

СЕМАНТИКА ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ КАТЕГОРІЇ «ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ»

Розглянуто зміст категорії „потенціал”, сутність експортного потенціалу, фактори та умови, що визначають ефективність використання експортного потенціалу та його основні складові елементи.

Ключові слова

Експортна діяльність, потенціал, експортний потенціал, кількісні та якісні показники експортного потенціалу.

Інтереси розвитку економіки України вимагають її активного включення у міжнародний розподіл праці та світогосподарські зв'язки. Розвиток зовнішньої торгівлі, зокрема експорту, є важливим фактором розвитку національної економіки. Однак розраховувати на успішну експортну діяльність можуть лише ті країни, які володіють конкурентноспроможною економікою. Усе це спричиняє необхідність ґрунтовних досліджень та пошуку практичних рішень, які дозволять країні прискорити повноцінне входження у систему світового господарства, а також нададуть можливість використовувати усі переваги міжнародного співробітництва.

Реальна участь країни в експортній діяльності є, як відомо, складним багатоступеневим процесом. Особливістю сучасного розвитку експортної діяльності України є глибокі зміни у можливостях експортної діяльності усіх структурних складових (підприємств, об'єднань тощо), визначення потенційних ринків збуту та особливостей маркетингових стратегій щодо просування товарів на зовнішні ринки.

Експортна діяльність у багатьох аспектах обумовлює місце країни в системі поділу праці серед країн СНД, Європи та світу в цілому. Відповідно основним виразником при цьому виступає її експортний потенціал. Ефективна реалізація на світовому ринку конкурентноспроможного експортного потенціалу країни вимагає ретельного вивчення основ формування та обґрунтування практичних шляхів активізації використання експортного потенціалу. Дослідження та теоретичне узагальнення цих явищ є важливим моментом і має вагомий вплив для наукового обґрунтування і

практичного здійснення активної політики держави у сфері експортної діяльності.

Саме тому формування якісно нових взаємовідносин України із світовим співтовариством вимагає повного вивчення об'єктивних основ та обґрунтування шляхів розгортання активної експортної діяльності. Зрозуміло, що без певних теоретичних досліджень здійснити це неможливо. Так само як і неможливо ефективно реалізувати її експортний потенціал та рівноправну інтеграцію у світове співтовариство.

Важливість дослідження цієї проблеми зростає і у зв'язку з переходом підприємств до ринкових відносин, в умовах, яких обґрунтованість та продуманість зовнішньоекономічної політики підприємств стало одним із визначальних факторів їх успішного розвитку та подальшого нарощування експортного потенціалу.

Дослідженню різних аспектів реконструкції та технічного переозброєння підприємств присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених-економістів: Боева Б., Болдова О. Н., Войчинського А. М., Личкіна Ю., Панкратова А. С., Попова Є. В., Ревуцького Л. Д., Тодисийчука А., Циганова І. Г., Шаталова Н. І. та інших. Однак необхідно зазначити, що, не дивлячись на таку увагу, яка приділяється сучасним аспектам формування, розвитку та шляхом нарощування експортного потенціалу дані питання, не знайшли достатнього відображення у науковій літературі. Підвищення ефективності використання експортного потенціалу пов'язано із розробкою багатьох невирішених питань даної проблеми. Одним із найскладніших є встановлення змісту експортного потенціалу.

Для досягнення поставленої мети у даній статті визначено наступні завдання:

- дати визначення категорії «потенціал»;
- охарактеризувати експортний потенціал за класифікаційними ознаками, визначити фактори та умови, що його формують.

Що ж таке „потенціал”? Дослідження показали, що категорія „потенціал” у науковій літературі характеризується множиною ознак, що утворюють величезну кількість аспектів, у рамках яких і складається класифікація даного поняття. Так потенціал поділяється на групи з точки зору ефективності його використання, його видів, з позицій відмінностей смислових значень, які подаються різними науковцями. Нижче подається класифікація даної категорії.

У науковій літературі подаються наступні визначення поняття „потенціал” [1, 2, 4, 5, 9 - 12]:

- виробничі або інші можливості внутрішнього середовища підприємства, додаткові можливості, які відкриваються у зовнішньому середовищі, запаси ресурсів, що із якоїсь причини не використовуються;
- можливості, пов'язані із маневреністю ресурсів, залученням додаткових ресурсів усіх видів;
- перспективні можливості, а також резервні, ті, що ліквідуються та втрачаються;
- можливості, які тимчасово не використовуються (надлишкові).

Різні форми потенціалу можуть застосовуватися у різних цілях, у тому числі:

- створення, формування, розвиток, нарощування потенціалу;
- використання, оптимізація величини чи рівня використання;
- підвищення ефективності використання.

Фактори та умови, що визначають ефективність використання потенціалу:

- самостійність власників ресурсів, що складають основу потенціалу у прийнятті господарських рішень;
- наявність маркетингового аналізу середовища;
- наявність системи планування, що включає прогнозування, стратегічне, тактичне, операційне планування та регулювання процесів використання потенціалу.

Виділяють наступні форми прояву потенціалу, який забезпечує:

- становлення та розвиток підприємства: науковий потенціал, інноваційний потенціал;
- функціонування підприємства: технічний потенціал, технологічний потенціал, виробничий потенціал, кадровий потенціал;
- ринкове існування підприємства: ринковий потенціал, експортний потенціал;
- соціальну значимість підприємства: економічний потенціал, соціальний потенціал.

Таким чином, проведений змістовно-теоретичний аналіз поняття „потенціал” дозволяє припустити існування наступних можливих його трактувань:

1. Потенціал як резерв, який можна використовувати при необхідності.

2. Потенціал як система резервування.

3. Потенціал як усе, що допомагає використовувати шанси (можливості, що знову з'явилися).

Беручи до уваги вищенаведені визначення, перейдемо до розгляду поняття „експортний потенціал” як важливої ринкової категорії у сучасних умовах

глобалізації.

Виходячи із системного підходу до вивчення поставленої проблеми, вважаємо за необхідне розглянути деякі точки зору з цього питання та обґрунтувати зміст дефініції „експортний потенціал”.

Так Мацько Т. О. зазначає, що експортний потенціал – „максимальна здатність до виробництва товарів для експорту, конкурентоспроможних на відповідних зовнішніх ринках.” [6, с. 182] Автор вважає, що експортний потенціал виражається кількісними показниками, що визначаються ресурсними можливостями виробництва експортноорієнтованої продукції. На нашу думку, для повного осмислення проблеми експортного потенціалу необхідно розкрити не тільки кількісні, але і якісні його характеристики. Це пов'язано із тим, що різні складові потенціалу в неоднаковій мірі можуть бути оцінені і виражені кількісними показниками. Наприклад, не виникає великих труднощів кількісно виразити чисельність трудових ресурсів, обсяги матеріальних засобів та запасів, однак, визначення їх споживчих властивостей або якісних характеристик має певні складнощі.

Кількісна характеристика встановлює обсяги і темпи нарощування окремих складових експортного потенціалу. Якісна характеристика, будучи комплексною оцінкою споживчих якостей, служить основою для визначення ефективності його використання.

Так до якісних показників експортного потенціалу, на нашу думку, слід віднести конкурентоспроможність продукції на відповідних зовнішніх ринках. Вони залежать від внутрішніх чинників (економічного та науково-технічного рівня розвитку держави, забезпеченості природними ресурсами, кількості трудових ресурсів та їх кваліфікації, виробничих потужностей, розвитку зовнішньоторговельної структури) та зовнішніх чинників (кон'юнктури світового та територіальних ринків, міжнародного розподілу праці, політичних відносин країни з іншими державами тощо). Структуру експортного потенціалу можна відобразити схематично (рис. 1).

Крім того, показники можуть мати декілька рівнів: максимальний, плановий, фактичний, мінімально допустимий і т. д. Відповіді на запитання про те, який з них слід покласти в основу визначення експортного потенціалу автор не дає. З іншого боку, повне використання наявних ресурсів, зростання ефективності виробництва — усе це вимагає вироблення узагальнюючого показника, який відображав би сукупні максимальні можливості (не лише виробничих потужностей, але й інших складових процесу виробництва, які брали у ньому участь) структурних ланок економіки. Тому експортний потенціал і характеризує максимально можливу спроможність об'єктів щодо випуску експортної продукції як в кількісному, так і в якісному співвідношеннях.

Має місце точка зору, у відповідності із якою експортний потенціал прирівнюється до експортних ресурсів. Поняття „експортні ресурси” (хоча вони і найближче знаходяться до експортного потенціалу) у нашій країні вже декілька десятиків років використовуються переважно як планово-обліковий вимірник запасів ресурсів, які екпортуватимуться. Воно дуже поширене, але єдиного підходу до його визначення ще не вироблено. Ми погоджуємося із визначенням Бойко В. І., який стверджує, що експортні ресурси –

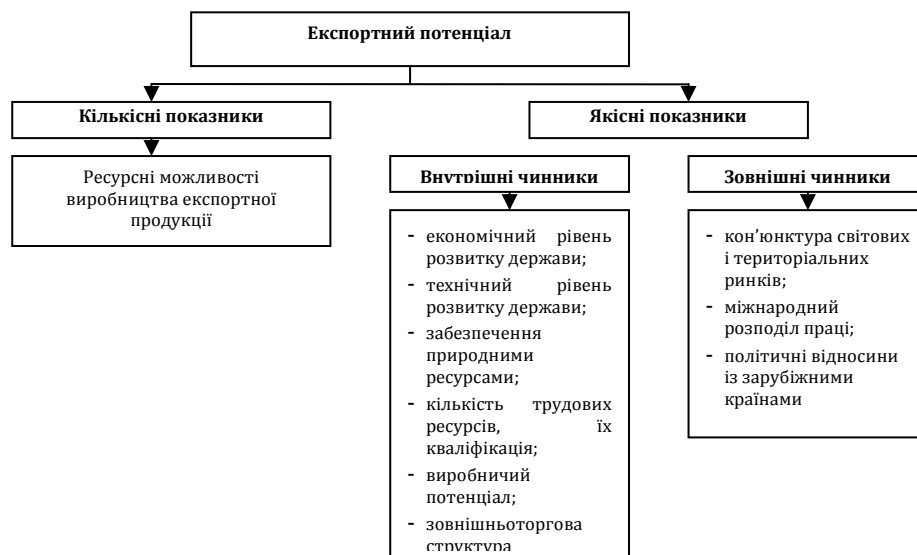


Рис. 1. Структура експортного потенціалу

ресурсні можливості експорту, види та обсяги економічних продуктів (продукції), товарів, послуг, робіт, фінансових ресурсів, призначених для продажу на зовнішніх ринках [1, с. 40].

Зустрічаються пропозиції учених, у відповідності з якими експортний потенціал трактується як сукупність певних ресурсів, тобто акцентуються фактори, від яких залежить його величина. Зокрема Райзенберг Б. А., Лозовський Л. Ш., Стародубцева Е. Б. зазначають, що "експортний потенціал – це сукупність наявних ресурсів чи ресурсів, що виробляються для експорту" [10, с. 490]. Аналогічної за змістом, але більш конкретної щодо форми думки у цьому плані дотримується і Онищенко В., підкреслюючи, що "експортний потенціал – обсяг благ, які національна економіка може виробити та реалізувати за свої межі..." [7, с. 15]. Такий підхід до визначення змісту експортного потенціалу має, на наш погляд, ряд недоліків. Перш за все, він виходить з припущення, що експортний потенціал представляє собою сукупність благ. При цьому не береться до уваги його основна характеристика — можливість максимального випуску та збуту експортної продукції. Одні і ті ж сукупні засоби, джерела, кошти, запаси можуть мати різні потенційні можливості. Тому ними неможливо охарактеризувати експортний потенціал.

У чисто математичному плані сумнівно ставити знак рівності між експортним потенціалом та сумарною сукупністю ресурсів, кількісне співвідношення яких для забезпечення випуску встановленого обсягу експортної продукції може бути неоднаковим. Очевидно, що великими можливостями при виробництві експортних благ володіють ланки народного господарства у тих випадках, коли величина цих ресурсів збалансована як в технологічному, так і в організаційному планах. Відсутність такої пропорційності означає, що надлишкові ресурси не можуть брати участі у формуванні експортного потенціалу.

Ряд авторів ототожнюють експортний потенціал з економічною могутністю країни. Так Добрянський О. зазначає, що експортний потенціал – „необхідна умова надходження валютних ресурсів для забезпечення оптимальної імпортової структури та потреб у продукції критичного імпорту” [4, с. 4]. Самофалов В. вважає, що „експортний потенціал – це умова зростання національного доходу, можливість реалізації конкурентних переваг національної економіки на

світовому ринку” [11, с. 5]. При такому підході експортний потенціал виступає міжгалузевим чинником розвитку економіки, завдяки якому модернізується виробництво, підвищується конкурентоспроможність продукції, рівень послуг і управління, забезпечуються темпи соціально-економічного зростання у відповідності із загальнонаціональним прогресом.

Отже, тлумачення експортного потенціалу в економічній літературі дещо одностороннє: як можливість господарської системи експортувати або як здатність досягнути певного економічного ефекту. При цьому не вказується те, що розміри основних елементів експортного потенціалу формуються під впливом технічних організаційних, економічних, соціальних, екологічних факторів в залежності від тих завдань, які ставить перед собою держава та суспільство.

Таким чином, враховуючи викладене, можна констатувати, що експортний потенціал – це ринкова категорія, яка визначає обсяги продукції, що виробляється відповідної якості та номенклатури, здатна забезпечувати максимальний обсяг продажу на зовнішньому ринку і при певних зовнішніх і внутрішніх обмеженнях збільшувати власний прибуток.

Знання категорії експортного потенціалу та його величини має суттєве значення, оскільки без неї підприємства (фірми) не зможуть:

- успішно діяти на зовнішніх ринках;
- здійснювати заходи щодо нарощування експортного потенціалу;
- бути повноправними учасниками на зарубіжних ринках;
- обрати правильну стратегію розвитку та підтримати її в умовах загострення конкурентної боротьби.

Експортний потенціал варто розглядати як в цілому, так і за різноманітними аспектами зовнішньоекономічних зв'язків підприємств. Виходячи з цього, експортний потенціал можна класифікувати за такими критеріями (рис. 2):

1. За товарними різновидами:

а) експортний потенціал певного товару, який визначається можливістю випуску відповідного до попиту експортного продукту;

б) загальний експортний потенціал, який характеризується ресурсами та особливістю їх використання у формуванні (випуску) продукції з такими властивостями, які би забезпечили їй необхідну

конкурентноздатність на зовнішніх ринках.

2. За ринками.

Потенціал зарубіжних ринків є можливістю реалізації певного обсягу продукції, яка ранжується за ступенем привабливості для експортної діяльності та враховує умови і вимоги кожного з них.

Відповідно із цим критерієм, на наш погляд, доцільно виділити:

- експортний потенціал зарубіжних ринків країн із розвинутою економікою;
- експортний потенціал зарубіжних ринків країн із перехідною економікою.

Будь-яка фірма (підприємство), виходячи на зовнішній ринок, прагне максимізувати свій експортний потенціал. Однак при цьому перед нею постає ряд проблем, які необхідно вирішити:

- 1) визначити потенційні ринки збуту та їх потреби;
- 2) створити продукт, який відповідає потребам споживача;
- 3) розробити стратегію щодо просування продукту;
- 4) розподілити ринки за критерієм конкурентоспроможності.

Така оцінка ринків (як внутрішнього, так і зовнішнього) дозволить проаналізувати сучасний стан та можливості експортної діяльності, а відповідно відкрити шляхи розвитку та активізації використання експортного

потенціалу.

3. За суб'єктами господарювання:

а) експортний потенціал підприємства — це його сукупна можливість створювати та виробляти конкурентоспроможну продукцію на експорт, "просувати" її на зовнішні ринки, вигідно реалізовувати там товари і забезпечувати необхідний рівень обслуговування [3, с. 122].

При цьому підході основна мета аналізу та оцінки експортного потенціалу полягає не лише в отриманні усестороннього, впевненого доказу того, що підприємство дійсно володіє можливостями для експорту своїх товарів та послуг, але й виявити ті місця й проблеми, які стримують та обмежують їх.

б) експортний потенціал галузі представляє собою можливості сукупності підприємств конкретної галузі продукувати експортоорієнтовану продукцію необхідного рівня конкурентоспроможності для ефективного позиціонування її на зарубіжних ринках.

в) експортний потенціал країни характеризується, з одного боку, здатністю національної економіки виявляти та постійно відтворювати конкурентні переваги відповідно до умов ринкового середовища, що постійно змінюється, а з другого боку – сукупністю потенціалів усіх експортноорієнтованих галузей економіки країни.

Класифікацію експортного потенціалу чітко видно при графічному зображенні (рис. 2).

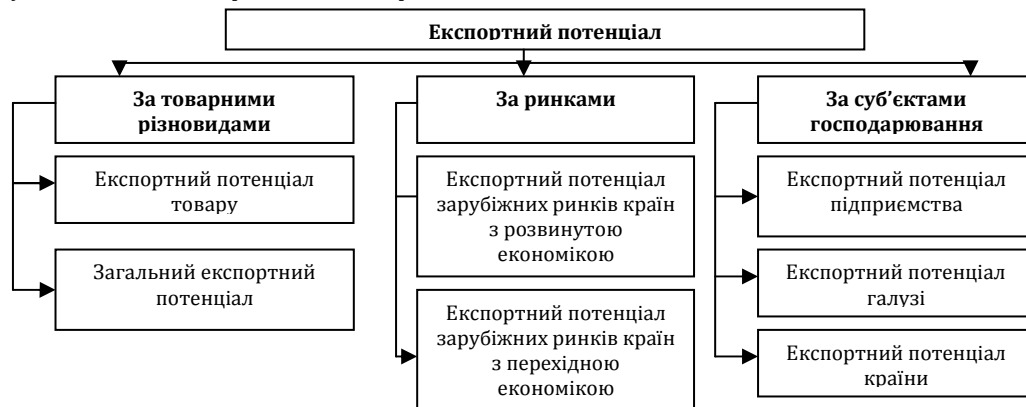


Рис. 2. Класифікація експортного потенціалу

Тільки при такому комплексному підході можна отримати всесторонню оцінку експортного потенціалу, виявити його сильні та слабкі сторони, встановити його резервні можливості, передбачити ймовірні загрози у

внутрішньому та зовнішньому середовищі і таким чином здійснювати ефективну зовнішньоекономічну діяльність.

Література

1. Бойко, В. І. Формування і використання експортного потенціалу агро продовольчої продукції [Текст] / В. І. Бойко // Економіка АПК. – 1995. – № 10. – С. 40-42
2. Болдов, О. Н. Ресурсный потенциал социальной сферы в 90-е годы [Текст] / О. Н. Болдов, В. Н. Иванов, Б. А. Розенфельд, А. В. Суворов // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 1.
3. Внешнеэкономический бизнес в России: Справочник [Текст] / под ред. И. П. Фаминский. – М.: Республика, 1997. – 591с. (С.122).
4. Добрянський, О. Стратегія розвитку зовнішньоекономічних зв'язків (До програми структурної перебудови області) [Текст] / О. Добрянський // Вісник агентства міського розвитку. – № 1. – 1998. – С. 4 – 6 (С. 4)
5. Колесникова, Н. А. Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента [Текст] / Н. А. Колесникова. – М.: Финансы и статистика, 2000.
6. Мацко, Т. О. Експортний потенціал України в умовах формування регульованих ринкових відносин // Проблеми формування ринкової економіки: міжвузівський науковий збірник. – К., 1994. — Випуск 3. – С. 183-188.
7. Онищенко, В. Сучасні проблеми зовнішньоекономічної діяльності [Текст] / В. Онищенко // Економіка України. – № 2. – 1996. – С. 14-23.
8. Попов, Е. В. Пять уровней потенциала маркетинга [Текст] / Е. В. Попов // Маркетинг. – 2000. – № 6.
9. Попов, Е. В. Рыночный потенциал предприятия [Текст] / Е. В. Попов. – М.: Экономика, 2002.
10. Райзенберг Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзенберг, Л. Ш. Лозовський, Е. Б. Стародубцева. – М.: Инфра-М, 1996. – 496 с. (С.490).
11. Самофалов, В. Формування експортного потенціалу в Україні [Текст] / В. Самофалов // Урядовий кур'єр. – 1997. – 17 травня. – № 85 – 86. – С. 5.
12. Сото, Э. Загада капитал [Текст] / Э. Сото. – М.: Олимп-Бизнес, 2001.
13. Цыганов, И. Г. Производственный потенциал промышленного предприятия [Текст] / Цыганов И. Г. – Оренбург, 2000.
14. Шаталова, Н. И. Трудовой потенциал работника [Текст] / Шаталова Н. И. – М.: ЮНИТИ, 2003.