

Сидоришина І. В.
студент;
Пермінова С. О.
канд. пед. наук, доцент
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,
м. Київ, Україна

ЕКСПОРТНА ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розвиток процесів глобалізації спростило переміщення діяльності господарюючих суб'єктів за межі країни. В сучасних умовах експортна діяльність підприємств є найбільш поширеною формою міжнародного бізнесу, оскільки підвищує його внутрішню конкурентоспроможність за рахунок зниження собівартості одиниці продукції, продажу товарного надлишку, подовження його життєвого циклу, отримання додаткових прибутків, що дозволяє виробникам мінімізувати зміни у товарному асортименті та його структурі, здійснювати диверсифікацію діяльності, знижувати інвестиційні витрати на експорт та поточні грошові зобов'язання [1].

Здійснення експортної діяльності спонукає підприємства до покращення ефективності виробничої діяльності, а саме [1]:

- збільшення бази клієнтів;
- використання диверсифікації продукції;
- зменшення витрат і підвищення конкурентоспроможності;
- збільшення ринкової капіталізації компанії;
- задоволення вимог акціонерів щодо розширення діяльності підприємств на глобальному рівні.

На ґрунті потреб створюються мотиви початку експортної діяльності промислового підприємства, які поділяються на: проактивні та реактивні.

Проактивні мотиви – це внутрішні або зовнішні імпульси, що підштовхують підприємство починати активні дії, і базуються на прагненні менеджерів використовувати наявні конкурентні переваги або ринкові можливості. До них відносяться [2, с. 26]:

- прибуток і зростання;
- можливості зарубіжних ринків;
- амбіції й прагнення менеджерів;
- економія на масштабах виробництва;
- унікальність технології чи продукції;
- податкові переваги та інші.

Реактивні мотиви початку експортної діяльності припускають, що підприємство займає пасивну позицію і лише реагує на прогнози, що виникли в його внутрішньому чи зовнішньому середовищі. До реактивних мотивів відносяться [2, с. 26]:

- тиск конкурентів;
- недостатні розміри або зниження активності на внутрішньому ринку;
- наявність надлишкових виробничих потужностей;
- несподівані закордонні замовлення;
- збільшення обсягу продажів сезонної продукції;
- близькість закордонних споживачів.

Вітчизняні промислові підприємства активно долучаються до світових тенденцій, здійснюючи експортну діяльність. Перше місце в торговому обороті України займають європейські країни, на які припадає близько 40% експорту. Основними партнерами України є: Польща, Італія, Німеччина, Нідерланди, Угорщина. Обсяг експортної торгівлі в країні ЄС складав:

- у 2014 році - 17002907 тис. дол. США
- у 2015 році - 13015210 тис. дол. США
- у 2016 році - 13496283 тис. дол. США
- у 2017 році - 17533404 тис. дол. США
- у 2018 році - 20157013 тис. дол. США
- у 2019 році - 20752263 тис. дол. США [3]

Однак, статистичні дані засвідчують, що динаміка товарного експорту в країні ЄС з 2014 року мала негативну тенденцію (рис. 1) і знизилась на 23,45% до 13015210 тис. дол. США у 2015 році. З 2015 року експорт зростав і у 2019 досяг 20752263 тис. дол. США., що на 59,45% вище, ніж у 2015 році.

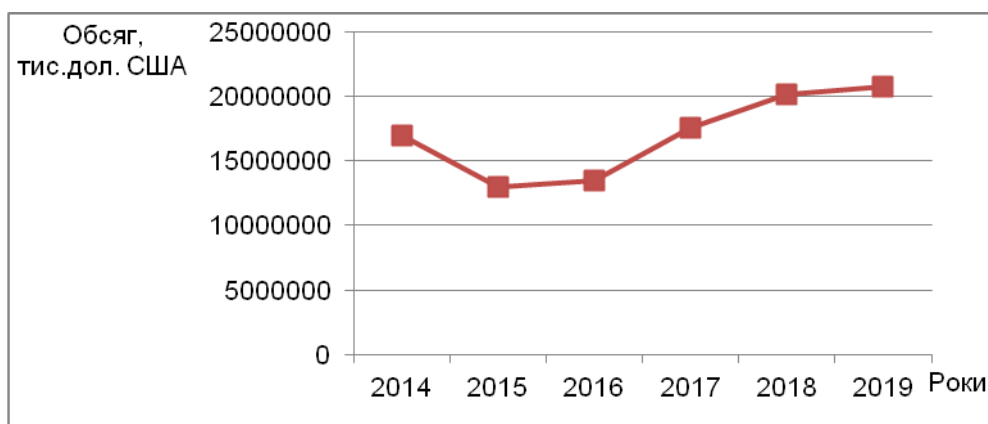


Рисунок 1 - Динаміка товарного експорту в країни ЄС [3]

Динаміка експорту промисловими товарами в країни світу з 2014 року також мала негативну тенденцію (рис. 2) і знизилась на 28,78% до 524316,1 тис. дол. США у 2015 році. З 2015 року ситуація покращилась, і у 2019 експорт досяг 872420,1 тис. дол. США., що на 66,39% вище, ніж у 2015 році.

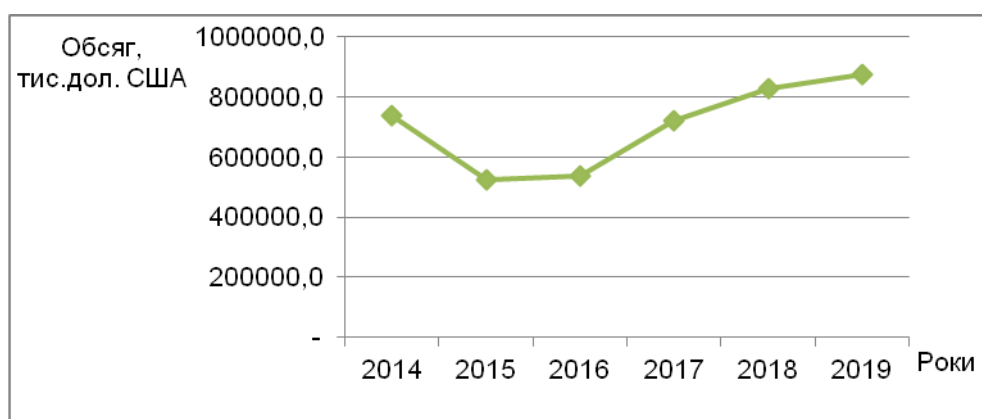


Рисунок 2 - Динаміка експорту промисловими товарами в країни світу [3]

Дослідження дозволяє зробити висновок, що структура експорту практично не змінюється. Це відображено в табл. 1. Частка промислових товарів у структурі експорту зберігається на рівні 1-2%.

Таблиця 1 – Експортна торгівля промисловими товарами з країнами світу та її приріст (тис.дол. США)

Роки	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Обсяг, тис. дол. США	736271,2	524316,1	537060,2	721082,6	826197,1	872420,1
% до загального експорту	1,37%	1,38%	1,48%	1,67%	1,75%	1,74%

Джерело: розроблено на основі [3]

Переваги експортної діяльності для сучасних підприємств є очевидні. Дозволяючи мінімізувати витрати на завоювання ринку та збільшувати прибутковість, експорт продукції створює унікальні можливості своєчасного передбачення ризиків і їх страхування.

Література:

1. Кононенко О.С., Дунська А.Р. Форми організаційного забезпечення експортної діяльності промислових підприємств України. Актуальні проблеми економіки і управління: Зб. наук. праць. 2014. Вип. 8. URL: <http://probl-economy.kpi.ua/node/399> (дата звернення 07.03.2020).
2. Кринська Л.І. Міжнародний маркетинг. Конспект лекцій для студентів спеціальності 07.05.02.01–Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Одеса: Наука і техніка, 2006. 248 с.
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 07.03.2020).