

УДК 005: 658.8:339.564

Ус Т.В.

*старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин та фінансів**Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

СУТНІСТЬ ТА АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ESSENCE AND ANALYSIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO EVALUATION THE EXPORT POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано необхідність дослідження сутності та складників експортного потенціалу підприємства. Ідентифіковано, що підходи до визначення поняття «експортний потенціал» розглядають із позицій здатності, спроможності, системи та сукупності ресурсів та процесів. Під експортним потенціалом запропоновано розуміти динамічну систему взаємопов'язаних, взаємозумовлених, взаємодіючих елементів внутрішнього і зовнішнього середовища та їх зв'язків, які спрямовані на адаптування суб'єкта господарювання до вимог релевантного зовнішнього середовища на конкретний момент часу або в перспективі. Виокремлено та проаналізовано статичний та динамічний підходи до оцінювання експортного потенціалу підприємства. Виділено основні три групи методів оцінки експортного потенціалу: дохідний витратний, ринковий.

Ключові слова: потенціал, економічний потенціал, експортний потенціал, розвиток підприємства, міжнародна економічна діяльність, показники оцінки.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость исследования сущности и составляющих экспортного потенциала предприятия. Идентифицировано, что подходы к определению понятия «экспортный потенциал» рассматривают с позиций возможности, способности, системы и совокупности ресурсов и процессов. Под экспортным потенциалом предложено понимать динамическую систему взаимосвязанных, взаимообусловленных, взаимодействующих элементов внутренней и внешней среды и их связей, направленных на адаптацию предприятия к требованиям релевантной внешней среды на конкретный момент времени или в перспективе. Выделены и проанализированы статический и динамический подходы к оценке экспортного потенциала предприятия. Выделены основные три группы методов оценки экспортного потенциала: доходный, затратный, рыночный.

Ключевые слова: потенциал, экономический потенциал, экспортный потенциал, развитие предприятия, международная экономическая деятельность, показатели оценки.

ANNOTATION

The necessity of researching the essence and components of the export potential of the enterprise is substantiated in the article. It has been identified that approaches to the definition of the concept of export potential are considered from the standpoint of capacity, ability, system and aggregate of resources and processes. It was proposed to understand the definition of export potential as the dynamic system of interconnected, interdependent, interacting elements of the internal and external environment and their links, which are aimed at adapting the subject of business to the requirements of the relevant environment in a specific time, or in the long run. The static and dynamic approaches to assessing the export potential of the enterprise are defined and analyzed. In addition, the main three groups of methods for assessing export potential: revenue, expenditure, market are identified.

Keywords: potential, economic potential, export potential, enterprise development, international economic activity, evaluation indicators.

Постановка проблеми. Поглиблення глобалізаційних процесів, активна зовнішньоекономічна діяльність та посилення ролі міжнародних зв'язків виступають одними з основних факторів ринкової трансформації економіки, висуваючи на передній план питання ефективної організації експортної діяльності, розширення експортних можливостей підприємств та розвитку експортного потенціалу.

В умовах нестабільної економічної та політичної ситуації в країні, яка надзвичайно загострилася в останні роки, та перебудови економічних відносин економіки України закономірно все більш важливим постають питання стратегічного розвитку підприємств та країни у цілому. Підприємство, яке не здатне управляти економічним потенціалом чи не вважає потрібним це робити повною мірою, не зможе досягти серйозних результатів у своєму функціонуванні та розвитку. Зважений підхід до управління потенціалом створює основу для успішної діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Експортний потенціал підприємства як економічна категорія та об'єкт аналізу набуває все більшої уваги науковців у галузі світової економіки та міжнародного бізнесу. Його домінуюча роль у формуванні міжнародних конкурентних переваг доведена у багатьох працях вітчизняних учених, таких як В. Андрійчук, О. Білорус, Н. Бондар, В. Будкіна, Є. Волкодавов, М. Дудченко, Г. Ільяницька, Г. Клишко, А. Кредисов, Д. Лук'яненко, Т. Макаровська, Ю. Макогон, В. Наумов, Ю. Пахомов, Л. Піддубна, В. Пономаренко, А. Поручник, А. Філіпенко та ін. Значний внесок у розвиток теоретичних та науково-методичних засад управління експортною діяльністю та формування експортного потенціалу на різних рівнях економічного аналізу зробили такі зарубіжні вчені, як С. Бабін, Е. Бабкін, Дж.М. Бхаваті, П. Друкер, В. Круглов, Ф. Левшин, А. Мазаракі, Л. Радеба, Дж. Сакс, Л. Стровський, Р. Фатхутдінов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне розробкам вітчизняних та зарубіжних учених, їхньому внеску в економічну теорію та практику, слід зазначити, що питання сутності, закономірнос-

тей формування та розвитку експортного потенціалу підприємства дотепер залишаються дискусійними, що призводить до появи «проблемних зон» і «вузьких місць» в управлінні експортною діяльністю вітчизняних підприємств.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних основ та аналізі методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства. Реалізація поставленої мети потребує вирішення таких завдань: визначення економічної сутності і специфіки поняття «експортний потенціал» підприємства; аналіз наявних методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства; дослідження розвитку експортного потенціалу як складника управління міжнародною економічною діяльністю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток конкуренції та новітніх технологій визначив однією з нагальних проблем підвищення експортного потенціалу підприємств як головної передумови забезпечення розвитку національної економіки.

Термін «потенціал» (від лат. *potentia* – потужність, сила, приховані можливості) розглядається як можливості, засоби, джерела та запаси, які ще не виявилися, що можуть бути використані для вирішення певних завдань, досягнення конкретних цілей та бажаних результатів [1, с. 315].

Проблема розширення експортних можливостей та розвитку експортного потенціалу підприємств є складною й різновекторною. Її вирішення вимагає системного підходу до вдосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства і здійснення комплексу організаційно-економічних, управлінських і техніко-технологічних заходів, що сприятимуть посиленню конкурентних переваг підприємства на внутрішньому і зовнішньому ринках.

В економічному контексті потенціал підприємства розглядається як сукупність чинників, які характеризують силу, джерела, спроможності, кошти, запаси та інші резерви, які

можуть бути використані в економічній діяльності [2, с. 158]. Крім того, потенціал підприємства визначається якістю та кількістю ресурсів, якими володіє підприємство, кваліфікацією персоналу, інноваційними, інформаційними та фінансовими спроможностями [3].

Одним із перших дослідженням терміну «потенціал» почав займатися А.І. Анчишкін, який охарактеризував поняття «потенціал», включивши в нього набір ресурсів, які в процесі виробництва приймають форму факторів виробництва [4, с. 9].

Економічне трактування поняття «потенціал» вимагає розгляду його структури. Зарубіжні та вітчизняні вчені у сфері міжнародної економічної діяльності та стратегічного управління виділяють такі види потенціалу: виробничо-фінансові можливості (виробничий потенціал, фінансовий потенціал, комунікаційний потенціал), інтелектуальні можливості (інноваційний, маркетинговий, управлінський) та трудові можливості (трудоий потенціал і мотиваційний потенціал) [1; 5–10]. Слід зазначити, що саме сукупність зазначених можливостей дає змогу визначити перспективний стан підприємства та результати його діяльності.

Економічний потенціал можна представити у вигляді комплексу взаємозв'язаних потенціалів як складників структури функціонування підприємства й елемента національної економіки.

Найчастіше до критеріїв, на основі яких відбувається класифікація потенціалів, належать: види економічних ресурсів, сфери діяльності, напрями їх використання (рис. 1).

Експортний потенціал підприємства в широкому розумінні – це відкрита складна економічна система, що може як розвиватися (екстенсивно чи інтенсивно), так і деградувати. Він є характеристикою динамічного стану підприємства, який зумовлений цілями його функціонування [2, с. 55].

Для реалізації та розвитку експортного потенціалу необхідним є дотримання двох

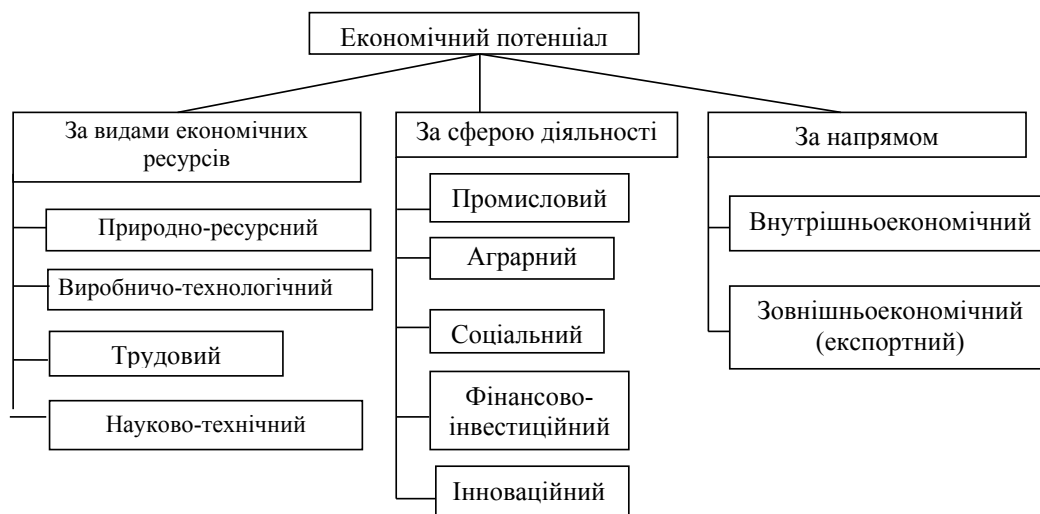


Рис. 1. Класифікація видів економічного потенціалу

умов – сприятливості економічного середовища здійснення економічної діяльності та цілеспрямованого залучення підприємством ресурсів (у тому числі й нематеріальних, зокрема часу) для здійснення даного розвитку.

Аналіз наукових літературних джерел виявив, що сучасне трактування сутності експортного потенціалу можна розглядати в розрізі різнобічних наукових підходів [11–21]. Морфологічний аналіз поняття «експортний потенціал» представлено в табл. 1.

Таким чином, підходи до визначення поняття «експортний потенціал» розглядають із позицій здатності, спроможності, системи та сукупності ресурсів та процесів.

Зокрема, частина науковців розглядає експортний потенціал як певну здатність виробляти та реалізовувати продукцію, мобілізувати економічні ресурси та використовувати їх із максимальною ефективністю, відтворювати конкурентні переваги на світовому ринку, контролювати максимально можливу частку ринку, розвиватися на світовому ринку, адаптуватися до вимог зовнішніх чинників [17; 18; 22; 23].

Таким чином, проаналізувавши різні визначення поняття «експортний потенціал», можна зробити висновок, що існують розбіжності у трактуванні цієї економічної категорії вченими та практиками в галузі економіки. Деякі автори розглядають експортний потенціал, ототожнюючи його з поняттями «потенціал», «ресурси», «система» тощо. Проведене дослідження дало змогу проаналізувати та узагальнити підходи до визначення поняття «експортний потенціал», надати уточнення цієї економічної категорії.

Узагальнення аналізу наукової літератури [11; 13–18; 21; 24–26] дало змогу виділити науково-методичні підходи до визначення експортного потенціалу підприємства, а саме: компаративний, ресурсний та системно-структурний (табл. 2).

Компаративний підхід базується на теорії конкурентних переваг, розробленій М. Портером [28], відповідно до якої конкурентоспроможність підприємства забезпечує його експортний потенціал у межах групи підприємств однієї галузі. Конкурентоспроможність при цьому розглядається як відносна категорія, тому визначити залежний і забезпечуваний нею експортний потенціал можна, лише порівнюючи потенціал одного підприємства з потенціалом інших.

Своєю чергою, ресурсний підхід до визначення експортного потенціалу підприємства базується на ідентифікуванні його взаємозв'язків із поняттям «економічний потенціал підприємства». Релевантна та достовірна оцінка експортного потенціалу підприємства ґрунтується на аналізі обсягу і структури його ресурсів. Ресурсний підхід робить наголос на ефективності виробництва, раціональності взаємодії з партнерами, повноті використання патентів,

розвитку реклами і менеджменту, зв'язках зі споживачами [9; 27].

Згідно з ресурсним підходом, який є домінуючим у сучасних дослідженнях, експортний потенціал підприємства визначається як здатність або можливість підприємства виробляти конкурентоспроможні товари і послуги, що можуть бути реалізовані на світових ринках [25, с. 285]. Ці можливості визначаються ресурсною базою експортної діяльності, яка має бути адаптована до конкурентного профілю зовнішнього ринку та факторної моделі конкурентоспроможності підприємства. Ресурсний підхід інтегрований у сучасні концепції стратегічного потенціалу підприємства, що акцентують увагу на такі його характеристики, як цінність для клієнтів, специфічність, та забезпечують усталеність конкурентних переваг підприємства на зовнішніх ринках.

Загальним недоліком компаративного і ресурсного підходів є те, що в них не передбачається оцінка ефективності адаптації підприємства до умов навколишнього середовища, що постійно змінюється.

У сучасних дослідженнях економічного потенціалу наголос робиться переважно на ресурсну домінанту [13; 29]. Незважаючи на частоту вживання, ресурсний підхід лише частково дає змогу розкрити сутність поняття «експортний потенціал підприємства». Доцільним убагається спроба вчених охарактеризувати економічну категорію «експортний потенціал підприємства» якісними ознаками, що відображають не лише ресурсні можливості суб'єктів господарювання, а й потреби та інтереси зарубіжних країн та їх економічних агентів. Вони визначають, яким має бути експортний потенціал зарубіжного продуцента, щоб задовольняти їх потреби й інтереси, впливаючи, таким чином, на формування і розвиток як ресурсної бази, так і інших складників експортного потенціалу підприємства [30, с. 29–30].

Системно-структурний підхід до визначення експортного потенціалу підприємства передбачає дослідження процесів, які відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства, що відображає його взаємовідносини із зовнішнім середовищем. Системно-структурний підхід до трактування поняття «експортний потенціал підприємства» глибоко розвинутий українськими фахівцями В.С. Пономаренком, Л.І. Піддубною, Л.Л. Поручником [18; 19; 25]. Серед зарубіжних учених, які розкривають сутність експортного потенціалу з позиції системно-структурного підходу, слід відзначити П. Діксона, В. Нордхауса [22]. Відповідно до поглядів цих науковців, експортний потенціал є здатністю підприємства до виживання, збереження його як цілісної системи техніко-технологічних, економічних, організаційних, соціальних та інших елементів за рахунок як внутрішніх сил, так і додаткової «енергії» із зовнішнього середовища [23].

Таблиця 1

Морфологічний аналіз поняття «експортний потенціал»

Ключове слово	Визначення	Автор, джерело	Коментар
1	2	3	4
Здатність	Фактична здатність підприємства формувати і реалізовувати продукцію на зовнішньому ринку та його потенційна можливість зберігати або збільшувати обсяги експортної продукції в довгостроковій перспективі, враховуючи потреби та тенденції зарубіжного ринку	Н.В. Бикова [12]	Формування експортного потенціалу розглядається на стратегічному рівні, як здатність підприємства виробляти та реалізовувати конкурентоздатну продукцію за кордоном
	Реальна або можлива здатність економічного суб'єкта (підприємства, галузі або підгалузі, регіону, країни) виробляти конкурентоспроможні на світових ринках товари та послуги, використовуючи при цьому як власні, так і запозичені ресурси (природні, виробничі, науково-технічні, трудові, фінансові, інформаційні тощо) та реалізувати ці товари та послуги на потенційних зовнішніх ринках, долаючи обмеження як внутрішнього, так і зовнішнього характеру та прагнучи при цьому до збільшення прибутку	Т.О. Бабан [11]	Головна мета використання підприємством експортного потенціалу в кінцевому підсумку – одержання прибутку, використовуючи всі наявні для цього засоби та ресурси
	Здатність підприємства адаптуватися до вимог зовнішніх ринків для виведення на них конкурентоспроможної за якісними та кількісними показниками продукції	І.М. Волкова [13]	Здатність до адаптації розглядається як головна умова для конкурсування підприємства на зовнішніх ринках
	Здатність до розвитку на світовому ринку через зміну форми, місця, обсягів експортної діяльності за оптимального використання внутрішнього і зовнішнього економічного потенціалу підприємства	Л.А. Петренко [17]	Можливість розвитку підприємства за кордоном, пов'язана з постійними змінами експортної діяльності, необхідності моніторингу ринків і пристосуванням до цих змін
	Здатність підприємства до виживання, збереження його як цілісної системи техніко-технологічних, економічних, організаційних, соціальних та інших елементів за рахунок внутрішніх сил, так і додаткової «енергії» із зовнішнього середовища	В.С. Пономаренко [19], Л.І. Піддубна [18]	Експортний потенціал розглядається як цілісна система, яка може розвиватися тільки за умови синтезу всіх її складників
Спроможність	Спроможність суб'єктів економіки (корпорацій, галузей, регіонів, держав) забезпечувати конкурентоспроможність завдяки збільшенню споживання на міжнародних ринках вироблених ними товарів і послуг	С.П. Іващук [14]	Необхідна конкретизація, за рахунок яких заходів та засобів досягається збільшення споживання на міжнародних ринках, а отже, розвиток експортного потенціалу
	Спроможність держави експортувати ресурси та продукти, якими володіє або виробляє	Л.С. Кутідзе [15]	Автор розглядає експортний потенціал тільки на макrorівні, нехтуючи більш детальним аналізом макrorівня
Система	Система, структурними елементами якої є: кадровий потенціал, виробничий, інноваційний, організаційно-управлінський	Е.В. Лапін [16]	Автор розглядає експортний потенціал як складну систему, яка складається з окремих елементів і дає можливість розробити науково обґрунтовану стратегію й управлінські рішення у сфері ЗЕД
	Динамічна система взаємодіючих складників виробництва, управління та маркетингу, спрямованих на адаптування суб'єкта господарювання до вимог конкурентного середовища міжнародних ринків	О. Г. Мельник [20]	Робиться наголос на системності і динамічному складнику, визначенні експортного потенціалу, всі наявні ресурси залучаються для досягнення конкурентоспроможності на міжнародних ринках
Сукупність	Інтегрована сукупність активів підприємства, які використовуються для здійснення міжнародної економічної діяльності і забезпечують конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку	Л.І. Піддубна [18], О.А. Шестакова [21]	Експортний потенціал розглядається комплексно, як нерозривна сукупність активів підприємства, управління якою є складником управління ЗЕД

Таблиця 2

**Визначення поняття «експортний потенціал підприємства»
з позиції альтернативних науково-методичних підходів**

Науково-методичні підходи	Визначення «експортний потенціал»	Представники підходу
Компаративний підхід	Є сукупністю можливостей підприємства виробляти і реалізовувати продукцію, яка має порівняльні переваги стосовно аналогічної продукції на іноземних ринках	М. Портер [28], В. Хомяков [9]
Ресурсний підхід	Є сукупністю ресурсів, які має можливість використовувати підприємство для виробництва продукції на експорт	Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник [25], А.І. Анчишкін [4], З.Є. Шершньова, С.В. Оборська [27]
Системно-структурний	Є частиною економічного потенціалу підприємства, який перебуває у взаємодії і взаємозалежності з усіма іншими видами потенціалу, якими володіє підприємство	В.С. Пономаренко [19], Л.І. Піддубна [18], А.А. Мазаракі, В.В. Юхименко, О.П. Гребельник [25]

Таблиця 3

Авторські підходи до визначення поняття «розвиток підприємства»

Автори	Визначення
О.М. Тридід [19]	Сутність змін, які ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи, її здатності чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища
Н.О. Кизим [32], О.В. Раєвцева [33]	Процес переходу економіко-виробничої системи у новий, більш якісний стан шляхом нагромадження кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу, наслідком чого є підвищення її здатності чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища та ефективності функціонування
Л.Г. Шемаєва [34]	Процес, що розгортається в часі, з переходом з одного стану в інший, який характеризується наявністю якісних перетворень або появою якісно нових елементів, властивостей, характеристик, які визначають побудову і функціонування системи

Такий методологічний підхід дає змогу визначити експортний потенціал підприємства як складне системне утворення взаємозв'язаних і взаємодіючих елементів внутрішньої і зовнішньої дії економічного і соціально-культурного походження [1; 29].

Потенціал підприємства характеризується такими властивостями, як цілісність, взаємозв'язок і взаємодія елементів, складність, здатність до розвитку, комунікативність, ієрархічність тощо [31, с. 43]. Внаслідок взаємодії всіх ресурсів, які створюють систему, з'являються нові якості, яких не має кожен окремий вид ресурсу, тому одним із найважливіших загальних законів організації є закон синергії. Для подальшого аналізу поняття експортного потенціалу на практиці необхідним є об'єднання в один складник зовнішніх та внутрішніх резервів підприємства.

На підставі проведених теоретичних досліджень автором обґрунтовано власну позицію щодо визначення експортного потенціалу підприємства як динамічної системи взаємопов'язаних, взаємозумовлених, взаємодіючих елементів внутрішнього і зовнішнього середовища та їх зв'язків, які спрямовані на адаптування суб'єкта господарювання до вимог релевантного зовнішнього середовища на конкретний момент часу, або в перспективі.

У сучасних ринкових умовах підприємство розглядається як самостійний суб'єкт господарювання, який є складною, багатогранною економічною системою.

Під час заострення конкуренції на міжнародних ринках питання оцінки та розвитку ек-

спортного потенціалу стає дедалі гостріше. Теоретичні і прикладні аспекти аналізу експортного потенціалу підприємства висвітлюються у багатьох працях вітчизняних і зарубіжних учених [3; 13; 15; 17; 28]. У них пропонуються різні теоретичні моделі й підходи до з'ясування особливостей формування та оцінки експортного потенціалу підприємства, проте загальнознавчого методу оцінки експортного потенціалу підприємства дотепер не існує.

На практиці показникам оцінки експортного потенціалу, незважаючи на велику кількість наукових праць, присвячених цій темі, приділяється недостатньо уваги. Оскільки не завжди спостерігається логічний зв'язок між поняттям експортного потенціалу і рекомендованими показниками його вимірювання, першочерговими проблемами методології дослідження є проблеми об'єктивного визначення рівня експортного потенціалу, оцінка його економічної ефективності на основі запропонованих показників.

Сьогодні можна констатувати наявність зв'язку потенціалу зі значною кількістю характеристик діяльності підприємства. У сучасних наукових працях певною мірою висвітлено питання зв'язку розвитку підприємства та його потенціалу [3; 32].

Для подальшого дослідження експортного потенціалу як основи довгострокового розвитку підприємства необхідним є трактування поняття розвитку. За результатами аналізу наукової літератури виділено декілька підходів до розуміння розвитку підприємства, які узагальнено в табл. 3.

Сутність потенціалу та особливості управління ним визначають мету та характер його дослідження і виміру. Аналіз й оцінка експортного потенціалу підприємства зводяться до єдності двох підходів – статичного і динамічного.

Статичний підхід припускає визначення системоутворюючих елементів і зв'язків, що становлять потенціал, виявлення зовнішніх і внутрішніх його факторів.

Динамічний підхід розглядає зміни, що відбуваються в потенціалі, пов'язані з процесами функціонування і розвитку підприємства на зовнішніх ринках та його оточуючого середовища (рис. 2).

Типової методики оцінки експортного потенціалу організацій та підприємств не існує. На підприємствах не здійснюються планово-економічні розрахунки і обґрунтування показника експортного потенціалу. Наявні методики оцінки експортного потенціалу організації можна згрупувати за такими ознаками [1; 30]:

- за складністю: прості кількісні; складні багатофакторні;

- з погляду одиниць виміру експортного потенціалу: кількісні методики; експертні методики.

- за ознакою параметрів оцінки, що використовуються: змістовні методики; порівняльні методики.

Як правило, прості кількісні методики оцінки експортного потенціалу найбільш поширені. У кількісних методиках за одиницю виміру приймають класичні абсолютні і відносні одиниці вимірювання: вартісні, проценти, коефіцієнти тощо. Експертні методики базуються на системі оцінок у балах та передбачають залучення фахівців із даного питання. З одного боку, експертним методиками властива частка суб'єктивізму, з іншого – вони дають змогу враховувати пріоритетність якісних аспектів, що,

як правило, не можуть відобразити кількісні показники.

Змістовні методики включають оцінку елементів експортного потенціалу або виділених факторів його формування, а порівняльні – оцінку експортного потенціалу шляхом порівняння продукції або результатів діяльності підприємства з продукцією або результатами діяльності організацій-конкурентів [30, с. 29–35].

Узагальнення аналізу наукових літературних джерел дало змогу визначити, що в будь-якій господарській діяльності (економічній системі) може бути тільки три види елементів поділу праці: результати (прибуток, ефект), витрати, порівняння результатів і витрат [1; 3; 26].

На базі цього використовуються три групи методів оцінки (табл. 4): дохідний (результатний), витратний, ринковий (результатно-витратний).

Дохідний метод визначення експортного потенціалу передбачає розрахунок показників доходу, який він приносить, та його рентабельності. В основі розрахунків лежить показник експортної активності підприємства, за допомогою якого підприємство може оцінити рівень власної активності на певному ринку, визначити, які показники підвищують або знижують цю активність та впливають на результат експортної діяльності.

Витратний метод передбачає ресурсну оцінку всього цілісного земельно-майнового й соціально-організаційного комплексу підприємства на основі обліку всіх видатків, необхідних для його відтворення (заміщення) на конкретну дату [30, с. 30].

Ринковий, або результатний, метод кінцевим результатом оцінки вважає максимально можливу вартість, до якої має прагнути підприємство задля мінімізації альтернативних витрат і максимізації альтернативних доходів.

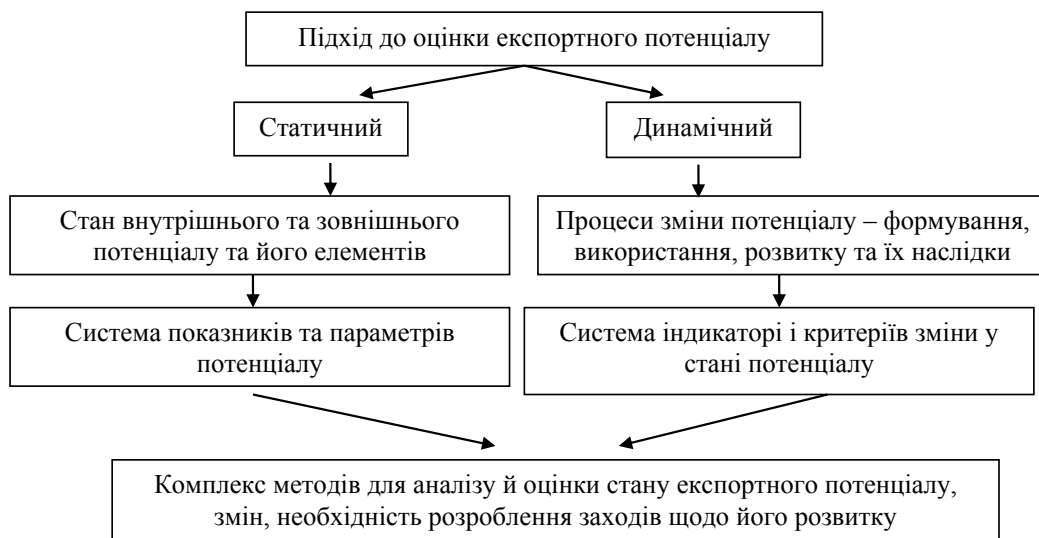


Рис. 2. Синтез статичного та динамічного підходів для аналізу та оцінки експортного потенціалу підприємства

Таблиця 4

Узагальнення методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства

Назва підходу	Критерій оцінки	Представники	Результуючий показник	Недоліки
Ринковий	Ефективність ЗЕД підприємства. Комплексна динамічна оцінка стратегії розвитку підприємства на зовнішньому ринку	О.Г. Мельник, Д. Фоменюк [20; 30]	Відносна величина – рентабельність ЗЕД підприємства	Складність розрахунків, залежність результатів від точності проведених даних
Дохідний	Ефект від конкретної операції на зовнішньому ринку	І. М. Волкова, Н. Пирець, П. Стичішин, М. Ковальчук, Н. Філіппова [12; 22]	Абсолютний Показник – прибуток. Відносний – рентабельність операції	Неможливість прогнозування, неоднозначність результатів у довгостроковій перспективі
Витратний	Вартість об'єкта оцінки	О.Ю. Чаленко [31]	Сума накопиченого зносу	Метод є одномоментним, непридатний для обґрунтування й відбору цілей функціонування та розвитку підприємства, підвищення ефективності прийнятих рішень

Таблиця 5

Показники аналізу та оцінки формування експортного потенціалу підприємства

Сфера діяльності	Показник
Виробнича	Фондовіддача, рентабельність товару, продажів, активів, продуктивність праці, фондоозброєність, питома вага реклаमाцій у загальному обсязі реалізованої продукції
Фінансова	Коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт покриття, швидкої й абсолютної ліквідності, автономії, забезпеченості виробничих запасів власними засобами
Маркетингова	Частка витрат на збут, частка витрат на маркетинг, коефіцієнт продажів у кредит, частка ринку, яку займає підприємство, коефіцієнт затоварення готовою продукцією
Управління персоналом	Коефіцієнт плинності кадрів, коефіцієнт стабільності, частка адміністративних витрат у виручці від реалізації продукції
Інноваційна	Частка сертифікованої продукції в загальному обсязі реалізованої продукції, чисельності працівників, що підвищили кваліфікацію
Експортна	Частка експортної продукції в загальному обсязі реалізації, частка експортної продукції в загальному обсязі виробництва

Науковці наголошують на тому, що методики кількісної оцінки взаємозв'язків між факторами, які впливають на експорт, і результатами експортної діяльності досліджені недостатньою мірою. Не завжди враховуються особливості галузі, процесу виробництва під час визначення ефективності експортної діяльності.

Однією з основних проблем оцінки експортного потенціалу є відсутність інформаційної бази. Більшість авторів у своїх методиках обмежується моделюванням показників без зазначення джерел для їх розрахунку, що знижує їх практичну значущість [3; 31].

Визначальним моментом в оцінці й аналізі економічного потенціалу підприємства є формування стратегічної бази дослідження – системи оціночних показників. Основні показники визначення та оцінки експортного потенціалу й процесу управління ними наведено на рис. 3.

Для оцінки розвитку експортного потенціалу доцільним є відбір узагальнюючих показників (табл. 5), які включають внутрішні активи підприємства та зовнішні можливості й формують конкурентоспроможність підприємства в динаміці [2; 12; 14; 30; 31].

Висновки. Таким чином, незважаючи на різноманітність наявних підходів до визначення сутності та методик оцінки експортного потенціалу, існують проблеми їх застосування на практиці. Основною з них є відсутність достовірної інформації для розрахунку низки запропонованих авторами показників. Окрім того, деякі методичні підходи передбачають оцінку експортного потенціалу за допомогою тільки відносних показників, що не може вважатися до кінця достовірним результатом, бо необхідним є врахування великої кількості факторів, які діють на інші відносні та абсолютні показники, з яких складаються досліджувані.

Проаналізувавши наявні положення, можна дійти висновку, що оцінювання експортного потенціалу доцільно розглядати в сукупності внутрішніх та зовнішніх резервів і можливостей.

Нагальним є питання оцінки ефективності діяльності підприємства на перспективних зовнішніх ринках, визначення прогнозних показників, тому надзвичайно важливою є добре налагоджена система планування діяльності на підприємстві. Крім того, оцінювати необхідно експортний потенціал підприємства

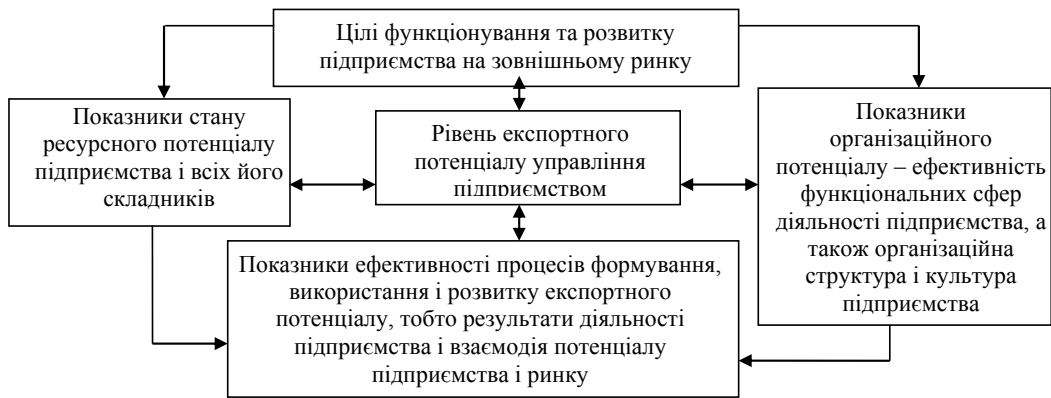


Рис. 3. Система показників аналізу та оцінки експортного потенціалу підприємства

в розрізі його складників: трудового потенціалу, інноваційного, фінансово-інвестиційного та виробничого з виділенням і вирішенням проблем за кожним елементом.

Отже, проведений аналіз теоретико-методичних підходів до оцінки експортного потенціалу свідчить про їх різноманітність і різноспрямованість, тому для успішної реалізації стратегії присутності підприємства на міжнародних ринках слід використовувати комплексний підхід до оцінювання на всіх рівнях функціонування підприємства, який би повною мірою враховував особливості як внутрішнього, так і зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Перспективним напрямом подальших досліджень автора є дослідження напрямів та механізмів розвитку експортного потенціалу підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства: наук. вид. / І.П. Отенко, Л.М. Малярець, Г.А. Іващенко. Х.: ХНЕУ, 2008. 348 с.
2. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств: монографія / І.Р. Бузько, І.Є. Дмитренко, О.А. Сущенко. Алчевськ: ДГМІ, 2002. 216 с.
3. Євдокимов Ф.І. Дослідження категорії «економічний потенціал промислового підприємства». Наукові праці ДНТУ. Серія «Економічна». 2004. № 75. С. 54–59.
4. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста экономики. М.: Экономика, 1996. 98 с.
5. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2008. № 7. С. 71–76.
6. Іщук С.О. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств. Регіональна економіка. 2005. № 3. С. 48–56.
7. Лепейко Т.И. Управление формированием стратегического потенциала предприятия. Экономика развития. 2004. № 4 (32). С. 98–101.
8. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА-М, 2004. 312 с.
9. Формування конкурентоспроможності підприємницького потенціалу підприємств (теоретичні аспекти) / В.І. Хомяков, Т.Г. Вяткіна, П.С. Вяткін. Прометей. Донецьк: ДЕГІ, 2006. № 1. С. 163–166.
10. Farrel M.J. The measurement of productive efficiency. Journal of the Royal Statistical Society. 1967. Series A, 120. P. 253–281.
11. Бабан Т.О. Сутність поняття «експортний потенціал» в економічній науці. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки); за ред. М.Ф. Кропивка. 2012. № 2 (18). Т. 2. С. 7–17.
12. Бикова Н.В. Експортний потенціал підприємств лісо-промислового комплексу: автореф. дис. ... канд. екон. наук; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. К., 2011. 20 с.
13. Волкова І.М. Формування експортного потенціалу АПК: автореф. дис. ... канд. екон. наук; Держ. вищ. навч. закл. «Держ. агро-екол. ун-т». Житомир, 2007. 20 с.
14. Івашук С.П. Розвиток експортного потенціалу в сучасній інтеграційній стратегії України: автореф. дис. ... канд. екон. наук; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». К., 2011. 20 с.
15. Кутідзе Л.С. Експортний потенціал регіону: сутність, діагностика, механізм реалізації: монографія. Запоріжжя: ЗНУ, 2011. 318 с.
16. Лапін Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: монография. Сумы: Университетская книга, 2004. 360 с.
17. Петренко Л.А. Розвиток експортного потенціалу підприємства (за матеріалами молокопереробних підприємств України): автореф. дис. ... канд. екон. наук; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». К., 2007. 17 с.
18. Піддубна Л.І. Експортний потенціал машинобудівного комплексу Харківської області України в контексті викликів глобальної конкуренції. Економіка розвитку. 2012. № 3 (63). С. 79–84.
19. Стратегічне управління розвитком підприємства / В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Тридід. Харків: ХДЕУ, 2002. 640 с.
20. Мельник О.Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу. Проблеми економіки. 2017. № 1. С. 226–231.
21. Шестакова О.А. До питання категоріального змісту та структури експортного потенціалу підприємства. Економіка розвитку. 2013. № 1(65). С. 104–109.
22. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: монографія / За ред. А.Е. Воронкової; 2-е вид., перероб. і доп. Х.: ІНЖЕК, 2008. 516 с.
23. Тимошук М.Р., Яворська Н.Р. Методи оцінювання потенціалу розвитку підприємства з урахуванням вагомості фінансово-

- економічних факторів. Вісник Львівського університету. Серія «Економіка». 2010. Вип. 44. С. 249–255.
24. Управління експортним потенціалом України: монографія / А.А. Мазаракі, В.В. Юхименко, О.П. Гребельник та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. 210 с.
25. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія: у 2-х т. / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін.; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. К.: КНЕУ, 2006. 592 с.
26. Штерн Г.Ю. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств Харківського регіону. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/32565/1/96.pdf>.
27. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління. К.: КНЕУ, 2004. 699 с.
28. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.
29. Венгерська Н.С., Калантарова А.Р. Експортний потенціал харчової промисловості України. Економіка розвитку. 2014. № 4 (72). С. 15–18.
30. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / Д. Фоменюк, С. Дубков, С. Дадалко. Банковский вестник. 2011. № 10. С. 29–35.
31. Чаленко О.Ю. Методика визначення економічного потенціалу. Економіка України. 2013. № 8. С. 40–54.
32. Моделирование социально-экономических систем: теория и практика: монография / Под ред. В.С. Пономаренко, Т.С. Клебановой, Н.А. Кизима. Х.: ИНЖЭК, 2012. 585 с.
33. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія; Харківський національний економічний університет. Х.: ИНЖЕК, 2006. 496 с.
34. Шемаєва Л.Г. Управління стратегічною взаємодією підприємств із зовнішнім середовищем. Наукове видання. Харків: ХНЕУ, 2007. 280 с.