

Цибуленко М.О.

студентка

Дунська А.Р.

к.е.н., доцент

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

ОЦІНКА СТАНУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

На стан життєдіяльності кожної країни впливає величезний набір факторів, включаючи експортно-імпорتنу складову. Без наявності останньої компоненти отримати соціально-економічну збалансованість надзвичайно складно. Тому, питання в цій сфері є надзвичайно актуальним.

Поняття «потенціал» можна розглядати як можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані. На сьогодні склалися п'ять наукових підходів щодо обґрунтування поняття «експортний потенціал» з різних сторін: компаративний (експортний потенціал забезпечує конкурентоспроможність організації з-поміж групи підприємств однієї галузі), ресурсний (акцент робиться на перевагах продуктивності використання внутрішніх елементів підприємства, таких як: ефективні виробництво, менеджмент та реклама, наявність патентів, ставлення до споживачів тощо), результативний (як засіб досягнення максимального обсягу товарів і послуг, що можуть бути вироблені і реалізовані на міжнародному ринку), системно-структурний (передбачає взаємовплив зовнішнього та внутрішнього середовища, при чому, економічна система розглядається як єдине ціле і, одночасно, як певна сукупність структурних елементів в їх кооперації) і функціональний (реалізація цільових настанов ЗЕД підприємства).

У межах кожного наукового підходу відзначаються різні аспекти експортного потенціалу. Так, у контексті ресурсного підходу Фомішин С.В. [1, с. 190] визначає експортний потенціал як сукупність природних, виробничих, науково-технічних, трудових та фінансових ресурсів країни, що використовуються або можуть бути використані для розвитку її зовнішньоекономічних зв'язків. Це усі можливості підприємства з експорту продукції, яка, володіючи набором конкурентних переваг, може досить легко реалізовуватись на зовнішніх ринках, конкуруючи в тій чи іншій сфері діяльності. Розвиваючи експортний потенціал підприємства, можна отримати користь не тільки для конкретної компанії, але і для галузі, і для країни загалом.

Оцінюючи стан експортного потенціалу, потрібно враховувати низку факторів, що визначають можливості його відтворення, а саме:

- система управління підприємством,
- інформаційне забезпечення ЗЕД,
- планування та реалізація експортного виробництва,
- організація експортних поставок та кадровий менеджмент тощо.

Для здійснення безпосередньої оцінки стану експортного потенціалу підприємства доцільно використовувати порівняння результативності підприємства (його прибуток, ефект від наявного або можливого експорту) та витрат за рахунок доходного (результативного), витратного та ринкового (результативно-витратного) методів оцінки. При врахуванні часового інтервалу попередній проміжок часу належить до витратних методів, теперішній має відношення до ринкових, а до дохідних методів відносять майбутній час.

Але, на нашу думку, універсальним підходом до оцінки стану експортного потенціалу є виокремлення трьох ключових компонентів:

- 1) продуктивність управлінської діяльності підприємства на міжнародному ринку;
- 2) оцінка плану реалізації групи операцій на відповідному географічному сегменті;

3) оцінка ефективності впровадження певного виду діяльності на поточному рівні управління компанії.

Також, слід відмітити, що при оцінці експортного потенціалу обов'язково потрібно враховувати стан як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, які не завжди сприяють отриманню позитивних результатів. Внутрішні елементи оцінки включають ресурсно-сировинний, промислово-виробничий, науково-інноваційний потенціали тощо. Зовнішні фактори ринкової дії, в основному, – кон'юнктура ринку і умови конкуренції, які на ньому склалися.

Науковці пропонують виокремлювати дві групи факторів залежно від ступеня контролю над ними [2, с. 31]: ендогенні (характеристика підприємства, його продукції, наявна стратегія експорту та її результату) та екзогенні (аналіз галузі та внутрішнього ринку, експортного ринку, правова база, державне регулювання тощо). Оцінка останніх є надзвичайно складною у зв'язку з труднощами, пов'язаними з важкістю прогнозу змін міжнародного середовища.

Отже, проведене дослідження надало можливість систематизувати підходи до оцінки стану експортного потенціалу підприємства. Враховуючи всі складові оцінки експортного потенціалу, за рахунок перерахованих методів, можна прослідкувати за тим, на скільки наявний або можливий експорт є вигідним, прибутковим, результативним для окремо взятого підприємства, як суб'єкта міжнародних ринкових відносин.

1. Фомішин С.В. *Міжнародні економічні відносини на межі тисячоліть: Навчальний посібник / Фомішин С.В. – Херсон: Олді-плюс, 2002. – 560 с.*

2. Fomenok, D. Dubkov, S. And Dadalko S. (2011), "Formation and evaluation of the export potential of industrial enterprises", *Bakovskij vesnyk. vol. 10, pp. 29-35.*

Чаговець Л.О.

к.е.н., доцент

Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця

Чаговець В.В.

к.е.н., доцент

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Савченко В.В.

студент факультету економічної інформатики

Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця

МОДЕЛЬ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Однією з важливих складових зміцнення ролі підприємства в економічному просторі є постійне забезпечення збільшення його конкурентоспроможності, оскільки це є запорукою його успіху, прибутковості та процвітання. Актуальність вибраної теми полягає і в тому, що кінцева мета будь-якого підприємства – перемога в конкурентній боротьбі. Перемога не разова, не випадкова, а як закономірний наслідок зусиль підприємства. Досягається вона чи ні – залежить від конкурентоспроможності підприємства, від того, наскільки його продукція та послуги краще в порівнянні з аналогічною продукцією та послугами інших підприємств.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства – багатофакторне завдання, яке є інструментом управління конкурентоспроможністю підприємства [4]. Конкурентоспроможність оцінюється порівняно з іншими підприємствами-конкурентами. За наявності оцінок конкурентоспроможності підприємства у часовому ряді можна