

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2021-74-7>
УДК 339.92

Федотова Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

Fedotova Yuliia

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

СУТНІСТЬ ТА КІЛЬКІСНА ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ESSENCE AND QUANTITATIVE EVALUATION OF THE EXPORT POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Розглянуто концепції розвитку експортного потенціалу: ресурсну та результативну. Ресурсна концепція бере свій початок із макроекономічної теорії та акцентує увагу на перетворенні ресурсів у рамках економічної системи. Результативна концепція з'явилася під час переходу до ринкових механізмів. Визначено, що експортний потенціал підприємства являє собою сукупність наявних ресурсів і можливостей для виробництва конкурентоспроможної продукції, її реалізації й обслуговування на зовнішніх ринках як у короткостроковому, так і в довгостроковому періоді. Ці чинники мають істотний вплив на конкурентоспроможність підприємства, його можливість виготовляти товар у заданих обсягах. Для оцінки експортного потенціалу запропоновано методи суми усіх складників експорту підприємства та «систему восьми показників».

Ключові слова: експорт, експортний потенціал підприємства, прибуток, ефективне управління експортним потенціалом, конкурентоспроможність.

Рассмотрены концепции развития экспортного потенциала: ресурсная и результативная. Ресурсная концепция берет свое начало из макроэкономической теории и акцентирует внимание на преобразовании ресурсов в рамках экономической системы. Результативная концепция появилась при переходе к рыночным механизмам. Определено, что экспортный потенциал предприятия представляет собой совокупность имеющихся ресурсов и возможностей для производства конкурентоспособной продукции, ее реализации и обслуживания на внешних рынках как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. Эти факторы оказывают существенное влияние на конкурентоспособность предприятия, его возможность производить товар в заданных объемах. Для оценки экспортного потенциала предложены методы суммы всех составляющих экспорта предприятия и «система восьми показателей».

Ключевые слова: экспорт, экспортный потенциал предприятия, прибыль, эффективное управление экспортным потенциалом, конкурентоспособность.

Today, there is an objective need to study foreign economic activity in terms of developing methodological approaches to assessing its effectiveness, especially export-import operations, which are its basis. The existing system of traditional indicators of economic analysis, the basis for calculating, which is the financial statements of the enterprise, gives an incomplete understanding of the activities of the enterprise to increase the efficiency of management. The first step in analyzing the problem of the study is to consider the economic category "export potential". Historically, the first is the resource concept of potential formation, originating from macroeco-

conomic theory, which focuses on the transformation of resources within the economic system. The next step is an effective concept. The concept of the export potential of the enterprise is quite complex, since it combines the interpretation of such economic categories as «competitive potential», «production potential», «potential of export activity», as well as «financial potential». In its study, it will be necessary to proceed from the fact that the export potential of the enterprise is a set of available resources and opportunities to produce competitive products, its implementation and maintenance and foreign markets both in the short and long term. These factors have a significant impact on the competitiveness of the enterprise, its ability to produce goods in specified volumes. To assess the export potential, methods of sum of all warehouses of exports of the enterprise and the "system of eight indicators" were proposed, including: efficiency of export products production, share of profit from export of products in the total volume of profits of the enterprise, profitability of export sales, share of exports in the total volume of sales of the enterprise' products, competitiveness of the manufacturer, share of products certified according to international standards, share of innovations products, the share of products sent to foreign countries. According to the first approach, quantitative assessment of export potential (EP) is defined as the sum of all ingredients of the company's exports in value terms.

Key words: *export, export potential of the enterprise, profit, effective management of export potential, competitiveness.*

Постановка проблеми. Зовнішньоекономічна діяльність є однією з важливих сфер діяльності як держави у цілому, так і окремих суб'єктів господарювання зокрема. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності надає підприємствам можливість використовувати очевидні переваги міжнародної кооперації виробництва, що підвищує ефективність їх функціонування та значно розширює можливі варіанти прийняття рішень для здійснення своїх господарських завдань. У зв'язку із цим сьогодні виникла об'єктивна необхідність дослідження зовнішньоекономічної діяльності з погляду розроблення методичних підходів до оцінки її ефективності, особливо експортно-імпортних операцій, які є її основою. Існуюча система традиційних показників економічного аналізу, підґрунтям для обчислення яких є фінансова звітність підприємства, дає неповне розуміння щодо діяльності підприємства з метою підвищення ефективності управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Істотний внесок у розвиток предмету зовнішньоекономічної діяльності підприємств зробили як вітчизняні, так і зарубіжні дослідники, серед яких: Ю.М. Азмина, М.А. Дружкіна, Є.А. Карагулян, І.А. Карачев, В.М. Кац, І.Ю. Матюшенко, В.О. Мосейко, Д.Г. Сухих, О.Г. Петренко, Р.А. Толпежников, Т.В. Ус, К.В. Шеховцева [1–9]. В економічній літературі розглянуто теоретичні підходи до визначення поняття «експортний потенціал», чинники, які на нього впливають, та представлено підходи до аналізу його ефективності.

Мета статті полягає у дослідженні існуючих підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства та їх систематизації.

Виклад основного матеріалу. Першим кроком аналізу проблеми дослідження є розгляд економічної категорії «експортний потенціал». Історично першою є ресурсна концепція формування потенціалу, що бере свій початок із макроекономічної теорії, яка акцентує увагу на перетворенні ресурсів у рамках економічної системи. Наступним кроком є результативна концепція. Якщо ресурсна базувалася на тому, що підприємства функціонували в умовах командно-адміністративної економіки, то перехід до ринкових механізмів змінив і вектор потенціалу в бік результативної концепції. За межами пострадянського простору «потенціал» розглядається як ресурс, проте не відносно

одного підприємства, а відносно країни або окремого регіону [1].

Сьогодні не існує єдиного універсального трактування цього терміна, а отже, потребує досліджень вироблення методичних підходів до розрахунків величини та рівня використання потенціалу, вибору напрямів розвитку підприємства.

Поняття експортного потенціалу підприємства є достатньо складним, оскільки поєднує у собі трактування таких економічних категорій, як «конкурентний потенціал», «виробничий потенціал», «потенціал експортної діяльності», а також «фінансовий потенціал».

Конкурентний потенціал – це конкурентоспроможність товару, що характеризується як рівень його економічних, технічних та експлуатаційних параметрів, що дає змогу витримати суперництво з іншими аналогічними товарами на ринку. Слід зазначити, що поняття конкурентоспроможності може бути застосовано до всіх елементів експортного потенціалу, однак ми розглядатимемо його як окремий елемент.

Під виробничим потенціалом слід розуміти максимальні можливості підприємства з генерації та виробництва продукції, які обмежені внутрішніми чинниками та зовнішніми ресурсами. Виробництво за своїм змістом являє собою максимальні можливості підприємства з генерації та виробництва продукції, які обмежуються внутрішніми факторами та зовнішніми ресурсами.

Виробництво забезпечує безпосередньо процес виготовлення товару, тоді як виробничий потенціал включає поряд із виробництвом інноваційну діяльність, ресурсне забезпечення, кадровий потенціал.

Потенціал експортної діяльності визначається максимальними можливостями підприємства реалізовувати свою продукцію на зарубіжних ринках збуту.

Останнім елементом у структурі експортного потенціалу підприємства є фінансовий потенціал, який є економічною характеристикою підприємства, що відображає здатність господарюючого суб'єкта до саморозвитку на фіксований момент часу. Мета фінансового потенціалу – забезпечення стійкості як усього експортного потенціалу, так і його окремих елементів.

Узагальнивши підходи до трактування експортного потенціалу, можна відзначити, що деякі вчені ототожнюють його з поняттями «потенціал», «ресурси», «система» (табл. 1).



Рис. 1. Структура експортного потенціалу підприємства

Джерело: [2, с. 9]

На нашу думку, не можна достатньою мірою погодитися з жодним із наданих у табл. 1 підходів, оскільки економічний потенціал – це складне комплексне утворення. Кожний підхід фокусує увагу лише на окремих його аспектах.

У своєму дослідженні будемо виходити з того, що експортний потенціал підприємства – це сукупність наявних ресурсів і можливостей для виробництва конкурентоспроможної продукції, її реалізації та обслуговування та зовнішніх ринках як у короткостроковому, так і в довгостроковому періоді.

Будь-яка компанія відчуває вплив внутрішніх та зовнішніх чинників діяльності (рис. 2). Ці чинники здійснюють істотний вплив на конкурентоспроможність підприємства, його можливість виготовляти товар у заданих обсягах. Завдяки цьому виникає синергетичний ефект стійкого підвищення ефективності формування та реалізації експортного потенціалу підприємства на заданих сегментах зарубіжних ринків.

На експортний потенціал чинять вплив дві груп факторів: контрольовані та неконтрольовані підприємством. Контрольованими можна вважати ті, які підприємство може змінити у потрібному для себе напрямі. Неконтрольовані можна розділити на контрольовані та не контрольовані державою. Контрольовані державою – це ті, на які держава може вплинути з метою підвищення ефективності експорту підприємств [4, с. 22].

Сьогодні підприємства для оцінки своєї діяльності та розроблення стратегії подальшого розвитку зазвичай застосовують лише стандартні методики фінансового аналізу, які базуються на розрахунку різних коефіцієнтів фінансової стійкості, платоспроможності, ділової активності та ефективності роботи підприємства. Проблема ефективного управління експортним потенціалом багато в чому пояснюється відсутністю комплексних науково обґрунтованих підходів і методів аналізу експортного потенціалу.

У зв'язку із цим для розроблення універсальної комплексної методики оцінки експортного потенціалу підприємства необхідно проаналізувати існуючі методики аналітичної оцінки експортного потенціалу підприємства, серед яких такі:

1) за рівнем складності – прості кількісні та складні багатофакторні методики, перші є найбільш використовуваними;

2) із погляду одиниць виміру – кількісні та експертні методики; у кількісних методиках за одиницю виміру приймають класичні абсолютні та відносні одиниці виміру; експертні методики базуються на системі оцінок у балах та передбачають залучення спеціалістів із даного питання;

3) за параметрами оцінки, що використовуються, – змістовні та порівняльні методики; змістовні методики включають оцінку елементів експортного потенціалу або виділення факторів його формування, а

Аналіз підходів до визначення експортного потенціалу

Ключове слово	Визначення	Коментар
Здатність	Здатність підприємства реалізовувати продукцію на зовнішньому ринку та залежно від наявних тенденцій зберігати або збільшувати обсяги експорту продукції у довгостроковій перспективі	Експортний потенціал розглядається на стратегічному рівні як здатність підприємства реалізовувати свою продукцію за межами країни
	Реальна або потенційна здатність суб'єкта господарювання виготовляти конкурентоспроможні товари або послуги з використанням власних та/або запозичених ресурсів і реалізовувати їх на зовнішніх ринках із метою максимізації прибутку	Головною метою реалізації експортного потенціалу є одержання прибутку з використанням усіх наявних для цього засобів і ресурсів
	Здатність підприємства адаптуватися до вимог зовнішніх ринків для реалізації на них конкурентоспроможної за якісним та кількісними параметрами продукції	Здатність до адаптації є головною умовою для функціонування підприємства на зовнішніх ринках
	Здатність до функціонування на світовому ринку через зміну форми, місця, обсягів експортної діяльності за умови використання внутрішнього і зовнішнього потенціалу підприємства	Можливість виходу на зовнішні ринки пов'язана з постійними змінами в експортній діяльності, моніторингом ринків та пристосуванням до цих змін
	Здатність підприємства виживати як цілісній системі за рахунок внутрішніх сил, так і додаткових можливостей із зовнішнього середовища	Експортний потенціал – це цілісна система, що може розвиватися лише за умови синтезу всіх її складників
Спроможність	Спроможність економічних суб'єктів забезпечувати конкурентоспроможність завдяки збільшенню обсягів споживання на міжнародних ринках виготовлених ними товарів або послуг	Необхідним є визначення сукупності заходів, за допомогою яких досягається збільшення обсягів споживання на міжнародних ринках
	Спроможність держави експортувати ресурси та продукти, якими вона володіє та виготовляє	Такий погляд акцентує увагу на макроекономічному рівні
Система	Система, що об'єднує кадровий, виробничий, інноваційний та організаційно-управлінський потенціал	Використовуючи такий підхід до розгляду поняття «експортний потенціал», з'являється можливість розробити науково обгрунтовану стратегію та управлінські рішення у сфері ЗЕД
	Динамічна система, що охоплює: виробництво, управління та маркетинг, націлених на адаптацію суб'єкта господарювання до зовнішніх ринків	За такого підходу акцентується увага на залученні всіх наявних ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності на міжнародних ринках
Сукупність	Інтегрована сукупність активів підприємства, які використовуються для здійснення міжнародної економічної діяльності та забезпечують конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку	Такий підхід дає змогу розглянути експортний потенціал комплексно, як сукупність активів підприємства, управління якого є складником управління ЗЕД

Джерело: складено автором на основі [3]

порівняльні – оцінку експортного потенціалу шляхом порівняння продукції або результатів діяльності підприємства з продукцією або результатами діяльності організацій-конкурентів.

Автори [6, с. 65] для оцінки експортного потенціалу пропонують такі підходи.

Згідно з першим підходом, кількісна оцінка експортного потенціалу (ЕП) визначається як сума всіх складників експорту підприємства у вартісному вираженні:

$$EP = V_{E.прод} + V_{E.пр} + V_{E.посл} + V_{НА}, \quad (1)$$

де $V_{E.прод}$ – обсяг експорту продукції;

$V_{E.пр}$ – обсяг експорту робіт промислового характеру;

$V_{E.посл}$ – обсяг експорту послуг;

$V_{НА}$ – обсяг прибутку за рік.

Наступний підхід ґрунтується на показниках, представлених у табл. 2. Цей метод має назву «система восьми показників».

Для розрахунку узагальнюючого показника експортного потенціалу використовується формула:

$$a = \sqrt[n]{a_1 \times a_2 \times a_3}, \quad (2)$$

де a_n – значення окремого показника;

n – кількість показників.

Висновки. Поняття експортного потенціалу є системним і об'єднує у собі конкурентний, виробничий потенціал експортної діяльності та фінансовий потенціал. Деякими вченими це поняття ототожнюється з категоріями «здатність», «спроможність», «система» та «сукупність». На нашу думку, саме остання категорія дає змогу найбільш комплексно описати це поняття, хоча не є вичерпним.

Для оцінки експортного потенціалу запропоновано модель із восьми показників, яка може доповнювати аналіз фінансової звітності підприємства. Однак сьогодні потребує особливої уваги методика оцінки впливу зовнішніх чинників на експортний потенціал підприємства, яка включала б не лише зміну валютних курсів та динаміку зовнішньоторговельних операцій, а й урахувала б і інші складники зовнішнього середовища.



Рис. 2. Чинники внутрішнього та зовнішнього середовища

Джерело: [5, с. 120]

Показники оцінки експортного потенціалу

Показник	Алгоритм розрахунку	Коментар
Ефективність виробництва експортної продукції	$E = \frac{U_e}{C_e}$, де U_e – вартість експортної продукції у внутрішніх цінах, грош. од.; C_e – собівартість експортної продукції, грош. од.	Характеризує ефективність виробництва продукції для підприємства, яке експортує продукцію. Чим вище значення цього показника, тим більш доцільним є випуск продукції
Питома вага прибутку від експорту продукції у загальному обсязі прибутку підприємства	$PB_{не} = \frac{P_e}{P}$, де P_e – прибуток від експорту продукції, грош. од.; P – загальний прибуток підприємства експортера, грош. од.	Коефіцієнт відображає частку прибутку від експорту продукції у загальній сумі прибутку від реалізації продукції підприємства-експортера. Чим вище цей показник, тим більш вагомим є експорт даного виду продукції
Рентабельність експортних продаж	$P_e = \frac{P_e}{B_e}$, де B_e – виручка від реалізації продукції на експорт, грош. од.	Відображає прибутковість експорту продукції. Чим вище цей показник, тим більш вигідним є експорт даного виду продукції для підприємства
Питома вага експорту у загальному обсязі реалізації продукції підприємства	$PB_e = \frac{O_e}{O_p}$, де O_e – обсяг експорту продукції, грош. од.; O_p – загальний обсяг реалізованої продукції, грош. од.	Відображає експортну орієнтованість виробництва. Чим вищим є показник, тим більш значимим є експортний напрям реалізації продукції
Конкурентоспроможність виробника	$K = \frac{B_e}{(B_e + B_p)}$, де B_e – витрати, пов'язані із виробництвом продукції, грош. од.; B_p – витрати на реалізацію продукції, грош. од.	Якщо отриманий коефіцієнт більше 1, то експорт вважається прибутковим, і підприємство має сильні конкурентні позиції
Частка продукції, що сертифікована за міжнародними стандартами	$ЧП_{сер} = \frac{P_{сер}}{P}$, де $P_{сер}$ – обсяг сертифікованої продукції, шт., P – загальний обсяг продукції, шт.	Показник характеризує експортні можливості підприємства, оскільки торговельні операції із зарубіжними країнами можуть здійснюватися лише за умов наявності міжнародних сертифікатів якості
Частка інноваційної продукції	$ЧП_i = \frac{P_i}{P_z}$, де P_i – обсяг інноваційної продукції, P_z – загальний обсяг продукції	Показник визначає частку інноваційної продукції у загальному обсязі виготовленої продукції
Частка продукції, що спрямовується до зарубіжних країн	$ЧП_{ек} = \frac{P_{ек}}{P_z}$, $P_{ек}$ – обсяг продукції, яка спрямовується на експорт	Показник визначає частку продукції, яка спрямовується на експорт, у загальному обсязі виготовленої продукції

Джерело: [7, с. 11]

Список літератури:

1. Толпежников Р.А. Генезис понятия «потенциал предприятия» и определение и определение его сущности. URL: <http://eir.pstu.edu/handle/123456789/1234> (дата звернення: 21.06.2021).
2. Дружкіна М.А. Эффективность управления экспортным потенциалом предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. Екатеринбург, 2008. 22 с.
3. Карачев И.А. Определение категории «экспортный потенциал предприятия» в контексте формирования региональной модели ВЭД. *Вестник финансового университета*. 2015. № 4. С. 24–37.
4. Карагулян Е.А. Методическое пособие для экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства ХМАО-Югры: «Работа предприятия по выходу на внешний рынок. Маркетинговые исследования. Стратегии выхода компании на внешние рынки». Екатеринбург : Пресс групп, 2015. 40 с.
5. Ус Т.В. Сутність та аналіз методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 22. С. 119–127.

6. Сухих Д.Г., Кац В.М. Методики оценки экспортного потенциала предприятия: российский опыт. *Вестник науки Сибири*. 2015. № 2(17). С. 62–75.

7. Петренко О.Г. Розвиток экспортного потенціалу підприємства (за матеріалами молокопереробних підприємств України) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Київ, 2007. 17 с.

8. Мосейко В.О., Азмина Ю.М. Многофакторная оценка экспортного потенциала малых и средних предприятий региона. *Вестник Волгоградского государственного университета*. 2012. Серия 3. Экономика. Экология. № 2(21). С. 63–71.

9. Матюшенко І.Ю., Шеховцева К.В. Розвиток теоретико-методологічних підходів до оцінки экспортного потенціалу українських підприємств. *Бізнес Інформ*. 2016. № 2. С. 34–45.

References:

1. Tolpezhnykov R.A. Genesis poniatia potentsial predpriiatiia i opredelenie i opredelenie ego sushchnosti [The genesis of the concept of enterprise potential and the definition and definition of its essence]. Available at: <http://eir.pstu.edu/handle/123456789/1234>.

2. Druzhkyna M.A. (2008) Effektivnost upravleniia eksportnym potentsialom predpriiatiia [Efficiency of management of export potential of the enterprise]. (PhD thesis). GOU VPO «Ural State University of Economics», Russia.

3. Karachev Y.A. (2015) Opredelenie kategorii «eksportnyi potentsial predpriiatiia» v kontekste formirovaniia regionalnoi modeli VED [Definition of the category «export potential of the enterprise» in the context of formation of regional model of foreign economic activity]. *Vestnik finansovogo universiteta*, no. 4, pp. 24–37.

4. Karahulian E.A. (2015) *Metodicheskoe posobie dlia eksportno-orientirovannykh subiektov malogo i srednego predprinimatelstva KhMAO-Iugry: «Rabota predpriiatiia po vykhodu na vneshnii rynek. Marketingovye issledovaniia. Strategii vykhoda kompanii na vneshnie rynki»* [Methodical manual for export-oriented small and medium-sized enterprises of Khanty-Mansi Autonomous Okrug-Ugra: «The work of the company to enter the foreign market. Marketing research. Strategies for the company to enter foreign markets»]. Ekaterinburg: Press Group LLC.

5. Us T.V. (2018) Sutnist ta analiz metodychnykh pidkhodiv do otsinky eksportnoho potentsialu pidpriemstva [The essence and analysis of methodological approaches to assessing the export potential of the enterprise]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. 2018. Issue 22, pp.119–127.

6. Sukhykh D.H., Kats V.M. (2015) Metodiki otsenki eksportnoho potentsiala predpriiatiia. Rossiiskii opyt [Methods for assessing the export potential of the enterprise. Russian experience]. *Vestnik nauki Sibiri*, no. 2(17), pp. 62–75.

7. Petrenko O.H. (2017) *Rozvytok eksportnoho potentsialu pidpriemstva (za materialamy molokopererobnykh pidpriemstv Ukrainy)* [Development of export potential of the enterprise (according to the materials of milk processing enterprises of Ukraine)]. (PhD thesis). SHEE «Vadym Getman Kyiv National Economic University», Ukraine.

8. Moseiko V.O., Azmya Yu.M. (2012) Mnohofaktornaia otsenka eksportnoho potentsiala malikh y srednykh predpriiatiy rehyona [Multifactor assessment of the export potential of small and medium enterprises in the region]. *Vestnyk Volhogradskoho hosudarstvennoho unyversyteta. Series 3. Economics. Ecology*, no. 2 (21), pp. 63–71.

9. Matiushenko I.Yu., Shekhovtseva K.V. (2016) *Rozvytok eksportnoho potentsialu pidpriemstva (za materialamy molokopererobnykh pidpriemstv Ukrainy)* [Development of theoretical and methodological approaches to assessing the export potential of Ukrainian enterprises]. *Biznesinform*, no. 2, pp. 34–45.