

УДК 339.564:658

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-6-16>

Ткаченко А.М.

доктор економічних наук, професор,
Національний університет «Запорізька політехніка»

Tkachenko Alla

Doctor of Economic Sciences, Professor,
"Zaporizhzhia Polytechnic" National University

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АВІАЦІЙНИХ КОМПАНІЙ: СУТНІСТЬ ТА ЧИННИКИ ВПЛИВУ

EXPORT POTENTIAL OF AIRLINES: SENSE AND FACTORS OF INFLUENCE

Базуючись на узагальненні досліджень провідних науковців систематизовано наявні підходи до формування експортних можливостей. Закономірність щодо ґрунтового теоретико-методологічного дослідження наявних та пошуку модерних підходів формування експортного потенціалу авіаційних компаній, є нагальним. Поглиблення нагальних глобалізаційних процесів, відповідна організація експортної діяльності авіаційних компаній та посилення ролі інтернаціональних взаємовідносин виступають одним з головних чинників перетворень в економічному секторі. Через те що сьогодні зовнішньоекономічна політика нашої країни орієнтується на європейський підхід щодо реалізації наявного експортного потенціалу, а досягнення панівних економічних здобутків здійснимо тільки за умови забезпечення конкурентних прерогатив усіх динамічних учасників авіаційного експорту, то виняткового піклування заслуговує формування експортного потенціалу орієнтованого на вимоги міжнародного співтовариства. Нинішній міжнародний ринок характеризується прогонистим рухом перемін, переведенням змагання на щабель «високих» факторів, консолідацією всіх учасників за рахунок повної активізації процесів поглинання. Все це потребує від авіаційних компаній, котрі є учасниками міжнародних торговельних відносин, оцінки тенденцій розвитку міжнародних ринків та системного керування піднесенням експортного потенціалу. Зважаючи на внутрішні та зовнішні фактори, котрі розкривають теперішній стан і перспективи піднесення українського експортного потенціалу, а також те, що проблеми урядової допомоги експортоорієнтованих продуцентів лишається невирішеним на багатьох ступенях, з'явилась доцільність термінових поступів щодо формування системи заходів урядового стимулювання та вдосконалення експорту, тим паче що нині в нашій країні не має самостійної юридично затверженої стратегічної програми підтримки експорту. В статті наголошено, що експортна діяльність авіаційної компанії відбувається на рівні виробничих побудов та орієнтована на рентабельну роботу. Вона є вагомою складовою часткою комерційної функції компанії та визначається самодостатністю при обранні закордонних партнерів, переліку послуг, встановленні цін, розмірів та термінів виконання замовлень. У стосунках з цим помітна роль відводиться формулюванню чинників, котрі позначаються на прибутковості експортної діяльності. Дослідження експортного потенціалу авіаційних компаній – це процес аналізу й оцінювання та ідентифікації рівня вірогідних шансів та готовності суб'єкта господарювання до виконання експортної діяльності з урахуванням впливу взаємозв'язаних факторів зовнішнього середовища та внутрішніх змін з метою забезпечення модерного рівня розвитку.

Ключові слова: потенціал, експорт, авіаційна компанія, міжнародний ринок, розвиток.

В статье систематизированы существующие подходы к формированию экспортных возможностей. Рассмотрена закономерность тщательного теоретико-методологического изучения существующих и поиска современных подходов к формированию экспортного потенциала авиакомпаний. Углубление процессов глобализации, организация экспортной деятельности авиакомпаний и усиление роли международных отношений являются одними из основных факторов трансформации в экономической сфере. В связи с тем, что текущая внешнеэкономическая политика Украины ориентирована на европейский подход, развитие экспортного потенциала, ориентированного на требования международного сообщества, заслуживает особого внимания. Современный международный рынок характеризуется длительным движением изменений, консолидацией всех участников за счет полной интенсификации слияний и поглощений. Это требует от авиакомпаний оценки тенденций на международных рынках и систематического управления ростом экспортного потенциала. Экспортный потенциал Украины имеет перспективы роста, поэтому рекомендуется использовать государственную помощь для стимулирования и улучшения экспорта. В Украине нет стратегии поддержки экспорта. Экспортная деятельность авиакомпании осуществляется на уровне производственных мощностей и ориентирована на прибыльную работу.

Это важная часть коммерческой функции компании, которая определяется самостоятельностью в выборе зарубежных партнеров, перечнем услуг, ценах, размерах и сроках выполнения заказов. Формулировка факторов, влияющих на прибыльность экспортной деятельности, играет важную роль. Научное исследование экспортного потенциала авиакомпаний – это процесс анализа, оценки и определения уровня вероятных шансов и готовности хозяйствующего субъекта к осуществлению экспортной деятельности. Также учитывается влияние взаимосвязанных факторов окружающей среды и внутренних изменений, чтобы обеспечить современный уровень развития.

Ключевые слова: потенциал, экспорт, авиационная компания, международный рынок, развитие.

The article systematizes the existing approaches to the formation of export opportunities. The regularity of a thorough theoretical and methodological study of existing and search for modern approaches to the formation of export potential of airlines is considered. The deepening of globalization processes, the organization of export activities of airlines and the strengthening of the role of international relations are one of the main factors of transformation in the economic sector. Due to the fact that the current foreign economic policy of Ukraine is focused on the European approach, the development of export potential focused on the requirements of the international community deserves care. The current international market is characterized by a protracted movement of change, the consolidation of all participants through the full intensification of mergers and acquisitions. This requires airlines to assess trends in international markets and systematically manage the growth of export potential. Ukraine's export potential has growth prospects, so it is advisable to use government assistance to stimulate and improve exports. Ukraine does not have an export support strategy. The export activity of the airline takes place at the level of production facilities and is focused on profitable work. It is an important part of the commercial function of the company and is determined by self-sufficiency in the selection of foreign partners, the list of services, pricing, size and timing of orders. The formulation of factors that affect the profitability of export activities has a significant role. Scientific research of the export potential of airlines is a process of analysis, evaluation and identification of the level of probable chances and readiness of the business entity to perform export activities. The influence of interrelated environmental factors and internal changes is also taken into account in order to ensure a modern level of development.

Keywords: potential, export, aviation company, international market, development.

Постановка проблеми. Поглиблення нагальних глобалізаційних процесів, відповідна організація експортної діяльності авіаційних компаній та посилення ролі інтернаціональних взаємовідносин виступають одним з головних чинників перетворень в економічному секторі. Насамперед авіаційні компанії висувають на передній план питання організації зовнішньоекономічної діяльності, а також розширення експортних можливостей та розвитку експортного потенціалу. Передусім це пов'язано з викликами які стоять перед авіаційною галуззю та в цілому сприяють прискоренню темпів розширення міжнародної торгівлі. У ході інтеграції одним із першорядних завдань нашої країни є безпосередня насиченість її внутрішнього ринку конкурентоспроможними послугами та суттєве зростання експортного потенціалу. Поряд з цим на етапі формування взаємовідносин із світовим ринком провідним вектором стратегічного розвитку авіаційної галузі нашої країни слід вважати зростання її експортного потенціалу, а також вихід на сучасні ринки котрі відповідають канонам міжнародних стандартів.

Варто зазначити, що умовах нестабільності політичної та економічної ситуації як світі в цілому так і в Україні зокрема, котра суттєво посилилася в останні роки все більш помітним постають проблеми стратегічного розвитку авіаційної галузі. Компанія, котра не спроможна керувати експортним потенціалом чи не вважає це одним з пріоритетних завдань, не зможе досягнути помітних результатів свого розвитку. Зважений підхід до керування експортним потенціалом продукує підґрунтя для успішного функціонування суб'єктів господарювання авіаційної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В площині світової економіки та міжнародного підприємництва експортний потенціал суб'єктів госпо-

дарювання набуває все більш пильної уваги вчених та практиків. Його домінуюча роль у формуванні конкурентних переваг експортного потенціалу доведена у багатьох працях вітчизняних учених, таких як В. Андришин, О. Алімова, Ю. Верланов, А. Зубрицький, М. Злидник, М. Козік, М. Лаврів, А. Мазаракі, Г. Шагалов та ін.

Постановка завдання. Метою статті дослідження підходів до формування експортного потенціалу авіаційних компаній.

Виклад основного матеріалу. Однією з особливих ознак сьогодення є прискорення розвитку сучасного світового господарства зокрема та експортного потенціалу безпосередньо. На теперішній стадії піднесення глобалізаційних та економічних процесів, проблеми формування експортної діяльності авіаційних компаній вже не є новим. Нині нереальним є сприйняття питань котрі не пов'язані з експортним функціонуванням авіаційних компаній. Розвиток експорту повстає як незмінне зростання розмірів експортних операцій, котрі пов'язані з оптимізацією поділу експортного потенціалу авіаційних компаній [1, с. 122].

Через те що сьогодні зовнішньоекономічна політика нашої країни орієнтується на європейський підхід щодо реалізації наявного експортного потенціалу, а досягнення панівних економічних здобутків здійснимо тільки за умови забезпечення конкурентних прерогатив усіх динамічних учасників авіаційного експорту, то виняткового піклування заслуговує формування експортного потенціалу орієнтованого на вимоги міжнародного співтовариства. Подібну ситуацію слід повертати в сторону розвитку ефективної мережі авіаційних компаній, активізації конкурентних взаємовідносин та багатовекторних інтеграційних зв'язків. Саме через це нині вагомим та украй необхідним є питання пошуку напрямів оптимізації експортної конкурентоспромож-

ності авіаційних компаній та забезпечення їхньої економічної захищеності [2].

В умовах сьогодення повна реалізація експортного потенціалу авіаційних компаній є важливим чинником формування їхнього сталого економічного зростання. У зв'язку з цим нагальним завданням постає як найшвидше приведення побудови авіаційного експорту до найбільш укомплектованої відповідності вимогам міжнародного простору. Даний процес обіймає як максимізацію існуючих експортних перевезень, так і стимулювання найбільш ефективних з точки зору генерування прибутку національного експорту [3, с. 140].

Піднесення експортного потенціалу авіаційних компаній – це процес безпосереднього забезпечення відповідності фундаментальних характеристик перевезень канонам міжнародних вимог шляхом покращання внутрішніх підсистем та підходів до формування бізнес-процесів. Нинішній міжнародний ринок характеризується прогонистим рухом перемін, переведенням змагання на щабель «високих» факторів, консолідацією всіх учасників за рахунок повної активізації процесів поглинання. Все це потребує від авіаційних компаній, котрі є учасниками міжнародних торгівельних відносин, оцінки тенденцій розвитку міжнародних ринків та системного керування піднесенням експортного потенціалу.

Задля забезпечення процесу керування розвитком сучасного експортного потенціалу авіаційних компаній варто:

по-перше, підсумувати наявні наукові підходи стосовно розуміння визначення «експортний потенціал», що дасть змогу розвинути судження стосовно предметної сфери керування;

по-друге, впорядкувати методичні підходи до оцінювання експортного потенціалу з метою обґрунтування фундаментальних стадій дослідження;

по-третє, визначити провідні вектори та підсистеми адміністративного процесу щодо суб'єктів господарювання, котрі розкривають експортний потенціал авіаційних компаній.

Взагалі потенціал означає «резерви, існуючі сили, засоби, запаси, котрі можуть бути у використанні» [4, с. 160].

На думку Шагалова Г., експортний потенціал – провідна характеристика нинішньої економічної могутності країни. Під експортним потенціалом зазвичай розуміють спроможність розкривати та безперервно відновлювати власні конкурентні прерогативи на міжнародному ринку відповідно до умов оточення котре безперервно змінюється [4, с. 118].

Серебренніков Б. припускає, що експортний потенціал характеризується як потенційна здатність і перспектива держави експортувати та примножувати експорт сучасних виробів, послуг і ресурсів [5, с. 85].

Експортний потенціал властивий економічним суб'єктам усіх ватерпасів – суб'єкт господарювання, регіон, галузь, національна економіка, угруповання кількох країн, – котрі продукують таку здібність на основі розвитку зовнішньої торгівлі та передусім експорту товарів та послуг. Цебто експортний потенціал держави включає експортний потенціал поодиноких галузей, а експортний потенціал галузі – експорт-

ні потенціали поодиноких суб'єктів господарювання; по-друге, експортний потенціал неупереджено пов'язаний з конкурентними перевагами товарів чи послуг, призначених для реалізації на сучасному світовому ринку [6, с. 289]. Зважаючи, що національна конкурентоспроможність зазвичай має трирівневу побудову – окремого суб'єкта господарювання, галузі, держави можна твердити, що існує щільний зв'язок між підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної продукції чи послуг на міжнародному ринку та зростанням експортного потенціалу економіки окремого суб'єкта господарювання, галузі держави [7]. З таким твердженням варто погодитись, адже експортний потенціал держави включає економіки окремого суб'єкта господарювання та регіональних потенціалів. Проте окремі суб'єкти господарювання мають певні особливості спеціалізації та розвитку, а через це, мають неоднаковий потенціал [8]. Для формулювання властивостей розвитку експортного потенціалу та його ефективності варто окреслити внутрішні і зовнішні фактори які на нього впливають.

Серед внутрішніх, які мають помітний вплив на національний експортний потенціал можна виокремити наступні:

– недосконалість національної нормативно-правової бази у площині керування реалізацією і розвитком сфери експортної діяльності, відносно до норм, котрі прийняті у зарубіжній практиці;

– не висока конкурентоспроможність національної промислової продукції та послуг;

– скрутний фінансовий стан переважної більшості суб'єктів господарювання [7, с. 63], що практично унеможливорює вкладання у прерогативні орієнтовані на експорт проекти за рахунок внутрішніх ресурсів;

– неприродне уповільнювання курсу гривні в межах «валютного коридору» локалізує можливості вживання курсового фактору з метою просування експорту;

– недостатнє піднесення національних систем сертифікації і контролю якості експортної продукції на фоні вагомого посилення вимог до складових і екологічних характеристик, а теж до захищеності продукції, котра продається на ринках розвинутих країн;

– випереджаючий ріст цін на продукцію природних монополій у зіставленні зі зростанням цін на послуги авіаційних компаній [9, с. 55];

– недостатність фахових знань та практики у площині експорту у більшості національних підприємств, а також слабка координованість їх функціонування на зовнішніх ринках [10].

Зазначені внутрішні фактори суттєво придержують розвиток експортоорієнтованих сфер. Також помітним є від'ємний вплив зовнішніх чинників, поміж котрих варто виокремити посилення міжнародної конкуренції впродовж попередніх років; швидке підвищення побажань споживачів до якості послуг, котре викликано запровадженням інноваційних підходів; використання іноземними державами більш досконалих форм протекціонізму, а також безпосередньої політичної допомоги розвинутими державами своїх експортерів; збереження певних елементів дискримінації експортерів України за кордоном [11, с. 136]. Все це, а також невисока ефективність зовнішньої політики нашої держави в векторі інтер-

національної економічної інтеграції обтяжує вживання зарубіжних фінансових ресурсів задля розвитку експортного потенціалу України.

Зважаючи на внутрішні та зовнішні фактори, котрі розкривають теперішній стан і перспективи піднесення українського експортного потенціалу, а також те, що проблеми урядової допомоги експортоорієнтованих продуцентів лишається невирішеним на багатьох ступенях, з'явилась доцільність термінових поступів щодо формування системи заходів урядового стимулювання та вдосконалення експорту, тим паче що нині в нашій країні не має самостійної юридично затвердженої стратегічної програми підтримки експорту. Зокрема, у 2010 р. на публічний розгляд було висунуто проект «Національної стратегії розвитку експорту України», підготований Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, але, на жаль, зазначена стратегія так і не була затвердженою [12, с. 7].

На теперішньому етапі розвитку всесвітньої економіки експортний потенціал є головною характеристикою економічної сили будь-якої держави. Він властивий економічним суб'єктам усіх рівнів, котрі продукують ці можливості передусім шляхом розвитку експортного потенціалу. Зважаючи на те, що конкурентоспроможність національних суб'єктів господарювання має трирівневу побудову – окремої фірми, галузі, країни, варто наголосити, що існує щільний взаємозв'язок між зростанням конкурентоспроможності послуг вітчизняних авіаційних компаній на міжнародному ринку зокрема та зростанням експортного потенціалу національної економіки в цілому [7].

Для вдалого функціонування суб'єкти господарювання повинні мати правильне бачення щодо можливостей господарювання на ринку. Себто вихід суб'єктів господарювання на зовнішній ринок повинен передувати скрупульозному дослідженню його експортного потенціалу.

Намагання визначення експортного потенціалу українськими науковцями відносяться до початку 90-х років ХХ-го ст., коли результати роботи суб'єктів господарювання окреслені не лише резервами виробництва, а й перспективами продажу продукції чи наданням послуг. При виході на зовнішні ринки першорядною передумовою розвитку зовнішньоекономічних зв'язків стає розвиток експортного потенціалу [13].

Серед економічних заходів стосовно стимулювання експортного потенціалу України найбільш продуктивним є фінансова підтримка держави вітчизняних експортерів, в тому числі із залученням інвестицій державного бюджету, котре передбачає застосування дієвих механізмів кредитування експорту, надання державних гарантій, страхування експортних кредитів [27, с. 44]. При цьому, заходи стосовно підтримки експорту за рахунок коштів державного бюджету мають відповідати вимогам і правилам СОТ, що характеризують прийнятому в міжнародній практиці порядку представлення урядової допомоги експорту.

Зважаючи на те, що теперішній стан національної економіки і актуальність питань розвитку експортних можливостей країни, а також недосконалість наявної фінансової допомоги експортерам, зокрема невисока дієздатність порядку державного експортного

страхування і кредитування є одними з головних мотивів формування від'ємного сальдо зовнішньоторговельного балансу, першочерговими завданнями в сфері фінансової підтримки експорту повинні стати:

- покращання нормативної та правової бази, котра має підтримати пріоритетні вектори розвитку національних суб'єктів господарювання;

- фінансування платформ розвитку пріоритетних проектів розвитку стратегічних експортоорієнтованих суб'єктів господарювання;

- надання страхової та кредитної допомоги, а також податкових преференцій товаровиробникам інноваційної та високотехнологічної продукції, котра експортується;

- надання державними інституціями гарантійних зобов'язань стосовно отримання кредитних ресурсів, котрі залучаються уповноваженими банками задля забезпечення оборотними коштами суб'єктів господарювання, орієнтованих на експорт власної продукції;

- страхування експортних кредитів від політичних та комерційних ризиків задля забезпечення захисту експортерів;

- надання зв'язаних кредитів країнам-імпортерам вітчизняної продукції (як це чинять Ексімбанки Німеччини, Японії та других країн [10, с. 280].

- створення в нашій країні лізингової компанії, котра б забезпечувала формування сприятливих умов для закупівель іноземними замовниками українських високотехнологічних товарів. Це б дозволило створити один із ефективних векторів запровадження програм з фінансування найбільш вірогідних споживачів вітчизняної продукції;

- запровадження порядку добровільного страхування експортних кредитів на випадок неплатоспроможності споживача в наслідок форс-мажорних ситуацій, збільшення втрат через коливання валютного курсу, відмовлення іноземних споживачів від продукції тощо [10].

Функціональне призначення експортного потенціалу передусім полягає у здійсненні цільових директив зовнішньоекономічної діяльності авіаційної компанії. Характер цих директив може бути неоднаковою. Вони в переважній більшості створюються за домінантою забезпечення порівняльних прерогатив товарів і послуг для попиту зовнішніх ринків. Ступінь задоволення даних вимог окремою авіаційною компанією може бути окреслений кризь оттакі показники, як якість наданих послуг, розмір експортних операцій, собівартість послуг, ступінь диверсифікації експорту, котрі розкривають результат експортної практики, а щодо її мети служать мірилом продуктивності експортного потенціалу фірми.

Наголошуючи на такій функції експортних можливостей, як забезпечення вимог зовнішніх ринків, варто наголосити, що експортний потенціал авіаційної компанії слід розглядати з двох методологічних позицій. Стосовно до першої з них то експортні можливості розглядаються з точки зору здійснення мети експортної функції авіаційної компанії, котра полягає у виконанні вимог зовнішнього ринку. Стосовно до другої позиції то експортний потенціал передусім репрезентує собою ціль керування розвитком экс-

портної сфери діяльності авіаційної компанії, котра полягає в беззаперечній оптимізації фазового стану системи та належному забезпеченні сталого функціонування суб'єкта господарювання як особистості міжнародної діяльності. Ця методологічна структура продукує основи формулювання експортного потенціалу у площині взаємовідносин складових частин ланцюга «фірма – зовнішній ринок». Поєднання даних підходів дозволяє тлумачити дефініцію «експортний потенціал суб'єкта господарювання» як систему подію, що розкриває перспективу авіаційної компанії втілювати в життя призначення особистості міжнародної економічної діяльності, задовольняючи нагальні вимоги зовнішніх ринків, характер яких пов'язано зі реалізацією сфери експортної діяльності фірми [13].

Експортна діяльність авіаційної компанії відбувається на рівні виробничих побудов та орієнтована на рентабельну роботу. Вона є ваговою складовою часткою комерційної функції компанії та визначається самодостатністю при обранні закордонних партнерів, переліку послуг, встановленні цін, розмірів та термінів виконання замовлень. У стосунках з цим помітна роль відводиться формулюванню чинників, котрі позначаються на прибутковості експортної діяльності [14, с. 12].

Заслугує на увагу систематизація чинників ефективності експортної діяльності суб'єкта господарювання, запропонована Андришиним В.П., яка на нашу думку повинна бути доповнена з позиції ідентифікації загроз та відношення до економічної захищеності (рис. 1).

Побудова експортного потенціалу авіаційної компанії аналізується з точки зору присутності певних ресурсів, перспектив та факторів, що позначаються на ефективності експортної діяльності. Зазвичай експортний потенціал авіаційної компанії аналізується з позицій ресурсного, системного, ринкового, результативного, компаративного, цільового, адаптаційного та функціонального підходів.

Реалізація експортного потенціалу авіаційної компанії забезпечується через плідну участь суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. У цілому експортний потенціал компанії тісно пов'язаний з її конкурентними прерогативами та залежить від географічного розташування: інфраструктурних, природно-кліматичних, економічних, наукових, соціально-культурних, технологічних, інноваційних, інвестиційних, трудових та історичних умов діяльності економічних суб'єктів; правового, економічного та політичного середовища ведення міжнародного бізнесу [11].

Питання розширення експортних резервів та розвитку експортного потенціалу авіаційних компаній є різновекторними та складними. Їхнє вирішення потребує системного підходу щодо вдосконалення керування зовнішньоекономічною діяльністю авіаційної компанії та реалізації комплексу організаційних, економічних, адміністративних і техніко-технологічних заходів котрі підтримуватимуть посилення конкурентних переваг суб'єкта господарювання на зовнішньому та внутрішньому ринках [15, с. 120].

Потенціал авіаційної компанії характеризується такими ознаками, як цілісність, складність,

взаємозв'язок і взаємодія елементів, спроможність до розвитку, ієрархічність, комунікативність тощо. Внаслідок взаємодії всіх наявних ресурсів, котрі продукують систему, постають модерні якості, яких не має кожен ізольований вид ресурсу, тому одним із найбільш вагомих фронтальних правил організації є закон синергії. Задля наступного дослідження експортного потенціалу необхідне об'єднання в одну складову частину внутрішніх та зовнішніх резервів компанії [15, с. 123].

Заслугує уваги підхід до оцінювання продуктивності використання експортного потенціалу опорних галузей промисловості на національному рівні який здійснено Коровайченко Н. Автором оцієї роботи відображено методику оцінювання експортного потенціалу внаслідок реалізації його структуризації, провідними складовими котрої є об'єм виробництва, рівень вживання на внутрішньому ринку та умови ринку. З огляду на це, наявний експортний потенціал опорних галузей рахується із врахуванням рівня наданих послуг, рівня споживання послуг на внутрішньому ринку та зовнішніх чинників (попит на аналогічні послуги у зарубіжних країнах, умови надання послуг, рівень закритості експортних ринків) [16, с. 117].

Оцінювання експортного потенціалу авіаційної компанії зводяться до єдності двох підходів – динамічного та статичного. Динамічний підхід досліджує переміни, що мають місце в потенціалі, пов'язані з певними процесами діяльності та розвитку компанії на зовнішніх ринках та його навколишнього середовища. Статичний підхід допускає визначення за допомогою системо-утворюючих зв'язків і елементів котрі характеризують потенціал, виявлення внутрішніх і зовнішніх його чинників. Зазвичай за одиницю виміру беруть класичні або абсолютні або ж порівняні одиниці вимірювання: вартісні, відсотки, коефіцієнти тощо. Експортні методики спираються на системі оцінювань у балах та визначаються фахівцями із даної проблеми. Авторитетні методики враховують оцінку складових експортних можливостей або виокремлених чинників його формування, а порівняльні – оцінюють експортний потенціал за допомогою зіставлення послуг або результатів роботи компанії з результатами діяльності конкурентів [17, с. 29].

Питання формування експортного потенціалу авіаційних компаній потребує радикального удосконалення у площині інформаційного забезпечення зовнішньоторговельної діяльності. Терміновим завданням в даному векторі є створення порядку формування зовнішньоторговельної інформації. Задля продуктивного функціонування цього порядку варто створити розгалужену мережу інформаційних та консультативних служб, котрі зможуть забезпечити дійове надання зовнішньоторговельної інформації у практичній для компанії формі. Поміж найбільш украї необхідних і далекосяжних проектів в сфері інформаційного забезпечення експортних операцій можна виділити:

– створення в Україні інформаційного та консалтингового центру підтримки експорту, в якому б зосереджувалася абсолютна база даних авіаційних компаній та їх партнерів з проблем комерційних заявок і пропозицій, нормативних та законодавчих постанов

Держава та регіони

з метою представлення послуг суб'єктам господарювання в даній сфері. Окрім того цей центр ще б й виконував функцію моніторингу реалізації експортних та імпорتنних операцій;

– створення в Україні інформаційного осередка СОТ стосовно сертифікації, стандартизації та викремлення технічних перешкод при формуванні послуг, який би підтримував національні авіаційні

компанії відносно технічних вимог та стандартів до узвичаєних та відносно модерних послуг котрі надаються перевізниками [18, с. 32];

– формування порядку інформатизації стосовно нинішніх здобутків української та зарубіжної науки і техніки, прогресивного виробничого та підприємницького досвіду з застосуванням резервів науково-дослідних центрів [10].

З позиції відношення до середовища функціонування	<ul style="list-style-type: none"> • Внутрішні • Зовнішні
За ступенем взаємозалежності	<ul style="list-style-type: none"> • Незалежні • Частково залежні • Взаємозалежні
За можливістю прогнозування	<ul style="list-style-type: none"> • Прогнозовані • Непрогнозовані
За тривалістю дії	<ul style="list-style-type: none"> • Піддаються вимірювання • Не піддаються вимірюванню • Вимірюються експертним методом
За можливістю контролю	<ul style="list-style-type: none"> • Контрольовані • Частково контрольовані
За способом оцінювання та вимірювання	<ul style="list-style-type: none"> • Довгострокові • Середньострокові • Короткострокові
За часом дії	<ul style="list-style-type: none"> • Постійнодіючі • Періодичні • Спорадичні
За характером впливу на ефективність експортної діяльності	<ul style="list-style-type: none"> • Функціональні • Дисфункціональні
З позиції ідентифікації загроз	<ul style="list-style-type: none"> • Просторово-часові • Іміджеві
З позиції відношення до економічної захищеності	<ul style="list-style-type: none"> • Стратегічні • Силкові

Рис. 1. Класифікація чинників ефективності експортної діяльності

Всесвітня фінансово-економічна криза обумовила суттєве зменшення експортних операцій українських авіаційних компаній і поставила перед ними глобальну проблему з пошуку нових механізмів і засобів забезпечення їхньої участі у міжнародному розподілі праці. Винятково помітну роль набуває підхід до формування стратегії з питань розвитку експортного потенціалу авіаційних компаній на основі вдосконалення його побудови та нарощування інноваційного та технологічного рівня.

Застосування плідних стратегій щодо розвитку експортних можливостей стало підґрунтям економічного відновлення та зміцнення міжнародних конкурентних позицій таких країн, як Китай, Індія, Мексика, Бразилія, Республіка Корея, Сінгапур тощо. Включення економік цих держав у світове господарство закріплювалося спираючись на зростання експортних можливостей цих країн, котрі відбувалися на динамічно оновлювальній модерній технологічній базі. Питання розвитку експортних можливостей цих країн набували тим більшого напруження, чим у більшій кризовій ситуації знаходились їх економіки. Таке становище прямо корелюється із теперішньою ситуацією експортного потенціалу нашої країни, котра виявилася доволі слабкішою ланкою, котру з повною силою накрила сучасна економічна криза [19, с. 227].

Висновки. Незважаючи на чималу кількість робіт котрі присвячені проблематиці експортного потенціалу авіаційних компаній, питання систематизації наявних підходів до формування експортних можливостей наразі все ще є доволі гострою. Закономірність щодо ґрунтового теоретико-методологічного дослідження наявних та пошуку модерних підходів формування експортного потенціалу авіаційних компаній – це процес аналізу й оцінювання та ідентифікації рівня вірогідних шансів та готовності суб'єкта господарювання до виконання експортної діяльності з урахуванням впливу взаємозв'язаних факторів зовнішнього середовища та внутрішніх змін з метою забезпечення модерного рівня розвитку.

Бібліографічний список:

1. Марченко Д., Шталь Т. Формування експортного потенціалу як елементу розвитку експортної діяльності підприємства. *Науковий вісник МНУ імені В.О. Сухомлинського. Економіка та міжнародні економічні відносини*. 2018. № 2(11). С. 121–126.
2. Надвичний С.А. Сучасні умови формування та реалізації експортного потенціалу аграрної сфери регіонів України. *Економічний аналіз*. 2018. Том 28. № 3. С. 56–61.
3. Зубрицький А.І. Експортний потенціал України у контексті порівняльних переваг. *Економіка і прогнозування. Методи і моделі прогнозування*. 2015. № 1. С. 140–154.
4. Шагалов Г., Пресняков В., Фаминский І. Регулювання зовнішньоекономічних зв'язків. Москва : Инфра-М, 1997. 232 с.
5. Серебренников Б.С. Оцінка експортного потенціалу електроенергетики України в контексті концепції сталого розвитку. *Наукові вісті НТУУ «КПІ»*. 2008. № 5. С. 5–11.
6. Лаврів І.М. методика дослідження експортного потенціалу аграрних підприємств. *Економіка і організація управління*. 2016. № 4(24). С. 288–294.

7. Управління експортним потенціалом України : монографія / [А.А. Мазаракі, В.В. Юхименко, О.П. Гребельник та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. 210 с.
8. Тимофєєнко С. А. Визначення зовнішньоекономічного потенціалу регіонів України (на прикладі Одеської області). *Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право)*. 2014. № 1. С. 77–84. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvudpsu_2014_1_12
9. Верланов Ю.Ю., Васильєв А.А. Передумови формування зовнішньоторговельної політики країни в контексті економічної безпеки. *Наукові праці Чорноморського державного університету ім. П. Могили*. 2009. Т. 64. Вип. 51. С. 53–59.
10. Алімова О.О. Експортний потенціал України: проблеми та перспективи реалізації. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2013. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2013_3_10
11. Ставицька А.В., Нестеренко О.В. Експортний потенціал України та можливості його реалізації на світовому ринку. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Випуск 47-1. С. 89–93.
12. Мовчан В. Політика сприяння експорту в Україні після адміністративної реформи. Київ : ПРООН, 2012. 43 с.
13. Матвєєв В.В., Ярмоленко І.К. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування. *Ефективна економіка*. 2015. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_1_34.
14. Андришин В.П. Фактори ефективності експортної діяльності підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Економічні науки*. 2014. Випуск 5. Частина 2. С. 11–14.
15. Ус Т.В. Сутність та аналіз методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Випуск 22. С. 119–127.
16. Процевят О.С. Огляд теоретико-методичних підходів до оцінювання експортного потенціалу промисловості регіону. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2016. Випуск 1(117). С. 114–119.
17. Касич А.О. Зовнішній аспект аналізу експортного потенціалу металургійних підприємств України. *Інвестиції: практика та досвід. Економічна наука*. 2020. № 3. С. 26–31.
18. Скриньковський Р.М., Ключак О.В., Процевят О.С. Діагностика експортного потенціалу підприємства. *Проблеми економіки. Економіка та управління підприємствами*. 2016. № 4. С. 163–170.
19. Мельник О.Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу. *Проблеми економіки. Сер. Економіка та управління підприємствами*. 2017. № 1. С. 226–231.

References:

1. Marchenko D., Shtal T. (2018) Formuvannia eksportnoho potentsialu yak elementu rozvytku eksportnoi diialnosti pidpriemstva. *Naukovyi visnyk MNU imeni V.O. Sukhomlyns'koho. Ekonomika ta mizhnarodni ekonomichni vidnosyny*, no. 2(11), pp. 121–126.
2. Nadvynychnyi S.A. (2018) Suchasni umovy formuvannia ta realizatsii eksportnoho potentsialu ahraryoi sfery rehioniv Ukrainy. *Ekonomichnyi analiz*, tom 28, no. 3, pp. 56–61.
3. Zubrytskyi A.I. (2015) Eksportnyi potentsial Ukrainy u konteksti porivnialnykh perevah. *Ekonomika i prohnozuvannia. Metody i modeli prohnozuvannia*, no. 1, pp. 140–154.
4. Shahalov H., Presniakov V., Famynskiy I. (1997) Rehu-liuvannia zovnishnoekonomichnykh zviyazkiv. Moskva : Ynfra-M, 232 p.
5. Serebrennikov B.S. (2008) Otsinka eksportnoho potentsialu elektroenerhetyky Ukrainy v konteksti kontseptsii staloho rozvytku. *Naukovi visti NTUU «KPI»*, no. 5, pp. 5–11.

6. Lavriv I.M. (2016) Metodyka doslidzhennia eksportnoho potentsialu ahrarynykh pidpryiemstv. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, no. 4(24), pp. 288–294.
7. Upravlinnia eksportnym potentsialom Ukrainy : monohrafiia (2007) / [A.A. Mazaraki, V.V. Yukhymenko, O.P. Hrebelnyk ta in.] ; za zah. red. A.A. Mazaraki. Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. en-t, 210 p.
8. Tymofeienko S.A. (2014) Vyznachennia zovnishnoekonomichnoho potentsialu rehioniv Ukrainy (na prykladi Odeskoi oblasti). *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy (ekonomika, pravo)*, no. 1, pp. 77–84. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvnudpsu_2014_1_12
9. Verlanov Yu.Iu., Vasyliiev A.A. (2009) Peredumovy formuvannia zovnishnotorhovelnoi polityky krainy v konteksti ekonomichnoi bezpeky. *Naukovi pratsi Chornomorskoho derzhavnoho universytetu im. P. Mohyly*, t. 64, vol. 51, pp. 53–59.
10. Alymova O.O. (2013) Eksportnyi potentsial Ukrainy: problemy ta perspektyvy realizatsii. *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok*, no. 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2013_3_10
11. Stavytska A.V., Nesterenko O.V. (2019) Eksportnyi potentsial Ukrainy ta mozhlyvosti yoho realizatsii na svitovomu rynku. *Prychornomorski ekonomichni studii*, vol. 47-1, pp. 89–93.
12. Movchan V. (2012) Polityka spriannia eksportu v Ukraini pislia administratyvnoi reformy. Kyiv: PROON, 43 p.
13. Matvieiev V.V., Yarmolenko I.K. (2015) Eksportnyi potentsial pidpryiemstva: sutnist i osoblyvosti formuvannia. *Efektivna ekonomika*, no. 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_1_34
14. Andryshyn V.P. (2014) Faktory efektyvnosti eksportnoi diialnosti pidpryiemstva. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ser. Ekonomichni nauky*, vol. 5, ch. 2, pp. 11–14.
15. Us T.V. (2018) Sutnist ta analiz metodychnykh pidkhodiv do otsinky eksportnoho potentsialu pidpryiemstva. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vol. 22, pp. 119–127.
16. Protseviat O. (2016) Ohliad teoretyko-metodychnykh pidkhodiv do otsiniuvannia eksportnoho potentsialu promyslovosti rehionu. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*, vol. 1(117), pp. 114–119.
17. Kasych A.O. (2020) Zovnishnii aspekt analizu eksportnoho potentsialu metalurhiinykh pidpryiemstv Ukrainy. *Investytsii: praktyka ta dosvid. Ekonomichna nauka*, no. 3, pp. 26–31.
18. Skrynkovskyi R.M., Kliuvak O.V., Protseviat O.S. (2016) Diahnostyka eksportnoho potentsialu pidpryiemstva. *Problemy ekonomiky. Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy*, no. 4, pp. 163–170.
19. Melnyk O.H. (2017) Eksportnyi potentsial pidpryiemstva: sutnist i metodolohichni osnovy analizu. *Problemy ekonomiky. Ser. Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy*, no. 1, pp. 226–231.