УДК 339.564

Дунська А. Р.
д-р.екон. наук, доцент
ORCID ID: 0000-0002-8623-4507;
Харченко І. А.
студент ФММ
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,
м. Київ, Україна

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

За останні роки спостерігається позитивна тенденція виходу вітчизняних підприємств на міжнародний ринок. Передумовою виходу підприємства на міжнародний ринок, який відзначається високим рівнем конкуренції, є оцінювання та аналіз власного експортного потенціалу. Оцінити експортний потенціал варто для того, щоб визначити доцільність для підприємства виходу на міжнародний ринок на даному етапі розвитку, прорахувати можливості підприємства здобути частку міжнародного ринку з огляду на високу конкуренцію та визначити рівень потенційного попиту на продукцію підприємства за кордоном. Оцінювання експортного потенціалу надасть можливість визначити слабкі сторони, які необхідно усунути та можливості, які потрібно розвивати.

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. Потенціал підприємства характеризується такими властивостями, як взаємозв'язок і взаємодія елементів, цілісність, складність, ієрархічність, здатність до розвитку.

Експортний потенціал підприємства в широкому розумінні – це відкрита складна економічна система, що може як розвиватися (інтенсивно чи екстенсивно), так і деградувати. Підприємства, що активно нарощують свою зовнішньоекономічну діяльність, стикаються з проблемою розширення експортних можливостей та розвитку експортного потенціалу підприємств. Вирішення даної проблеми вимагає системного підходу до покращення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, здійснення комплексу техніко-технологічних організаційно-економічних і управлінських заходів, що сприятимуть зміцненню та посиленню конкурентних переваг підприємства на зовнішньому і внутрішньому ринках [1, с.120]. Збільшити експортний потенціал підприємства можна шляхом зниження витрат на виробництво, збільшення обсягів виробництва та постачання продукції, а також за рахунок організації зниження витрат на сервісне обслуговування в країні споживача [2].

Аналіз й оцінка експортного потенціалу підприємства зводяться до єдності двох науково-методичних підходів – статичного і динамічного. Статичний підхід передбачає виявлення елементів і зв'язків системи, що складають потенціал, визначення його зовнішніх і внутрішніх факторів. Динамічний підхід враховує зміни, що відбуваються в потенціалі, які пов'язані з процесами розвитку і функціонування підприємства на зовнішніх ринках та його навколишнього середовища (рис. 1).

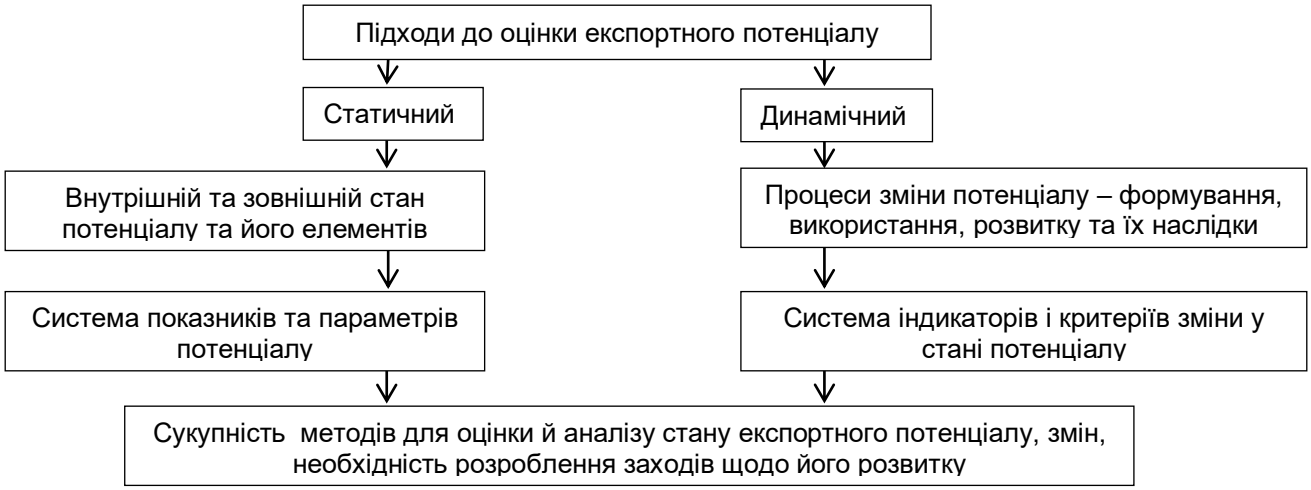

Рисунок 1 - Синтез статистичного та динамічного підходів для оцінки та аналізу експортного потенціалу підприємства
Джерело: [1, с.124]

На сьогоднішній день у науковій літературі не існує єдиного методу оцінювання експортного потенціалу. Основні методики оцінки експортного потенціалу підприємства можна згрупувати за наступними ознаками:

– за складністю: прості кількісні та складні багатофакторні;
– за одиницями виміру експортного потенціалу: кількісні та експертні методики.
– за ознакою параметрів оцінки, що використовуються: змістовні та порівняльні методики.

Найпоширенішими є прості кількісні методики оцінки експортного потенціалу підприємства. Одиницею виміру у кількісних методиках виступають класичні відносні та абсолютні одиниці вимірювання: коефіцієнти, проценти, вартісні показники тощо. Експертні методи базуються на системі оцінювання у балах та передбачають залучення експертів із даного питання. Змістовні методики складаються з оцінки складових експортного потенціалу або виділених факторів його формування, а порівняльні включають оцінку експортного потенціалу шляхом порівняння продукції або результатів діяльності підприємства з фірмою-конкурентом.

В будь-якій господарській діяльності (економічній системі) може бути лише три типи елементів поділу праці: витрати, результати (прибуток, ефект), порівняння результатів і витрат. Виходячи з цього, використовуються три групи методів оцінювання: дохідний (результатний), витратний, ринковий (результатно-витратний). Дохідний метод визначення експортного потенціалу вимагає розрахунок показників доходу, який він приносить, та його рентабельності. В результаті розрахунку буде отримано показник експортної активності підприємства, за допомогою якого підприємство буде мати можливість проаналізувати та оцінити рівень власної активності на певному ринку, виявити показники, які підвищують або знижують цю активність та позначаються на результаті експортної діяльності. Витратний метод складається з ресурсної оцінки всього соціально-організаційного й земельно-майнового комплексу підприємства на основі обліку та аудиту всіх витрат, необхідних для його відтворення (заміщення) на конкретну дату. Результативний, або ринковий, метод передбачає визначення максимально можливої вартості, до якої має прагнути підприємство для максимізації альтернативних доходів і мінімізації альтернативних витрат [1, с. 124].

Основними складовими експортного потенціалу підприємства є: 1) інституції; 2) технології; 3) ресурси; 4) потреби зовнішнього ринку; 5) експортна діяльність підприємства.

Необхідно також зазначити й те, що оцінка ефективності використання експортного потенціалу підприємства базується на основі аналізу наступних основних (ключових) його структурних частин, як інтелектуального (кадрового), виробничого (технологічного, технічного) та інноваційно-інвестиційного, маркетингового потенціалів.

Важливим є питання математичного обрахунку рівня експортного потенціалу. У цьому контексті існують також різні наукові підходи. Так, В. В. Дружиніна та Л. В. Різніченко запропонували таку математичну інтерпретацію експортного потенціалу підприємства, що розраховується за розрахунковою формулою у вигляді добутку наступних показників: 1) виробничого потенціалу; 2) коефіцієнта пропиту на продукцію на міжнародному (світовому) ринку; 3) коефіцієнта пропозиції на продукцію на міжнародному (світовому) ринку; 4) коефіцієнта конкурентоспроможності продукції.

С. М. Козьменко пропонує іншу формулу для розрахунку експортного потенціалу підприємства (1):

$$Е_{пп} = Е_{п\,кр} \times I_{п} \times \beta = Е_{п\,кр} \times (КП \times ОЗ \times ВК) \times \beta, \quad (1)$$

де $Е_{п\ кр}$ – експортний потенціал підприємства, грош. од.; $I_{п}$ – інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності підприємства; КП – зважена середня кількість працівників підприємства; ОЗ – зважені основні засоби підприємства; ВК – зважений власний капітал; β - поправочний коефіцієнт [3].

Вивчення окреслених підходів до оцінювання експортного потенціалу підприємства дає можливість зробити висновок, що на результат оцінки впливають різноманітні показники діяльності підприємства, які варто не залишати поза увагою. Зокрема, при оцінюванні експортного потенціалу підприємства на нашу думку варто враховувати рівень технологічного розвитку виробництва та інноваційності технологій, що застосовуються для виробництва експортної продукції, рівень фінансового стану та платоспроможності підприємства, в тому числі при виконанні свої зобов'язань по міжнародним контрактам, динаміку експортних продажів, рівень ефективності міжнародного маркетингу та збутових мереж, що використовуються для реалізації експортної продукції, а також соціальні аспекти здійснення експортних операцій.

Література:

1. Ус Т. В. Сутність та аналіз методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. №22. С. 119–127.
2. Петряєва З. Ф., Іващенко Г. А. Методичне забезпечення оцінки експортного потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7572 (дата звернення 01.04.2021).
3. Скриньковський Р. М., Клювак О. В., Процевят О. С. Діагностика експортного потенціалу підприємства. *Проблеми економіки*. 2016. №4. С. 163–170.