

УДК 654:338.4

С. В. Князь,

д. е. н., доцент, доцент кафедри екологічної політики і менеджменту природоохоронної діяльності, Національний університет "Львівська політехніка"

Н. М. Байдала,

аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет "Львівська політехніка"

Н. Ю. Мирошченко,

аспірант кафедри економіки підприємства та інвестицій, Національний університет "Львівська політехніка"

ОЦІНЮВАННЯ ФАКТОРІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ЕКОЛОГО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

S. Knyaz',

Dr., associate professor, Department of ecological policy and management of environmental activities , National University "Lviv Polytechnic"

N. Baydala,

Post-graduate student, Department of Management and International Business, National University "Lviv Polytechnic"

N. Myroshchenko,

Post-graduate student, Department of economics and investments, National University "Lviv Polytechnic"

EVALUATION OF FACTORS, WHICH INFLUENCE THE DEVELOPMENT OF EXPORT POTENTIAL AS IT PERTAINS TO SUBJECTS IN ECOLOGICAL-INVESTMENT PROJECTS

У статті побудовано класифікацію факторів, які впливають на розвиток експортного потенціалу суб'єктів еколого-інвестиційних проектів, а також на основі експертних даних та інструментарію кластерного аналізу встановлено порівняльну значущість факторів і характер зв'язків між ними.

The article contains Classification of the factors that influence the development of export potential subjects of environmental investment projects, as well as the basis of expert information and tools for cluster analysis determined the relative importance of factors and the nature of the relationship between them.

Ключові слова: розвиток, еколого-інвестиційні проекти, експортний потенціал.

Key words: development, environmental investment projects, export potential.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Реалізація еколого-інвестиційних проектів, з одного боку, націлена на реалізацію суспільних інтересів, які відображають потреби громадськості, а з іншого боку, виконання цих проектів спрямоване на досягнення цілей інвесторів, що передбачає отримання прав власності на об'єкт інвестування і одержання очікуваних економічних та інших ефектів від реалізації наявного експортного потенціалу. Збалансування суспільних та індивідуальних інтересів у межах еколого-інвестиційних проектів вимагає ретельного аналізу умов їх реалізації. Проблема полягає у тому, що досі відсутні науково-обґрунтовані методичні підходи до аналізування та оціню-

вання факторів, які впливають на розвиток експортного потенціалу суб'єктів еколого-інвестиційних проектів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Узагальнення огляду літературних джерел [2—14] показало, що поза увагою більшості науковців, які займались проблемами розвитку експортного потенціалу, залишились проблеми участі підприємств-експортерів у еколого-інвестиційних проектах. Це актуалізує необхідність побудови класифікації факторів, які впливають на розвиток експортного потенціалу суб'єктів еколого-інвестиційних проектів.

Таблиця 1. Класифікація факторів, які впливають на розвиток експортного потенціалу промислових підприємств

Класифікаційні ознаки	Групи факторів
За змістом	Державна підтримка підприємств-експортерів; інноваційність експортованої продукції та рівень технологічності використовуваного обладнання; система маркетингу; мережа збуту і сервісного обслуговування експортованої продукції; якість експортної продукції; ціна експортної продукції; інформаційне забезпечення суб'єктів управління експортною діяльністю
За джерелами виникнення	Фактори внутрішнього середовища; фактори зовнішнього середовища
За характером	Фактори позитивної дії; фактори негативної дії
За рівнем значущості	Фактори з високим рівнем значущості; фактори з середнім рівнем значущості; фактори з низьким рівнем значущості
За зв'язками	Фактори, пов'язані між собою лінійно; фактори, пов'язані між собою опосередковано; непов'язані між собою фактори
За рівнем урегульованості	Фактори, вплив яких на розвиток експортного потенціалу підприємство може врегулювати; фактори, до впливу яких на розвиток експортного потенціалу підприємство змушене пристосовуватись

Джерело: розроблено авторами статті.

ЦІЛІ СТАТТІ

Метою статті є побудувати класифікацію факторів, які впливають на розвиток експортного потенціалу суб'єктів еколого-інвестиційних проектів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У результаті проведених досліджень побудовано класифікацію факторів, які впливають на розвиток експортного потенціалу промислових підприємств (табл. 1).

Узагальнення огляду літературних джерел [2; 5; 8; 10; 13] показало, що державна підтримка підприємств-експортерів часто виявляється у прямому або опосередкованому фінансуванні експортного виробництва. Пряме фінансування експортного виробництва здійснюється у вигляді дотацій із бюджету для покриття різниці між собівартістю експортної продукції і цінами на неї. У різних країнах практикується субсидювання державою витрат компаній на ведення науково-пошукових і дослідно-конструкторських розробок. Особлива увага приділяється фінансовій допомозі у реалізації венчурних проектів, які передбачають налагодження експорту готової продукції, ліцензій, ноу-хау тощо. Опосередковане фінансування експортного виробництва здійснюється через фінансові установи, яким уряд виділяє спеціальні дотації на зниження відсоткових ставок за кредитними контрактами експортерів. Іншими методами опосередкованого фінансування є повернення експортерам мит, які виплачуються при імпорті сировини, а також передача експортуючим компаніям урядових замовлень за завищеними цінами.

У Європі кредитування експорту — одна з найрозповсюдженіших форм його стимулювання. Державні банки надають на розвиток експортного виробництва середньотермінові (до 5 років) і довготермінові (до 25—30 років) кредити в національній та інших конвертованих валютах. Розміри такого кредитування складають близько 6—8% від обсягу експорту [6].

У більшості західноєвропейських країн, а також в Японії й Канаді функціонують державні страхові

компанії, які обслуговують експортерів. Сутність державного страхування експортних та кредитних ризиків визначається в зобов'язаннях уряду взяти на себе витрати з виконання контрактів, якщо покупець не може їх виконати. У багатьох країнах розвинена система страхування фінансових ризиків, яке здійснюють фінансові установи за допомогою ф'ючерсів, форвардів, опціонів тощо [13]. Державні страхові компанії здійснюють страхування, пов'язане не тільки з довгим терміном поставки, а й із комерційними та політичними ризиками. Роль страхування зросла у зв'язку зі складним валютно-фінансовим станом держав, непогашенням кредитів, відстрочкою платежів, військовими діями, політичною нестабільністю держав [11]. Важливим напрямом державної підтримки розвитку експортного потенціалу підприємств є податкові пільги у формі переведення коштів від експорту на спеціальні рахунки, які не оподатковуються, встановленні норм прискореної амортизації на обладнання, на якому виробляється експортна продукція, звільнення експортерів на певний період від сплати податків на поточну виручку від експортних операцій, погашення втрат від інвестицій, здійснених за кордоном, повернення сплачених мит і звільнення від непрямих податків [4; 15].

Важливими факторами, які впливають на розвиток експортного потенціалу підприємств, є рівень інноваційності експортованої продукції і рівень технологічності виробничого обладнання. Аналіз вітчизняної промислової продукції крізь призму наведених характеристик вказує на гранично низький рівень інноваційності промислової продукції. Причини такого незадовільного стану вітчизняної економіки в економічній літературі [1; 3; 3; 5; 7; 8; 9; 10; 12] пов'язуються переважно або з обмеженістю фінансових можливостей держави та підприємств, або з низькими управлінськими якостями керівників підприємств, які недостатньо усвідомлюють роль інновацій у сучасній міжнародній конкуренції [3;

Таблиця 2. Результати обробки експертної інформації

№ з/п	Фактори	Призначені експертами бали	Коефіцієнти значущості факторів, частки одиниці
1	Державна підтримка підприємств-експортерів	1030	0,85
2	Інноваційність експортованої продукції та рівень технологічності використовуваного обладнання	940	0,78
3	Система маркетингу і мережа збуту та сервісного обслуговування експортованої продукції	770	0,64
4	Якість експортної продукції	960	0,8
5	Ціна експортної продукції	960	0,8
6	Інформаційне забезпечення суб'єктів управління експортною діяльністю	940	0,78

Джерело: побудовано авторами статті за результатами експертного дослідження. Експертам пропонувалось оцінити фактори від 10 до 100 балів. Коефіцієнт значущості обчислювався як відношення фактично призначених експертами балів до кількості балів, які максимально могли бути призначеними.

14]. Інноваційність дозволяє в більшості випадків зайняти лідируюче положення на ринку. Результати аналізу сучасного стану експортної діяльності дають підстави стверджувати, що створення ефективної системи підтримки експорту високотехнологічної, інноваційної продукції, яка здатна забезпечити перманентний розвиток та реалізацію експортного потенціалу промислових підприємств, має стати пріоритетом у руслі реалізації заходів щодо розвитку експортного потенціалу підприємств.

Відповідно до кон'юнктури світового і внутрішнього ринків, Законів України "Про інноваційну діяльність" та "Пріоритетні напрями розвитку науки і техніки в Україні" до пріоритетних напрямів промислового виробництва належать такі: виробництво авіаційної і ракетно-космічної техніки, приладобудування, суднобудування, автомобілебудування, виробництво новітнього рухомого складу та іншого обладнання для залізничного транспорту, міських автобусів великої та особливо великої місткості, дорожньобудівельної техніки, комунального машинобудування, енергетичних агрегатів — паливних елементів та техніки на їх основі, верстато-інструментальне, енергетичне і сільськогосподарське машинобудування, окремі виробництва електронної техніки та засобів зв'язку. Успішним прикладом розвитку експортного потенціалу можна вважати досягнення окремих підприємств металургійного, гірничо-шахтного і транспортного машинобудування, яким вдалось налагодити постійні ділові відносини у сфері науки і технологій із європейськими компаніями. Беручи участь у щорічних виставках, які проводяться в країнах ЄС, вони залучають іноземні інвестиції і знаходять споживачів своєї продукції на закордонних ринках. Так, ПАТ "УкрНДІметалургмаш" виконує розробки та виготовляє вузли і металургійне устаткування для німецьких й австрійських замовників, ПрАТ "НКМЗ" виготовляє металургійне устаткування та запчастини (прокатні валки) для низки країн ЄС; спільно з австрійською компанією "Фест-Альпіне" бере участь у реконструкції металургійних підприємств у Російській Федерації (виготовлення машин безперервного розливу сталі); ПАТ "Словважмаш" виготовив і доставив коксохімічне устаткування для італійського замовника.

Причинами, які гальмують зростання інноваційної активності промислових підприємств, є відсутність дієвої системи захисту прав інтелектуальної власності і державної підтримки інноваційної діяльності. Вирішення питань захисту прав інтелектуальної власності на організаційному та законодавчому рівнях не потребує великих коштів і цей крок має стати базовим у формуванні інвестиційно-інноваційної моделі прориву у розвитку експортного потенціалу підприємств.

На розвиток експортного потенціалу промислових підприємств чинять вплив також фактори, пов'язані з маркетинговою діяльністю підприємства, зокрема якість продукції, внутрішня та зовнішня сертифікації, наявність мережі збуту продукції та її сервісного обслуговування, технічної допомоги, оформлення й упакування продукції, гарантії споживачам, наявність засобів із дослідження конкурентів, пошуку нових ринків збуту, реалізації рекламної політики тощо. Досвід інших країн вказує на те, що розвиток системи маркетингу та інформаційного забезпечення суб'єктів управління експортною діяльністю підприємств може бути суттєво полегшеним унаслідок державної підтримки у вивченні ринків, організації реклами, участі в ярмарках, виставках. За кордоном з цією метою витрачаються значні кошти. Так, у Великобританії компанії мають право на покриття за рахунок держави до 1/3 витрат на дослідження зовнішніх ринків, до 1/2 витрат на заснування закордонних підрозділів. Уряд Німеччини активно сприяє організаціям у участі у міжнародних виставках та ярмарках, різних міжнародних спеціалізованих салонів і вважає їх ефективним інструментом активізації експорту. Особливо важливою в цьому напрямку є державна підтримка в оцінюванні і прогнозуванні змін геоекономічної і геополітичної ситуації у світі, виявленні інтересів окремих країн-партнерів із зовнішньоекономічних зв'язків, ідентифікуванні нововведень у міжнародних правилах торгівлі тощо. Таким чином, успіх у реалізації експортного потенціалу може бути досягнутий лише при орієнтації галузевих комплексів і підприємств на випуск тих видів конкурентоспроможної продукції, особливо високих технологій і послуг, що зможуть знайти свої ніші на зовнішніх ринках.

Таблиця 3. Результати кластерного аналізу факторів, які впливають на розвиток експортного потенціалу підприємств, отримані за допомогою методу куль

№ з/п	Фактори	Мінімальні ізоморфні відстані між факторами, частки одиниці
1	Державна підтримка підприємств-експортерів	0,0352
2	Інноваційність експортованої продукції та рівень технологічності використовуваного обладнання	0,048102
3	Система маркетингу і мережа збуту та сервісного обслуговування експортованої продукції	0,058761
4	Якість експортної продукції	0,0352
5	Ціна експортної продукції	0,051095
6	Інформаційне забезпечення суб'єктів управління експортною діяльністю	0,05308

Джерело: розроблено авторами статті.

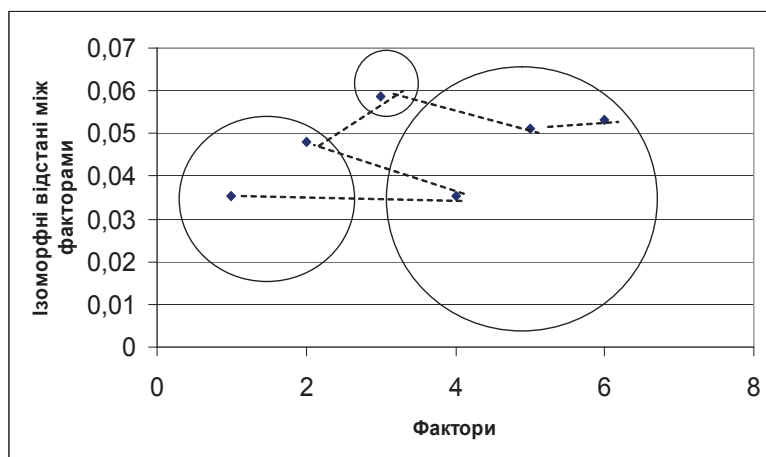


Рис. 1. Кластери факторів, які впливають на розвиток експортного потенціалу промислових підприємств

Джерело: розроблено авторами статті.

Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що більшість вітчизняних підприємств-експортерів мають слабо розвинуті системи маркетингу і майже не володіють зарубіжними мережами збуту і сервісного обслуговування експортованої продукції. Найважливішою причиною цього є низький рівень інформаційного забезпечення суб'єктів управління експортною діяльністю. Більшість експортних контрактів і проектів за участю іноземних партнерів мають ситуаційний, а не стратегічний характер, що загалом негативно позначається на експортному потенціалі промислових підприємств.

З метою формування науково-обґрунтованого методичного інструментарію розвитку експортного потенціалу промислових підприємств упродовж 2013 р. було організоване і проведене експертне дослідження на предмет оцінювання порівняльної значущості ідентифікованих факторів і встановлення характеру зв'язків між ними. В експертному дослідженні взяло участь керівники 12 підприємств, які є експортерами. У число експертів увійшли ті суб'єкти управління, які обіймають керівну посаду упродовж останніх п'яти років, мають безпосереднє відношення до управління технологічними процесами виготовлення продукції на експорт, або управління експортом загалом. У таб-

лиці 2 наведено результати обробки експертної інформації.

За результатами експертного дослідження, найбільш значущим виявився перший з факторів (державна підтримка підприємств-експортерів). Коефіцієнт його порівняльної значущості становить 0,85 частки одиниці. На другому місці опинились четвертий і п'ятий фактори (якість і ціна експортованої продукції). Коефіцієнт їх порівняльної значущості становить 0,8 частки одиниці. Другий і шостий фактори (інноваційність експортованої продукції і рівень технологічності використовуваного обладнання та інформаційне забезпечення суб'єктів управління експортною діяльністю) зайняли третє місце. Коефіцієнт їх порівняльної значущості становить 0,78 частки одиниці. Останнє місце посів третій фактор (система маркетингу, мережа збуту і сервісного обслуговування експортованої продукції) із коефіцієнтом порівняльної значущості 0,64 частки одиниці.

Незважаючи на те, що в результаті експертної обробки даних відбулась певна градація факторів за рівнем важливості їхнього впливу на розвиток експортного потенціалу підприємств, дані таблиці 2 вказують

на те, що усі обчислені коефіцієнти знаходяться в діапазоні від 0,5 до 1, всі вони суттєво впливають на досліджуваній об'єкт.

З метою встановлення зв'язків між ідентифікованими факторами бали, призначені експертами факторам, було проаналізовано за допомогою кластерного аналізу, зокрема був використаний метод куль, який передбачає встановлення ізоморфних відстаней (ізоморфні відстані встановлюються на основі ідентифікування ознак подібності факторів за їх структурою) між факторами і побудову на основі цих відстаней кластерів факторів. Результати математичної обробки даних на основі ППП "Microsoft Office Excel 2003" clast_izoforph_trek наведено у таблиці 3. У відповідності до методу куль для побудови кластерів факторів серед мінімальних ізоморфних відстаней необхідно вибрати максимальну відстань. У таблиці 3 нею є відстань між третім (система маркетингу і мережа збуту та сервісного обслуговування експортованої продукції) і четвертим факторами (якість експортованої продукції) — 0,058761 частки одиниці. Для розбиття сукупності факторів на кластери вона є критичною. Кластеризація факторів показала, що найбільш подібними за структурою виявились перший (державна підтримка підприємств-експортерів) і другий (інноваційність експортованої продукції та рівень технологічності використовуваного обладнання) фактори, а також четвертий (якість експортної продукції), п'ятий (ціна експортної продукції) і шостий (інформаційне забезпечення суб'єктів управління експортною діяльністю). Проведене дослідження показало також те, що, незалежно від певної структурної відмінності між факторами, що утворюють різні кластери, усі фактори лінійно пов'язані між собою.

Побудовані кластери факторів, які впливають на розвиток експортного потенціалу промислових підприємств, наведено на рис. 1.

Ідентифіковані фактори, а також їх характеристики доцільно враховувати керівникам підприємств під час формування стратегії і вироблення тактики розвитку експортного потенціалу, а також у процесі підготовки і реалізації регулюючих управлінських рішень, які спрямовані на покращання результатів використання експортного потенціалу підприємств.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

На підставі аналізування експертних даних досліджуваних підприємств встановлено, що на розвиток експортного потенціалу впливає низка факторів, які згруповано за змістом, джерелами виникнення, характером, рівнем значущості, зв'язками і рівнем урегульованості. Виділені класифікаційні ознаки дозволили вибудувати адекватну ієрархію цих факторів, яка призначена для формування стратегії і тактики управління розвитком експортного потенціалу підприємств, а також аргументування рішень щодо регулювання процесу їх реалізації. У результаті проведених досліджень доведено, що врахування рівня значущості цих факторів, їхнього характе-

ру, зв'язків між ними тощо суттєво впливає на раціональність розвитку експортного потенціалу підприємств.

Література:

1. Автокраз [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.autokraz.com.ua>
2. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: [монографія] / О.І. Амоша, В.П. Антонюка, А.І. Землянки та ін. / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. — Донецьк, 2007. — 328 с.
3. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: [монографія]. — К.: КНЕУ, 2003. — 394 с.
4. Джоунз Г. Торговий бізнес: как организовать и управлять: пер. с англ. / Г.Джоунз. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 304 с.
5. Дудар Т.Г., Мельниченко В.В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. — Тернопіль: Економічна думка, 2008. — 250 с.
6. Інвестиційна політика в Україні: досвід, проблеми, перспективи / Відп. ред. М.Г. Чумаченко. — Донецьк: Юго-Восток, 2003.
7. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: [монографія] / Денисенко М.П., Михайлова Л.І., Грищенко І.М., Гречан А.П. та ін.; За ред. д.е.н., проф., акад. М.П. Денисенка, д.е.н., проф. Л.І. Михайлової. — Суми: ВТД "Університетська книга", 2008. — 1050 с.
8. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: [навчальний посібник] / Краснокутська Н.В. — К.: КНЕУ, 2003. — 504 с.
9. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання [Монографія] / Лапко О. — Київ: Інститут економічного прогнозування НАН України, 1999. — 253 с.
10. Микитюк П.П. Аналіз впливу інвестицій та інновацій на ефективність господарської діяльності підприємства: [Монографія] / П.П. Микитюк. — Тернопіль: Економічна думка, Тернопільський національний економічний університет, 2007. — 296 с.
11. Никитина Т.В. Страхование коммерческих и финансовых рисков / Т.В. Никитина. — СПб: Питер, 2002. — 240 с.
12. Павленко І.А., Гончарова Н.П., Швиданенко Г.О. Економіка та організація інноваційної діяльності: навч.-метод. посібник для самоств. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2002. — 150 с.
13. Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения: пер. с франц. / Общ. ред. Н.С. Бабинцевой. — М.: Прогресс; Универс, 1994. — 496 с.
14. Піддубна Л.І. Експортний потенціал машинобудівних підприємств регіону: сутність, структура і проблеми диверсифікації / Л.І. Піддубна, Ю.О. Семикоп // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2009. — №26. — С. 125—133.
15. Рут Френклін Р. Міжнародні торгівля та інвестиції / Френклін Р. Рут, А.Філіпенко. — Київ: Основи, 1998. — 743 с.

Стаття надійшла до редакції 15.07.2013 р.