УДК 658.8:339.564

ORCID iD: https://orcid.org/0000-0001-6581-0862

Z. Petryaeva

PhD in Economics, Professor of the Department of International Business and Economic Analysis, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine

G. Ivashchenko

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of International Business and Economic Analysis, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine

METHODOLOGICAL ASSESSMENT OF EVALUATION OF THE COMPANY'S EXPORT POTENTIAL

З. Ф. Петрєва

кандидат економічних наук,

професор кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу

Харківського національного економічного університету

імені Семена Кузнеця, Україна

Г. А. Іващенко

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу

Харківського національного економічного університету

імені Семена Кузнеця, Україна

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Уточнено поняття «експортний потенціал підприємства» та розкрито його структуру. Визначено систему показників оцінки експортного потенціалу підприємства. Показано, що експортна діяльність стимулює приплив іноземної валюти, що вигідно як для підприємства, так і для держави. Встановлено, що динаміка експорту товарів та послуг України протягом 2005 - 2018 років має позитивний характер. Наведено

структуру експорту української продукції за різними групами товарів. Підкреслюється, що ЄС залишається найбільшим торговим партнером України. Показано, що можна оцінити ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства через його експортний потенціал. Визначено систему показників оцінки експортного потенціалу підприємства. Обґрунтовано методичні підходи до прогнозованої оцінки експортного потенціалу підприємства з урахуванням підвищення його конкурентоспроможності. Визначено чинники, що перешкоджають розвитку експортного потенціалу та знижують конкурентоспроможність українських підприємств на світовому ринку. Розглянуто підходи до аналізу експортного потенціалу, серед яких системний, процесний та ситуаційний та розкрито їх зміст. Показано, що експортний потенціал підприємства в цілому можна розділити на дві основні частини: зовнішній потенціал і внутрішній. Підкреслюється, що для визначення експортного потенціалу слід використовувати багатофункціональну оцінку, включаючи експертні методи аналізу, комплексний метод. Експортний потенціал аналізованої компанії виявляється досить високим. Запропоновано підходи до вибору оптимального обсягу виробництва експортного товару залежно від його визначальних факторів. Були зроблені рекомендації щодо збільшення експортного потенціалу компанії, що аналізується. Основні критерії оцінки експортного потенціалу підприємства та основні фактори, що впливають на його розвиток. В інформаційній системі підприємства пропонується створити окрему структуру, яка б займалася інформацією, пов'язаною з експортною діяльністю організації.

Ключові слова: експорт, потенціал, підприємство, оцінка, методичне забезпечення.

METHODOLOGICAL ASSESSMENT OF EVALUATION OF THE COMPANY'S EXPORT POTENTIAL

Summary. The concept of "export potential of the enterprise" is clarified and its structure is disclosed. The system of indicators for estimation of export potential of the enterprise is defined. It is shown that export activity stimulates the flow of foreign currency, which is beneficial for both the enterprise and the state. It is established that the dynamics of export of goods and services of Ukraine during 2005 - 2018 has a positive character. The structure of export of Ukrainian products by different product groups is given. It is emphasized that the EU remains Ukraine's largest trading partner. It is shown that it is possible to evaluate the efficiency of foreign economic activity of an enterprise through its export potential. The system of indicators for estimation of export potential of the enterprise is defined. Methodical approaches to the projected estimation of the export potential of the enterprise are substantiated, taking into account the increase of its competitiveness. The factors that hinder the development of export potential and reduce the competitiveness of Ukrainian enterprises in the world market have been identified. The approaches to the analysis of export potential are considered, among which are systemic, process and situational and their contents are revealed. It is shown that the export potential of the enterprise as a whole can be divided into two main parts: external potential and internal. It is emphasized that multifunctional assessment, including expert methods of analysis, integrated method, should be used to determine export potential. The export potential of the analyzed company is found to be quite high. Approaches are proposed for choosing the optimal volume of production of an export product, depending on its determining factors. Recommendations were made regarding increasing the export potential of the company under analysis. The main criteria for assessing the export potential of the enterprise and the main factors that influence its development. It is suggested in the enterprise information system to create a separate structure that would deal with information related to the export activity of the organization.

Keywords: export, potential, enterprise, evaluation, methodologicalsupport.

JELClassification: A14

Постановка проблеми. У сучасному світі зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) є невід'ємною частиною глобальної світової економіки. Лібералізація зовнішньої торгівлі веде до відкриття вільного доступу до зовнішньоекономічної діяльності для підприємств. Глобалізація світової економіки призводить до того, що велика кількість підприємств стикається з жорсткою конкуренцією на національному ринку. Шукаючи шляхи зміцнення своїх позицій, вони виходять за межі національного ринку.

Тепер ділові відносини з іншими країнами дедалі більше зростають у складі підприємницької діяльності підприємств. Компанії більше зацікавлені в участі в економічному, промисловому, науково-технічному співробітництві з партнерами із зарубіжних країн. Це дозволяє використовувати переваги міжнародного співробітництва у сфері виробництва, що також впливає на ефективність бізнесу та зміцнює його конкурентоспроможність.

Для підвищення ефективності роботи підприємства важливо враховувати весь його потенціал, включаючи експортний. Цей потенціал характеризує всі можливості у виробництві конкурентоспроможної продукції та її реалізації на зовнішніх ринках.

У сучасних умовах нормально розвиватися можуть тільки ті підприємства, які мають своєчасну інформацію про їх зовнішнє та внутрішнє оточення, тому визначення експортного потенціалу підприємства сьогодні є своєчасним і важливим. Однак це вимагає нових підходів до кількісної оцінки рівня експортного потенціалу та, як наслідок, конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми експортного потенціалу висвітлили в своїх працях Мельник О.Г., Піддубна Л.І., Лапин Е.В., Матюшенко І.Ю., Шеховцева К.В., Волкодавова Е.В., Сухих Д.Г., Бикова В.Г., Сичев М.С.,Касьяненко В.О.,Маковоз О.С.,Петренко Л.А., Пирець

Н.М. та інши вчені [1-12]. Вони розглядають експортний потенціал в різних аспектах (економічному, ресурсному, природно-ресурсному, об’єктному, господарсько-об’єктному і т.д.). Та проблема його оцінки до тепер знаходиться у сфері наукового дослідження.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Подальшого розвитку потребуютьметодичні підходи до визначення та обґрунтування експортного потенціалу підприємства, його експортних можливостей в умовах конкурентного середовища.

Метою даної статті є розгляд теоретичних аспектів аналізу експортного потенціалу підприємства та розробка методологічних підходів до його оцінки як чинника конкурентоспроможності.

Викладання основного матеріалу. З точки зору розвитку зовнішніх зв'язків і жорсткої конкуренції, на міжнародних ринках ефективне використання експортного потенціалу є основою для сталого розвитку підприємства. Необхідно виділити фактори, що відрізняють зовнішньоекономічну діяльність від діяльності на внутрішньому ринку і вимагають особливої уваги при підготовці до виходу на міжнародний ринок: експортні доходи отримують в іноземній валюті, а витрати на виробництво продукції здійснюються в національній, що робить підприємство надзвичайно залежним від різниці курсів; додаткові механізми державного регулювання, переважно митні, збільшують витрати; підвищений ризик, а отже, додаткові витрати, пов'язані зі страхуванням, консультативними послугами та ін. [2].

Позитивний вплив факторів виробництва – необхідна умова для успішної конкуренції, але не гарантує її. Підприємство повинно виготовляти якісну продукцію, яка б мала стабільний попит на внутрішньому ринку; мати конкурентоспроможних постачальників та ефективну стратегію. Експортна діяльність стимулює потік іноземної валюти, що вигідно як для підприємства, так і для держави. Розвиток виробництва сприяє зростанню конкуренції. За рахунок експорту

забезпечується поліпшення показників ефективності діяльності підприємства [2].

В Україні експорт товарів за підсумками 7 місяців 2018 року у порівнянні з аналогічним періодом 2017 року збільшився на 12,7% і склав $26,9 млрд. Таким чином, український експорт зростає вже 19 місяців поспіль. Динаміку експорту товарів та послуг України на протязі 2005 – 2018 років надано на рис. 1.

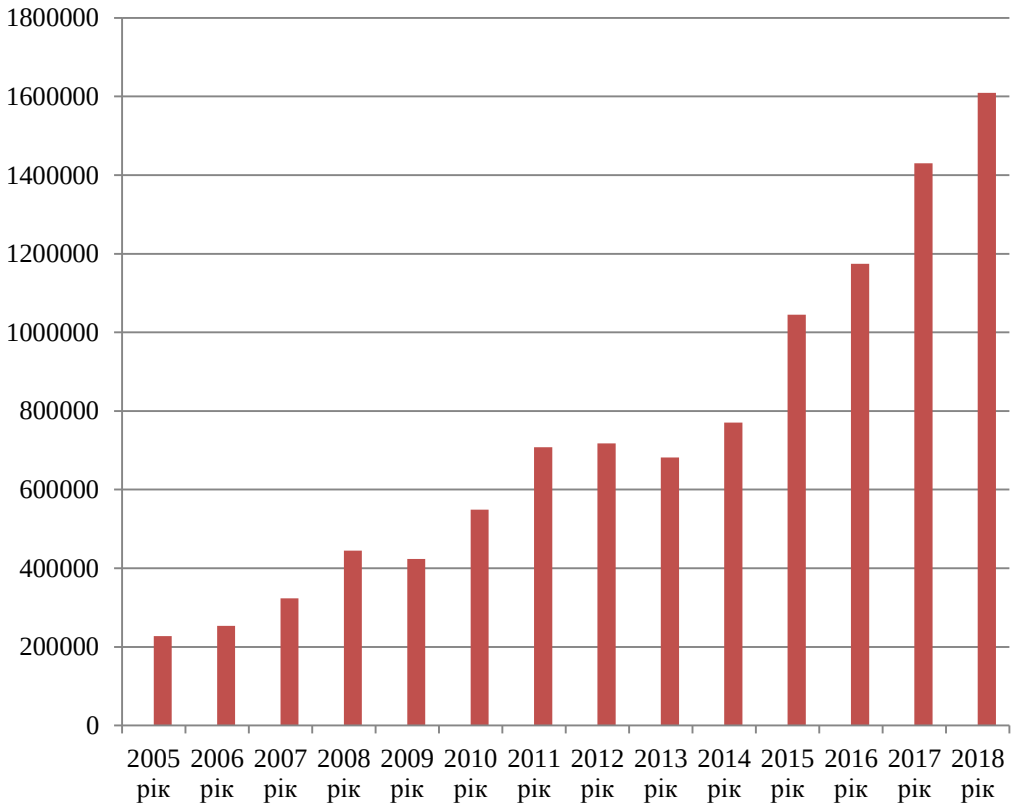

Рис. 1. Динаміка експорту товарів та послуг України на протязі 2005 – 2018 років, млн. грн. (розроблено авторами за джерелом [13])

В структурі експорту української випущеної продукції на протязі перших 7 місяців 2018 року найбільш виграшні позиції займає на рівні 9,8 млрд. дол. Продукція агропромислового сектора та харчової промисловості, що на 0,6 % нижче, якщо порівнювати з першими 7-ма місяцями 2017 року. Продукція металургійного комплексу українського виробництва склала 7,2 млрд. дол. за перші 7 місяців 2018 року.

Металургійна продукція наростила свої позиції на 30,1%, якщо порівнювати тенденції з першими 7-ма місяцями 2017 року [13]. Україна наростила експорт продукції машинобудування на 14,9 % на протязі перших 7 місяців 2018 року, якщо порівнювати з аналогічним періодом 2017 року. Рівень продукції машинобудуванння зафіксовано на рівні 3,2 млрд. дол. Хімічна промисловість України також нарощує свій експортний потенціал на 26, 1% за аналізований період. Абсолютне значення показника 1,5 млрд. дол. Деревина і паперова маса в Україні склала 1,2 млрд. дол., що на 29,5% більше в 2018 році порівняно з 7 місяцями 2017 року [13].

Лідерами в структурі експорту української продукції є продукція є продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості. Дана продукція склала 36, 4%. Продукція металургійного комплексу склала 26,8 % в структурі експорту України. Продукції машинобудування України склала 11,8% [13].

Україна експортує значний обсяг товарів до країн Європейського Союзу. На протязі перших 7 місяців 2018 року спостерігалось зростання обсягів експорту на 18,7 %, якшо порівнювати з першими 7 місяцями 2017 року. Екпорт українських товарів до країн Європейського Союзу склав 11,3 млрд. дол. Питома вага експорту до ЄС в загальній структурі експорту України склав 42,1 %. Не зважаючи на це в Україні в 2018 році залишився значний обсяг експорту до Російської Федерації, який склав 8%. Україна експортує свою продукцію до Туреччини (на рівні 5,8 від загального експорту). Також експортували до Індії (5,8 %), Китаю (4,2%) та до Єгипту на рівні 4,1% [13].

Оцінити ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства можна через експортний потенціал, який дозволяє визначити можливість зростання зовнішньої торгівлі, ефективність діяльності підприємства в міжнародному поділі праці. Крім того, експортний потенціал підприємства може бути визначений як сукупність його ресурсів

і можливостей для виробництва конкурентоспроможної продукції, її реалізації і обслуговування на зовнішніх ринках в короткостроковій і довгостроковій перспективі. Експортний потенціал підприємств – справжня або потенційна здатність підприємства, яка визначається сукупністю його виробничого, фінансового, кадрового та ринкового потенціалів здійснювати під впливом ендогенних (внутрішніх) і екзогенних (зовнішніх) чинників торговельну діяльність на зовнішньому ринку.

Збільшити експортний потенціал підприємства можна за рахунок зростання обсягів виробництва і постачання продукції, зниження витрат на виробництво, а також на організацію сервісного обслуговування в країні споживача.

Серед методів аналізу експортного потенціалу виділяють системний, процесний та ситуаційний підходи, що дозволяє отримати необхідну інформацію про резерви підвищення ефективності експортної діяльності. Забезпечення експортної діяльності необхідною інформацією можливе лише на основі глибокого, цілісного аналізу функціонування системи та її розвитку в процесі взаємодії з навколишнім середовищем [7].

Для системного аналізу характерні три типи завдань. Першим завданням аналізу є визначення ефективності функціонування системи на основі існуючої її структури (експортного потенціалу). У цьому випадку застосовуються методи кількісного аналізу (економічний та статистичний аналіз). Завдання синтезу – визначити структуру, враховуючи характер існуючої системи, яка буде сприяти досягненню цілей експортної діяльності. У цьому випадку реалізується метод сценаріїв. Завданням «чорного ящика» є система, структура якої невідома або частково відома, необхідно визначити її роботу і, можливо, її структуру. У цій ситуації доцільно використовувати метод експертних оцінок і моделювання.

Характерною особливістю процесного аналізу є наявність споживача «продукту» (результату) процесу, що визначає вимоги до цього результату.

Перевагою процесного аналізу є можливість детального відображення як окремих процесів в межах обраної системи, так і їх комбінацій і взаємодій. Важливим моментом є те, що процес являє собою сукупність видів діяльності (функцій). Оптимізація окремих видів діяльності або функцій без прив'язки до всього процесу не може принести видимих результатів. Розглядаючи процес як набір функцій, часто буває, що деякі функції просто не потрібні для отримання кінцевого результату. Таким чином, при аналізі експортного потенціалу у вигляді процесів можна уявити виробництво, маркетинг, продаж, логістику, післяпродажне обслуговування. Тому процесний метод аналізу призначається для того, щоб побачити не окремі складові системи, а всю систему відносин, що визначають експортну діяльність компанії.

В основі ситуаційного аналізу лежить розробка окремої управлінської ситуації з використанням системи аналітичних показників. Існують три групи показників. Перша група стосується повернення матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. До таких показників можна віднести продуктивність праці, фондовіддачу, матеріаловіддачу та ін. Тут важлива оцінка інтенсивності виробництва. Другу групу становитимуть показники випуску експортної продукції, що дозволить проаналізувати асортимент експортної продукції, її якість за індивідуальними та узагальненими показниками та оцінити її конкурентоспроможність. Третя група показників буде включати показники ефективності експортної діяльності: доходи та прибутки від експортної продукції, маркетингові та логістичні показники, показники оборотності активів та рентабельності експортних операцій [9].

Експортний потенціал підприємства в цілому можна розділити на дві основні частини: зовнішній потенціал і внутрішній. Зовнішній потенціал пов'язаний з продажею продукції і включає зовнішні економічні фактори, експортні продажі, логістику та сервісну діяльність, а також інноваційний потенціал підприємства.

Внутрішній експортний потенціал підприємства пов'язаний з виробництвом та підготовкою продукції до експорту. Аналіз внутрішнього експортного потенціалу передбачає аналіз ефективності використання ресурсів підприємства, конкурентоспроможності експортної продукції, аналіз витрат на виробництво і реалізацію експортної продукції та отриманих фінансових результатів. Послідовність аналізу експортного потенціалу підприємства наведено на рис. 1.

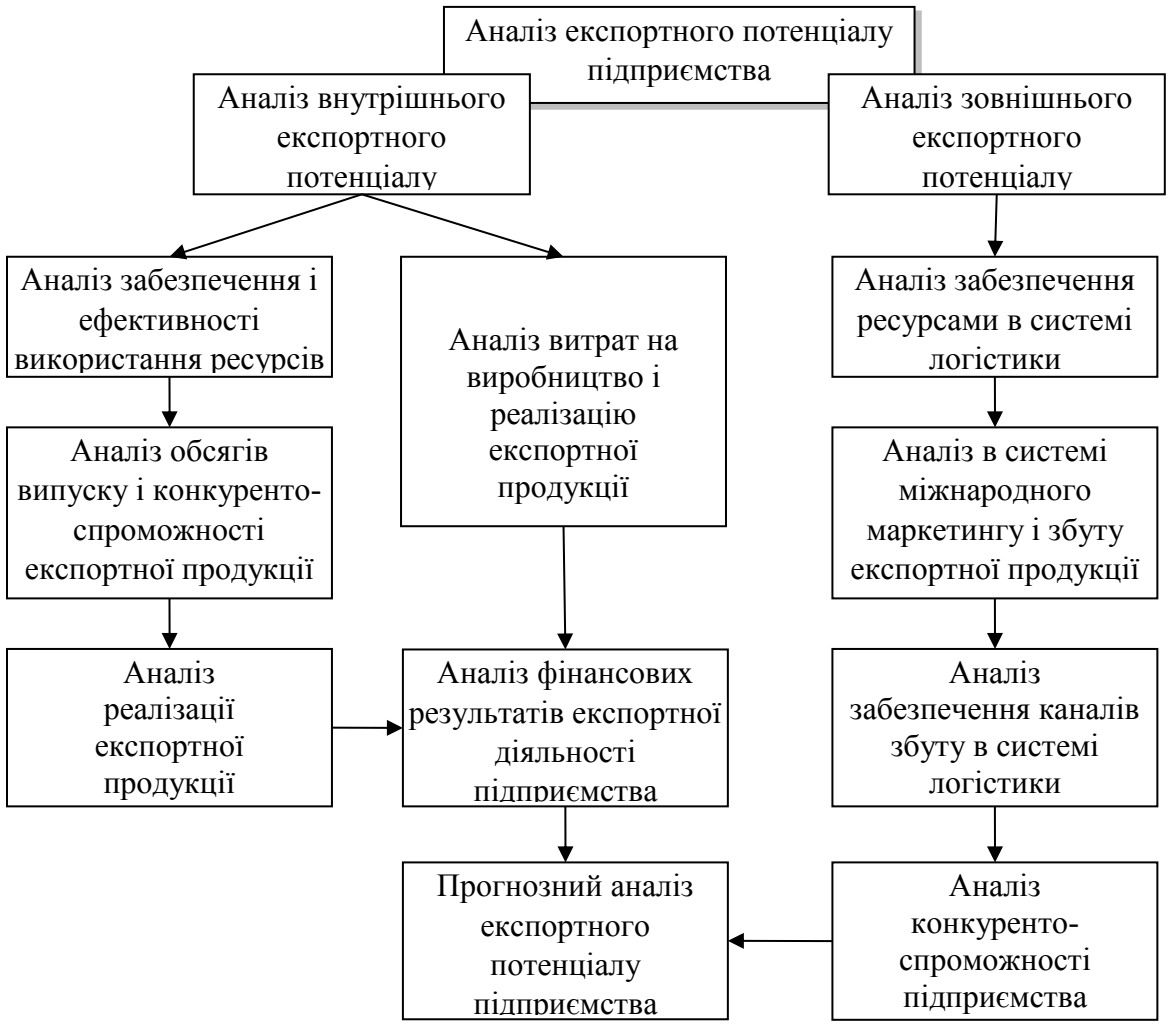

Рис. 2. Послідовність проведення аналізу експортного потенціалу підприємства (розроблено авторами за джерелом [6])

Для визначення експортного потенціалу слід використовувати багатофункціональну оцінку, яка включає наступні етапи: експертну

оцінку можливостей підприємства на основі відповідних показників та результатів дослідження; аналітичну оцінку експортного потенціалу підприємства; формування системи оцінок для прийняття управлінських рішень; порівняння результатів проведених досліджень та експертних висновків [5]. Експертні методи аналізу досить часто використовуються при оцінці експортного потенціалу підприємства. Вони полягають у залученні фахівців (експертів) для вивчення проблеми.

Перший етап включає огляд показників поточної діяльності підприємства та опитування його працівників з метою отримання важливої інформації щодо виявлення внутрішніх та зовнішніх факторів, які перешкоджають виходу продукції підприємства на експортний ринок, а також інформації про плани підприємства щодо експортної діяльності, про країни-партнери та рівень конкурентоспроможності.

Другий етап передбачає аналіз експортного потенціалу з використанням набору показників, наприклад:

ефективність виробництва експортної продукції (розраховується як відношення вартості експортної продукції у внутрішніх цінах до собівартості експортної продукції), чим вищий цей показник, тим більш доцільним є виробництво такого виду продукції;

частка інноваційної продукції (встановлюється як відношення інноваційної продукції до загальної її вартості), характеризує частину продукції, яка може бути виведена на зовнішній ринок;

ефективність продажу експортної продукції (встановлюється як відношення прибутку від продажу експортної продукції до витрат на виробництво експортної продукції), чим вищий показник, тим вигідніше виробництво цього виду продукції на експорт;

питома вага прибутку від реалізації експортної продукції в загальному прибутку підприємства;

рентабельність експортних продажів (відношення прибутку від експорту продукції до виручки від реалізації продукції на експорт).

Третій етап – це впровадження інформаційно-аналітичної системи, яка містить поточну та архівовану інформацію та забезпечує аналітичний процес і ефективність управлінських рішень.

Четвертий етап включає аналіз експортного потенціалу групою експертів. На підставі порівняння результатів дослідження діяльності підприємства та думок експертів робляться висновки та оцінка експортного потенціалу.

Такий метод оцінки експортного потенціалу дозволяє об'єктивно оцінити поточний стан підприємства, виявити фактори, що перешкоджають конкурентоспроможності підприємства, визначити шляхи вирішення поточних проблем, підвищити ефективність реалізації продукції на внутрішньому ринку, створити можливості виходу на зовнішній ринок. Головною метою експертного оцінювання є прогнозування можливого ходу подій у майбутньому.

Будь-яке підприємство може розвивати власний експортний потенціал у двох напрямках: підвищувати конкурентоспроможність товарів, які вже знаходяться у виробництві, або створювати нові та розширяти асортимент експорту (товарний напрямок); знаходити нові ринки або збільшувати продажи продукції на вже освоєних ринках (географічний напрямок). Аналізуючи показники експортного потенціалу підприємства, доцільно, на нашу думку, виявляти резерви, тобто невикористані можливості підприємства.

Для аналізу експортного потенціалу доцільно використовувати інтегральний метод, оскільки він є досить простим в розрахунках і дає нерелевантні результати. Комплексна оцінка експортного потенціалу, на нашу думку, повинна здійснюватися шляхом бального методу, в якому кожний експортний продукт підприємства отримує бали. Даний показник розраховується за формулою (1):

$$К_К = \alpha \times К_{ВНУТ} \times (1 - \alpha) \times К_{ЗОВН}, \quad (1)$$

Де $К_{ВНУТ}$ – комплексна оцінка внутрішнього експортного потенціалу підприємства;

$К_{ЗОВН}$ – комплексна оцінка зовнішнього експортного потенціалу підприємства;

α – коефіцієнт спряженості експортного потенціалу.

Коефіцієнти спряженості зовнішнього і зовнішнього експортного потенціалу, що відображають поточну ситуацію на ринку, на підйомі дорівнюють 0,3 і 0,7 відповідно; при стабілізації – 0,5 і 0,5; у рецесії– 0,7 і 0,3. В сумі коефіцієнти спряженості внутрішнього і зовнішнього експортного потенціалу повинні дорівнювати одиниці.

Ґрунтуючись на оцінці експортного потенціалу, організація може прийти до наступних висновків: товар має серйозні недоліки, тому необхідно зупинити вихід його на зовнішній ринок; продукт має ряд недоліків, але їх можна подолати і з часом вийти на зовнішній ринок; нічого не перешкоджає експорту, товар можна виводити на зовнішній ринок найближчим часом. В даний час не існує методики максимізації взаємодії між факторами, що впливають на експорт, та результатами експортної діяльності. Також не завжди розглядаються виробничі особливості підприємства при визначення ефективності основних експортних позицій [6, 8].

Оцінюючі експортний потенціал ТОВ регіональна міжгалузева фірма «Фантом ЛТД», яка займається виробництвом меблі, слід відмітити, що він достатньо високий. Підприємство має позитивну динаміку доходу від реалізації експортної продукції, прибутку, нормальну фінансову стійкість, високі показники ділової активності, рентабельності експортних продаж. Значення коефіцієнта конкурентоспроможності вище одиниці, що характеризує прибутковість експорту для фірми (чим вище значення показника, тим більш сильніші конкурентні позиції).

Але в процесі оцінки експортного потенціалу були встановлені діякі резерви, реалізація яких дозволить ТОВ регіональна міжгалузева фірма «Фантом ЛТД» вийти на новий рівень. Це стосується вибору оптимального обсягу виробництва експортної продукту в залежності від обумовлюючих його факторів.

За допомогою виробничої функції доцільно аналізувати взаємозалежність факторів виробництва продукції та обсяг виробництва. При переборі різних комбінацій факторів виробництва можна наростити об'єм продукції, яку випускає підприємство.

Цю функцію можна проілюструвати за допомогою виробничої сітки, яка відображена у табл. 1, де наведені дані про співвідношення між затратами праці та капіталу, необхідними для виробництва експортного продукту «Амстрім» за даної технології. Затрати постійного капіталу визначаються часом роботи обладнання протягом місяця, а затрати праці вимірюються у людино-годинах праці за місяць. У графі «затрати праці на місяць» наведено 10 варіантів можливих трудових затрат, а в наступних графах зазначені можливі обсяги випуску продукції.

Якщо розглядати процес виробництва у короткостроковому плані, то щоб виробити на місяць 21 тис. одиниць продукції, можна використати три варіанта комбінації факторів:

1) 20 тис. машино-годин роботи обладнання та 50 тис. годин праці;

2) 30 тис. машино-годин роботи обладнання та 30 тис. годин праці;

3) 40 тис. машино-годин роботи обладнання та 20 тис. годин праці.

Таблиця 1

Обсяги виробництва та комбінація факторів (розроблено авторами за джерелом [4])

Затрати праці на місяць, тис. людино- годин	Кількість машино-годин на місяць (тис.)			
	10	20	30	40
	Обсяг виробництва (тис. одиниць)			

10	2,0	3,0	3,4	3,8
20	3,0	8,4	15	21
30	5,4	15	21	27
40	6,4	18	25	31,4
50	7,2	21	27	32
60	8,0	23	28,8	32,4
70	8,4	24,4	30,4	32,8
80	8,6	24,9	31,4	33,6
90	9,0	26	32	34
100	9,6	26,6	32,4	35

Для випуску прогнозованого обсягу виробництва фірма може обрати один із трьох варіантів. Виробнича функція характеризує зміни структури затрат виробництва. При зміні прогнозованого обсягу виробництва за даними виробничої сітки можна визначити нові комбінації факторів. Це дає змогу, використовуючи дані виробничої сітки, обрати найбільш ефективний варіант.

Аналіз даних таблиці показує, що збільшення затрат праці дає змогу підприємству нарощувати випуск експортної продукції, але при обсязі виробництва понад 15 тис. од. спостерігається зниження граничної корисності від кожного наступного залучення робочої сили. Це свідчить про необхідність переходу до нових технологій та оновлення основного капіталу.

Таблиця 2

Гранична корисність кожної наступної одиниці праці

(розроблено авторами за джерелом [4])

№ рядка	Затрати праці на місяць, тис. людино-годин	Обсяг виробництва, тис. одиниць	Алгоритм розрахунку граничної корисності (одиниць продукції на годину)
1	10	3,4	(3,4 – 0)/(10 – 0)=0,34
2	20	15	(15 – 3,4)/(20 – 10) = 1,16

3	30	21	(21 – 15)/(30–20) = 0,6
4	40	25	(25 – 21)/(40–30) = 0,4
5	50	27	(27 – 25)/(50 – 40)=0,2

Раніше ТОВ регіональна міжгалузева фірма «Фантом ЛТД» поставляла значні обсяги меблів на Казахстан. Зараз у зв'язку з політичною ситуацією пряму поставку через Російську Федерацію здійснити неможливо, потрібно транзитом через Білорусь, а це збільшення витрат плюс додаткові ризики.

Крім того, на українські товари збільшили розмір мита, податки. Економіка Казахстану має прив'язку до рубля, тож українські меблі перестали бути привабливими за ціною, а перевагу отримали російські фабрики.

Зважаючи на всі ці фактори компанії доцільно спрямувати свій бізнес на Європу, і намагатися переорієнтуватися. Тим більше, що мита на експорт меблів у ЄС немає, а попит є, і українські ціни дуже привабливі. ТОВ регіональна міжгалузева фірма «Фантом ЛТД» необхідно запустити нову лінію для виготовлення меблів, які ще більше відповідатимуть вимогам європейського споживача. Іноземних клієнтів підприємству необхідно знаходити на профільних виставках, які щороку проходять на Київському меблевому форумі, а також на міжнародних меблевих виставках в інших країнах, наприклад, цього року – в Німеччині.

В країнах Європейського Союзу при продажу меблів вимагають сертифікат – екологічної відповідності, який підприємство отримує від Торгово-промислової палати. ТОВ регіональна міжгалузева фірма «Фантом ЛТД» необхідно здійснювати інвестування коштів у нове обладнання, в оновлення вже працюючих ліній, навчання кадрів, брати участь у виставках, працювати над впровадженням нових технологій.

Однією з головних проблем оцінки експортного потенціалу є відсутність інформаційної бази для цього. Більшість авторів у своїх

методиках обмежуються моделюванням показників без уточнення джерел для їх розрахунку, що знижує їх практичне значення. Таким чином, незважаючи на різноманітність методів оцінки експортного потенціалу, існують проблеми їх практичного застосування. Головним є відсутність достовірної інформації для розрахунку деяких показників, запропонованих авторами.

Для вирішення цієї проблеми пропонується на підприємствах, що здійснюють експортну діяльність, в їх інформаційній системі сформувати окрему структуру, яка б займалася виключно інформацією про експортну діяльність організації. Функції цієї структури повинні включати оцінку практичної та аналітичної цінності існуючих джерел інформації, систематизацію експортних даних, розробку форм управлінської звітності. Розкриття даних про обсяги експорту, ринки збуту підвищує рівень довіри зацікавлених користувачів.

Наявність достовірної інформації дозволить розширити систему показників для оцінки ефективності експорту та експортного потенціалу підприємства, дасть можливість використовувати метод дисконту для оцінки впливу інфляційних процесів, оцінювати ризики в процесі коливань вартості тощо.

У той же час розробка найбільш відповідного варіанту методики оцінки експортного потенціалу є дуже важливою для підприємства, оскільки дозволяє вибрати правильну зовнішньоекономічну стратегію для визначення реальних можливостей і резервів збільшення експортного виробництва продукції, що дозволяє підприємству поліпшити свої фінансові результати і зміцнити фінансовий стан. Розвиток експортного потенціалу підприємства є дуже складним явищем і багатоплановим процесом. Експортна діяльність суб'єктів підприємництва кожної країни впливає на політичні та економічні інтереси інших країн, тому при побудові її концепції враховується безліч факторів і коло інтересів кожної країни.

Висновки. В даний час оцінка факторів розвитку та формування експортного потенціалу підприємств має першорядне значення у питаннях їх виживання на міжнародному ринку. Успішна міжнародна діяльність підприємства потребує застосування комплексних методик оцінки експортного потенціалу. Існуючі методологічні підходи до вказаної оцінки мають свої унікальні риси, переваги та обмеження. Для комплексного дослідження стану експортного потенціалу підприємства постає питання поєднання певних існуючих методик у контексті розбудови прогнозної моделі оцінки цього потенціалу. Такий підхід врахує переваги існуючих методик і дозволить створити оптимальну модель оцінки експортного потенціалу підприємства з урахуванням умов сучасних інтеграційних процесів України.

Література:

1. Мельник О.Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу. *Проблеми економіки*. 2017. №1. С. 226–231.
2. Піддубна Л.І. Експортний потенціал машинобудівного комплексу Харківської області України в контексті викликів глобальної конкуренції. *Економіка розвитку.* 2012. № 3. С. 79–84.
3. Лапин Е.В. Оценкаэкономического потенциала предприятия. Сумы : Университетская книга, 2004. 360 с.
4. Матюшенко І.Ю., Шеховцева К.В. Розвиток теоретико-методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу українських підприємств. *Бизнес-інформ.* 2016. №2. С. 34–44.
5. Волкодавова Е.В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика: монография. Самара : Самарский гос.экон. университет,2007. 159 с.
6. Сухих Д.Г., Кац В.М. Методика оценки экспортного потенциала предприятия. Российский опыт.*Вестник науки Сибири*. 2015. №2(1). С.62–75.
7. Бикова В. Г., Буряковський В.В. Проблеми формування й управління фінансово-економічним потенціалом підприємств.*Економіка: проблеми теорії та практики.* 2005.Вип. 203. С. 346–351.
8. Сычев М.С. Концептуальний подход к анализу экспортного потенциала предприятия. *Вопросы экономики и права*. 2012. № 6. С.131 – 134.
9. Касьяненко В.О. Розвиток науково-методичних підходів до розуміння потенціалу як економічної категорії.*Економіка розвитку*. 2012. № 3(63). С. 74–81.

10. Маковоз О.С. Особливості економічного потенціалу підприємств торгівлі.*Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр.* Х. : ХДУХТ, 2008. Ч. 2. С. 417–424.

11. Петренко Л.А. Основні тенденції розвитку експортоорієнтованих сироробних підприємств України. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. Черкаси: ЧДТУ, 2006. Вип. 16. С. 294–301.

12. Пирець Н.М. Фактори розвитку експортного потенціалу України *Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект.* Донецьк : ДонНУ, 2004. С. 166–170.

13. Експорт та імпорт України. Режим доступу: https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/eximp/

References:

1. Mel′nyk, O.H. (2017) Eksportnyy potentsial pidpryyemstva: sutnist′ i metodolohichni osnovy analizu [Export potential of the enterprise: essence and methodological bases of the analysis]. Problemy ekonomiky. no 1. pp. 226 – 231.

2. Piddubna, L.I. (2012) Eksportnyy potentsial mashynobudivnoho kompleksu Kharkivs′koyi oblasti Ukrayiny v konteksti vyklykiv hlobal′noyi konkurentsiyi [Export potential of machine building complex of Kharkiv region of Ukraine in the context of challenges of global competition]. Ekonomika rozvytku. no 3. pp. 79–84.

3. Lapin, Ye.V. (2004). Otsenka ekonomicheskogo potentsiala predpriyatiya [Assessment of the economic potential of the enterprise]. Sumy: Universitetskaya kniga. (in Ukrainian).

4. Matyushenko, I.YU., Shekhovtseva, K.V. (2016) Rozvytok teoretyko-metodolohichnykh pidkhodiv do otsinky eksportnoho potentsialu ukrayins′kykh pidpryyemstv [Development of theoretical and methodological approaches to the estimation of export potential of Ukrainian enterprises.] Byznes-inform. no.2. p. 34–44.

5. Volkodavova, Ye.V. (2007) Eksportnyy potentsial promyshlennykh predpriyatiy: teoriya, metodologiya, praktika : monografiya [Export potential of industrial enterprises: theory, methodology, practice: monograph]. Samara : Samarskiy gos. ekon. universitet. (in Russian)

6. Sukhikh, D.G. Kats V.M. Metodika otsenki eksportnogo potentsiala predpriyatiya. Rossiyskiy opyt [Methodology for assessing the export potential of an enterprise. Russian experience] Vestnik nauki Sibiri. 2015. no. 2(1). pp. 62–75.

7. Bykova, V. H. (2005) Problemy formuvannya y upravlinnya finansovo-ekonomichnym potentsialom pidpryyemstv [The problems of formulating and managing the financial and economic potential of feed-in]. Ekonomika: problemy teoriyi ta praktyky. no. 203. pp. 346–351.

8. Sychev, M.S. (2012) Kontseptual'niy podkhod k analizu eksportnogo potentsiala predpriyatiya [A conceptual approach to the analysis of the export potential of the enterprise]. Voprosy ekonomiki i prava. no. 6. pp. 131 – 134.

9. Kas′yanenko, V.O. (2012) Rozvytok naukovo-metodychnykh pidkhodiv do rozuminnya potentsialu yak ekonomichnoyi katehoriyi [Development of science-and-methodical education, reaching the rosuminny potential as economical and catenoric]. Ekonomika rozvytku. no. 3(63). pp. 74–81.

10. Makovoz, O.S. (2008) Osoblyvosti ekonomichnoho potentsialu pidpryyemstv torhivli [Features of economic potential of trade enterprises] Ekonomichna stratehiya i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh : zb. nauk. pr. pp. 417–424.

11. Petrenko, L.A. (2006) Osnovni tendentsiyi rozvytku eksportooriyentovanykh syrorobnykh pidpryyemstv Ukrayiny [The main tendencies of development of export-oriented cheese-making enterprises of Ukraine] Zbirnyk naukovykh prats′ Cherkas′koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriya : Ekonomichni nauky. vol. 16. pp. 294–301.

12. Pyrets′ ,N.M. (2004) Faktory rozvytku eksportnoho potentsialu Ukrayiny [Factors of development of export potential of Ukraine]. Problemy rozvytku zovnishn′oekonomichnykh zv'yazkiv ta zaluchennya inozemnykh investytsiy: rehional′nyy aspekt. DonNU, pp. 166–170.

13. Eksport ta ímport Ukraïni. Rezhim dostupu: https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/eximp/