

УДК 339.564

Н. М. Чухраєвакандидат економічних наук, доцент
ДВНЗ “Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана”**СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті проаналізовано сучасні підходи до категорії “експортний потенціал”. Уточнено визначення поняття “експортний потенціал промисловості”. З’ясовано, що експортний потенціал промислових підприємств є підсистемою економічного потенціалу, найважливішим фактором конкурентоспроможності національної економіки та об’єктом стратегії розвитку експорту, на який спрямовані основні заходи досягнення її довгострокових цілей. Доведено, що експортний потенціал є складноорганізованою системою та має такі основні елементи, як внутрішній потенціал національної економіки (пропозиція), потенціал зарубіжних ринків (попит) та систему бар’єрів і стимулів для експортної продукції. Виявлено взаємодію пропозиції товарів і попиту через систему наявних стимулів та обмежень на експорт.

Ключові слова: потенціал, експортний потенціал, економічний потенціал.

I. Вступ

Формування і розвиток експортного потенціалу визначає траєкторію кількісного та якісного зростання зовнішньої торгівлі, масштаби й ефективність участі України у світовій економіці в сучасних умовах. Тому дуже важливим є уточнення сутності експортного потенціалу, його ролі і місця в розвитку національної економіки.

Теоретико-методологічні, а також прикладні аспекти формування та розвитку експортного потенціалу (підприємства, галузі, регіону, країни) відображені в працях українських і зарубіжних економістів, зокрема Л. Абалкіна, В. Авдєєнка, І. Ансоффа, В. Архангельського, Л. Вардомського, Т. Голікової, Н. Зоркова, Д. Іванівського, В. Ковальова, А. Мальцева, Н. Невської, О. Олексюка, Н. Ратнера, І. Рєпіної, І. Савельєва, Е. Сейфуллаєвої, Ю. Токарева, О. Федоніна, Р. Шніпера та ін. Незважаючи на велику увагу фахівців з цього питання експортний потенціал є складною, багатогранною та в деяких напрямках недостатньо дослідженою категорією. В економічній літературі й нормативних матеріалах відсутнє загальновизнане трактування сутності та змісту цієї категорії.

II. Постановка завдання

Мета статті є дослідження сутності поняття експортного потенціалу на основі аналізу сучасних українських та зарубіжних підходів та його місця в структурі потенціалу підприємства, а також уточнення економічної категорії “експортний потенціал промисловості” з урахуванням факторів його формування.

III. Результати

Для визначення поняття “експортний потенціал” необхідно звернути увагу на такі терміни, як “потенціал” і “експорт”.

Економічна енциклопедія визначає потенціал (від лат. potentia – сила, потужність) як наявні в економічного суб’єкта ресурси, їх оптимальну структуру, вміння їх раціонально використовувати для досягнення поставленої мети [8].

Найбільш відомим є таке визначення: “потенціал – це наявні запаси, кошти, джерела, які можуть бути реалізовані, а також застосовані для реалізації плану, вирішення завдання, досягнення поставлених цілей, можливості окремої особи, держави і суспільства в конкретній галузі” [7].

Крім того, в економічній літературі виділяють низку інших тлумачень поняття “потенціал” (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до інтерпретації поняття “потенціал”

Автор	Визначення
Л. Абалкін	Потенціал – це узагальнена, збірна характеристика ресурсів, прив’язана до місця й часу [1, с. 24]
В. Архангельський, Л. Зінов’єв	Потенціал – це наявні кошти, запаси, джерела, які можуть бути реалізовані для досягнення певної мети або вирішення певного завдання [3]
І. Ансофф	Потенціал – це цілісне уявлення про єдність структури та функцій об’єкта, визначення їх взаємозв’язку. Потенціал – здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання [2]
О. Олексюк	Потенціал – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень [18]
Є. Лапін	Потенціал – масштаб діяльності виробничого підприємства, характеристиками якого є такі показники, як виробнича потужність, знімання продукції з одиниці виробничої площі тощо [10]

Поняття експорту визначається в нормативних актах щодо зовнішньоекономічної діяльності країн. Наприклад, в Законі України “Про зовнішньоекономічну діяльність” експорт (експорт товарів) визначається як продаж товарів українськими суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб’єктам господарської діяльності (в тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України [12]. Відповідно до Митного Кодексу України, експорт є митним режимом, при якому українські товари вивозяться з митної території України для використання і споживання поза цією територією без обмежень.

Аналіз спеціальної літератури дав змогу виявити тісний взаємозв’язок експортного потенціалу з категорією “економічний потенціал”.

Ю. Дорошенко під економічним потенціалом розуміє здатність наявних економічних ресурсів забезпечувати виробництво максимально можливого обсягу виробництва корисних речей, що відповідають потребам суспільства [6]. Л. Абалкін розглядає економічний потенціал економіки країни, її галузей, окремих підприємств або регіонів як їх здатність виробляти продукцію, товари, послуги, які здатні задовольняти потреби населення і при цьому сприяти збільшенню виробництва та споживання [3]. Основні елементи економічного потенціалу більшменш пов’язані із зовнішнім світом, однак цей вплив переважно відчувається у вигляді експорту продуктів праці. Н. Зоркова зазначає, що вплив економічного потенціалу на розвиток експортного виробництва та формування експортного потенціалу має причинно-наслідковий характер [9, с. 15].

Основний висновок щодо категорії “економічний потенціал” полягає в тому, що експортний потенціал є його структурним елементом, тобто його підсистемою, яка повинна забезпечити розвиток споживання за рахунок реалізації виробленої продукції на міжнародному ринку.

Аналіз літератури з проблематики експортного потенціалу виявив значні відмінності в його визначенні, розумінні його структурних елементів, взаємозв’язку з іншими категоріями.

Е. Сейфуллаєва визначає експортний потенціал регіону як реальні можливості регіо-

ну щодо формування і максимального задоволення потреб у товарах і послугах українських і зарубіжних покупців в реальному і прогнозованому ринковому середовищі в процесі раціонального використання експортних ресурсів держави та оптимальної взаємодії із зовнішнім маркетинговим середовищем [15]. Характер такого визначення пов’язаний зі специфікою проведеного дослідження, а саме розгляду експортного потенціалу в якості маркетингової категорії.

Б. Райзберг і Л. Лозовський визначають експортний потенціал країни як потенційні можливості тієї чи іншої держави експортувати ресурси, товари, послуги, що є в неї або вироблені нею [13].

У Великому енциклопедичному словнику експортний потенціал трактується як здатність всього суспільного виробництва держави загалом виробляти необхідну кількість товарів, конкурентоспроможних на зовнішньому ринку [15]. У зазначеному визначенні акцентується на одному з аспектів поняття експортного потенціалу, а саме на здатності виконання виробничої функції господарським механізмом для забезпечення потреб зовнішнього ринку.

Н. Зоркова розглядає експортний потенціал як показник рівня розвитку регіональних і національних продуктивних сил, які характеризують ступінь їх входження до складу міжнародного поділу праці [9, с. 20]. У цьому визначенні підкреслюється рівень розвитку продуктивних сил.

Визначення Ю. Токарева, який розглядає експортний потенціал як сукупну здатність окремих підприємств, галузей народного господарства та економіки країни загалом випускати конкурентоспроможну на зовнішньому ринку промислову і сільськогосподарську продукцію, надавати послуги іноземним особам, а також здійснювати вивіз капіталу за кордон у певний історичний момент [17], є дуже узагальненим. У цьому випадку досить складно визначити об’єкт експортного потенціалу та його головні ознаки.

Під час проведеного дослідження було також виявлено низку інших підходів до визначення поняття “експортний потенціал”, які наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Визначення поняття “експортний потенціал”

Автор	Визначення
1	2
Т. Голікова	Експортний потенціал – основа визначення конкурентних переваг країни та її стратегічних зон господарювання, до яких належить, насамперед, економічна база країни. Тобто експортний потенціал є певним показником (критерієм) оцінки, що визначає місце країни у внутрішньому і міжнародному поділі праці та спеціалізації економічної діяльності [16]
Н. Невська	Експортний потенціал – це обсяг затребуваної на зовнішньому ринку конкурентоспроможної продукції, яку можуть зробити і реалізувати суб’єкти господарювання в існуючих ринкових умовах [11]

1	2
Т. Гордєєва	Експортний потенціал – максимальна спроможність підприємства при певному рівні техніко-економічної бази продукувати конкурентоспроможну продукцію на національній території та реалізувати її на світовому ринку [5]
С. Сарсембекова	Експортний потенціал – здатність національної економіки виробляти і поставляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію, здійснювати динамічну зміну галузей експортної спеціалізації та нарощувати вивезення різної продукції з урахуванням як завдань внутрішнього розвитку, так і з метою зміцнення своїх позицій на світовому ринку [14]

На нашу думку, експортний потенціал можна представити як складноорганізовану систему, яка складається з трьох основних елементів: внутрішнього потенціалу національної економіки (пропозиції), потенціалу зарубіжних рин-

ків (попиту) та системи бар'єрів і стимулів для експортної продукції. Сторона пропозиції товарів взаємодіє зі стороною зовнішнього попиту на експортну продукцію через систему існуючих стимулів і обмежень на експорт (рис. 1).

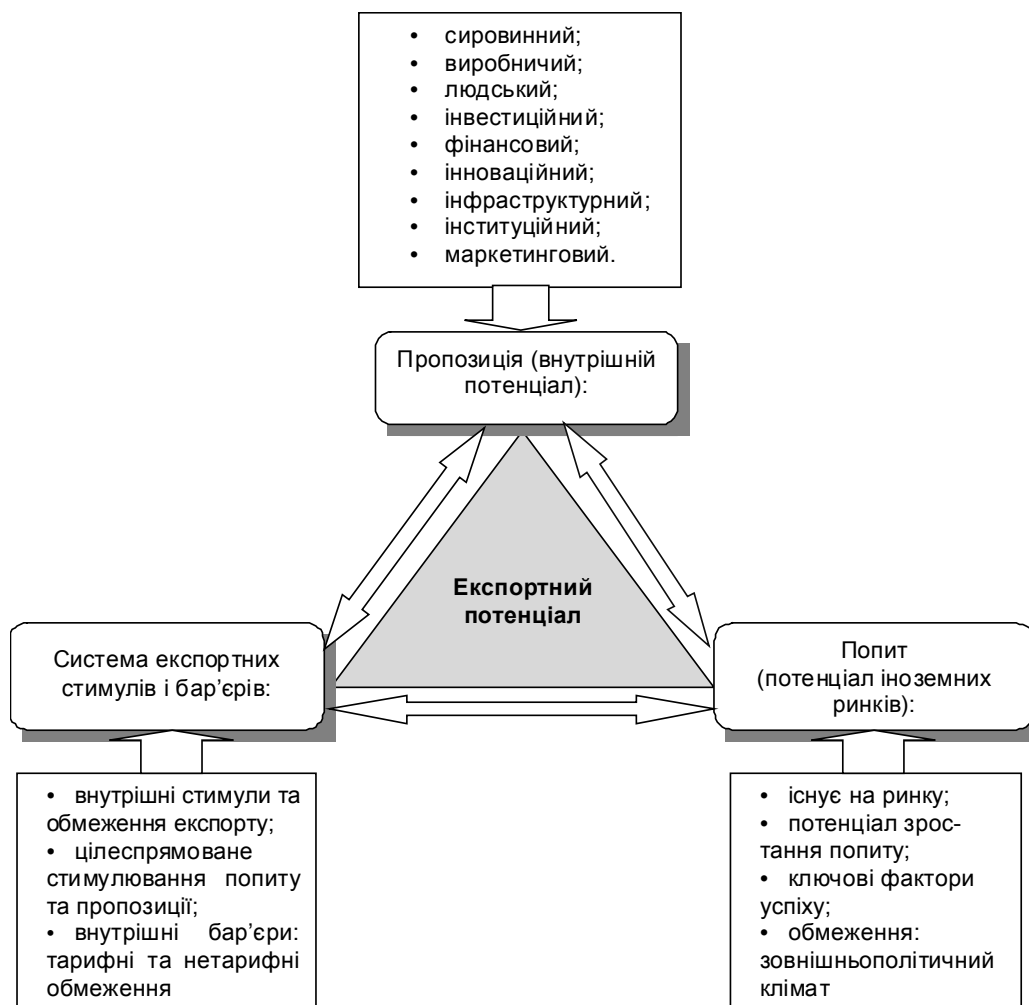


Рис. 1. Структурні елементи експортного потенціалу

Внутрішній потенціал національної економіки – це складна, багатоструктурна система, що складається з потенціалів, які взаємодіють: сировинного, виробничого, людського, фінансового, маркетингового, інноваційного, інфраструктурного, інституційного та інвестиційного.

Сировинний потенціал є основним елементом експортного потенціалу. Він становить сукупність відомих природних ресурсів, які за технічними критеріями можуть бути використані в недалекому майбутньому.

Виробничий потенціал визначається як сукупний результат господарської діяльності підприємств країни, що включає обсяг продукції, рівень технічного розвитку виробництва, організаційну культуру, ефективність управління та ін.

Людський потенціал – це трудові можливості країни, які оцінюються за такими складовими, як кількість працездатного населення, рівень його освіти і кваліфікації та іншими якісними характеристиками робочої сили.

Інвестиційний потенціал визначається як можливість створення умов для залучення інвестицій в економіку країни й оцінюється за обсягами та формами національного та іноземного інвестування, співвідношенням експорту й імпорту інвестицій для визначення інвестиційної позиції країни. Інвестиційний потенціал залежить від інвестиційного клімату і наявності інвестиційних ризиків для національних та іноземних інвесторів.

Фінансовий потенціал країни визначається як сукупні фінансові ресурси країни, що включають власні, запозичені та залучені ресурси бюджетів усіх рівнів, а також фінансові ресурси державних і приватних суб'єктів господарювання.

Інноваційний потенціал оцінюється часткою експорту інноваційної продукції в загальній вартості експорту країни; часткою підприємств, які впроваджують інновації, в загальній кількості підприємств; часткою витрат на НДДКР, рівнем проведених науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт.

Інституційний потенціал визначається ступенем розвитку провідних інститутів ринкової економіки, що забезпечують умови для ділової активності суб'єктів господарювання.

Інфраструктурний потенціал визначається економічним і географічним положенням країни, наявністю і розгалуженістю системи транспортних комунікацій, близькістю/віддаленістю від основних торгових і фінансових центрів, а також якістю виробничої інфраструктури.

Маркетинговий потенціал визначається рівнем розвитку інформаційно-аналітичної системи досліджень стану регіонального, національного і світового ринків, організацією маркетингової діяльності щодо виведення і забезпечення ефективного функціонування підприємств на зовнішніх ринках.

Ще однією важливою структурною ланкою експортного потенціалу є система експортних стимулів і бар'єрів: система внутрішніх стимулів і обмежень експорту; цілеспрямоване стимулювання попиту і пропозиції на експортну промислову продукцію; система зовнішніх бар'єрів для національного експорту – тарифні і нетарифні обмеження.

Крім цього, необхідно виділити умови, які загалом впливають на використання наявних специфічних переваг, тобто можуть сприяти або не сприяти ефективній реалізації таких переваг на іноземних ринках або, іншими словами, утворюють потенціал іноземних ринків: існуючий попит на ринку; потенціал зростання попиту; ключові фактори успіху; обмеження – зовнішньополітичний клімат.

IV. Висновки

У результаті проведеного дослідження сучасних підходів до визначення та сутності експортного потенціалу пропонується розу-

міти “експортний потенціал промисловості” як справжню або можливу здатність суб'єктів економіки (галузі, регіону, країни загалом) здійснювати експорт промислової продукції на зовнішній ринок в умовах певних обмежень і стимулів, що залежать від внутрішнього потенціалу економіки, попиту на зарубіжних ринках, а також системи внутрішніх і зовнішніх експортних бар'єрів.

Також вважаємо, що експортний потенціал промисловості є: підсистемою економічного потенціалу, яка може сприяти розвитку країни за рахунок ефективного включення економіки в систему міжнародного поділу праці; найважливішим фактором конкурентоспроможності національної економіки; об'єктом стратегії розвитку експорту, на який спрямовані основні заходи для досягнення її довгострокових цілей.

Експортний потенціал є складноорганізованою системою, що складається з трьох основних елементів: внутрішнього потенціалу національної економіки (пропозиції), потенціалу зарубіжних ринків (попиту) і системи бар'єрів і стимулів для експортної продукції. Сторона пропозиції товарів взаємодіє зі стороною попиту через систему існуючих стимулів і обмежень на експорт.

Список використаної літератури

1. Абалкин Л. И. Диалектика современной экономики. Москва, 2004. С. 24.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / сокр. пер. с англ. Москва, 1989.
3. Архангельский В. Н., Зиновьев Л. Е., Управление научно-техническим прогрессом в машиностроении. Москва, 1983. С. 6.
4. Большой энциклопедический словарь. Москва, 1990. С. 165.
5. Гордеева Т., Лук'яненко Д., Поручник А., Антонюк Л. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія: в 2 т. Київ, 2006. С. 275.
6. Дорошенко Ю. А. Оценка и механизм управления экономическим потенциалом территории: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. Белгород, 1998. С. 22.
7. Ежегодник Большой советской энциклопедии / глав. ред. С. М. Ковальов. Москва, 1979. № 23. С. 57.
8. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Київ, 2002. Т. 3. С. 275.
9. Зоркова Н. А. Формирование и условия эффективного использования экспортного потенциала региона: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Екатеринбург, 1999. С. 15.
10. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия: монография. Сумы, 2004. 360 с.
11. Невская Н. А. Формирование и реализация экспортного потенциала промышленных предприятий (На примере Хабаровского края): автореф. дис. ... канд.

- экон. наук : 08.00.05. Хабаровск, 2005. С. 8.
12. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 № 959-XII.
13. Райзберг Б. Л., Лозовский Л. М., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 3-е изд. Москва, 2000. С. 40.
14. Сарсембекова С. Е. Экспортоориентированные производства в системе мирохозяйственных связей: вопросы теории и практики : учеб. пособ. Павлодар, 2004. С. 15.
15. Сейфуллаева Э. М. Маркетинговый механизм формирования экспортного потенциала региона : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05. Москва, 2001. С. 143.
16. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України. Б. Є. Кваснюка. Київ, 2007. Т. 3. С. 126–127.
17. Токарев Ю. В. Формирование и использование экспортного потенциала: На примере промышленных предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. Казань, 1997. С. 14.
18. Федонін О. С., Рєгіна І. М., Олесюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. Київ, 2005. 352 с.

Стаття надійшла до редакції 05.10.2017.

Чухраева Н. Н. Сущность и структура экспортного потенциала промышленных предприятий

Проанализированы современные подходы к категории “экспортный потенциал”. Уточнено определение понятия “экспортный потенциал промышленности”. Выяснено, что экспортный потенциал является подсистемой экономического потенциала, важнейшим фактором конкурентоспособности национальной экономики и объектом стратегии развития экспорта, на который направлены основные меры достижения ее долгосрочных целей. Доказано, что экспортный потенциал выступает как сложноорганизованная система и имеет такие основные элементы, как внутренний потенциал национальной экономики (предложение), потенциал зарубежных рынков (спрос) и систему барьеров и стимулов для экспортной продукции. Выявлено взаимодействие предложения товаров и спроса через систему существующих стимулов и ограничений на экспорт.

Ключевые слова: потенциал, экспортный потенциал, экономический потенциал.

Chukhrayeva N. Essence and Structure of Export Potential of Industrial Enterprises

Modern approaches to the category of “export potential” have been analyzed, as a result, the concept of “export potential of industry” as the present or possible ability of economic entities (industry, region, country as a whole) to export industrial products to the external market under conditions of certain restrictions and incentives, depending on the internal potential of the economy, demand in foreign markets, as well as a system of internal and external export barriers.

It was found out that the export potential of the industry is: a subsystem of economic potential that can contribute to the development of the country by effectively integrating the economy into the system of the international division of labor; the most important factor of the competitiveness of the national economy; object of the export development strategy, to which the main measures aimed at achieving its long-term goals are directed.

It is proved that the export potential is a complex organization with three main elements: the internal potential of the national economy (supply), the potential of foreign markets (demand) and the system of barriers and incentives for export products. The supply side of the goods interacts with the demand side through a system of existing incentives and export restrictions.

Key words: potential, export potential, economic potential.