

УДК 658.8:339.564

## АНАЛІЗ МЕТОДИК ОЦІНКИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

**Шестакова Олена Андріївна** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

E-mail: elena.shestakova.ua@gmail.com

**Баранник Вікторія Олександрівна** – студент  
факультету міжнародних економічних відносин

E-mail: v.a.barannik@gmail.com

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

В умовах стрімкої глобалізації та жорсткої конкурентної боротьби на міжнародному ринку все більш актуальним для сучасних підприємств стає питання максимізації ефективності використання їх експортного потенціалу.

Останні дослідження в цій галузі вказують на те, що стабільне зростання та динамічний розвиток економіки високо розвинутих країн та країн, що інтенсивно розвиваються, певною мірою забезпечуються проведенням ефективної експортної політики, яка, в свою чергу, залежить від коректного формування та ефективного використання експортного потенціалу як країни в цілому, так і підприємств окремих галузей економіки. З огляду на це, не важливим вбачається питання вибору методики оцінювання експортного потенціалу, яка б максимально відповідала потребам сучасного підприємства, враховувала його особливості та давала максимально точну інформацію щодо розміру наявного експортного потенціалу підприємства.

Питанню оцінки експортного потенціалу підприємства в своїх роботах приділяють увагу такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: А. Воронкова, Е. Волкодавова, О. Дзьоба, О. Кириченко, С. Козьменко, С. Колосок, П. Ліндерт, А. Мазаракі, Т. Мельник, В. Нордхаус, Л. Піддубна, К. Ріттенбрук, Д. Солоха, П. Самуельсон, Р. Фатхутдінов та ін.

Досліджуючи питання категоріального змісту експортного потенціалу, Т. Мельник стверджує, що експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей промисловості як найважливішого продуцента готової продукції. У свою чергу експортний потенціал галузі складається з експортних потенціалів окремих підприємств. На її думку, експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку [1]. Цілком логічний авторський підхід до визначення експортного потенціалу як складової економічного потенціалу з подальшим інтегруванням у світовий економічний простір.

Т. Скорнякова визначає експортний потенціал як здатність економічного суб'єкта виробляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію, яка може подолати існуючі експортні бар'єри та бути ефективно проданою за кордон [2]. В такій інтерпретації сутності експортного потенціалу акцент все більше зміщується у бік конкурентоспроможності, а це, у свою чергу, зобов'язує виявити реальні та адекватні конкурентні переваги, які обумовлюють обмеження кола потенційних експортерів.

Як видно з наведених вище визначень експортного потенціалу, автори розходяться в своїх поглядах на сутність такого явища, як експортний потенціал. Це, в свою чергу, знаходить віддзеркалення у методиках оцінки експортного потенціалу підприємства, яких в сучасній економічній літературі представлено досить багато. Результати аналізу декількох сучасних методик оцінювання експортного потенціалу підприємства наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Методики оцінки експортного потенціалу підприємства

№ з/п	Автор	Розрахункова формула	Зміст	Переваги та недоліки
1	2	3	4	5
1	Д. В. Солоха [3]	$EP = ВП \times K_{інт} \times K_{п}/K_{пр}$	Експортний потенціал визначається здатністю та можливостями виробни-	Акцент зроблено на інноваційності продукту, однак не всі

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
		<p>де <math>ВП</math> – виробничий потенціал як сума вартості ресурсів підприємств;  <math>Кінт</math> – інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку;  <math>Кп</math> – коефіцієнт зовнішнього попиту;  <math>Кпр</math> – коефіцієнт зовнішньої пропозиції</p>	<p>чого потенціалу вітчизняних підприємств до створення продукції, що є інноваційною та конкурентоспроможною</p>	<p>товари, яким властивий великий попит, мають цю ознаку</p>
2	<p>С. Козьменко                  С. Колосок [4]</p>	<p><math>EP_{пп} = Enkr \times КП \times OЗ \times BK \times \beta</math>,                  де <math>EP_{пп}</math> – експортний потенціал підприємства, грош. од.;  <math>КП</math> – зважена середня кількість працівників підприємства;  <math>OЗ</math> – зважені основні засоби підприємства;  <math>BK</math> – зважений власний капітал;  <math>\beta</math> – поправочний коефіцієнт</p>	<p>Зростання обсягів експорту продукції підприємства залежить від багатьох чинників, але насамперед, спричинене зростанням обсягів власного капіталу підприємства, середньої кількості працівників, основних засобів та доходу від реалізації продукції, в той час як зростання поточних та довгострокових зобов'язань підприємства позитивно впливають на експорт продукції підприємства лише до певної межі</p>	<p>Формула базується на поглибленому вивченні кореляційного та багатовимірного факторного аналізу чинників</p>
3	<p>Т. Мельник                  [1]</p>	<p><math>PBP - f(TB, K, M, \Phi)</math>,                  де <math>PBP</math> – потенціал внутрішніх ресурсів;  <math>TB</math> – техніко-технологічна база;  <math>K</math> – кваліфікація кадрів;  <math>M</math> – методи управління;  <math>\Phi</math> – фінанси</p>	<p>Дослідження ПВР потрібно проводити тільки для заданого ринку та конкретних умов виходу на нього, визначати потенціал тільки для окремого товару або номенклатурної групи, а також порівняти складові умови потенціалу (одночасне їх оцінювання)</p>	<p>Неможливість використання цієї методики для оцінювання експортного потенціалу суб'єктів мезо- та макроекономіки, таких як галузь чи країна</p>

Виходячи з оприлюднених результатів сучасних досліджень експортного потенціалу підприємства, зокрема методик його оцінки, можна зробити висновок щодо відсутності єдності думок науковців з приводу цього питання.

Різноманітність підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства здебільшого продиктована відсутністю єдиного загальноприйнятого визначення сутності самого терміна «експортний потенціал», а отже, і складових, що його формують, і мають бути включені до системи оцінки. Кожна з пропонованих методик має індивідуальний набір показників-індикаторів рівня експортного потенціалу підприємства, що обумовлений з опоглядами автора на сутність експортного потенціалу підприємства та галузю економіки, специфіку підприємств якої вона враховує.

### Література

1. Мельник Т. М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. М. Мельник // Міжнародна економічна політика, 2009. – № 8–9. – С. 221–245.
2. Академік : інтернет-збірник словників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/196602>
3. Солоха Д. В. Теоретико-методичні основи оцінки рівня інноваційного потенціалу промислового регіону / Д. В. Солоха // Економіка розвитку. – 2010. – № 4 (56). – С. 42–44.
4. Козьменко С. М. Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу інновацій машинобудування [Електронний ресурс] / С. М. Козьменко, С. І. Колосок // Ефективна економіка. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=422>
5. Пирець Н. М. Фактори розвитку експортного потенціалу України / Н. М. Пирець // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. – Донецьк : ДонНУ, 2004. – С. 166–170.

