

УДК 658.012.4: 339.654 (477)

М. Чубар

M. Chubar

**ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ
ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА****THE BASIC ELEMENTS OF THE SYSTEM FOR EVALUATION OF INNER FACTORS
THAT FORM EXPORT POTENTIAL OF AN ENTERPRISE**

У статті робиться спроба охарактеризувати основні елементи системи оцінювання внутрішнього експортного потенціалу підприємства. Спочатку висвітлюються ті характеристики системи, що обумовлюють її комплексність та збалансованість. Далі наводиться загальна структура множини показників оцінювання внутрішнього експортного потенціалу. Наприкінці статті автор робить спробу імплементації зазначеної системи в методичку оцінювання експортного потенціалу вітчизняного підприємства.

Ключові слова: експортний потенціал підприємства, фактори формування внутрішнього експортного потенціалу система оцінювання експортного потенціалу.

В статье делается попытка охарактеризовать основные элементы системы оценки внутреннего экспортного потенциала предприятия. Вначале освещаются те характеристики системы, которые обуславливают ее комплексность и сбалансированность. Далее приводится общая структура множества показателей оценки внутреннего экспортного потенциала. В конце статьи автор делает попытку имплементации указанной системы в методичку оценки экспортного потенциала отечественного предприятия.

Ключевые слова: экспортный потенциал предприятия, факторы формирования внутреннего экспортного потенциала, система оценки экспортного потенциала.

In the article the author tries to characterize the basic elements of the system for evaluation of enterprise's inner export potential. At first those characteristics of the mentioned system that determine its complexity and balance are elucidated. Further the basic structure of a great number of indexes for inner export potential evaluation is presented. At the end of the article the author attempts to implement the given system into the procedure for enterprise's export potential evaluation.

Keywords: export potential of enterprise, factors of forming of inner export potential, system for export potential evaluation.

Постановка проблеми. За умов членства України в СОТ «правила гри» для вітчизняних підприємств змінилися. З одного боку, у цих підприємств з'явилися численні важелі для захисту власних інтересів, спростилася процедура виходу на зарубіжні ринки збуту, проте з другого, – у держави значно зменшилися можливості для впровадження протекціоністських заходів захисту власних галузей та ринків, надання цільової фінансової допомоги вітчизняним підприємствам тощо.

Підприємства легкої промисловості поступово втрачають позиції в обсягах реалізації продукції за кордоном – за останні роки їх частка у загальному вартісному обсязі реалізованих на зовнішніх ринках товарів зменшилася від 2,3 % у 2008 р. до 1,6 % у 2013 р. [1].

Вирішення цих проблем потребує, зокрема, створення механізму підвищення експортного потенціалу вітчизняних підприємств з виробництва одягу для підвищення показників рентабельності та прибутковості цих підприємств, покращення їх конкурентоспроможності у коротко- та довгостроковій перспективі, стабілізації економічної ситуації в швейній галузі та легкій промисловості загалом.

З метою підвищення показників економічної діяльності вітчизняних швейних підприємств необхідно розробити та практично імплемувати в їх діяльність механізм підвищення експортного потенціалу в умовах членства України в СОТ. В процесі створення цього механізму одним із кроків є створення системи оцінювання внутрішніх та зовнішніх факторів формування експортного потенціалу підприємств.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Показники та групи показників оцінювання різноманітних аспектів економічної діяльності підприємств, що можуть бути імплемтовані в сис-

тему оцінювання внутрішнього експортного потенціалу, розглядаються, зокрема, у працях Барського Ю. М., Сагана М. В., Грачової Р. Е., Терещенко О. О., Бачевського Б. Є. (зі співавторами), Нижник І. В., Поддєрьогіна А. М., Козирєвої О. В., Шустікова А. А., Лазько І. В. та ін.

Постановка завдання. Ця робота має на меті опис характеристик авторської системи оцінювання внутрішніх факторів формування експортного потенціалу підприємства (далі ЕПП – авт.), що скерована на підвищення точності оцінювання ЕПП підприємств, що здійснюють ЗЕД на ринках СОТ.

Виклад основного матеріалу. Для створення системи оцінювання експортного потенціалу вітчизняного підприємства нами було здійснено умовний розподіл факторів формування експортного потенціалу на дві групи:

- внутрішні фактори формування експортного потенціалу підприємства (виникають в результаті економічної діяльності самого підприємства та можуть бути деякою мірою регульовані);
- зовнішні фактори впливу на експортний потенціал підприємства (значно менше піддаються цілеспрямованому регулюванню, тому що є результатом взаємодії сил економічного середовища, на які підприємство не здатне справляти безпосередній вплив).

Цей поділ факторів формування експортного потенціалу обумовлений розбіжностями в методології вимірювання зовнішніх та внутрішніх факторів формування потенціалу підприємства. У статті розглядається система оцінювання внутрішніх факторів формування експортного потенціалу підприємства.

Ключовими вимогами до сучасної системи оцінювання внутрішнього середовища підприємства є її комплексність та збалансованість. Під комплексністю ми розуміємо врахування в межах системи оцінювання всіх основних аспектів діяльності підприємства, під збалансованістю – дотримання балансу між всебічністю оцінювання (кількістю застосованих показників) та простотою обчислень.

Отже, для наявного завдання оцінювання внутрішніх факторів формування експортного потенціалу вважаємо за доцільне структурувати множину показників оцінювання на декілька підмножин (складових).

Виробнича складова: ця підмножина показників використовується для оцінювання таких факторів формування експортного потенціалу підприємства, як наявність, оновлення та ефективність використання основних та оборотних виробничих засобів на підприємстві. До неї входять такі показники, як рівень фондівддачі, придатності експортоспрямованих основних виробничих засобів підприємства, рівень фондоозброєності працівників, рівень оборотності оборотних виробничих засобів тощо [2; 3, с. 259].

Трудова складова: ця підмножина показників використовується для оцінювання таких факторів формування експортного потенціалу підприємства, як продуктивність праці промислово-виробничого персоналу, професійні характеристики працівників, управлінського складу, мікроклімат трудових відносин. До неї входять такі показники, як рівень продуктивності праці промислово-виробничого персоналу, впливу на продуктивність праці коливань заробітної плати та фондоозброєності працівників, підвищення кваліфікації працівників, напруженості трудових відносин, освіти та стажу посадових осіб тощо [4; 5].

Фінансова складова: ця підмножина показників використовується для оцінювання таких факторів формування експортного потенціалу підприємства, як його платоспроможність, фінансова стійкість та незалежність, а також рентабельність. До неї входять такі показники, як рівень фінансової стійкості, банківської залежності, абсолютної та поточної ліквідності, експортної рентабельності активів тощо [6, с. 250; 7, с. 201, 8, с. 156–157].

Інвестиційно-інноваційна складова: ця підмножина показників використовується для оцінювання таких факторів формування експортного потенціалу підприємства, як структура залучених інвестицій, рівень їх спрямованості на оновлення виробничих потужностей, рівень фінансування інновацій та здатність до їх генерації персоналом підприємства. До неї входять такі показники, як рівень безвідсоткового інвестування, інвестицій у розширення основних виробничих засобів, проведення НДР, закупівлі інноваційного обладнання тощо [9, с. 248–263; 10].

Експортно-збутова складова: ця підмножина показників використовується для оцінювання таких факторів формування експортного потенціалу підприємства, як характеристики клієнтської бази підприємства, його залежність від давальницької сировини, диверсифікація експортного збуту, зміни доходів від експорту. До неї входять такі показники, як рівень реалізаційної орієнтованості підприємства на експорт, незалежності від давальницької сировини, задоволення потреб партнерів, змін доходності експортування тощо [11, с. 201, 12, с. 296].

Дані про діяльність підприємства, зазнають наступної трансформації (рис. 1).



Рис. 1. Порядок отримання та подальшого застосування результатів оцінювання внутрішнього експортного потенціалу підприємства

У поданій системі оцінювання внутрішнього експортного потенціалу підприємства, як уже зазначалося, використовується досить велика кількість авторських показників (табл. 1).

Таблиця 1

Приклад авторських показників оцінювання окремих факторів формування внутрішнього експортного потенціалу підприємства

Назва показника	Сутність показника	Оптимальне значення показника	Складова формування внутрішнього експортного потенціалу
Рівень фондівдачі експортоспрямованих основних виробничих засобів	Дозволяє оцінити, вартість експортної продукції на одну гривню вартості експортоспрямованих ОВЗ – так оцінюється ефективність експортного використання ОВЗ	Максимальне	Виробнича
Рівень підвищення професійної придатності працівників	Характеризує величину тієї частки працівників підприємства, що розвивали власні професійні знання, вміння, навички протягом року	Максимальне	Трудова
Рівень банківської залежності	Характеризує рівень фінансової залежності підприємства від фінансування за допомогою банківських кредитів	Нульове	Фінансова
Рівень безвідсоткового фінансування капітальних інвестицій	Характеризує величину частини витрат на капітальні інвестиції, що була здійснена на безвідсотковій основі, тобто без виплат відсотків по кредиту чи дивідендів у майбутніх періодах	Максимальне	Інвестиційно-інноваційна
Рівень експортної середньоринкової диверсифікації клієнтської бази	Характеризує диверсифікованість клієнтської бази збуту експортної продукції підприємства	Максимальне	Експортно-збутова

Використання авторських показників було здійснено з метою уточнення оцінки тих факторів формування внутрішнього експортного потенціалу, оцінні показники для яких або не є загальнозживаними, або ж взагалі формулюються нами вперше.

Як можемо помітити навіть на прикладі неповної вибірки показників, внутрішній експортний потенціал підприємства для оцінювання можливостей для власного формування потребує врахування найрізноманітніших параметрів та характеристик економічної діяльності підприємства – як таких, що безпосередньо характеризують саме експортну діяльність підприємства (диверсифікація клієнтської бази, фондовіддача ОВЗ, що спрямовані на виробництво експортної продукції та послуг), так і тих, що більшою мірою характеризують стан економічної діяльності (інтенсивність підвищення професійної придатності працівників, величина боргів за банківськими кредитами, частка безвідсоткових інвестицій (кошти державного та місцевих бюджетів, власні кошти підприємства – тобто ті кошти, за користування якими підприємству не потрібно буде повертати інвестору чи кредитору дивіденди / відсотки за користування кредитом) у загальному обсязі інвестованого у підприємство капіталу).

Також потрібно звернути увагу на той факт, що до представленої системи оцінювання входять різномірні показники, які можуть вимірюватися в грошових та натуральних одиницях вимірювання або взагалі бути безрозмірними. Крім цього, різними є напрями досягнення оптимального значення показників – це значення може бути точно встановленою величиною, діапазоном величин або ж може бути вказаний лише такий параметр оптимальності показника, як «максимальне / мінімальне значення», тобто «що більше / менше, то краще».

Неможливо визначити єдину результуючу величину внутрішнього експортного потенціалу підприємства за даної різномірності показників оцінювання потенціалу, величин їх вимірювання та способів визначення їх оптимальних значень. Крім того, перед нами не стоїть завдання вимірювати деякий абстрактний «невикористаний» чи «перспективний» потенціал, тому що він, у випадку його застосування, вимірювався б умовним безрозмірним показником, а отже, його економічна сутність залишилась би невизначеною.

Оцінюванням експортного потенціалу підприємства дослідник повинен вирішувати завдання визначення певного кола методів та шляхів підвищення реальної здатності підприємства до виробництва та збуту більших обсягів товарів та послуг на експорт, до зменшення позичкового фінансування економічної діяльності підприємства, до підвищення якості та інноваційності товарів підприємства, до підвищення знань, вмінь, навичок персоналу, до розширення клієнтської бази та напрацювання довготривалих і продуктивних ділових зв'язків з закордонними споживачами, до розвитку власної системи експортного збуту продукції.

Тобто стає цілком очевидно, що експортний потенціал підприємства неможливо окреслити одним показником, тому що цей потенціал досягається застосуванням численних кроків та заходів з удосконалення різноманітних сфер діяльності підприємства. Логічно припустити, що оцінювання експортного потенціалу повинне мати за кінцеву мету вирішення завдання пошуку шляхів, методів, способів розвитку експортної діяльності підприємства, що мають бути імплементованими в стратегію управління експортною діяльністю у складі механізму підвищення експортного потенціалу підприємства.

Висновки. Оцінка внутрішніх факторів формування експортного потенціалу підприємства передбачає оцінювання загальноекономічного стану (потенціалу) підприємства.

До складу цієї системи оцінювання входять показники оцінювання виробничої, трудової, фінансової, інвестиційно-інноваційної, експортно-збутової складових внутрішнього експортного потенціалу.

Кількість і склад показників системи оцінювання обрані таким чином, щоб забезпечити дотримання критеріїв комплексності та збалансованості оцінювання.

Оскільки показники системи оцінювання за своєю сутністю різномірні і стоїть завдання визначення сильних та слабких сторін підприємства в контексті можливості розвитку експортної діяльності, обчислення загального показника внутрішнього експортного потенціалу видається малоінформативним та економічно несуттєвим.

Результати оцінювання внутрішнього експортного потенціалу підприємства можуть бути використані для розробки комплексу заходів, спрямованих на удосконалення та розвиток експортної діяльності на підприємстві. Ці заходи можуть бути імплементовані в механізм підвищення експортного потенціалу вітчизняних підприємств-виробників іншого верхнього одягу в умовах їх експортної діяльності на ринках СOT.

Список використаної літератури

1. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2008–2013 рр. [Електронний ресурс] : сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
2. Грачова Р. Е. Енциклопедія бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / Римма Грачова. – К. : Галицькі контракти, 2004. – 831 с. – (Бібліотека «Дебету-Кредиту»). – Режим доступу : <http://buhlabaz.ru/knigi/25-entsiklopediya-bukhgalterskogo-ucheta>
3. Фінанси підприємств : підручник / [кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін]. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 460 с.
4. Барський Ю. М. Формування сучасної системи трудових показників / Ю. М. Барський, М. В. Саган // Економічний форум. – 2013. – Вип. 4. – С. 87–93.
5. Козирева О. В. Обґрунтування методичного підходу до оцінки корпоративної соціальної відповідальності фармацевтичного підприємства / О. В. Козирева // Соціальна фармація в Україні : стан, проблеми та перспективи : матер. всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. за участю міжнар. спеціалістів, 3 квітня 2013 р. / [ред. кол. : А. А. Котвіцька та ін.]. – Х. : Вид-во НФаУ, 2013. – С. 99–108.
6. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.
7. Шустіков А. А. Фінансова статистика : навч. посіб. / А. А. Шустіков. – К. : КНЕУ, 2002. – 290 с.
8. Конкурентний потенціал у системі управління підприємством : монографія / [за ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Нижника]. – Хмельницький : ХНУ, 2013. – 367 с.
9. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. / Бачевський Б. Є., Заблodsька І. В., Решетняк О. О. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
10. Лазько І. В. До питання оцінювання результативності системи управління якістю науково-дослідних установ / І. В. Лазько // Східноєвропейський журнал передових технологій. – 2011. – № 3 (53), т. 5. – С. 21–24.
11. Нижник І. В. Управління конкурентоспроможністю промислових підприємств : методи та механізми підвищення : монографія / І. В. Нижник ; за наук. ред. д.е.н. М. П. Войнаренка. – Хмельницький : ХНУ, 2012. – 219 с.
12. Liu, X. W. Research on supplier selection in supply chain management / X. W. Liu, Z. W. Kang // Proceedings of the International Symposium on Applied Economics, Business and Development, ISAEBD 2011, held in Dalian, China, in August 6-7, 2011. – New York: Springer-Verlag Inc. – 610 p.

References

1. Commodity structure of foreign trade for 2008–2013 [Internet]: the site of State Statistics Service of Ukraine. Available from: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>
2. Hrachova, R. E. (2004) Encyclopaedia of accounting [Internet] Kyiv: Halytski kontrakty. Available from: <<http://buhlabaz.ru/knigi/25-entsiklopediya-bukhgalterskogo-ucheta>>
3. Poddierohin, A. M. (ed.) (2001) Enterprise's finances. 3rd ed. Kyiv : KNEU, 460 p.
4. Barskyi, Y. M. and Sahan, M. V. (2013) Formation of modern system of labour indices. *Ekonomichniy forum*, (4), pp. 87–93.
5. Kozryieva, O. V. (2013) Substantiation of methodological approach to the evaluation of corporate social responsibility of pharmaceutical enterprise. *Sotsialna farmatsiia v Ukraini : stan, problemy ta perspektvyu* : materials of All-Ukrainian scient.-pract. internet-konf., April, 3, 2013. Kharkiv : NfaU, pp. 99–108.
6. Tereshchenko, O. O. (2003) Financial activity of economic subjects. Kyiv: KNEU, 554 p.
7. Shustikov, A. A. (2002) Financial statistics. Kyiv : KNEU, 290 p.
8. Competitive potential in the system of enterprise management (2013) In: Nyzhnyk V. M. (Ed.). *Khmelnyskyi* : KhNU, 367 p.
9. Bachevskiy, B. Ye., Zablodska, I. V. and Reshetnyak, O. O. (2009) Potential and enterprise development. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury, 400 p.
10. Lazko, I. V. (2011) On the issue of evaluating the effectiveness of the quality management of research institutions. *Skhidno-yevropeiskiy zhurnal peredovykh tekhnolohii*, 3 (53), vol. 5, pp. 21–24.
11. Nyzhnyk, I. V. (2012) Management by competitiveness of industrial enterprises: methods and mechanisms of increase. In: Voinarenko, M. P. (Ed.). *Khmelnyskyi* : KhNU, 219 p.
12. Liu, X. W. and Kang, Z. W. (2011) Research on supplier selection in supply chain management. Proceedings of the International Symposium on Applied Economics, Business and Development, ISAEBD 2011. New York : Springer-Verlag Inc., 610 p.

Стаття надійшла до редакції 03.11.2014.

Рецензенти: В. М. Нижник, д.е.н., професор, проректор з НІП Хмельницького національного університету; Р. О. Кулініч, д.е.н., доцент, зав. кафедри математики, статистики та інформаційних технологій Хмельницького університету управління та права.