

Вихідними умовами для перетворення України на державу, привабливу для інвестицій є остаточне утвердження прав приватної власності (передусім на землю, нерухомість) та забезпечення їх надійного захисту, створення рівних умов конкуренції, розвиток стійких та ефективних фінансових інститутів та інститутів, що здійснюють фінансове адміністрування. Відчутне поліпшення інвестиційного клімату не тільки скоротить вплив капіталу, але й створить передумови до репатріації українського капіталу, який раніше було вивезено з держави [5].

#### *Література:*

1. Татаренко Н.О., Поручник А.М. Теорія інвестицій: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2000. С. 73-74.
2. Лук'яненко Д.Г., Мозговий О.М., Губський Б.В. Міжнародна інвестиційна діяльність: підручник. К.: КНЕУ, 2003. 387 с.
3. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. К.: Наукова думка, 1998. 390 с.
4. Лук'яненко Д.Г., Жеваго К.В. Інвестиційний клімат в Україні: методологія та практичні параметри оцінки. *Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект*. Донецьк, 2001. Ч. 1. С. 39-42.
5. Гриньов А.В., Шершенюк О.М., Овчаренко С.В. Міжнародна інноваційно-інвестиційна діяльність України. Вектор розвитку: монографія. Х.: Вид-во ХНАДУ, 2008. 208 с.

### **СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ**

*Давиденко Д.В.*

*Науковий керівник: Болдовська К.П., к.е.н., доцент  
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

В умовах гіперконкуренції світового економічного простору для будь-якого підприємства, яке прагне вийти на зовнішній ринок та ефективно включитися до міжнародних економічних відносин, вкрай важливим є формування високого рівня експортного потенціалу й ефективного його використання.

Персонал будь-якого підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності прагне з'ясувати зміст процесу управління, що забезпечує досягнення бажаного рівня експортного потенціалу. Проте існуючі розробки присвячені здебільшого опису типових моделей процесів управління, а зміст процесу стратегічного управління власне експортним потенціалом підприємства залишається слабо висвітленим і формалізованим, та потребує докладного розкриття його структури, послідовності етапів і технології продукування управлінських рішень.

З огляду на викладене, за результатами всебічного аналізу й узагальнення наукових праць із зазначеної тематики [1-3] визначено, що стратегічне

управління експортним потенціалом підприємства включає мережу процесів і складається з таких послідовних і взаємопов'язаних етапів: стратегічний моніторинг (стратегічне спостереження), стратегічний аналіз (фундаментальна діагностика), стратегічне планування і стратегічний контроль. Логічна послідовність і взаємозв'язки цих етапів утворюють стратегічну структурність процесу управління експортним потенціалом підприємства.

В управлінні експортним потенціалом підприємства системоутворюючу роль відіграє процес цілепокладання, який починається з усвідомлення суб'єктом своєї потреби і закінчується формулюванням мети, досягнення якої призводить до задоволення потреби суб'єкта. Різні за змістом етапи процесу управління експортним потенціалом підприємства є ідентичними за структурою і мають починатися з визначення потреби, формулювання мети і завершуватися результатом, що передається іншим суб'єктам управління.

Стратегічний моніторинг є першим етапом процесу управління експортним потенціалом підприємства, головним завданням якого є формування стратегічної бази інформації щодо джерел змін зовнішнього середовища із перевіркою їх на актуальність, достовірність і цінність. Потребою у процесі стратегічного моніторингу експортного потенціалу підприємства є наявність у ньому «вузьких місць» або «проблемних зон».

Формування стратегічної бази спостереження має передбачати врахування системного впливу чинників на рівень експортного потенціалу підприємства – як інституційного (нормативно-законодавчого), ринкового (конкуренти, постачальники, споживачі), так й організаційно-управлінського і технологічного походження. Результатом виконання дій на етапі стратегічного моніторингу є обґрунтування висновку щодо наявності або відсутності змін у зовнішньому середовищі. Якщо результати стратегічного моніторингу не засвідчують цих змін, то процес моніторингу переводиться у звичайний режим спостереження, а за їх наявності здійснюється перехід до другого етапу процесу управління експортним потенціалом підприємства – стратегічного аналізу.

Головними завданнями стратегічного аналізу є: по-перше, комплексний аналіз чинників, що зумовлюють погіршення стану об'єкта управління, а отже, виникнення проблемних зон у системі управління експортним потенціалом підприємства; по-друге, формування підґрунтя для формулювання мети та обґрунтування заходів щодо вдосконалення (розвитку, реорганізації) окремих або мережі процесів у системі управління.

Отже, вихідний результат етапу стратегічного моніторингу є вхідним для етапу стратегічного аналізу, на підставі якого вищий рівень формулює мету розвитку процесу управління експортним потенціалом підприємства. Методологічне і методичне підґрунтя опису процесів управління на етапах стратегічного моніторингу і стратегічного аналізу дозволяє визначити реальні параметри поточного стану цих процесів і сформулювати мету та визначити глибину їх розвитку (реорганізації, вдосконалення) у системі управління експортним потенціалом підприємства.

Стратегічне планування як етап управління експортним потенціалом підприємства передбачає розробку стратегічних альтернатив та обґрунтування вибору найкращої з них.

Процес управління експортним потенціалом підприємства завершується етапом стратегічного контролю, головним завданням якого є оцінка результатів функціонування системи управління та вжиття коригувальних заходів, що забезпечують реалізацію мети її синтезу. Реалізація коригувальних заходів забезпечується перерозподілом ресурсів і затвердженням нових бюджетів підрозділів і програм стратегічних змін у реорганізації системи управління експортним потенціалом підприємства, їх втілення виводить стратегічний контроль на сформульовану мету розвитку, тобто, кінцевий етап процесу управління виходить на початковий, створюючи, таким чином, кільцеву структуру процесу управління експортним потенціалом підприємства.

Таким чином, застосування запропонованих рекомендацій у практичній діяльності підприємства сприятиме підвищенню ефективності і раціональності використання його експортного потенціалу.

#### *Література:*

1. Іванієнко К.В. Формування стратегії управління експортним потенціалом підприємств в умовах інноваційних змін економіки. *Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*. 2015. Вип. 1/2. С. 99-101.

2. Серова Л.П. Управління експортним потенціалом підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. К. 2002. 21 с.

3. Стичішин П.П. Експортний потенціал підприємства: концепція механізму формування та реалізації. *Зовнішня торгівля: проблеми та перспективи*. К.: УАЗТ, 2000. Вип. 4. С. 18-26.

## **ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ**

*Ісламов М.В.*

*Науковий керівник: Бабан Т.О., к.е.н., доцент  
Харківський національний технічний університет сільського  
господарства імені Петра Василенка*

Сільськогосподарські підприємства, як основні ланки вітчизняного агропромислового комплексу в умовах переходу до ринкових відносин стали самостійними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та отримали можливість вільного вибору продукції, яка виробляється та експортується, споживачів та ринків збуту.

Здійснення експортної діяльності ставить принципово нові організаційно-економічні завдання перед будь-якими підприємствами та сільськогосподарськими зокрема. Передумовою виходу підприємства на зовнішній ринок є оцінка його експортного потенціалу, на основі якої приймається рішення про доцільність орієнтації виробленої продукції на експорт.