

ДІАГНОСТИКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2016 СКРИНЬКОВСЬКИЙ Р. М., КЛЮВАК О. В., ПРОЦЕВЯТ О. С.

УДК 65.01

Скриньковський Р. М., Ключак О. В., Процевят О. С.

Діагностика експортного потенціалу підприємства

Метою статті є формування та розвиток теоретико-методологічних і методичних засад діагностики експортного потенціалу підприємства, під якою слід розуміти процес ідентифікації, аналізу й оцінювання рівня потенційної можливості та готовності підприємства до здійснення експортної діяльності з урахуванням впливу взаємозалежних внутрішніх змінних (цілі, технологія, структура, завдання, освітньо-фаховий потенціал персоналу) та факторів зовнішнього середовища підприємства (споживачі, конкуренти, постачальники, посередники, контактні аудиторії тощо) з метою забезпечення якісно нового рівня його розвитку та формування перспектив. Встановлено, що ключовими бізнес-індикаторами системи діагностики експортного потенціалу підприємства є: рівень конкурентоспроможності підприємства на міжнародному (світовому) ринку; рівень конкурентоспроможності продукції підприємства; рівень конкурентоспроможності експортної продукції підприємства; рівень ресурсних можливостей підприємства; рівень ефективності експортної діяльності підприємства. Перспективи подальших досліджень в цьому напрямі полягають у розробленні класифікації (вузькодеталізованого переліку) діагностичних цілей підприємства за рівнем їх деталізації (на елементні, часткові, комплексні) з урахуванням діагностики експортного потенціалу підприємства як часткової діагностичної цілі.

Ключові слова: підприємство, продукція, експортна діяльність, експортний потенціал, діагностика, бізнес-індикатори.

Рис.: 3. **Формул:** 8. **Бібл.:** 27.

Скриньковський Руслан Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)

E-mail: uan_lviv@ukr.net

Ключак Оксана Володимирівна – кандидат економічних наук, викладач кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)

E-mail: oksana_klyuvak@bigmir.net

Процевят Оксана Семенівна – провідний інженер відділу розвитку виробничої сфери регіону та інвестицій, Інститут регіональних досліджень імені М. І. Дольницького НАН України (вул. Козельницька, 4, Львів, 79026, Україна)

E-mail: oksanayakhymets@i.ua

УДК 65.01

UDC 65.01

Скриньковский Р. Н., Ключак О. В., Процевят О. С.
Диагностика экспортного потенциала предприятия

Skrinkovskyy R. M., Klyuvak O. V., Protsevyat O. S.
Diagnostics of the Enterprise Export Potential

Целью статьи является формирование и развитие теоретико-методологических и методических основ диагностики экспортного потенциала предприятия, под которой следует понимать процесс идентификации, анализа и оценки уровня потенциальной возможности и готовности предприятия к осуществлению экспортной деятельности с учетом влияния взаимосвязанных внутренних переменных (цели, технология, структура, задачи, образовательно-профессиональный потенциал персонала) и факторов внешней среды предприятия (потребители, конкуренты, поставщики, посредники, контактные аудитории и т.д.) с целью обеспечения качественно нового уровня его развития и формирования перспектив. Установлено, что ключевыми бизнес-индикаторами системы диагностики экспортного потенциала предприятия являются: уровень конкурентоспособности предприятия на международном (мировом) рынке; уровень конкурентоспособности продукции предприятия; уровень конкурентоспособности экспортной продукции предприятия; уровень ресурсных возможностей предприятия; уровень эффективности экспортной деятельности предприятия. Перспективы дальнейших исследований в этом направлении заключаются в разработке классификации (узкодетализированного перечня) диагностических целей предприятия по уровню детализации (на элементные, частичные, комплексные) с учетом диагностики экспортного потенциала предприятия как частичной диагностической цели.

Ключевые слова: предприятие, продукция, экспортная деятельность, экспортный потенциал, диагностика, бизнес-индикаторы.

The aim of the article is to form and develop theoretical and methodological foundations for diagnostics of the enterprise export potential, which should be understood as a process of identification, analysis and assessment of the level of potential possibility and readiness of the enterprise to implement export activities taking into account the impact of interrelated internal variables (goals, technology, structure, tasks, educational and professional potential of the staff) and factors of the enterprise external environment (customers, competitors, suppliers, intermediaries, contact audience, etc.) in order to ensure a qualitatively new level of its development and formation of its prospects. It is determined that the key business indicators of the system for diagnostics of enterprise export potential are: the level of enterprises competitiveness in the international (global) market; the level of competitiveness of enterprise products; the level of competitiveness of enterprise export products; the level of enterprise resource opportunities; the level of enterprise export performance. Prospects for further research in this direction are to develop a classification (specifically detailed list) of objectives of the enterprise diagnostics by the level of detail (element, partial, complex), taking into account diagnostics of export potential of the enterprise as part of diagnostic objective.

Keywords: enterprise, products, export activities, export potential, diagnostics, business-indicators.

Fig.: 3. **Formulae:** 8. **Bibl.:** 27.

Skrinkovskyy Ruslan M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Business Economy and

Рис.: 3. Формул.: 8. Библ.: 27.

Скрыньковский Руслан Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятий и информационных технологий, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)

E-mail: uan_lviv@ukr.net

Клювак Оксана Владимировна – кандидат экономических наук, преподаватель кафедры экономики предприятий и информационных технологий, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)

E-mail: oksana_klyuvak@bigmir.net

Процевят Оксана Семеновна – ведущий инженер отдела развития производственной сферы региона и инвестиций, Институт региональных исследований имени М. И. Долишнего НАН Украины (ул. Козельницкая, 4, Львов, 79026, Украина)

E-mail: oksanayakhymetc@i.ua

Information Technology, Lviv University of Business and Law (99 Kulparkivska Str., Lviv, 79021, Ukraine)

E-mail: uan_lviv@ukr.net

Klyuvak Oksana V. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer of the Department of Business Economy and Information Technology, Lviv University of Business and Law (99 Kulparkivska Str., Lviv, 79021, Ukraine)

E-mail: oksana_klyuvak@bigmir.net

Protsevyat Oksana S. – Lead Engineer of the Department of Development of Industrial Sector of the Region and Investment, Institute of Regional Research named after V. I. Dolishniy of the NAS of Ukraine (4 Kozelnytska Str., Lviv, 79026, Ukraine)

E-mail: oksanayakhymetc@i.ua

Постановка проблеми. Діагностика стану експортного потенціалу вітчизняного підприємства є базисом розробки та прийняття рішень (тактичних стратегічних) в управлінні міжнародним бізнесом. Важливість цього питання, його практична значущість та актуальність не викликає жодних сумнівів та усвідомлюється усіма вченими-економістами та практиками. Це й обумовило вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні засади формування і реалізації експортного потенціалу підприємства (суб'єкта господарювання) досліджували такі науковці, як Т. І. Бондарева, Н. В. Бугас, І. П. Булеєв, О. М. Вакульчик, А. Е. Воронкова, Л. Т. Гораль, В. В. Дружиніна, Д. П. Дубицький, К. В. Іванієнко, С. М. Козьменко, С. І. Колосок, О. А. Немашкало, О. Л. Ортинська, А. І. Осадчук, Ю. А. Пилипенко, Л. І. Піддубна, Т. О. Рибаківа, Л. В. Різніченко, М. І. Сайкевич, О. Д. Сайкевич, Ю. О. Семікоп, С. А. Часовський, А. В. Череп, О. А. Шестакова, В. І. Шийко [1–16], Л. А. Янковська та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, враховуючи різноманітні (ключові) аспекти з теорії і практики щодо формування та оцінювання експортного потенціалу підприємства [1–16], не до кінця вивченими залишаються питання діагностики експортного потенціалу підприємства. Тому **метою статті** є формування та розвиток теоретико-методологічних і методичних засад діагностики експортного потенціалу підприємства з урахуванням діючої практики у цьому напрямі.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на результати аналізу літературних джерел за проблемою [1–16] виникає необхідність в уточненні сутності таких економічних категорій, як «експортний потенціал підприємства» та «діагностика експортного потенціалу підприємства».

Так, В. В. Дружиніна та Л. В. Різніченко [1] дотримуються точки зору, що під експортним потенціалом підприємства (суб'єкта господарювання) слід розуміти обсяг конкурентоспроможної продукції, яку має можливість (або здатна) створити та спроможна реалізувати на зовнішньому ринку у просторово-часовому вимірі сучасності певна

(конкретна) виробничо-господарська система [1, с. 248]. У той же час Л. І. Піддубна та О. А. Шестакова [2] вважають, що експортний потенціал підприємства – сукупність активів підприємства, що використовуються ним для здійснення міжнародної економічної діяльності і забезпечення конкурентних переваг на зовнішніх ринках [2, с. 226]. Крім цього, у науковій праці [3] зазначено, що в основі експортного потенціалу підприємства (підприємницької структури) лежить здатність суб'єкта господарювання до ведення ним конкурентної боротьби на міжнародних (світових) ринках. Водночас ця здатність вимірюється обсягом (сукупністю) ресурсів, які залучено у його діяльність і перетворено з метою формування конкурентоспроможності експортної продукції [3].

Беручи до уваги зазначене, слід також врахувати думку (загальні висновки) науковців у статті [4], які стверджують, що експортний потенціал підприємства являє собою можливість підприємства (фірми) або будь-якого іншого суб'єкта господарювання здійснювати виробництво певного виду продукції, що буде конкурентоспроможною, як на внутрішньому (національному), так і безпосередньо на зовнішньому (світовому) ринку [4, с. 21].

Доцільно також відмітити наукову роботу (статтю) Л. Т. Гораль та В. І. Шийко «Удосконалення системи оцінювання ефективності використання експортного потенціалу газотранспортного підприємства» [5], у якій наведено (розкрито) чотири науково-методичні підходи до визначення експортного потенціалу підприємства. Отже, компаративний підхід (перший) визначає експортний потенціал підприємства, виходячи із його конкурентних переваг. Згідно з ресурсним підходом (другим) експортний потенціал суб'єкта господарювання ґрунтується на ідентифікуванні його взаємозв'язків із категорією (поняттям) «економічний потенціал». За системно-структурним підходом (третім) експортний потенціал підприємницької структури (фірми) відображає дослідження процесів (бізнес-операцій), що відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства під час його взаємовідносин із зовнішнім середовищем (із споживачами, конкурентами, постачальниками, посередниками, контактними аудиторіями тощо). Водночас відповідно до

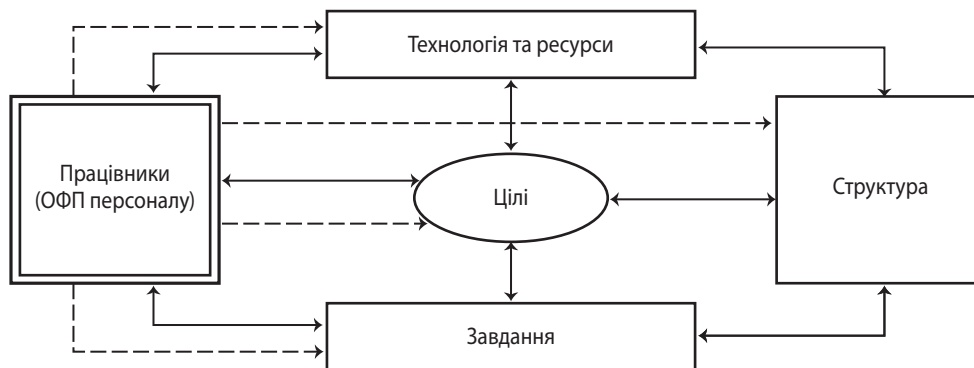
функціонального підходу (четвертого) експортний потенціал підприємства визначається як одна зі складових економічного потенціалу підприємства, структура якого чітко підпорядкована меті та цілям підприємства з урахуванням дії факторів (чинників) внутрішнього та зовнішнього се-

редовища [5, с. 120–121]. Структуру застосування SWOT-аналізу для підприємства (суб'єкта господарювання) наведено на рис. 1. Модель взаємозв'язку внутрішніх змінних організації (цілі, технологія, структура, завдання, освітньо-фаховий потенціал (ОФП) персоналу) наведено на рис. 2.

		Зовнішнє середовище							
Внутрішнє середовище	Стан організації	Можливості (opportunities)				Загрози (threats)			
	Сильні позиції (strengths)	Фінанси (1)	Клієнти (2)	Внутрішні бізнес-операції (3)	ОФП персоналу (4)	(1)	(2)	(3)	(4)
		(1)	(2)	(3)	(4)	(1)	(2)	(3)	(4)
	Слабкі позиції (weaknesses)	(1)	(2)	(3)	(4)	(1)	(2)	(3)	(4)
(1)	(2)	(3)	(4)	(1)	(2)	(3)	(4)	(4)	

Рис. 1. Структура застосування SWOT-аналізу для підприємства

Джерело: [17, с. 36] – на основі [18, с. 57; 19, с. 76]



Цілі – конкретний, кінцевий стан або очікуваний результат організації (підприємства);
Структура – взаємовідносини рівнів управління і видів робіт, які виконують підрозділи підприємства;
Завдання – види робіт, які необхідно виконати певним способом та в обумовлений строк. Це робота з предметами та засобами праці, інформацією та людьми;
Технологія – засіб (спосіб) перетворення вхідних елементів (сировини, матеріалів та ін. ресурсів) у вихідні (продукт, виріб, послуга) шляхом виконання певних операцій, дій тощо;
Ресурси – природні, сировинні, матеріальні, фінансові, нематеріальні (зокрема, ОФП) та інші цінності, які можуть бути використані організаціями для створення товарів, надання послуг, одержання певних результатів.
 ———> взаємозв'язок; - - -> вплив.

Рис. 2. Модель взаємозв'язку внутрішніх змінних організації (підприємства)

Джерело: [17, с. 34] – на основі [19, с. 47–48; 20, с. 122, 129; 21, с. 20–21]

Таким чином, на основі результатів досліджень наукових праць [1–5] та аналізу діючої практики функціонування підприємств встановлено, що під експортним потенціалом підприємства доцільно розуміти можливість підприємства (підприємницької структури), що визначається його здатністю, внаслідок ефективного використання ресурсів (трудова, матеріальних, фінансових та енергетичних [22])

з урахуванням потенційних ризиків (фінансових, виробничих, трудових, соціально-економічних та інноваційно-інвестиційних [23]) в умовах проблем і використання шансів зовнішнього середовища функціонування, виробляти конкурентоспроможну продукцію [24] та реалізовувати її на міжнародних (світових) ринках із отриманням на цій основі позитивного результату (ефекту) від експортної діяльності.

Що стосується експортної діяльності підприємства, то А. В. Череп та О. Л. Ортинська [6] вважають, що вона являє собою цілісну та послідовну сукупність конкретних (визначених) взаємоузгоджених дій (етапів), виконання яких забезпечує підприємству можливість виходу на зовнішній ринок [6]. В цьому контексті з'ясовано, що експортний потенціал підприємства характеризує рівень його потенційної можливості та готовності до здійснення ним експортної діяльності. У той же час А. Т. Гораль та В. І. Шійко [5] стверджують, що експортний потенціал підприємства покликаний задовольняти потреби зовнішнього ринку, забезпечувати ресурсні можливості підприємства та розвиток його експортної діяльності [5, с. 121].

Встановлено, що на формування та розвиток потенціалу підприємства, в тому числі експортного, впливають різноманітні фактори (час, оточення, стан, ситуація).

Так, у науковій праці А. І. Піддубної та К. В. Іванієнко [7] наведено системно-функціональну модель факторів формування експортного потенціалу підприємства. У цій моделі основними факторами формування експортного потенціалу підприємства є: 1) зовнішні неконтрольовані фактори; 2) зовнішні контрольовані фактори; 3) внутрішні фактори (стратегія, організаційна структура та процес управління підприємством) [7].

Водночас Н. В. Бугас та Ю. А. Пилипенко [4] до найбільш значущих (ключових) факторів розвитку експортного потенціалу підприємства відносять: 1) інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства; 2) облік, аналіз та аудит експортних операцій; 3) планування експортного виробництва; 4) бізнес-процеси організації управління підприємством; 5) кадровий менеджмент [4, с. 16–17].

Тут варто зауважити, що процес управління експортним потенціалом підприємства (підприємницької структури) ґрунтується на оцінюванні його поточного стану з урахуванням впливу факторів (зовнішніх, внутрішніх), які перебувають у тісному взаємозв'язку між собою і є взаємозалежними [7].

Звідси очевидно, враховуючи думку Т. О. Рибакіної [8], що процес управління експортним потенціалом підприємства в умовах розширення ЗЕД передбачає реалізацію таких етапів, як формування, оцінювання та розвитку експортного потенціалу [8].

Щодо об'єкта управління експортним потенціалом, то у науковій праці [9] експортний потенціал підприємства (господарської системи) досліджується з позиції двох підходів: адаптивного й інструментального. Так, згідно з першим підходом об'єктом управління експортним потенціалом виступає господарська система, яка практичним результатом управління передбачає зростання обсягу експорту. Водночас інструментальний підхід характеризує параметри (фактори, показники), під впливом яких обсяг експорту впливає на підвищення рівня ефективності господарської системи [9, с. 106].

Беручи до уваги зазначене, слід наголосити також на тому, що основними складовими експортного потенціалу підприємства є [10, с. 128]:

- 1) ресурси;
- 2) технології;

- 3) інституції;
- 4) експортна діяльність підприємства;
- 5) потреби зовнішнього ринку.

Слід також зазначити і те, що оцінювання ефективності використання експортного потенціалу підприємства проводиться на основі аналізу таких основних (ключових) його структурних елементів, як виробничого (технологічного, технічного), інтелектуального (кадрового), інноваційно-інвестиційного, маркетингового потенціалів [5, с. 124].

В свою чергу, В. В. Дружиніна та А. В. Різніченко [1] стверджують, що математична інтерпретація експортного потенціалу підприємства являє собою розрахункову формулу у вигляді добутку таких показників, як: 1) виробничого потенціалу; 2) коефіцієнта конкурентоспроможності продукції; 3) коефіцієнта попиту на продукцію на міжнародному (світовому) ринку; 4) коефіцієнта пропозиції на продукцію на міжнародному (світовому) ринку. У той же час виробничий потенціал рекомендується розраховувати як суму ресурсного потенціалу, коефіцієнта технології виробництва, потенціалу переробних виробництв та потенціалу виробничої інфраструктури. Ресурсний потенціал обчислюється як сума сукупного обсягу інвестицій, вартості трудових ресурсів, вартості матеріально-технічних ресурсів та рівня підприємницьких якостей менеджерів, що організовують процес виробництва [1, с. 248–249].

Водночас С. М. Козьменко [11] дотримується думки, що експортний потенціал підприємства розраховується за формулою (1):

$$E_{nn} = E_{n_{kp}} \times I_n \times \beta = E_{n_{kp}} \times (KP \times OZ \times BK) \times \beta, \quad (1)$$

де $E_{n_{kp}}$ – експортний потенціал підприємства, грош. од.;
 I_n – інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності підприємства;

KP – зважена середня кількість працівників (персоналу) підприємства;

OZ – зважені основні засоби підприємства;

BK – зважений власний капітал;

β – поправочний коефіцієнт [11].

У той же час у науковій праці [12] зазначено, що основними показниками оцінювання ефективності експорту є:

- 1) валютна ефективність експорту;
- 2) ефективність експорту;
- 3) економічний ефект експорту;
- 4) економічна ефективність експорту [12].

Варто також звернути увагу на те, що Т. І. Бондарева та А. І. Осадчук [13] для узагальнення ефективності експортної діяльності підприємства пропонують (рекомендують) такі напрямки оцінювання:

- 1) ринкова результативність експорту;
- 2) бюджетна ефективність;
- 3) виробничо-технологічна ефективність;
- 4) ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності;
- 5) соціальна ефективність;
- 6) фінансова результативність;
- 7) результативність маркетингово-збутової діяльності;
- 8) результативність зниження (скорочення) експортних ризиків [13, с. 99–100].

Доцільно також зазначити, що згідно з моделлю моніторингу факторів експортного потенціалу машинобудівного підприємства, наведеною у праці [14], результат моніторингу експортного потенціалу підприємства дозволяє сформулювати систему ключових бізнес-індикаторів, необхідних для проведення діагностики стану та рівня розвитку експортного потенціалу підприємства [14, с. 347]. Одночас з'ясовано, що метою моніторингу експортного потенціалу підприємства є формування (створення) інформаційної бази даних (цілісного уявлення) про стан системи експортного потенціалу підприємства. При цьому поданий моніторинг рекомендується проводити у такі три етапи [14, с. 347]:

1. Етап – підготовчий:

- конкретизація об'єктів моніторингу (аналіз літературних джерел щодо визначення структури експортного потенціалу підприємства);
- формування вхідних даних для проведення моніторингу (аналіз і систематизація наявних (ефективних) методик оцінювання експортного потенціалу підприємства);
- визначення (формування) баз фактичних даних за визначеними об'єктами моніторингу (збір статистичних даних, виключення з переліку інформаційно-незабезпечених показників, формування системи вхідних даних);

2. Етап – оброблення інформації:

- виключення маловаріабельних величин ознак (на основі розрахунку коефіцієнтів варіації);
- усунення (виключення) аномальних спостережень (із використанням методів робастного оцінювання – критерії Граббса, Третьєна і Мура);
- стандартизація значень (на основі Z-перетворень);
- виключення із переліку показників (бізнес-індикаторів), що дублюються (аналіз матриці парних кореляцій);

3. Етап – систематизація та структурування інформації (включає визначення латентних чинників експортного потенціалу підприємства, а також їх структури із використанням методів багатовимірної шкалювання та факторного аналізу) [14, с. 347].

Таким чином, на основі виконаних досліджень [1–24] та аналізу діючої практики функціонування підприємств встановлено, що:

1. Діагностика експортного потенціалу підприємства – це процес ідентифікації, аналізу й оцінювання рівня потенційної можливості та готовності підприємства до здійснення експортної діяльності (виробляти конкурентоспроможну продукцію та реалізовувати її на міжнародних (світових) ринках) в умовах проблем і використання шансів зовнішнього середовища функціонування та з урахуванням впливу взаємозалежних внутрішніх змінних (див. рис. 2) та факторів зовнішнього середовища підприємства [25] з метою забезпечення якісно нового рівня його розвитку та формування перспектив.
2. Ключовими бізнес-індикаторами системи діагностики експортного потенціалу підприємства

є: рівень конкурентоспроможності підприємства на міжнародному (світовому) ринку; рівень конкурентоспроможності продукції підприємства; рівень конкурентоспроможності експортної продукції підприємства; рівень ресурсних можливостей підприємства; рівень ефективності експортної діяльності підприємства.

Водночас діагностику експортного потенціалу підприємства в умовах розширення ЗЕД можна також проводити на основі методу ланцюгових підстановок.

Так, відповідно до зазначеного наведемо наочний приклад.

Приклад. Підприємство «А» займається експортом продукції. Базовий рівень ефективності експортної діяльності підприємства становить X_0 , який визначають такі ключові параметри: кількість експортної продукції (Y_1); ціна-брутто експортної продукції (Y_2); ціна-нетто експортної продукції (Y_3); курс грошової одиниці, за якою здійснюється продаж експортної продукції (Y_4); виробнича собівартість експортної продукції (Y_5); собівартість реалізації експортної продукції (Y_6).

Внаслідок впливу бізнес-факторів (зовнішніх, внутрішніх) на параметри (Y_1, Y_2, \dots, Y_6) значення рівня ефективності (X_0) буде змінюватись (від X_1 до X_6). Цю залежність, враховуючи інформацію у праці [15], можна описати такими математичними формулами (2)–(8):

$$X_0 = f(Y_1; Y_2; Y_3; Y_4; Y_5; Y_6) \quad (2)$$

$$X_1 = f(Y_1 + \Delta Y_1; Y_2; Y_3; Y_4; Y_5; Y_6) \quad (3)$$

$$X_2 = f(Y_1 + \Delta Y_1; Y_2 + \Delta Y_2; Y_3; Y_4; Y_5; Y_6) \quad (4)$$

$$X_3 = f(Y_1 + \Delta Y_1; Y_2 + \Delta Y_2; Y_3 + \Delta Y_3; Y_4; Y_5; Y_6) \quad (5)$$

$$X_4 = f(Y_1 + \Delta Y_1; Y_2 + \Delta Y_2; Y_3 + \Delta Y_3; Y_4 + \Delta Y_4; Y_5; Y_6) \quad (6)$$

$$X_5 = f(Y_1 + \Delta Y_1; Y_2 + \Delta Y_2; Y_3 + \Delta Y_3; Y_4 + \Delta Y_4; Y_5 + \Delta Y_5; Y_6) \quad (7)$$

$$X_6 = f(Y_1 + \Delta Y_1; Y_2 + \Delta Y_2; Y_3 + \Delta Y_3; Y_4 + \Delta Y_4; Y_5 + \Delta Y_5; Y_6 + \Delta Y_6) \quad (8)$$

Для довідки: як свідчать статистичні дані, протягом 2011–2015 рр. в Україні обсяг експорту вітчизняної продукції мав спадну тенденцію за винятком 2012 р. Так, у 2015 р. порівняно із 2011 р. обсяг експорту скоротився на 44,3 %, а протягом періоду січня – серпня 2016 р. порівняно з аналогічним періодом минулого року – на 8,3 % (рис. 3). У той же час у Львівській області спостерігалася дещо інша ситуація. Так, обсяг експорту у 2015 р. був майже на рівні 2011 р., оскільки протягом аналізованого періоду в Львівській області не спостерігалось суттєвих тенденційних зростань чи спадань цього показника. Однак за січень – серпень 2016 р. порівняно із січнем – серпнем 2015 р. обсяг експорту вітчизняної продукції у Львівській області зазнав суттєвого зростання (на 14,7 %), що свідчить про покращення результативності діяльності вітчизняних експортерів [26; 27].

У такій ситуації заслуговує на увагу думка І. П. Булеева [16], який стверджує, що нарощення експортного потенціалу підприємства повинно передбачати [16, с. 99]:

- 1) формування горизонтальних і вертикальних інтегрованих взаємозв'язків між структурними підрозділами підприємства з метою забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства на міжнародному (світовому) ринку;

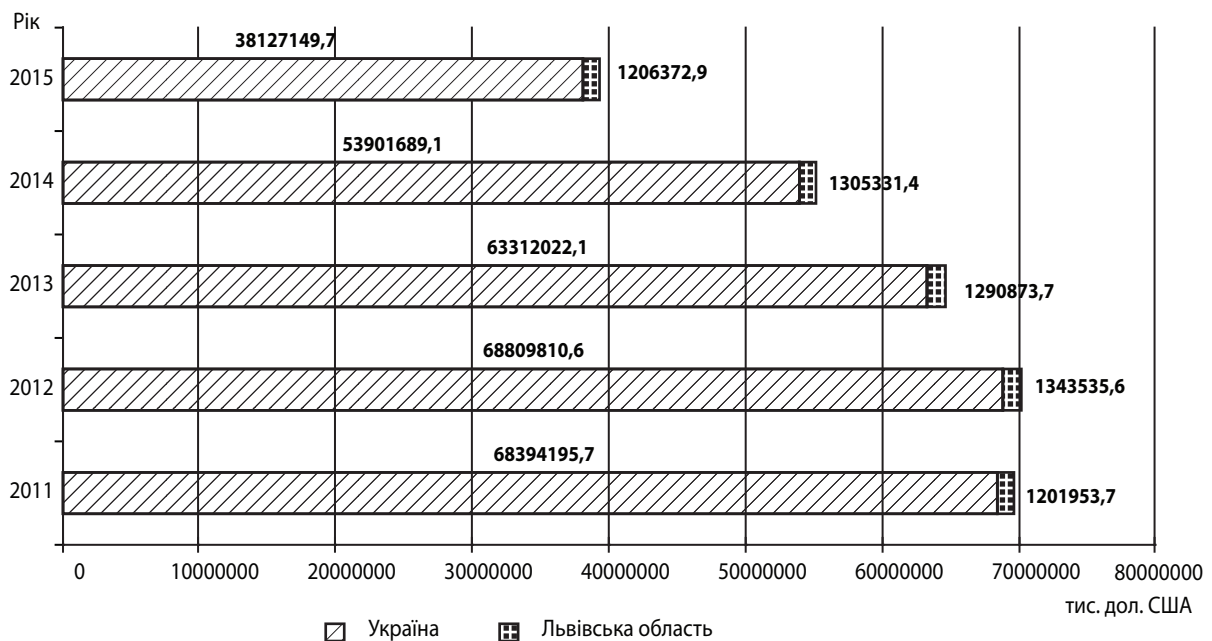


Рис. 3. Динаміки обсягів експорту України та Львівської області

Джерело: сформовано автором на основі [26; 27]

- 2) використання у діяльності підприємства різноманітних методів оцінки діяльності, що мають міжнародне визнання;
- 3) застосування системи новітніх маркетингових способів реалізації експортної продукції;
- 4) створення спеціалізованих підрозділів, що займаються підвищенням рівня конкурентоспроможності експортної продукції;
- 5) пошук шляхів доступу до використання бази міжнародних інформаційних даних;
- 6) використання продуктів науково-технічного прогресу для виробництва експортної продукції тощо.

Виходячи із результатів вивчення літературних джерел [1–27] та аналізу практичного досвіду підприємств, можна зробити такі **загальні висновки й окреслити перспективи подальших наукових розвідок і надати рекомендації в цьому напрямі**, які полягають у такому:

1. Діагностика експортного потенціалу підприємства – це процес ідентифікації, аналізу й оцінювання рівня потенційної можливості та готовності підприємства до здійснення експортної діяльності в умовах проблем і використання шансів зовнішнього середовища функціонування та з урахуванням впливу взаємозалежних внутрішніх змінних (цілі, технологія, структура, завдання, освітньо-фаховий потенціал персоналу) та факторів зовнішнього середовища підприємства (споживачі, конкуренти, постачальники, посередники, контактні аудиторії тощо) з метою забезпечення якісно нового рівня його розвитку та формування перспектив. Ключовими бізнес-індикаторами системи діагностики експортного потенціалу підприємства є: рівень конкурентоспроможності під-

приємства на міжнародному (світовому) ринку; рівень конкурентоспроможності продукції підприємства; рівень конкурентоспроможності експортної продукції підприємства; рівень ресурсних можливостей підприємства; рівень ефективності експортної діяльності підприємства.

2. В перспективі на основі теорії та практики у сфері економіки та управління підприємствами і права доцільно розробити класифікацію (вузькодеталізований перелік) діагностичних цілей підприємства за рівнем їх деталізації на елементні, часткові, комплексні. При цьому у структурі системи цілей діагностики діяльності підприємства необхідно врахувати таку часткову діагностичну ціль, як діагностику експортного потенціалу підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дружиніна В. В., Різніченко Л. В. Прогнозування експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 7 (109). С. 246–252.
2. Піддубна Л. І., Шестакова О. А. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування та розвитку. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 37. 223–229.
3. Воронкова А. Е., Часовський С. А., Немашкало О. А. Вплив глобалізації на розвиток міжнародної економічної діяльності на мікрорівні. *Управління економікою: теорія та практика*. 2009. С. 125–137.
4. Бугас Н. В., Пилипенко Ю. А. Експортний потенціал у системі зовнішньоекономічної діяльності промислового

підприємства. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. Серія: Економічні науки. 2015. № 6 (93). С. 14–21.

5. Гораль Л. Т., Шийко В. І. Удосконалення системи оцінювання ефективності використання експортного потенціалу газотранспортного підприємства. *Економічний аналіз: збірник наукових праць кафедри економічного аналізу ТНЕУ*. 2015. Т. 18. № 2. С. 118–126.

6. Череп А. В., Ортинська О. Л. Організаційно-економічний механізм експортної діяльності підприємства. *Національне господарство України: теорія та практика управління*. 2008. С. 232–236.

7. Піддубна Л. І., Іванієнко К. В. Фактори формування експортного потенціалу промислових підприємств. *Управління розвитком*. 2015. № 1. С. 37–43.

8. Рибаківа Т. О. Управління експортним потенціалом промислового підприємства в умовах розширення зовнішньоекономічної діяльності. URL: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/VISUNU/2012_11_1/Ribakova.pdf

9. Сайкевич М. І., Сайкевич О. Д. Експортний потенціал сільськогосподарських підприємств. *Інноваційна економіка*. 2013. № 3 (41). С. 104–110.

10. Піддубна Л. І., Семікоп Ю. О. Експортний потенціал машинобудівних підприємств регіону: сутність, структура і проблеми диверсифікації. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2009. № 26. С. 125–133.

11. Козьменко С. М., Колосок С. І. Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу інновацій машинобудування // *Ефективна економіка*. 2010. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua>

12. Вакульчик О. М., Дубицький Д. П. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Вісник Академії митної служби України*. Серія: Економіка. 2012. № 2. С. 75–82.

13. Бондарева Т. І., Осадчук А. І. Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2011. № 3 (15). С. 91–104.

14. Іванієнко К. В. Розробка методичного забезпечення моніторингу та діагностики експортного потенціалу промислового підприємства для формування стратегії його розвитку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 10. С. 345–352.

15. Гороховатський В. О., Дубницький В. Ю., Кобилін А. М. Програма реалізація методів економічного факторного аналізу. *Системи обробки інформації*. 2015. Вип. 4 (129). С. 130–135.

16. Булеев І. П., Рудобелец В. М. Конкурентоспособность и экспортный потенциал экономики. *Наукові праці Донецького державного технічного університету*. 2002. Вип. 46. С. 92–101.

17. Скриньковський Р. М. Освітньо-фаховий потенціал персоналу як фактор впливу на інвестиційну привабливість підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.07. Львів, 2014. 233 с.

18. Мельник О. Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія]. Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2010. 344 с.

19. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: [навч. посіб.]. Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», Інтелект-Захід, 2007. 384 с.

20. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1998. 800 с.

21. Кузьмін О. Є. Сучасний менеджмент. Львів: Центр Європи, 1995. 176 с.

22. Скриньковський Р. М. Діагностика використання трудових, матеріальних, фінансових та енергетичних ресурсів підприємства як інструмент управління елементами його виробничо-господарської діяльності. *Проблеми економіки*. 2015. № 1. С. 249–254.

23. Скриньковський Р. М. Діагностика фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів і аналіз потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності. *Проблеми економіки*. 2015. № 2. С. 186–193.

24. Скриньковський Р. М. Діагностика конкурентоспроможності продукції підприємства. *Проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 240–246.

25. Візняк Ю. Я., Скриньковський Р. М., Процюк Т. Б. Діагностика бізнес-середовища підприємства і роль неурядових організацій щодо запобігання та протидії корупції у сфері оподаткування. *Бізнес Інформ*. 2016. № 1. С. 235–240.

26. Державна служба статистики України: офіц. сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

27. Головне управління статистики у Львівській області: офіц. сайт. URL: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/>

REFERENCES

Buhas, N. V., and Pylypenko, Yu. A. «Eksportnyi potentsial u systemi zovnishnyoeconomichnoi diialnosti promyslovoho pidpriemstva» [The export potential in the system of foreign economic activity of industrial enterprises]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnolohii ta dyzainu. Serii: Ekonomichni nauky*, no. 6(93) (2015): 14-21.

Bondarieva, T. I., and Osadchuk, A. I. «Otsinka efektyvnosti eksportnoi diialnosti pidpriemstva» [Evaluation of the effectiveness of the export activities of enterprises]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky*, no. 3(15) (2011): 91-104.

Buleyev, I. P., and Rudobelets, V. M. «Konkurentosposobnost i eksportnyy potentsial ekonomiki» [The competitiveness and export potential of the economy]. *Naukovi pratsi Donetskooho derzhavnogo tekhnichnoho universytetu*, no. 46 (2002): 92-101.

Cherep, A. V., and Ortynska, O. L. «Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm eksportnoi diialnosti pidpriemstva» [Organizational-economic mechanism for the export activities of enterprises]. *Natsionalne hospodarstvo Ukrainy: teoriia ta praktyka upravlinnia* (2008): 232-236.

Druzhynina, V. V., and Riznichenko, L. V. «Prohnozuvannia eksportnoho potentsialu mashynobudivnykh pidpriemstv z metoiu pidvyshchennia yikhnoyi konkurentospromozhnosti» [Forecasting the export potential of machine-building enterprises with the aim of increasing their competitiveness]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 7(109) (2010): 246-252.

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: ofits. sait. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Horokhovatskyi, V. O., Dubnytskyi, V. Yu., and Kobylin, A. M. «Prohramna realizatsiia metodiv ekonomichnoho faktornoho analizu» [Software implementation of methods of economic factorial analysis]. *Systemy obrobky informatsii*, no. 4(129) (2015): 130-135.

Horal, L. T., and Shyiko, V. I. «Udoskonalennia systemy otsiniuvannia efektyvnosti vykorystannia eksportnoho potentsialu hazotransportnoho pidpriemstva» [Improving the system of evaluation of efficiency of export potential of gas transportation enterprises]. *Ekonomichniy analiz* vol. 18, no. 2 (2015): 118-126.

Holovne upravlinnia statystyky u Lvivskii oblasti: ofits. sait. <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/>

Ivaniienko, K. V. «Rozrobka metodychnoho zabezpechennia monitorynhu ta diahnostryky eksportnoho potentsialu promyslovoho pidpriemstva dlia formuvannia stratehii ioho rozvytku» [Development of methodological support of monitoring and diagnostics of export potential of industrial enterprises for the formation of its development strategy]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, no. 10 (2016): 345-352.

Kozmenko, S. M., and Kolosok, S. I. «Metodychni pidkhody do otsinky eksportnoho potentsialu innovatsii mashynobuduvannia» [Methodical approaches to assessment of export potential of innovation engineering]. *Efektivna ekonomika*. <http://www.economy.nayka.com.ua>

Kuzmin, O. Ye., and Melnyk, O. H. *Teoretychni ta prykladni zasady menedzhmentu* [Theoretical and applied fundamentals of management]. Lviv: Vyd-vo Nats. un-tu «Lvivska politekhnika»; Intelkt-Zakhid, 2007.

Kuzmin, O. Ye. *Suchasnyi menedzhment* [Modern management]. Lviv: Tsent Yevropy, 1995.

Melnyk, O. H. *Systemy diahnostryky diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv: polikryterialna kontsepsiia ta instrumentarii* [Diagnostics of activity of engineering enterprises: polchatelnya concept and tools]. Lviv: Vyd-vo NU «Lvivska politekhnika», 2010.

Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of management]. Moscow: Delo, 1998.

Piddubna, L. I., and Semikop, Yu. O. «Eksportnyi potentsial mashynobudivnykh pidpriemstv rehionu: sutnist, struktura i problemy dyversyfikatsii» [The export potential of machine-building enterprises of the region: essence, structure and problems of diversification]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 26 (2009): 125-133.

Piddubna, L. I., and Ivaniienko, K. V. «Faktory formuvannia eksportnoho potentsialu promyslovykh pidpriemstv» [Factors of forming of export potential of industrial enterprises]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 1 (2015): 37-43.

Piddubna, L. I., and Shestakova, O. A. «Eksportnyi potentsial pidpriemstva: sutnist i systemni imperatyvy formuvannia ta rozvytku» [Export potential of an enterprise: essence and systemic imperatives for formation and development]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 37 (2012): 223-229.

Rybakova, T. O. «Upravlinnia eksportnym potentsialom promyslovoho pidpriemstva v umovakh rozshyrennia zovnishnyoekonomichnoi diialnosti» [Management of export potential

of industrial enterprises in conditions of expansion of foreign economic activity]. http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/VSUNU/2012_11_1/RIbakova.pdf

Skrynkovskyi, R. M. «Osvitnyo-fakhovyi potentsial personalu yak faktor vplyvu na investytsiynu pryvablyvist pidpriemstva» [Educational and professional potential of personnel as factor of influence on the investment attractiveness of the enterprise]. *dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.07*, 2014.

Skrynkovskyi, R. M. «Diahnostryka vykorystannia trudovykh, materialnykh, finansovykh ta enerhetychnykh resursiv pidpriemstva yak instrument upravlinnia elementamy yoho vyrobnychohospodarskoi diialnosti» [Diagnostic use of human, material, financial and energy resources of the enterprise as a tool to control elements of its production and economic activity]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2015): 249-254.

Skrynkovskyi, R. M. «Diahnostryka finansovoho, vyrobnychoho, trudovoho, sotsialno-ekonomichnoho ta innovatsiino-investytsiinoho potentsialiv i analiz potentsiinykh ryzykiv pidpriemstva v umovakh nevyznachenosti» [Diagnostics of financial, production, employment, socio-economic and innovative-investment potential, analysis of potential risks of the enterprise in conditions of uncertainty]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2015): 186-193.

Skrynkovskyi, R. M. «Diahnostryka konkurentospromozhnosti produktii pidpriemstva» [Diagnostics of competitiveness of enterprise]. *Problemy ekonomiky*, no. 4 (2015): 240-246.

Saivevych, M. I., and Saivevych, O. D. «Eksportnyi potentsial silskohospodarskykh pidpriemstv» [Export potential of agricultural enterprises]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 3(41) (2013): 104-110.

Vizniak, Yu. Ya., Skrynkovskyi, R. M., and Protsiuk, T. B. «Diahnostryka biznes-seredovyshcha pidpriemstva i rol neuriadovykh orhanizatsii shchodo zapobihannia ta protydii koruptsii u sferi opodatkovannia» [Diagnosis of the business environment of the enterprise and the role of non-governmental organizations on preventing and combating corruption in the sphere of taxation]. *Biznes Inform*, no. 1 (2016): 235-240.

Vakulchyk, O. M., and Dubytskyi, D. P. «Analiz efektyvnosti zovnishnyoekonomichnoi diialnosti pidpriemstva» [Analysis of efficiency of foreign economic activity of the enterprise]. *Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy. Seriya: Ekonomika*, no. 2 (2012): 75-82.

Voronkova, A. E., Chasovskyi, S. A., and Nemashkalo, O. A. «Vplyv hlobalizatsii na rozvytok mizhnarodnoi ekonomichnoi diialnosti na mikrorivni» [The impact of globalization on the development of international economic activities at the micro level]. *Upravlinnia ekonomikoju: teoriia ta praktyka* (2009): 125-137.