

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-35>

УДК 339.564.4

ОЦІНЮВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АВІАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ

ASSESSMENT OF THE EXPORT POTENTIAL OF ENTERPRISES OF THE AIRCRAFT COMPLEX

Іванова Марина Іллівна

доктор економічних наук, професор,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-1130-0186>

Швець Василь Якович

доктор економічних наук, професор,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7261-5993>

Варяниченко Олена Володимирівна

кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-1331-9673>

Ivanova Maryna, Shvets Vasyl, Varyanichenko Olena
Dnipro University of Technology

В даній статті досліджено застосування сучасного інструментарію оцінювання експортного потенціалу підприємств авіаційного комплексу, враховуючи значну кількість якісних і кількісних показників. При цьому були використані загальнонаукові та спеціальні методи системно-структурного аналізу і синтезу, а також метод експертного аналізу. Вважаємо, що формування чіткої прозорої методики оцінювання експортного потенціалу підприємств авіаційного комплексу дозволить порівняти отримані результати, виявити і ліквідувати «вузькі місця» їх функціонування. При цьому були виокремлені складові першого рівня та локальні показники, які можуть бути об'єднані в інтегральний показник експортного потенціалу. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на універсалізацію даної методики для отримання дієвого інструменту оцінювання експортного потенціалу будь-якого промислового підприємства.

Ключові слова: експорт, зовнішньоекономічна діяльність, експортний потенціал, авіаційні підприємства.

В данной статье исследовано применение современного инструментария оценки экспортного потенциала предприятий авиационного комплекса, учитывая значительное количество качественных и количественных показателей. При этом были использованы общенаучные и специальные методы системно-структурного анализа и синтеза, а также метод экспертного анализа. Считаем, что формирование четкой прозрачной методики оценки экспортного потенциала предприятий авиационного комплекса позволит сравнить полученные результаты, выявить и ликвидировать «узкие места» их функционирования. При этом были выделены составляющие первого уровня и локальные показатели, которые могут быть объединены в интегральный показатель экспортного потенциала. Дальнейшие исследования должны быть направлены на универсализацию данной методики для получения действенного инструмента оценки экспортного потенциала любого промышленного предприятия.

Ключевые слова: экспорт, внешнеэкономическая деятельность, экспортный потенциал, авиационные предприятия.

The article examines the modern tools for assessing the export potential of enterprises of the aircraft complex, which take into account a significant number of qualitative and quantitative indicators. In the assessment, general scientific and specific methods of system-structural analysis and synthesis were used to identify the relationship between the components of export potential; the authors have done systematization of factors that shape the export potential and have the strongest impact on it; the expert method was used to compare the indicators of the studied enterprises that belong to the aircraft complex of Ukraine. The production of products competitive on world mar-

kets is ensured by the existing closed cycle, which is typical for the aviation industry. Having declared the course for European integration, in Ukraine the legislation in the aviation sphere was completely adapted to the European regulatory documents. The analysis of the previous research has shown that most of the recent articles are of purely survey character, which confirms the relevance of the work. The author claims that the export activity of industrial enterprises has always been the most promising area of development, as it allows obtaining a stable currency in-flow under effective organization of both production and foreign economic activity, taking into account the risks associated with the functioning of economic entities. The method for an assessment of the export potential of enterprises of the aircraft complex has been improved and tested. It was used to identify the first-level components and local indicators, which can be combined into an integral index of export potential. It has been found that a market component of exports ranks first in its impact on the formation of export potential (19.7%); the effectiveness of reducing export risks ranks second (15.7%), while the financial performance (12.8 %) and the efficiency of innovation and investment (12.0%) share the third place in the ranking. The trial-out of the method proved that the State Enterprise Antonov has the highest level of export potential (6,695). The proposed approach is clear, easy to calculate and compare the results. The prospects for further research are making the method universal to obtain an effective tool for assessing the export potential of any industrial enterprise.

Keywords: export, foreign economic activity, export potential, aircraft enterprises.

Постановка проблеми. Експортна діяльність промислових підприємств завжди була найперспективнішим напрямом розвитку, оскільки дозволяє отримати стабільний валютний потік при ефективній організації як виробничо-господарської, так і зовнішньоекономічної діяльності за умови врахування ризиків, пов'язаних із функціонуванням суб'єктів господарювання. Особливої уваги потребують підприємства, що формують авіаційний комплекс України та умови реалізації їхнього експортного потенціалу.

Виготовлення конкурентоспроможної на світових ринках продукції забезпечено наявним замкнутим циклом, що є характерним для підприємств авіапромисловості. Спрямування на євроінтеграцію у транспортній сфері дозволить підвищити безпеку руху, збільшити обсяги перевезень транс- та інтернаціональними коридорами. Задекларувавши курс на євроінтеграцію, в Україні було повністю адаптовано законодавство в авіаційній сфері до європейських нормативних документів. Це доводить той факт, що авіаційна промисловість є дуже перспективною за умов високого рівня управління та реалізації експортного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням функціонування підприємств авіаційної промисловості присвячена значна кількість робіт сучасних науковців, серед яких особливої уваги заслуговують праці Гурної Г.С., яка дала визначення категорії «експортний потенціал», навела перелік факторів, що впливають на його формування та довела, що використання наявних конкурентних переваг у стратегічному розвитку дозволяє підприємствам авіапромисловості застосовувати інноваційно-орієнтовану систему економічного розвитку, яка базується на посиленні взаємо-

дії ринкових механізмів з соціально-економічними важелями випереджального розвитку [1].

Грунтовний аналіз формування експортного потенціалу підприємств авіабудування України був проведений Скоробогатовою Н.Є., яка поняття «експортний потенціал авіаційного підприємства» визначила як здатність виробляти і нарощувати обсяги експорту конкурентоспроможної авіаційної продукції на світовому ринку. Авторка довела, що українська авіаційна промисловість має достатньо умов для формування і нарощування експортного потенціалу. Серед яких було виокремлено: вигідне географічне розташування, використання інноваційних технологій, висока швидкість впровадження результатів наукових результатів, наявність висококваліфікованих фахівців на всіх ланках бізнес-процесів [2].

Хомич О.В., Манаєнко І.М. розглянули сутність, принципи формування експортного потенціалу з урахуванням особливостей освоєння європейських ринків та подали визначення: «експортний потенціал підприємства – це обсяг конкурентоздатної продукції чи послуг, що потребує зовнішній ринок та яку можуть виробити та реалізувати господарюючі суб'єкти в поточних ринкових умовах». Експортний потенціал складається з: потенціалу внутрішніх ресурсів, потенціалу цільового зарубіжного ринку, умов виходу на потенційно привабливий ринок [3].

Слід відмітити результати досліджень Шепель Н.Г., які присвячено проблемі ефективного здійснення зовнішньоекономічної діяльності промисловими підприємствами в умовах економічної нестабільності та фінансової кризи. Необхідність адаптації підприємства до зовнішніх умов, посилення конкурентної боротьби визначають необхідність формування нових наукових підходів до

виміру та оцінки великої кількості чинників впливу як зовнішнього так і внутрішнього середовища на зовнішньоекономічну діяльність підприємства. Запропоновано рекомендації щодо стабілізації ведення зовнішньоекономічної діяльності шляхом формування системи оцінки потенційних можливостей і ризиків підприємства, інструментів визначення напрямку та розміру впливу факторів на зовнішньоекономічну діяльність промислового підприємства [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наведений огляд літературних джерел дозволяє виокремити питання, яке потребує більш змістовного аналізу – формування чіткої прозорої методики оцінювання експортного потенціалу підприємств авіаційного комплексу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є формування чіткої прозорої методики оцінювання експортного потенціалу підприємств авіаційного комплексу, яка дозволить порівняти отримані результати, виявити і ліквідувати «вузькі місця» функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. За Гуріною Г.С., експортний потенціал є динамічною, складною, взаємопов'язаною, синергічною та інтегрованою сукупністю усіх видів ресурсів і можливостей (наявних та перспективних), які застосовуються для реалізації тактичних і стратегічних цілей розвитку суб'єкта господарювання на різних стадіях життєвого циклу. До найбільш впливових факторів розвитку експортного потенціалу автор відносить формування організаційної структури управління, інформаційний супровід зовнішньоекономічної діяльності, прогнозування експортних операцій, облік та аналіз експортної діяльності, забезпеченість кадрами [1].

Серед дієвих заходів щодо формування конкурентних переваг на ринку авіаційних перевезень, найбільш перспективним є проєкт «Авіаційної транспортної стратегії України на період до 2030 року», який передбачає залучення бюджетних авіакомпаній до України шляхом надання бездискримінаційного доступу до експлуатації повітряних шляхів сполучення, ринку послуг наземного обслуговування, ринку авіаційного пального та двостороннього співробітництва у галузі міжнародного повітряного сполучення [1].

Так, Скоробогатова Н.Є. вважає, що для формування експортного потенціалу та підтримки високого рівня міжнародної конкурен-

тоспроможності авіаційної галузі наявність ресурсів (техніко-технологічних, фінансових, кадрових) є необхідним, але не достатнім фактором. При наявності конкурентної боротьби на зовнішніх ринках відбуваються «змагання» не лише на рівні компаній, але й на рівні авіаційних об'єднань, що підтримуються урядами. Тому необхідним стратегічним напрямом є усунення «слабких місць», притаманних підприємствам української авіагалузі [2].

Вирішити дане питання можливо шляхом розробки і впровадження стратегії формування експортного потенціалу, що дозволить, по-перше, покращити механізм забезпечення персоналом необхідної кваліфікації шляхом запровадження навчальної бази для молодих спеціалістів та сучасної системи мотивації персоналу; по-друге, активізувати інноваційну діяльність суб'єктів господарювання шляхом фінансування з боку інвесторів та держави; по-третє, коригувати бізнес-процеси автоматизації та комп'ютеризації; в-четвертих, розвинути логістичну діяльність підприємства шляхом укладання зовнішньоекономічних контрактів.

Хомич О.В., Манаєнко І.М. довели, що розвиток експортного потенціалу підприємства вимагає ретельного дотримання низки взаємозалежних принципів – відповідності продукції стандартам якості та підтвердження сертифікатами якості; захищеність прав інтелектуальної власності; коректне прогнозування попиту та розробка методів захисту та реагування на зміни ринкової кон'юнктури; забезпечення економічної ефективності господарської діяльності тощо. Серед ознак, які є домінуючими в експортних питаннях діяльності підприємства на ринку ЄС з урахуванням потенційних ризиків, вагомими є такі: відповідність виробничих потужностей та експортних товарів чинним стандартам ЄС; необхідність урахування зміни споживчих смаків зі зміною сезонності для коректного прогнозування попиту; системність та адекватність позиціонування продукції на ринку з урахуванням відповідної реакції на зміни ринкової кон'юнктури; становлення економічних пріоритетів розширення ринків збуту продукції з урахуванням європейських цінностей суспільства [3].

Шепель Н.В. та Нестеренко С.В. зазначають, що в умовах значного коливання курсу долара, складного фінансового становища, процес проникнення на закордонні ринки супроводжується значними труднощами і проблемами, які часто призводять до виник-

нення збитків або до недоотримання запланованих прибутків від експортної діяльності. Тому під час реалізації можливостей експорту постає чимало проблем. В управлінні зовнішньоекономічною діяльністю важливо розуміти вплив всіх факторів, що визначають її розвиток, і враховувати значущість кожного з них при оцінці. Автори пропонують застосування поетапної процедури оцінки та аналізу рівня впливу за таким алгоритмом: визначення всієї сукупності чинників впливу; визначення чинників найбільшого впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємства; ідентифікація ключових чинників впливу за характером впливу, сферою та терміном дії; інформаційне забезпечення в сфері зовнішньоекономічної діяльності; вибір методів аналізу відповідно до інформаційного забезпечення; проведення дослідження рівня впливу ключових чинників; формування системи якісних та кількісних показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства; розроблення заходів щодо мінімізації негативного впливу найвпливовіших чинників; моніторинг зовнішнього середовища та спеціальні спостереження за критичними чинниками [4].

Отримання повної і достовірної оцінки та прийняття стратегічного рішення вимагає застосування комплексу методів аналізу з метою виділити істотні чинники, що найбільшою мірою впливають на успіх зовнішньоекономічної діяльності підприємства, і постійно контролювати їх зміни для ефективної реалізації експортного потенціалу підприємства. Набуває все більшої актуальності врахування вимог Податкового

кодексу України щодо цін реалізації, визначених за принципом «втягнутої руки».

Нами удосконалена і апробована методика оцінювання експортного потенціалу підприємств авіаційного комплексу.

В таблиці 1 наведені складові першого рівня та локальні показники, які можуть бути об'єднані в інтегральний показник експортного потенціалу. Аналіз та оцінка даних показників дасть підстави для вироблення управлінських механізмів для підвищення ефективності використання експортного потенціалу підприємства.

Апробацію запропонованої методики проведемо для найбільш впливових підприємств авіаційного комплексу [6], застосовуючи метод експертної оцінки.

На рисунку 2 наведена вага складових експортного потенціалу першого рівня. Так, найбільший вплив на формування експортного потенціалу має ринкова результативність експорту (19,7%), на другому місці – результативність скорочення експортних ризиків (15,7%), третє місце поділили між собою фінансова результативність (12,8%) та ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності (12,0%).

При оцінюванні експортного потенціалу підприємств авіаційного комплексу було використано максимальний бал, що дорівнює 10 та характеризує діяльність підприємства за заданим показником як взірцеву.

Результати оцінювання за складовими першого рівня наведемо на рисунку 2.

Рисунок 3, в свою чергу, демонструє підсумкове оцінювання експортного потенціалу провідних підприємств галузі.

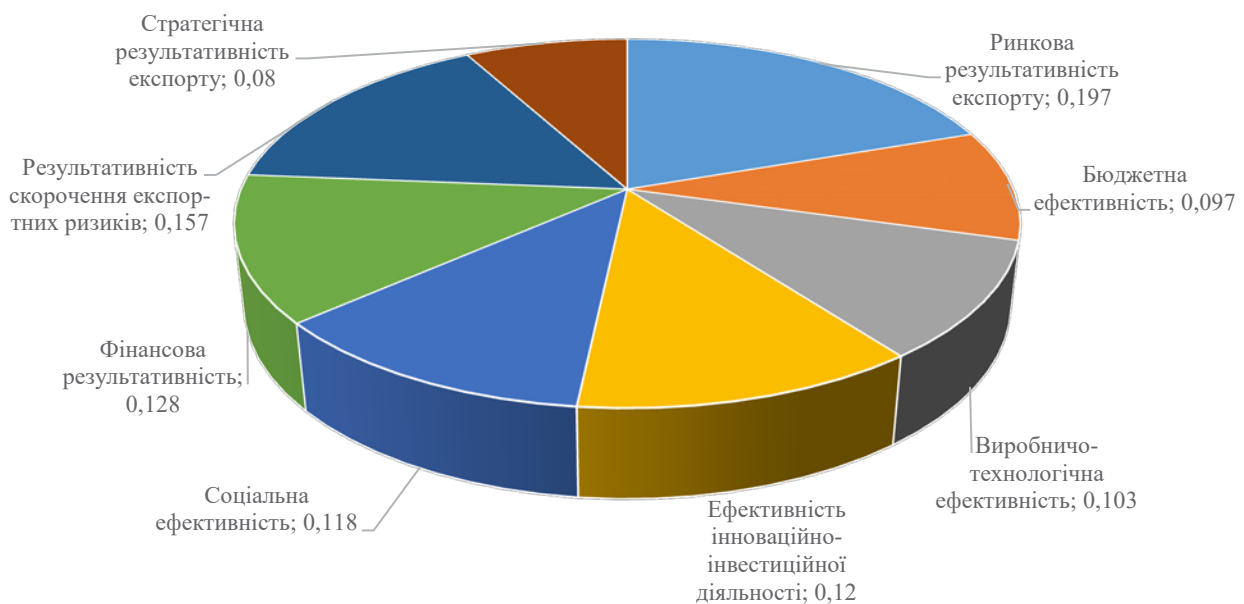


Рис. 1. Вага складових експортного потенціалу першого рівня

Таблиця 1

Оцінювання експортного потенціалу підприємства

Складові першого рівня	Локальні показники оцінки
Ринкова результативність експорту	Темпи росту частки підприємства на зарубіжному ринку
	Темпи росту частки експортної продукції у загальних обсягах виробництва
	Темпи росту обсягів реалізації експортної продукції підприємства
	Частка продукції, якість якої відповідає або перевищує кращі зарубіжні аналоги, у загальних обсягах виробництва
	Темпи росту кількості закордонних бізнес-партнерів
Бюджетна ефективність	Зростання обсягів митних платежів у державний бюджет країни, резидентом якої є підприємство-експортер
	Темп зростання частки сплачених митних платежів у загальному обсязі відрахувань до державного бюджету
	Співвідношення розміру фінансових потоків, пов'язаних з обслуговуванням відповідно експортних та імпорتنних операцій підприємства
Виробничо-технологічна ефективність	Зміни рівня завантаження основних виробничих фондів (відносно показників альтернативного варіанту побудови товарного асортименту підприємства, заснованого на відмові від експортних поставок)
	Темп змін ритмічності виробництва
	Темпи скорочення обсягів запасів готової продукції
	Темпи змін фондівіддачі
Ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності	Темпи зростання обсягів інвестицій у розвиток матеріально-технологічної бази підприємства в зв'язку з розширенням експортних поставок
	Частота оновлення основних фондів через використання прискореної амортизації
	Темпи змін частки інноваційної продукції, призначеної для експортних поставок, у загальних обсягах виробництва
Соціальна ефективність	Темпи росту продуктивності праці персоналу
	Темпи змін рівня оплати праці персоналу
	Темпи змін частки чисельності персоналу з найвищим рівнем кваліфікації у загальній чисельності персоналу
	Зменшення темпів плинності кадрів
Фінансова результативність	Зміна рівня витрат на одиницю товарної продукції
	Співвідношення рівня цін реалізації продукції на зовнішньому та національному ринках
	Рентабельність виробництва експортної продукції
	Співвідношення обсягів дебіторської та кредиторської заборгованостей за експортно-імпортними операціями
Результативність скорочення експортних ризиків	Співвідношення розміру заявлених та фактично сплачених митних платежів
	Темпи змін рівня розміру заявлених та фактично сплачених митних платежів на одиницю
	Співвідношення сплачених штрафів, пов'язаних з експортними поставками, та отриманої виручки від експорту
	Темпи змін розміру втрат, що виникають при експорті до держав, у яких корпоративний податок на 5 та більше відсоткових пунктів нижче, ніж в Україні
Стратегічна результативність експорту	Темпи зменшення незадоволеного попиту
	Співвідношення прогнозованого фінансового результату діяльності до фактично отриманого

Джерело: удосконалено за [5]

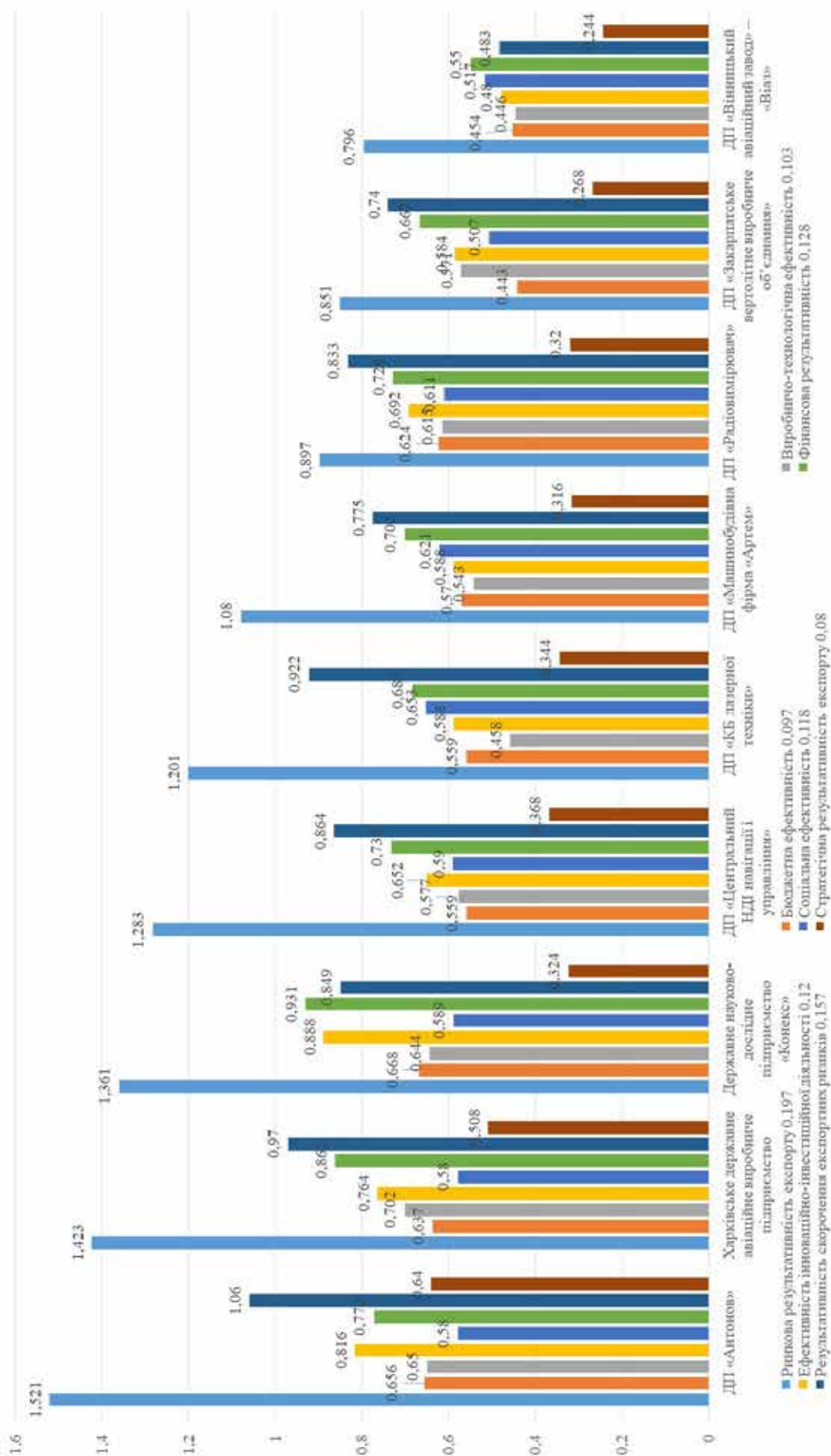


Рис. 2. Результати оцінювання за складовими першого рівня провідних підприємств авіаційного комплексу

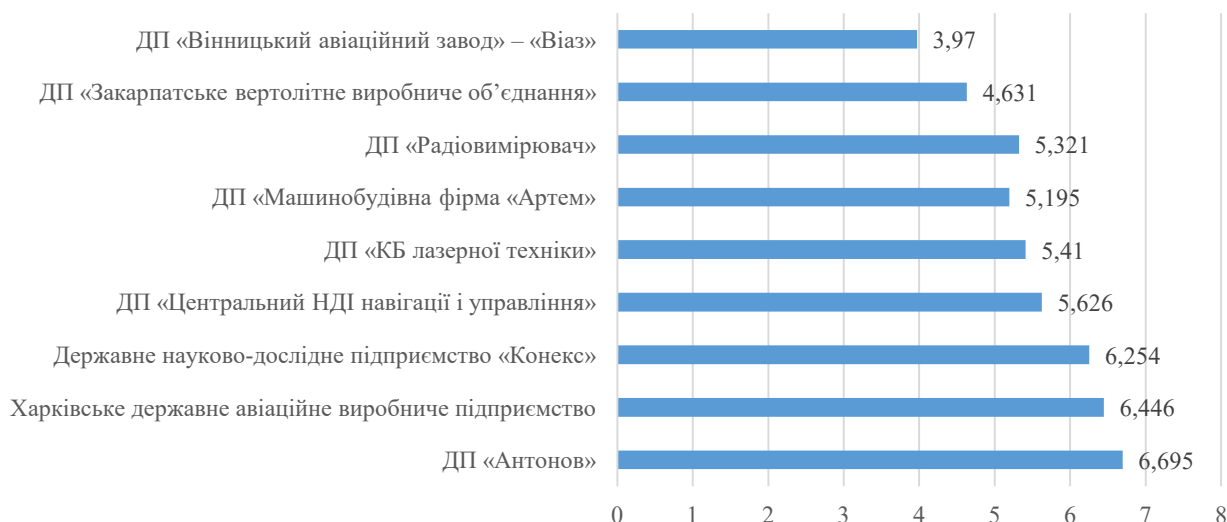


Рис. 3. Підсумкове оцінювання експортного потенціалу провідних підприємств авіаційного комплексу

Так, найвищий рівень експортного потенціалу має ДП «Антонов» (6,695), друге місце належить Харківському державному авіаційному виробничому підприємству (6,446), третє – Державному науково-дослідному підприємству «Конекс» (6,254). Далі один за одним розташувалися такі підприємства: ДП «Центральний НДІ навігації і управління» (5,63), ДП «КБ лазерної техніки» (5,41), ДП «Радіовимірювач» (5,321), ДП «Машинобудівна фірма «Артем» (5,195), ДП «Закарпатське вертолітне виробниче об'єднання» (4,631) та ДП «Вінницький авіаційний завод» – «Віаз» (3,97).

Висновки. Отримання повної і достовірної оцінки для прийняття стратегічних рішень вимагає застосування комплексу методів аналізу з метою виокремлення істотних чинників, що найбільшою мірою впливають на успіх зовнішньоекономічної діяльності підприємства,

і постійного їх контролювання для ефективної реалізації експортного потенціалу підприємства. Нами удосконалена і апробована методика оцінювання експортного потенціалу підприємств авіаційного комплексу. При цьому були виокремлені складові першого рівня та локальні показники, які можуть бути об'єднані в інтегральний показник експортного потенціалу.

З'ясовано, що найбільший вплив на формування експортного потенціалу має ринкова складова експорту (19,7%), на другому місці – результативність скорочення експортних ризиків (15,7%), далі – фінансова результативність (12,8%) та ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності (12,0%). Апробація методики дозволила виявити найвищий рівень експортного потенціалу у ДП «Антонов» (6,695). Перспективою подальших досліджень є універсальна даної методики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гуріна Г.С. Розвиток системи державної підтримки експортного потенціалу авіаційного комплексу України. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія : Економіка і управління*. 2019. Т. 30(69). № 1. С. 47–50.
2. Скоробогатова Н.Є., Калько Ю.В. Розробка стратегії формування експортного потенціалу авіаційних підприємств України на прикладі ДП «Антонов». *Ефективна економіка*. 2016. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_11_25 (дата звернення: 14.12.2020).
3. Хомич О.В., Манаєнко І.М. Розвиток експортного потенціалу підприємства на європейському ринку. *Проблеми економіки*. № 3(45). 2020. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2020-3_0-pages-133_138.pdf (дата звернення: 14.12.2020).
4. Шепель Н.Г., Нестеренко С.В. Чинники впливу на зовнішньоекономічну діяльність промислових підприємств України. *Економіка та суспільство*. 2019. Вип. 20. С. 424–432.
5. Бондарева Т.І., Осадчук А.І. Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2011. № 3(15).
6. Офіційний сайт Укроборонпром. URL: <http://ukroboronprom.com.ua> (дата звернення: 14.12.2020).

REFERENCES:

1. Hurina H.S. (2019) Rozvytok systemy derzhavnoi pidtrymky eksportnoho potentsialu aviatsijnoho kompleksu Ukrainy [Development of the system of state support of the export potential of the aviation complex of Ukraine]. *Vcheni zapysky Tavrijs'koho natsional'noho universytetu imeni V.I. Vernads'koho. Serii: Ekonomika i upravlinnia*, t. 30(69), no. 1, pp. 47–50.
2. Skorobohatova N.Ye., Kal'ko Yu.V. (2016) Rozrobka stratehii formuvannia eksportnoho potentsialu aviatsijnykh pidpriemstv Ukrainy na prykladi DP «Antonov» [Development of a strategy for the formation of the export potential of Ukrainian aviation enterprises on the example of Antonov]. *Efektivna ekonomika*, no. 11. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_11_25 (accessed 14 December 2020).
3. Khomych O.V., Manaenko I.M. (2020) Rozvytok eksportnoho potentsialu pidpriemstva na ievropejs'komu rynku [Development of export potential of the enterprise in the European market]. *Problemy ekonomiky*, no. 3(45). Available at: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2020-3_0-pages-133_138.pdf (accessed 14 December 2020).
4. Shepel' N.H., Nesterenko S.V. (2019) Chynnyky vplyvu na zovnishn'oekonomichnu diial'nist' promyslovykh pidpriemstv Ukrainy [Factors influencing the foreign economic activity of industrial enterprises of Ukraine]. *Ekonomika ta suspil'stvo*, no. 20, pp. 424–432.
5. Bondarieva T.I., Osadchuk A.I. (2011) Otsinka efektyvnosti eksportnoi diial'nosti pidpriemstva [Evaluation of the effectiveness of export activities of the enterprise]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky*, no. 3(15).
6. Ofitsijnyj sait Ukroboronprom [Official site of Ukroboronprom]. Available at: <http://ukroboronprom.com.ua> (accessed 14 December 2020).