

Євгенія ШЕЛЕСТ

КЛАСИФІКАЦІЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ЇЇ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ І РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Здійснено дослідження підходів щодо класифікації експортного потенціалу, проведено відповідний аналіз. З метою забезпечення всебічності та повноти класифікації експортного потенціалу машинобудівних підприємств запропонована власна узагальнена класифікація.

Ключові слова: класифікація, експортний потенціал, ієрархічність, сфера економіки, ринок призначення, узагальнена класифікація експортного потенціалу.

Управління формуванням та реалізацією експортного потенціалу будь-якого машинобудівного підприємства неможливе без здійснення всебічного аналізу його експортних можливостей, виділення різноманітних класифікаційних ознак та характеристик. Необхідність аналітичного дослідження чинників формування та реалізації експортного потенціалу як основи розвитку останнього не викликає сумнівів та усвідомлюється усіма дослідниками окресленої проблеми.

Не зважаючи на це, класифікація експортного потенціалу українськими вченими і практиками досліджена недостатньо. Окремі напрацювання представлені такими українськими науковцями: Байрак В.М., Коровайченко Н.Ю., Петренко Л.А. Пирець Н.М., Скорнякова І.В., та окремі інші.

Згідно з вільною інтернет-енциклопедією «Вікіпедія», класифікація (фр., англ. classification походить від лат. classis – клас і facio – роблю) — це система розподілення об'єктів (процесів, явищ) за класами (групами тощо) відповідно до визначених ознак [1].

Схоже трактування подається і в іншій літературі [2, 860; 3, 151].

Завдяки класифікації, встановлюється зв'язок між підпорядкованими поняттями, визначаються різноманітні закономірності, досліджується їх природа. Чим складніший об'єкт дослідження, тим необхіднішою є його класифікація.

При побудові системи підпорядкованих понять виділяють спільні ознаки, характерні цим поняттям. Такі класифікаційні ознаки виокремлюються залежно від мети здійснення класифікації.

Не можемо погодитися з думкою тих вчених, які найважливішим в процесі класифікації вважають вибір її ознак. На наше переконання, визначальним є мета здійснення класифікації. Адже саме залежно від поставленої мети виділяється чимало класифікаційних ознак, певна система взаємозв'язків, здійснюється їх характеристика.

Проведення класифікації експортного потенціалу машинобудівних підприємств має важливе теоретичне та практичне значення, так як це сприяє формуванню якнайповнішого уявлення про об'єкт дослідження. Завдяки класифікації, розрізнені знання впорядковуються та систематизуються, натомість - без класифікації неможливо виробити необхідну методологію наукових досліджень, організувати процес

ефективного формування та реалізації експортного потенціалу будь-якого підприємства машинобудування. Не зважаючи на це, і донині класифікація експортного потенціалу науковцями розроблена недостатньо. Точки зору науковців, які мають певний доробок із вищезазначеної теми, можна умовно поділити на три групи за часткою уваги, приділеної ними у своїх працях саме питанню класифікації експортного потенціалу (рис. 1).

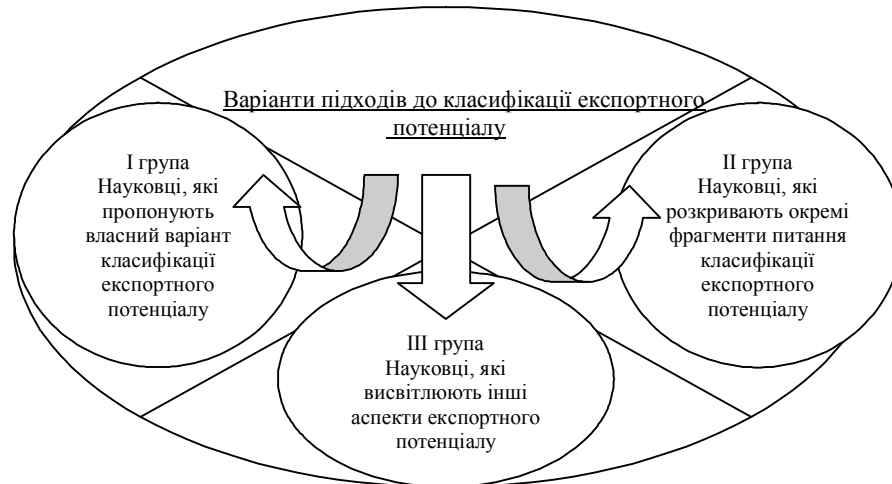


Рис. 1. Умовне групування науковців згідно з їх підходами до класифікації експортного потенціалу

Представники першої групи в своїх наукових роботах відвели значне місце розробленню класифікації експортного потенціалу, здійснювали її цілеспрямовано, що свідчить про особливу увагу з їхнього боку до зазначеної проблематики і черговий раз підтверджує її актуальність. В узагальненому вигляді класифікація експортного потенціалу цими вченими представлена таким чином (табл. 1):

Вважаємо, що розробки Байрака В.М., Коровайченко Н.Ю., Пирець Н.М. та Скорнякової І.В, окрім іншого, вирізняються раціоналізмом і комплексним підходом, тому, на нашу думку, є досить цікавими з точки зору їх можливого використання та подальшого розвитку.

Влучною, на наш погляд, є класифікація стосовно диверсифікації елементів експортного потенціалу, запропонована Пирець Н.М. Однак є доречною заміна назви класифікаційної ознаки з рівня диверсифікації на характер диверсифікації, адже згідно з тлумачним словником рівень – це міра величини, своєю чергою диверсифікація за товарною чи географічною структурою швидше вказує на характер чи зміст диверсифікації елементів експортного потенціалу.

Класифікації, запропоновані Петренко Л.А. та іншими науковцями, які також належать до першої групи вчених, хоча і є дещо громіздкими, але мають свої переваги та сильні сторони.

Таблиця 1

Наукові погляди на узагальнену класифікацію експортного потенціалу

Автор класифікації
Узагальнена класифікація
Коровайченко Н.Ю.[4]
<ul style="list-style-type: none"> - за рівнем: експортний потенціал підприємства, галузі, регіону, країни; - за ступенем реалізації: реалізований (досягнутий), нереалізований (перспективний); - за галуззю національної економіки (не уточнено); - за товарною номенклатурою експорту (не уточнено); - за ринком призначення (не уточнено); - за чинниками впливу на розвиток експортного потенціалу: внутрішні, зовнішні; - залежно від характеру чинників впливу: чинники негативного впливу, чинники позитивного впливу
Байрак В.М.[5]
<ul style="list-style-type: none"> - за змістом: експортний потенціал у матеріальній формі, експортний потенціал у вартісній формі; - залежно від рівня суб'єкта: експортний потенціал підприємства, галузі, окремого регіону, держави в цілому; - за ступенем використання експортного потенціалу на конкретний час: досягнутий рівень, перспективний, потенціал ресурсів, що з якихось причин на даний момент часу ще не використовується
Пирець Н.М.[6]
<ul style="list-style-type: none"> - за носіями конкурентних переваг, які закладені в експортний потенціал: види продукції, підприємства та організації або їх групи, окремі країни або їх об'єднання; - за рівнем формування конкурентоспроможності: макрорівень, мезорівень; - за рівнем диверсифікації елементів експортного потенціалу: товарна структура, географічна структура; - за рівнем використання елементів експортного потенціалу: статичні (національні) конкурентні переваги, динамічні конкурентні переваги
Скорнякова І.В.[7]
<ul style="list-style-type: none"> - за масштабом: експортний потенціал країни, регіону, галузі, підприємства; - за видами економічної діяльності: експортний потенціал сільського господарства, галузей добувної промисловості, галузей обробної промисловості тощо; - за ступенем використання: використаний, не використаний
Петренко Л.А.[8]
<ul style="list-style-type: none"> - за функціональним складом: маркетинговий, виробничий, кадровий, інноваційний, фінансовий, інші (з урахуванням специфіки галузі); - залежно від складності внутрішньої будови: елементарний, функціональний, розширений (або системний); - за формою реалізації: виробничий, торговельний, посередницький, інвестиційний; комбінований; - залежно від пропорційності розвитку внутрішніх складових: збалансований, домігантний, моноцентричний, поліцентричний; - за критерієм (часом) реалізації: наявний, перспективний; - залежно від стадії життєвого циклу: зростаючий, розвинений, старіючий; - за спрямованістю реалізації: моно спрямований, полі спрямований; - за масштабами охоплення зовнішнього ринку: можливості на ринку іншої країни, на зовнішньому регіональному ринку, на світовому ринку (глобальний); - залежно від спільності тенденцій розвитку зарубіжних ринків: додатньосинергійний, від'ємносинергійний; - за придатністю до вимірювання: явний, прихований; - залежно від „точки відліку” при оцінюванні: внутрішній, зовнішній; - залежно від вибору інерціальної системи відліку при вимірюванні: абсолютний, відносний; - за рівнем відповідності плановим значенням: достатній, вище достатнього, низький. - за спрямованістю розвитку: прогресуючий, стабільний, регресуючий

Якщо вище названі дослідники у своїх дисертаціях або інших наукових працях присвячували питанню класифікації експортного потенціалу конкретну, часто досить значну частину роботи, пропонували цілісні моделі класифікації, які небезпідставно можуть претендувати на роль універсальних, то такі вчені як Кириченко О.М., Клименко Н.А., Коломієць В.В., Крушницька Г.Б., Попов О.І., Серова Л.П. та Стичішин П.П., хоча лише частково торкалися цієї теми, однак досить глибоко розкривали одну або кілька сторін об'єкту дослідження, до прикладу: основні чинники формування експортного потенціалу конкретної системи, структуру останнього, основні принципи побудови і функціонування експортного потенціалу регіону, підприємства тощо. Вважаємо, що ці напрацювання цінні і важливі тим, що у відповідній конкретній сфері діяльності мають неабияке прикладне значення.

Такі науковці як Астапова І.А., Бойко С.М., Крижановський М.М., та Олексюк О.І., на нашу думку, представляють окрему третю групу вчених, які також мають вагомий внесок у питання дослідження експортного потенціалу. Однак їхні зусилля були спрямовані не на розроблення ще однієї класифікації експортного потенціалу, відтак і результати стосуються окремих інших, але не менш важливих аспектів проблематики експортного потенціалу.

Аналіз існуючих підходів до класифікації експортного потенціалу, проведений нами з метою глибокого всебічного пізнання цієї теми дозволяє стверджувати, що кожна з них заслуговує уваги, адже в їхніх описах можна знайти цікаві ідеї, що спонукають до пошуку нових напрямів наукових досліджень.

Враховуючи переваги проаналізованих вище напрацювань та проведені власні дослідження, дозволяють сформулювати свій підхід до класифікації експортного потенціалу машинобудівного підприємства зокрема, та будь-якого економічного суб'єкта загалом. Розглянемо поетапно цю роботу.

Перше. Залежно від рівня суб'єкта (використовуємо влучну назву класифікаційної ознаки, запропонованої Байраком В.М.) експортний потенціал, на нашу думку, необхідно класифікувати на експортний потенціал суб'єкта макросередовища (міжнародної організації, об'єднання, держави, галузі економіки, регіону тощо) та експортний потенціал суб'єкта мікросередовища (підприємства, організації, установи тощо).

Підхід Байрака В.М., Коровайченко Н.Ю., та Скорнякової І.В., згідно з яким експортний потенціал розглядається лише на рівні підприємства, галузі, регіону та країни є дещо неповним, адже існує також експортний потенціал групи країн, певних міжнародних об'єднань та союзів, що не вкладається в наведені рамки.

Друге. Вважаємо, що заслуговує особливої уваги і питання ієрархічності експортного потенціалу. Йдеться про те, що експортний потенціал системи складається з експортних потенціалів підсистем, до прикладу: експортний потенціал країни – з експортних потенціалів регіонів (або експортний потенціал національного господарства – з експортного потенціалу його галузей), експортний потенціал регіонів – з експортних потенціалів міст та селищ тощо (рис. 2).

Варто зазначити, що більшістю науковців ця сторона питання не розглядалася.

Третє. На наш погляд, доречною є класифікація запропонована Коровайченко Н.Ю., яка поділяє експортний потенціал за галуззю національної економіки та за ринком призначення. Досить вдалим, на нашу думку, є назви та зміст класифікаційних ознак, однак не уточнені їх складові. Тому вважаємо за потрібне використати відповідну класифікацію, дещо її доопрацювати та розширити.



Рис. 2. Ієрархічна структура експортного потенціалу

Пропонуємо класифікувати експортний потенціал за сферою національної економіки (матеріального та нематеріального виробництва), а далі залежно від галузевої ознаки продукції, що складає експортний потенціал певної сфери, за конкретними галузями (галузі сфери матеріального виробництва: промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт, зв'язок тощо; галузі сфери нематеріального виробництва: освіта, охорона здоров'я, культура, наука тощо).

Стосовно класифікації експортного потенціалу за ринком призначення, то варто врахувати таку особливість. Ринок – складна та багатогранна система, тому ринкова класифікація може розглядатися в багатьох аспектах: з точки зору економічного призначення об'єктів ринкових відносин (товарний ринок: ринок предметів споживання та послуг, ринок засобів виробництва, ринок науково-технічних розробок; фінансовий ринок: ринок інвестицій, цінних паперів, валютний ринок; ринок праці; ринок інформації); за відповідністю чинному законодавству (легальний (офіційний), нелегальний (тіньовий, чорний)); враховуючи ступінь зрілості ринкових відносин (розвинений ринок; ринок, що формується) [9]; за функціональним призначенням об'єктів ринку (ринок товарів виробничо-технічного призначення; ринок споживчих товарів; ринок нерухомості; ринок цінних паперів); відповідно до фізико-хімічної та конструктивної особливості об'єктів ринку (ринок металів; ринок зерна; ринок тканин тощо) тощо [10].

Як бачимо, існує безліч класифікаційних ознак характеристики ринку. На наш погляд, найсуттєвішим з точки зору класифікації експортного потенціалу продукції за ринком призначення є розподіл залежно від регіональної (ринки окремих країн; угруповань країн тощо), товарно-галузевої (готові вироби; сировина та напівфабрикати; послуги) та соціально-економічної (ринки промислово розвинутих країн; країн, що розвиваються; країн з перехідною економікою) структури ринку призначення.

Четверте. Часто експортний потенціал класифікується науковцями залежно від ступеня його реалізації, що є досить логічним. Однак, такий розподіл, виконаний Байраком В.М., на нашу думку, дещо громіздкий, але водночас неповний, а класифікації Коровайченко Н.Ю. та Скорнякової І.В. не враховують частково реалізованого експортного потенціалу, розглядаючи лише реалізований та нереалізований потенціал.

Вважаємо, що за поточним ступенем реалізації експортного потенціалу доцільно розрізняти:

- 1) реалізований експортний потенціал;
- 2) частково реалізований експортний потенціал;

3) нереалізований експортний потенціал.

П'яте. Залежно від характеру розвитку експортного потенціалу, його доцільно класифікувати таким чином:

1) статичний (екстенсивний) – переважання питомої ваги сировинних товарів та продукції сировинномістких галузей економіки в структурі експортного потенціалу;

2) динамічний (інтенсивний) – зменшення ресурсомісткості виробництва експортної продукції, зростання експорту товарів, конкурентні переваги яких засновані на досягненнях науково-технічного прогресу.

Шосте. Рівень експортного потенціалу є не тільки сукупністю різноманітних ресурсів і можливостей. Він також залежить від впливу середовища господарювання. Обсяг нарощення та реалізації експортного потенціалу залежить саме від здатності суб'єкта ефективно використовувати всі зовнішні та внутрішні можливості, вчасно протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам.

Внутрішнє середовище впливу на експортний потенціал визначається взаємодією таких чинників: цільового, фінансового, виробничого, кадрового та організаційно-управлінського.

Зовнішнє середовище є сукупністю макро- та мікросередовища.

Мікросередовище формується чинниками, що мають безпосереднє відношення до підприємства, організації. До таких факторів належать: споживачі, конкуренти, постачальники, посередники та контактні аудиторії (профспілки, громадські організації, засоби масової інформації, кредитно-фінансові установи тощо).

Макросередовище представлене чинниками ширшого соціального плану. Фактори середовища опосередкованого впливу, зазвичай, не впливають на експортний потенціал підприємства так помітно, як фактори безпосередньої взаємодії. Середовище опосередкованого впливу, як правило, складніше, ніж середовище прямої взаємодії. Тому керівництво економічного суб'єкта часто змушене опиратися на припущення про таке середовище, а в спробах прогнозування можливих наслідків для підприємства чи організації - ґрунтуватися на неповній інформації. Чинниками макросередовища є: економічний, політико-правовий, ринковий, міжнародний, конкурентний, інституційний, науково-технічний, трудовий, соціально-культурний та природно-ресурсний.

Сьоме. На нашу думку, чинники впливу на формування та реалізацію експортного потенціалу можуть як сприяти, так і перешкоджати його розвитку, тому доречною є класифікація, запропонована Коровайченко Н.Ю., яка, залежно від характеру відповідних чинників, поділяє їх на чинники позитивного та негативного впливу на експортний потенціал.

Огляд існуючих наукових робіт стосовно об'єкта дослідження свідчить, що перелік характеристик, пов'язаних з формуванням та реалізацією експортного потенціалу, їх класифікація за низкою ознак перебувають на стадії розробки та неоднозначно трактуються різними фахівцями. Практично, у кожному дослідженні пропонується свій перелік цих характеристик, висунуто певний інструментарій їх розгляду та класифікацію за рядом ознак, що заслуговують на увагу.

Ми не претендуємо на вичерпність власної класифікації, адже, залежно від конкретної мети її здійснення розподіл експортного потенціалу підприємств машинобудівної галузі за класифікаційними ознаками можна деталізувати, уточнювати та поглиблювати в потрібному напрямку.

Аналіз та узагальнення існуючих підходів дозволяє систематизувати і виокремити такі класифікаційні ознаки формування та розвитку експортного потенціалу (рис.3):

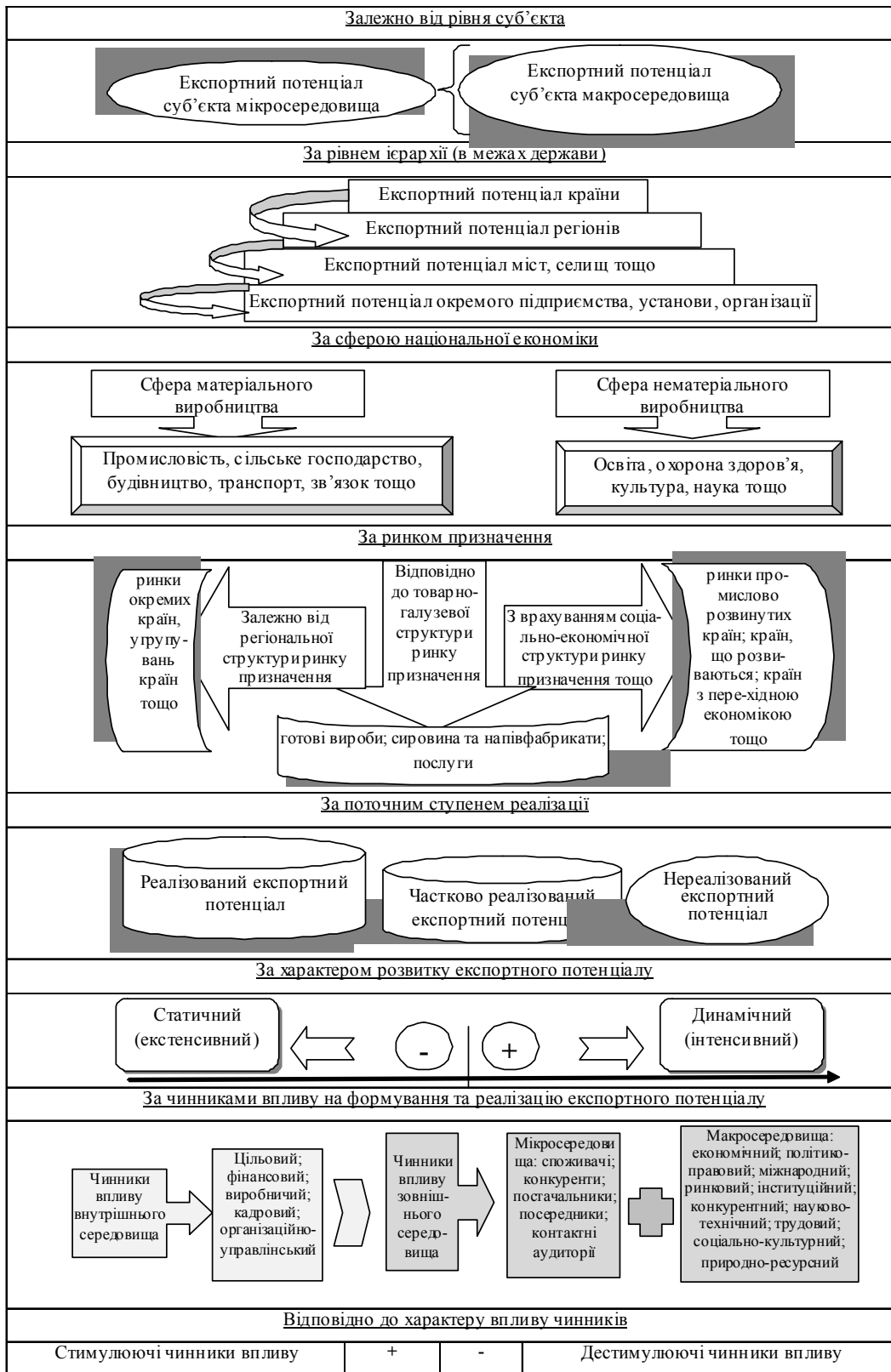


Рис. 3. Узагальнена класифікація експортного потенціалу

Реалізація експортного потенціалу підприємств машинобудування є запорукою інтеграції країн до загальносвітових економічних процесів. Нарощування експортного потенціалу машинобудівних підприємств забезпечує отримання додаткового доходу, розширює масштаби виробництва, сприяє оновленню виробничих фондів, залученню інвестицій, вирішенню проблем науково-технологічного, сировинного, паливно-енергетичного, екологічного характеру, впливає на економію витрат, поліпшення якості продукції до рівня світових стандартів, раціоналізує структуру зовнішньоторговельного обороту тощо.

Відсутність змістовної інформації щодо власних можливостей та можливостей інших є значною перешкодою у здійсненні ефективного формування та успішної реалізації експортного потенціалу суб'єкта будь-якого рівня. Зіткнувшись з розмаїттям складнощів та проблем, пов'язаних з виходом на міжнародну арену, останній часто не наважується використати можливості експорту, внаслідок браку відповідної інформації. У сьогоднішній час жорсткої конкурентної боротьби це може призвести до значних негативних наслідків для суб'єкта економіки.

Класифікація експортного потенціалу машинобудівних підприємств є специфічною ретельно зібраною та систематизованою якісною інформацією про наявні та потенційні можливості підприємств машинобудування щодо здійснення ними саме експортної діяльності.

Формування експортного потенціалу суб'єкта будь-якої економічної системи потребує обробки значного масиву інформації, її аналізу, а отже великих затрат часу, коштів та зусиль. Систематизована та узагальнена інформація дозволяє користувачу дуже швидко зорієнтуватися, виокремити все необхідне, щоб вибудувати стратегію і тактику розвитку, оптимальний варіант плану дій тощо. Таким чином, якісна класифікація експортного потенціалу підприємства машинобудування, на нашу думку, сприятиме прийняттю обґрунтованих рішень щодо обрання механізму, методів і способів формування й реалізації конкурентоспроможного ресурсу суб'єкта на міжнародному ринку. Адже, саме проведення класифікації експортного потенціалу такого підприємства сприяє визначенню напрямку та характеру здійснення процесу формування і реалізації його експортного потенціалу, з огляду на експортну діяльність сприяє достовірній оцінці своїх сильних та слабких сторін, формулюванню мети та концепції подальшого розвитку, окресленню пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта тощо. За допомогою класифікації отримується не лише значною мірою чітке уявлення про чинники впливу на можливість формувати та реалізовувати свій експортний потенціал, що сприяє економії ресурсів та їх ефективного використання, а також дозволяє уникнути великої кількості ризиків. Тільки якісно оцінивши всі свої і не лише свої наявні та потенційні можливості, можливо максимально задовольнити поточні та передбачити майбутні потреби іноземного споживача. Докладна класифікація збільшує шанси на те, що буде обрано найкращий варіант розвитку машинобудівного підприємства, його ресурси використовуватимуться якомога ефективніше, зусилля витратимуться не марно, а заплановане буде в повному обсязі реалізовано.

Таким чином, експортний потенціал – досить складне та багатогранне поняття, що може бути охарактеризоване з багатьох точок зору. Тому успішне та ефективне формування і реалізація експортного потенціалу вимагає врахування усіх пов'язаних з ним суттєвих аспектів, потребує ґрунтовного науково-методичного забезпечення, зокрема класифікації структуризації, моделювання, формування певних правил і норм, що стане предметом подальших наукових досліджень.

Література

1. <http://uk.wikipedia.org/wiki/Класифікація>
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та СД) [Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2007. – 1736с.
3. Відоменко І.О. Роль класифікації в процесі управління витратами / І.О. Відоменко // Наукові праці ОНАЗ ім.О.С.Попова. - 2003. - №1. – С.150-154.
4. Коровайченко Н.Ю. Ефективне використання експортного потенціалу базових галузей промисловості України в процесі міжнародної економічної інтеграції: дис. канд. екон. наук: 08.00.02 / Коровайченко Наталія Юріївна. — К., 2007. — 185 с.
5. Байрак В.М. Організаційно-економічні механізми підвищення експортного потенціалу інвестиційного комплексу України: автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.02 / В.М.. Байрак. — К., 2002. — 18 с.
6. Пирець Н.М. Експортний потенціал України в контексті розвитку світового господарства: дис. канд. екон. наук: 08.05.01 / Пирець Наталія Михайлівна. — Донецьк, 2005. — 216 с.
7. Скорнякова І.В. Формування експортного потенціалу обробної промисловості України: автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.03 / І.В. Скорнякова. — К., 2006. — 18 с.
8. Петренко Л.А. Розвиток експортного потенціалу підприємства (за матеріалами молокопереробних підприємств України): дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Петренко Людмила Анатоліївна . — К., 2007. — 269 с.
9. <http://www.tnpu.edu.ua/kurs/301/082.htm>
10. http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,99999999/catid,132/id,3935/

Редакція отримала матеріал 17 травня 2010 р.