є актуальною та потребує постійного дослідження з

позицій ідентифікації вимог зовнішніх ринків та розвитку спроможності українських підприємств щодо їх врахування.

## АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженнями проблеми розвитку експортного потенціалу займалися багато зарубіжних та українських вчених, а саме: Серебреннікова Б.С. [1], Афанасьєв М.В. [2], Гальчинський А.С. [3], Шагалов Г.А. [4], Сорнякова І.В. [5], Крушницька Г.Б. [6], Федулова Л.І. [7], Мельник Т.М. [8], Серова Л.П. [9], Скорнянова Т.В. [10], Касич А.О. [11; 12] та ін. Основні питання, які досліджують вказані автори, стосуються розвитку експортного потенціалу підприємства, регіону, країни. Однак низка актуальних проблем, особливо стосовно моніторингу стану експортного потенціалу задля формування інформаційної бази в контексті прийняття управлінських рішень щодо активізації експортної діяльності, потребують подальшого аналізу та вирішення, зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

## МЕТА СТАТТІ

Метою статті є узагальнення надбання економічної науки щодо сутності поняття "експортний потенціал",

моніторингу його стану шляхом застосування сучасних методичних підходів.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Розвиток експортного потенціалу підприємства — це процес забезпечення відповідності основних характеристик продукції підприємства вимогам світових ринків шляхом удосконалення всіх внутрішніх підсистем та бізнес-процесів.

Світовий ринок у сучасних умовах характеризується високою динамікою змін, переведенням конкуренції на рівень "високих" чинників, консолідацією учасників за рахунок активізації процесів злиття та поглинання тощо. Все це вимагає від підприємств, які є учасниками міжнародної торгівлі, розуміння тенденцій розвитку світових ринків та системного управління розвитком експортного потенціалу.

Для забезпечення процесу управління розвитком експортного потенціалу підприємства необхідно:

по-перше, узагальнити існуючі наукові підходи до розуміння поняття "експортний потенціал", що дозволить сформувати розуміння предметної області управління;

по-друге, систематизувати методичні підходи до дослідження експортного потенціалу задля обґрунтування основних етапів аналізу;

по-третє, окреслити основні напрями та підсистеми управлінського процесу щодо підприємств, які визначають експортний профіль України — металургійних підприємств.

Загалом потенціал означає "можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані" [4, с. 160].

На думку Шагалова Г., експортний потенціал — найважливіша характеристика економічної потужності країни. Під експортним потенціалом розуміють здатність виявляти і постійно відтворювати свої конкурентні переваги на світовому ринку відповідно до умов середовища, що постійно змінюється [4, с. 168].

Серебренніков Б. вважає, що експортний потенціал — це потенційна спроможність і можливість країни експортувати наявні та нарощувати експорт нових виробів, ресурсів і послуг [1, с. 85].

Розвиток експортного потенціалу країни має стати основою зовнішньоекономічної діяльності і прискорювачем економічного зростання. На думку Кириченко О.М., експортний потенціал — соціально-економічна категорія ринкової економіки, яка відбиває можливості галузі (підприємства) зберігати або збільшувати обсяг експорту в довгостроковій перспективі, використовуючи сукупність національних і зовнішніх чинників, що дають можливість ефективно конкурувати на світовому ринку [14, с. 66].

Експортний потенціал підприємства як економічна категорія та об'єкт аналізу набув підвищеної уваги вчених і практиків у галузі міжнародного бізнесу. Тому, як вважає Кисельова О.М., експортний потенціал розуміється як складова системи зовнішньоторговельних зв'язків, що реалізується через експорт товарів (послуг) [13, с. 8].

**Таблиця 1. Визначення поняття "експортний потенціал підприємства" за різними методичними підходами**

Назва підходу	Визначення
Компаративний	Вивчення сукупності можливостей підприємства виробляти і реалізовувати продукцію, яка має порівняльні переваги стосовно аналогічної продукції на іноземних ринках
Ресурсний	Вивчення сукупності ресурсів, які підприємство має можливість використовувати для виробництва продукції на експорт
Системно-структурний	Вивчення об'єкта як цілісної множини елементів у сукупності відношень і зв'язків між ними, тобто розгляд об'єкта як системи
Статистико-економічний	Вивчення масових явищ, процесів, фактів і виявлення тенденцій та закономірностей їх розвитку. Він також дає змогу встановити кількісний вплив окремих факторів на досліджуваний результат, виявити головні чинники, що зумовили зміни в перебігу економічних процесів

Джерело сформоване авторами на основі [9—11; 13].

В економічному контексті потенціал підприємства розглядається як сукупність чинників, які характеризують силу, джерела, спроможності, кошти, запаси та інші резерви, які можуть бути використані в економічній діяльності [2, с. 158].

Узагальнюючи все вищевикладене, пропонуємо наступне визначення експортного потенціалу — це здатність підприємства за рахунок складових економічного потенціалу підприємства забезпечити відповідність характеристик продукції підприємства вимогам зовнішніх (світового та регіональних) ринків та ефективно здійснювати експортну діяльність на зовнішніх ринках на постійній основі.

Таким чином, поняття експортного потенціалу досліджується вченими на декількох рівнях, характеризується багатогранністю та складністю, а отже, потребує застосування комплексних підходів до дослідження. Крім того, слід зауважити, що експортний потенціал країни вибудовується через розвиток експортного потенціалу галузі та підприємств, а з іншого боку, розвиток експортного потенціалу підприємства залежить від дії багатьох чинників, які значною мірою визначаються потенціалом країни.

Для аналізу експортного потенціалу підприємства використовують такі методичні підходи (табл. 1):

1. Компаративний підхід — базується на теорії конкурентних переваг, розробленій М. Портером [15], відповідно до якої конкурентоспроможність підприємства забезпечує його експортний потенціал у межах групи підприємств однієї галузі. Конкурентоспроможність при цьому розглядається як відносна категорія, тому визначити залежний і забезпечуваний нею експортний потенціал можна, лише порівнюючи потенціал одного підприємства з потенціалом інших.

2. Ресурсний підхід — базується на ідентифікуванні його взаємозв'язків із поняттям "економічний потенціал підприємства". Релевантна та достовірна оцінка експортного потенціалу підприємства ґрунтується на аналізі обсягу і структури його ресурсів. Ресурсний підхід робить наголос на ефективності виробництва, раціональ-

Таблиця 2. Етапи аналізу експортного потенціалу підприємства

Етапи аналізу	Показники
<b>I. Внутрішньо-орієнтований етап аналізу</b>	
Аналіз рівня міжнародної інтернаціоналізації діяльності підприємства	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Кількість країн, де реалізується продукція підприємства;</li> <li>- форми присутності компанії на ринках інших країн;</li> <li>- частка експортної продукції у загальному обсязі реалізації продукції підприємства-експортера;</li> <li>- частка реалізованої продукції, реалізованої через прямий експорт</li> <li>- ринкова частка компанії на ринках в інших країнах;</li> <li>- кількість зарубіжних філіалів;</li> <li>- частка активів, чисельності зайнятих та продаж через зарубіжні філіали;</li> <li>- інвестиції у зарубіжні філіали</li> </ul>
Аналіз показників експортної діяльності підприємства	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Динаміка обсягів продаж у натуральних та вартісних показниках у розрізі регіонів та країн;</li> <li>- динаміка доходів та прибутків у розрізі регіонів та країн;</li> <li>- структура експорту та її зміни</li> </ul>
Аналіз ресурсного забезпечення	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Чисельність працівників, чия діяльність пов'язана з експортом (відділ ЗЕД);</li> <li>- R&amp;D діяльність (напрями досліджень, розміщення центрів науково-технічних розробок, розробка передових компонентів продукції і систем випередження конкурентів);</li> <li>- витрати на дилерські та сервісні центри за кордоном;</li> <li>- витрати на маркетингові заходи за кордоном</li> </ul>
Аналіз ефективності експорту	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Рентабельність експортної продукції (у порівнянні з рентабельністю продукції, реалізованої на внутрішньому ринку);</li> <li>- частка прибутку від експорту продукції в загальній величині прибутку підприємства;</li> <li>- коефіцієнт співвідношення світових цін та цін експортної продукції підприємства</li> </ul>
<b>II. Зовнішньо-орієнтований етап аналізу</b>	
Аналіз кон'юнктури світового ринку (ринку регіонів та окремих країн)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Обсяг виробництва та реалізації продукції на світовому ринку (в тому числі у розрізі регіонів та окремих країн);</li> <li>- тенденції (динаміка) економічного розвитку глобальної економіки, світового ринку (ринку регіонів та окремих країн);</li> <li>- тренди розвитку ринків продукції підприємства</li> </ul>
Аналіз інтенсивності конкуренції на світовому ринку	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Кількість основних конкурентів, кількість угод M&amp;A;</li> <li>- рівень завантаження виробничих потужностей основних експортерів;</li> <li>- форми присутності основних експортерів на світовому ринку (ринку регіонів та окремих країн)</li> <li>- ціна одиниці продукції та її динаміка;</li> <li>- інвестиційна та інноваційна активність (інвестиції в основні активи, інвестиції в НДДРК)</li> </ul>

Джерело: розробка авторів.

ності взаємодії з партнерами, повноті використання патентів, розвитку реклами і менеджменту, зв'язках зі споживачами [9; 10]. Ресурсний підхід інтегрований у сучасні концепції стратегічного потенціалу підприємства, що акцентують увагу на такі його характеристики, як цінність для клієнтів, специфічність, та забезпечують усталеність конкурентних переваг підприємства на зовнішніх ринках.

3. Системно-структурний підхід — передбачає дослідження процесів, які відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства, що відображає його взаємовідносини із зовнішнім середовищем.

4. Статистико-економічний підхід використовують при вивченні процесу здійснення експортної діяльності. Для його пізнання слід вивчати всю сукупність фактів, які формують даний процес [11, с. 97].

Загальним недоліком компаративного і ресурсного підходів є те, що в них не передбачається оцінка ефективності адаптації підприємства до умов навколишнього середовища, що постійно змінюється.

Методи оцінки експортного потенціалу організації можна згрупувати за такими ознаками [1; 30]:

за складністю: прості кількісні; складні багатофакторні;

з погляду одиниць виміру експортного потенціалу: кількісні методики; експертні методики.

за ознакою параметрів оцінки, що використовуються: змістовні та порівняльні методики.

Аналіз й оцінка експортного потенціалу підприємства зводяться до єдності двох підходів — статичного і динамічного. Статичний підхід припускає визначення системо-утворюючих елементів і зв'язків, що становлять потенціал, виявлення зовнішніх і внутрішніх його факторів. Динамічний підхід розглядає зміни, що відбуваються в потенціалі, пов'язані з процесами функціонування і розвитку підприємства на зовнішніх ринках та його оточуючого середовища.

У кількісних методиках за одиницю виміру приймають класичні абсолютні і відносні одиниці вимірювання: вартісні, проценти, коефіцієнти тощо. Експертні методики базуються на системі оцінок у балах та передбачають залучення фахівців із даного питання. Змістовні методики включають оцінку елементів експортного потенціалу або виділених факторів його формування, а порівняльні — оцінку експортного потенціалу шляхом порівняння продукції або результатів діяльності підприємства з продукцією або результатами діяльності організацій-конкурентів [13, с. 29—35].

Незважаючи на те, що методика аналізу експортного потенціалу підприємства є розробленою, залишились питання щодо, по-перше, її адаптації до реальної прак-



**Таблиця 3. Експортні ціни на продукцію у світі  
( у дол. США/т)**

Продукт	12.2017	01.2018	12.2018	12.2014/ 01.2017	12.2014/ 12.2018
Рулони г/к	409,5	307,5	300	-3,6	-40,05
Рулони х/к	622,5	465	457,5	-2,4	-39,75
Рулони оцинковані	675	547,5	532,5	-4,05	-31,65
Баки і швелер	537	427,5	394,5	-11,55	-39,75
Середній лист	457,5	450	450	0	-2,4
Товстий лист	570	552	552	0	-4,8

Джерело: [12;13].

тики та, по-друге, перетворення у реальний управлінський інструмент. У цьому контексті доцільно обґрунтувати ті ключові принципи, яких слід дотримуватись в процесі аналізу розвитку експортного потенціалу підприємств.

Методика аналізу експортного потенціалу підприємства, на нашу думку, повинна:

по-перше, бути інтегрована в загальну методику та практику стратегічного аналізу розвитку підприємства та формувати інформаційне забезпечення управлінських рішень щодо розробки експортної стратегії на довгостроковій основі;

по-друге, збалансовано відображати співвідношення не лише між внутрішніми складовими потенціалу, а й забезпечувати ідентифікацію зовнішніх вимог, тобто представляти характеристику експортних можливостей підприємства на світових ринках;

по-третє, забезпечувати як комплексний, так і фрагментарний аналіз, оскільки важливим є не скільки значення інтегрального (узагальненого) показника, скільки фрагментарних, які будуть характеризувати елементи потенціалу.

Зважаючи на зазначені вимоги, пропонуємо такі основні етапи аналізу (табл. 2).

Узагальнивши тлумачення поняття "експортний потенціал", систематизувавши методичні підходи, узагальнивши основні етапи аналізу проведемо дослідження оцінки експортного потенціалу на прикладі ПАТ "Арселор-Мітал" та МК "Азовсталь", зупинившись на зовнішньому аспекті, оскільки саме ситуація на зовнішніх ринках найбільш суттєво впливає на розвиток українських підприємств.

Впродовж тривалого періоду часу, в тому числі у період з 2017 по 2019 років, світові ціни на металургійну продукцію мали тенденцію до зниження. Це було пов'язано з економічною нестабільністю глобальної економіки та поступовим зменшенням споживання в США а Канаді, хоча в Китаї воно, навпаки, зросло. Експортні ціни на більшу частину асортименту металевих продукції також знижувались: у 2017 році на 15—20%, в 2018 році на 40—45%. Українські підприємства значною мірою залежать від падіння цін на світових ринках, оскільки собівартість продукції є порівняно високою. Постійне зростання собівартості зумовлене високою енергомісткістю виробництва та постійним тиском з боку компаній-природних монополій, які підвищують ціни на природний газ, тарифи на електроенергію та залізничні тарифи. Ціни на деякі види прокату у Європі наведено в таблиці 3.

В умовах обмеженої цінової конкурентоспроможності українські підприємства задля розвитку експорт-

ного потенціалу потребують суттєвої та багаторівневої модернізації.

Ключовими перешкодами активізації експортної діяльності підприємств гірничо-металургійного комплексу України є:

- невідповідність технічної та технологічної матеріально-виробничої бази вітчизняних підприємств;
- зменшення попиту з боку основних метало-споживаючих галузей національної економіки України;
- брак власних обігових коштів за складного механізму залучення зовнішніх джерел фінансування;
- постійне зростання цін на матеріально-сировинні ресурси, тарифи на транспортування;

- рівень завантаження виробничих потужностей меткомбінатів при випуску чавуна (на основі даних "Метал України") складає на ПАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг" — 59,3%; Азовсталь — 68,8%, що також призводить до здорожчання продукції.

За таких умов зовнішні характеристики експорту визначають вимоги щодо внутрішнього експортного потенціалу підприємства.

З метою розширення географії експорту підприємства і підвищення конкурентоспроможності продукції що ПАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг" реалізує власну конкурентну стратегію, що передбачає чіткий розподіл ринків за регіональною ознакою. Це, по-перше, географічна ознака розподілу ринків. Підприємство займається питаннями постачань металопродукції до країн СНД, регіонів Близького Сходу, Європи, Африки, Алжира, ЄС, Східної Європи.

ПАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг" використовує також стратегію диференціації в рамках обраного сегменту. Так, підприємство виробляє понад 130 різновидів арматури, 50 видів катанки та сортового прокату, кожного року освоюючи нові різновиди продукції. Стале-продукція, що випускається підприємством, відповідає міжнародним стандартам, а за окремими видами має міжнародну сертифікацію.

## ВИСНОВКИ

Проведене дослідження підтверджує важливість проведення всебічного аналізу експортного потенціалу українських підприємства. Навіть галузь, яка забезпечує основні надходження від експорту, характеризується комплексом проблем, а отже, існує реальна потреба формування своєчасної інформації щодо розвитку експортного потенціалу відповідних підприємств.

Узагальнення теоретичних положень сучасної науки щодо сутності поняття "експортний потенціал" дозволило виокремити ключові сутнісні характеристики до-

сліджуваних процесів, які і були взяті за основу для удосконалення методичних положень аналізу. Пропоновані етапи внутрішньо-орієнтованого та зовнішньо-орієнтованого аналізу експортного потенціалу розширюють існуючі методичні положення та можуть стати важливим доповненням практики моніторингу досліджуваних процесів.

Доведено важливість аналізу зовнішніх умов розвитку експортного потенціалу підприємств на прикладі українських металургійних підприємств. Подальших досліджень потребують питання аналітично-інформаційного забезпечення управлінських рішень щодо розвитку експортного потенціалу.

#### Література:

1. Серебренников Б.С. Оцінка експортного потенціалу електроенергетики України в контексті концепції сталого розвитку. Наукові вісті НТУУ "КПІ". 2008. № 5. С. 5—11.
2. Афанасьєв М.В., Білоконенко Г.В. Економічна діагностика: навч.-метод. Посібник. Харківський національний економічний ун-т. Х.: ІНЖЕК, 2007. 295 с.
3. Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. Інноваційна стратегія українських реформ. К.: Знання України, 2004. 338 с.
4. Шагалов Г., Пресняков В., Фаминский І. Регулювання зовнішньоекономічних зв'язків. М.: Инфра-М, 1997. 232 с.
5. Скорнякова І.В. Експортний потенціал обробної промисловості України: управління процесом формування: монографія. К.: Науковий світ, 2006. 175 с.
6. Крушніцька Г.Б. Експортний потенціал регіону та шляхи покращення його використання (на прикладі Чернівецької області): автореф. дис. канд. екон. наук: 08.05.01 / Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2001.
7. Федуллова Л.І. Тенденції та перспективи розвитку промисловості України. Економіка промисловості. 2008. № 43.
8. Мельник Т.М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/>
9. Серова Л.П. Управління експортним потенціалом підприємства: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. К. Київський нац. торгов. економічний університет, 2002.
10. Скорнякова Т.В. Експортний потенціал обробної промисловості України: монографія. К.: Науковий світ, 2006. 360 с.
11. Касич А.О., Циган Р.М., Назаренко К.І. Стратегія управління експортним потенціалом підприємств важкого автомобілебудування. Ефективна економіка. 2016. № 12 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/>
12. Касич А.О., Дідур С.В. Структурні характеристики зовнішньої торгівлі України. Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал. 2008. С. 85—94.
13. Кисельова О.М. Активізація експортного потенціалу України на російському напрямку [Текст]: дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / Кисельова О.М.; Дніпропетровський національний ун-т. Д., 2001. 193 с.
14. Кириченко О.М. Експортний потенціал харчової промисловості України // Наукові праці Українського державного університету харчових технологій. К.: УДУХТ. 1999. № 5. С. 66—69.

#### References:

1. Serebrennikov, B.S. (2008), "Assessment of the export potential of the Ukrainian electricity industry in the context of the sustainable development concept", *Naukovi visti NTUU "KPI"*, vol. 5, pp. 5—11.
2. Afanas'iev, M.V. and Bilokononko, H.V. (2007), *Ekonomichna diahnostyka [Economic diagnostics]*, INZhEK, Kharkiv, Ukraine.
3. Hal'chyns'kyj, A.S. Heiets', V.M. Kinakh, A.K. and Semynozhenko, V.P. (2004), *Innovatsijna stratehiia ukrains'kykh reform [Innovation strategy of Ukrainian reforms]*, Znannia Ukrainy, Kyiv, Ukraine.
4. Shahalov, H., Presniakov, V. and Famynskyj, I. (1997), *Rehuliuвання zovnishn'oeconomichnykh zv'iazkiv [Regulation of foreign economic relations]*, Ynfra-M, Moscow, Russia.
5. Skorniakova, I.V. (2006), *Eksportnyj potentsial obrobnoi promyslovosti Ukrainy: upravlinnia protsessom formuvannia [Export Potential of Ukrainian Manufacturing Industry: Controlling the Formation Process]* monohrafiia, Naukovyj svit, Kyiv, Ukraine.
6. Krushnits'ka, H.B. (2001), "Export potential of the region and ways to improve its use (for example, Chernivtsi region)", Ph.D. Thesis, Economy, Kyivs'kyj natsional'nyj ekonomichnyj universytet, Kyiv, Ukraine.
7. Fedulova, L.I. (2008), "Trends and Prospects for Industrial Development of Ukraine", *Ekonomika promyslovosti*, vol. 43.
8. Mel'nyk, T.M. (2008), "Ukraine's export potential: assessment methodology and analysis", available at: <http://archive.nbuv.gov.ua/> (Accessed 15 Jan 2020).
9. Serova, L.P. (2002), "Management of export potential of the enterprise", Ph.D. Thesis, Economy, Kyivs'kyj natsional'nyj torhovo-ekonomichnyj universytet, Kyiv, Ukraine.
10. Skornianova, T.V. (2006), *Eksportnyj potentsial obrobnoi promyslovosti Ukrainy [Export potential of Ukrainian manufacturing industry]*, Naukovyj svit, Kyiv, Ukraine.
11. Kasych, A.O. Tsyhan, R.M. and Nazarenko, K.I. (2016), "Strategy for managing the export potential of heavy vehicles", *Efektivna ekonomika*, vol. 12, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/> (Accessed 15 Jan 2020).
12. Kasych, A.O. and Didur, S.V. (2008), "Structural characteristics of Ukraine's foreign trade", *Aktual'ni problemy ekonomiky: naukovyj ekonomichnyj zhurnal*, pp. 85—94.
13. Kysel'ova, O.M. (2001), "Activation of Ukraine's export potential in the Russian direction", Ph.D. Thesis, Economy, Dnipropetrovs'kyj natsional'nyj universytet, pp. 193, Dnipropetrovsk, Ukraine.
14. Kyrychenko, O.M. (1999), "Export potential of Ukraine's food industry", *Naukovi pratsi Ukrains'koho derzhavnoho universytetu kharchovykh tekhnolohij*, vol. 5, pp. 66—69.

Стаття надійшла до редакції 10.02.2020 р.