

## РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

### ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ

### EXPORT POTENTIALS OF THE ENTERPRISE: ESSENCE AND FACTORS OF INFLUENCE

УДК 330.4:339.5

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastuct58-1>

**Федотова Ю.В.**

к.е.н., доцент,  
завідувач кафедри економічної теорії  
та міжнародної економіки  
Харківський національний університет  
міського господарства  
імені О.М. Бекетова

**Fedotova Yuliia**

O.M. Beketov National University  
of Urban Economy in Kharkiv

*Розкрито сутність категорії «потенціал». Зазначено, що вона частіше визначається як сукупність можливостей у певній сфері, проте термін «потенційний» вказує не на реалізацію можливості, а лише на її наявність. Розглянуто фізичний та економічний підхід до розуміння потенціалу. Характеризуючи економічний потенціал підприємства, наведено декілька підходів до визначення цієї категорії: загальний; функціональний; виробничий; ресурсний. Визначено сутність поняття «експортний потенціал», що розглядається як частина економічного потенціалу експортно орієнтованого підприємства, виражена у можливих обсягах поставок на експорт конкурентоспроможної продукції. Наведено такі підходи до визначення експортного потенціалу підприємства: компаративний підхід, ресурсний, що є тотожним до розуміння категорії «економічний потенціал підприємства», та системно-структурний. Розмежовано поняття «експортний потенціал підприємства» та «зовнішньоекономічний потенціал підприємства».*

**Ключові слова:** експортний потенціал, теорія конкурентних переваг, зовнішньоекономічний потенціал підприємства, внутрішній експортний потенціал, зовнішній експортний потенціал.

*Раскрыта сущность категории «потенциал». Указано, что она чаще определя-*

*ется как совокупность возможностей в определенной сфере, однако термин «потенциальный» указывает не на реализацию возможности, а только на ее наличие. Рассмотрены физический и экономический подход к пониманию потенциала. Характеризуя экономический потенциал предприятия, выделены несколько подходов к определению данной категории: общий; функциональный; производственный; ресурсный. Определена сущность понятия «экспортный потенциал», что рассматривается как часть экономического потенциала экспортноориентированного предприятия, выраженная в возможных объемах поставок на экспорт конкурентоспособной продукции. Представлены следующие подходы к определению экспортного потенциала предприятия: компаративный подход, ресурсный, который является тождественным к пониманию категории «экономический потенциал предприятия», и системно-структурный. Разграничены понятия «экспортный потенциал предприятия» и «внешнеэкономический потенциал предприятия».*

**Ключевые слова:** экспортный потенциал, теория конкурентных преимуществ, внешнеэкономический потенциал предприятия, внутренний экспортный потенциал, внешний экспортный потенциал.

*The essence of the category «potential» is revealed. It is noted that it is more often defined as a set of opportunities in a particular area, but the term «potential» indicates not the implementation of the opportunity, but only its presence. The physical and economic approach to understanding potential is considered. Characterizing the economic potential of the enterprise, several approaches to the definition of this category are described: general; functional; production; Resource. The essence of the concept of «export potential», considered as part of the economic potential of an export-oriented enterprise, is defined in the possible volumes of supplies for the export of competitive products. The following approaches to determining the export potential of the enterprise are presented: a compass approach, a resource approach that is identical to the understanding of the category of «economic potential of the enterprise» and systemic and structural. The concept of «export potential of the enterprise» and «foreign economic potential of the enterprise» is delineated. The analysis of the internal potential of the enterprise is carried out as follows. First, the assessment of the provision of resources and the effectiveness of their use is carried out. Secondly, assessment of the competitiveness of export products. It is determined by a set of its consumer properties, which are advantages compared to competitor goods, in relation to compliance with public needs, considering the costs of their satisfaction and potential income. It is noted that when exporting goods, the enterprise can get both a direct economic effect from improving the financial results of the enterprise, and indirect from increasing the competitiveness of production. If the internal potential of the enterprise is high enough, then it is necessary to analyze the external export potential according to the following scheme. The first step is the analysis of foreign economic factors that have an impact on the formation and use of export potential. The second step is the analysis of marketing activities and sales in foreign markets. The third step is to analyze the innovative potential of the enterprise as an integral part of the export potential and constantly increase its level.*

**Key words:** export potential, theory of competitive advantages, foreign economic potential of the enterprise, internal export potential, external export potential.

**Постановка проблеми.** Сучасний розвиток суб'єктів світової економічної системи відбувається в умовах глобалізації ринків товарів і послуг. Саме тому участь країни у міжнародному переміщенні факторів виробництва та продуктів харчування є ознакою розвитку її господарства. Потоки експорту, що генерує країна

загалом, залежать від експортного потенціалу підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у дослідження проблеми зроблений такими вітчизняними та зарубіжними вченими, як [1–8], у працях яких наведені різні підходи до визначення та управління експортним потенціалом

підприємства. Однак не всі аспекти цього питання розглянуті у повному обсязі.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є теоретичний аналіз сутності поняття «експортний потенціал підприємства» та визначення чинників, які на нього впливають.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Науковий інтерес до проблеми визначення сутності експортного потенціалу підприємства підштовхує звернутися до ретроспективного аналізу теоретичного матеріалу.

Для того щоб зрозуміти сутність категорії «експортний потенціал», слід звернутися до аналізу поняття «потенціал». Назва походить від латинського «*potentia*», що перекладається як потужність, сила, можливості. Отже, під потенціалом слід розуміти засоби, джерела або запаси, що можуть бути використані для досягнення поставлених цілей або виконання поставлених завдань [1, с. 5].

У сучасній економічній літературі поняття «потенціал» частіше визначається як сукупність можливостей у певній сфері. Водночас термін «потенційний» вказує не на реалізацію можливості, а лише на її наявність. Розрізняють фізичний та економічний підхід до розуміння потенціалу. Згідно з першим, потенціал об'єднує фізичні категорії – енергію, матерію, ентропію. Згідно ж з іншим – економічним – підходом, потенціал оцінюється у вартісному вимірі.

Характеризуючи економічний потенціал підприємства, слід відзначити наявність декількох підходів до визначення цієї категорії [2]:

- загальний;
- функціональний;
- виробничий;
- ресурсний.

Згідно з першим, загальним підходом, передбачається, що компанія може розвиватися у двох напрямках – екстенсивному та інтенсивному. Прибічники такого підходу розрізняють потенціал консервативного та інноваційного розвитку, на кожен з яких приблизно припадає відповідно 1/3 та 2/3 обсягу світового економічного зростання. Потенціал консервативного розвитку передбачає розширення виробництва та нарощування його темпів, тоді як факторами інноваційного розвитку є інновації, нові технології, а також сучасні програми бізнес-управління та формування стратегії розвитку підприємства.

Функціональний підхід є більш конкретним варіантом класифікації економічного потенціалу. Згідно з цим підходом, виділяються елементи потенціалу за основними функціями, які виконуються менеджментом підприємства:

- 1) загальне та оперативне управління, НДДКР, виробництво, маркетинг;
- 2) управління персоналом;
- 3) фінанси та бухгалтерський облік, матеріально-технічне забезпечення виробництва.

Виробничий потенціал є потенціалом виробничої програми підприємства. Існує методика оцінки валового випуску дільниці, цеху та підприємства загалом. Ці показники виступають у вигляді коефіцієнтів та зводяться до грошової оцінки потенціалу підприємства та його фактичної вартості. У такому контексті структура потенціалу являє собою: рівень використання основних фондів підприємства; ритмічність випуску продукції; якість організації складського господарства тощо. Недоліком такого підходу є, на наш погляд, складність опису повної картини всіх процесів підприємства.

Найбільш розповсюдженим є ресурсний підхід, який розглядається з двох позицій. Згідно з першою, потенціал об'єднує у собі сукупність ресурсів, у якій не враховується їхній взаємозв'язок та участь у процесі виробництва. Інша позиція полягає у тому, що потенціал розглядається як сукупність ресурсів, здатних виготовляти певну кількість матеріальних благ.

Економічний потенціал може бути представлений як сукупність взаємопов'язаних потенціалів як складників структури функціонування господарюючого суб'єкта (рис. 1).

Як видно із рис. 1, експортний потенціал розглядається як частина економічного потенціалу експортно орієнтованого підприємства, виражена у можливих обсягах поставок на експорт конкурентоспроможної продукції.

У науковій літературі виділяють такі підходи до визначення експортного потенціалу підприємства [4, с. 168].

По-перше, це компаративний підхід, який ґрунтується на теорії конкурентних переваг М. Портера. Згідно з цим підходом, експортний потенціал підприємства реалізується завдяки його конкурентоспроможності у межах групи підприємств однієї галузі шляхом їх порівняння між собою.

Наступний – ресурсний – підхід до визначення експортного потенціалу є тотожним до категорії «економічний потенціал підприємства». Підстава для такого висновку полягає у тому, що оцінка експортного потенціалу підприємства ґрунтується на аналізі обсягу і структури його ресурсів, найбільш раціонального їх використання.

Саме ресурсний підхід вважається домінуючим у сучасних економічних дослідженнях, експортний потенціал можна охарактеризувати як здатність підприємства виготовляти конкурентоспроможні на світових ринках товари та послуги. Здатність до виготовлення продукту, що адаптований до конкурентного профілю зовнішніх ринків, безпосередньо пов'язана із ресурсною базою підприємства.

Важливо зауважити, що і перший, і другий підхід до оцінки експортного потенціалу не враховують визначення адаптації підприємства до мінливого зовнішнього середовища.

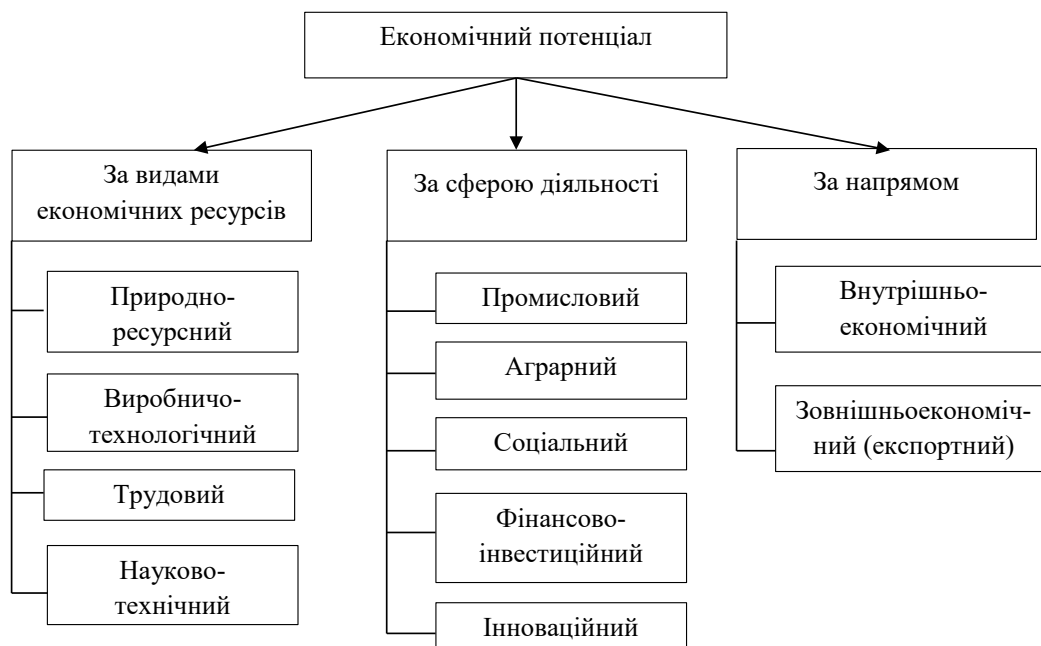


Рис. 1. Види економічного потенціалу

Джерело: [3]

Наступний підхід – системно-структурний. Його сутність полягає у дослідженні процесів внутрішнього середовища підприємства, що чинять безпосередній вплив на його зовнішнє середовище. Вчені, що дотримуються такого погляду, пропонують розглядати експортний потенціал як здатність підприємств до виживання як за рахунок наявних внутрішніх сил, так і завдяки сприятливому впливу зовнішнього середовища.

На основі аналізу існуючих підходів пропонуємо власне визначення експортного потенціалу: експортний потенціал підприємства – це сукупність наявних ресурсів та можливостей для виробництва конкурентоспроможної продукції, її реалізації та обслуговування на зовнішніх ринках як у короткостроковому, так і у довгостроковому періоді.

Наголосимо, що у сучасній економічній літературі ототожнюють поняття «експортний потенціал підприємства» та «зовнішньоекономічний потенціал підприємства». Незважаючи на те, що ці поняття тісно взаємопов'язані між собою, все ж вони мають свої особливості.

Так, погоджуючись із Д.О. Фокіною, вважатимемо за доцільне охарактеризувати зовнішньоекономічний потенціал як імпорتنі та експортні можливості підприємства щодо імпорту сировини та комплектуючих та постачання на ринок продукції власного виробництва. Отже, експортний потенціал – це частина зовнішньоекономічного потенціалу підприємства [5, с. 34].

Формування та реалізація експортного потенціалу – це складне та багатопланове явище, що відбувається на ринку країни під впливом багатьох

факторів зовнішнього середовища та внутрішнього стану підприємства.

Аналізуючи рис. 2, розглянемо окремі складники.

Внутрішній експортний потенціал підприємства об'єднує у собі сукупність ресурсів, необхідних для виробництва продукції для експорту, а саме: природні, трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси. Проте для успішної реалізації експортної діяльності підприємству недостатньо мати описані чинники. Важливо раціонально їх використовувати, визначити можливості інтенсифікації виробництва, що буде визначати конкурентні переваги продукції, що виготовляється.

Зовнішній експортний потенціал підприємства пов'язаний із реалізацією конкурентоспроможної продукції та забезпечується реалізацією маркетингових, логістичних заходів та сервісного обслуговування. За високого зовнішнього експортного потенціалу рівень конкурентоспроможності підприємства істотно зростає, оскільки його продукція реалізовується на міжнародних ринках.

Аналіз саме внутрішнього потенціалу є першим ключовим етапом експортного потенціалу. Детально розглядаючи ресурси як у сукупності, так і предметно, можна визначити здатність підприємства до проведення експортних операцій. Лише за умови достатнього рівня внутрішнього потенціалу з'являється можливість реалізації зовнішнього експортного потенціалу підприємства.

Аналіз внутрішнього потенціалу підприємства здійснюється таким чином.

По-перше, проводиться оцінка забезпеченості ресурсами та ефективності їх використання. Насамперед аналізуються необоротні та оборотні

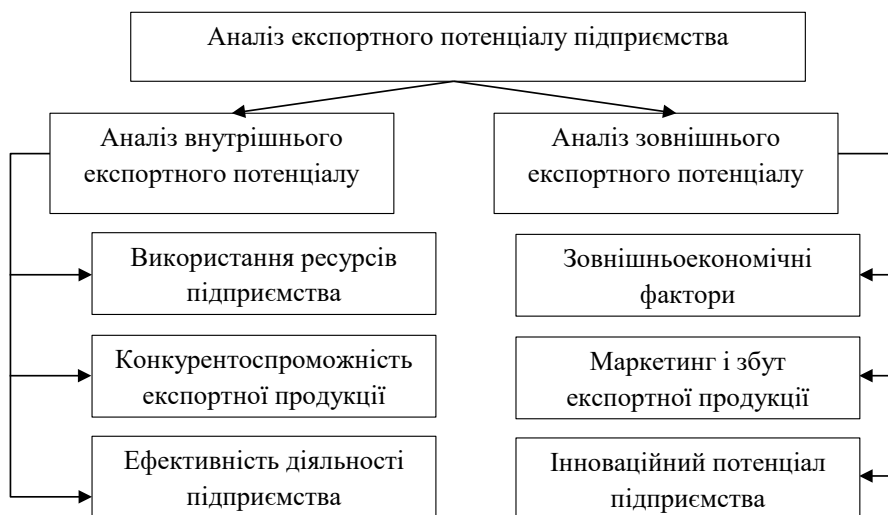


Рис. 2. Схема аналізу експортного потенціалу

Джерело: [5, с. 40]

активи підприємства, а також людські та фінансові ресурси. За результатами оцінки цих показників можна виявити приховані резерви у вигляді ресурсів, які не використовуються, проте є власністю підприємства.

По-друге, оцінка конкурентоспроможності експортної продукції. Вона визначається сукупністю її споживчих властивостей, які є перевагами порівняно із товарами-конкурентами, щодо відповідності суспільним потребам, з урахуванням витрат на їх задоволення та потенційних доходів. Найбільш важливими показниками конкурентоспроможності є: технічний рівень та якість, ресурсоємність та ціна. За технічними показниками можна зробити висновки щодо призначення товару, його приналежності до певного виду продукції. Це також характеристики, що відображають техніко-конструкторські рішення (стандарти, норми, правила, які визначають межі зміни технічних параметрів).

Показники, що дозволяють отримати інформацію про витрати та ціну продукції, а також структурні показники, що визначають якість експортної продукції, наведені у таблиці 1.

Конкурентоспроможність продукції чинить значний вплив на обсяг попиту, обсяг продажу та рівень доходів підприємства.

Ефективність діяльності підприємства відображає зв'язок між результатом діяльності та витратами, що були здійснені для цього результату. Під час експорту товарів підприємство може отримати як прямий економічний ефект від покращення фінансових результатів підприємства, так і непрямий – від підвищення конкурентоспроможності виробництва. Кількісно прямий економічний ефект від експортної діяльності наведено у табл. 2.

Якщо за результатами внутрішній потенціал підприємства досить високий, то необхідно проаналізувати зовнішній експортний потенціал за такою схемою.

Перший крок – аналіз зовнішньоекономічних факторів, які чинять вплив на формування та використання експортного потенціалу. До таких чинників належать: природні, економічно-фінансові, політико-правові, науково-технічні, соціально-культурні чинники. У процесі дослідження проводиться моніторинг, оцінка та аналіз інформації про макроекономічне оточення підприємства. Це дає змогу своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища.

Другий крок – аналіз маркетингової діяльності та збуту на зовнішніх ринках. Експортна маркетингова діяльність не передбачає застосування

Таблиця 1

Показники конкурентоспроможності експортної продукції

Показники		Економічна інтерпретація показника
Кількісні	Структури	
Собівартість експортної продукції	Частка продукції, яка сертифікована за міжнародними стандартами	Відображають загальні витрати на випуск та реалізацію
Ціна одиниці продукції	Питома вага інноваційної продукції	Відображають показники якості експортної продукції
	Частка продукції, що експортується, у загальному асортименті виробленої продукції	

Джерело: [6]

Показники ефективності діяльності підприємства

Показники		Економічна інтерпретація показника
Обсяг продажу за експортом	Рентабельність експортної продукції	Характеризує ефективність поточних витрат ресурсів на виробництво і продаж продукції для експорту
Обсяг прибутку за експортом	Частка експорту у реалізації	Відображають величину витрат, виручки та прибутку від експортних операцій у загальному обсязі витрат, виручки та прибутку підприємства
	Частка експорту у прибутку	
	Частка собівартості продукції, що експортується, у загальній собівартості реалізованої продукції	

Джерело: [6]

якісно нових функцій маркетингу. Маркетингові завдання, вибір цільових ринків, позиціонування продукції, розроблення комплексу маркетингу та проведення контролю маркетингової діяльності – всі ці фундаментальні потреби зберігають актуальність і у роботі підприємства-експортера.

До основних показників, що характеризують маркетингову та збутову діяльність підприємства, належать: витрати на рекламу і рентабельність, обсяг попиту на продукцію підприємства, рентабельність витрат збутової діяльності та частка цільового ринку експортної продукції.

Третій крок – аналіз інноваційного потенціалу підприємства як складника експортного потенціалу і постійне підвищення його рівня. Оскільки те, що в одній країні є технологічною інновацією, в іншій вже тривалий час може активно використовуватись у виробництві.

Автори [7] вважають, що за результатами діагностики експортного потенціалу підприємство може дійти таких висновків:

1) експортний потенціал незначний, рівень конкурентоспроможності продукції є низьким, отже, підприємству слід утриматись від виходу на зовнішній ринок;

2) експортний потенціал помірний, існує низка проблем та труднощів, проте їх можна подолати у найближчому майбутньому – підприємство може планувати освоєння зовнішнього ринку після усунення наявних недоліків;

3) експортний потенціал достатній, рівень конкурентоспроможності продукції задовольняє потреби обраного ринку – вихід на міжнародний ринок можливий найближчим часом, оскільки продукція буде затребуваною споживачами.

Інші автори [8] зазначають, що серед чинників, які впливають на розвиток експортного потенціалу, можна виділити такі групи.

1) Регульовані чинники – це об'єктивні можливості, спрямовані на створення додаткових, резервних та унікальних ресурсів підприємства, що дають змогу досягти встановленого рівня експортного потенціалу. До внутрішніх факторів

належать наявність передових інноваційних технологій, захищених патентами або товарними знаками, доступність якісних матеріально-технічних ресурсів, достатніх для виробництва експортної продукції, професійна кваліфікація та компетентність робітників, діюча система мотивації персоналу, оптимальна організаційна структура підприємства, відсутність профільних активів, система відтворення нематеріальних активів підприємства, інноваційні активності та участь у державних територіальних та регіональних програмах розвитку, впровадження на підприємстві стратегічного і тактичного планування, сертифікація підприємства на відповідність міжнародним стандартам якості, розвиток коопераційних зв'язків із постачальниками сировини та комплектуючих.

2) Нерегульовані (зовнішні) фактори – зовнішні соціально-економічні та організаційні відносини, які дозволяють підприємству створювати та реалізовувати на міжнародному ринку власну продукцію. Зовнішні фактори поділяються за рівнем впливу на:

– фактори міжнародного рівня: політична нестабільність країн-імпортерів, участь у міжнародних альянсах та союзах, захист обраних ринків від проникнення імпортової продукції, наявність та можливості конкурентів на обраних ринках, рівень потреби у товарах, що виготовляються на необраному ринку;

– фактори рівня держави: надання податкових пільг та відрахувань для підприємств-експортерів продукції, надання пільгових кредитів, субсидій, страхування та державних гарантій підприємствам-експортерам, застосування прискореної ставки амортизації на основні засоби експортерів, розроблення, удосконалення та реалізація законодавчих актів, спрямованих на укріплення позицій експортерів продукції, розроблення стратегій розвитку галузі, впровадження державної системи стандартизації та сертифікації виробників продукції, конверсія, приватизація, демонополізація;

– фактори регіонального рівня: наявність у регіоні експортостимулюючої інфраструктури, програми розвитку регіонального ринку праці,



розвиток наукової та сировинної бази регіону, розвиток транспортно-логістичних підприємств у регіоні, наявність регіональних та територіальних програм розвитку машинобудівних підприємств;

– локальні чинники: вигідне територіально-географічне розташування підприємства, стабільність підприємств-співвиконавців, посередників та постачальників, доступність ресурсів, матеріалів та комплектуючих, матеріальна база.

#### Висновки з проведеного дослідження.

Поняття «потенціал» у літературі широко застосовується для опису можливостей у певній сфері. Варто підкреслити, що термін «потенційний» вказує не на реалізацію можливості, а лише на її наявність.

Експортний потенціал є тотожним до категорії «економічний потенціал підприємства» згідно з ресурсним підходом, оскільки оцінка експортного потенціалу підприємства ґрунтується на аналізі обсягу і структури його ресурсів, найбільш раціонального їх використання. Вважаємо, що експортний потенціал – це частина зовнішньоекономічного потенціалу підприємства, яка знаходиться під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Петренко Л.А. Розвиток експортного потенціалу підприємства (за матеріалами молокопереробних підприємств України) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04. Київ, 2007. 17 с.
2. Красова Е.В., Иванова Е.Е. Сущность и механизм управления экспортным потенциалом предприятия. URL: [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwiDj-nj\\_LnyAhVKTBoKHV8BDIQFnoECAUQAQ&url=https%3A%2F%2Fscience.vvsu.ru%2Ffiles%2FD7F58D69-C0E7-44E8-9581-958C419E2863.pdf&usg=AOvVaw3U6wtnN6pvPVh88mo6YcUm](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwiDj-nj_LnyAhVKTBoKHV8BDIQFnoECAUQAQ&url=https%3A%2F%2Fscience.vvsu.ru%2Ffiles%2FD7F58D69-C0E7-44E8-9581-958C419E2863.pdf&usg=AOvVaw3U6wtnN6pvPVh88mo6YcUm) (дата звернення: 18.08.2021).
3. Ус Т.В. Сутність та аналіз методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства. URL: <http://global-national.in.ua/issue-22-2018/30-vipusk-22-kviten-2018-r/3876-us-t-v-sutnist-ta-analiz-metodichnikh-pidkhodiv-do-otsinki-ekspornogo-potentsialu-pidpriemstva> (дата звернення: 18.08.2021).
4. Скриньковський Р.М., Ключак О.В., Процевят О.С. Діагностика експортного потенціалу підприємства. *Проблеми економіки*. 2016. № 4. С. 163–170.
5. Фокина Д.А. Инструменты управления развитием экспортного потенциала машиностроительного предприятия : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / Федер. гос. бюджет. образоват. учрежд. высшего профессионального образования «Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетнева». Красноярск, 2015. 163 с.
6. Шуніборова А.І., Климова Л.А. Диагностика уровня экспортного потенциала предприятия. URL: [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwirpoq4-rnyAhXsyYUKHeZUBYMqFnoECAMQAQ&url=http%3A%2F%2Fwww.institutemvd.by%2Fcomponents%2Fcom\\_chronoforms%2Fchronoforms%2Fuploads%2F20160418170830\\_](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwirpoq4-rnyAhXsyYUKHeZUBYMqFnoECAMQAQ&url=http%3A%2F%2Fwww.institutemvd.by%2Fcomponents%2Fcom_chronoforms%2Fchronoforms%2Fuploads%2F20160418170830_Shuniborova_Klimova.pdf&usg=AOvVaw15VCTWDCzKCAOSWzG5bXk)

Shuniborova\_Klimova.pdf&usg=AOvVaw15VCTWDCzKCAOSWzG5bXk (дата звернення: 18.08.2021).

7. Припотень В.Ю., Кобзева Е.В., Букиашвили В.О. Модель управления развитием экспортного потенциала предприятия. URL: [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjlkoqL-7nyAhVFxlUKHd9nBU8QFnoECAQQAQ&url=http%3A%2F%2Fdonnasa.ru%2Fpublish\\_house%2Fjournals%2Fesgh%2F2017-1%2F07\\_pripoten\\_kobzeva\\_bukiashvili.pdf&usg=AOvVaw37B3xwle0bHJTtT\\_\\_037yb](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjlkoqL-7nyAhVFxlUKHd9nBU8QFnoECAQQAQ&url=http%3A%2F%2Fdonnasa.ru%2Fpublish_house%2Fjournals%2Fesgh%2F2017-1%2F07_pripoten_kobzeva_bukiashvili.pdf&usg=AOvVaw37B3xwle0bHJTtT__037yb) (дата звернення: 18.08.2021).

8. Сухих Д.Г., Кац В.М. Методики оценки экспортного потенциала предприятия. *Российский опыт. Вестник науки Сибири*. 2015. № 2(17). С. 62–75.

#### REFERENCES:

1. Petrenko L.A. Development of export potential of the enterprise (according to the materials of milk processing enterprises of Ukraine). Extended abstract of candidate's thesis. Kyiv: Kyiv national economic university named after Vadim Hetman». (in Ukrainian)
2. Krasova E.V., Ivanova E.E. The essence and mechanism of managing the export potential of the enterprise. Retrieved from: [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwiDj-nj\\_LnyAhVKTBoKHV8BDIQFnoECAUQAQ&url=https%3A%2F%2Fscience.vvsu.ru%2Ffiles%2FD7F58D69-C0E7-44E8-9581-958C419E2863.pdf&usg=AOvVaw3U6wtnN6pvPVh88mo6YcUm](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwiDj-nj_LnyAhVKTBoKHV8BDIQFnoECAUQAQ&url=https%3A%2F%2Fscience.vvsu.ru%2Ffiles%2FD7F58D69-C0E7-44E8-9581-958C419E2863.pdf&usg=AOvVaw3U6wtnN6pvPVh88mo6YcUm)
3. Us T.V. The essence and analysis of methodological approaches to assessing the export potential of the enterprise. Retrieved from: <http://global-national.in.ua/issue-22-2018/30-vipusk-22-kviten-2018-r/3876-us-t-v-sutnist-ta-analiz-metodichnikh-pidkhodiv-do-otsinki-ekspornogo-potentsialu-pidpriemstva>
4. Skrynkovskiy R.M., Kliuvak O.V., Protseviat O.S. (2016) Diagnosis of the export potential of the enterprise. *Problemy ekonomiky*, 4, 163–170. (in Ukrainian)
5. Fokyna D.A. (2015) Tools for managing the development of the export potential of a machine-building enterprise. Doctor's thesis. Krasnoyarsk: Reshetnyov University or SibSAU. (in Russian)
6. Shuniborova A.I., Klimova L.A. Diagnosis of the level of export potential of the enterprise. Retrieved from: [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwirpoq4-rnyAhXsyYUKHeZUBYMqFnoECAMQAQ&url=http%3A%2F%2Fwww.institutemvd.by%2Fcomponents%2Fcom\\_chronoforms%2Fchronoforms%2Fuploads%2F20160418170830\\_](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwirpoq4-rnyAhXsyYUKHeZUBYMqFnoECAMQAQ&url=http%3A%2F%2Fwww.institutemvd.by%2Fcomponents%2Fcom_chronoforms%2Fchronoforms%2Fuploads%2F20160418170830_Shuniborova_Klimova.pdf&usg=AOvVaw15VCTWDCzKCAOSWzG5bXk)
7. Pripoten V.Yu., Kobzeva E.V., Bukyashvily V.O. Model of management of development of export potential of the enterprise. Retrieved from: [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjlkoqL-7nyAhVFxlUKHd9nBU8QFnoECAQQAQ&url=http%3A%2F%2Fdonnasa.ru%2Fpublish\\_house%2Fjournals%2Fesgh%2F2017-1%2F07\\_pripoten\\_kobzeva\\_bukiashvili.pdf&usg=AOvVaw37B3xwle0bHJTtT\\_\\_037yb](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjlkoqL-7nyAhVFxlUKHd9nBU8QFnoECAQQAQ&url=http%3A%2F%2Fdonnasa.ru%2Fpublish_house%2Fjournals%2Fesgh%2F2017-1%2F07_pripoten_kobzeva_bukiashvili.pdf&usg=AOvVaw37B3xwle0bHJTtT__037yb)
8. Sukhykh D.H., Kats V.M. (2015) Methods for assessing the export potential of the enterprise. Russian experience. *Vestnyk nauky Sybyry*, 2(17), 62–75.