



МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

УДК 658.3

ОЦІНЮВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Олександра Гронь; Олеся Сікаленко

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,
Харків, Україна*

Резюме. Сучасний стан бізнес-процесів спонукає підприємства до розширення ринків збуту. Вихід підприємств на міжнародні ринки відкриває багато перспектив, таких, як збільшення клієнтів, підвищення рівня конкурентоспроможності, нові можливості для співпраці, збільшення прибутку тощо. Збут своєї продукції на світовій арені характеризує підприємство як сильного гравця. Нові валютні надходження вигідні не тільки підприємству, але й державі. У цілому експортна діяльність стимулює підприємства вдосконалювати технічну, сировинну базу, сприяє підвищенню якості продукції. Одночасно з перевагами від розширення міжнародної діяльності, оскільки експортна діяльність є комплексним чинником підвищення конкурентоспроможності підприємства, зростають і потенційні ризики. Тому важливо вчасно та якісно аналізувати показники, що формують експортну діяльність, адже вони впливають на рівень ефективності збуту продукції на міжнародних ринках. Незважаючи на те, що така економічна складова як експортний потенціал підприємства набирає оберти популяризації в сучасному світі. Через його багатогранність, вчені досі не дійшли до загального бачення оцінювання експортного потенціалу підприємства. На сьогодні багато підприємств через недостатню інформаційну базу не мають змоги здійснювати належний аналіз для стабілізування та покращення своєї роботи. В статті проаналізовано підходи до визначення експортного потенціалу підприємств вітчизняними та зарубіжними науковцями. Досліджено фактори, які впливають на підприємство в процесі виходу на міжнародний ринок та необхідність проведення належного оцінювання експортного потенціалу, від якого залежить ефективність діяльності закордоном. Розглянуто існуючі в наукових джерелах напрямки оцінювання та показники щодо визначення рівня експортного потенціалу підприємства. За отриманими в ході дослідження результатами проаналізовано недоліки багатоструктурних моделей оцінювання експортного потенціалу для підприємства. Запропоновано комплекс показників для експрес-оцінювання експортного потенціалу підприємства, що дозволить визначити існуючі можливості та пріоритетні завдання підприємства.

Ключові слова: підприємство, потенціал, експортний потенціал, ефективність.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2021.06.115

Отримано 03.12.2021

UDC 658.3

ASSESSMENT OF THE ENTERPRISE EXPORT POTENTIAL

Oleksandra Gron; Olesya Sikalenko

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, Ukraine

Summary. The current state of business processes encourages companies to expand markets. The entry of enterprises into international markets opens many prospects, such as increasing customers, increasing the level

of competitiveness, new opportunities for cooperation, increasing profits etc. Sales of its products on the world stage characterizes the company as a strong player. New foreign exchange earnings benefit not only the company but also the state. In general, export activities stimulate enterprises to improve the technical and raw material base, contribute to improving product quality. Along with the benefits of expanding international activities, the potential risks are growing as export activity is the complex factor in increasing the enterprise competitiveness. Therefore, it is important to analyze timely and qualitatively the indicators that shape export activity, because they affect the level of efficiency of sales in international markets. Despite the fact that such economic component as the enterprise export potential is gaining momentum in the modern world, due to its versatility, scientists have not yet come to a common vision of assessing the enterprise export potential. At present, many companies are not able to carry out proper analysis for stabilisation and improvement of their work due to insufficient information base. The approaches to determining the enterprises export potential by domestic and foreign scientists are analyzed in this paper. The factors influencing the enterprise in the process of entering the international market and the need for a proper assessment of export potential, depending on the effectiveness of activities abroad, are investigated. The existing in scientific sources directions of the estimation and indicators concerning definition of the level of enterprise export potential are considered. According to the results obtained during the investigation, the shortcomings of multistructural models for assessing the enterprise export potential are analyzed. A set of indicators for rapid assessment of the enterprise export potential is proposed. It makes it possible to determine the existing opportunities and priorities of the enterprise.

Key words: enterprise, potential, export potential, efficiency.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2021.06.115

Received 03.12.2021

Постановка проблеми. В умовах глобалізації загальною тенденцією світового розвитку є інтернаціоналізація підприємств, яка спрямована на освоєння нових ринків збуту та інтеграцію до міжнародної торгівлі, вітчизняні підприємства також не залишаються осторонь. За даними державної служби статистики з січня по липень 2021 року Україна значно збільшила експорт та імпорт товарів, здійснюючи торгівлю з 228 країнами світу. Імпорт у порівнянні з тим же періодом 2020 року збільшився на 28,6% – до 37,24 млрд доларів, а експорт на 33,4% – до 35,51 млрд доларів [5].

Серед можливих напрямів ЗЕД особливе місце займає експорт продукції. Саме експорт стає передумовою для збільшення обсягів виробництва та підвищення якості продукції, що впливає на покращення іміджу підприємства й зміцнення його конкурентних позицій. Рішення про вихід на міжнародні ринки вимагає ретельної підготовки і всебічного обґрунтування, адже ризики роботи на міжнародних ринках значно вищі й помилки в плануванні можуть призвести до серйозних економічних і репутаційних втрат. Здійснення експортної діяльності безпосередньо залежить від експортного потенціалу підприємства. Покращення управління процесами формування та реалізації експортного потенціалу підприємств сприятиме зростанню експортних показників та підвищенню ефективності діяльності підприємств у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності та складових експортного потенціалу підприємства присвячені праці таких науковців, як Бегма В., Мазуров Г., Кузьмін О., Тимошук М. Р., Фещур Р. В., Пирець Н. Розробленням теоретичного підґрунтя та методичних підходів до оцінювання експортного потенціалу підприємства займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, серед яких Гранберг А. Г., Миролюбова Т. В., Манина П. В., Дружкіна М. О., Дикань В. В., Ежева А. Н., Чирановой Т.І. та ін.

Незважаючи на достатню розробленість даного питання, збільшення впливу глобалізаційних процесів на діяльність вітчизняних підприємств, зростання невизначеності й непередбачуваності зовнішнього середовища, зумовлює необхідність визначення комплексу показників для оцінювання можливостей ефективної діяльності підприємства на міжнародних ринках. Для прийняття обґрунтованих рішень та зменшення ризику в процесі виходу на зовнішні ринки підприємства потребують швидкого та достовірного оцінювання експортного потенціалу, що робить дану актуальнішою й такою, що потребує ретельного дослідження.

Метою статті є аналіз підходів до оцінювання експортного потенціалу підприємства та визначення оптимального комплексу показників для експрес-оцінювання експортного потенціалу підприємства.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання: проаналізувати підходи до визначення експортного потенціалу підприємства та розкрити структуру його оцінювання, визначити особливості моделей оцінювання в різних країнах, описати фактори, що впливають на оцінювання експортного потенціалу підприємства та проаналізувати фактори впливу на залученість підприємств до оцінювання експортних можливостей.

Виклад основного матеріалу. В умовах розширення входження вітчизняних підприємств до міжнародних інтеграційних процесів зростає необхідність ефективного управління діяльністю підприємства та використання ресурсних можливостей його розвитку. Наявність в управлінському арсеналі комплексу показників, які дозволяють оцінити наявний експортний потенціал, його відповідність цілям підприємства та перспектив розвитку надає змогу чітко визначити можливості підприємства, його конкурентоспроможність на міжнародному ринку, а відтак і успішність його зовнішньоекономічної діяльності.

Будь-яке підприємство, яке тільки починає свою діяльність, або є досвідченим гравцем на національному ринку, має певний потенціал для подальшої діяльності, на якому будуються майбутні плани та задачі. В загальному розумінні потенціал як економічна категорія характеризується як джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення будь-якого завдання, досягнення певної мети. В економічній літературі потенціал розглядається у зв'язку з конкретними видами господарської діяльності, її спеціалізацією, структурою галузі, видом підприємства, враховуються масштаб та спрямованість господарських систем, наприклад потенціал країни, галузі, регіонального комплексу, корпорації тощо.

У сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства окремо досліджується експортний потенціал. Таке виділення допомагає зосередитися в процесі аналізу та оцінювання на особливостях діяльності підприємства на міжнародному ринку. Незважаючи на визнання експортного потенціалу як засобу сприяння економічному зростанню та можливості активізації наявних та потенційних конкурентних переваг, існує багато різних визначень експортного потенціалу підприємства (ЕПП) як у вітчизняній, так і закордонній літературі. Результати аналізу визначень наведено на рис. 1.

Наведені визначення мають спільні риси, експортний потенціал підприємства оцінюється з точки зору наявності ресурсів і можливостей для діяльності на міжнародному ринку. За результатами аналізу можна зробити висновок: експортний потенціал підприємства – це ресурси, які є в його розпорядженні, можливості й здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію, яка буде мати попит на міжнародному ринку, а також здатність налагоджувати взаємодію з іноземними партнерами.

Через різноманітність визначень терміна за різними сферами науковці виділили чотири науково-методичні підходи до тлумачення експортного потенціалу підприємства. Компаративний підхід базується на теорії конкурентних переваг, визначає переваги підприємства за певними показниками у порівнянні з конкурентами. Ресурсний підхід базується на прирівнюванні «експортного потенціалу підприємства» із поняттям «економічний потенціал підприємства». Результативний підхід спирається на тлумачення експортного потенціалу підприємства, відштовхуючись від його цільової орієнтації. Системно-структурний підхід передбачає дослідження процесів, які відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства, й відображає його взаємовідносини із зовнішнім середовищем [7].

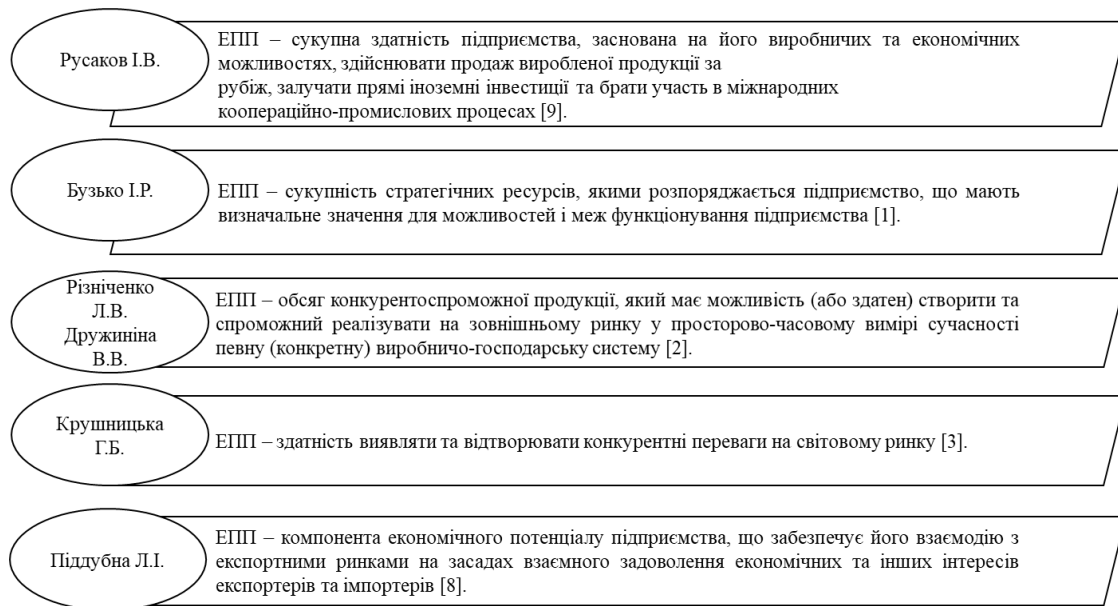


Рисунок 1. Визначення терміна «експортний потенціал підприємства»

Figure 1. The definition of «enterprise export potential» term

Попри різноманіття тлумачення експортного потенціалу підприємства, його основна роль залишається однозначною – це регулювання ефективності міжнародної діяльності підприємства. Оцінювання рівня експортного потенціалу фахівці пропонують здійснювати за багатьма показниками та за певними напрямками. Залежно від розвиненості країни – питання щодо оцінювання цього комплексного економічного показника відрізняються. Наприклад, закордонні вчені не визначають експортний потенціал як фактор розвитку підприємства. Для зарубіжних підприємств дана процедура оцінювання входить до стандартизованих завдань та зобов'язань, які прописані у міжнародних нормах та стандартах. Для підтримання та коригування дій підприємств, які мають бажання розширити свої ринки збуту, існує спрощена модель покрокових рекомендацій. Дані процедури проходять у формі відповідей на питання, де керівництво підприємства має дійти до загального висновку щодо рівня експортних можливостей підприємства. Особливістю даної моделі оцінювання є відсутність розрахункових показників та точних числових висновків. Процедура проходить за такими блоками, як очікування підприємства щодо виходу на нові ринки збуту, фінансові, правові, людські ресурси, конкурентоспроможність продукції, логістика та державна політика щодо експорту [4]. На основі дослідження наукових джерел пострадянських науковців виділено цілий ряд структурних елементів експортного потенціалу підприємства та їх індикаторів для оцінювання (рис. 2). Різниця підходів до оцінювання зумовлюється наступною закономірністю: чим вище рівень розвитку держави, в якій проводиться свою діяльність підприємство, тим питання оцінювання експортного потенціалу має більш другорядний характер. Адже вплив та наявність факторів для розвитку підприємства, таких, як достатнє забезпечення ресурсами, надійна правова система, економічна стабільність держави, дотримання норм та правил ведення бізнесу з самого початку передбачають створення конкурентоспроможного підприємства. Тому важливість комплексного оцінювання експортного потенціалу виникає у тих підприємств, які не мають достатнього рівня умов ведення діяльності з боку держави та основи у вигляді внутрішніх показників для легкого виходу на зарубіжні

ринки. За цією структурою фахівці виділяють виробничий потенціал, фінансовий, кадровий, експортні можливості підприємства, ринковий потенціал, конкурентоспроможність експортної продукції та участь у міжнародній промисловій кооперації. За всіма напрямками виділяється цілий комплекс показників, але наявність такого багатокомпонентного аналізу за кожним напрямком не дає можливості підприємству швидко зреагувати на зміни та виявити слабкі й сильні місця виробництва. Запропонована структура експортного потенціалу вимагає для оцінювання багато часу й кваліфікації персоналу й призводить до некоректного оцінювання в процесі планування виходу підприємства на міжнародний ринок [6].



Рисунок 2. Структура експортного потенціалу підприємства

Figure 2. The structure of the enterprise export potential

Джерело: розроблено авторами на основі [9].

На основі результатів аналізу запропоновано проводити оцінювання експортного потенціалу підприємства за основними показниками (табл. 2). Таке оцінювання не потребує багато часу на дослідження, є більш простим та допоможе підприємству побачити актуальний рівень свого експортного потенціалу. Для аналізу та оцінювання експортного потенціалу підприємства пропонуємо обрати такі основні напрямки.

Виробничий потенціал. Для аналізу даного напрямку підприємству необхідно звернути увагу на ряд основних показників:

- вартість основних виробничих фондів;
- співвідношення об'єму продукції, що випускається, кількості необхідного обладнання та площі, що використовується;
- місце розташування виробництва: наскільки воно віддалено від основного офісу та складу продукції, яка логістика необхідна для того, щоб доставити сировину та відвантажувати товар;
- частка унікального інноваційного обладнання в структурі основних виробничих фондів. Інноваційність обладнання допомагає виробництву здійснювати оптимальну, мобільну діяльність та надає підприємству виходити на вищий рівень конкурентоспроможності.

Фінансовий потенціал. У цьому напрямку розглянуто такі показники:

- загальна рентабельність підприємства, даний показник є відносним та відображає прибутковість підприємства;
- чистий прибуток допомагає оцінити ефективність діяльності підприємства за звітний період;
- об'єм реалізації продукції відображає практичні можливості підприємства щодо виробництва товару;

- власні оборотні кошти призначені для покриття мінімальної потреби у створенні виробничих запасів задля забезпечення нормальної й безперебійної роботи підприємства;
- коефіцієнт платоспроможності використовується для вимірювання здатності підприємства виконувати свої довготермінові боргові зобов'язання;
- Кадровий потенціал. Аналіз даного напрямку базується на двох показниках:
 - чисельність персоналу показує співвідношення завдань, обов'язків та кількість працівників;
 - частка висококваліфікованих кадрів демонструє потенціал підприємства в нових розробках та підходах до роботи.

Експортні можливості. Аналізуючи даний напрямок потенціалу, слід розрахувати об'єм продажів експортної продукції та прибуток від зовнішньоекономічної діяльності. Значення цих показників покаже, наскільки вигідно на даному етапі розвитку підприємства займатися експортною діяльністю.

Ринковий потенціал. Для виходу на світовий ринок підприємству необхідно зробити аналіз наявних конкурентів – країн-імпортерів такої ж продукції та кількість контрагентів на зовнішньому ринку. Ці показники характеризують рівень попиту на продукцію та рівень переповненості нею. Важливо проаналізувати необхідність спеціальної сертифікації на продукцію, що виробляє підприємство.

Конкурентоспроможність експортної продукції. Аналізується відповідність продукції стандартам та нормам на ринку, оцінюється частка продукції, сертифікованої за міжнародними стандартами, та питома вага інноваційної продукції, що вказує на переваги поміж інших конкурентів. Співвідношення показників якості й вартості продукції аналізуються відносно можливостей підприємства та порівнюються з головними конкурентами.

Таблиця 1. Основні показники оцінювання експортного потенціалу підприємства

Table 1. The main indicators of the assessment of enterprise export potential

Напрямки експортного потенціалу підприємства	Показники
Виробничий	Вартість основних виробничих фондів
	Площа виробничого майданчика
	Місце розташування
	Частка унікального інноваційного обладнання в структурі основних виробничих фондів
Фінансовий	Загальна рентабельність
	Об'єм реалізації
	Чистий прибуток
	Величина оборотних коштів
Кадровий	Коефіцієнт платоспроможності
	Чисельність персоналу
Експортні можливості	Частка висококваліфікованих працівників
	Об'єм продажів
Ринковий	Прибуток від експорту
	Наявність міжнародних сертифікатів
	Кількість контрагентів на зовнішньому ринку
Конкурентоспроможність експортної продукції	Кількість країн-імпортерів продукції
	Частка продукції, сертифікованої на відповідність міжнародним стандартам
	Питома вага інноваційної продукції
	Якість виробленої продукції
	Вартість продукції відносно конкурентів

Джерело: розроблено авторами на основі [9].

Висновки. Проаналізовано підходи до визначення експортного потенціалу підприємства. Аналіз робіт зарубіжних і вітчизняних фахівців щодо напрямків та показників оцінки експортного потенціалу підприємства показав, що оцінювання зазвичай пропонується здійснювати відповідно до семи напрямків, де в кожному до десяти показників для аналізу. Такий підхід ускладнює процес оцінювання для підприємства, де головним критерієм є швидке реагування до змін внутрішнього та зовнішнього середовища. Тому виділено п'ять основних напрямків оцінювання: виробничий, фінансовий, кадровий, ринковий потенціал, експортні можливості підприємства та конкурентоспроможність експортної продукції.

За кожним напрямком виділено до п'яти показників, які складають основні характеристики можливостей підприємства. Запропоновані основні показники дозволять провести експрес-оцінювання експортного потенціалу підприємства в коротші терміни та з меншими фінансовими витратами, самостійно визначити сильні та слабкі місця підприємства в розрізі його експортних можливостей. Наведена методика може бути ефективною для оцінювання й виявлення переваг та недоліків зовнішньоекономічної діяльності.

Conclusions. In the research course the approaches for the determination of enterprise export potential are analyzed. Analysis of the works of foreign and domestic experts concerning the directions and indicators of assessment of enterprise export potential shows that it is reasonable to carry out the assessment in accordance with seven directions, each with up to ten indicators for analysis. This approach complicates the assessment process for the company, where the main criterion is rapid response to changes in internal and external environment, so there are five main directions of assessment: production, financial, human, market potential, export opportunities and competitiveness of export products.

Up to five indicators have been identified for each direction, which are the main characteristics of the company's capabilities. The proposed basic indicators make it possible to carry out the express estimation of the enterprise export potential in shorter terms and with smaller financial expenses, to define independently the strong and weak places of the enterprise in terms of its export possibilities. This technique can be effective for assessing and identifying the advantages and disadvantages of foreign economic activity.

Список використаної літератури

1. Бузько І. Р. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств: монографія. Алчевськ: ДГМІ, 2002. 216 с.
2. Дружиніна В. В., Різніченко Л. В. Прогнозування експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 7. С. 246–252.
3. Крушніцька Г. Б. Експортний потенціал регіону та шляхи покращення його використання (на прикладі Чернівецької області): автореф. дис. канд. екон. наук: 08.05.01. Київ. 2001.
4. Миролобова Т. В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности в условиях рыночной экономики: дис. канд. екон. наук: 08.00.05. Пермь. 1992. 164 с.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Офіційний сайт уряду Канади. Розділ «Експорт та статистика». URL: <https://www.tradecommissioner.gc.ca>.
7. Пирець Н. М. Фактори розвитку експортного потенціалу України. Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. Донецьк: ДонУ, 2004. С. 166–170.
8. Піддубна Л. І., Шестакова О. А. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування та розвитку. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. Вип. 37. С. 223–229. DOI: <https://doi.org/10.1002/prep.201100074>
9. Русаков И. А. Управление развитием экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Саратов. 2012. 28 с.
10. Шинчук Б. Л. Управление эффективным развитием совместных промышленных предприятий: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05: Саратов. 1999. 188 с.

References

1. Buz'ko I. R. Strategichnij potencial i formuvannya prioritetiv u rozvitku pidpriemstv: monografiya. Alchevs'k: DGMI, 2002. 216 p.
2. Druzhinina V. V., Riznichenko L. V. Prognozuvannya eksportnogo potencialu mashinobudivnih pidpriemstv z metoyu pidvishchennya ihn'oi konkurentospromozhnosti. Aktual'ni problemi ekonomiki. 2010. No. 7. P. 246–252.
3. Krushnic'ka G. B. Eksportnij potencial regionu ta shlyahi pokrashchennya jogo vikoristannya (na prikladi CHernivec'koї oblasti): avtoref. dis. kand. ekon. nauk: 08.05.01. Kiiv. 2001.
4. Miroljubova T. V. Sovershenstvovanie vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti v usloviyah rynochnoj ekonomiki: dis. kand. ekon. nauk: 08.00.05. Perm'. 1992. 164 p.
5. Oficijnij sajt Derzhavnoi sluzhbi statistiki Ukraїni. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Oficijnij sajt uryadu Kanadi. Rozdil "Eksport ta statistika". URL: <https://www.tradecommissioner.gc.ca>.
7. Pirc' N. M. Faktori rozvitku eksportnogo potencialu Ukraїni. Problemi rozvitku zovnishn'oekonomichnih zv'yazkiv ta zaluchennya inozemnih investicij: regional'nij aspekt. Donec'k: DonNU, 2004. P. 166–170.
8. Piddubna L. I., SHestakova O. A. Eksportnij potencial pidpriemstva: sutnist' i sistemni imperativi formuvannya ta rozvitku. Visnik ekonomiki transportu i promislovosti. 2012. Vip. 37. P. 223–229. DOI: <https://doi.org/10.1002/prep.201100074>
9. Rusakov I. A. Upravlenie razvitiem eksportnogo potenciala predpriyatij mashinostroitel'nogo kompleksa: avtoref. dis. kand. ekon. nauk. Saratov. 2012. 28 p.
10. SHinchuk B. L. Upravlenie effektivnym razvitiem sovmestnyh promyshlennyh predpriyatij: dis. kand. ekon. nauk: 08.00.05: Saratov. 1999. 188 p. 11.