

С. М. Двигун,  
аспірант, Академія муніципального управління

## ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК МАТЕРІАЛЬНОЇ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

У статті визначено основні напрями здійснення державного управління щодо розвитку зовнішньоекономічних відносин в умовах інтеграції України у глобальний економічний простір.

In the article the basic guidelines for government to develop foreign economic relations in Ukraine's integration into the global economy.

Забезпечення конкурентоспроможності продукції є умовою інтеграції вітчизняних виробників у світовий економічний простір, за умови та на основі розробки стратегії зовнішньоекономічної діяльності. При цьому, саме експортний потенціал країни виступає основою зазначеної стратегії, що разом із нарощуванням обсягів експорту і сприянням створенню довгострокових конкурентних переваг, також передбачає формування необхідних господарських умов для розвитку зовнішньоекономічної діяльності окремих галузей економіки країни.

Проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності та державного управління, насамперед теоретичного характеру, розглядалися в працях таких учених, як: В. Бодров, О. Власюк, І. Грицяк, В. Ковалевський, Ю. Козак, Т. Мен, А. Монкретьєн, Л. Івашова та ін. Разом із тим, в сучасних умовах суспільного розвитку потребують переосмислення підходи щодо забезпечення базису та врахування факторів зовнішньоекономічної діяльності в умовах інтеграції України у глобальний економічний простір.

Метою статті є визначення основних напрямів державного управління щодо розвитку зовнішньоекономічних відносин в умовах інтеграції України у глобальний економічний простір.

### РЕЗУЛЬТАТИ

У сучасній науці, разом із виокремленням певних ендогенних та екзогенних факторів формування об'єкту аналізу, поглиблюються також підходи до розуміння базових положень.

Якщо раніше економічний потенціал обумовлювався, у першу чергу, виробничим потенціалом, то сьогодні він визначається організаційним. У цьому випадку нами поділяється позиція, представлена М.І. Захматовим [3, с. 54], відповідно до якої основою експортного потенціалу є не природні ресурси, а організаційно-політичні фактори та мотивація активної діяльності індивідуумів.

Оцінити експортний потенціал можна аналізуючи геополітичні та економічні умови. Необхідно визначити її конкурентні переваги, передбачити можливість перепрофілювання, інтеграції тощо.

До таких базових факторів, які визначають експортний потенціал, належать такі: переважаюча наявність факторів виробництва (сировинних запасів, енергоносіїв, технологічної бази) — для фундаментальних галузей; обсяг виробництва та якість виробленої продукції — для споріднених та підтримуючих галузей; наявність кваліфікованих трудових ресурсів (кількість та спрямованість вусів, науково-дослідних інститутів

— НДІ, спеціальних освітніх програм) — для фундаментальних та споріднених галузей.

Щодо змісту експортного потенціалу галузі, то для будь-якого дослідження необхідно визначитися з рядом методологічних питань. Дана проблематика стосується факторів, що його формують, умов, за яких він може бути реалізований. У нашому дослідженні саме з цих позицій необхідно розглядати експортний потенціал. У наукових дослідженнях розкрити фактори, що формують експортний потенціал, намагався В.В. Коломієць [4, с. 50]. Спробуємо розширити цей підхід та наведемо короткий зміст кожного з чинників, які формують і структурують експортний потенціал галузі.

1. Ресурсо-сировинний потенціал — техніко-економічний та науково-технічний рівень виробничого обладнання, основних та допоміжних матеріалів, основних фондів, сировини тощо.

2. Промисловий потенціал — використання технічних ресурсів (фондовіддача, ресурсоемність виробів тощо).

3. Фінансовий потенціал — стан активів, наявність кредитних ліній, бюджетних асигнувань, дебіторської заборгованості тощо.

4. Організаційно-технічний потенціал — характер та гнучкість управлінської системи, швидкість проходження управлінських дій тощо.

5. Маркетинговий потенціал — майстерність стратегічного управління підприємствами, уміння грамотно і гнучко використовувати прийоми та методи міжнародного маркетингу.

6. Кадровий потенціал — наявність кваліфікованих робітників та службовців, їх адаптаційна здатність до змін в цілях і завданнях підприємства.

7. Соціально-культурний потенціал — рівень життя населення, житлово-побутові умови, розвиненість обслуговування, умови праці і відпочинку, соціальна напруженість, релігія, рівень злочинності.

8. Інфраструктурний потенціал — розвиненість ринкової інфраструктури.

9. Науковий та інноваційний потенціал — інформаційне забезпечення науково-технічного пошуку та управління виробництвом.

10. Інвестиційний потенціал — інвестиції в науково-дослідні та конструкторські розробки, їх перспективність, конкурентоздатність.

11. Кон'юнктура зовнішнього ринку — результат взаємодії різних факторів (економічних, соціальних, природних), які визначають у кожен даний момент положення на конкретному зовнішньому ринку і обумовлюють напрямок, хід і результат діяльності на цьому ринку. Основні її різновиди передбачають: товарну кон'юнктуру — визначає ємність і структуру ринку, умови ринкової конкуренції; фінансову кон'юнктуру — визначає валютно-фінансове положення на ринку; регуляторну кон'юнктуру — визначає товарно-правовий режим на ринку і державне регулювання економіки.

Перераховані складові не претендують на вичерпну повноту. Вони можуть бути доповнені та конкретизовані відносно кожної ринкової ситуації. Але вже зараз видно, наскільки складна проблема виживання та утримання конкурентних позицій на ринку у цілях нарощування експортного потенціалу.

Для досягнення цілей представлено дослідження

експортний потенціал визначено як здатність економічного суб'єкта виробляти і реалізовувати на міжнародному ринку конкурентоздатну продукцію в умовах наявних ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових) та існуючої зовнішньоекономічної кон'юнктури (товарної, фінансової, регулятивної).

Для подальшого проведення дослідження необхідно навести класифікацію експортного потенціалу за найважливішими, на наш погляд, ознаками: за масштабом експортний потенціал поділяється на експортний потенціал країни, регіону, галузі, підприємства, продукції; за видами економічної діяльності виділяється експортний потенціал галузей добувної, обробної промисловості, сільського господарства тощо; за ступенем використання експортний потенціал може бути використаний або невикористаний. При цьому під використаним експортним потенціалом розуміється фактичний обсяг експорту за певний період часу, а під невикористаним — різниця між експортним потенціалом у цілому та використаним експортним потенціалом.

Загалом термін “експортний потенціал” є поняттям відносним. По суті це здатність системи досягти мети. Тобто, якщо експортний потенціал, котрий дозволяє контролювати 15% певного ринку, високий, то відносно контролю 50% ринку його можливостей буде замало. Поняття “експортний потенціал” має сенс, коли чітко визначені мета та можливості для його досягнення.

Перш за все, необхідно визначити цілі, яких домагається галузь, щоб оцінити експортний потенціал. Конкретизація цілей свого виходу на ринок є дуже важливою. Формулювати їх можна по-різному, але завжди вони повинні мати кількісний вираз. Наприклад, рентабельність не нижче 15%, обсяг реалізації 5 тисяч одиниць продукції тощо.

Експортер ставить за мету, скажімо, контролювати 10% ринку, хоча він має змогу контролювати 35%. У цьому випадку у нього високий потенціал відносно поставленої мети і сильні конкурентні позиції, оскільки при нагоді він досить легко втримає свої позиції або вдасться до їх зміцнення шляхом експансії на ринок. По мірі просування до верхньої межі у 35%, потенціал вичерпується, оскільки експортер все ближче наближається до своїх граничних можливостей і утримувати частку ринку у 35% йому можливо, але складно. Будь-яке коливання кон'юнктури, поява нового товару, конкурента тощо представляє для нього сильну загрозу.

Експортний потенціал, назвемо його абсолютний експортний потенціал, — це граничне поняття. Тому, на нашу думку, варто ввести поняття цільовий експортний потенціал, під яким ми розуміємо здатність галузі, підприємства досягти відповідних цілей. Чим нижча “планка” цілі, тим вищий потенціал. Скажімо, Україна може експортувати лісоматеріалів та виробів з лісу на суму 1 млрд дол. США, але ставить за мету 0,5 млрд дол. США, то безумовно, цільовий експортний потенціал досить високий.

Питання співвідношення цільового і абсолютного експортних потенціалів має практичне значення. Адже кожен виробник намагається максимізувати частку свого доходу і його завжди цікавить, які він має для цього ресурси та можливості їх використання.

Наявність ресурсу у класичному розумінні ще не означає наявність потенціалу. Тут існують певні зауваження. По-перше, за критерієм віднесення до ресурсу, він як такий може мати суб'єктивну природу. По-друге, у природі в чистому вигляді не існує такого поняття, як "ресурс", до того часу, поки людина не помітить його економічну доцільність та не винайде, як його використовувати. Слід звернути увагу, що необхідною умовою визначення ресурсу є високоефективне його використання, а ця умова формується під впливом багатьох факторів.

Основним елементом, що характеризує використання експортного потенціалу, є експорт. Формування експортного потенціалу відбувається насамперед за рахунок зміцнення конкурентоспроможних позицій економічних суб'єктів. У зв'язку з цим другим основним елементом, що впливає на формування експортного потенціалу, є конкурентоспроможність. Таким чином, у статті найбільша увага буде приділена поняттям експорту і конкурентоспроможності як основним елементам формування і використання експортного потенціалу. У зв'язку з цим окремо у дослідженні вноситься питання державного регулювання експорту і формування та реалізація експортного потенціалу. Визначимо головний зміст цих трьох системно-цільових положень.

Експортна діяльність є важливою складовою функціонування економічної системи будь-якої країни, тому насправді принциповим є адекватний вибір підходів щодо пов'язаних з нею макроекономічного регулювання та організації господарського життя.

Згідно "класичного" довідникового визначення експорт (від латинського *exportare* — вивозити), це вивіз товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності (у тому числі виключних прав на них) і капіталу з економічної території країни без зобов'язання про зворотній ввіз. З цим найбільш загальним визначенням експорту узгоджується твердження, що експорт — це вивезення за кордон товарів, проданих іноземним покупцям і призначених для продажу на іноземних ринках або для переробки в інші країни. Причому до експорту відноситься також перевезення товару транзитом через інші країни, вивезення (перевезення) з інших країн товарів для продажу в третій країні (реекспорт). Головним критерієм експорту є перетин кордону економічної території країни товаром.

Згідно Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність", експорт — продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою у негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів [2].

Для економіки будь-якої країни значення експорту є дуже важливим, адже він складає одну з головних позицій доходу Державного бюджету країни.

Значна питома вага експорту у валовому внутрішньому продукті України дає змогу: розвивати ринкові відносини, отже, реалізувати концепцію відкритої економіки, яка має задовольнити потреби суспільства та скоротити дефіцит ресурсів; скористатися перевагами системи міжнародного поділу праці; подальшого розвитку економіки після тривалої кризи, що можливе завдяки зовнішній торгівлі; сприяти зовнішній торгівлі, поліпшити

платіжний баланс України, стабілізувати національну валюту й покращити умови для залучення в економіку внутрішніх та зовнішніх інвестицій.

Експорту відводиться роль стимулятора економічного зростання на базі міжнародної спеціалізації, антициклічного засобу для подолання кон'юнктурного падіння економіки. Коломієць В.В. [4, с. 37] виділяє низку функцій експортної діяльності.

1. Функції розвитку (інтегративна функція). У сучасних умовах основними завданнями розвитку національної економіки можуть бути формування сприятливих умов для організації нових виробництв і реалізація інноваційних підприємницьких проектів. Це зводиться до вирішення взаємозалежних задач по забезпеченню доступу до найбільш ефективних світових фінансових і технологічних ресурсів. У наших умовах досягнення цих завдань можливо за рахунок розширення обсягу експортних поставок і їх частки у валовому регіональному продукті. Тому збереження і розширення експортного потенціалу території є в сучасній економічній ситуації одним із головних напрямків розвитку регіональної системи господарства.

2. Функції стабілізації регіональної господарської системи. Відмінність тенденції розвитку світового ринку від національного полягає в порівняльній стійкості, тому в умовах кризи в національній економіці експорт є стабілізуючою ланкою, що утримує виробництво від повного фінансового краху. Відносно сприятливе економічне становище країни практично цілком забезпечувалось діяльністю підприємств-експортерів. За підрахунками фахівців, при відсутності поставок за кордон обсяг промислового виробництва в країні міг би скоротитися майже на половину порівняно з фактичними показниками. Посилення даної функції досягається за рахунок збільшення макроекономічної ефективності експортної діяльності, що призводить до збільшення кількості підприємств, які беруть участь у випуску кінцевої продукції.

3. Функції одержання прибутку. Експорт має бути економічно ефективним. У цьому значенні економічний ефект повинен утворюватися як у процесі виробництва продукції (абсолютна економічна ефективність), так і при її реалізації саме на зовнішніх ринках (відносна економічна ефективність).

На нашу думку, реалізація цих функцій експортної діяльності в їх повному обсязі досягається лише за умови ефективного і цілеспрямованого управління механізмом розвитку експортного потенціалу. Проте при відповідних завданнях розвитку економіки регіону та у визначений період часу.

Ми поділяємо думку про те, що провідна роль експорту як важливого напрямку реалізації експортного потенціалу визначається кількома факторами [1].

По-перше, участь держави у міжнародному поділі праці і системі господарських зв'язків визначається не імпортом продукції з інших країн, не її роллю як споживача, а виробництвом і постачанням продукції на світовий ринок, конкурентоспроможністю її товарів на закордонних ринках, можливостями країни як постачальника продукції на світовий ринок, відповідністю споживчих властивостей, якості продукції і рівня витрат вимогам світового ринку. Розвиток експорту обумовлює

наявність у складі економіки країни визначеного експортного потенціалу, що впливає на якість і споживчу властивість продукції і відповідає рівню витрат вимогам світового ринку.

По-друге, масштаби експорту визначають можливості одержання країною іноземної валюти, необхідної для модернізації і структурної перебудови економіки на базі новітніх технологій і видів техніки, оплати імпорту товарів, для виробництва яких держава не має достатніх ресурсів і сприятливих умов. На валюту й інші матеріальні цінності, отримані від експорту продукції, можна придбати більше товарів і послуг, ніж на засоби, що могли бути отримані при направленні тих самих ресурсів на виробництво товарів і послуг всередині країни.

По-третє, на основі активного зовнішньоторговельного балансу можна отримати валюту для обслуговування і погашення зовнішнього боргу країни. Збільшення експорту сприяє досягненню позитивної величини платіжного балансу країни.

Таким чином, розвиток експорту створює умови для забезпечення економічної, технологічної, продовольчої і фінансової безпеки країни.

Потужна експортна база визначає і умови валютно-фінансового співробітництва, стабільність монетарного сектору країни. Наприклад, твердість німецької марки, довіра до неї в світі значною мірою завдячували експортному потенціалу Німеччина. Ця країна тривалий час посідала чільне місце в списку провідних світових експортерів. І навпаки, слабкі експортні можливості, неспроможність країни "покрити" вивозом свої потреби в іноземних товарах спричиняють фінансові негаразди, девальвацію національної валюти, що повною мірою відчула на собі Україна в першій половині 1990-х років.

Проте сам експорт є об'єктом впливу з боку інших форм міжнародного співробітництва. Факторний розподіл, міжнародний фінансовий клімат тощо також впливають на експорт. Останній взагалі є результуючою функцією цілого комплексу чинників, зокрема руху капіталів та робочої сили, відповідні двосторонні та багатосторонні домовленості між країнами, регулююча діяльність міжнародних економічних організацій тощо [5, с. 317].

Розвиток експортного виробництва є могутнім стимулом для підйому економіки. Як свідчить досвід багатьох країн, це і зростання національного доходу, і ефективне використання переваг міжнародного поділу праці тощо [5, с. 56].

Продукція металургійної промисловості, машинобудування, хімічної та нафтохімічної промисловості, агропромислового комплексу, легкої, харчової і місцевої промисловості традиційно становить основу українського експорту. Навіть такий перелік експортних товарів свідчить про місце нашої країни в міжнародному співтоваристві. Для України характерним є домінування в експорті такої промислової продукції, яка не має суттєвого наукового вмісту, але потребує значних виробничих потужностей, її виготовлення навантажує навколишнє середовище. Така спеціалізація у майбутньому може неминуче призвести до закріплення за державою несприятливого статусу в системі міжнародної спеціалізації та міжнародної кооперації. Наша країна

перетвориться на макросуб'єкт допоміжного, екологічно брудного виробництва — у кращому випадку сировинного приросту. Тому слід проводити виважену політику з урахуванням необхідності модернізації традиційних видів виробництва та розвитку експортного виробництва в усіх галузях та сферах національної економіки

Орієнтація експорту на низькотехнологічні види та значна питома вага сировини, тобто неефективна структура експорту, є типовими рисами міжнародної економічної діяльності пострадянських країн. Про це свідчить досвід ряду сусідніх з Україною держав. Нарощування обсягів ВВП та проведення реформаторських заходів далеко не завжди означають поліпшення структури експорту.

В Україні вирішення проблеми розвитку експорту зводиться до підвищення показників експорту і його доходності, екстенсивного збільшення секторів у світогосподарському просторі. Поза увагою залишаються питання ролі експорту як стимулу та джерела розвитку економіки країни, становлення його раціональної структури, впливу на формування політичної значущості країни на світовій арені, а відтак і національних переваг.

Аналіз географічної орієнтації експортної складової зовнішньоекономічної діяльності України набуває особливого значення. Необхідно більш ефективно використовувати вигідне транспортно-географічне розташування, враховувати процеси інтеграції праці, фактори внутрішнього державного поділу праці тощо. Слід відмітити, географічна орієнтація українських підприємств останніми роками значно розширилася, зросло коло партнерів по зовнішньоекономічній діяльності, відбулася їх диверсифікація.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, активізація експортних відносин не є самоціллю. Для України основним завданням зовнішньоекономічних відносин має бути формування такого економічного потенціалу, який би дозволив їй стати повноправним членом світового економічного співтовариства. Важливо є не просто нарощувати присутність на зовнішніх ринках, а й оптимізувати структуру експорту, поліпшити якість, підвищити економічну та технологічну ефективність експортного виробництва.

### Література:

1. Голіней С. В. Державне регулювання експортного потенціалу України / С. В. Голіней // Механізм збалансованого розвитку промислового виробництва. — 2005. — № 4. — С. 130—139.
2. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 12 червня 1991 р. № 959 — XII // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 341. — С. 12.
3. Захматов Н.И. Основные проблемы правовой и экономической интеграции Польши в ЕС / Н.И. Захматов, В.И. Фомичев // Внешняя торговля. — 2000. — № 5—6. — С. 53—60.
4. Коломієць В. В. Експортний потенціал регіону і його зовнішньоекономічна діяльність (на прикладі Черкаського регіону): дис. канд. екон. наук: 08.10.01 Коломієць Володимир Васильович. — К. 2005. — 165 с.
5. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяль-