

## МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК: 658.155.012.7

### ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

**Афанасьєв К.М., к.е.н.,  
Ганечко І.Г., к.е.н.**

*Київський національний торговельно-економічний університет*

Метою роботи було дослідження змісту фінансової безпеки експортної діяльності підприємств, виявлення загроз внутрішнього та зовнішнього характерів, які можуть призвести до фінансової нестабільності підприємств-експортерів. Систематизовано основні цілі експортної діяльності підприємств, які пов'язані з їх пріоритетними фінансовими інтересами. Фінансова безпека експортної діяльності підприємства розглядається як детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує збалансований розвиток та стабільну захищеність фінансових інтересів експортера від реальних і потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характерів, що виникають як всередині материнської держави, так і в країні–реципієнті в поточному й перспективному періодах. Проведено аналіз та виявлено основні перешкоди для здійснення експортних операцій вітчизняними підприємствами, які знижують рівень їх економічної безпеки в цілому та фінансової, зокрема. Виявлено основні помилки підприємств-початківців в зовнішньоекономічній діяльності. Надано практичні пропозиції щодо зниження негативного впливу внутрішніх та зовнішніх чинників на рівень фінансової безпеки підприємств-експортерів. Обґрунтовано необхідність фокусування на ключових факторах успіху компанії, які асоціюються із стадією, на якій створюється додана вартість. Подальші дослідження окресленої проблематики стосуються стратегії експорту, цілі та задачі якої повинні бути спрямовані на формування та підтримку основних параметрів його фінансової рівноваги.

**Ключові слова:** міжнародна торгівля, експорт, експортна діяльність, фінансова безпека, фінансовий стан, фінансові інтереси підприємства

UDC: 658.155.012.7

### FINANCIAL SECURITY OF EXPORT ACTIVITIES OF ENTERPRISES

**Afanasyev K., PhD in Economics,  
Ganechko I., , PhD in Economics**

*Kyiv national university of trade and economics*

The purpose of the work was to study the content of financial security of export activity of enterprises, to identify internal and external threats that could lead to financial

of enterprises, to identify internal and external threats that could lead to financial instability of exporting enterprises. The main goals of export activity of enterprises, which are connected with their priority financial interests, were systematized. The financial security of the export activity of the enterprise was considered as a deterministic level of its financial condition, which ensures the balanced development and stable protection of the financial interests of the exporter from the real and potential internal and external threats that arise both within the mother country and in the recipient country in the current and prospective periods. The analysis was conducted and the main obstacles for the export operations of domestic enterprises, which reduce their level of economic security in general and financial, in particular, were found. The main mistakes of start-ups in foreign economic activity were revealed. Practical suggestions on reducing the negative impact of internal and external factors on the level of financial security of exporting enterprises were given. The necessity of focusing on the key factors of company success, which is associated with the stage at which added value is created, was substantiated. Further studies of the above-mentioned problems relate to the export strategy, the goals and objectives of which should be aimed at forming and maintaining the basic parameters of its financial equilibrium.

**Keywords:** international trade, export, export activity, financial security, financial condition, financial interests of the enterprise

**Актуальність проблеми.** Процеси прискорення глобалізації активно впливають на розвиток міжнародної діяльності. Зростає кількість населення у світі, споживається все більше товарів; набуває поширення онлайн-бізнес, який дає доступ до різних ринків світу. В перспективі міжнародна торгівля буде продовжувати зростати, середній показник зростання в 2015-2025 роках прогнозується на рівні 5% щороку. За прогнозними даними загальний обсяг експорту товарів у 2050 році досягне 68,5 трлн. дол. США (вимірюється в константі цін та обмінних курсів 2010 р.), що майже вчетверо більше обсягу світового експорту в 2015 році і в 150 разів більше, ніж в 1950 році [1].

Розвинуті країни світу активно впроваджують політику поширення свободи міжнародної торгівлі шляхом зменшення бар'єрів у торгівлі, очікується, що і в подальшому відбуватиметься лібералізація цифрової торгівлі та електронної комерції зовнішньоекономічної діяльності. Переваги розвитку міжнародного бізнесу супроводжуються виникненням нових проблем та викликів, які є наслідком посилення економічної інтеграції. Активізація міжнародного ділового життя компаній пов'язана з посиленням конкуренції у якості, вартості, ціні, знаннях, технологіях та в сфері інформатизації. Компанії, які є гравцями

на світовому ринку, з одного боку, мають більше можливостей для розвитку та задоволення пріоритетних фінансових інтересів, а з іншого - реальні та потенційні загрози зовнішнього й внутрішнього характерів стають для них більш відчутними і можуть призвести до фінансової нестабільності.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Розв'язанню окремих проблем експортної діяльності та розвитку експортного потенціалу присвячені дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема, Л. Антонюка, В. Гейця, Г. Гроте, Л. Забелової, Д. Лук'яненка, В. Михайловського, Портера, А. Поручника, Є. Попова, С. Рейда, П. Самуельсона, М. Сейфуллаєвої, Л. Стровського, Т. Циганкової, Ч. Хілла, М. Черненко, Д. Шульмайстера, М. Якубовського та інших.

Питанням фінансової безпеки підприємств приділяли увагу такі вітчизняні та зарубіжні дослідники як О. Ареф'єва, І. Бланк, А. Воронкова, С. Ілляшенко, Г. Задорожний, А. Єпіфанов, Г. Козаченко, Л. Костирко, В. Пономарьов, О. Терещенко, В. Шликов та інші.

Дослідження проблем економічної безпеки переважно проводяться на макрорівні, розглядаються питання експортної безпеки як складової зовнішньоекономічної діяльності держави або фінансової безпеки держави. Разом з тим, експортний потенціал держави формується завдяки діяльності національних підприємств на міжнародних ринках, ефективність якої, в свою чергу, значною мірою залежить від умов ведення бізнесу, які забезпечує держава. Тому вирішення проблем фінансової безпеки експортної діяльності доцільно починати з нижчих рівнів.

**Метою роботи** є дослідження змісту фінансової безпеки експортної діяльності підприємств, виявлення загроз внутрішнього та зовнішнього характерів, які можуть призвести до фінансової нестабільності підприємств-експортерів.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Зовнішньоекономічна діяльність та розвиток міжнародних ринкових відносин ускладнює умови господарювання, сприяє зростанню конкуренції, що може негативно впливати на фінансовий стан підприємств і навіть призвести до банкрутства.

Сучасні тенденції світової торгівлі, які в найближчому майбутньому будуть впливати на рівень фінансової безпеки підприємств-експортерів пов'язані із лібералізацією цифрової торгівлі та електронної комерції

зовнішньоекономічної діяльності; використанням нових бізнес-моделей, які завдяки інноваційним технологіям створюють нові можливості фінансування; розвитком «зеленого фінансування»; паралельним розвитком бізнес-стратегій масового та індивідуального виробництва; вдосконаленням логістики (зниженням вартості переміщення товарів, зростанням швидкості їх руху) та ін.

Ще одна тенденція розвитку експорту пов'язана із збільшення експорту послуг і ця модель розвитку зовнішньоекономічної діяльності вже виходить за межі традиційних сфер до нових, таких як охорона здоров'я, освіта, відпочинок та інші. Зазначимо, що частка сфери послуг в зрілій економіці перевищує 70% ВВП, в Україні також спостерігається подібна тенденція. Так, в 2006 р. частка сфери послуг в Україні складала 28,5% ВВП, а в 2016 р. – 59% [2].

Основні загрози фінансовій безпеці експортної діяльності, особливо на її початковому етапі, з'являються із зовнішнього середовища і обумовлені об'єктивними процесами, які відбуваються на рівні світового економічного простору. Тому засоби ефективної протидії зовнішнім загрозам значною мірою впливають на підвищення рівня фінансової безпеки діяльності підприємств, які здійснюють експортну діяльність. Фінансова безпека є найважливішою складовою економічної безпеки підприємства, зміст цього поняття пов'язують з фінансовим станом підприємства [3, 4, 5]. Дане поняття визначається в науковій літературі як певний фінансовий стан, який характеризується його здатністю й можливістю протистояти існуючим та потенційним загрозам фінансових інтересів підприємства.

Розвиток експортної діяльності компанії нерозривно пов'язаний з її цілями - тими аспектами діяльності, які вона прагне покращити за рахунок просування продукції (товарів, послуг) на зарубіжний ринок. Важливим є усвідомлення фінансових цілей та впевненість в тому, що критерії виявлення та оцінки різних альтернатив, приведуть до того ринку, де є можливість їх досягти. Зазвичай підприємства, які прагнуть здійснювати експортні операції, ставлять перед собою фінансові цілі, спрямовані на збільшення доходів та прибутку завдяки просторовому розвитку діяльності, зниження інфляційних ризиків за рахунок надходження валютної виручки, фінансове забезпечення матеріально-технічного та технологічного розвитку та ін. Визначені цілі так чи інакше

пов'язані із бажанням досягнути певного рівня фінансової стабільності та розвитку і охоплюють не тільки поточні, але й довготермінові їх види.

В даному контексті доцільно розглядати фінансову безпеку експортної діяльності підприємства як детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує збалансований розвиток та стабільну захищеність фінансових інтересів експортера від реальних і потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характерів, що виникають як всередині материнської держави, так і в країні–реципієнті в поточному й перспективному періодах.

Система основних цілей в процесі розвитку експортної діяльності підприємства (вона індивідуальна для кожної компанії та знаходиться в прямій залежності від поставлених задач) включає :

1. Зростання вартості компанії завдяки росту масштабів бізнесу:

а) підтримка росту та виключення стагнації, викликані насиченістю традиційних сегментів ринку підприємства;

б) прискорення зростання, яке почалося в минулому та продовжує тривати;

в) збільшення масштабів / розмірів компанії шляхом розвитку діяльності в сегментах ринку з аналогічними перспективами зростання.

2. Підвищення прибутковості:

а) підвищення рентабельності в довгостроковому періоді шляхом проникнення в сегменти ринку, які знаходяться на ранніх етапах росту;

б) підвищення короткострокової рентабельності шляхом проникнення в сегменти ринку, які є прибутковими в даний час.

3. Збалансованість експортних стратегій компанії:

а) забезпечення постійної рентабельності / росту компанії в короткостроковій та довгостроковій перспективі шляхом узгодження життєвих циклів попиту / технології. Це більш масштабна ціль, ніж попередні. Вона зазвичай трансформується в одну або кілька вище описаних цілей;

б) забезпечення невразливості в майбутньому в умовах техногенно-економіко-соціально-політичної циклічності, структурних переходів та неочікуваних подій. Для реалізації останньої цілі компанія не повинна обмежувати свою діяльність однією технологією та однією країною. Щоб підприємство могло досягти реалізації своїх цілей, відповідні завдання повинні бути скоординовані, при цьому роль управління є важливою складовою діяльності підприємства.

Експортна діяльність підприємства характеризується наявністю багатьох факторів та їх взаємозв'язків, що впливають на поточний та перспективний рівень фінансової безпеки. Середовище компаній, які здійснюють господарську діяльність на міжнародному рівні, відрізняється підвищеною складністю. Це обумовлено унікальною сукупністю ознак, які характеризують кожну країну. При експортних операціях в структурі зовнішніх факторів, які впливають на фінансову безпеку підприємства, з'являються міжнародні фактори, що виникають під впливом причин загальноекономічного характеру: економічна циклічність розвитку провідних країн; стан світової господарської системи, що характеризується політикою міжнародних банків, стабільність міжнародної торгівлі, яка залежить, у свою чергу, від укладання міжурядових угод.

Світові тенденції розвитку міжнародної торгівлі та залучення до цього процесу окремих країн відображені в глобальному дослідженні Всесвітнього економічного форуму (The Global Enabling Trade Index); рейтингові позиції України за 2014 та 2016 рр. наведено в таблиці 1.

*Таблиця 1 - Індекс залученості України в світову торгівлю*

Індекс	2014	2016
	84 (134 країни)	95 (136 країн)
<b>Субіндекс А. Доступ до ринку.</b>		
Компонент 1. Доступ до внутрішнього ринку.	22	24↓
Компонент 2. Доступ до зовнішніх ринків.	97	110↓
<b>Субіндекс В. Управління кордоном.</b>	92	95↓
Компонент 3. Ефективність та прозорість управління кордоном	92	95↓
<b>Субіндекс С. Інфраструктура.</b>		
Компонент 4. Доступність та якість транспортної інфраструктури	64	72↓
Компонент 5. Доступність та якість транспортних послуг	62	69↓
Компонент 6. Доступність та використання ІКТ	72	73↓
<b>Субіндекс Д. Операційне середовище.</b>	106	125↓
Компонент 7. Операційне середовище.	106	125↓

*Джерело: [6]*

Рейтинг України по усіх позиціях в 2016 році знизився, аналіз наведених показників свідчить про те, що основні проблеми розвитку світової торгівлі України пов'язані із доступом до зовнішніх ринків, діяльністю митниці, діловим кліматом країни в цілому. Наведені проблеми є найбільш впливовими чинниками зовнішнього середовища на міжнародну діяльність підприємств, а їх вирішення є прерогативою уряду країни.

Основними перешкодами для здійснення експортних операцій вітчизняними компаніями визначено: проблеми визначення потенційних ринків та покупців; складнощі задоволення вимог покупців щодо якості або кількості продукції; доступ до ресурсів для фінансування торгівлі; технічні вимоги та стандарти; низький рівень технологій та навичок; доступ до імпортованих ресурсів за конкурентоздатними цінами; висока вартість або затримка внутрішніх перевезень; обтяжливі процедури на іноземному кордоні та ін. Таким чином, рівень фінансової національних підприємств-експортерів суттєво залежить від державної політики в цій сфері та від чинників внутрішнього характеру.

Серед основних помилок, які роблять підприємства-початківці в експортній діяльності та які знижують в подальшому рівень фінансової безпеки, можна виділити наступні:

- 1) невдало розроблений маркетинговий план перед початком експортного бізнесу;
- 2) необгрунтованість фінансових потреб компанії та напрямів їх забезпечення в процесі експорту;
- 3) недостатня увага до вибору закордонних агентів та дистриб'юторів;
- 4) намагання отримати замовлення по всьому світу замість формування основи прибуткових операцій та поступового зростання;
- 5) неконкурентна цінова політика;
- 6) небажання змінювати продукти (послуги) з врахуванням запитів зарубіжних споживачів;
- 7) економія на послугах компаній з управління експортом або інших посередників, якщо підприємство не має персоналу, що спеціалізується на експортних функціях;
- 8) відсутність плану дій підприємства в критичних ситуаціях.

З метою нівелювання або зниження впливу загроз експортній діяльності підприємства, які виникають на ринку країни-реципієнта, на початковій стадії виходу на ринок підприємству необхідно провести всебічний аналіз цього ринку. Зміст аналізу зарубіжного ринку в цілому й товарних ринків, які з ним пов'язані, буде залежати від предметної області, в контексті якої цей аналіз проводиться. Типова структура аналізу зарубіжного ринку включає такі основні характеристики як ємність основного ринку, динаміка ринку. Базовою точкою аналізу є визначення загального рівня продажу на зарубіжному ринку (його

ємності). Аналіз може базуватися на офіційних державних джерелах, офіційних статистичних ресурсах міжнародних організацій, дослідженнях торговельних асоціацій, на публічних джерелах (про обсяги діяльності конкурентів). З метою визначення попиту на товари та послуги доцільно проаналізувати показники ємності та динаміки ринку, а також торговельний баланс країни (табл. 3).

*Таблиця 3 - Показники ємності та динаміки ринку*

Показники	Динамічне зростання	Стабільне зростання	Падіння
Обсяг ринку	Обсяг ринку великий, ріст динамічний	Обсяг ринку великий, але темпи росту невисокі	Обсяг ринку великий, проте спотерігається його падіння
Торговельний баланс (експорт – імпорт)	Від’ємний баланс, імпорт динамічно зростає	Від’ємний баланс, але темпи росту низькі або зростання відсутнє	Позитивний торговельний баланс
Населення – потенціал росту ринку	Населення динамічно зростає	Населення практично не зростає	Кількість населення зменшується
Результат	Ринок дуже привабливий	Ринок привабливий	Ринок непривабливий

*Джерело: [7]*

За результатами аналізу найбільш привабливими будуть країни, які можна умовно віднести до «чистих імпортерів», тобто, відповідно до вибраної товарної групи коефіцієнт покриття експортом імпорту буде нижчим нуля. Важливим етапом є також аналіз динаміки обсягів експорту та імпорту в межах даної товарної групи.

Плануючи вихід на зовнішні ринки, компанія-експортер повинна вивчити структуру та загальний стан економіки, яка визначає потребу країни в товарах і послугах; рівень доходів населення, зайнятості, безробіття тощо. Для повної характеристики зовнішнього середовища, в якій діють підприємства-експортери, і з урахуванням її складності доцільно виділити експортні бар'єри і оцінити їх потенціал.

В додаток до даних про розмір поточного ринку доцільно враховувати й потенційний ринок. Нова група споживачів або більш часто використовувана продукція може суттєво змінити тенденції та розміри потенційного ринку. В цьому випадку ключовим моментом є не тільки визначення ринкового потенціалу, але й наявність у підприємства маркетингової програми для швидкого використання.

Після оцінки зарубіжного ринку увага фокусується на рівні зростання та можливих обсягах продажів. Прогнози обсягів продажів, особливо на нових ринках, можуть базуватися на досвіді аналогічних галузей промисловості. Суть даного підходу полягає у визначенні ринку

з подібними характеристиками. Найбільш значимі результати будуть отримані, якщо декілька аналогічних продуктових класів можуть бути досліджені, відмінності в результатах аналізу продуктового класу будуть співвідноситися з його характеристиками.

Рівень фінансової безпеки експортної діяльності формується також під впливом системи внутрішніх детермінант. Коли підприємство починає свою діяльність за межами внутрішнього ринку, відповідні процедури, що стосуються функціонування компанії, підлягають модифікації за тими чи іншими факторами оточення. При цьому, компанії, які розширили свою діяльність на місцевому ринку, зазнають менше труднощів у розвитку міжнародного маркетингу, тобто внутрішня експансія забезпечує навчальну базу для майбутніх експортерів. На першому етапі експортної діяльності виникають нові для підприємства задачі та необхідність залучати додаткові фінансові та людські ресурси. Це стосується отримання інформації про зарубіжний ринок, набір додаткового штату, навчання в сфері експортного фінансування, ділові відраджень в країну, куди будуть здійснюватися поставки.

Основними інструментами управління експортною діяльністю є визначення конкурентних переваг експортера, оцінка витрат, визначення ключових факторів успіху та аналіз систем розподілу. Слід акцентувати увагу на визначенні конкурентних переваг компанії, які полегшують початкове входження та становлення процесу експорту. Ті підприємства, які беруть участь у експортній діяльності, зазвичай володіють певними унікальними перевагами перед тими, які не беруть участі в міжнародній торговельній діяльності. Це можуть бути продукти компанії, її технологічна спрямованість, ринки або ресурси.

Крупна компанія має більше можливостей для виділення управлінських фінансових ресурсів, виробничих потужностей для експорту, в тому числі, таких, які не задіяні в господарському процесі повною мірою. На відміну від традиційних позицій щодо переваг крупних компаній, в тому числі, кращих фінансових можливостей для забезпечення сталого розвитку та більш надійного захисту фінансових інтересів в сфері зовнішньоекономічної діяльності, на наш погляд, слід акцентувати увагу на тому, що в епоху зростання індивідуальних запитів споживачів підприємства малого бізнесу здатні швидше на них реагувати та якісно забезпечувати (конкретним споживачам – товари та послуги з конкретними характеристиками), що більш надійно захищає фінансові

інтереси таких підприємств та знижує ризики експортної діяльності. Наразі масове виробництво переходить до масової адаптації. Це означає, що підприємства повинні розробляти продукти та послуги, які є гіперлокалізованими.

Для зниження ризиків експортної діяльності великі компанії можуть використовувати концепцію зворотного інноваційного розвитку, відповідно до якої продукти та послуги проходять апробацію спочатку в країнах, що розвиваються, а потім переносяться до розвинених країн. Завдання менеджменту полягає при цьому в аналізі найбільш прийнятних умов та місця виробництва, визначення оптимального глобального ланцюжка вартості, який відповідав би специфічним потребам регіональних споживачів.

Однією з умов підтримання високого рівня фінансової безпеки експортної діяльності є виокремлення та аналіз витрат такої діяльності на всіх її етапах. Визначення джерел фінансування цих витрат - це одне з першочергових завдань фінансового менеджменту компанії. Не завжди підприємства ведуть окремий облік витрат діяльності всередині країни та поза її межами, відокремлений облік витрат експортної діяльності дозволяє здійснювати цілеспрямоване управління ними, чітко визначати ефективність проведення таких операцій, оптимізувати витрати та уникнути необґрунтованих витрат.

Інформація про обсяги та структуру витрат забезпечує також розуміння поточних та майбутніх ключових факторів успіху. Ключові фактори успіху компанії асоціюються із стадією, на якій створюється додана вартість. Два типи ключових факторів успіху можна вважати основними. Перший з них використовується в ситуації, яка не повинна забезпечуватися перевагою, тому що інші компанії володіють нею, проте відсутність переваги спричиняє істотну слабкість. Друга - це ті можливості та сили, якими компанія відрізняється й перевершує інших; це активи, навички, які є кращими в порівнянні з конкурентами. Базовими мають стати ресурси та навички, які будуть найбільш критичними для успіху в майбутньому.

Важливо не тільки визначити ключові фактори успіху, але й оцінити їх у майбутньому і, що особливо, передбачити їх появу. Багато компаній невпевнено приймають рішення, коли ключові фактори успіху змінюються, а навички та ресурси, на які вони покладалися, стають менш істотними. Наприклад, для промислових підприємств, технологія та

нововведення є більш значущими на фазі впровадження та зростання, тоді як роль маркетингу та сервісу стає домінуючою на фазі зрілості ринку. Для товарів споживання маркетингова політика відіграє вирішальну роль на фазі впровадження та зростання, а виробництво стає більш значущим, коли продукт вступає в фазу зрілості та спаду.

Нерідко ключовим фактором успіху є доступ до ефективного каналу розподілу. Сучасні світові тенденції свідчать, що поширення набуває концепція управління ланцюгами поставок.

Важливим чинником також є дослідження систем розподілу, що передбачає аналіз існуючих альтернативних каналів розподілу і тенденцій ринку. Альтернативні канали можуть мати різні відмітні ознаки. Одна з них - ступінь спрямованості. Деякі компанії продають, використовуючи власні збутові можливості, інші - через власні роздрібні магазини. Багато компаній поширюють свою продукцію через дистриб'юторів або інших посередників, а також використовують деякі комбінації каналів. Іноді створення нової форми каналу може призвести до підтримуваної конкурентної переваги, яка забезпечить фінансову стабільність підприємства-експортера.

Експорт як форма збуту на зарубіжному ринку може бути застосована в рамках багатьох видів стратегій підприємства на різних етапах «зрілості» ринку, в тому числі, в межах його фінансової стратегії. Переваги експорту в порівнянні з іншими видами зовнішньоекономічної діяльності (наприклад, організацією виробництва за кордоном), які здатні посилити фінансові позиції компанії, найчастіше виявляються в наступних випадках: компанія недостатньо велика для організації виробництва за кордоном; технологія та інші особливості виробництва не дозволяють переносити його в іншу країну; виробництво за кордоном менш прибуткове; організація виробництва небажана через політичні чи соціальні причини; ринок недостатньо великий і попит на ньому недостатньо стабільний.

**Висновки.** Управління фінансовою безпекою експортної діяльності необхідно розглядати з врахуванням вертикальної ієрархії системи: від рівня окремого підприємства-експортера до рівня національної економіки. На мікрорівні результати такої діяльності мають задовольняти основні фінансові інтереси компанії, сприяти захисту від загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, підвищуючи експортний потенціал підприємства.

Реальні та потенційні загрози фінансовій безпеці експортної діяльності підприємства виникають як всередині материнської держави, так і в країні–реципієнті, при цьому вплив мають зовнішні та внутрішні чинники. Оскільки економічний ріст не однаковий на різних зарубіжних ринках, добре розвинений експорт дає можливість компанії скористатися перевагами сильного росту на одному ринку, компенсуючи слабкість іншого, що дозволяє нівелювати вплив реальних та потенційних загроз середовища функціонування підприємства та досягти високого рівня фінансової безпеки.

Подальші дослідження даної проблеми стосуються розробки стратегії експорту з цілями задачами, які б формували підтримку основних параметрів фінансової рівноваги підприємства-експортера.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. HSBC Comercial Banking. Trade Winds: shaping the future of international business [Електронний ресурс] - Режим доступу: [https://globalconnections.hsbc.com/grid/uploads/trade\\_wind\\_report.pdf](https://globalconnections.hsbc.com/grid/uploads/trade_wind_report.pdf)
2. The World Bank. World Development Indicators: Structure of output [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://wdi.worldbank.org/table/4.2#>
3. Бланк І.О. Управління фінансовою безпекою підприємства / І.О. Бланк.– 2-е вид. – К.: Ельга, 2009. – 645 с.
4. Покропивний С.Ф. Економіка підприємств : підручник / С.Ф. Покропивний. – К.: КНЕУ, 2005. – 528 с.
5. Кириченко О. Вплив інфляційних процесів на фінансову безпеку підприємства / О. Кириченко, Ю. Кім // Економіка та держава. - 2009. - № 1.- С. 15-18.
6. The Global Enabling Trade Report 2016 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/>
7. Forbes Україна. Черненко М. Как выбрать оптимальные рынки для экспорта и определить критерии для максимально успешного продвижения своего товара / М. Черненко [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://forbes.net.ua/opinions/1392742-kak-vybrat-optimalnye-rynki-dlya-eksporta>
8. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський та ін. ; за ред. А.О.Єпіфанова. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.