

УДК 339.564

Ірина Поліщук

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ОСНОВНИ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ

Анотація. В статті наведено результати досліджень експортного потенціалу України підприємств у світлі зовнішньоекономічних відносин. Наведено основні визначення експортного потенціалу. Визначено основні фактори впливу на експортний потенціал України.

Ключові слова: експортний потенціал, зовнішньоекономічні відносини, зовнішньоекономічна діяльність.

Ірина Полищук

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ УКРАИНЫ

Аннотация. В работе приведены результаты исследований экспортного потенциала Украины предприятий в свете внешнеэкономических отношений. Приведены основные определения экспортного потенциала. Определены основные факторы влияния на экспортный потенциал Украины.

Ключевые слова: экспортный потенциал, внешнеэкономические отношения, внешнеэкономическая деятельность.

Iryna Polishchuk

THE MAIN FACTORS FOR EXPORT POTENTIAL OF UKRAINE

Abstract. The article contains research results of Ukraine's export potential of enterprises in light of external economic relations. Given the main definition of export potential. Defined the basic impacts on the export potential of Ukraine.

Keywords: export potential, foreign relations, foreign trade activities.

Постановка проблеми. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства нерозривно пов'язана з зовнішньоекономічною стратегією держави до якої воно належить.

Якщо говорити про політичні аспекти зовнішньоекономічних відносин між тими чи іншими підприємствами, що відносяться до певної галузі промисловості то тут пріоритетними у зовнішньоекономічній політиці країни слід вважати орієнтир на розвиток експорту. Провідна роль експорту з реалізації зовнішньоекономічної політики держави у міжнародному поділі праці і системі господарських зв'язків визначаються через постачання конкурентоспроможної продукції та послуг; можливістю одержання країною іноземної валюти, необхідної для модернізації і структурної перебудови економіки на базі новітніх технологій і видів техніки, оплати імпорту тих товарів, для виробництва яких держава не має достатніх ресурсів і сприятливих умов; досягненням позитивної величини платіжного балансу країни. Тобто, теорія та методологія зовнішньоекономічної діяльності – основа

розвитку експортного потенціалу – розглядається з позиції формування конкурентних переваг галузей національної економіки [5].

Аналіз останніх досліджень. Результати досліджень експортного потенціалу певних регіонів України та держави загалом представлені у багатьох працях А. І. Кредісова, В. В. Коломійця, Т. М. Мельник, В. П. Михайловського та інших [1–11].

В даних працях висвітлені теоретичні основи експортного потенціалу України, проте ряд питань вимагає додаткових досліджень

Постановка завдання. Вихід підприємства на зовнішній ринок нерозривно пов'язаний з зовнішньоекономічною стратегією держави, до якої воно належить, і супроводжується аналізом відповідних законодавчих актів, які відносяться до проведення зовнішньоекономічних операцій з тією чи іншою країною та визначеним видом продукції. У світі зовнішньоекономічна діяльність породжує глобалізацію, яка у свою чергу унеможливорює успішність діяльності підприємств з певним видом діяльності без участі у зовнішньоекономічних відносинах. До такої, наприклад, можна віднести підприємства радіоелектроніки, легкої промисловості, автотранспорту та інші. Тобто більшість підприємств закупають готові технологічні та технічні рішення з метою забезпечення швидкого та якісного створення власного продукту. При цьому сьогодні спостерігається тенденція до використання дешевої робочої сили шляхом розташування виробництва у відповідних країнах.

Глобалізація, установлюючи в економічному відношенні об'єктивно обумовлений процес суспільного розвитку та протиріч, ставить світове співтовариство перед такими серйозними проблемами, як стійкість розвитку міжнародної економіки, стабільність у системі міжнародних відносин й, зокрема, торговельно-економічних зв'язків як однієї з динамічних сфер цивілізаційного розвитку [2].

Одним із першочергових завдань для розвитку економіки будь-якої країни є визначення пріоритетних напрямків експорту і забезпечення їх розвитку шляхом прийняття відповідних законодавчих актів. Чітке визначення таких напрямків є запорукою успішної співпраці з закордонними партнерами.

Виклад основного матеріалу. Експортний потенціал країни нерозривно пов'язаний із розробкою певних планів щодо виходу перспективних видів товарів на зовнішні ринки. Тобто мова йде про розробку визначеної експортної стратегії як окремих регіонів так і країни в цілому.

Якщо говорити про експортний потенціал країни то в багатьох працях дослідників даної тематики даний показник визначається по-різному. Так, наприклад, на думку В. П. Михайловського – це головний потенціальний ресурс підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності на певній території, тобто експортний потенціал даної території слід описувати системою кількісних і якісних показників [8]. Деякі з дослідників даного питання вважають, що експортний потенціал – це здатність національної економіки, її секторів, галузей і підприємств виробляти конкурентоспроможну продукцію на світовому ринку на основі використання національних переваг, що ґрунтуються на досягненнях науково-технічного прогресу, а також, що експортним потенціалом являється основа визначення конкурентних переваг країни та її стратегічних зон господарювання, до яких відноситься, насамперед, економічна база країни [9]. М. Е. Сейфуллаєва та В. М. Капіцин вважають, що основою експортного потенціалу країни є її ресурсно-сировинна база і стан економіки, які забезпечують її науково-технологічний, промисловий, соціальний і культурний розвиток, при якому можна досягнути певних стабільних темпів зростання експортного виробництва [10]. Підсумовуючи можна стверджувати, що під поняттям експортного потенціалу певного регіону чи країни в цілому слід розуміти сукупність чинників, які зумовлюють здатність даного регіону поставляти на зовнішні ринки конкурентоспроможну продукцію.

Серед елементів політики зовнішньої орієнтації визначне місце посідає експортна стратегія, яка має на меті стимулювання розвитку експорту країни у довгостроковій

перспективі. Це в свою чергу забезпечує певне місце країни у світовому поділі праці, що має своє відображення у світових ринках або певного їх відсотка, які вона, а точніше її виробники, займають. Неможливість копіювання стратегій інших країн виходить з відмінних вихідних умов – таких як ресурсна забезпеченість країни та політичне оточення, які визначають потребу об'єднання приватних та урядових зусиль та інтересів у національній концепції просування експорту. Експортна стратегія визначається пріоритетними напрямками розвитку економіки та обов'язково має бути узгодженою з потребами виробників для найефективнішої реалізації переваг, що розкривають запропоновані напрямки. Це, в свою чергу, потребує визначення проміжних цілей та засобів їх досягнення. Тобто, набір зазначених інструментів має супроводжуватися їх виконавчою забезпеченістю. На практиці ця політика реалізується через утворення мережі відповідних інститутів, визначення їх функцій та підпорядкованості [4]. Тобто створення експортної стратегії повинно передбачати визначення пріоритетних напрямків зовнішньоекономічних відносин з акцентом на експортно-стратегічну для України продукцію.

Ідея поєднання виробничих потужностей підприємств певної галузі діяльності також є пріоритетним напрямком для підвищення експортного потенціалу країни. Тобто тут можна рекомендувати об'єднання можливостей деяких підприємств з метою покращення конкурентоспроможності продукції та виходу на міжнародні ринки. Саме об'єднання виробничих, наукових, винахідницьких та інших можливостей підприємств, їх кооперація та обмін досвідом можуть зміцнити конкурентоздатність продукції на зовнішньому ринку.

Наприклад, якщо звернути увагу на ринок сільськогосподарської продукції, то тут варто зазначити історичні аспекти розвитку та сьогоdnішній стан справ даної галузі. Також немаловажним є аспект співробітництва з країнами, де на сьогоdnішній день спостерігаються успішні результати у веденні сільськогосподарських робіт. Наприклад на думку М. Я. Азарова у результаті кооперації з Росією і Казахстаном сумарно можна буде покрити близько чверті усього світового ринку зерна [1]. Перевагами такого співробітництва може бути визначений розподіл зовнішнього ринку з метою забезпечення стабільності ведення торговельних операцій, але також при цьому можуть з'явитись прибуткові обмеження. Визначальним в цьому плані виступатиме якість продукції та її ціна, так як найбільш важливим при проведенні зовнішньоекономічних операцій є визначення оптимальної ціни продукту у порівнянні з його аналогом у інших держав в залежності від рівня його якості. Таке порівняння необхідно проводити з метою визначення потенціалу даного товару на зовнішньому ринку так, як поняття якості і ціни в жорсткій конкурентній боротьбі на зовнішньому ринку є визначальними факторами.

Якщо розглядати економічні пріоритети тої чи іншої країни, то неможливо оминати військово-промисловий комплекс. Що стосується України, і більшості колишніх країн СРСР, то тут можна побачити значний потенціал в плані наявності великих підприємств, що виготовляють продукцію військового призначення. За останні роки Україна співпрацює з багатьма країнами, які закупають важку техніку та обладнання до літаків. Біля десяти років назад у Харківському конструкторському бюро було сконструйовано та виготовлено танкову гармату, яка увійшла у першу десятку за якісними характеристиками серед передових країн виробників зброї. Питанням експортного потенціалу військово-промислового комплексу України займався П. П. Стичішин. За його дослідженнями експортний потенціал виробничо-збутової системи – це її здатність до максимального задоволення потреб цільового ринку, яка визначається: а) виробничо-технологічним потенціалом, тобто здатністю системи до випуску продукту у необхідній кількості, відповідної якості та конкурентної ціни; б) маркетинговим потенціалом як сукупності засобів та можливостей системи з просування продукту на цільовий ринок. Необхідно визнати, що базовою маркетинговою стратегією вітчизняних експортерів озброєння та військової техніки поки що є лідерство за витратами, тобто конкуренція з провідними виробниками даної продукції у ціновій сфері. Але необхідно розуміти, що це тимчасова перевага, до того ж ціна такого специфічного продукту як озброєння та військова техніка не завжди відіграє

вирішальну роль. Тому необхідно більшої уваги приділяти стратегіям диференціації продукту та зосередження на специфічних сегментах світового ринку. Військово-економічне співробітництво – важливий напрям підсилення експортної складової виробничо-промислового комплексу країни [11]. Можна стверджувати, що як складова експортного потенціалу країни озброєння та військова техніка на сьогоднішній день є важливою складовою його покращення.

Металопрокат за останні роки досліджень займає першочергові позиції за величиною експорту. За даними Держкомстату, на експорт поставляється до 80% прокату чорних металів, що дозволяє Україні входити в першу десятку країн – експортерів цього виду продукції. Таким чином, на сучасному етапі обсяги виробництва металу в Україні у багато разів перевищують поточні потреби української промисловості і стратегічним напрямком розвитку металургійних підприємств залишається іноземний ринок. Аналіз стану експортної діяльності типових підприємств металургійного комплексу України показав, що в цілому розвиток експортної діяльності підприємств іде згідно зі світовою кон'юнктурою, тобто підприємства виробляють та реалізують тільки ті види металопродукції, які в цей час користуються достатнім попитом на світових ринках. Негативним чинником, який знижує можливі обсяги продажів металопродукції на найбільш прибуткових ринках Західної Європи та Північної Америки, є антидемпінгові процеси, які ведуть уряди країн цих регіонів проти українських металовиробників [3]. Наявність потужних підприємств з виробництва металопрокату виводить країну на високі потенційні можливості експортного потенціалу, але при високих енергетичних витратах дана продукція може бути неконкурентоспроможною.

Експортний потенціал у працях багатьох авторів розглядається як сукупність певних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища країни, оцінка яких дозволяє з впевненістю визначити експортний потенціал того чи іншого регіону чи країни. Зокрема Т. М. Мельник розглядає експортний потенціал країни як набір внутрішніх та зовнішніх чинників. Експортний потенціал має двоєдину природу, оскільки базується як на національному підході до визначення можливостей виробництва, так і на врахуванні конкурентних умов світового ринку щодо реалізації виробленої експортної продукції. Тому до внутрішніх чинників слід віднести, передусім, ресурсно-сировинний потенціал, можливості промислового виробництва і кадрове забезпечення; науковий та інвестиційно-інноваційний потенціал, законодавчу і нормативну базу та діяльність державних установ. Зовнішні чинники – це чинники ринкової дії – ємність та кон'юнктура ринку і умови конкуренції на ньому та інституціональний чинник як система міжнародних інститутів з координації світових торговельних потоків. На думку автора експортний потенціал реалізується у фактичному обсязі зовнішньої торгівлі, в якій проявляються конкурентні переваги національної економіки. Водночас експортний потенціал і зовнішня торгівля є інструментами просування національних інтересів у масштабах світового господарства та індикаторами конкурентоспроможності продукції на світовому ринку [7]. Провівши аналіз матеріалів досліджень Т. М. Мельник та інших вище згаданих авторів можна запропонувати власний перелік основних факторів впливу на експортний потенціал країни (рис. 1).

Експортний потенціал країни нерозривно пов'язаних із впливом політичних факторів, так як на сьогоднішній день існує велика кількість політичних, фінансових, та іншого роду об'єднань країн, які в тій чи іншій мірі впливають на формування експортного потенціалу країн-членів. Також правові аспекти, що наявні при проведенні тих чи інших зовнішньоекономічних операцій, в деяких випадках мають вирішальний вплив і можуть унеможливити вихід на зовнішній ринок певного виду продукції. Неможливо також переоцінити аналіз кон'юнктури ринку при виході продукції на зовнішні ринки. Цей фактор є дуже широкоохоплюючим, а його аналіз досить складним, так як при цьому необхідно врахувати велику кількість аспектів, що супроводжують виробництво, транспортування та реалізацію продукції.

Внутрішні фактори впливу на експортний потенціал країни в першу чергу визначаються науково-технологічним потенціалом. Сюди можна віднести рівень освіти, рівень розвитку науки та технологій. Також немаловажним є наявність ресурсної бази, до якої можна віднести як природні копалини, так і людські ресурси. Розвиток інфраструктури та інформаційно-комунікативних засобів тієї чи іншої держави чинить серйозний вплив на її експортні можливості. На сьогоднішній день інформація являє собою сукупність відомостей про факти, об'єкти, події та ідеї, які в даному контексті мають цілком певне значення, її можна створювати, передавати, зберігати, шукати, приймати, розмножувати, обробляти, знищувати. Саме від розвитку інформаційних систем тієї чи іншої країни залежить якість і швидкість розвитку усіх без винятку інфраструктур. Саме завдяки інформаційним системам дані перетворюються на інформацію і саме інформаційні системи дозволяють оперувати даними з метою отримання найбільш оптимальної і потрібної інформації в процесі функціонування того чи іншого процесу. А якість функціонування даного процесу залежить від якості використовуваних інформаційних систем. При цьому інфраструктура являє собою сукупність галузей та видів діяльності, що обслуговують економіку, виробництво (транспорт, зв'язок, комунальне господарство, загальна і професійна освіта, охорона здоров'я тощо). Сюди можна включити основні споруди і послуги, зокрема, системи зв'язку, транспортні магістралі, водопостачання, електропостачання та інші, від яких залежить розвиток країни та які чинять вплив на її експортний потенціал.



Рис. 1. Основні фактори впливу на рівень експортного потенціалу країни

Що стосується соціально-культурних аспектів, які впливають на експортний потенціал країни, то тут слід зазначити, що при організації міжнародних економічних відносин їх суб'єкти не можуть не враховувати стан соціально-культурного середовища в цілому та його складових. На стан і розвиток міжнародних економічних відносин в загальному та на експортний потенціал країни зокрема істотний вплив чинить соціально-культурне середовище. Воно формується державою, політичними партіями та громадськими організаціями і становить собою сукупність різнопланових факторів, які прямо чи опосередковано впливають на розвиток країни та зовнішньоекономічних відносин в цілому чи окремих їх складових. До згаданих аспектів можна віднести структуру населення за статтю, віком, професійним та національним складом, політико-партійною, соціальною та

релігійною орієнтацією, відношенням до праці, просування по службі та глобальних проблем сучасності.

Висновки. Під поняттям експортного потенціалу певного регіону чи країни в цілому слід розуміти сукупність чинників, які зумовлюють здатність даного регіону поставляти на зовнішні ринки конкурентоспроможну продукцію.

Ідея поєднання виробничих потужностей підприємств певної галузі діяльності також є пріоритетним напрямком для підвищення експортного потенціалу країни. Тобто тут можна рекомендувати об'єднання можливостей деяких підприємств з метою покращення конкурентоспроможності продукції та виходу на міжнародні ринки. Саме об'єднання виробничих, наукових, винахідницьких та інших можливостей підприємств, їх кооперація та обмін досвідом можуть зміцнити конкурентоспроможність продукції на зовнішньому ринку.

Найбільш важливим при проведенні зовнішньоекономічних операцій є визначення оптимальної ціни продукту у порівнянні з його аналогом у інших держав в залежності від рівня його якості. Таке порівняння необхідно проводити з метою визначення потенціалу даного товару на зовнішньому ринку так, як поняття якості і ціни в жорсткій конкурентній боротьбі на зовнішньому ринку є визначальними факторами.

Можна стверджувати, що як складова експортного потенціалу країни озброєння та військова техніка на сьогоднішній день є важливою складовою його покращення. Експортний потенціал країни нерозривно пов'язаний із розробкою певних планів щодо виходу перспективних видів товарів на зовнішні ринки. Тобто мова йде про розроблення визначеної експортної стратегії як окремих регіонів так і країни в цілому. Тобто створення експортної стратегії повинно передбачати визначення пріоритетних напрямків зовнішньоекономічних відносин з акцентуванням на експортно-стратегічну для України продукцію.

Використана література:

1. Азаров М. Я. Експортний потенціал України на ринку зерна. Урядовий портал. Департамент інформації та комунікацій з громадськістю Секретаріату КМУ [Електронний ресурс] / М. Я. Азаров. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=244449190&cat_id=244276429.
2. Андрійчук В. Г. Компаративність динаміки зрушень, характерних світовій економіці, міжнародній торгівлі, та реалії і потенційні можливості активізації розвитку виробничо-торговельної сфери України / В. Г. Андрійчук // Зовнішня торгівля: право та економіка. – №5 (34). – К., 2007. С.9-14.
3. Дем'яненко А. Г. Методи аналізу і оцінки ефективності експортної діяльності металургійних підприємств: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 [Електронний ресурс] / А. Г. Дем'яненко; Приазов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2005. – 20 с.
4. Дерев'яно О. В. Експортна стратегія України за умов глобалізації світового ринку: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 [Електронний ресурс] / О.В. Дерев'яно; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2001. – 20 с.
5. Коломієць В. В. Експортний потенціал та його зовнішньоекономічна діяльність (на прикладі Черкаського регіону): Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.10.01 [Електронний ресурс] / В.В. Коломієць; НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України. – К., 2005. – 20 с.
6. Кредісов А. І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник: 2-ге вид., випр. і доп. / За заг. ред. А. І. Кредісова. – К.: ВІРА-Р, 2002. – 552 с.
7. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 8–9. – С. 221 – 224.
8. Михайловский В. П. Формирование новой парадигмы развития внешнеэкономической деятельности региона. Автореф. дисс. на соискание научной степени доктора экономических наук: 08.00.05 [Росс. экон. академия им. Плеханова]. – М., 2003. – С. 10.
9. Рогачов В. В. Экспортный потенциал России: состояние, ориентиры и условия развития / В. В. Рогачов // Внешнеэкономический бюллетень. – № 5. – 2004.
10. Сейфуллаева М. Э. Экспортный потенциал российских регионов в условиях глобализации мировой экономики / М. Э. Сейфуллаева, В. М. Капицын // Маркетинг. – 2001. – № 1. – С. 6-8.
11. Стицішин П. П. Експортний потенціал військово-промислового комплексу України: методичні аспекти оцінки та маркетинговий механізм його реалізації: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.02 [Електронний ресурс] / П. П. Стицішин; Європ. ун-т фінансів, інформац. систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2001. – 18 с.

Статтю отримано 2 листопада 2011 року