

УДК 658:339.5:621(477)

## АКТИВІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМУ ЙОГО ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Шелест Є.О., к.е.н.

*Хмельницький національний університет*

Статтю присвячено розробці теоретико-методичних основ і практичних рекомендації щодо побудови механізму формування та використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств. Визначено базові елементи цього механізму. Розроблено структурологічну модель механізму формування та використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств, який передбачає оцінювання фактичного стану їх експортного потенціалу відповідно до вимог зовнішніх ринків з врахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх факторів, обрання за його результатами різних сценаріїв формування, оптимізації і реалізації експортних можливостей підприємств.

**Ключові слова:** експортний потенціал, механізм, базові елементи механізму, структурологічна модель механізму.

The article is devoted to the development of theoretical and methodical bases and practical recommendations in relation to the construction of forming mechanism and use of machine-building enterprises export potential. Basic elements of this mechanism have been defined. The structural and logical model of forming mechanism and use of machine-building enterprises export potential, which foresees the actual state evaluation of their export potential in accordance with the oversea markets requirements taking into account the influence of internal and external factors and as a result electing of different forming, optimization and realization scenarios of enterprises export capacities have been developed.

**Keywords:** export potential, mechanism, mechanism basic elements, structural and logical model of mechanism.

**Актуальність проблеми.** Машинобудування є однією з провідних галузей промисловості України, де зосереджено 20 % основних засобів промисловості та виробництво інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості. Разом з тим саме машинобудівні підприємства чи не найбільше постраждали внаслідок світової фінансово-економічної

кризи. До прикладу, обсяги експорту транспортних засобів у 2009 р. по відношенню до 2008 р. знизилися на 63,1 %, машин та устаткування – на 20,9 %. Певне відновлення обсягів зовнішньої торгівлі товарами основних підгалузей машинобудівної промисловості, яке відбулось у 2010 р. [1], і досі не забезпечило досягнення передкризового рівня. З огляду на це проблема побудови і впровадження механізму формування та використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств, спрямованого на інтенсифікацію зазначених процесів, є досить актуальною та потребує негайного розв'язання.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Вагомий внесок у розробку теоретичних та методологічних основ розвитку експортного потенціалу зробили такі зарубіжні вчені: Грайпл Е., Енгельхарт Д., Ліндерт П., Портер М., Ріттенбрук К., Харрод Р. та окремі інші. Цим питанням присвячені роботи і багатьох вітчизняних науковців, до прикладу: Байрак В.М., Бойка С.М., Васильківського Д.М., Кириченко О.М., Коломійця В.В., Крушніцької Г.Б., Ліпич Л.Г., Пепа Т.В., Пирець Н.М., Попової О.І., Серової Л.П., Скорнякової І.В., Стичішина П.П.

Незважаючи на значний обсяг напрацювань у зазначеній сфері, науковцями порушуються, в основному, питання щодо проблематики формування та використання експортного потенціалу підприємств, вказується на необхідність підвищення ефективності цих процесів, але не пропонуються конкретні шляхи, методи та інструментарій для розв'язання існуючих проблем. До тепер недостатньо досліджені теоретичні та методичні положення щодо розробки універсального дієвого механізму формування та використання експортного потенціалу вітчизняних підприємств, у тому числі машинобудівної галузі. Усе це визначає актуальність обраної теми та спонукає до подальших досліджень вищенаведених питань.

**Метою роботи** є розробка теоретико-методичних основ і практичних рекомендацій щодо побудови механізму формування і використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** За умов постійних змін та стрімкого розвитку міжнародного середовища рис нагальності набула потреба створення та використання комплексних систем сприяння здійсненню експортної діяльності українських суб'єктів

господарювання. На жаль, поки що промислові підприємства України, у тому числі підприємства машинобудівної галузі досить часто здійснюють зовнішньоекономічну діяльність та налагоджують зовнішньоторговельні зв'язки хаотично, стихійно, від випадку до випадку. Це значною мірою пояснюється тим, що і державна експортна політика не завжди відповідає принципам послідовності та наступності. Зазвичай, здійснення профілактичних заходів щодо створення системи захисту вітчизняного експорту від деструктивного впливу різноманітних зовнішніх чинників підмінюється запізнілою реалізацією під тиском обставин неузгоджених та подекуди суперечливих рішень щодо нагальних поточних проблем, а замість цілеспрямованих дій на досягнення конкретної мети здійснюється коливальний рух навколо невизначеності, адже буває, що або мета не конкретизована, або вона різко і радикально змінюється, або у координатора інші інтереси [2].

Звісно, що в умовах сучасних світових тенденцій, а також певної невизначеності, безсистемності, різних зловживань у сфері експортної діяльності в Україні замало лише прагнення до нарощування експортного потенціалу та темпів його реалізації як на рівні держави, так і на рівні підприємства, у тому числі галузі машинобудування. Потрібні рішучі, але водночас обґрунтовані, виважені, системні та скоординовані дії влади, бізнесу, громадськості, спрямовані на досягнення спільної, чітко визначеної мети.

Вважаємо, що розвиток експортного потенціалу паралельно з вирішенням внутрішньогосподарських проблемних питань машинобудівних підприємств можливий завдяки: наявності підтримки експорту на рівні національної стратегії; налагодженню системи експортного кредитування та страхування; «здоровому» протекціонізму; гарантуванню інформаційно-аналітичного забезпечення суб'єктів здійснення експортної діяльності; активізації роботи Спільних міжурядових комісій; організації бізнес-форумів, національних презентацій, виставок тощо; належному забезпеченню правового захисту українських компаній на закордонних ринках; укладанню міждержавних угод щодо спрощення митних процедур стосовно України; впровадженню спрощеного процедурного режиму для експорту продукції машинобудування; створенню «територій стимулювання експорту»; активізації співпраці з міжнародними

інтеграційними об'єднаннями; налагодженню міжнародної співпраці у науково-технологічному напрямі (спільні дослідницькі програми, міжнародний обмін тощо); впровадженню пільгової системи оподаткування підприємств-експортерів машинобудівної продукції; налагодженню повноцінної системи фінансування цільових державних програм; організації ефективної співпраці державних органів виконавчої влади з підприємствами тощо [3].

Зміст вищеперелічених заходів не повинен суперечити визначенням на міжнародному рівні нормам та правилам. Це зумовлено приєднанням України до Світової організації торгівлі, вимогами якого є гармонізація національного законодавства з відповідними положеннями міжнародних угод у зазначеній сфері. Втім, перш ніж розробляти та впроваджувати будь-які заходи, що мають на меті забезпечення реального та успішного розвитку експортного потенціалу будь-якого машинобудівного підприємства, необхідно чітко розуміти механізм формування та реалізації експортних можливостей цього суб'єкта господарювання.

На нашу думку, зміст поняття «механізм» у контексті формування та реалізації експортних можливостей підприємства достатньо схожий з його тлумаченням у фізиці, а саме: «Механізм - це пристрій для передачі та перетворення руху, який є системою тіл, у якій рух одного або кількох тіл викликає цілком визначені рухи інших тіл системи» [4, с. 865]. Тобто механізм - це динамічна система, у якій будь-які зміни однієї складової, викликають певну реакцію інших складових.

Вважаємо, що завдяки запуску ефективного механізму розвитку експортного потенціалу можливо забезпечити поєднання внутрішніх можливостей підприємства щодо здійснення експортної діяльності із зовнішніми чинниками впливу на експортну спроможність цього підприємства. Розробка такого механізму з найвищим коефіцієнтом корисної дії потребує добору оптимальної сукупності елементів, технологій, інструментарію, важелів, заходів та етапів, а також узгодженості дій між цими складовими, що, безумовно, сприятиме формуванню взаємовигідних постійних та міцних зв'язків між ними і зовнішніми елементами, які можуть впливати на успішність реалізації експортного потенціалу.

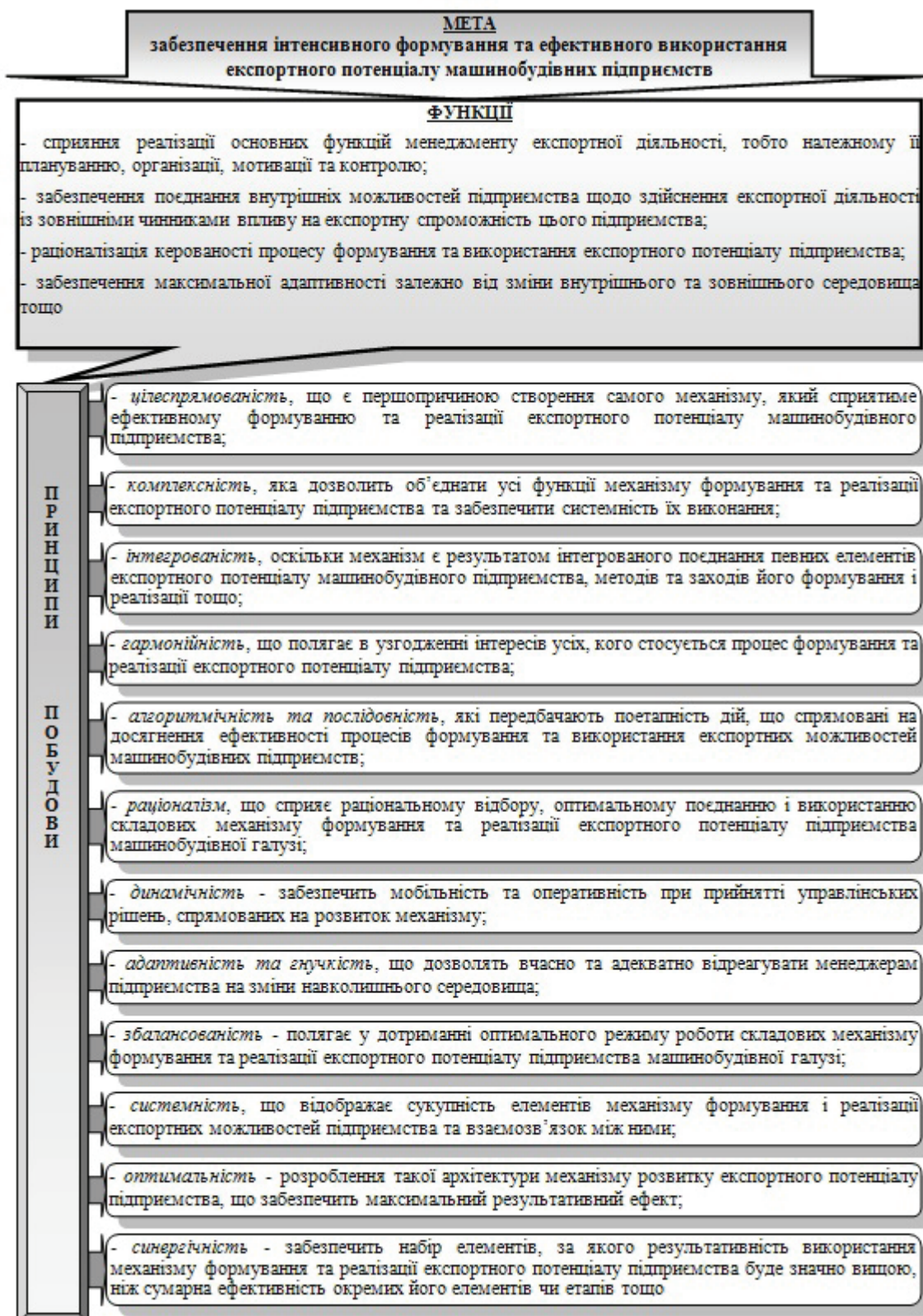


Рис. 1 Базові елементи побудови механізму формування та використання експортного потенціалу машинобудівного підприємства\*

\* - Сформовано автором

На нашу думку, саме такий механізм здатний раціоналізувати керуваність процесу формування та використання експортного потенціалу підприємства, сприяти реалізації основних функцій менеджменту, тобто належному плануванню, організації, мотивації та контролю. Розробка механізму через деталізацію процесів, їх алгоритмізацію дозволить, за потреби, швидко знайти «вузькі місця», усунути недоліки, тобто вчасно відреагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Закладанням фундаменту під механізм формування та реалізації експортного потенціалу машинобудівного підприємства вважаємо розробку комплексу заходів, спрямованих на послідовну реалізацію пріоритетів розвитку експортних можливостей цього підприємства, основою побудови високоефективного механізму - сукупність відповідних принципів (рис. 1).

Поєднавши результати попередніх досліджень, мету і принципи побудови механізму формування та ефективної реалізації експортного потенціалу машинобудівного підприємства, пропонуємо таку структурологічну модель цього механізму (рис. 2).

Як видно з рисунка 2, першочерговим етапом формування та реалізації експортного потенціалу машинобудівного підприємства вважаємо проведення оцінювання експортних можливостей суб'єкта шляхом аналізу виробничої, фінансової, маркетингової, організаційно-управлінської, трудової інформаційної та інноваційної складових сукупності конкурентоспроможних ресурсів експортного потенціалу (доцільність саме такої структуризації сукупності конкурентоспроможних ресурсів експортного потенціалу обґрунтовано в [5-8]). За результатами цього дослідження формуються висновки щодо наявності або відсутності необхідного набору ресурсів та можливостей для реалізації експортного потенціалу підприємства, їх відповідності вимогам зовнішніх ринків.

У разі недостатності зазначених ресурсів менеджери приймають рішення щодо доцільності подальшого нарощення експортного потенціалу або тимчасово задовольняються реалізацією продукції підприємства лише на внутрішньому ринку.

Якщо ж вирішено не відступати від початкової мети, здійснюються дослідження щодо перспективності експортної діяльності підприємства, зокрема вивчаються ринки, тенденції, проблеми, ризики, пов'язані з експортуванням машинобудівної продукції тощо.

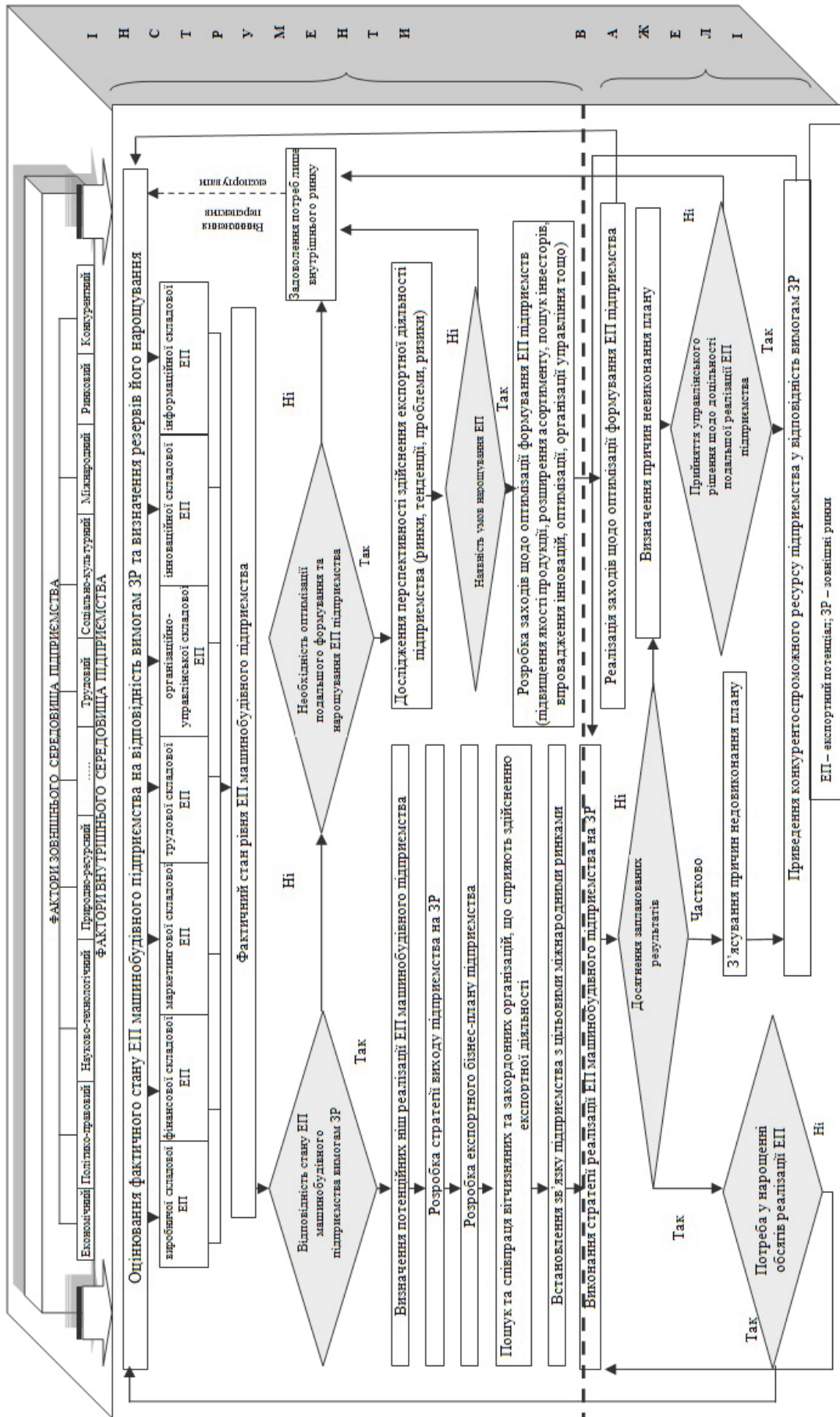


Рис. 2 Структурологічна модель механізму формування та ефективного використання експортного потенціалу підприємства\*  
 \* - Розроблено автором

За відсутності будь-яких поточних можливостей підприємство відмовляється від ідеї про експорт на певний період (до наступного управлінського рішення експортувати, що зумовить необхідність проведення повторного оцінювання фактичного стану рівня експортного потенціалу суб'єкта господарювання та вимагатиме відповідних дій залежно від результатів цього дослідження).

У разі позитивних результатів дослідження сприятливості умов для розвитку експортного потенціалу підприємства фахівцями розробляються заходи щодо подальшого цілеспрямованого формування експортного потенціалу (підвищення якості продукції, розширення асортименту, пошук інвесторів, впровадження інновацій, оптимізація організації управління тощо). Після реалізації цих заходів проводиться повторна оцінка експортних можливостей машинобудівного підприємства і т. д.

У разі наявності у машинобудівного підприємства відповідних можливостей уже на час дослідження, кваліфіковані спеціалісти ретельно вивчають зовнішній ринок машинобудівної продукції та здійснюють пошук потенційних ніш на ньому для реалізації продукції підприємства. Після цього за результатами попередніх досліджень розробляється експортна стратегія виходу на зовнішні ринки та відповідний бізнес-план.

Далі відбувається ідентифікація та можливе налагодження зв'язків з вітчизняними та закордонними організаціями сприяння експорту, що забезпечить активізацію і оптимізацію процесів формування та використання експортного потенціалу підприємства машинобудування.

Наступний етап передбачає встановлення зв'язку з цільовим міжнародним ринком. В межах цього етапу важливо визначити, хто саме буде займатися продажами (безпосередньо підприємство чи посередник), здійснити пошук потенційних покупців та клієнтів, продумати можливі підходи до них з врахуванням культурних, мовних та ментальних особливостей цієї країни, провести ряд зустрічей та презентацій підприємства і його продукції, рекламних кампаній тощо. Успішне завершення цього етапу передбачає підписання взаємовигідного зовнішньоторговельного контракту з іноземним контрагентом, але спочатку здійснюються заходи, пов'язані із з'ясуванням та узгодженням правових і контрактних умов співпраці з ним.

Після виконання вищезазначених етапів відбувається практична



реалізація стратегії продажу на зовнішніх ринках. Результативність роботи підприємства на цьому етапі зумовлює втілення одного з декількох можливих сценаріїв подальшого формування та використання експортного потенціалу суб'єкта господарювання машинобудівної галузі. За умови досягнення поставленої мети, приймається рішення щодо продовження реалізації поточної стратегії або її зміни, яка передбачає в подальшому нарощення експортного потенціалу компанії. У разі недовиконання плану, з'ясовуються причини та усуваються відповідні недоліки, здійснюються необхідні корективи для подальшого успішного експортування машинобудівної продукції. За умов невиконання плану вивчаються причини невдачі та визначається доцільність подальшого здійснення експортної діяльності. Якщо менеджери машинобудівного підприємства вирішують продовжувати реалізацію його експортного потенціалу, ними розробляються і здійснюються відповідні заходи щодо нейтралізації причин невиконання початкового плану. За інших обставин експортна діяльність підприємства тимчасово припиняється, на цей період його продукція буде постачатись лише на внутрішній ринок. Коли знову виникнуть сприятливі умови для розвитку експортного потенціалу підприємства, необхідним буде повторне проведення оцінювання фактичного стану експортного потенціалу суб'єкта господарювання на відповідність вимогам зовнішніх ринків та визначення резервів його подальшого нарощування і т.д.

**Висновки.** На нашу думку, втілення розробленого нами механізму формування та ефективної реалізації експортного потенціалу машинобудівного підприємства забезпечить успішність останнього, стимулюватиме його постійний розвиток, дозволить швидко і адекватно реагувати на виклики сучасності. Разом з тим усвідомлюємо, що далеко не кожне, навіть велике, підприємство машинобудівної або будь-якої іншої галузі володіє відповідним набором ресурсів та можливостей, необхідних для забезпечення максимальної результативності дій з формування та використання його експортного потенціалу. Йдеться про організаційно-інституціональне забезпечення реалізації механізму формування та використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств, теоретико-методичні основи та практичні рекомендації створення якого будуть розглянуті в подальших наших дослідженнях.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Статистична інформація / Державний комітет статистики України // Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Шелест Є.О. Класифікація проблем формування та реалізації експортного потенціалу машинобудівних підприємств України / Є.О. Шелест // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: економіка. – 2011. – Вип. 2. – С. 170–174.
3. Шелест Є.О. Аналітичний огляд проблем та резервів експортного потенціалу машинобудування України / Є.О. Шелест // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 3. – Т. 2. – С. 143–152.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та СД) / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. : Ірпінь: ВТФ «Перун», 2007. – 1736 с.
5. Шелест Є.О. Класифікація експортного потенціалу та її роль у формуванні і реалізації експортних можливостей машинобудівних підприємств / Є.О. Шелест // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – № 3. – С. 133–141.
6. Шелест Є.О. Моделювання складноорганізованої динамічної системи експортного потенціалу на основі його структуризації / Є.О. Шелест // Економічні науки. Серія «Регіональна економіка». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – 2010. – Вип. 7. – Ч. 1. – С. 190–196.
7. 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.
8. Шелест Є.О. Структуризація експортного потенціалу на основі визначення складових його загального конкурентоспроможного ресурсу / Є.О. Шелест, Н.М. Тюріна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 3. Т. 3. – С. 92–98.