

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

EXPORT POTENTIAL OF ENTERPRISES IN THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY SYSTEM OF THE KHERSON REGION

УДК 338.23: 339.97

<https://doi.org/10.32843/infrastruct42-53>**Остапенко А.С.**

к.т.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Херсонський національний
технічний університет

Повод Т.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та фінансів
ДВНЗ «Херсонський державний
аграрно-економічний університет»

Ostapenko Alina

Kherson National Technical University

Povod Tatyana

State Higher Educational Institution

"Kherson State

Agrarian-Economic University"

У статті на теоретичному рівні проведено дослідження сутності експортного потенціалу підприємства та чинників, які впливають на його формування та активізацію. Визначено цілі держави під час стимулювання експорту підприємств. Здійснено оцінювання економічного виміру експортного потенціалу суб'єктів господарювання в системі зовнішньоекономічної діяльності Херсонської області. Проведено порівняльний аналіз із різними регіонами країни, а саме оцінено збалансованість їх зовнішньоекономічної діяльності. Проаналізовано стан експорту товарів та послуг Херсонської області, визначено групи товарів та послуг, які є пріоритетними, й ті, яким необхідно приділити увагу для активізації експортної діяльності суб'єктів господарювання. Запропоновано для активізації експортної діяльності підприємств як Херсонської області, так і України загалом розробляти план експорту. В ході дослідження визначено, що не менш важливими моментами активізації експорту на державному рівні є формування сприятливого макроекономічного клімату, стимулювання як виробників, так і експортерів до реалізації інноваційних товарів і проєктів, перш за все у галузі науки й техніки, а також галузей економіки, які визначають конкурентоспроможність країни загалом.

Ключові слова: експорт, експортний потенціал, експортна діяльність, експансія, зовнішньоекономічна діяльність.

В статті на теоретичному рівні проведено дослідження сутності експортного

потенціала підприємства і факторів, впливаючих на його формування і активізацію. Определены цели государства во время стимулирования экспорта предприятий. Осуществлено оценивание экономического измерения экспортного потенциала субъектов хозяйствования в системе внешнеэкономической деятельности Херсонской области. Проведен сравнительный анализ с разными регионами страны, а именно оценена сбалансированность их внешнеэкономической деятельности. Проанализировано состояние экспорта товаров и услуг Херсонской области, определены группы товаров и услуг, которые являются приоритетными, и те, которым необходимо уделить внимание для активизации экспортной деятельности субъектов хозяйствования. Предложено для активизации экспортной деятельности предприятий как Херсонской области, так и Украины в целом разрабатывать план экспорта. В ходе исследования определено, что не менее важными моментами активизации экспорта на государственном уровне являются формирование благоприятного макроекономического климата, стимулирование как производителей, так и экспортеров к реализации инновационных товаров и проектов, в первую очередь в отрасли науки и техники, а также отраслей экономики, определяющих конкурентоспособность страны в целом.

Ключевые слова: экспорт, экспортный потенциал, экспортная деятельность, экспансия, внешнеэкономическая деятельность.

In the article on the theoretical level the essence of export potential of the enterprise and the factors that influence its formation and activation are investigated. The goals of the state in stimulating the export of enterprises are defined. The economic dimension of export potential of economic entities in the system of foreign economic activity of Kherson region has been evaluated. The place of the region in the total volume of foreign trade of Ukraine was determined, a comparative analysis was carried out with different regions of the country (Zaporozhze, Dnipropetrovsk, Kiev, Mykolaiv, Odessa regions and Kiev city), and the balance of their foreign economic activity was evaluated. The state of export of goods and services of the Kherson region is analyzed; the groups of goods and services that are priority and those that need to be paid attention to intensify the export activity of economic entities are identified. The leading countries in export of goods and services of Kherson region are identified. The article also proposes to develop an export plan for the activation of export activity of enterprises, both Kherson region and Ukraine. Factors that should be considered in the development of the export plan, both for beginners and business entities who have not been employed in this scope for the first year, have been disclosed, and the need to pay considerable attention to the risk management of foreign economic activity has been disclosed. To develop an export plan, it is advisable to involve either your own skilled workers (if any), or seek the services of external consultants. Such advisers may include the Export Promotion Office in Ukraine and the State Export Credit Agency, the main purpose of which is to promote large-scale export expansion of the national manufacturers. The study also identifies that not less important moments of export activation at the state level are the creation of a favorable macroeconomic climate, stimulating both manufacturers and exporters to implement innovative projects, first of all, in the scope science and technology, as well as economic sectors, which determine the competitiveness of the country as a whole.

Key words: export, export potential, export activity, expansion, foreign economic activity.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах, які характеризуються фінансово-економічною турбулентністю, постає питання активізації експортної діяльності суб'єктів господарювання як однієї з основних видів зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД). Експансія експортної діяльності відбувається перш за все за рахунок підвищення експортного потенціалу підприємства, який є потужною економічною характеристикою його діяльності, адже саме функціональна домінанта експортного потенціалу полягає

у вирішальному впливі на регіональний та національний рівень розвитку господарської системи, однак при цьому експансія експорту та розвитку експортного потенціалу суб'єктів господарювання є складною та багатовекторною проблемою, вирішення якої сприятиме підвищенню конкурентоспроможності українських виробників як на національному, так і на міжнародному ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем сутності, формування та оцінювання експортного потенціалу суб'єктів

господарювання присвячені науковій праці багатьох вітчизняних науковців, таких як М. Козік [3], О. Лошенко [12], А. Нікітіна [2], Т. Павлюк [1].

Постановка завдання. Метою статті є економічний вимір експортного потенціалу Херсонської області, оцінювання його впливу на економічний розвиток регіону, визначення напрямів активізації експортного потенціалу підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Експорт є однією з головних складових частин зовнішньоекономічної діяльності підприємства та його зовнішньоекономічних зв'язків. При цьому використання новітніх засобів та альтернативних методів організації експортної діяльності підприємства, вдосконалення роботи на міжнародних ринках набувають нагального значення для перспективного нарощування та просування експорту підприємства.

Шляхом активного стимулювання експорту держава досягає кількох важливих цілей. По-перше, допомагаючи просуванню товарів за кордон, вона сприяє розширенню попиту на продукцію національного виробництва; по-друге, експортна орієнтація не тільки робить економіку більш динамічною, але й надає їй розвитку нової якості; по-третє, відбувається заохочення експорту як один з найефективніших засобів демонополізації економіки [1, с. 157–158].

Перевагами експортної діяльності суб'єктів господарювання є диверсифікація асортиментної продукції та послуг, розширення ринків збуту товарів та послуг, збільшення конкурентних переваг, збільшення прибутку підприємств-експортерів, розвиток загального потенціалу підприємств та їх співробітників тощо.

Щодо визначення теоретико-методичного базису експортного потенціалу підприємства, то на основі проведеного дослідження можна виділити термін «експортний потенціал підприємства» з позиції альтернативних підходів:

- експортний потенціал є частиною економічного потенціалу підприємства та є взаємопов'язаним з усіма іншими видами потенціалу підприємства;

- експортний потенціал є сукупністю ресурсів, які має можливість використовувати підприємство для виробництва продукції на експорт;

- експортний потенціал є можливістю підприємства виконувати функцію задоволення потреб іноземних ринків у готовій продукції;

- експортний потенціал є сукупністю можливостей підприємства виробляти та реалізовувати продукцію, яка має порівняльні переваги стосовно аналогічної продукції на іноземних ринках [2, с. 27];

- експортний потенціал є самостійною та вагомою складовою частиною зовнішньоекономічних можливостей регіональних господарських систем, головна роль якої полягає у забезпеченні реалізації конкурентних переваг вітчизняної продукції та збільшення її обсягів на зовнішніх ринках;

- експортний потенціал є певним обсягом товарів та послуг, які національна економіка спроможна виробляти за допомогою власних та імпортованих факторів виробництва, а також реалізовувати на іноземних ринках з максимальною ефективністю для господарюючих суб'єктів, регіонального господарського комплексу й держави загалом [3, с. 112].

Для всебічного розкриття сутності експортного потенціалу підприємства проаналізовано чинники, які істотно впливають на останній. Ідентифікація таких чинників у широкому розумінні дає можливість класифікувати умови створення середовища формування та реалізації експортного потенціалу підприємства, а саме фінансово-економічні, юридично-політичні, соціально-культурні, техніко-технологічні, природно-кліматичні, митні, логістичні, форс-мажорні, оскільки всі ці ризики безпосередньо впливають на ймовірність втрати або недоотримання фінансових ресурсів підприємств-експортерів.

Доведено, що для того, щоби здійснити оцінювання експортного потенціалу підприємства, необхідно проаналізувати виробничий потенціал, а саме його гнучкість, можливості адаптуватися до нових умов, здатність накопичувати продукцію та збільшувати продуктивність і конкурентоспроможність; оцінити матеріально-технічні показники, такі як рівень транспортного обслуговування, складування та перевезення товарів, відповідність упаковки товарів міжнародним стандартам, рівень базових знань співробітників у сфері митних операцій, наявність систем електронного обміну інформацією; оцінити переваги та недоліки товару чи послуги, які експортуються, вибрати найпривабливіший потенційний ринок, визначити цінність товару (послуги) для експортеру та споживачів, а також унікальність і відповідність товару (послуги) міжнародним стандартам в екологічній галузі та санітарним нормам; визначити можливості та перспективи фінансування експортної діяльності (поточні витрати, витрати на рекламу, страхування, навчання персоналу, логістику, зокрема митну), профіль клієнта (дистриб'ютор або кінцевий покупець), спосіб отримання оплати, спосіб обліку фінансових ризиків у разі виникнення форс-мажорних обставин [4].

Для підприємств регіонів нарощування експортного потенціалу, вдосконалення його структури стають потужними джерелами розвитку продуктивних сил, збалансованого сталого розвитку, особливо в період глибокої фінансової, політичної та економічної кризи, в якій опинилась вітчизняна економіка [3, с. 113].

Для оцінювання збалансованості ЗЕД використовують коефіцієнт покриття експорту імпортом; якщо фактичне значення коефіцієнта є більшим за одиницю, то вважається, що сальдо ЗЕД є позитивним, якщо ж він є меншим за одиницю, то, відповідно, сальдо ЗЕД є негативним (табл. 1).

**Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі товарами,
коефіцієнта покриття експорту імпортом у 2018–2019 роках**

Область/регіон	Обсяг експорту, тис. дол. США		Обсяг імпорту, тис. дол. США		Коефіцієнт покриття експорту імпортом	
	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік
Україна, усього	47 334 987,0	50 060 335,5	57 187 578,0	60 783 662,3	0,8	0,8
Херсонська	269 932,7	268 128,7	327 736,7	406 162,1	0,8	0,7
Миколаївська	2 112 586,3	2 152 565,3	740 041,3	988 963,9	2,9	2,2
Дніпропетровська	7 722 596,4	7 907 994,5	5 264 893,3	5 521 799,0	1,5	1,4
Запорізька	3 377 247,5	3 080 720,1	1 762 838,2	1 529 298,1	1,9	2,0
Одеська	1 668 313,7	1 384 236,3	1 546 963,6	1 880 415,4	1,1	0,7
Київська	4 110 845,9	1 948 493,4	1 856 333,0	4 110 845,9	2,2	0,5
м. Київ	1 762 838,2	12 492 712,4	10 248 192,3	25 682 013,2	0,2	0,5

Джерело: складено авторами на основі [5]

Згідно з даними табл. 1 стан регіональної зовнішньої торгівлі України у 2018–2019 роках характеризується так: у 2019 році Україна загалом експортувала товарів на суму 5 060 335,5 тис. дол. США, що на 2 725 348,5 тис. дол. США, або на 5,8%, більше, ніж у 2018 році, сума імпорту товарів у 2019 році становила 60 783 662,3 тис. дол. США, що на 35 966 084,3 тис. дол. США, або на 6,3%, більше, ніж у 2018 році. Отже, відбувається зростання обсягів як експорту, так і імпорту товарів у 2018–2019 роках.

Щодо збалансованості ЗЕД України у 2018–2019 роках, то, відповідно до фактичних значень коефіцієнта покриття імпорту експортом, а він був незмінним, становлячи 0,8, сальдо ЗЕД України було негативним, що свідчить про пасивну ЗЕД у 2018–2019 роках.

В табл. 1 вибірково представлено обсяги зовнішньої торгівлі товарами таких регіонів країни, як Херсонська область (домашній регіон), Миколаївська, Дніпропетровська та Запорізька області (сусідні регіони), Одеська, Київська області та м. Київ (вибрані як вагомні учасники зовнішньої торгівлі країни).

Стан зовнішньої торгівлі товарами Херсонської області у 2018–2019 роках характеризується так: обсяг експорту товарів у 2019 році скоротився відносно 2018 року на 0,7%, а імпорту, навпаки, зріс на 23,9%. Щодо збалансованості зовнішньої торгівлі товарами, то область у 2018–2019 роках характеризувалась як глибоко стратифікована, оскільки відбулося зменшення фактичного значення коефіцієнта покриття експортом імпорту з 0,8 у 2018 році до 0,7 у 2019 році. При цьому сусідні області у 2018–2019 роках мали збалансовану ЗЕД. Одеська та Київська області здійснювали збалансовану ЗЕД у 2018 році, а у 2019 році відбулося погіршення якості ЗЕД (значення коефіцієнта менше 1,0). По м. Києву, притому, що у 2018–2019 роках цей регіон характеризувався одними з найбільших обсягами зовнішньої торгівлі товарами (у 2019 році експорт товарів міста

становив 25,0% від усього експорту товарів країни, при цьому зріс за рік майже у 6 разів; 42,3% всього імпорту товарів країни, зріс у 1,5 рази), ЗЕД є незбалансованою протягом 2018–2019 років.

Загальний обсяг експорту послуг України у 2019 році становив 15 237 478,9 тис. дол. США, що становить 23,3% від загального обсягу експорту країни. Експорт послуг Херсонської області у 2019 році у загальному обсязі експорту області становив 11,5%.

Задля виявлення резервів нарощування експортного потенціалу проаналізуємо товарну структуру експорту Херсонської області у 2018–2019 роках (табл. 2).

Згідно з даними табл. 2 обсяг експорту товарів Херсонської області у 2019 році становив 268 128,7 тис. дол. США, що на 1 800,5 тис. дол. США, або на 0,7%, менше, ніж у 2018 році. Найбільшу частку експорту товарів Херсонської області становили продукти рослинного походження (39,9% у 2018 році та 42,7% у 2019 році); готові та харчові продукти мали 14,5% у 2018 році та 13,6% у 2019 році; недорогоцінні метали та вироби з них у 2018 році становили 12,0% усього товарного експорту області, а у 2019 році – 5,3%; експорт деревини й виробів з деревини у 2018 році становив 6,6%, у 2019 році скоротився до 6,2%; експорт машин, обладнання та механізмів, електротехнічного обладнання у 2018 році становив 7,3%, а у 2019 році обсяги зросли до 8,5%; живі тварини та продукти тваринного походження у 2018 році становили 5,4% експорту товарів, у 2019 році скоротились до 2,7%; жири та олії тваринного або рослинного походження у 2018 році становили 4,7% експорту товарів, у 2019 році обсяги збільшились до 5,9%; питома вага експорту засобів наземного транспорту, літальних апаратів й плавучих засобів у 2018 році становили 5,6%, а у 2019 році зросли до 8,4% обсягу експорту товарів області; до інших товарних груп віднесені групи товарів, частка експорту яких становила у 2018–2019 роках менше 1,5%, у сумі частка таких груп

Таблиця 2

Оцінка товарної структури експорту товарів Херсонської області у 2018–2019 роках

Товарна група	2018 рік		2019 рік		Зміни 2019 року до 2018 року	
	вартість, тис. дол. США	питома вага, %	вартість, тис. дол. США	питома вага, %	абсолютні, тис. дол. США	відносні, %
Усього	269 929,2	100,0	268 128,7	100,0	-1 800,5	-0,7
Живі тварини; продукти тваринного походження	14 525,7	5,4	7 138,7	2,7	-7 387	-50,9
Продукти рослинного походження	107 800,1	39,9	114 508,7	42,7	6 708,6	6,2
Жири та олії тваринного або рослинного походження	12 675,2	4,7	15 787,2	5,9	3 112	24,6
Готові харчові продукти	39 086,6	14,5	36 581,3	13,6	-2 505,3	-6,4
Деревина й вироби з деревини	17 944,5	6,6	16 500,2	6,2	-1 444,3	-8,0
Недорогоцінні метали та вироби з них	32 454,2	12,0	14 233,7	5,3	-5 338,5	-27,3
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	19 572,2	7,3	22 885,6	8,5	7 636,3	50,1
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	15 249,3	5,6	22 483,8	8,4	7 234,5	47,4
Інші товарні групи	10 621,4	3,9	18 009,5	6,7	7 388,1	69,6

Джерело: складено авторами на основі [6]

товарів у 2018 році становила 3,9% усього експорту товарів, а у 2019 році вона зросла до 6,7% обсягу експорту товарів Херсонської області.

Зауважимо, що щодо збалансованості товарного обігу у зовнішній торгівлі, то область є депресивною, оскільки коефіцієнт покриття експортом імпорту у 2019 році становив 0,6, а щодо збалансованості ЗЕД у сфері послуг, навпаки, перспективною, оскільки коефіцієнт становить 3,0.

У 2019 році загальний обсяг експорту послуг Херсонської області становив 34946,1 тис. дол. США, що більше, ніж у 2018 році, на 6127,8 тис. дол. США, або на 21,3%. В структурі експорту послуг Херсонської області у 2019 році найбільшу питому вагу становили транспортні послуги (66,3% усього експорту послуг), послуги з ремонту та технічного обслуговування становили 20,3% обсягу експорту послуг, ділові послуги – 4,6%, послуги щодо переробки матеріальних ресурсів – 2,5%, послуги, пов'язані з подорожами – 2,2%, послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги – 1,9% усього експорту послуг області у 2019 році, питома вага інших послуг є нижчою за 1,5% обсягу експорту послуг області [6].

Найбільшими країнами-експортерами за обсягом експорту як товарів, так і послуг Херсонської області у 2019 році були Туреччина, Німеччина, Велика Британія, Литва, Грузія, Нідерланди та Іспанія.

Отже, підприємства Херсонської області мають досить високий експортний потенціал щодо експорту товарів, тому можна рекомендувати нарощувати експорт готових харчових продуктів, живих тварин, продуктів тваринного походження, недорогоцінних металів та виробів з них, деревини й виробів з деревини, маси з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів, мінеральних продуктів, продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, необроблених шкур та вичищеної шкіри, текстиль-

них матеріалів та виробів, оптичних і фотографічних приладів та апаратів, а також різних промислових товарів, адже у виробництві цих груп товарів Херсонська область має певні переваги та перспективи. Щодо експансії експорту послуг області, то необхідно звернути увагу на нарощування обсягів експорту таких послуг, як транспортні, туристичні та ділові (перш за все, наукові та технічні) послуги, послуги з переробки матеріальних ресурсів, а також послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги тощо.

Основною проблемою розвитку експорту послуг в Україні є те, що в загальній структурі зовнішньої торгівлі частка експорту послуг незначна порівняно з експортом товарів. Крім того, зовнішня торгівля послугами України демонструє значно вищий опір кризовим явищам світової економіки. Досвід успішного експорту послуг є важливим для країни та може стати шляхом її розвитку [7, с. 52].

Задля вирівнювання збалансованості ЗЕД можна рекомендувати відповідним учасникам ЗЕД нарощувати обсяги експорту товарів та послуг, це стосується також суб'єктів господарювання Херсонської області.

Задля активізації просування експорту товарів або послуг необхідно управляти експортним потенціалом суб'єктів господарювання на основі митної логістики, управління митними ризиками, а також розроблення експортного плану, який є актуальним як для суб'єктів малого бізнесу, так і для великих компаній, які вже не перший рік працюють на міжнародному ринку.

Задля ефективного планування експорту, зокрема під час започаткування цього виду діяльності та на будь-якому етапі функціонування, підприємству ЗЕД важливо володіти визначитись із формою ЗЕД; проаналізувати умови, в яких здійснюватиметься експортна діяльність; вибрати

товар або послугу для експорту, оцінити попит на товари та послуги; визначити, які ресурси має підприємство для здійснення експортної діяльності; визначити ринкову ціну на товар або послугу, а також вплив на неї конкуренції; узгодити структуру управління експортом; розробити стратегію розвитку ЗЕД загалом та експорту зокрема; розробити прогноз очікуваних результатів від експорту (приблизний розмір прибутку, рентабельність, розміри розширення збуту, валютна виручка) [1, с. 161]; вибрати оптимальні логістичні та митні умови; розробити систему заходів щодо управління митними та логістичними ризиками з урахуванням специфічних умов тощо.

Отже, розроблення експортного плану суб'єктів господарювання дає можливість суб'єктам господарювання правильно здійснювати ЗЕД, якісно контролювати ризики, пов'язані з експортною діяльністю, тощо [3].

Для планування експортної діяльності підприємства можуть бути залучені відповіді служби підприємства або відповідальні особи на ньому (за наявності залежно від масштабів та специфіки діяльності підприємства). Також можна звернутися до експертів офісу з просування експорту в Україні та експертів ПрАТ «Експортно-кредитне агентство», яке було створено у 2018 році як відповідний агент держави, основною метою якого є стимулювання масштабної експансії експорту товарів національного виробника [8].

Досвід розвинутих країн свідчить про те, що важливу роль досягнення значного успіху в підвищенні експорту товарів/послуг відіграє саме наявність у цих країнах ефективної державної системи підтримки експорту.

Крім того, світовий досвід також свідчить про те, що стимулювання експансії експорту товарів і послуг відбувається переважно за допомогою формування сприятливого макроекономічного клімату та стимулювання виробників і експортерів до експансії експорту. Проте світова практика також показує, що опора тільки на державні ресурси у сфері ЗЕД високими технологіями, наукоємними товарами й послугами є недостатньою. За умов дефіциту державного бюджету та незацікавленості суб'єктів господарювання в реалізації інноваційних проєктів на перший план мають виходити найважливіші напрями науки й виробництва, адже успіх будь-якої економіки починається з пріоритетного, випереджаючого розвитку секторів господарства, які визначають конкурентоспроможність усієї країни [9].

Висновки з проведеного дослідження. За підсумками проведеного дослідження можна узагальнити, що експортний потенціал є важливою складовою частиною загального потенціалу підприємства, який впливає на експортний потенціал регіону, а експортний потенціал регіону здійснює вплив на експортний потенціал країни загалом. Важливим шляхом подолання незбалансованості

ЗЕД має стати розвиток експорту послуг, оскільки в умовах фінансово-економічної турбулентності послуги є менш вразливими до кризи.

Для активізації експорту підприємств як Херсонської області, так і України загалом необхідно рекомендувати нарощувати експортний потенціал за допомогою вдосконалення його поточного планування на мікрорівні, за необхідності звертатися за консультаційними послугами. Крім того, необхідно враховувати переваги та недоліки товарів або послуг, які експортуються, а також вплив фінансових, митних, логістичних та форс-мажорних ризиків. На макрорівні заходами експансії експорту є формування сприятливого клімату країни та стимулювання суб'єктів господарювання до експорту товарів і послуг інноваційних галузей економіки (перш за все, галузі науки й техніки, адже, наприклад, у 2019 році обсяг експорту Херсонської області в цій сфері збільшився у 6 разів порівняно з 2018 роком), а також галузей, які визначають конкурентоспроможність країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Павлюк Т. Організація та управління експортною діяльністю на машинобудівному підприємстві. *Українська наука: минуле сучасне, майбутнє*. 2014. Вип. 19. Ч. 2. С. 155–165.
2. Нікітіна А., Юдіна І. Удосконалення теоретико-методичних основ експортного потенціалу підприємства в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 34. С. 24–27.
3. Козік М. Вплив експортного потенціалу на розвиток господарського комплексу регіонів в умовах активізації євроінтеграційних процесів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 20. С. 111–114.
4. Експортний план – запорука успішного ведення бізнесу. URL: <https://epo.org.ua/eksportnyj-plan-zaporuka-uspishnogo-vedennya-biznesu> (дата звернення: 10.04.2020).
5. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.04.2020).
6. Головне управління статистики у Херсонській області. URL: <http://ks.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.04.2020).
7. Лошенко О. Зарубіжний досвід застосування інструментів стимулювання експорту послуг. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 21. С. 49–52.
8. Офіційний сайт ПрАТ «Експортно-кредитне агентство». URL: <https://eca.gov.ua> (дата звернення: 10.04.2020).
9. Підвищення експортного потенціалу Дніпропетровської області: диверсифікація ринків. URL: <https://adm.dp.gov.ua> (дата звернення: 12.04.2020).

REFERENCES:

1. Pavliuk T. (2014) Orhanizatsiia ta upravlinnia eksportnoiu diialnistiu na mashynobudivnomu pidpriemstvi [Organization and management of export activities at a machine-building enterprise]. *Ukrainska nauka: mynule suchasne, maibutnie* [Ukrainian Science: Past Present, Future]. vol. 19, ch. 2, pp. 155–165. (in Ukrainian)

2. Nikitina A., Yudina I. Udoskonalennia teoretyko-metodychnykh osnov eksportnoho potentsialu pidpriemstva v umovakh pohlyblennia yevrointehratsiinykh protsesiv [Theoretical and methodical foundations improvement of the enterprise export potential in the context of deepening of the european integration processes]. *Prychornomorski ekonomichni studii [Black Sea Economic Studios]*. 2018, vol. 34, pp. 24–27. (in Ukrainian)

3. Kozik M. (2015) Vplyv eksportnoho potentsialu na rozvytok hospodarskoho kompleksu rehioniv v umovakh aktyvizatsii yevrointehratsiinykh protsesiv [The impact of export potential on the development of economic complex of regions in conditions of activation eurointegration processes]. *Investytsii: praktyka ta dosvid [Investment: practice and experience]*, no. 20, pp. 111–114. (in Ukrainian)

4. Eksportnyi plan – zaporuka uspishnoho vedenia biznesu [Export plan is the key to successful business]. Available at: <https://epo.org.ua/eksportnyj-plan-zaporuka-uspishnogo-vedennya-biznesu> (accessed 10.04.2020). (in Ukrainian)

5. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://ukrstat.gov.ua> (accessed 11.04.2020). (in Ukrainian)

6. Holovne upravlinnia statystryky u Khersonskii oblasti [Main Department of Statistics in Kherson region]. Available at: <http://ks.ukrstat.gov.ua> (accessed 11.04.2020). (in Ukrainian)

7. Losheniuk O. (2017) Zarubizhnyi dosvid zastovuvannia instrumentiv stymulivannia eksportu posluh [Foreign experience in using export promotion tools]. *Investytsii: praktyka ta dosvid [Investment: practice and experience]*, no. 21, pp. 49–52. (in Ukrainian)

8. Ofitsiinyi sait PrAT “Eksportno-kredytne ahentstvo” [Official site of JSC “Export Credit Agency”]. Available at: <https://eca.gov.ua> (accessed 10.04.2020). (in Ukrainian)

9. Pidvyshchennia eksportnoho potentsialu Dnipropetrovskoi oblasti: dyversyfikatsiia rynkiv [Increasing export potential of Dnipropetrovsk region: diversification of markets]. Available at: <https://adm.dp.gov.ua> (accessed 12.04.2020). (in Ukrainian)