

ОСНОВНІ ПРИЧИНИ ВТРАТИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВОМ І ШЛЯХИ ЇЇ ОПТИМІЗАЦІЇ

© 2017 ПЕНЬСКА І. О., ЮДІН С. О.

УДК 330.1:658

Пеньська І. О., Юдін С. О. Основні причини втрати платоспроможності підприємством і шляхи її оптимізації

Метою статті є розгляд основних показників платоспроможності підприємства та зовнішніх і внутрішніх факторів, що на неї впливають. Описано заходи щодо управління платоспроможністю підприємства, що є одним з найважливіших показників, який характеризує його фінансовий стан. У показниках платоспроможності зацікавлені не лише власники підприємства, а й усі основні стейкхолдери, які прагнуть мати достовірну інформацію про наявність коштів для погашення платежів до державних органів, банківських і кредитних установ, для розрахунку з постачальниками та партнерами, а також для оплати праці. Для оптимізації платоспроможності керівники підприємств застосовують різні сучасні методи, що стосуються як внутрішніх операційних процесів, так і підходів до ефективного управління зовнішніми та внутрішніми грошовими потоками. Результати статті можуть широко використовуватися як на підприємствах, що систематично проводять моніторинг та оцінку власної платоспроможності, так і на підприємствах, у діяльності яких спостерігаються кризові процеси, що негативно впливають на платоспроможність.

Ключові слова: платоспроможність, ліквідність, причини втрати платоспроможності, оцінка платоспроможності, грошові потоки.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Пеньська Ірина Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри державних фінансів, Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету (пер. Плетньовський, 5, Харків, 61003, Україна)

E-mail: penskaya@bk.ru

Юдін Сергій Олександрович – магістр, Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету (пер. Плетньовський, 5, Харків, 61003, Україна)

E-mail: yudjee1@gmail.com

УДК 330.1:658

Пенская И. А., Юдин С. А. Основные причины потери платежеспособности предприятием и пути её оптимизации

Целью статьи является рассмотрение основных показателей платежеспособности предприятия, а также внешних и внутренних факторов, которые на неё влияют. Описаны пути управления платежеспособностью предприятия, которая является одним из важнейших показателей, характеризующих его финансовое состояние. В оценке платежеспособности заинтересованы не только собственники предприятия, но и все основные стейкхолдеры, которые стремятся иметь достоверную информацию о наличии у предприятия средств для погашения платежей в государственные органы власти, банковские и кредитные учреждения, для расчета с поставщиками и партнерами, а также для оплаты труда. Для оптимизации платежеспособности руководители предприятий применяют различные современные методы, касающиеся как внутренних операционных процессов, так и подходов к эффективному управлению внешними и внутренними денежными потоками. Результаты статьи могут широко использоваться как на предприятиях, которые систематически проводят мониторинг и оценку собственной платежеспособности, так и на предприятиях, в деятельности которых наблюдаются кризисные процессы, негативно влияющие на платежеспособность.

Ключевые слова: платежеспособность, ликвидность, причины потери платежеспособности, оценка платежеспособности, денежные потоки.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Пенская Ирина Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры государственных финансов, Харьковский институт финансов Киевского национального торгового-экономического университета (пер. Плетневский, 5, Харьков, 61003, Украина)

E-mail: penskaya@bk.ru

Юдин Сергей Александрович – магистр, Харьковский институт финансов Киевского национального торгового-экономического университета (пер. Плетневский, 5, Харьков, 61003, Украина)

E-mail: yudjee1@gmail.com

UDC 330.1:658

Pienska I. O., Yudin S. O. The Main Reasons for Loss of Solvency and Ways to Optimize It

The article is aimed at considering the basic indicators of the enterprise's solvency together with the external and internal factors that influence it. The article describes ways to manage the solvency of enterprise, which is one of the most important indicators of its financial condition. Evaluating solvency is not limited to the interests of the owners of enterprise, but also is a matter of interest to all major stakeholders who seek to have reliable information on the availability of funds for payments to the public authorities, banking and credit institutions, for making-up with suppliers and partners, as well as labor remuneration. In order to optimize solvency, enterprise managers are using a variety of contemporary techniques, both in domestic operating processes and in approaches to the efficient management of the external and internal cash flows. The results, suggested in the publication, can be used extensively both in enterprises that systematically monitor and evaluate their own capacity to pay and in enterprises that do experience crisis processes that have a negative impact on their solvency.

Keywords: solvency, liquidity, reasons for loss of solvency, evaluation of solvency, cash flows.

Fig.: 3. **Tbl.:** 1. **Bibl.:** 8.

Pienska Iryna O. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Public Finance, Kharkiv Institute of Finance of the Kyiv National University of Trade and Economics (5 Pletnovskiy Lane, Kharkiv, 61003, Ukraine)

E-mail: penskaya@bk.ru

Yudin Serhii O. – Master, Kharkiv Institute of Finance of the Kyiv National University of Trade and Economics (5 Pletnovskiy Lane, Kharkiv, 61003, Ukraine)

E-mail: yudjee1@gmail.com

Національна економіка України сьогодні знаходиться на кризовому етапі свого розвитку. Реалії є такими, що зниження купівельної спроможності населення негативно впливає на рівень попиту на продукцію підприємства, при цьому підняття цін на

ресурси збільшує собівартість продукції та мінімізує можливість цінової конкуренції. Усе це потребує додаткових затрат і стає рушійною силою для виникнення фінансової кризи на підприємстві. Тому необхідність ефективного фінансового управління підприємством в

умовах економічної та політичної кризи є не просто актуальним, а важливим функціональним елементом кожного суб'єкта господарської діяльності будь-якої форми власності.

Головним показником фінансового стану підприємства є його платоспроможність, і саме вона є важливою умовою його існування та діяльності. Окреме місце в системі оцінки діяльності підприємства займає оцінка показників фінансового стану, які спираються на поточну оцінку платоспроможності підприємства. Платоспроможність – дуже містке поняття, яке може включати в себе як кредитоспроможність – здатність підприємства здійснювати розрахунки за кредити, податкоспроможність – можливість сплачувати накладені на підприємство податки, а також ліквідність – здатність швидко перетворювати власні активи на грошові кошти. До розробки тактичних і стратегічних дій з підвищення або поновлення платоспроможності кожне підприємство мусить ставитися відповідально, бо саме від цієї системи показників залежить майбутній розвиток підприємства та прийняття ефективних управлінських рішень на різних етапах його розвитку.

Платоспроможність підприємства – популярна тема для економічних дискусій. Існують різні підходи до визначення терміна «платоспроможність». Такі вчені, як В. В. Ковальов і А. В. Грачов визначають платоспроможність як здатність виконувати зобов'язання, а В. І. Іваненко та В. М. Мельник – як важливий показник фінансової стійкості [1].

Питання платоспроможності підприємства є темою багатьох досліджень. Велику увагу науковці приділяють методам оцінки платоспроможності та фінансового аналізу підприємства. Однак причинам втрати платоспроможності, шляхам виходу з кризового стану та підвищенню платоспроможності ще не приділено достатньо уваги, тому є актуальним їх дослідження.

Метою статті є аналіз причин втрати платоспроможності підприємствами, а також дослідження й обґрунтування заходів, що можуть бути впроваджені на підприємстві для стабілізації та підвищення платоспроможності.

Оцінка платоспроможності підприємства не є лише його внутрішньою справою, це також дуже вагомий критерій, що визначає ставлення банків, різних кредитних і фінансових установ, інвесторів, партнерів та інших стейкхолдерів при прийнятті важливих управлінських рішень. Виходячи з того, що для систематичного та ефективного розвитку підприємства необхідні позикові кошти, для отримання яких підприємство мусить мати достатній рівень платоспроможності, розрізняють основні традиційні показники оцінки платоспроможності [1]:

- ✦ *коефіцієнт абсолютної ліквідності* – показник, що характеризує ту частку короткострокових зобов'язань, які підприємство може сплатити за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів (високоліквідних активів). Розраховується показник відношенням грошових коштів та їх ек-

вівалентів до поточних зобов'язань. Оптимальне значення показника 0,2–0,25;

- ✦ *коефіцієнт поточної ліквідності* – показник означає відношення оборотних активів підприємства до поточних зобов'язань, це індикатор здатності компанії покрити зобов'язання за допомогою оборотних коштів. Достатнім вважається значення показника 0,6 та вище;
- ✦ *коефіцієнт швидкої ліквідності* – показник розраховується як відношення найбільш ліквідних активів, і він показує можливості фірми щодо сплати зобов'язань при умові сплати дебіторської заборгованості. Рекомендоване значення 0,8–1;
- ✦ *коефіцієнт чистої виручки* – показник вільної частки грошових коштів у виручці підприємства.

Таким чином, розглянувши основні показники, за якими оцінюється платоспроможність, можна стверджувати, що вона тісно пов'язана з ліквідністю. Ліквідність підприємства – тобто спроможність перетворювати власні активи на грошові кошти, не втрачаючи їх вартості, з метою виконання платежів, ставить умови забезпечення платоспроможності. Деякі вчені стверджують, що «платоспроможність – ширше поняття, ніж ліквідність» [2, с. 34], а інші, навпаки, впевнені, що «ліквідність – більш містке поняття, ніж платоспроможність» [3]. Тобто, ліквідність можна розглянути як час, що необхідний для перетворення активів на грошові кошти для підтримки платоспроможності підприємства. І чим цей час менший, тим менше й ризиків для платоспроможності. Як ліквідність, так і платоспроможність передбачає постійну тотожність між надходженнями та активами і зобов'язаннями до погашення (рис. 1).

Як бачимо, платоспроможність основним чином полягає у здатності підприємства негайно погасити заборгованість власними коштами. Ознаками платоспроможності виступають: відсутність простроченої заборгованості перед кредиторами та наявність коштів на рахунках у достатньому обсязі. Також одним з показників, що має вплив на платоспроможність підприємства, є фінансовий важіль – співвідношення між власними та позиковими коштами (табл. 1).

Проаналізувавши табл. 1, бачимо, що при мінімальному відхиленні фінансового важеля та при високій ліквідності активів підприємства спостерігається висока платоспроможність та підприємство не накопичує зобов'язання, а вчасно їх сплачує. При максимальному відхиленні фінансового важеля та високій ліквідності підприємство відчуває нестачу власних коштів, але при цьому активи в короткий строк можуть бути перетворені на кошти, тому немає проблем з короткостроковою платоспроможністю. В умовах, коли відхилення фінансового важеля мінімальне, а ліквідність активів низька – платоспроможність підприємства знаходиться в зоні ризику, бо в разі виникнення незапланованих платежів у короткий строк власні активи не зможуть бути трансформовані у грошові кошти. При високому відхиленні фінансового важеля та низькій ліквідності підприєм-

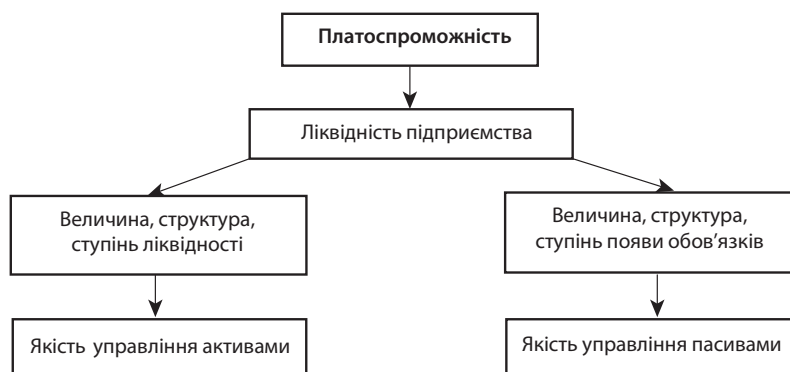


Рис. 1. Взаємозв'язок між платоспроможністю та ліквідністю

Джерело: складено за: [2; 3].

Таблиця 1

Залежність між платоспроможністю та ліквідністю [3]

Стан платоспроможності	Стан при різних показниках фінансового важеля	
	Мінімальне відхилення	Максимальне відхилення
Висока ліквідність активів	Стійкий стан, є можливості для розвитку та зростання	Недостатній власний капітал, проблем зі сплатою зобов'язань немає
Низька ліквідність активів	Достатній власний капітал, але існують проблеми за сплатою зобов'язань	У підприємства наявні проблеми. Слід впроваджувати антикризову політику

ству слід аналізувати причини виникнення низької платоспроможності та, виходячи з них, запроваджувати заходи виходу з кризового становища.

Незадовільний стан платоспроможності та ліквідності підприємства характеризується нестачею грошових коштів та перевищенням потреб у грошових коштах над їх надходженням [4].

Серед факторів, що можуть впливати на платоспроможність, можна виділити зовнішні та внутрішні (рис. 2).

Серед зовнішніх причин можна виділити ті, на які підприємство не може мати вплив або цей вплив може бути незначним (стан економіки, грошова політика держави, податкова політика, кредитна політика, амортизаційна політика, стабільність фінансового ринку, неплатоспроможність партнерів, соціально-культурні, політичні, правові чинники та науково-технологічний розвиток). Для збереження платоспроможності під впливом зовнішніх факторів управління підприємством повинно ґрунтуватися на системному підході у виявленні заздалегідь негативних факторів та ліквідацію або мінімізацію на підприємство впливу від них.

До внутрішніх факторів відносять ті, що безпосередньо залежать від форм, методів та організації роботи на самому підприємстві (структура необоротних активів, склад і структура оборотних коштів, грошові кошти та їх еквіваленти, сума короткострокових і довгострокових зобов'язань, управління ліквідністю підприємства, дебіторсько-кредиторська заборгованість, фінансове планування, рівень оптимізації бізнес-процесу, договірні відносини, рівень техніки, технології та організації виробництва, патентна політика, маркетинг та цінова політика, організація збуту) [5].

Оцінивши платоспроможність підприємства, у разі її негативного прояву слід застосовувати профілак-

тичні або рішучі дії, що спрямовані на стабілізацію платоспроможності підприємства. Заходи для підвищення платоспроможності спрямовані на збільшення прибутку та обсягів реалізації продукції, що сприяє підвищенню відносних показників, які свідчать про ефективну діяльність підприємства. Таким чином, до основних заходів відносять оптимізацію дебіторської заборгованості, управління запасами та раціоналізацію грошових потоків підприємства.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю шляхом її оптимізації та забезпечення своєчасної інкасації заборгованості приведе до прискорення платіжного обороту та скороченню оборотних активів підприємства. Аналіз дебіторської заборгованості – оцінка її рівня, складу та ефективності інвестування в неї активів включає в себе: оцінку динаміки рівня дебіторської заборгованості (коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість); середній період інкасації; склад дебіторської заборгованості за групами (строки інкасації); склад простроченої дебіторської заборгованості (сумнівна та безнадійна).

Серед заходів управління дебіторською заборгованістю можна виділити такі [6; 7]:

- ✦ кредитне лімітування суми та строків погашення;
- ✦ диференціація кількості дебіторів для зменшення ризику несплати;
- ✦ страхування ризиків та оцінка партнерів;
- ✦ формування переліку санкцій при порушенні умов кредитування.

Наступним заходом для підвищення платоспроможності є політика управління запасами. Ефективне управління запасами дозволить знизити як тривалість виробничого циклу, так і зменшити витрати на зберігання та вивільнення з обороту для рефінансування в інші

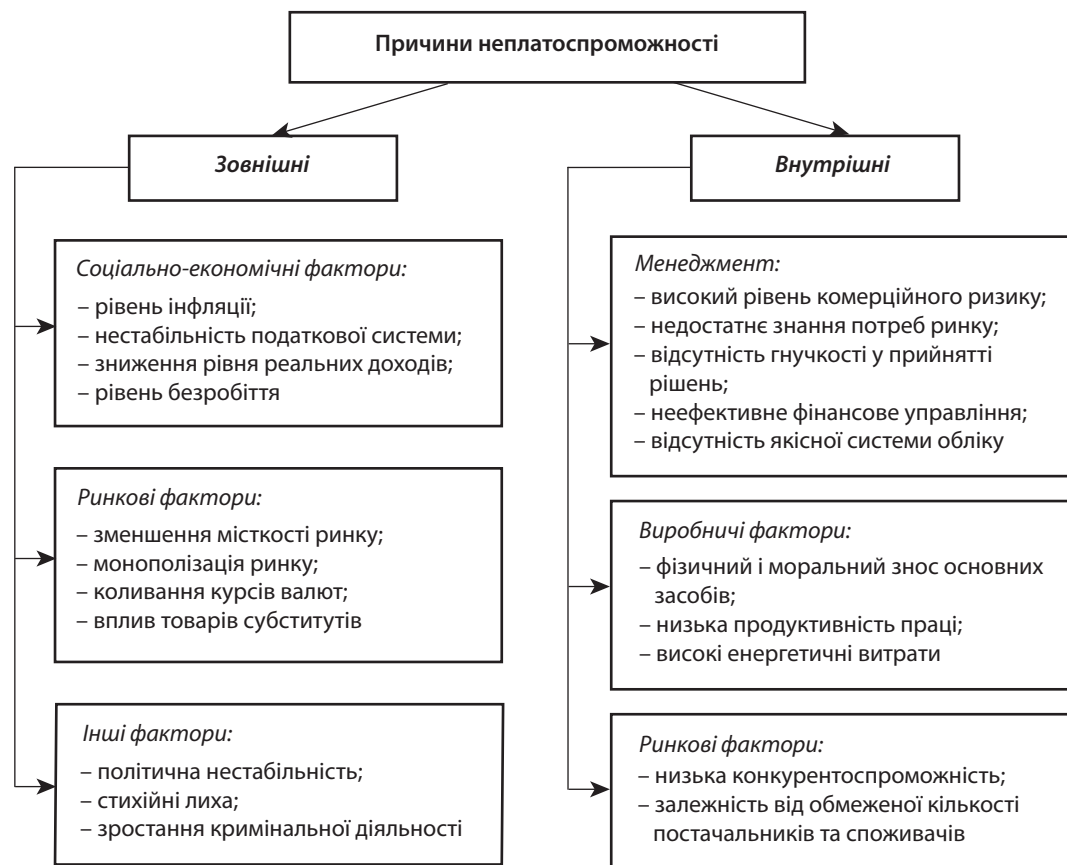


Рис. 2. Причини неплатоспроможності підприємства

Джерело: складено за: [4; 5].

активи. До етапів управління запасами можна віднести: аналіз використання товарно-виробничих запасів у попередніх періодах; визначення цілей формування запасів; побудову ефективної системи контролю за рухом запасів; реальне відображення у фінансовому обліку запасів з урахуванням інфляції.

Політика оптимізації запасів включає [7]:

- ✦ формування оптимальних норм запасу;
- ✦ розробку ефективного портфеля продукції;
- ✦ впровадження технологічного виробництва;
- ✦ стандартизацію виробів;
- ✦ формування мотиваційних заходів за ефективного використання ресурсів.

Грошові потоки мають значний вплив на платоспроможність підприємства, бо вони включають в себе сукупність усіх надходжень та витрат, що виникають під час економічної діяльності підприємства. Ефективне управління грошовими потоками забезпечує фінансову рівновагу в процесі його розвитку, також ефективне управління грошовими потоками мінімізує потребу в залученні позикових коштів. Раціональне формування грошових потоків дозволяє підприємству отримувати додатковий прибуток. Основними етапами управління грошовими потоками є: повний і достовірний облік грошових потоків, аналіз грошових потоків за попередні періоди, планування грошових потоків, забезпечення ефективного контролю.

На цьому етапі важливим елементом оцінки є аналіз платіжного календаря, в якому, з одного боку,

відображено очікувані надходження грошових коштів, а з іншого – спроможність повністю виконати свої зобов'язання. Ведення платіжного календаря дає можливість не лише відстежувати поточну та планову платоспроможність підприємства, а й у разі позитивного сальдо платіжного календаря дає змогу інвестування вільних коштів з метою отримання прибутку. Незбалансованість платіжного календаря змушує підприємство шукати резерви фінансування. У цій ситуації платіжний календар дає змогу заздалегідь переглянути та скоригувати видаткову частину календаря та зберегти платоспроможність на високому рівні.

Рекомендаційні заходи щодо раціоналізації використання грошових коштів та управління грошовими потоками включають в себе:

- ✦ зменшення постійних витрат;
- ✦ оптимізацію змінних витрат;
- ✦ впровадження податкової політики, спрямованої на зменшення сукупних податкових виплат;
- ✦ обґрунтований підхід до методів амортизації;
- ✦ продаж основних засобів, що не використовуються;
- ✦ формування цінової політики, що забезпечить підвищення рівня прибутковості операційної діяльності;
- ✦ розпродаж незадіяних нематеріальних активів та основних засобів;

- ✦ вдосконалення заходів стягнення штрафів за прострочену дебіторську заборгованість;
- ✦ досягнення цільового значення чистого грошового потоку.

Ефективне управління грошовими потоками значною мірою залежить від її оптимізації за усіма видами діяльності підприємства (рис. 3).

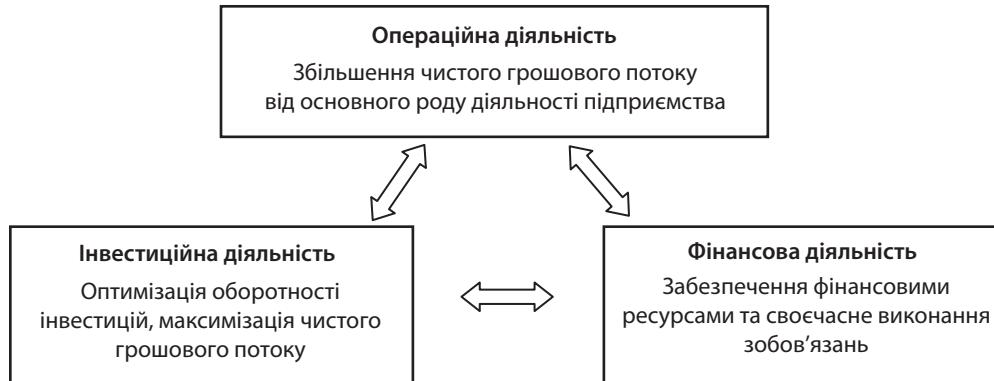


Рис. 3. Напрямки оптимізації грошових потоків [8]

Результатом систематичного виконання наведених рекомендацій щодо управління запасами підприємства, дебіторською заборгованістю та грошовими потоками стане планове підвищення платоспроможності та її стабілізація в разі кризових явищ або відхилень від норми.

ВИСНОВКИ

Отже, оцінка платоспроможності підприємства займає важливий місце у процесі управління підприємством. Стан платоспроможності напряму залежить від показників ліквідності, тому керівники підприємства повинні проводити систематичний контроль за цими показниками. Найбільшу питому вагу у причинах неплатоспроможності відіграє некомпетентний менеджмент у різних сферах діяльності підприємства, а основні шляхи виходу з кризового стану можна поділити на три основні групи: управління запасами, оптимізація дебіторської заборгованості та підвищення ефективності грошових потоків підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Хоменко Т. Ю., Погребняк А. Ю. Система показників оцінки платоспроможності підприємств. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2013. № 7. URL: <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2013-26.pdf>
2. Іонін Є. Є. Розв'язання питань методологічного обґрунтування понять «платоспроможність» і «ліквідність». *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 6 (36). С. 30–42.
3. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства: навч. посіб. Львів: ЛБІ НБУ, 2010. 386 с.
4. Остаповський М. С., Никонова Е. А. Особенности оценки платежеспособности предприятия в рамках антикризисного управления. *Вестник Оренбургского государственного университета*. 2012. № 13. URL: http://vestnik.osu.ru/2012_13/45.pdf
5. Теницька Н. Б., Гришко Ю. С. Підвищення платоспроможності підприємства шляхом оптимізації дебіторської заборгованості. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015.

№ 8. URL: <http://global-national.in.ua/issue-8-2015/16-vipusk-8-listopad-2015-r/1453-tenitska-n-b-grishko-yu-s-pidvishchennya-platospromozhnosti-pidpriemstva-shlyakhom-optimizatsiji-debitorskoji-zaborgovanosti>

6. Іщук О. Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства. *Науковий блог Національного університету «Острозька академія»*. 2015. URL: <http://naub.oa.edu.ua/2015/управління-ліквідністю-та-платоспро/>

7. Кошляк Н. О., Кремень В. М. Теоретичні аспекти формування системи управління грошовими потоками підприємства. *Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ*. Сер.: Економічні науки. 2013. № 4. URL: <http://bulletin.uabs.edu.ua/store/eco/2013/F500B64680EFAFEC4AD7EC0EF628B7EE.pdf>

8. Сопіна Н. В., Шелест О. Л. Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 1. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=44705>

REFERENCES

- Ionin, Ye. Ye. "Rozv'iazannia pytan metodolohichnoho obgruntuvannia poniat «platospromozhnist» i «likvidnist»" [The decision of methodological questions of justification of the concepts of "solvency" and "liquidity"]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 6 (36) (2009): 30-42.
- Ishchuk, O. "Upravlinnia likvidnistiu ta platospromozhnistiu pidpriemstva" [Management of liquidity and solvency of the company]. *Naukovyi bloh Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademii»*. <http://naub.oa.edu.ua/2015/управління-ліквідністю-та-платоспро/>
- Khomenko, T. Yu., and Pohrebniak, A. Yu. "Systema pokaznykiv otsinky platospromozhnosti pidpriemstv" [The system of indicators for assessing the solvency of enterprises]. *Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia*. <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2013-26.pdf>
- Koshlach, N. O., and Kremen, V. M. "Teoretychni aspekty formuvannia systemy upravlinnia hroshovymy potokamy pidpriemstva" [Theoretical aspects of formation of system of management of money flows of the enterprise]. *Molodizhnyi naukovyi visnyk UABS NBU*. Ser.: Ekonomichni nauky. <http://bulletin.uabs.edu.ua/store/eco/2013/F500B64680EFAFEC4AD7EC0EF628B7EE.pdf>
- Ostapovskiy, M. S., and Nikonova, E. A. "Osobennosti otsenki platyzhesposobnosti predpriyatiya v ramkakh antikrizisnogo upravleniya" [Features of an estimation of solvency of the enterprise within crisis management]. *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta*. http://vestnik.osu.ru/2012_13/45.pdf
- Sopina, N. V., and Shelest, O. L. "Upravlinnia likvidnistiu ta platospromozhnistiu pidpriemstva" [Management of liquidity and solvency of the company]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*. <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=44705>

Tenytska, N. B., and Hryshko, Yu. S. "Pidvyshchennia platospromozhnosti pidpriemstva shliakhom optymizatsii debitorskoji zaborhovanosti" [Improving the solvency of the company by optimizing receivables]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. <http://global-national.in.ua/issue-8-2015/16-vipusk-8-listopad-2015-r/1453-tenitska-n-b-grishko-yu-s-pidvishchennya-platospromozhnosti-pidpriemstva-shlyakhom-optimizatsiji-debitorskoji-zaborgovanosti>

mozhnosti-pidpriemstva-shlyakhom-optimizatsiji-debitorskoji-zaborgovanosti

Tarasenko, N. V. *Ekonomichniy analiz diialnosti promyslovoho pidpriemstva* [Economic analysis of activity of industrial enterprise]. Lviv: LBI NBU, 2010.

УДК 005.336:332.146:339.9

ОЦІНКА РІВНЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

© 2017 ОТЕНКО В. І., БАРАННИК І. О.

УДК 005.336:332.146:339.9

Отенко В. І., Баранник І. О. Оцінка рівня експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств: методичне забезпечення

У статті представлено детальний опис методичного забезпечення оцінки рівня розвитку та використання експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств. Визначено місце оцінки в системі управління експортно-імпортним потенціалом підприємства (ЕІПП), а також її концептуальний зміст. На прикладі великих промислових підприємств м. Харкова показано реалізацію пропонованого методичного забезпечення оцінки ЕІПП. Обґрунтовано, що об'єктивність та дієвість оцінки рівня експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств методично забезпечується; системою часткових показників, які дозволяють регулярно спостерігати та діагностувати тенденції змін стану та використання ЕІПП; аналітичним інструментом – кластерним, факторним і канонічним аналізом для виявлення причинно-наслідкових взаємозв'язків і складових потенціалу та визначення найвпливовіших показників; розробленням інтегральних показників розвитку та використання ЕІПП, а також самою процедурою оцінки, яку рекомендується здійснювати за відповідними етапами.

Ключові слова: оцінка експортно-імпортного потенціалу підприємства, склад методичного забезпечення, система часткових та інтегральних показників, інструменти оцінки, логіка етапів оцінки.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Отенко Василь Іванович – доктор економічних наук, професор, проректор Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

Баранник Ігор Олексійович – аспірант кафедри менеджменту і бізнесу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: barannik@ukr.net

УДК 005.336:332.146:339.9

Отенко В. І., Баранник І. О. Оценка уровня экспортно-импортного потенциала промышленных предприятий: методическое обеспечение
В статье представлено детальное описание методического обеспечения оценки уровня развития и использования экспортно-импортного потенциала промышленных предприятий. Определено место оценки в системе управления экспортно-импортным потенциалом предприятия (ЭИПП), а также её концептуальное содержание. На примере крупных промышленных предприятий г. Харькова показана реализация предлагаемого методического обеспечения оценки ЭИПП. Обосновано, что объективность и действенность оценки уровня экспортно-импортного потенциала промышленных предприятий методически обеспечивается: системой частных показателей, позволяющих регулярно наблюдать и диагностировать тенденции изменений состояния и использования ЭИПП; аналитическим инструментом – кластерным, факторным и каноническим анализом для выявления причинно-следственных взаимосвязей в составляющих потенциала и определения влияющих показателей; разработкой интегральных показателей развития и использования ЭИПП, а также самой процедурой оценки, которую рекомендуется осуществлять по соответствующим этапам.

Ключевые слова: оценка экспортно-импортного потенциала предприятия, состав методического обеспечения, система частных и интегральных показателей, инструменты оценки, логика этапов оценки.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Отенко Василий Иванович – доктор экономических наук, профессор, проректор Харьковского национального экономического университета им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Баранник Игорь Алексеевич – аспирант кафедры менеджмента и бизнеса, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: barannik@ukr.net

UDC 005.336:332.146:339.9

Otenko V. I., Barannik I. O. Evaluating the Level of the Export-Import Potential of Industrial Enterprises: Methodical Support

The article provides a detailed description of the methodical support for evaluating the level of development and use of the export-import potential of industrial enterprises. The place of evaluation in the system of management of the enterprise's export-import potential (EIPE), as well as its conceptual content have been defined. An implementation of the proposed methodical support for evaluation of the EIPE has been displayed on the example of the major industrial enterprises of the city of Kharkiv. It has been substantiated that the objectivity and effectiveness of evaluation of the level of export-import potential of industrial enterprises is methodically ensured by: the system of partial indicators allowing for regular monitoring and diagnosing tendencies in the status and the use of the EIPE; the analytical tool – i.e. cluster, factor, and canonical analyzes to identify causal relationships in the components of potential and to determine the indicators of impact; the development and use of the EIPE, as well as the evaluation procedure itself, which is recommended for implementation in accordance with the appropriate stages.

Keywords: evaluation of the export-import potential of enterprise, composition of the methodical support, system of partial and integrated indicators, evaluation tools, logic of the evaluation stages.

Fig.: 3. **Tbl.:** 1. **Bibl.:** 8.

Otenko Vasyil I. – D. Sc. (Economics), Professor, Pro-rector of the Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

Barannik Ihor O. – Postgraduate Student of the Department of Management and Business, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: barannik@ukr.net