

УДК 339.564:658

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-25

ТКАЧЕНКО А. М.

Національний університет «Запорізька політехніка»

## ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АВІАЦІЙНИХ КОМПАНІЙ

Стаття присвячена обґрунтуванню підходів до формування експортного потенціалу авіаційних компаній. Автором наголошено, що експортні операції є вагомим передумовою для розширення обсягів послуг, що в свою чергу, дозволяє створити сприятливе підґрунтя для зміцнення конкурентних позицій суб'єкта господарювання на внутрішньому ринку. Розвиток експортних можливостей України має стати підніжжям зовнішньоекономічної діяльності та пришвидшувачем економічного зростання. На формування експортних можливостей позначається багато чинників, що розкривають успішність виходу на зовнішній ринок. Через те що експортні можливості відображають доміную функціонування порядку «суб'єкт господарювання – зовнішній ринок», то критеріальною прикметою можливостей суб'єкта господарювання втілювати в життя функцію суб'єкта інтернаціональної економічної діяльності є ступінь задоволення нагальних вимог зовнішнього ринку.

Ключові слова: експортний потенціал, зовнішньоекономічна діяльність, експорт, зовнішній ринок, авіаційна компанія, економічна діяльність.

TKACHENKO A.

Zaporizhzhya Polytechnic National University

## FORMATION OF EXPORT POTENTIAL OF AIRLINES

The article is devoted to substantiation of approaches to the formation of export potential of airlines. The author argues that export operations are an important prerequisite for expanding markets, increasing production and improving product quality. This approach creates a favorable basis for strengthening the competitive position of the enterprise in the domestic market. The development of Ukraine's export opportunities should become the basis of foreign economic activity and accelerator of economic growth. The export potential of airlines reflects the ability to continuously demonstrate and reproduce their competitive advantages in the global transportation market in accordance with constantly changing environmental conditions. Export potential is a complex polysystem. This polysystem has three components - domestic opportunities of the industry, export barriers and opportunities of foreign markets. Current globalization processes are intensifying the processes of transformation of national air transportation and formation of government policy measures to ensure Ukraine's economic security. Many factors affect the formation of export opportunities. These factors are divided into external and internal. Export opportunities reflect the dominant "business entity - foreign market". Therefore, the main criterion of the airline is the degree of satisfaction of foreign market requirements. Depending on this, the export opportunities of the business entity should be adjusted in accordance with the conditions of the foreign market. Improving the internal management procedures for the design of external activities should attract businesses to participate in it proactively. Thus, it will help strengthen the level of export opportunities of Ukraine. The approach to the formation of the mechanism for managing the development of export capabilities of airlines is determined by the properties of the control object. In the current conditions, the formation of export opportunities is a complex process. This process demonstrates the ability of outsiders to continuously identify and restore their competitive prerogatives.

Keywords: export potential, foreign economic activity, export, foreign market, airline, economic activity

**Постановка проблеми.** Наразі результативна діяльність авіаційних компаній ймовірна за умов керованого розвитку їх експортних можливостей. Проте такий підхід щодо стратегічного мислення є доволі «вузьким місцем» експортного менеджменту вітчизняних авіаційних компаній. Втім мова йде не про інертне відношення до сучасних організаторських розробок, а про проблемно-орієнтований підхід формування механізму керування розвитком експортних можливостей компаній, адаптованих до нинішніх умов міжнародного суперництва. Здебільшого існуючі напрацювання характеризуються фрагментарністю та певною мірою орієнтовані на рішення часткових проблемних аспектів щодо формування механізму керування експортним потенціалом. Проте їх вживання вимагає пристосування модельного базису синтезу систем керування до своєрідних властивостей експортного потенціалу суб'єкта господарювання як об'єкта керування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** Методологічні питання керування розвитком експортних можливостей суб'єкта господарювання в умовах сьогодення висвітлюються у роботах таких науковців, як Андришин В.П., Касич А.О., Козік М.О., Матвеев В. В., Мельник О. Г., Надвиничний С.А., Ус Т.В., Чернявський І.Ю., Шестакова О.А., Ярмоленко І. К.

**Мета роботи** полягає у розкритті основних аспектів формування експортного потенціалу суб'єкта господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток експортних можливостей України має стати підніжжям зовнішньоекономічної діяльності та пришвидшувачем економічного зростання. Цікавою є думка Кириченко О.М., що експортний потенціал варто віднести до соціально-економічної категорії, яка віддзеркалює резерви суб'єкта господарювання та дозволяє зберігати або примножувати розмір експорту в тривалій перспективі, використовуючи сукупність зовнішніх і національних факторів, що дозволяють продуктивно конкурувати на міжнародному ринку [3, с. 66]. Як економічна категорія та предмет дослідження експортний потенціал суб'єкта господарювання набув доволі підвищеної уваги у площині міжнародного підприємництва. Тому, як

допускає Кисельова О.М. під експортним потенціалом варто розуміти складову систему зовнішньоторговельних стосунків, котрі реалізуються через експорт послуг чи товарів [4, с. 29].

В теперішніх наукових працях судження про експортний потенціал суб'єкта господарювання як системно-структурну подію знаходять якщо не пряме, то опосередковане підтвердження.

Заслуговує на увагу визначення дефініції експортний потенціал надане в економічній енциклопедії зазначивши, що це є спроможність одного народногосподарського комплексу держави вироблювати на світовий ринок найвищу кількість конкурентоспроможної продукції, надавати максимальну кількість високоякісних послуг і реалізувати потрібну кількість робіт згідно з заявками закордонних компаній або країн [5].

Експортний потенціал авіаційних компаній відзеркалює змогу суб'єкта господарювання безперервно проявляти та репродукувати свої конкурентні прерогативи на світовому ринку перевезень відповідно до умов середовища, котрі повсякчасно перемінюються. Експортний потенціал є доволі складною полісистемою, у котрій виміри кожної складової частини взаємопов'язані та включає три складові – внутрішні можливості галузі, можливості експортних перешкод і можливості закордонних ринків. Нинішні глобалізаційні процеси підштовхують до активізації процесів національних авіаперевезень, а також до формування порядку заходів урядової політики, цілеспрямованих на виведення на сучасний щабель внутрішнього ринку авіаперевезень та належне забезпечення економічної безпеки нашої країни.

З ціллю реалізації існуючих експортних можливостей авіаперевезень виділимо ланцюг прагматичних заходів, котрі потрібно реалізувати найближчою порою: – підготувати цільові програми, котрі забезпечать полегшення процедури формування експортних договорів безпосередньо авіаційними компаніями, скеровувати кошти від наданих послуг на розвиток даної сфери; – забезпечувати прибутковість внутрішнього ринку, а також цінове регулювання за допомогою оптимізації та покращання ринкової інфраструктури; – постійно підтримувати процес розбудови транспортної інфраструктури; – впровадити порядок сертифікації, контролю якості та безпеки авіаперевезень відповідно до світових стандартів; – продукувати зростання прибутковості та конкурентоспроможності авіаперевізників, утримувати конкурентні прерогативи, охороняти інтереси авіаційних компаній на світових ринках спираючись на кардинальне організаційне та технологічне оновлення парку перевізників [ 6, с. 58-59].

Потенційні можливості авіаційної галузі можна розглядати як сукупність факторів, котрі розкривають силу, спроможності, джерела, кошти, запаси та другі резерви, котрі можна використати в подальшій економічній діяльності. Авіаційна галузь України є доволі потужною та в цілому має позитивну динаміку авіаперевезень (табл. 1).

Таблиця 1

## Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2019 рік

	Одиниці виміру	Всього			у т. ч. міжнародні		
		2018р.	2019р.	% 19/18	2018р.	2019р.	% 19/18
Діяльність авіакомпаній							
Перевезено пасажирів	тис.чол.	12533,4	13705,8	109,4	11450,5	12547,2	109,6
в т.ч. на регулярних лініях	-,-	7867,5	8252,4	104,9	6796,1	7107,2	104,6
Виконані пасажиро-кілометри	млрд.пас.км	25,9	30,2	116,6	25,4	29,7	116,9
в т.ч. на регулярних лініях	-,-	15,6	17,4	111,5	15,1	16,9	111,9
Перевезено вантажів та пошти	тис.тонн	99,1	92,6	93,4	98,8	92,0	93,1
в т.ч. на регулярних лініях	-,-	21,1	19,6	92,9	20,8	19,4	93,3
Виконані тонно-кілометри (вантажі+пошта)	млн.ткм	339,7	295,6	87,0	339,6	295,2	86,9
в т.ч. на регулярних рейсах	-,-	92,0	93,0	101,1	91,9	92,9	101,1
Виконано комерційних рейсів	тисяч	100,2	103,3	103,1	84,0	86,7	103,2
в т.ч. регулярних	-,-	67,0	66,6	99,4	52,3	51,6	98,7
Діяльність аеропортів							
Відправлено та прибуло ПС	тис.од.	182,8	201,2	110,1	145,6	162,7	111,7
в т.ч. на регулярних рейсах	-,-	140,3	153,6	109,5	111,5	124,9	112,0
Пасажиропотоки	тис.чол.	20545,4	24334,5	118,4	18357,5	21994,1	119,8
в т.ч. на регулярних рейсах	-,-	15811,1	18833,0	119,1	13658,7	16530,2	121,0
Поштовантажопотоки	тис.тонн	56,4	60,2	106,7	55,2	58,4	105,8
в т.ч. на регулярних рейсах	-,-	51,3	54,1	105,5	50,1	53,0	105,8

Загалом потенціал авіаперевізників визначається наявною кількістю та якістю ресурсів котрі є у даного авіаперевізника, фахом колективу, фінансовими, інформаційними, інноваційними, та іншими здатностями.

Експортний потенціал суб'єкта господарювання в широкому твердженні – це природна граціозна економічна система котра може екстенсивно чи інтенсивно розвиватись, або ж занепадати. Експортний потенціал є характеристикою рухливого стану суб'єкта господарювання, котрий зумовлений цілями його безпосереднього функціонування [ 4, с. 120].

Наразі експортні можливості суб'єкта господарювання набувають нових високоякісних прикмет котрі відображають не лише ресурсні резерви авіаційної компанії, але й потреби та інтереси держави та її економічних представників. І саме послідні розкривають, якими мають бути експортні можливості зарубіжного авіаперевізника, щоби задовольняти їхні попити та зацікавлення, позначаючись таким чином на формуванні як ресурсної бази, так і других компонентів експортного потенціалу суб'єкта господарювання. Опрацьовуючи теоретичний макет експортних можливостей суб'єкта господарювання, Мельник О.Г. припускає, що більш доцільно використовувати системно-структурний підхід, за котрим експортні можливості варто досліджувати як елемент економічних можливостей фірми, що покриває його зчеплення із сучасним зовнішнім ринком та узвичаєною діяльністю як особистості інтернаціональної економічної практики. Подібний методологічний підхід допускає розкрити експортні можливості суб'єкта господарювання як граціозне системне утворення взаємодіючих і взаємозалежних елементів економічного походження, зовнішньої та внутрішньої дії [7, с.228].

Підсумовуючи зазначені визначення експортних можливостей варто зазначити, що це незалежна і змістовна складова зовнішньоекономічних резервів господарських систем, провідне призначення котрої полягає у забезпеченні запровадження конкурентних прерогатив вітчизняних послуг та зростання їхніх розмірів на зовнішніх ринках. З другого боку, експортні можливості це певний об'єм послуг, котрі економічна система здатна здійснити, залучаючи всі чинники, і реалізувати їх на зовнішніх ринках з як найбільшою продуктивністю для суб'єктів господарювання, галузі та країни в цілому [4].

На формування експортних можливостей позначається багато чинників, що розкривають успішність виходу на зовнішній ринок, котрі можна символічно розділити на два різновиди — внутрішні та зовнішні. Внутрішні чинники — це економіко-географічне розташування, комплекс існуючих ресурсів, розмір внутрішнього ринку розвиненість його інфраструктури, транспарентність домовленостей участі в світогосподарських взаємовідносинах, облаштованість. До зовнішніх чинників відносять прикмети розвитку світової економіки; глобальну конкуренцію; місце держави у світовій торгівлі; рівень економічного розвитку держави й використання успіхів науки, техніки і виробництва. Вони фігурують поза межами національних господарських систем, репрезентуючи тенденції піднесення світового ринку [9, с.112].

Визнання за експортними можливостями функції забезпечення вимог зовнішніх ринків, а також виробничої бази котра формує експортні послуги обумовлює потребу обговорення експортного потенціалу суб'єкта господарювання з двох позицій: перша — як безпосередньо споживчих можливостей котрий реалізує ціль експортної сфери суб'єкта господарювання, яка розвертається у процесі задоволення вимог зовнішнього ринку; друга — як безпосередньо відтворювальні можливості котрі реалізують мету керування розвоєм експортної діяльності суб'єкта господарювання, що полягає у забезпеченні інтернаціональної конкурентоспроможності й стійкого функціонування фірми на зовнішньому ринку. Така методологічна структура продукує основи формування експортних можливостей у площині стану системи «суб'єкт господарювання — зовнішній ринок» як порядку сполучених судин зі зворотним взаємозв'язком.

За існуючою класифікацією головні ресурси, хоча і лишаються речовим підніжжям експортного виробництва, але все ж по троху втрачають особисте призначення як внутрішній чинник формування експортних можливостей, через те що можуть бути компенсовані за допомогою ресурсів зовнішнього походження. І навпаки, розвинуті ресурси, передусім такі як інфраструктура інтернаціонального підприємництва, науковий потенціал, інформаційно-технологічний і освітній рівень спеціалістів фірми, доки що доволі впевнено опираються на своє внутрішнє походження, через те що їх практично неможливо купити на ринку. Але наразі їхні втрати внаслідок «втрати інтелекту» стають для вітчизняних суб'єктів господарювання все більш відчутнішими. Призначення спеціалізованих ресурсів понад усе розростається в умовах інноваційної та технологічної конкуренції на зовнішніх ринках, коли помітними характеристиками послуг стають їх інформаційність та наукоємність. Наразі поки що за рівнем інноваційного та технологічного розвитку експортні можливості вітчизняних суб'єктів господарювання лишаються позаду від можливостей авіаперевізників розвинутих держав. Інституційний складник експортних можливостей суб'єктів господарювання відображує нормативне та правове поле діяльності і розвитку експортоорієнтованих фірм. Це поле не обмежується тільки національним та державним простором, але й охоплює інтернаціональні норми та правила регулювання світогосподарського взаємодіяння, які в апіорі мають певні міждержавні витоки та відображають в собі національні інтереси держав із їх суперечностями і асиметріями в здібностях виконання, що вносить суттєві переми в інституційний механізм регулювання піднесення експортних можливостей суб'єкта господарювання [7, с. 229].

Таким чином експортний потенціал суб'єкта господарювання можна характеризувати як системне явище, що розкриває перспективу суб'єкта господарювання втілювати в життя функцію суб'єкта інтернаціональної діяльності, задовольняючи вимоги зовнішніх ринків, характер яких пов'язаний з реалізацією експортної функції суб'єкта господарювання. Через те що експортні можливості відображають домінуючу функціонування порядку «суб'єкт господарювання — зовнішній ринок», то критеріальною прикметою можливостей суб'єкта господарювання втілювати в життя функцію суб'єкта інтернаціональної економічної діяльності є ступінь задоволення нагальних вимог зовнішнього ринку. В залежності від цього експортні можливості суб'єкта господарювання як об'єкта керування породжує зворотні імпульси, які

мають корегувати порядок експортної діяльності суб'єкта господарювання до нестійких умов сучасного зовнішнього ринку [8, с. 230].

Формування продуктивного механізму піднесення і здійснення експортних можливостей вимагає розв'язання прийдешніх питань:

- проведення модернізації нормативно-правового поля, яке налаштовує піднесення експортного потенціалу нашої країни;
- налагодження порядку достовірної зовнішньоекономічної інформації та діяльності інформаційних консультативних служб у обласних центрах;
- суттєве зниження податкового навантаження на сучасні експортні послуги;
- побудова оперативної діяльності у векторі життєдіяльного просування й охорона інтересів за кордоном експортерів нашої країни;
- запровадження стимулюючих механізмів стосовно збільшення розмірів експорту послуг у площині вітчизняного бізнесу [9, с. 112].

Механізм керування піднесенням експортних можливостей суб'єкта господарювання має ієрархічну побудову, що включає: – профіль урядового регулювання експортної функції із проблемним та орієнтованим блоками, у котрому за еталонами важливості, масштабності та гостроти урядового втручання відбувається ранжування та скринінг питань піднесення експортних можливостей авіаційної галузі котрі потребують програмного рішення, програмного та цільовим блоків, у котрому за наслідками скринінгу та відбирання проблем розвитку експортних можливостей авіаційної галузі та, відповідно до Закону нашої країни «Про державні цільові програми», відбувається розроблення ідеї, експертиза проекту, своєчасна паспортизація та відповідне затвердження урядової цільової програми піднесення експортних можливостей авіаційного комплексу України; – підсистему забезпечення із функціональним, ресурсним і організаційним блоками, за котрими виділяються розміри та побудова ресурсів, потрібних для здійснення задуму, сукупність функціональних заходів і організаційна та адміністративна побудова, що вбезпечує координацію впливів на здійснення цілей плану; – корпоративний профіль керування, у котрому за аксіомою суміщеності завдань та цілей макро-, мезо- та макрорівнів керування визначається послідовністю вироблення раціональних адміністративних вирішень. Динаміка експорту вантажів з України надано в таблиці 2.

Таблиця 2

#### Експорт перевезень авіаційними компаніями України

Роки	Обсяг експорту, млн. дол. США	Абсолютне відхилення від попереднього року, млн. дол. США	Темп росту до попереднього року, %
2015	664,9	-	-
2016	554,3	-110,6	83,4
2017	801,3	247,0	144,6
2018	838,8	37,5	104,7
2019	913,2	74,4	108,9

Провідну функцію у механізмі керування розвитком експортних можливостей суб'єкта господарювання втілює в життя програмно-цільове об'єднання, котре працює у двох режимах і продукує два види адміністративних ухвал – очевидні (жорсткі) і опосередковані (м'які). Очевидні (жорсткі) програмні рішення пов'язані із прямим впливом на об'єкт керування при створенні нинішніх експортоорієнтованих суб'єктів господарювання та первородному формуванні їх експортних можливостей, що вимагають безсумнівної бюджетної підтримки. Опосередковані (м'які) це лад функціонування програмно-цільового об'єднання пов'язаний із застосуванням положень координації, котрі покривають погоджене взаємодіяння макро-, мезо- та макрорівнів керування розвитком експортних можливостей суб'єкта господарювання.

Порядок функціонування програмно-цільової коаліції окреслюється ступенем агрегування механізму керування розвитком експортних можливостей суб'єкта господарювання, але нинішньою тенденцією є широковідоме вживання положень «розв'язування взаємодії», коли суб'єктом господарювання робиться незалежний відбір методів урядового стимулювання експорту, та «утворення коаліцій», коли програмно-цільове об'єднання підштовхує до горизонтальної взаємодії підприємств – у формі створення технопарків і кластерів, з цілью нарощування їх експортних можливостей [ 1, с. 140].

**Висновки з проведеного дослідження.** Досліджуючи рівень експортних можливостей авіаційної галузі, можна твердити про наявність конкурентоспроможності національних компаній на світових ринках та споживчого попиту на них. Чергове виконання започаткованої стратегії піднесення експортних можливостей авіаційних компаній нашої країни буде схвально позначатися на ступінь їхньої участі на міжнародних ринках, примножувати значення та інтерес національних фірм у зовнішній торгівлі. Покращення внутрішніх управлінських процедур оформлення зовнішньої діяльності та удосконалення регуляторного оточення приверне суб'єктів господарювання до ініціативної участі в ній та суттєво підсилить рівень експортних можливостей нашої країни. Підхід до формування механізму керування розвитком експортних можливостей авіаційних компаній визначається врахуванням властивостей об'єкта

керування. У нинішніх умовах формування експортних можливостей є доволі складним процесом, котрий віддзеркалює здатність суб'єктів зовнішньої діяльності безперервно виявляти та відновлювати свої конкурентні прерогативи адекватно до умов оточення.

### Література

1. Шестакова О.А. Методологічні аспекти формування механізму управління розвитком експортного потенціалу машинобудівного підприємства / О.А. Шестакова // *Ukrainian Journal of Applied Economics*. – 2017. – Volume 2. – Issue 1. – pp. 137-145.
2. Андришин В.П. Фактори ефективності експортної діяльності підприємства / В.П. Андришин // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. – Сер. Економічні науки. – 2014. – Випуск 5. – Частина 2. – С. 11-14.
3. Чернявський І.Ю. Прогнозування експортного потенціалу підприємств зернової галузі України з урахуванням рівня розвитку вітчизняної селекції / І.Ю. Чернявський // *Український журнал прикладної економіки*. – 2019. – Том 4. – № 4. – С. 199-208.
4. Касич А.О. Зовнішній аспект аналізу експортного потенціалу металургійних підприємств України / А.О. Касич // *Інвестиції: практика та досвід*. – Економічна наука. – 2020. – № 3. – С. 26-31.
5. Матвеев В.В., Ярмоленко І.К. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування / В.В. Матвеев, І.К. Ярмоленко // *Ефективна економіка*. – 2015. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2015\\_1\\_34](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_1_34).
6. Надвичний С.А. Сучасні умови формування та реалізації експортного потенціалу аграрної сфери регіонів України / С.А. Надвичний // *Економічний аналіз*. – 2018. – Том 28. – № 3. – С. 56-61.
7. Мельник О.Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу / О.Г. Мельник // *Проблеми економіки*. – Сер. Економіка та управління підприємствами. – 2017. – № 1. – С. 226-231.
8. Ус Т.В. Сутність та аналіз методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства / Т.В. Ус // *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. Сер. Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв: Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2018. – Випуск 22. – С. 119-127.
9. Козік М.О. Вплив експортного потенціалу на розвиток господарського комплексу регіонів в умовах активізації євроінтеграційних процесів / М.О. Козік // *Економічна наука*. Сер. Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 20. – С. 111-114.

### References

1. Shestakova O.A. (2017) Metodologichni aspekty formuvannya mekhanizmu upravlinnia rozvytkom eksportnoho potentsialu mashynobudivnoho pidpriemstva [Methodological aspects of formation of the mechanism of management of development of export potential of the machine-building enterprise]. *Ukrainian Journal of Applied Economics*, Vol. 2, no. 1, pp. 137-145.
2. Andryshyn V.P. (2017) Faktory efektyvnosti eksportnoi diialnosti pidpriemstva [Factors of efficiency of export activity of the enterprise]. *Scientific Bulletin of Kherson State University.- Ser. Economic sciences*, Vol. 5, no. 2, pp. 11-14.
3. Cherniavskiy I.Iu. (2019) Prohnozuvannya eksportnoho potentsialu pidpriemstv zernovoi haluzi ukrainy z urakhuvanniam rivnia rozvytku vitchyznianoї selektsii [Forecasting the export potential of the enterprises of the grain industry of Ukraine taking into account the level of development of domestic selection]. *Ukrainian Journal of Applied Economics*, Vol. 4, no. 4, pp. 199-208.
4. Kasych A.O. (2020) Zovnishnii aspekt analizu eksportnoho potentsialu metalurhiinykh pidpriemstv Ukrainy [External aspect of the analysis of export potential of metallurgical enterprises of Ukraine]. *Investments: practice and experience. - Economic science*, no. 3, pp. 26-31.
5. Matvieiev V. V., Yarmolenko I. K. (2015) Eksportnyi potentsial pidpriemstva:sutnist i osoblyvosti formuvannya [Export potential of the enterprise: essence and features of formation]. *Efficient economy*, no. 1, Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2015\\_1\\_34](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_1_34) (accessed 10 January 2021).
6. Nadvynychnyi S.A. (2018) Suchasni umovy formuvannya ta realizatsii eksportnoho potentsialu ahrarnoi sfery rehioniv Ukrainy [Modern conditions for the formation and implementation of the export potential of the agricultural sector of the regions of Ukraine]. *Economical analysis*, Vol. 28, no. 3, pp. 56-61.
7. Melnyk O. H. (2017) Eksportnyi potentsial pidpriemstva: sutnist i metodologichni osnovy analizu [Export potential of the enterprise: essence and methodological bases of the analysis]. *Problems of the economy.- Ser. Economics and business management*, no. 1, pp. 226-231.
8. Us T.V. (2018) Sutnist ta analiz metodychnykh pidkhdov do otsinky eksportnoho potentsialu pidpriemstva [The essence and analysis of methodological approaches to assessing the export potential of the enterprise]. *World economy and international economic relations.- Global and national economic problems*, Vol. 22, pp. 119-127.
9. Kozik M.O. (2015) Vplyv eksportnoho potentsialu na rozvytok hospodarskoho kompleksu rehioniv v umovakh aktyvizatsii yevrointehratsiinykh protsesiv [The impact of export potential on the development of the economic complex of the regions in terms of intensification of European integration processes]. *Economic science.- Investments: practice and experience*, no.20, pp. 111-114.

Надійшла / Paper received: 09.10.2020

Надрукована / Paper Printed : 04.01.2021