

УДК 339.564:631

І.М. Лаврів, асистент кафедри міжнародних економічних відносин, Львівський національний аграрний університет

МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Метою статті є дослідження та вдосконалення системи оцінювання ефективності використання експортного потенціалу аграрного підприємства на основі визначення сутності категорії експортний потенціал з урахуванням особливостей його діяльності та системного підходу до оцінювання ефективності використання експортного потенціалу.

Зміст статті висвітлює теоретичні аспекти експортного потенціалу як категорії ринкової економіки. В процесі написання удосконалено фактори формування експортного потенціалу аграрного підприємства та запропоновано шляхи його розвитку. В статті обґрунтовано необхідність оцінки експортного потенціалу аграрних підприємств як ключового чинника розвитку української економіки. Розглянуто науково-методичні підходи до оцінювання експортного потенціалу. Запропоновано показники, які комплексно характеризують експортний потенціал на рівні підприємства, окремої галузі, країни в цілому. На основі проведеного дослідження запропоновано методи оцінки експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: експорт, зовнішньоекономічна діяльність, експортний потенціал, методи оцінки, фактори формування, чинники впливу.

И.М. Лаврив

МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Целью статьи является исследование и совершенствование системы оценки эффективности использования экспортного потенциала аграрного предприятия на основе определения сущности категории экспортный потенциал с учетом особенностей его деятельности и системного подхода к оценке эффективности использования экспортного потенциала.

Содержание статьи освещает теоретические аспекты экспортного потенциала как категории рыночной экономики. В процессе написания усовершенствована факторы формирования экспортного потенциала аграрного предприятия и предложены пути его развития. В статье обоснована необходимость оценки экспортного потенциала аграрных предприятий как ключевого фактора развития украинской экономики. Рассмотрены научно-методические подходы к оценке экспортного потенциала. Предложены показатели, которые комплексно характеризуют экспортный потенциал на уровне предприятия, отдельной отрасли, страны в целом. На основе проведенного исследования предложены методы оценки экспортного потенциала сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: экспорт, внешнеэкономическая деятельность, экспортный потенциал, методы оценки, факторы формирования, факторы влияния.

I. Lavriv

METHOD OF RESEARCH OF AGRICULTURAL EXPORT CAPACITY OF ENTERPRISES

The purpose of article is to study and improve the system efficiency assessment of export potential of agrarian enterprises which is based on the definition of the nature category of export potential taking into account the characteristics of its activities and a systematic approach to evaluating efficiency of export potential.

Theoretical aspects of export potential as a category of market economy was reflected in the article. Factors formation of export potential of agricultural enterprises were improved.

The need to evaluate the export potential of agricultural enterprises as a key factor in the development of the Ukrainian economy has been grounded in the article. Scientific and methodical approaches to the assessment of the export potential was considered. Indicators that characterize complex export potential at the enterprise level, a separate industry as a whole has been proposed. Methods for assessing export potential of agricultural enterprises were offered.

Keywords: exports , foreign trade, export potential , evaluation methods, factors of , factors of influence.

Постановка проблеми. Аналіз формування та розвитку експортного потенціалу набуває все більшої актуальності, так як постійно зростає значення зовнішньоекономічної діяльності держави, зокрема її експорту. Разом із зростанням ролі міжнародних економічних відносин виникає необхідність точної оцінки експортних можливостей країни на світовій арені.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження методів оцінки експортного потенціалу здійснювали багато вчених. Зокрема загальнонаукові та економіко-математичні методи розглянуто у працях О. В. Колесникова [4], Н. В. Тарасенко [7], Н.В. Мішеніна [8], Т. Д. Косова, П. М. Сухарева, Л. О. Ващенко [9], Г. І. Андреева [11] та багатьох інших наукових дослідження українських та зарубіжних вчених. Спеціальні методи оцінки експортного потенціалу відображають праці вчених А. А. Мазаракі [1], Г. В. Дугінця, Г. В. Кучерявенка [16], О. А. Шестакової [15], О. М. Кириченко [14], В. С. Пономаренко [13], однак єдиної методики не виведено та не систематизовано показників, які якомога реальніше відображають реальний показник експортного потенціалу.

Постановка завдання. Завданням дослідження є систематизувати показники оцінки експортного потенціалу від загальнонаукових до спеціальних.

Виклад основного матеріалу. Експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам усіх рівнів - підприємство, галузь, регіон всередині країни, національна економіка, угруповання кількох держав, - які реалізують цей потенціал шляхом розвитку зовнішньої торгівлі, передусім, експорту. Тобто експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, а експортний потенціал галузі - з експортних потенціалів окремих підприємств; по-друге, експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку. Враховуючи, що національна конкурентоспроможність має трирівневу структуру - країни, галузі, окремого підприємства, можна стверджувати, що існує тісний взаємозв'язок між підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку та збільшенням експортного потенціалу національної економіки. [1]. З цією думкою погоджується і Тимофеєнко А., який зазначає, що експортний потенціал країни сумарно складається із регіональних потенціалів. Проте окремі регіони мають певні особливості розвитку та спеціалізації, а отже, мають різний потенціал. [2]. Для визначення особливостей розвитку та ефективності використання експортного потенціалу необхідно сформулювати систему методів розрахунку.

Складність, багатогранність і міждисциплінарний статус будь-якої наукової проблеми вимагає певної методики дослідження. Методика – це вчення про особливості застосування окремого методу чи системи методів. Методика є системною сукупністю прийомів дослідження, це система правил використання методів, прийомів і техніки дослідження. Якщо ця сукупність строго послідовна від початку дослідження і до отримання результатів, то це називається алгоритмом. Вибір конкретних методів дослідження диктується характером матеріалу, умовами і метою конкретного дослідження. Методи – це впорядкована система, в якій визначається їх місце відповідно до конкретного етапу дослідження, використання технічних прийомів і

проведення операцій з теоретичним і практичним матеріалом у визначеній послідовності [3, с. 66].

Колесников О. В. під методом розуміє спосіб теоретичного дослідження або практичного здійснення якого-небудь явища або процесу. Метод, для цього ж науковця, — це інструмент для рішення головного завдання науки – відкриття об'єктивних законів дійсності [4, с. 9].

Методи дослідження експортного потенціалу поділяють на загальнонаукові (тобто вони можуть бути методами й емпіричного, і теоретичного дослідження) і спеціальні, що застосовуються лише в галузі дослідження експортного потенціалу. У дослідженні зовнішньоекономічних показників звичайно ж суміщаються і загальнонаукові, і спеціальні методи дослідження.

Загальнонаукові методи дослідження експортного потенціалу поділяють на три великі групи: методи емпіричного дослідження (спостереження, порівняння, вимір, експеримент, моніторинг); методи теоретичного дослідження (сходження від абстрактного до конкретного, ідеалізація, уявний експеримент, формалізація, аксіоматичний метод або дедуктивно-аксіоматичний); загальні методи, використовувані як на емпіричному, так і на теоретичному рівні дослідження (абстрагування й конкретизація, аналіз, синтез, індукція, дедукція, абдукція, моделювання, аналогія, історичний і логічний методи, метод графів) [5, с. 15].

В процесі здійснення економічного аналізу використовуються методи цього аналізу. Метод економічного аналізу – аналітичне дослідження діяльності підприємства, яка розглядається в русі, динаміці, розпочинають із збирання даних про економічні явища і процеси, що їх відображають, тобто зі спостереження. Спостереження полягає у збиранні даних про економічні явища і процеси, що відбуваються в господарській діяльності підприємств. Спостереження може бути спеціально організованим або проводитися на основі звітності підприємств [6, с. 22-23].

Після збирання даних, для дослідження фінансово-економічного стану об'єкту дослідження, розкриття повної та достовірної інформації про його діяльність необхідно використовувати загальнонауковий метод – аналіз. Аналіз у широкому розумінні означає пізнавальну процедуру уявного розчленування об'єкта або явища на складові з метою їх вивчення, з'ясування зв'язків між ними. Зворотним до аналізу є синтез (з'єднання окремих частин і елементів в єдине ціле), з яким аналіз досить часто поєднується в практичній та пізнавальній діяльності [7].

Порівняння – це метод, за допомогою якого показник, що вивчається, характеризується через співвідношення, вимірювання, зіставлення з іншими одноякісними предметами або явищами [8, с. 41].

В процесі збору інформації про експортну діяльність накопичується великий обсяг економічної інформації, що ускладнює процес аналізу та синтезу. Для цього інформацію групують по певних розділах за допомогою методу групування. Групування – прийом аналізу, що полягає у формуванні з масиву даних, що аналізуються, класифікаційних груп за ознаками, істотними з точки зору розв'язання конкретних аналітичних завдань. Групування передбачає визначену класифікацію явищ та процесів, а також причин та факторів, які їх обумовлюють. Воно дозволяє вивчити економічні явища у їх взаємозв'язку та взаємозалежності, визначити вплив найбільш істотних факторів, виявити закономірності та тенденції, властиві цим явищам і процесам, визначити середні величини та їх зміст [8, с.43].

Одним із видів аналізу, який важливим при дослідженні експортного потенціалу є факторний аналіз. Факторний аналіз – один із видів комплексного аналізу основної діяльності, пов'язаний з пошуком і класифікацією факторів, що впливають на економічні явища і процеси, з виявленням причинно-наслідкових зв'язків, що впливають на зміну конкретних показників основної діяльності [9, с.19]. До методів

факторного аналізу, які використовуються при дослідженні експортного потенціалу відносять:

- Детермінований (функціональний) і стохастичний (кореляційний);
- Прямий (дедуктивний) і зворотній (індуктивний);
- Статистичний і динамічний;
- Ретроспективний і перспективний (прогнозний) [8, с. 49].

Більшість економічних явищ, які досліджує аналіз, одночасно відчуває на собі вплив багатьох факторів: разом з суттєвими, які визначають величину результативного показника, на нього може впливати велика кількість інших, в тому числі випадкових. Залежність, яка має місце, не проявляється у кожному окремому випадку, а лише взагалі та в середньому при великій кількості спостережень, притаманних аналізу діяльності господарюючих суб'єктів за досить тривалий період часу або одночасному аналізу однорідної сукупності об'єктів. В таких випадках йдеться про наявність стохастичного зв'язку між факторами, який можна дослідити за допомогою кореляційного прийому аналізу. При кореляційному зв'язку кожному значенню факторного показника можуть відповідати декілька значень результативного, які утворюють ряд розподілу. При цьому зміна аргументів призводить до зміни середнього значення залежного. Отже, цей зв'язок неповний, нечіткий, нестрогий, і може бути виражений рівнянням тільки приблизно.

Залежність між показниками називають функціональною або детермінованою, якщо кожному можливому значенню одного з них відповідає єдине, цілком визначене значення іншого. Такі зв'язки повні й строгі, тому точно описуються певним виразом. Типовим для детермінованих зв'язків є визначеність не тільки щодо кількості й переліку факторів, які визначають розмір результативного показника, а також і механізму їх впливу, втіленого у рівнянні. Отже, при функціональному зв'язку важливо з'ясувати його точну форму, яка у значній мірі є вирішальною для напрямку та методики подальшого аналізу [10, с.45-46].

Як вже зазначалося вище, вивчення і вимір зв'язків між факторами, що здійснюють вплив на експортні можливості підприємства можна здійснити методом індукції і дедукції. Спосіб індукції полягає в тому, що дослідження ведеться від часткового до загального, від вивчення приватних факторів до узагальнень, від причин до результатів. Дедукція - це спосіб дослідження від загальних факторів до приватних, від результатів до причин [11, с.37].

Статистико-економічний метод використовують при вивченні процесу здійснення експортної діяльності. Для його пізнання слід вивчати всю сукупність фактів, які формують даний процес [11, с.97].

Інструментом оцінки зовнішнього та внутрішнього середовища бізнесу є SWOT – аналіз, в межах якого виявляють сильні сторони (Strength), слабкі сторони (Weakness) внутрішнього середовища, а також можливості (Opportunities) і загрози (Threats) зовнішнього середовища. Методологія SWOT-аналізу передбачає виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, та встановлення зв'язків між ними на основі побудови матриці, які в подальшому використовуються для формулювання стратегії входження підприємств області на зовнішні ринки [12, с.173–191].

Враховуючи дослідження Кириченко О.М. [13], стосовно визначення експортного потенціалу окремих галузей, то вважається можливим отримати його кількісну оцінку у тих видах діяльності, які базуються на кількісно обмежених ресурсах. Приміром, експортний потенціал харчової промисловості на прогнозний період пропонується визначати, виходячи з наявності земель сільськогосподарського призначення, а саме площі ріллі. Наявність і ефективність її використання безпосередньо впливає на обсяг та асортиментну структуру потенціалу сільськогосподарського виробництва. Вважаємо, що за налогією дану модель можна

приспособити до оцінки експортного потенціалу аграрних підприємств. Модель розрахунку експортного потенціалу в такому випадку матиме такий вигляд:

$$EPI_t = PPO * IPP/t * Eo * IEt * ao * Iat * (1+R)/d * S * Ko * IKt \quad (1)$$

де EPI_t — експортний потенціал аграрного підприємства в t -му періоді, млн дол. США;

PPO — площа ріллі в базовому періоді, млн га;

IPP/t — індекс зміни площі ріллі, частка одиниці;

Eo — ефективність використання ріллі в базовому періоді, грн га;

IEt — індекс ефективності використання ріллі, частка одиниці;

ao — частка продукції сільського господарства, яка була спрямована на реалізацію закордон в базовому періоді, частка одиниці;

Iat — індекс зміни частки продукції, що спрямовується на експорт, частка одиниці;

R — рівень рентабельності продукції сільського господарства, частка одиниці;

S — курс національної валюти по відношенню до дол. США, дол. США / грн;

Ko — коефіцієнт експортної орієнтації галузі в базовому періоді, частка одиниці;

IKt — індекс зміни експортної орієнтації галузі, частка одиниці.

Виходячи з цільових настанов прогнозу показники IPP, IE, Iat та IKt задаються як нормативи. Усі інші показники визначаються за звітними даними або розраховуються. [13, с. 9-10]

Шестакова О.А. у своїй праці [14, с. 175] визначає один інтегральний показник розвитку експортного потенціалу підприємства, який складається із двох показників: показник масштабності розвитку експортного потенціалу підприємства та показник якості, отриманими в результаті згортання локальних показників.

Вагомості рівнів масштабності та якості розвитку експортного потенціалу підприємства визначаються експертними методами на основі ситуаційно-ресурсного підходу: якщо, наприклад, масштаби експортного виробництва досягають граничного значення у плані виробничо-технологічних потужностей підприємства, то пріоритетного значення набуває якісний аспект рівня розвитку, і, навпаки, якщо за параметром «якість-ціна» попит на експортну продукцію підприємства перевищує пропозицію, то пріоритетним є масштабність розвитку експортного потенціалу підприємства.

Пропонований методичний підхід забезпечує більш об'єктивну оцінку рівня розвитку експортного потенціалу підприємства на основі комплексного врахування кількісних та якісних складових розвитку та використання даних на підставі офіційної статистичної звітності й управлінського обліку на підприємствах. Перспективним напрямком його практичного застосування є корегування еталонних значень показників оцінювання з урахуванням галузевих особливостей підприємств і зовнішніх

Дугінець Г.В. та Кучерявенко Г.В. у своїй праці [15, с.72] пропонують наступну систему спеціальних показників для оцінки рівня розвитку експортного потенціалу регіону (табл.1).

Таблиця 1

Система показників оцінки рівня розвитку експортного потенціалу

Назва блоку	Показники
<i>Загальна характеристика рівня і динаміки розвитку експортного потенціалу регіону</i>	Валовий обсяг експорту
	Показники динаміки зростання експорту
	Експортна квота
	Питома вага експорту регіонів в світовій торгівлі
	Коефіцієнт покриття експорту імпортом
	Питома вага «чистого» експорту у ВРП
	Коефіцієнт «windfall profit»
	Коефіцієнт динаміки МРТ

<i>Узагальнююча характеристика товарної структури експорту регіону</i>	Питома вага експорту продукції високого ступеня переробки
	Коефіцієнт технологічної ємності експорту
	Коефіцієнт диверсифікації товарної структури експорт
<i>Показники експорту товарних груп</i>	Обсяг експорту товарної групи
	Показники динаміки зростання експорту товарної групи
	Питома вага експорту товарної групи у валовому обсязі експорту регіону
	Коефіцієнт відносної експортної спеціалізації
	Коефіцієнт відносної експортосємності
	Коефіцієнт локалізації експорту
<i>Узагальнююча характеристика територіально-географічної структури експорту регіону</i>	Кількість країн-імпортерів
	Коефіцієнт диверсифікації територіально-географічної структури експорту
	Коефіцієнт «default risk»
<i>Показники експорту регіону по країнах</i>	Обсяг експорту регіону в країну
	Показники динаміки зростання експорту регіону в країну
	Питома вага експорту в країну в валовому обсязі експорту регіону
	Коефіцієнт територіальної спеціалізації ринку (для кожної товарної групи)

Як бачимо в результаті єдиної методики визначення експортного потенціалу не існує, однак для отримання найбільш чіткого та достовірного показника можна поєднати всі вищенаведені методи та вивести інтегральну оцінку експортного потенціалу.

Висновки та перспективи подальших наукових досліджень. В статті відображено науково-методологічні підходи та методи оцінки використання експортного потенціалу аграрного підприємства. Доведено, що при оцінці економічного значення експорту треба враховувати ряд показників, які системно відображатимуть рівень експортного потенціалу та враховуватимуть усі чинники, які здійснюють на нього вплив. В подальших наукових дослідженнях плануємо вивести єдиний інтегральний показник експортного потенціалу аграрного підприємства, який буде мати місце для застосування при розрахунку економічних прогнозів сільськогосподарських підприємств та розробки регіональної/національної стратегії експорту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Управління експортним потенціалом України: монографія / А. А. Мазаракі [та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А. А. Мазаракі ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. - К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. - 210 с.
2. Тимофєєнко С. А. Визначення зовнішньоекономічного потенціалу регіонів України (на прикладі Одеської області) / С. А. Тимофєєнко // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). - 2014. - № 1. - С. 77-84. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvnudpsu_2014_1_12
3. Крушельницька О. В. Методологія та організація наукових досліджень: Навчальний посібник / О. В. Крушельницька. – К.: Кондор, 2006. – 206 с.
4. Колесников О. В. Основи наукових досліджень. 2-ге вид. випр. та доп. Навч. Посіб / О. В. Колесников. – К.: Центр учбо вої літератури, 2011. – 144 с.

5. Грабченко А. І. Методи наукових досліджень: Навч. посібник / А. І. Грабченко, А. О. Федорович, Я. Гаращенко. – Х.: НТУ «ХП», 2009. – 412 с.
6. Економічний аналіз. Навчальний посібник / В.М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В.Федорович. – Тернопіль: Видавництво Астон, 2010.
7. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз: навчальний посібник / Н .В. Тарасенко. – 3-тє видання, перероблене. – Львів: «Новий світ-2000», 2004. – 344 с.
8. Мішеніна Н.В, Економічний аналіз: навчальний посібник / Н.В. Мішеніна, Г.А. Мішеніна, І.Є. Ярова. – Суми : сумський державний університет, 2014. – 306 с.
9. Організація і методика економічного аналізу : Навч. посіб. / [Т. Д. Косова, П. М. Сухарев, Л. О. Ващенко та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 528 с
10. Організація та методика економічного аналізу: Навчальний посібник для бакалаврів всіх напрямків підготовки / [Л. О. Бойко, Р. М. Волчек, Н. А. Волкова та ін.]. – Одеса: ОДЕУ, 2010. – 351 с.
11. Андрєєва Г. І. Економічний аналіз: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / Г. І. Андрєєва. – Суми: УАБС, 2007. – 230 с.
12. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства : навчальний посібник / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. – Харків : ХДЕУ, 2002. – 640 с.
13. Кириченко О. М. Державне регулювання експортного потенціалу харчової промисловості: Автореф. дис. канд. екон. наук за спец. 08.07.01. – Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України. – К., 2002. – С.
14. Шестакова О. А. Методичні аспекти оцінювання експортного потенціалу підприємства / О. А. Шестакова // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2013. – № 7(981). – С. 170–178.
15. Показники оцінки рівня розвитку експортного потенціалу регіону / Г. В. Дугінець, Г. В.Кучерявенко // Економічний простір. - 2012. - № 68. - С. 68-73