



Н. М. Юрків, А. Я. Корнійчук

Національний лісотехнічний університет України, м. Львів, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

На підставі трактувань зарубіжних і вітчизняних учених узагальнено поняття "експортний потенціал підприємства" на прикладі ДП "Городницьке лісове господарство". Здійснено аналіз найвідоміших методик оцінки експортного потенціалу підприємства, що враховують низку показників його діяльності, зокрема фінансові показники, показники зовнішньоекономічної діяльності підприємства та інші. Обґрунтовано методику та доцільність її використання для оцінювання експортного потенціалу лісогосподарського підприємства. Використано маркетингові інструменти оцінювання потенціалу (SWOT-аналіз та SPACE-аналіз), на підставі яких здійснено аналіз експортного потенціалу ДП "Городницьке ЛГ". Результати цього аналізу дадуть змогу виявити сильні та слабкі позиції в діяльності підприємства, визначити наявність потенціалу та розробити сценарії для розвитку і покращення роботи підприємства в майбутньому. На підставі розглянутих методик здійснено оцінювання експортного потенціалу ДП "Городницьке ЛГ". На підставі аналізу отриманих результатів та з огляду на важливість здійснення оцінки експортного потенціалу для встановлення експортних можливостей підприємства, забезпечення ефективного використання його ресурсів та резервів, запропоновано стратегії та реальні шляхи розвитку експортної діяльності підприємства. Практичним заходом для забезпечення розвитку експортного потенціалу ДП "Городницьке ЛГ" запропоновано виробництво та реалізацію за кордон дерев'яних європіддонів, оскільки підприємство має тривалий позитивний досвід з виробництва цієї продукції, а також достатні виробничі потужності для її реалізації. Аналіз ринку європіддонів засвідчив зростання попиту на цю продукцію з боку закордонних споживачів. Розраховані показники фінансового стану підприємства та показники, які характеризують зовнішньоекономічну діяльність ДП "Городницьке ЛГ" упродовж трьох останніх років, засвідчили можливість розвитку експортного потенціалу саме шляхом виробництва та експорту європіддонів. Запропоновані у дослідженні стратегії розвитку експортного потенціалу матимуть позитивний економічний ефект для підприємства та допоможуть зміцнити позиції цього підприємства на зовнішньому ринку лісопродукції. Апробація запропонованої методики оцінювання експортного потенціалу підприємства на прикладі ДП "Городницьке лісове господарство" підтвердила можливість її використання для будь-якого підприємства, що може сприяти покращенню фінансових показників діяльності та підвищенню його прибутковості та конкурентоспроможності.

Ключові слова: показники експортного потенціалу; зовнішні ринки збуту; методика оцінювання; лісові підприємства; показники ефективності експорту.

Вступ

Мінливість зовнішнього ринкового середовища та законодавчі обмеження на торгівлю деревиною та деревинною продукцією, введені впродовж останніх років, зумовили істотне скорочення експортної діяльності лісогосподарських підприємств України і поставили перед ними проблему пошуку нових шляхів здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Зважаючи на ці чинники, для пошуку своєї ніші у розподілі міжнародного ринку збуту та здійснення ефективної зовнішньоекономічної діяльності лісові підприємства повинні оцінювати свій експортний потенціал та здійснювати його глибокий аналіз. З огляду на це, поряд з безпосередньо оцінкою експортного потенціалу підприємства, важливого значення набуває формування стратегії його розвитку.

За сучасних умов господарювання ефективна ек-

спортна діяльність підприємства може стати істотною основою економічної стабільності та розвитку підприємства. Належне оцінювання експортного потенціалу підприємства дає змогу адекватно визначити свою конкурентоспроможність, зміцнити свої позиції на ринку, що сприятиме покращенню фінансових показників його діяльності. Тому належно сформована стратегія розвитку експортного потенціалу підприємства може сприяти розширенню асортименту експортної продукції та ринків її збуту для забезпечення ефективності експортної торгівлі.

Об'єкт дослідження – експортний потенціал лісогосподарських підприємств.

Предмет дослідження – науково-методичні та прикладні підходи до оцінювання експортного потенціалу ДП "Городницьке лісове господарство".

Мета роботи – розвиток наявних і встановлення

Інформація про авторів:

Юрків Надія Миколаївна, канд. екон. наук, асистент, кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності.

Email: borysnadia@ukr.net

Корнійчук Анастасія Ярославівна, магістрант, кафедра менеджменту. Email: borysnadia@ukr.net

Цитування за ДСТУ: Юрків Н. М., Корнійчук А. Я. Удосконалення системи оцінювання експортного потенціалу лісогосподарського підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2021, т. 31, № 2. С. 68–74.

Citation APA: Yurkiv, N. M., & Korniychuk, A. Yu. (2021). Improvement of the system of assessment of export potential of a forestry enterprise. *Scientific Bulletin of UNFU*, 31(2), 68–74. <https://doi.org/10.36930/40310211>

нових підходів до методики оцінювання експортного потенціалу підприємств, а також апробація цієї методики шляхом оцінювання експортного потенціалу підприємства на прикладі ДП "Городницьке лісове господарство" із подальшим формуванням стратегій його розвитку.

Для досягнення зазначеної мети визначено такі основні завдання дослідження: оцінити експортний потенціал ДП "Городницьке ЛГ" і встановити чинники та показники його діяльності, що впливають на величину потенціалу; сформулювати стратегію розвитку експортного потенціалу для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Наукова новизна отриманих результатів дослідження – вперше обґрунтовано методику оцінювання експортного потенціалу лісгосподарського підприємства, що ґрунтується на врахуванні деяких показників, які характеризують ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Практична значущість результатів дослідження – обґрунтована в роботі методика дає змогу розрахувати та максимально повно оцінити експортний потенціал будь-якого підприємства, що підтверджено на прикладі оцінювання експортного потенціалу ДП "Городницьке ЛГ".

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження сутності експортного потенціалу підприємства є предметом підвищеної уваги багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема І. Ансоффа, А. Чандлера, М. Портера, В. Баумоля, Б. Карлоффа, Д. Волошина, О. Дейнеки, М. Дудченка, Л. Позднякова та інших. Однак, незважаючи на значний науковий доробок, деякі аспекти теоретичних і методологічних засад оцінювання експортного потенціалу підприємства ще недостатньо вивчені.

Існує низка трактувань поняття "експортний потенціал" [3, 5]. Деякі вітчизняні та зарубіжні вчені визначають "експортний потенціал" як реальну здатність підприємства, організації, корпоративної структури (системи) до контролю максимально можливої для нього частки ринку. Ця здатність визначається ресурсами системи та особливостями їх використання у спрямуванні на формування властивостей продукту та можливих стратегій, що забезпечують йому необхідну конкурентоздатність [6].

Поняття "експортний потенціал" є комплексним, тому найчастіше його розглядають з позицій ресурсного, результативного, системного, ринкового, цільового, функціонального та адаптаційного підходів [10]. У працях Д. Фоменка, С. Дубкова і С. Дадаленка експортний потенціал підприємства складається з фінансового, виробничого, кадрового і ринкового потенціалу [1].

Успішна зовнішньоекономічна діяльність підприємства в умовах конкурентного економічного середовища залежить від формування та ефективного використання його експортного потенціалу. Експортний потенціал визначає експортні можливості підприємства, забезпечує ефективне використання ресурсів, резервів підприємства, розробку та реалізацію його стратегій на усіх етапах розвитку, що впливає на досягнення експортних цілей та визначених напрямів майбутнього розвитку підприємства. Тому оцінювання експортного потенціалу є надзвичайно важливим, зокрема для лісових підприємств.

На нашу думку, "експортний потенціал лісового підприємства" – це здатність підприємства максимально використовувати свої наявні та перспективні лісові ресурси для виробництва товарів та надання послуг, що користуються попитом і конкурентоздатні на зовнішньому ринку за умов здійснення своєї діяльності з дотриманням екологічно безпечних вимог із збереження лісових територій підприємства [8]. Експортний потенціал лісових підприємств містить в собі чотири складові: наявні та перспективні ресурси (ті, що очікуються в ході вирощування лісів); рівень попиту на лісові товари і послуги на зовнішньому ринку; можливості підприємства щодо виробництва якісної та конкурентоздатної на зовнішньому ринку продукції; екологічно безпечні умови виробництва продукції.

Матеріали та методи дослідження. Існує багато підходів до методів оцінювання експортного потенціалу. Одним з найпоширеніших способів є кількісні вимірювання оцінки експортного потенціалу за допомогою розрахунку і аналізу сукупності показників, що характеризують експорт [1, 7].

В роботі використано такі методи дослідження: *аналізу та синтезу* – для оцінювання впливу окремих чинників та показників діяльності лісових підприємств на їх експортний потенціал; *експертних оцінок* – для формування системи показників та визначення їх вагомості під час оцінювання експортного потенціалу; *графічний* – для візуалізації результатів досліджень; *абстрактно-логічний* – для теоретичних узагальнень та формування висновків.

З огляду на те, що на сьогодні не існує єдиної загальноприйнятої формули, яка дала б змогу розрахувати експортний потенціал, різні дослідники отримують результати, що істотно відрізняються один від одного. Кожен з них вкладає свій зміст у це поняття і містить кількісні та якісні показники на власний розсуд. У табл. 1 виокремлено основні показники, за якими оцінюють експортний потенціал підприємства.

Для оцінювання експортного потенціалу доцільно скористатися методикою, що базується на формуванні системи показників масштабності та якості розвитку та їх агрегуванні в інтегральний показник рівня розвитку експортного потенціалу підприємства [4]. За цією методикою оцінювання експортного потенціалу підприємства здійснюють шляхом визначення критеріальних меж або еталонного рейтингу змін показників за допомогою адаптованого золотого правила економіки, що відображає ланцюжок взаємозв'язків темпів змін основних показників його експортної діяльності та відображає такі умови:

$$T_n > T_{oe} > T_{oa} > T_a > T_{os} > T_s > T_c, \quad (1)$$

де: T_n – темпи змін прибутку від експорту; T_{oe} – темпи змін обсягів експорту; T_{oa} – темпи змін оборотних активів; T_a – темпи змін вартості активів; T_{os} – темпи змін вартості основних засобів; T_s – темпи змін витрат (собівартості) на експорт; T_c – темпи змін чисельності працівників підприємства.

Також експортний потенціал можна оцінити за допомогою узагальнювальних показників, що складаються із внутрішніх активів підприємства та зовнішніх можливостей [9]. Загальну діяльність підприємства при цьому поділяють на п'ять сфер: виробничу, фінансову, експортну, маркетингову та сферу управління персоналом. Вагомість показників оцінюють за п'ятибальною шкалою на підставі досліджень І. В. Вовк [11].

Табл. 1. Основні показники оцінювання експортного потенціалу підприємства

Показник	Алгоритм розрахунку	Характеристика показника
Ефективність виробництва експортної продукції	$E_e = B_e/C_e$, де B_e – вартість експортної продукції; C_e – собівартість експортної продукції	Чим вищим є показник, тим доцільніше виробництво певного виду продукції
Ефективність продажів експортної продукції	$E_n = P_e/B_e$, де P_e – прибуток від експорту продукції; B_e – витрати на виробництво експортної продукції	Чим вищим є показник, тим вигідніше виробництво певного виду продукції на експорт
Питома вага прибутку від експорту продукції в загальному обсязі прибутку підприємства-експортера	$PB_{ne} = P_e/P_{заг}$, де P_e – прибуток від експорту; $P_{заг}$ – загальна величина прибутку підприємства-експортера	Показує частку прибутку від експорту продукції в загальній сумі прибутку від реалізації продукції підприємства-експортера. Чим більшим є показник, тим більша значущість експорту певного виду продукції для підприємства
Рентабельність експортних продажів	$P_e = P_e/B_e$, де P_e – прибуток від експорту; B_e – виручка від реалізації продукції на експорт	Показує прибутковість експорту продукції. Чим більшим є показник, тим вигіднішим є експорт певного виду продукції для підприємства
Конкурентоспроможність виробника	$K_e = B_e/(B_e + B_p)$, де B_e – виручка від експорту; B_p – витрати на виробництво; B_p – витрати на експорт	Значення коефіцієнта вище одиниці характеризує прибутковість експорту для підприємства. Чим вище значення показника, тим сильнішими конкурентними позиціями володіє підприємство
Частка продукції, сертифікованої на відповідність міжнародним стандартам	$C_c = P_c/P_s$, де P_c – сертифікована продукція; P_s – загальна кількість продукції	Визначає експортні можливості підприємства, тому що в багатьох країнах поставки можуть здійснюватися тільки за наявності міжнародних сертифікатів
Частка інноваційної продукції	$C_i = P_i/P_s$, де P_i – інноваційна продукція; P_s – загальна кількість продукції	Визначає відношення інноваційної продукції до загальної кількості продукції, що випускається і характеризує частку продукції, яку можна вивести на зовнішній ринок

Джерело: авторська розробка на підставі [1, 7].

Існує низка наукових праць, де описують складність оцінювання експортного потенціалу одним числовим значенням. Проте існує низка праць, які доводять протилежне. Методика, розроблена Д. Г. Сухих [7], передбачає під час оцінювання експортного потенціалу враховувати такі показники: рентабельність експортної продукції; рентабельність виробничих активів; частка прибутку від експорту в загальному прибутку тощо.

Запропонована Д. Г. Сухих формула для розрахунку експортного потенціалу з урахуванням експертної оцінки значущості кожного показника має такий вигляд:

$$EP = \sqrt{\sum_{j=1}^n r_j \cdot (1 - a_j)^2}, \quad (2)$$

де: r – експертна оцінка значущості показника; a – значення математичного показника; n – число показників.

Показник рентабельності експортованої продукції, який відображає ефективність реалізації продукції на кожен гривню, розраховують так:

$$K_{pn} = \frac{\text{Прибуток від реалізації експортної продукції}}{\text{Собівартість експортної продукції}} \cdot 100\%. \quad (3)$$

Рентабельність виробничих активів показує величину прибутку, яку приносить кожна гривня реалізованої продукції, і розраховують за формулою

$$K_{pa} = \frac{\text{Прибуток від реалізації експортної продукції}}{\text{Основні засоби} + \text{Нематеріальні активи} + \text{Запаси}} \cdot 100\%. \quad (4)$$

Частка прибутку від експорту в загальному доході підприємства становитиме:

$$K_{ne} = \frac{\text{Прибуток від реалізації експортної продукції}}{\text{Дохід від реалізації продукції}} \cdot 100\%. \quad (5)$$

Аналізуючи описані вище методики можна зробити висновок, що оцінювання експортного потенціалу є надзвичайно важливим, оскільки потенціал визначає експортні можливості підприємства, забезпечує ефективне використання ресурсів і резервів підприємства, розроблення і реалізацію його стратегій на усіх етапах розвитку, що впливає на досягнення експортних цілей

та визначених перспективних напрямів розвитку підприємства.

Результати дослідження та їх обговорення

Для апробації запропонованої методики здійснено оцінювання експортного потенціалу ДП "Городницьке лісове господарство", яке розміщене у селищі Городниця Новоград-Волинського району Житомирської області. Це підприємство експортує паливну деревину, заготовки для європіддонів та пиломатеріали обрізні до Ізраїлю, Німеччини, Нідерландів, Румунії, Австрії та Естонії.

Для оцінювання експортного потенціалу підприємства часто застосовують метод SWOT-аналізу, який дає змогу виявити сильні та слабкі позиції, визначити наявність потенціалу та розробити сценарії для розвитку і покращення роботи підприємства. Ми здійснили SWOT-аналіз експортного потенціалу ДП "Городницьке ЛГ" (рис. 1) [2].

Оцінюючи діяльність ДП "Городницьке ЛГ", варто відзначити, що її перевагами є достатній запас високоякісної деревини та нижча собівартість сировинних ресурсів порівняно із країнами Європи, що торгують деревиною. Незважаючи на складну економічну ситуацію й обмеження міжнародної торгівлі, це підприємство намагається, не зменшуючи обсяги виробництва, адаптуватися до сучасних умов.

Сьогодні фізичний та моральний стан обладнання, яке використовують для оброблення деревини, є дещо застарілим і його необхідно значно осучаснити технологіями і машинами для заготівлі та оброблення деревини, які б мінімізувати затрати та значно підвищили б якість і ефективність виробництва обробленої продукції. Підприємству необхідно шукати шляхи залучення інвесторів, які б інвестували свої кошти в оновлення техніки для заготівлі деревини та в купівлю сучасного обладнання для її оброблення. Також недоліком є відсутність маркетингових служб, які мали би досліджувати стан ринку лісопродукції, попит на деревинну продукцію в державі та зовнішньому ринку та здійснювати пошук потенційних клієнтів на зовнішньому ринку.

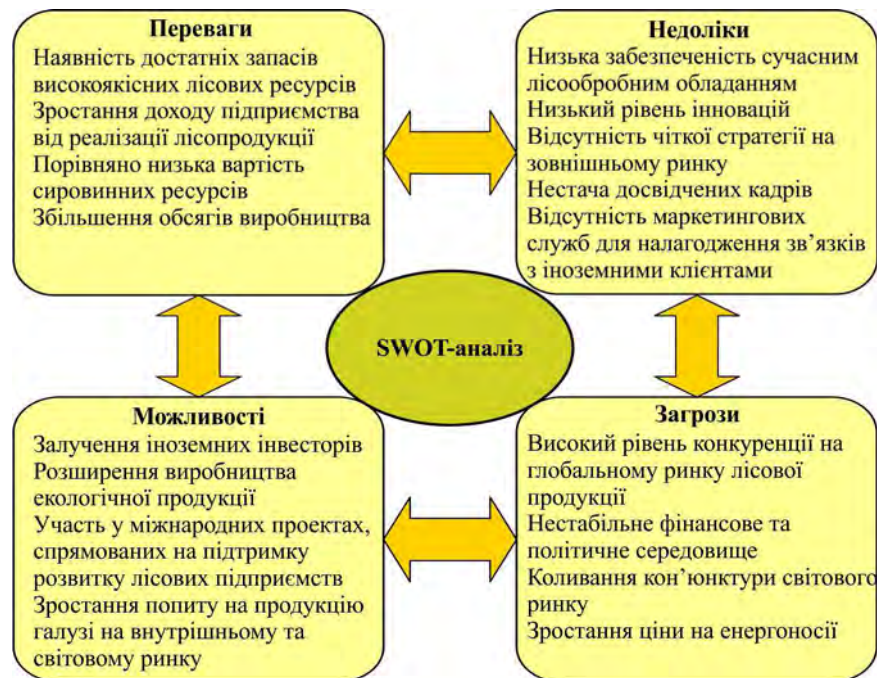


Рис. 1. Матриця SWOT-аналізу експортного потенціалу ДП "Городницьке ЛГ"

До загроз діяльності ДП "Городницьке ЛГ" можна віднести високий рівень конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках лісової продукції з боку вітчизняних та іноземних підприємств, які виробляють і реалізують лісопродукцію. На сьогодні інвестиційний клімат для лісових підприємств загалом і зокрема для ДП "Городницьке ЛГ" є достатньо сумнівним, що пояснюють складною політичною ситуацією у країні. Інвестори часто бояться вкладати кошти у бізнес країни, в якій триває війна. Зростання цін на енергоносії є також негативним чинником, що призводить до збільшення витрат виробництва та призводить до зменшення прибутку досліджуваного підприємства.

Табл. 2. Загальна ефективність експорту

Вхідні дані	Од. виміру	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Загальний обсяг експорту	м ³	35080,47	22370,25	4431,86
Загальний дохід від експорту	тис. євро	1140,1	950,91	380,82
Середня ціна експортної продукції	євро/м ³	32,50	42,51	85,93
Загальні витрати на виробництво експортної продукції	грн/м ³	780,10	1079,40	1990,20
Витрати на експорт	грн/м ³	93,61	129,53	218,92
Сумарні експортні витрати на виробництво та реалізацію продукції	грн/м ³	873,71	1208,93	2209,12
Валютний курс	грн/євро	30,00	32,14	28,95
Розрахункові дані				
Економічна ефективність експорту	грн/грн	1,12	1,13	1,13
Валютна ефективність експорту	євро/грн	0,04	0,04	0,04
Обернений валютний курс	євро/грн	0,033	0,031	0,035
Ефект від експорту	тис. грн	3557,61	3521,11	1234,84
Рентабельність експорту	%	111,61	113,02	112,61

Джерело: авторська розробка.

До позитивних чинників, що можуть стимулювати розвиток ДП "Городницьке ЛГ", можна віднести зрос-

тання попиту на вітчизняну деревину як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, а також участь у міжнародних проектах, спрямованих на підтримку розвитку лісових підприємств.

Основними показниками, що характеризують експортний потенціал підприємства та дають змогу його оцінити, є показники ефективності експортної діяльності. Значення показників загальної ефективності експорту ДП "Городницьке лісове господарство" подано у табл. 2. Аналізуючи експортну діяльність ДП "Городницьке ЛГ" за 2017-2019 рр. варто відзначити, що вона була ефективною і трималася на стабільному рівні. Експортна діяльність цього підприємства була рентабельною, що підтверджує доцільність ведення зовнішньоекономічної діяльності та її розвиток.



Рис. 2. Вектор рекомендованої стратегії для ДП "Городницьке ЛГ" за методом SPACE-аналізу

Для глибшого аналізу експортної діяльності досліджуваного підприємства було проведено SPACE-аналіз, який дав змогу проаналізувати діяльність цього підприємства під призмою чотирьох чинників: економічного потенціалу ("фінансової сили"), стабільності середовища (зовнішні умови бізнесу), конкурентних переваг і привабливості галузі. Кожен з чинників описано низкою показників (табл. 3), розрахованих для ДП "Городницьке ЛГ" та оцінених за п'ятибальною шкалою [11].

На підставі даних (див. табл. 3) визначено вектор рекомендованої стратегії для ДП "Городницьке ЛГ" (рис. 2). Для цього знайдено координати точки *A* за формулами:

$$X = IS - CA = 4 - 2,2 = 1,8; Y = FS - ES = 2,5 - 4,4 = -1,9.$$

На підставі отриманих результатів (див. рис. 2) видно, що рекомендованою стратегією для ДП "Городницьке ЛГ" є стратегія конкуренції. Така позиція є характерною для привабливої галузі у відносно нестабільному середовищі. Отже, напрямками подальшої діяльності ДП "Городницьке ЛГ" мають стати пошук шляхів її розвитку, зокрема експортної діяльності, а також розвиток експортного потенціалу шляхом розширення нових напрямів своєї діяльності, виробництва та реалізації

нової продукції та пошуку шляхів розширення каналів збуту лісопродукції.

Розрахунок показників експортного потенціалу ДП "Городницьке ЛГ" за методикою О. А. Шестакової [4] подано в табл. 4. Більшість значень цих показників входить до 3-го рівня оптимальності. Звідси можна зробити припущення, що рівень розвитку експортного потенціалу підприємства є доволі низьким. На підставі розрахованих показників діяльності ДП "Городницьке ЛГ" отримано нерівність, що підтверджує недотримання умов адаптованого золотого правила економіки:

$$T_n(-59,95) > T_{oe}(-80,19) < T_{oa}(16,76) > > T_a(-2,38) > T_{oz}(-14,2) < T_z(82,7) > T_c(-34,6)$$

Табл. 3. Матриця SPACE-аналізу для ДП "Городницьке ЛГ"

Внутрішня стратегічна позиція				Зовнішня стратегічна позиція			
Економічний потенціал (EP) "фінансова сила" (FS)				Стабільність середовища (ES) (зовнішні умови бізнесу)			
Чинник	Оцінка	Вага	Загальна оцінка	Чинник	Оцінка	Вага	Загальна оцінка
Рентабельність діяльності	1	0,4	0,4	Сировинна база	5	0,4	2,0
Фінансова незалежність	5	0,3	1,5	Потенціал ринку та перспективи роботи	4	0,4	1,6
Ліквідність	2	0,3	0,6	Інфляція	4	0,2	0,8
Всього:	8	1,0	2,5	Всього:	13	1,0	4,4
Конкурентні переваги (CA)				Привабливість галузі (IS)			
Чинник	Оцінка	Вага	Загальна оцінка	Чинник	Оцінка	Вага	Загальна оцінка
Частка ринку	1	0,2	0,2	Розміри ринку	4	0,3	1,2
Рентабельність продажу	1	0,5	0,5	Рівень конкуренції	4	0,3	1,2
Якість продукції	5	0,3	1,5	Прибутковість	4	0,4	1,6
Всього:	7	1,0	2,2	Всього:	12	1,0	4,0

Джерело: авторська розробка.

Табл. 4. Оцінка розвитку експортного потенціалу ДП "Городницьке ЛГ"

№ з/п	Показник	2019 рік	1 рівень	2 рівень	3 рівень
1. Масштабність розвитку ЕЕП					
1.1	Темпи зростання прибутку від експорту, %	-59,95	25	20-25	<20
1.2	Темпи зростання обсягів експорту, %	-80,19	20	15-20	<15
1.3	Темпи зростання оборотних активів, %	16,76	15	10-15	<10
1.4	Темпи зростання вартості активів, %	-2,38	10	8-10	<8
1.5	Темпи зростання вартості основних засобів, %	-14,2	8	6-8	<6
1.6	Темпи зростання витрат на експорт, %	82,7	5	5-6	>6
1.7	Темпи зростання чисельності працівників підприємства, %	-34,6	4-5	5-6	>6
2. Якість розвитку ЕЕП					
2.1	Темпи зростання рентабельності експорту, %	-0,36	30	25-30	<20
2.5	Темпи зростання коефіцієнта накопиченої амортизації, %	-1,8	>15	10-12	<10

Оскільки отримана модель не зберігає умови запропонованої рівності оцінювання рівня експортного потенціалу, можна зробити висновок про низький рівень розвитку експортного потенціалу. Це свідчить, що ДП "Городницьке ЛГ" потрібно вдосконалювати експортну діяльність і розвивати свій експортний потенціал.

Експортний потенціал ДП "Городницьке ЛГ" відповідно до методики Т. В. Ус оцінено показниками, що описують різні сфери його діяльності (табл. 5). Аналіз цих показників свідчить, що виробнича сфера підприємства перебуває на належному рівні, оскільки зростають показники продуктивності праці, фондівіддачі та фондоозброєності, однак рентабельність продажів та рентабельність активів знижується.

Фінансову сферу також можна оцінити достатньо високо, оскільки відбувається зростання коефіцієнта покриття, автономії, швидкої ліквідності та зменшення

коефіцієнтів фінансового ризику і залежності, що є позитивним для підприємства.

Сферу управління персоналом ДП "Городницьке ЛГ" можна оцінити середнім рівнем, оскільки коефіцієнт плинності кадрів збільшився. Водночас, коефіцієнт стабільності зростає, оскільки на підприємстві 98 % працівників мають стаж роботи понад 3 роки.

Експортну сферу оцінено низьким рівнем, оскільки частки експортної продукції у загальному обсязі реалізації та у загальному обсязі виробництва зменшуються, що є негативним чинником та пов'язано із зменшенням їх обсягів. Оцінюючи проаналізовані сфери діяльності ДП "Городницьке ЛГ", можна зробити висновок, що експортний потенціал цього підприємства перебуває на середньому рівні.

Використовуючи методику оцінки експортного потенціалу [7], що базується на оцінюванні показників рентабельності експортної продукції, рентабельності

виробничих фондів та розрахунку частки прибутку від експорту в загальних обсягах прибутку підприємства, ми розрахували значення цих показників (табл. 6) для визначення рівня експортного потенціалу за роками.

Табл. 5. Показники аналізу та оцінки формування експортного потенціалу ДП "Городницьке ЛГ"

Сфера діяльності	Показник	2018 рік	2019 рік
Виробнича	Фондовіддача, грн/грн	9,21	10,82
	Рентабельність продажів	0,007	0,005
	Рентабельність активів, %	0,043	0,026
	Продуктивність праці, тис. грн/ос	379,41	501,71
	Фондоозброєність, тис. грн/ос	43,16	56,62
Фінансова	Коефіцієнт фінансового ризику	0,78	0,72
	Коефіцієнт покриття	0,852	1,069
	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,226	0,235
Фінансова	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,029	0,025
	Коефіцієнт автономії	0,561	0,581
	Коефіцієнт залежності	1,787	1,721
Управління персоналом	Коефіцієнт плинності кадрів, %	3,86	19,16
	Коефіцієнт стабільності, %	96,46	98,85
Експортна	Частка адміністративних витрат у виручці від реалізації продукції, %	5,76	6,21
	Частка експортної продукції в загальному обсязі реалізації, %	19,25	8,47
	Частка експортної продукції в загальному обсязі виробництва, %	19,24	6,93

Табл. 6. Показники для оцінки експортного потенціалу ДП "Городницьке ЛГ"

Показник	Експертна оцінка показника*	Рік		
		2017	2018	2019
Рентабельність експортної продукції, %	5	125	126,58	125
Рентабельність виробничих активів, %	3	147,23	122,57	45,71
Частка прибутку від експорту в загальному прибутку, %	2	25,58	19,25	8,47

Примітка: *експертну оцінку значущості показника взято на підставі [7].

Отримані розрахунки свідчать про достатньо високий рівень рентабельності виробничих активів ДП "Городницьке ЛГ" у 2017-2019 роках. Однак у 2019 р. цей показник різко знижується внаслідок зменшення обсягів експортної продукції та збільшення нагромаджених запасів.

Тепер рівень експортного потенціалу за 2017-2019 рр. становитиме:

$$EP_{2017} = \sqrt{5 \cdot (1 - 1,25)^2 + 3 \cdot (1 - 1,47)^2 + 2 \cdot (1 - 0,26)^2} = 1,45;$$

$$EP_{2018} = \sqrt{5 \cdot (1 - 1,27)^2 + 3 \cdot (1 - 1,23)^2 + 2 \cdot (1 - 0,19)^2} = 1,35;$$

$$EP_{2019} = \sqrt{5 \cdot (1 - 1,25)^2 + 3 \cdot (1 - 0,46)^2 + 2 \cdot (1 - 0,08)^2} = 1,69.$$

Зростання коефіцієнта експортного потенціалу свідчить, що підприємству потрібно приділяти значну увагу розвитку саме експортної діяльності. Значення коефіцієнтів підтверджують, що експортний потенціал ДП "Городницьке ЛГ" не використовують повною мірою. Тому підприємству потрібно розвивати цю діяльність, що сприятиме покращенню його фінансових показників, які за останній рік дещо знизилися. Це забезпечить підвищення прибутковості реалізації лісопродукції та конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку.

Висновки

Результати SPACE-аналізу ДП "Городницьке ЛГ" свідчать про перспективність експортної діяльності та її високий потенціал, а розглянуті методики оцінки експортного потенціалу та розраховані показники оцінки – про зростання експортного потенціалу цього підприємства. Отримані значення показників підтвердили необхідність пошуку шляхів розвитку експортної діяльності підприємства, зокрема завдяки розширенню нових напрямів діяльності, виробництву та реалізації нової продукції та розширенню каналів збуту лісопродукції.

Для розвитку експортного потенціалу ДП "Городницьке ЛГ" запропоновано експортувати продукцію більшого ступеня оброблення, а саме налагодити виробництво готової продукції – європіддонів, оскільки це підприємство вже виготовляє та експортує заготовки для них. Діяльність з експорту європіддонів матиме позитивний економічний ефект, дасть змогу підприємству вийти на нові зовнішні ринки, дасть нові можливості для розширення торговельних зв'язків з іншими країнами, сприятиме покращенню фінансових показників діяльності та підвищенню його прибутковості й конкурентоспроможності.

Апробація запропонованої методики оцінювання експортного потенціалу підприємства на прикладі ДП "Городницьке лісове господарство" підтвердила можливість її використання для максимально повної оцінки експортного потенціалу будь-якого підприємства.

References

- Dubkov, S. (2011). Fotmirovanie I oценка expornogo potenciala promychlenyh predpriatij. <http://www.nbrb.by/bv/articles/8816.pdf>
- Korniyshuk, A. Yu., & Yurkiv, N. M. (2019). Expornyi potencial lisogospodarskykh pidpryemstv Ukrainy. *Suchsni napriamky rozvytku ekonomiky I menegmentu na pidpryemstvakh Ukrainy: zb. materialiv V Vseukr. nauk.-prakt. konf. Zdobuvachiv vyshoi osvity ta molodyh vchenyh / Kharkiv.nac.avtomobilno-dorogn.n-t. Kharkiv, 155–157. [In Ukrainian].*
- Pyrets, N. M. (2004). Faktory rozvytku expornogo potencialu Ukrainy. *Problemy rozvytku zovnishnioekonomichnykh zv'yzkiv ta zaluchenia inozemnykh investytsiy: regionalnyi aspekt. Donetsk: DonNU, 166–170. [In Ukrainian].*
- Shestakova, O. A. (2013). Metodychni aspekty ocinuania expornogo potencialu pidpryemstva. *Visnyk Nac. techn. un-tu "HPI": zb. nauk. pr. Temat. vyp.: Aktualni problem upravlinia ta finansovo-gospodarskoj dialnosti pidpryemstva. Kharkiv: NTU "HPI", 7, 173–181. [In Ukrainian].*
- Skorniakova, I. V. (2006). Formuvania expornogo potencialu obrobnoi promyslovosti Ukrainy: Abstract. Kyiv, 18 p. [In Ukrainian].
- Stychishyn, P. P. (2000). Expornyi potencial pidpryemstva: koncepsia mekhanizmu formuvania ta realizacii. *Zovnishnia torgivlia: problem ta perspektyvu: zb. nauk. prac., 4(1). [In Ukrainian].*
- Suhyh, D. G. (2015). Metodychy ocenky expornogo potenciala predpruatia. Rossijskij opyt. Vestnik nauky Sibiri, 2(17). Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodiki-otsenki-ekspornogo-potentsiala-predpriyatiya-rossiyskiy-opyt/viewer>
- Tunytsy, T. Yu., & Borys, N. M. (2014). Poglyblenia zmistu ponatia "expornyi potencial lisovykh pidpryemstv" v konteksti vymog stalogo rozvytku. *Visnyk Kharkivskogo nacionalnogo agramogo universitetu im. V. V. Dokuchaeva, 6, 76–82. [In Ukrainian].*
- Us, T. V. (2018). Sutnist ta analiz metodychnykh pidhodiv do ocinky expornogo potencialu pidpryemstva. *Glodalni ta nati-onalni problem ekonomiky, 22. Retrieved from: http://global-national.in.ua/archive/22-2018/24.pdf*

10. Vakulchuk, O. M. (2012). Analiz efektyvnosti zovnishnioekonomichnoi diialnosti pidpryemstva. *Visnyk Akademii mytnoi sluzby Ukrainy. Seria: Ekonomika*, 2, 75–82. [In Ukrainian].
11. Vovk, I. V. (2021). SPACE-analiz jak metod ocinky strategichno-go pologenia molokopererobnogo pidpryemstva. Retrieved from: <http://elar.tsatu.edu.ua/bitstream/123456789/8920/1/7.pdf>

N. M. Yurkiv, A. Yu. Korniychuk

Ukrainian National Forestry University, Lviv, Ukraine

IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF ASSESSMENT OF EXPORT POTENTIAL OF A FORESTRY ENTERPRISE

Based on the existing interpretations of foreign and Ukrainian scientists, the concept of "export potential of the enterprise" is generalized on the example of Gorodnytske forestry Soe. The analysis of the most well-known methods of assessing the export potential of the enterprise, taking into account a number of indicators of its activities, including financial indicators, indicators of foreign economic activity of the enterprise and others. The methodology and expediency of its use for estimation of export potential of the forestry enterprise are substantiated. Marketing tools for capacity assessment (SWOT-analysis and SPACE-analysis) were used, on the basis of which the analysis of the export potential of Gorodnytske Forestry SOE was carried out. This analysis allows us to identify strengths and weaknesses of the enterprise, determine the availability of potential and develop scenarios for the development and improvement of the enterprise in the future. On the basis of the considered methods, assessment of export potential of Gorodnytske Forestry SOE is carried out. Based on the analysis of the results and given the importance of assessing the export potential to establish the export potential of the enterprise, ensuring the efficient use of its resources and reserves, strategies and real ways to develop the export activities of the enterprise are proposed. A practical measure to ensure the development of the export potential of Gorodnytske Forestry SOE proposed production and sale of wooden pallets abroad, as the company has a long positive experience in the production of these products, as well as sufficient production capacity to implement this proposal. The analysis of the European pallets market showed an increase in demand for these products from foreign consumers. The calculated indicators of the financial condition of the enterprise and the indicators that characterize the foreign economic activity of Gorodnytske Forestry SOE over the past three years have shown the possibility of developing export potential through the production and export of pallets. The strategies of export potential development proposed in the article will have a positive economic effect for the enterprise and will help strengthen the position of this enterprise in the foreign market of forest products. Approbation of the proposed method of assessing the export potential of the enterprise on the example of Gorodnytske Forestry SOE confirmed the possibility of its use for any enterprise, which can improve financial performance and increase its profitability and competitiveness.

Keywords: indicators of export potential; foreign markets; valuation methods; forest enterprises; indicators of export efficiency.