

Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Наказ Міністерства освіти і науки України від 29.12.2014 № 1528)

**Ефективна
ЕКОНОМІКА**



Дніпровський державний
аграрно-економічний
університет



Видавництво ТОВ «ДКС-центр»

0 0 0 0 0 0 0 ◀ 0

УДК : 33: 347.7 : 339.7

Т. В. Шталь,

*д-р екон. наук, професор, професор кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД,
Харківський національний Економічний Університет ім. Семена Кузнеця, м. Харків*

М. В. Василенко,

магістр, Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця, м. Харків

СУЧАСНІ МЕТОДИ ОБЧИСЛЕННЯ ЕКСПОРТНО - ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМТЦВА

T. V. Shtal,

Candidate of economic sciences, professor, professor of international economics and FEA management department,

«Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics», Kharkiv

M. V. Vasilenko,

Master, «Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics», Kharkiv

MODERN METHODS OF EXPORT – IMPORT POTENTIAL CALCULATION OF THE COMPANY

В статті були виявлені точки зору на визначення категорії: «потенціал», «економічний потенціал» та «експортно-імпортний потенціал», розкрито їх економічний змісту в сучасних умовах господарювання. Проаналізовано наукові погляди щодо економічної природи та визначення можливих способів кількісного та якісного обчислення «експортно-імпортного потенціалу» та «управління експортно-імпортним потенціалом» у міжнародному бізнес-середовищі, що динамічно розвивається.

In the article you can find different point of vie on these terms of the definition such as: potential, economic potential and export - import potential. Discovered their economic content in the modern world. Summed up the scientific methods of determination the nature and economic potential. Different methods of calculating of "export - import potential" and "management of export - import potential" were analysed in the dynamic business surrounding.

Ключові слова: *експортно – імпортний потенціал, оцінка експортно-імпортного потенціалу, методи обчислення, управління.*

Keywords: *export – import potential, assessment of export - import potential, methods of calculation, management.*

Постановка проблеми. На сьогоднішній день не існує чітких методів обчислення експортно-імпортного потенціалу підприємства у зв'язку зі складнощами економічного вимірювання даної категорії. З метою розв'язання цього питання – ефективного, всебічного вимірювання потенціалу підприємств щодо здійснення експортно-імпортної діяльності, необхідне комплексне застосування як кількісних так і якісних методів обчислення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням питань вимірювання економічного потенціалу займалися провідні зарубіжні та українські вчені такі як Гейнріч К. Дж., Смедіг М.Т., Краснокутська Н.С., Гросул В.А., Ястремська О.М. та інші. Питання формування, розвитку та управління експортно-імпортним потенціалом присвячені роботи вітчизняних та іноземних науковців, серед яких – Клотц С., Янсен М., Рибаківа Т.О., Лапкін Є.В., Савченко М.В, С. Дар'я, С.С. Морозова, С.А. Дубкова, Н.Г. Серова, Жариков В.Д, Піддубна Л.І.

Метою статті є узагальнення підходів до визначення економічної категорії «експортно-імпортний потенціал» та визначення сучасних методів обчислення експортно – імпортного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Потенціал за своєю економічною природою є важливою характеристикою підприємства. Процес використання і нарощування потенціалу є неперервний, його використання обов'язково супроводжується з його ростом тобто він виявляється тільки в процесі його використання. Найбільш поширене трактування потенціалу в науковій літературі – це сукупність «стратегічних» ресурсів, які знаходяться в розпорядженні підприємства та мають вирішальне значення для можливостей і меж функціонування підприємства в тих чи інших умовах.

Під економічним потенціалом більшість науковців розуміють максимально можливий народногосподарський прибуток, який підприємство може в принципі забезпечити на даний час, якщо реалізує всі свої наявні та приховані можливості по збільшенню обсягу виробництва продукції, впровадження досягнень науково-технічного прогресу та підвищення якості продукції [2, ст. 106].

Ресурсно-ринковий підхід до формування конкурентних переваг підприємства в тому числі на зовнішніх ринках, а також системний погляд на економіку підприємства дозволило виокремити в «економічному потенціалі» підприємства «ресурсний потенціал», який являє собою можливості сукупних ресурсів, які знаходяться в розпорядженні підприємства та визначаються їх кількістю, якісними параметрами, складом, співвідношенням і відповідністю цілям, що вирішуються підприємством на тому чи іншому етапі розвитку [7].

Сучасна економічна наука виділяє кілька напрямків щодо трактування сутності економічної категорії експортно-імпортного потенціалу підприємства: компаративний, ресурсний, результативний, системно-структурний і функціональний (табл. 1).

Таблиця 1.
Наукові підходи до визначення поняття експортно - імпортного потенціалу

Прихильники	Назва підходу	Визначення
М.Портер	Компаративний	Експортно-імпортний потенціал забезпечується сучасними конкурентними перевагами фірм, які ґрунтуються на постійно здійснюваних інноваціях та оновленні технологій і тільки підприємства однієї галузі можуть вважатися конкурентами.
Т. Голікова	Ресурсний	Експортно-імпортний потенціал визначається як основа визначення конкурентних переваг підприємства та його стратегічних зон господарювання, до яких належать, насамперед, економічна база фірми.
В.В. Швидкий	Результативний	Експортно-імпортний потенціал можна визначити як динамічну складову економічного потенціалу, організаційно-технічна структура якого, підкоряючись місії і цілям підприємства, з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища і внутрішнього стану, забезпечує стабільні обсяги продажів з заданим рівнем рентабельності на ринках далекого і ближнього зарубіжжя та знижує витрати на закупки з-за кордону.
М. Будко	Системно-структурний	Експортно-імпортний потенціал – це спосіб досягнення і виявлення цікавих ринків збуту на глобальному ринку за допомогою загальних торговельних даних та аналізу ринку.
В.Г. Герасимчук	Функціональний	Експортно-імпортний потенціал підприємства – комплексний показник, який враховує особливості і характеристики підприємства, аналізує його позиціонування на зовнішньому ринку та прогнозує його

		можливості на ньому враховуючи його ресурси .
--	--	---

Розроблено авторами на основі [1, ст. 74;]

Як видно з таблиці компаративний підхід базується на теорії конкурентних переваг, М. Портера, за якою тільки підприємства однієї галузі враховуються як конкуренти. Основним вважаються ресурсний підхід, за яким експортно - імпортерний потенціал підприємства базується на ототожненні з поняттям «економічний потенціал підприємства» і ресурсна база є підґрунтям формування конкурентних переваг підприємства та одним з об'єктів управління.

Результативний підхід базується на тлумаченні експортно-імпортерного потенціалу підприємства як способу досягнення максимального обсягу товарів і послуг, що можуть бути вироблені і реалізовані на світових ринках.

Системно-структурний підхід передбачає дослідження процесів, які відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства, що відображає його взаємовідносини із зовнішнім середовищем.

За функціонально-структурним підходом експортно - імпортерний потенціал розглядається як компонента економічного потенціалу підприємства, що забезпечує його взаємодію з зовнішніми ринками на засадах взаємного задоволення економічних та інших інтересів експортерів та імпортерів [4].

Експортно-імпортерний потенціал здатен сприяти процесу закономірного економічного розвитку підприємства, він не тільки підтримує досягнутий економічний рівень підприємства, але і забезпечує його ріст у прогнозованому майбутньому, який характеризується зростанням економічних показників.

Оцінка та вимір експортно-імпортерного потенціалу підприємства необхідні тому як саме завдяки ним стає можливим вплив на поточний стан та можливий розвиток фірми, встановлення розмірів та напрямків змін, виявлення більш ефективних способів зростання, складання прогнозів та планів подальшого вдосконалення процесів відтворення та використання ресурсів на основі принципу збалансованості.

Узагальнення наукових поглядів щодо методичного забезпечення оцінки експортно – імпортерного потенціалу наведені у таблиці 2.

Так, Рибаківа Т.О. пропонує вимірювати досліджувану категорію за допомогою двох основних компонентів: визначення відповідного критерію оцінки та визначення рівня можливостей підприємства за даним критерієм [3], ст. 197 - 198].

Таблиця 2.

Методи оцінки ефективності управління експортно– імпортерним потенціалом підприємства

Назва підходу	Прихильники	Суть
Базисний метод	Рябкової Т.О.Б Томське агентство підтримки малого і середнього підприємництва	Оцінка основних функцій підприємства, яка визначає його готовність до зовнішнь-економічної діяльності. В результаті виявлення сильних та слабких сторін підприємства за допомогою оцінення кожного відповідного критерію балами.
Метод економічних показників	Лапкін Є. В., М.В. Савченко	Звертає увагу на те, що всі економічні показники ефективності управління експортно - імпортного потенціалу підприємства необхідно звести до кінцевої інтегральної оцінки за (за шкалою Харрінгтона).
Групування потенціалів	Сухих Дар'я	Оцінка зовнішнього та внутрішнього експортно - імпортного потенціалів, які в свою чергу розподіляються на інші види потенціалів
Фінансовий аналіз	С.С. Морозова	Аналіз виключно фінансових показників як вирішальний для експортно - імпортного потенціалу підприємства.
Інтегральна методика	С.А. Дубцова	Конкретне число виміру експортно - імпортного показника
Брендова методика	НГ. Серова	Брендинг показує впізнаваність підприємства та продукції, а отже показує згаданий потенціал.

Узагальнено автором за джерелами [1-5]

Після того, як критерій буде обрано, пропонується оцінити його від «1» до «5», в залежності від ступеню реалізації даного критерію на підприємстві. Для отримання загальних оцінок по кожному з елементів експортно - імпортного потенціалу необхідно надати зведену матрицю оцінок.

При цьому середня оцінка за кожним елементом визначається згідно з формулою 1:

$$W_i = \frac{\sum_{j=1}^n P_{ij}}{n \times e} \quad (1)$$

де W_i – середня оцінка кожного елементу експортно - імпортного потенціалу, бал.

P_{ij} – оцінка кожного критерію експортно - імпортного потенціалу в структурі кожного його елементу;

n – кількість критеріїв експортно - імпортного потенціалу в структурі кожного його елементу;

e – максимальний бал оцінки критерію ($e = 5$ для п'ятибальної шкали оцінок).

Таким чином, в основу даного виду оцінки експортно-імпортного потенціалу полягає виділення його окремих елементів, та надання їм оцінки за бальною шкалою. Але, на наш погляд, недолік цього методу полягає в відсутності чітко визначених критеріїв, які характеризують можливості підприємства щодо кожного елементу та досить відносний кількісний аналіз.

Лапкін Є. В. звертає більшу увагу саме на визначення сукупної, інтегральної оцінки потенціалу. При цьому необхідно, щоб така оцінка відображала характер соціально-економічних відносин на сучасному етапі і містила в собі інтегральні оцінні характеристики всіх аспектів діяльності підприємства.

На думку М.В. Савченко оцінка діяльності суб'єкта господарювання є однією з найбільш важливих функцій управління. Аналіз і діагностика економічної діяльності підприємства дозволяють оцінити рівень виробництва а підприємстві, якості і конкурентоспроможності продукції, що випускається, забезпеченості виробництва матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами і ефективності їх використання. Сукупність всіх цих показників і є економічним потенціалом [5, ст. 89].

Для оцінки експортно-імпортного потенціалу за Лапкіним застосуємо трьох-етапний підхід:

1. Загальна оцінка параметрів за однорідністю (маркетингова, фінансова, техніко-технологічна, інформаційна та соціально-трудова складові).

2. Побудова типології груп показників.

3. Побудова динаміки схем.

Для фінального оцінювання потенціалу експортно-імпортової діяльності фірми буде використовувати експертний метод у поєднанні із кількісно-лінгвістичною шкалою Харрінгтона.

На думку ж Сухих Д. експортно-імпортний потенціал підприємства складається з двох основних частин: внутрішнього і зовнішнього. Внутрішній включає в себе сукупність ресурсів, необхідних для виробництва продукції на експорт та імпорт. До них можна віднести природні, трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси. Зовнішній пов'язаний з реалізацією конкурентоспроможної продукції і забезпечується маркетинговою, логістичною і сервісною діяльністю підприємства.

Аналіз внутрішнього експортно-імпортного потенціалу підприємства здійснюється в два етапи. Перший – це оцінка забезпеченості ресурсами та ефективності їх використання. В першу чергу аналізуються необоротні та оборотні активи підприємства, а також людські та фінансові ресурси. За результатами оцінки даних показників можна виявити приховані резерви у вигляді невикористаних ресурсів, що знаходяться у власності підприємства. Другий – це оцінка конкурентоспроможності експортної продукції. Конкурентоспроможність продукції визначається сукупністю її споживчих властивостей, відмінних від товарів-конкурентів за ступенем відповідності суспільним потребам, з урахуванням витрат на їх задоволення, що включає в себе імпорт, і одержуваних доходів.

При оцінці впливу показників зовнішнього експортно-імпортного потенціалу підприємства доцільно проводити поетапну роботу щодо формування резервів для розвитку підприємства. Таким чином, резерви використання експортно-імпортного потенціалу виступають в якості об'єктивних тивних невикористаних можливостей, які виявляються в ході аналізу впливу на нього відповідних факторів.

Огляд наукової літератури свідчить, що вчені-економісти на сьогодні найбільш часто користуються методикою оцінки експортно-імпортного потенціалу за С.С. Морозовою. Однак, не знижуючи наукової цінності розглянутої методики, ми вважаємо, що дана методика не дозволяє представити повну та об'єктивну оцінку експортно- імпортного потенціалу підприємства, оскільки, згідно з методикою, не виявляються слабкі сторони підприємства на рівні внутрішніх ресурсів і можливостей, які потребують поліпшення, для того щоб збільшити шанси підприємства на успіх у справі реалізації експорту чи імпорту.

Оцінити експортно-імпортний потенціал підприємства можна також за допомогою «брендової» методики Н.Г. Серової, яка включає аналіз наступних елементів [6, ст. 65 - 67]:

1. Частка брендової продукції в товарній структурі підприємства.
2. Оцінка рівня управління брендами на підприємстві.
3. Оцінка післяпродажного обслуговування.
4. Оцінка логістичної системи підприємства.
5. Рівень кваліфікації персоналу.

Не можна не погодитися з Н.Г. Серовою, що запорукою успіху компанії при виході на зовнішній ринок є, в тому числі, наявність «впізнаної» назви як самого підприємства, так і продукції. В зв'язку з цим не менш важливими показниками діяльності підприємства є показники, що відображають рівень брендингу на підприємстві. На наш погляд перераховані фактори, безсумнівно, важливі для підприємства, що виходить на зовнішній ринок, однак істотний мінус даної методики в тому, що автор не вказує, як можливо розрахувати рівень брендів, і не враховує фінансову складову.

Висновки. Застосування під час проведення оцінки експортно-імпортного потенціалу підприємства виключно методу експертних оцінок, не підтверджених фінансовими розрахунками, ускладнює використання результатів дослідження при складанні плану експортної діяльності. Застосування виключно тільки математичних методів також не дозволяє повністю проаналізувати експортно-імпортний потенціал підприємства. Тож для того, щоб всебічно оцінити рівень експортно-імпортного потенціалу підприємства необхідно використовувати не тільки економічну складову оцінки, а і відносну. Зокрема, з метою отримання більш повної оцінки, бажано також включити до процедури проведення оцінки так звану «брендову методичку», що додатково забезпечить керівний склад підприємства кількісною та якісною інформацією та підвищить рівень прийняття управлінських рішень.

В результаті комбінації даних методів стає можливим найбільш повне виявлення конкурентних переваг, можливостей підприємства на зовнішніх ринках у відповідності до стратегічних цілей та наявних ресурсів та з урахування внутрішніх та зовнішніх факторів впливу.

Література.

1. Байдала Н.М. Експортний потенціал інноваційно активних підприємств: теоретико-методологічний підхід / Н.М. Байдала // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. - №2 (129)/12 С. – 71-76
2. Богатин Ю.В. Экономическая оценка качества и эффективности работы предприятия / Ю.В. Богатин- 1991. - 216 с.
3. Жариков В.Д. Механизм планирования и оценки экономического потенциала промышленного предприятия / С.Ю. Воеводкин., Жариков В.Д. // УНИВЕРСИТЕТ им. В.И. ВЕРНАДСКОГО. – 2012. - №4(42) – С. 193 – 199
4. Князь С.В. Експортний потенціал підприємства в системі менеджменту при природоохоронній діяльності / С. В. Князь// Ефективна економіка. – 2013. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2222>
5. Савченко М. В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств / М. В. Савченко. - Х., 2004. - 220 с.
6. Сухих Д. А. Оценка конкурентоспособности предприятия/ Сухих Д.А. // Вестник науки Сибири. – 2015. - №2(17) – С. 62 – 75
7. Шгаль Т. В. Комплексна оцінка ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі : автореф. дис. канд. екон. наук / Т. В. Шгаль. –Х., 2006. – 18 с.

References.

1. Baydala, N.M. (2012), “Export potential innovatively active enterpreners: theoretical and methodological approach”, Formation of market relations in Ukraine, vol. 2 (129), pp.71-76.
2. Bogatin, Y.V. (1991), Economic asseatment of quality and efficeincy of enterprise work [Jekonomicheskaja ocenka kachestva i jeffektivnosti raboty predpriyatija], Izdatel'stvo standartov, Moscow, Russia
3. Zharikov, V.D. and Voyevodkin, S.Y. (2012), “The mechanism of planning and economic evaluation of the economic potential of industrial enterprise” , University of Vernadsky, vol.4 (42), pp. 193 - 199
4. Kniaz, S. (2013), “The export potential of the company as a component of the enviromental protection management system”, Efektyvna ekonomika, [Online], available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2222> (Accessed 05 Jan 2017).
5. Savchenko, M.V. (2004), Upravlinnia ekonomichnym potentsialom promyslovykh pidpriemstv [Management of the Economic potential in the industrial enterprises], Kharkiv, Ukraine.
6. Syhuh, D. (2015), “Estimation of competitiveness of the enterprises”, Journal of Science of Siberia, vol. 2 (17), pp. 62 – 75
7. Shtal, T. V. (2006), “Comprehensive analysis of the resource potential in the retailing”, Ph.D. Thesis, Economy, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 18.01.2017 р.



Вропу

ТОВ "ДКС Центр"