

Міністерство освіти і науки України
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»

На правах рукопису

АНДРИШИН ВОЛОДИМИР ПАВЛОВИЧ

УДК 338.45:674(477)

РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЕВООБРОБНИХ
ПІДПРИЄМСТВ

Спеціальність 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами
(за видами економічної діяльності)

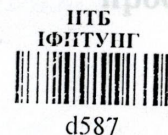
Дисертація
на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник:
Рушак Михайло Юрійович,
доктор економічних наук,
професор

*Усі примірники дисертації
ідентичні за змістом
Ученый секретар спецради
Д. 20.05.2.06
Ужгород - І. П. Кінасел*

*Підпис
посвідчено
Андрішин*

Ужгород - 2016



ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ТА РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
1.1. Теоретичні підходи до визначення суті експортної діяльності підприємства.....	11
1.2. Фактори впливу на експортну діяльність підприємства.....	28
1.3. Методичні підходи до оцінювання експортної діяльності підприємства.....	40
Висновки до Розділу 1.....	62
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЕВООБРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ	
2.1. Загальногалузеві тенденції експортної діяльності деревообробних підприємств України та Закарпатської області.....	65
2.2. Оцінка експортної діяльності деревообробних підприємств досліджуваної вибірки.....	86
2.3. Емпірична оцінка факторів впливу на розвиток експортної діяльності досліджуваних деревообробних підприємств.....	114
Висновки до Розділу 2.....	130
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЕВООБРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ	
3.1. Обґрунтування методичного підходу до оцінки експортної діяльності деревообробних підприємств.....	134
3.2. Моделювання впливу факторів на обсяги експортної діяльності досліджуваних підприємств.	146
3.3. Рекомендації щодо удосконалення експортної діяльності деревообробних підприємств.....	163

Висновки до Розділу 3.....	181
ВИСНОВКИ.....	184
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	189
ДОДАТКИ.....	207

ВСТУП

Актуальність теми. Виробництво продукції на експорт є важливою та невід'ємною складовою господарської діяльності кожного успішного підприємства. Адже здійснення експортних операцій стає вагомою передумовою для розширення ринків збуту, збільшення обсягів виробництва та підвищення якості продукції, що, в свою чергу, дозволяє також створити сприятливе підґрунтя для зміцнення конкурентних позицій підприємства на внутрішньому ринку. Саме ефективна зовнішньоекономічна діяльність окремих підприємств є запорукою успішного сприйняття країни-експортера на міжнародному ринку.

Функціонуюче підприємство знаходиться під постійною дією факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ, що впливають на розвиток його експортної діяльності. Для подолання негативного впливу конкурентних факторів зовнішнього середовища, що стримують розвиток експортної діяльності, перед підприємствами постає необхідність здійснення вибору ефективних управлінських рішень. Ці рішення мають базуватися на результатах оцінки експортної діяльності підприємства, яка має забезпечувати менеджмент достовірною та релевантною інформацією щодо міри та характеру впливу того чи іншого фактора на результати його діяльності. Такі підходи до управління експортною діяльністю забезпечать формування відповідного й обґрунтованого підходу до вироблення напрямів розвитку експортної діяльності підприємства.

Дослідженню проблем розвитку експортної діяльності підприємств присвячено багато праць українських вчених-економістів, зокрема таких як: Н. В. Бикова, І. М. Волкова, Ю. Л. Зборовська, С. В. Князь, Л. А. Петренко, Л. І. Піддубна, Л. П. Серова, В. М. Соколовська, М. Б. Швецова, Є. О. Шелест та інших.

Питаннями ідентифікації та типологізації факторів впливу на розвиток експортної діяльності підприємств займалися такі вітчизняні та зарубіжні

науковці, як А. В. Бондаренко, О. А. Гаркуша, А. Г. Дем'янченко, С. Дубков, Е. І. Нікітіна, А. С. Полянська, К. В. Селезньова, К. М. Хаустова, А. О. Устенко, А. О. Фатенок-Ткачук, О. І. Чайкова, Л. І. Чернобай, J. DeLoecker, D. Greenaway, A. Hodgkinson, R. Javalgi, R. Kneller, C. Sousa.

Різноманітні підходи до оцінювання експортної діяльності розглядали О. В. Болдуєва, Т. І. Бондарєва, А. А. Брояка, І. Бубенко, Л. Г. Ліпич, С. Лукянець, О. Г. Мельник, А. І. Осадчук, М. Пантелєєв, W. Akram, A. Belke, N. Lado, A. Oeking, R. Setzer.

Враховуючи наявність численних досліджень, на сьогодні створена методична та практична основа для вирішення різного роду завдань, пов'язаних із розвитком експортної діяльності підприємств. Однак залишається чимало дискусійних аспектів, серед яких: теоретичні тлумачення та взаємозв'язок категорій «експортний потенціал» та «розвиток експортної діяльності підприємства», підходи до класифікації та типологізації факторів впливу на розвиток експортної діяльності підприємства. Як результат, майже не дослідженими залишаються питання оцінки експортної діяльності деревообробних підприємств та обґрунтування на їх основі відповідних напрямів розвитку експортної діяльності підприємств.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційну роботу виконано відповідно до плану науково-дослідних робіт ДВНЗ «Ужгородський національний університет» в рамках наукових тем «Структурна політика і регіональні пріоритети розвитку Закарпатської області в умовах економічної трансформації» (номер державної реєстрації 0105U004082) та «Інституційне забезпечення розвитку пріоритетних сфер економіки Закарпаття – основа інтеграції регіональної господарської системи в посткризовий період».

Мета і задачі дослідження. Метою дисертаційного дослідження є обґрунтування теоретичних і методичних підходів та розробка практичних рекомендацій до оцінки та розвитку експортної діяльності деревообробних підприємств в сучасних умовах господарювання.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність постановки й вирішення таких основних завдань:

- поглибити розуміння поняття розвитку експортної діяльності підприємства через уточнення сутності та виявлення взаємозв'язку між категоріями «експортний потенціал» і «експортна діяльність» підприємства;
- систематизувати та класифікувати фактори внутрішнього і зовнішнього середовищ, що впливають на розвиток експортної діяльності підприємства, для виявлення найвпливовіших та характерних для деревообробних підприємств;
- проаналізувати стан та тенденції розвитку діяльності деревообробних підприємств в Україні та Закарпатській області для визначення особливостей їх експортної діяльності;
- проаналізувати існуючі підходи до оцінювання експортної діяльності для визначення системи показників, придатних для оцінки експортної діяльності деревообробних підприємств;
- розробити та обґрунтувати підхід до оцінки експортної діяльності деревообробних підприємств з урахуванням їх специфіки для визначення напрямів розвитку їх експортної діяльності;
- на основі досліджуваної вибірки деревообробних підприємств змодельовати вплив факторів на обсяги їх експортної діяльності для визначення напрямів оптимізації експортної діяльності підприємств;
- розробити практичні рекомендації щодо напрямів розвитку експортної діяльності деревообробних підприємств Закарпатської області зважаючи на рівень організації експортної діяльності та їх економічний стан.

Об'єкт дослідження – процес розвитку експортної діяльності підприємств деревообробної промисловості.

Предмет дослідження – теоретико-методичні аспекти оцінки та розвитку експортної діяльності деревообробних підприємств з врахуванням впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Методи дослідження. Дослідження виконане на основі теоретичних і

методичних положень сучасної економічної теорії, законів, наукових досліджень у галузі формування та оцінки ефективності експортної діяльності підприємства, сучасної філософії розвитку підприємства.

У процесі виконання дослідження було використано такі наукові методи: системно-логічний метод (для уточнення термінів дослідження), метод теоретичного узагальнення (при вивченні результатів дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених), методи обробки інформації (порівняння, групування, графічного і табличного подання даних, методи приведення показників до порівняльного формату), методи економічного та статистичного аналізу (для дослідження стану функціонування підприємств галузі), математичні методи (кореляційний, регресійний для побудови моделей оцінки експортної діяльності підприємства) та метод експертних оцінок (для визначення ключових факторів впливу на розвиток експортної діяльності підприємства), абстрактно-логічний метод (для формулювання висновків). Технічні розрахунки виконано із застосуванням програми Microsoft Excel.

Робота виконана на базі п'яти підприємств деревообробної промисловості Закарпатської області (динаміка дослідження 2009 – 2014 рр.), статистично обґрунтованої вибірки (сукупний обсяг експортованої продукції яких у 2013 році склав 30,3 % , а 2014 році –20,3 % галузевого показника) та статистичних даних (за період з 2009 по 2014 рр.), що відображають особливості роботи підприємств деревообробної промисловості в Україні.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативні акти України (закони України, укази Президента України та Міністерства фінансів України), наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, інші спеціальні та науково-практичні інформаційні джерела, у тому числі матеріали періодичних видань та спеціальні монографічні джерела за темою дисертаційної роботи. Використані також статистичні джерела Держкомстату України, Закарпатського обласного управління статистики; статистична та бухгалтерська звітність про діяльність деревообробних підприємств, авторські спостереження та експертні дослідження.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в поглибленні теоретичних та науково-методичних положень, спрямованих на розвиток експортної діяльності деревообробних підприємств з метою забезпечення їх ефективної господарської діяльності.

Основні наукові результати дослідження, які розкривають наукову новизну та зміст дисертації і виносяться на захист, полягають в наступному:

удосконалено:

- понятійно-категоріальний апарат, зокрема поняття «розвиток експортної діяльності підприємства», яке пропонується розглядати як процес, що здатний забезпечувати стале зростання обсягів експорту продукції підприємства одночасно з оптимізацією структури експортних потоків та підвищенням ефективності його діяльності, яке, на відміну від існуючих, передбачає комплексний підхід до процесу розвитку підприємств;
- класифікацію факторів впливу на розвиток експортної діяльності підприємства з виділенням, на відміну від існуючих, 5 груп внутрішніх (організаційні, виробничі, технологічні, маркетингові, трудові) та 14 груп зовнішніх (фінансові, державно-адміністративні, макроекономічні, правові, соціальні (демографічні), наукові, політичні, природно-кліматичні, соціально-культурні, екологічні, галузеві, економічні, технічні, інформаційно-освітні) з урахуванням специфіки галузі;
- підхід до вибору напрямів розвитку експортної діяльності деревообробних підприємств, що на відміну від традиційних, містить такі складові як, галузева оцінка експортної діяльності деревообробних підприємств та моделювання впливу факторів на обсяги експортної діяльності окремого підприємства деревообробки, виявлення важелів і напрямів розвитку експортної діяльності підприємства, що, в свою чергу, забезпечує врахування одночасно як галузевих тенденцій, так і особливостей внутрішнього середовища фірми.
- систему оцінювання експортної діяльності деревообробних підприємств, яка, на відміну від існуючих, передбачає два рівні кількісної

оцінки (загальногалузевий, рівень підприємства) та якісну оцінку факторів впливу на експортну діяльність, що дозволить підвищити якість і точність коригування зазначеної діяльності, що має практичне значення для подальшого розвитку економічної науки;

набули подальшого розвитку:

- теоретичний підхід до обґрунтування взаємозв'язку між експортним потенціалом та експортною діяльністю підприємства, з врахуванням впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на нереалізовану частину експортного потенціалу, що дозволяє виявляти резерви розвитку експортної діяльності підприємства.
- класифікація підприємств, що розроблена з врахуванням ситуативного підходу та ґрунтується на оцінці співвідношення витрат і доходів від експортної діяльності й, на відміну від вже існуючих, враховує особливості деревообробної галузі.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що їх використання підвищує ефективність експортної діяльності деревообробних підприємств через вибір найоптимальніших напрямів їх розвитку зважаючи на особливості їх діяльності.

Розроблені положення та рекомендації прийняті до впровадження у роботі Департаменту економічного розвитку і торгівлі Закарпатської обласної державної адміністрації (довідка № 02.1/213 від 23.03.2015 р.), у навчальному процесі при викладанні дисциплін «Міжнародна економіка» та «Економіка підприємства», (довідка № 869/01-27 від 23.03.2015 р.), в діяльності ТОВ «Еліт Вуд» (довідка № 35 від 13.03.2015 р.), в діяльності ТОВ «СІО-К» (довідка № 89 від 11.03.2015 р.), в діяльності ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» (довідка № 77 від 04.03.2015 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійною завершеною роботою автора. Наукові положення, висновки та рекомендації щодо вирішення проблем розвитку експортної діяльності деревообробних підприємств отримані автором особисто. З наукових праць, опублікованих у

співавторстві, в дисертації використано лише ті ідеї та положення, які є результатом власних досліджень автора.

Апробація результатів дисертації. Основні теоретичні положення, наукові результати та практичні аспекти дисертаційної роботи розглядались та обговорювались на міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференціях, зокрема: на Міжнародній науково-практичній конференції «Економічні механізми стимулювання соціально-економічного розвитку» (Ужгород, 22-23 листопада 2013 року); IV Міжнародній науково-практичній конференції «Соціально-економічні проблеми регіону в умовах інноваційного розвитку територій» (Росія, м.Нижньовартовськ, 30 квітня 2014 р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Економічні аспекти розвитку держави: стан, проблеми, перспективи» (Хмельницький, 24-25 жовтня 2014 р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Інноваційна стратегія і тактика фінансово-економічного розвитку суб'єктів національного господарства» (Чернівці, 19-20 грудня 2014 р.); на щорічних наукових конференціях професорсько-викладацького складу ДВНЗ «Ужгородський національний університет» (2012–2015рр..).

Публікації. Основні положення, теоретичні та методологічні узагальнення, висновки та рекомендації дисертаційного дослідження викладені у 7 наукових працях загальним обсягом 3,79 др. арк. (з яких особисто автору належать 3,6 др.арк.), що визнані МОН України фаховими з економіки.

Структура та обсяг дисертації. Дисертаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, додатків та списку використаної літератури. Основний текст викладений на 188 сторінках, містить 35 таблиць, 23 рисунки. До основного тексту додаються 19 додатків на 59 сторінках і список використаних джерел, що налічує 162 найменування на 19 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Теоретичні підходи до визначення суті експортної діяльності підприємства

Важливим етапом інтеграції України у світову економічну співпрацю є вихід на зовнішні ринки збуту та, відповідно, здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Умови та результати зовнішньоекономічної діяльності країни значною мірою визначають характер та масштабність її участі в системі міжнародної торгівлі та інших формах співробітництва за її участі. Послідовна та продумана зовнішньоекономічна діяльність є запорукою успішної ринкової трансформації економіки, підвищення її ефективності та конкурентоспроможності.

Зовнішньоекономічні зв'язки є важливим екзогенним фактором, що значно впливає на динаміку й стійкість розвитку окремих підприємств, формування їх структури, ефективність функціонування. Завдяки глобалізації світового господарства й міжнародних економічних відносин різко підвищується роль і значення зовнішньоекономічної діяльності як для економіки країни в цілому, так і для окремих підприємств [121, с.330].

В умовах сучасних ринкових відносин експортна діяльність є беззаперечним фактором успішної діяльності того чи іншого підприємства. Експортна діяльність, зазначає Т.Бондарева, є важливою і невід'ємною складовою господарської активності підприємства. Здійснення експортних операцій стає важливою передумовою для розширення ринків збуту, збільшення обсягів виробництва та підвищення якості продукції, що, в свою чергу, дозволяє також створити сприятливе підґрунтя для зміцнення конкурентних позицій підприємства на внутрішньому ринку [21, с.91].

Поширеним в наукових працях є паралельне вживання термінів «експортна діяльність» та «експорт».

Експорт – це продаж та вивіз товарів, технологій та послуг для реалізації їх на зовнішньому ринку [55]. К.Афанасьєв трактує експорт, як один з видів зовнішньоекономічної діяльності, за допомоги якого підприємства залучаються у міжнародний бізнес [13, с.8].

Важливий момент для розуміння сутності експорту, наголошує І.Русаков – оцінка його місця та ролі в економічній діяльності підприємства. В цілому автор стверджує, що експорт є окремим випадком збутової діяльності, та в той же час експорт характеризується низкою особливостей, які не притаманні збуту на внутрішньому ринку [99, с.107]:

- юридичні питання, пов'язані з експортною діяльністю, регулюються не тільки законодавством країни-експортера, але і законодавством країни-імпортера;
- здійснення експортної діяльності практично завжди пов'язане з подоланням різного роду тарифних та нетарифних бар'єрів та обмежень, що існують на ринку країни-імпортера;
- експортний ринок якісно відрізняється від внутрішнього ринку умовами реалізації продукції, торговими звичаями, мовою та культурою потенційних споживачів, що спричиняє додаткові складності при здійсненні експортної діяльності.

А.Череп та О.Ортинська розглядають експортну діяльність як комплекс дій, господарську діяльність організовану в послідовність певних етапів та функцій з виходу підприємства на зовнішні ринки [128, с.107].

О.Мельник та М.Нагірна зазначають, що експортна діяльність підприємства – це низка взаємопов'язаних операцій, що передбачають продаж товарів з обов'язковим переміщенням їх через митний кордон з метою надання у володіння цієї продукції партнеру з-за кордону [76, с.64].

Для того, щоб зрозуміти суть експортної діяльності підприємства, необхідно визначити, що ж змушує підприємства виходити на зарубіжні

ринки, тобто які мотиви здійснення експортної діяльності. Основними такими мотивами, на думку О.Кузьміна, є [72, с.173]:

- створення позитивного іміджу підприємства на вітчизняному ринку (стереотип «європейських стандартів»);
- розширення ринків збуту з метою збільшення очікуваної норми доходу;
- перерозподіл ринку, який змушує підприємство здійснювати пошук нових партнерів за межами локального ринку;
- місткість ринку, яка не дозволяє реалізовувати усі вироблені активи;
- ефективність ведення зовнішньоекономічної діяльності, а саме – переорієнтація на експортну діяльність у зв'язку з більшою прибутковістю;
- реструктуризація підприємства.

Й.Гессель та А. ван Стель (J.Hessels, A. van Stel) дуже просто пояснюють причини, які змішують малі та середні підприємства вдаватися до експортної діяльності. Вони пояснюють це тим, що експорт є найпростішою формою міжнародної експансії підприємств, методом виходу на іноземні ринки, що не потребує значних фінансових витрат, як, наприклад, прямі іноземні інвестиції. Не менш важливим є і той факт, що комерційні та фінансові ризики є також незрівнянно нижчими [148, с.260]. Подібне пояснення наводить і К.Суза (C.Sousa), який протиставляє експортну діяльність таким методам виходу на зарубіжні ринки, як створення спільних підприємств за кордоном та вкладання прямих іноземних інвестицій [159,с.3].

Здатність підприємств виробляти експортну продукцію часто означає досягнення ними світового рівня вирішення технологічних, організаційних та соціальних проблем [32, с.40].

Подібні твердження часто зустрічаються в працях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Так, З.Акс, С.Децаї, Й.Гессель (Z.Acs, S.Desai, J.Hessels) вважають експортну діяльність важливим інструментом, за допомоги якого малі та середні підприємства можуть створювати додану вартість, отримувати доступ до новітніх технологій. Експортна діяльність є

важливою як для розвинутих країн, так і для тих, що розвиваються. Підприємства, що здійснюють експорту діяльність, мають кращі показники, ніж підприємства неекспортери, є більш продуктивними, інноваційними та ефективними [134, с.229].

Результати досліджень португальських вчених А.Сільва та О.Афонсо (A.Silva, O.Afonso) доводять, що досвід, отриманий від експортної діяльності, допомагає підприємствам бути інноваційними та більш ефективними завдяки надходженню інформації від іноземних клієнтів, конкурентів та інших джерел, недоступних підприємствам неекспортерам [158, с.35].

Й.Гессель та А. ван Стель (J.Hessels, A. van Stel), досліджуючи вплив експорту на розвиток підприємств, звертають увагу на те, що експортна діяльність може розглядатися не лише як інструмент збагачення, а й як процес отримання досвіду, знань та технологій. В зарубіжній літературі дане явище отримало назву «*learning-by-exporting*», тобто отримання досвіду від експортної діяльності [148, с.257]. Автори пояснюють, що досвід, отриманий підприємствами від експортної діяльності може стимулювати їх досліджувати нові іноземні ринки та спонукати до використання інших форм діяльності, таких, як створення спільних підприємств, ліцензування та прямих іноземних інвестицій.

Я.Де Локер (J. De Loecker) в результаті дослідження впливу експортної діяльності на функціонування підприємств-експортерів також доходить висновку, що підприємства-експортери є більш продуктивними та мають кращі показники ефективності, ніж неекспортери, та наводить два пояснення цього явища. Перше пояснення ґрунтується на тому, що тільки ефективні підприємства, здійснюючи експортну діяльність, здатні вести конкурентну боротьбу на зарубіжних ринках. Друге пояснення – підприємства здійснюючи експортну діяльність, тим самим отримують новий досвід, що допомагає їм досягти нових рівнів ефективності [144, с.70]. В іншому дослідженні вчений доповнює своє друге пояснення та стверджує, що отримання досвіду від експортної діяльності може відбуватися як

безпосередньо, через відносини експортера та покупця, так і опосередковано – через зростання конкуренції з боку іноземних виробників. Процес набуття досвіду від закордонних клієнтів та конкурентів може, зокрема, відзначатись поліпшенням якості продукції, пакування, доставки, або ж навіть отриманням інвестицій [145, с.2].

Британські вчені Д.Грінуей та Р.Кнеллер (D.Greenaway, R.Kneller), досліджуючи експортну діяльність англійських підприємств, дійшли висновку, що експортна діяльність здійснює вагомий вплив на рівень ефективності підприємств, але цей вплив різниться залежно від галузі, в якій працює підприємство. Вчені вказують на закономірність, згідно з якою такий вплив є вищим у галузях з низьким рівнем технологічних досягнень, і навпаки – чим вищі стандарти та досягнення НДДКР в галузі, тим нижчим є ефект впливу [147, с.432].

Американські економісти Р.Саломон та Б.Джин (R.Salomon, B.Jin) дослідивши експортну діяльність на прикладі іспанських підприємств стверджують, що експортна діяльність на мікрорівні виступає стратегічним інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємств. Вчені стверджують, що експортна діяльність позитивно впливає на показники діяльності підприємств–експортерів, однак доводять, що цей вплив спостерігається на технологічно передових підприємствах частіше, ніж на технологічно відсталих [155, с.29].

К.Іто (K.Ito) на прикладі японських підприємств доводить позитивний вплив експортної діяльності на такі показники діяльності підприємств, як рівень реалізації продукції, продуктивність праці, інтенсивність НДДКР та ін. В той же час дослідниця стверджує, що ефективність діяльності підприємств–експортерів на пряму залежить від вибраних закордонних ринків для експортування. Підприємства, продукція яких спрямовується на ринки США та ЄС, є більш інноваційними та ефективними, ніж підприємства, що експортують на ринки країн Азії [150, с.23].

Подібні результати досліджень також у А.Фернандес та А.Ісгут (А.М.Fernandes, А.Е.Isgut), які стверджують, що експортна діяльність позитивно впливає на ефективність діяльності підприємств. Вчені з'ясували залежність такого впливу від країни експортування і дійшли висновку, що експортна діяльність найкраще впливає на показники діяльності підприємств, що експортують до високорозвинених країн [146, с.3]. Цей ефект досягається, на думку вчених, необхідністю вирішення підприємствами-експортерами різного роду проблем, таких, як приведення у відповідність до жорсткіших стандартів, задоволення потреб вимогливіших клієнтів. Виробництво продукції для експорту може вимагати нового, більш прогресивного та ефективного обладнання, що ставить нові завдання перед працівниками всіх рівнів. Експортні ринки, зазвичай більш конкурентні, змушують експортерів дотримуватись сучасних вимог та випускати продукцію у відповідності з високими стандартами. Саме необхідність подолання подібних бар'єрів і допомагає підприємствам-експортерам, на думку авторів, поліпшувати ефективність їх діяльності.

Отже, не викликає сумніву той факт, що експортна діяльність позитивно впливає на стан функціонування підприємств-експортерів, так само, як і твердження про те, що показники діяльності підприємств-експортерів є в цілому кращими за аналогічні показники підприємств неекспортерів. Але, крім розглянутих нами тверджень про те, що підприємства поліпшують показники діяльності та стають ефективнішими безпосередньо в процесі здійснення експортної діяльності, є й інші погляди дослідників на цю проблему.

Й.Гессель та А. ван Стель (J.Hessels, A. van Stel) висувують гіпотезу про те, що підприємствам для того, щоб почати експортувати, тобто здійснювати експортну діяльність, необхідні конкурентні переваги: такі, як певні ресурси або інноваційні можливості, оскільки їм необхідно адаптувати свою продукцію або послуги до вимог закордонних ринків. Припускається, що підприємства володіють цими ресурсами та можливостями до початку

виходу на закордонні ринки або ж набувають їх в процесі діяльності на внутрішньому ринку. Згідно з даною гіпотезою, саме наявність ресурсів є ключовим моментом в набутті підприємством конкурентних переваг, що передують здатності підприємства виходити на зовнішні ринки [148, с.258].

Схоже припущення висловлює група науковців з США, Англії та Канади – А.Бернард, Дж.Дженсен, С.Ріддінг, П.Скотт (A.Bernard, J.Jensen, S.Redding, P.Schott). На їх думку, підприємства експортери більш продуктивні не завдяки безпосередньо експортній діяльності, а тому, що лише продуктивні підприємства здатні осилити витрати для виходу на зарубіжні ринки [141, с.2]. На підтримку ресурсного підходу, А.Бернард та Дж.Дженсен (A.Bernard, J.Jensen) в іншій своїй праці стверджують, що експортна діяльність зумовлює перетікання ресурсів від менш ефективних до більш ефективних підприємств. Таке переміщення ресурсів можливе як в межах однієї галузі, так і між підприємствами різних галузей [142, с.5].

На основі проведеного аналізу підходів до розуміння сутності експортної діяльності підприємства виділимо цілі, що змушують підприємства виходити на зовнішні ринки, ключові передумови, необхідні для здійснення такої діяльності та наслідки для країни та експортерів, що виникають внаслідок експорту (рис.1.1).

Наведені вище твердження пояснюють важливість експортної діяльності підприємств, її вплив на загальне економічне зростання. З огляду на це, вважаємо за необхідне виявлення резервів росту можливостей підприємств експортерів для нарощування експортної діяльності та посилення їх конкурентних можливостей для виходу на зарубіжні ринки.

В економічній сфері діяльності на сьогодні все більше уваги звертають на дослідження проблеми розвитку, оскільки у це поняття закладають потенційні можливості змінювати існуючий стан і досягати якісного нового рівня поточного функціонування. Із розвитком пов'язують зміни, які суттєво відрізняють об'єкт від попереднього стану і ця відмінність полягає у набутті нової якості [92, с.3].



Рис.1.1 Цілі, ключові передумови та наслідки експортної діяльності підприємства

Розроблено автором

Розвиток визначається як тісно взаємозв'язаний процес кількісних і якісних перетворень. Кількісні зміни - зростання - це збільшення або зменшення складових частин організації. Якісні зміни - це перетворення структури і функцій організації, її частин і елементів. Останні необов'язково повинні супроводжуватися зміною кількісних характеристик [33, с.3].

Розвиток як категорію можна розглядати із декількох позицій, а саме: розвиток як процес (рух), як результат, як властивість, як закономірність, як динаміку [71, с.163].

Оптимізація будь-якого процесу має призвести до покращення стану об'єкта та його результатів, саме це і є метою розвитку. Формуючи стратегічні плани, підприємство розраховує досягнути певних показників, що сприятимуть поліпшенню фінансового стану. У напрямку

зовнішньоекономічної діяльності – це збільшення обсягів збуту продукції за рахунок розширення ринків збуту [73, с.128].

Завдяки руху, зазначає А.Полянська, з'являється спрямованість, тобто вектор розвитку як результат поступу, наслідок виробничо-господарської діяльності під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників, що досягається у коротко- чи довгострокових періодах. Саме врахування чинників внутрішнього і зовнішнього середовища підприємств дозволяє більш обґрунтовано підійти до оцінювання потенціалу розвитку – того резерву, що може слугувати імпульсом для майбутніх трансформаційних перетворень [91, с.110].

Узагальнюючи погляди вчених на поняття розвитку вважаємо, що розвиток експортної діяльності підприємства слід розглядати як процес, що здатен забезпечувати стале зростання обсягів експорту продукції підприємства одночасно з оптимізацією структури експортних потоків та підвищенням ефективності діяльності підприємства.

Дослідження резервів зростання потенційних можливостей підприємств для нарощення експортної діяльності доцільно проводити шляхом дослідження їх експортного потенціалу. Саме така категорія, як експортний потенціал підприємства, на нашу думку, дозволяє найкраще зрозуміти сутність експортної діяльності підприємства як економічної категорії, що характеризує зовнішньоекономічну діяльність та фактори, що впливають на неї.

Категорія «потенціал» у науковій літературі характеризується множиною ознак, що утворюють величезну кількість аспектів, у рамках яких і складається класифікація даного поняття. Надаються наступні визначення [67, с.174; 53, с.76; 71, с.157]:

- виробничі або інші можливості внутрішнього середовища підприємства, додаткові можливості, які відкриваються у зовнішньому середовищі, запаси ресурсів, що із якоїсь причини не використовуються;

- можливості, пов'язані із маневреністю ресурсів, залученням додаткових ресурсів усіх видів;
- перспективні можливості, а також резервні, і ті, що ліквідуються та втрачаються;
- можливості, які тимчасово не використовуються;
- джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення якогось завдання, досягнення визначеної цілі;
- можливості щодо створення та забезпечення перспектив функціонування.

Найповнішим у сенсі виявлення сутності потенціалу як економічної категорії є дослідження В.Касьяненко [66]. Автор виділяє цілу низку науково-методичних підходів до визначення поняття "потенціал": ресурсний – у вузькому та широкому розумінні, ймовірнісний, результатний, структурний, цільовий, результатно-ймовірнісний. Поділяємо думку автора про те, що під потенціалом слід розуміти не тільки сукупність наявних, а й потенційно можливих ресурсів.

Однак слід зазначити, що з метою забезпечення ефективного розвитку мають ураховуватися не лише наявні та потенційні ресурси, але й можливості їх використання. Категорія "потенціал" повинна враховувати можливості досягнення ефекту, тобто враховувати здатність об'єкта дослідження досягати поставлених цілей при використанні певних ресурсів.

Різні автори виділяють різну кількість підходів до тлумачення сутності експортного потенціалу. Так, Л.Піддубна та О.Шестакова виділяють три основних підходи – структурно-функціональний, ресурсний та результативний [89, с. 224].

О.Єремян всі існуючі підходи групує з п'ятьма категоріями – ресурсний, виробничо-реалізаційний, відтворювальний, системний та специфічний [54, с. 162].

С.Князь пропонує виділити такі науково-методичні підходи до визначення експортного потенціалу: компаративний, ресурсний, системно-структурний і функціональний [69, с. 2].

Така різноманітність думок зумовлена, на нашу думку, різноманітністю цілей, які переслідують дослідники експортного потенціалу.

Узагальнення огляду літературних джерел [14, 62, 69, 82, 89] свідчить про наявність ресурсної складової у більшості досліджень та трактувань поняття «експортний потенціал підприємства».

Прихильники ресурсного підходу розглядають структуру експортного потенціалу з точки зору наявності або доступності певних ресурсів. Л.Петренко зазначає, що з посиленням глобалізації можна прогнозувати поступове старіння змісту категорії «експортний потенціал» як наслідок заміни власне експорту іншими формами розвитку підприємства на світовому ринку (переміщення товарів уступає місце переливу капіталів). Але залишатимуться економічні ресурси, які неможливо перемістити або на сьогодні економічно неефективно створювати, такі, як особливості ґрунту і клімату, природні ландшафти [87, с. 5]. На нашу думку, такий підхід є правильним, але дещо обмеженим, оскільки, як уже зазначалося, сама по собі наявність ресурсів, наявних або потенційних, ще не є запорукою досягнення мети. Необхідною є здатність підприємства реалізувати ці ресурси для досягнення поставлених цілей.

Згідно з ресурсним підходом до розуміння сутності експортної діяльності, до якого схиляється більшість дослідників, саме наявні або доступні ресурси підприємства є ключовими для набуття та використання сталих конкурентних переваг. Це означає, що можливість виходу підприємства на іноземні ринки прямо пов'язана з матеріальними та нематеріальними ресурсами, доступними підприємству. Виявлення ресурсів доступних, але таких, що не використовуються, або тих, що можуть стати доступними за певних умов, і є, на нашу думку, потенційними можливостями

для поліпшення функціонування підприємств та досягнення головної мети – накопичення конкурентних переваг для виходу на зарубіжні ринки.

Огляд наукової літератури дозволив розглянути зміст категорії «експортний потенціал підприємства». Порівняльний аналіз різних підходів вітчизняних та зарубіжних авторів щодо визначення цього терміну наведено в Додатку А. Результат авторського аналізу вищезгаданих підходів наведений в табл.1.1

Таблиця 1.1

Автори	Спільні ознаки
32, 52, 70, 87, 89, 132	Вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища
14, 24, 51, 54, 62, 68, 70, 82, 89, 101, 109, 130	Конкурентоспроможність товарів, послуг
14, 62, 69, 82, 89, 130	Наявність необхідних ресурсів

Розроблено автором

З даних Додатку А видно, що дослідники по-різному підходять до визначення сутності експортного потенціалу, але у кожному з визначень присутні спільні ознаки. Зокрема, це стосується уточнення деяких структурних аспектів формування та реалізації експортного потенціалу, складових елементів та їх змісту.

Деякі автори наголошують на впливі ендогенних (внутрішніх) та екзогенних (зовнішніх) факторів на формування та реалізацію експортного потенціалу підприємства [32, 52, 70, 87, 89, 132]. Так, Л.Піддубна та О.Шестакова до внутрішніх факторів відносять активи пропозиції, що, згідно з сучасною теорією факторів виробництва, формують ресурсну основу будь-якого виду економічної діяльності підприємства – його природно-ресурсний, трудовий, виробничий, технологічний та управлінський потенціали [89, с.227]. До зовнішніх складових, на думку вчених, слід віднести чинники ринкової дії, тобто ємність та кон'юнктуру ринку і умови конкуренції на ньому. Експортний потенціал, як зазначає С.Князь, презентує адаптаційну здатність підприємства до вимог зовнішнього середовища в її ринково-продуктовому, технологічному, просторово-часовому та інших вимірах [69, с.2]. Погоджуємось з таким підходом, але вважаємо, що для розуміння такого

складного явища, як експортний потенціал, необхідний більш повний перелік факторів впливу на нього, особливо факторів зовнішнього середовища, які можуть виникати у результаті державної політики як на галузевому, державному чи міжнародному рівнях, так і внаслідок діяльності конкурентів, обслуговування споживачів, тобто виникати і діяти на рівні підприємств.

У визначенні сутності експортного потенціалу підприємства спільним у підходах майже всіх дослідників є виокремлення конкурентоспроможності товарів та послуг підприємства як ключового фактора у формуванні та реалізації експортного потенціалу підприємства. Це дає підстави вважати, що реалізація експортного потенціалу об'єктивно пов'язана з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку.

Слід додати, що підприємство є невід'ємним елементом території, на якій розташоване, веде господарську діяльність та отримує додаткові властивості за рахунок ефекту синергії в процесі взаємодії з такими елементами території, як природні ресурси, населення, інфраструктура.

Досліджуючи економічний зміст категорії «експортний потенціал», О.Кикуш вважає, що експортний потенціал формують як кількісні показники, що визначаються ресурсними можливостями виробництва експортоорієнтованої продукції, так і якісні. До якісних показників експортного потенціалу автор відносить конкурентоспроможність продукції на відповідних зовнішніх ринках, що залежить, знову ж таки, від таких складових, як економічний та науково-технічний розвиток держави, забезпеченості природними ресурсами, кількості трудових ресурсів та їх кваліфікації, виробничих потужностей, розвитку зовнішньоторговельної структури [67, с.174].

Узагальнюючи численні підходи до визначення поняття експортного потенціалу підприємства та результати авторського аналізу підходів у табл.1.1, вважаємо за необхідне викласти авторське розуміння цієї категорії. На нашу думку, експортний потенціал підприємства - це максимальний обсяг

конкурентоспроможних товарів та послуг, який підприємство здатне виробляти на основі використання наявних ресурсів та експортувати на зовнішні ринки, із врахуванням впливу факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Для ефективної оцінки експортної діяльності підприємства важливим є дослідження структурних компонентів експортного потенціалу підприємства.

М.Швецова розглядає експортний потенціал підприємства через призму експортного потенціалу на макро- та мезорівнях та виділяє в його структурі інноваційний, інфраструктурний, організаційно-управлінський, інтелектуальний, маркетинговий, інвестиційний та виробничий [130, с. 9]. Виробничий потенціал підприємства становлять, на думку вченої, науково-технічний, ресурсний та технологічний потенціали.

Є.Шелест структурними елементами експортного потенціалу пропонує вважати маркетинговий, інноваційний, інформаційний, організаційно-управлінський, фінансовий, виробничий та трудовий потенціали, що в загальному становлять сукупний конкурентоспроможний ресурс певного економічного суб'єкта [133, с. 97].

Ю.Лясова виділяє об'єктні й суб'єктні складові експортного потенціалу підприємства. Об'єктні складові, вважає дослідниця, пов'язані із матеріально-речовинною формою самого потенціалу підприємства. Вони споживаються й відтворюються в тій або іншій формі у процесі функціонування. До них, на думку вченої, належать: інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал і потенціал відтворення. Суб'єктні складові пов'язані із суспільною формою їхнього прояву. Вони не споживаються, а виступають як передумова, як загальноекономічний, загальногосподарський соціальний фактор раціонального використання об'єктних складових. До суб'єктних складових потенціалу підприємства дослідниця пропонує віднести науково-технічний потенціал, управлінський, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал [64, с. 6].

Ю.Зборовська розглядає експортний потенціал на мікрорівні як результат взаємодії сукупності сировинних, фінансових, інтелектуальних, трудових та організаційних ресурсів [62, с. 4]. У його формуванні, зазначає дослідниця, беруть участь виробничі, науково-інноваційні, кадрові, інфраструктурні та технологічні чинники. Суттєвий вплив мають експортна політика, місткість ринку, його кон'юнктура, умови торгівлі, менталітет та особливості соціально-економічного розвитку країн-партнерів.

А.Ключник розглядає експортний потенціал підприємства як складно організовану систему, яка має три основні структурні ланки: внутрішній потенціал (галузі), потенціал експортних бар'єрів та потенціал зарубіжних ринків. Внутрішній потенціал, в свою чергу, формують природно-ресурсний, трудовий, економічний та науково-технічний потенціали [68, с. 136].

В.Дадалко та С.Дубков припускають, що експортний потенціал підприємства визначається сукупністю його виробничого, фінансового, кадрового та ринкового потенціалів [32, с. 42]. Вчені зазначають, що перспективи розвитку підприємства визначаються шляхом оцінки вищезгаданих потенціалів та пропонують розглядати відношення експортного потенціалу до цих потенціалів підприємства.

В згаданих підходах до структуризації експортного потенціалу не достатньо уваги приділяється тим складовим експортного потенціалу, що дають можливість не тільки здійснювати експортну діяльність, а й нарощувати її, підвищувати її ефективність та виходити на неосвоєні раніше зовнішні ринки.

Проведений нами аналіз вищезгаданих підходів різних авторів до структуризації експортного потенціалу [32, 62, 68, 130, 133] дозволяє виокремити його структурні елементи. Погоджуємось з твердженням Є.Шелест та Н.Тюріної, що структуризацію експортного потенціалу варто здійснювати на основі трактування сутності об'єкта дослідження [133, с. 93]. Спираючись на дослідження названих вчених, та на основі наших спостережень, що стосуються структуризації експортного потенціалу, до

його складових доцільно віднести: виробничу, трудову, природно-ресурсну, маркетингову та інноваційно-інвестиційну. Ці складові запропоновано об'єднати в межах експортного потенціалу підприємства, який слід розглядати в сукупності двох частин – потенціалу реалізованого та потенціалу нереалізованого. Така структура експортного потенціалу, на нашу думку, вказує на можливість виходу підприємства на зовнішні ринки з конкурентоспроможною продукцією. Кожен зі структурних елементів експортного потенціалу може піддаватися впливу зовнішніх та внутрішніх факторів і, як наслідок – приводити до позитивних чи негативних змін експортного потенціалу та відповідно, розвитку експортної діяльності.

Необхідно також зазначити, що сучасний світовий ринок є ринком покупця, і на першому місці перед підприємством стоять завдання не стільки виробництва, скільки збуту продукції. З огляду на це, а також на те, що головною умовою розвитку експортної діяльності є її ефективність, пропонуємо відображати взаємозв'язок між експортним потенціалом підприємства та розвитком його експортної діяльності у вигляді схеми, зображеної на рис.1.2.

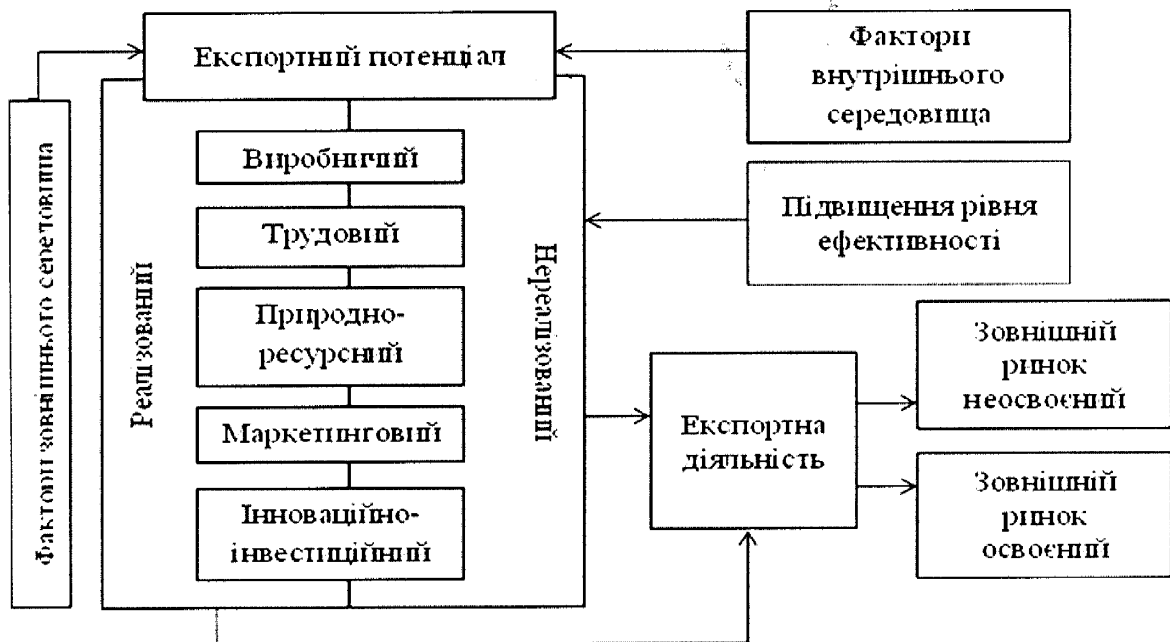


Рис.1.2. Схема взаємозв'язку експортного потенціалу та розвитку експортної діяльності підприємства

Розроблено автором

В результаті теоретичного узагальнення існуючих досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених можна зробити висновок про існування взаємозв'язку між експортною діяльністю підприємства та загальними показниками його діяльності. Думки зарубіжних вчених розходяться з приводу того, які саме фактори та в якій мірі впливають на ці процеси. Причиною цього є відмінності в отриманих результатах в залежності від вихідних даних досліджень: країна дослідження (мається на увазі країна розміщення підприємств, що досліджуються), галузь, в якій працюють досліджувані підприємства, країни експортування, кількість обраних підприємств для аналізу та ін.

Враховуючи наведене вище, можна також припустити, що результати досліджень вітчизняних вчених, які зазвичай стосуються підприємств однієї галузі, скоріше всього можуть не підходити для підприємств інших галузей.

Щодо юридичних питань регулювання експортної діяльності необхідно зазначити, що в Україні створена нормативна база для регулювання експорту. Здійснення експортних операцій на Україні регулюється законами України, указами Президента України, декретами Кабінету Міністрів України, положеннями Міністерства економіки України, Міністерства зовнішньоекономічних зв'язків, інших міністерств і відомств, що регулюють окремі питання тарифного і нетарифного характеру, угодами, укладеними Україною з іншими державами й іншими законодавчими актами України.

Основа регулювання діяльності підприємств України на зовнішніх ринках – це Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [56]. Порядок здійснення та виконання митних формальностей при експорті продукції регулюється Митним кодексом України [78].

У відповідності до діючого законодавства підприємствам надається повна самостійність у виборі іноземних партнерів, номенклатури товарів для експортної діяльності, визначенні цін, обсягів, строків поставок та ін.

Важливим моментом, зважаючи на членство України в СОТ, є те, що відповідно до ст.11 ГАТТ, Україна не має права застосовувати ніякі заборони

чи обмеження, крім мит, податків, чи інших зборів, чи то у формі квот, імпорتنих або експортних ліцензій. Винятком із зазначеного є заборона чи обмеження експорту, що тимчасово застосовується з метою попередження чи послаблення критичного дефіциту харчових продуктів або інших товарів, що мають вагоме значення для експортуючої країни [17, с.67].

Зазвичай при регулюванні експорту держава зацікавлена у його збільшенні, а не в його обмеженні, адже зростання експорту означає збільшення надходжень до бюджету та зростання зайнятості. Однак у деяких випадках держава може обмежувати експорт з внутрішньо- або зовнішньополітичних, економічних причин – наприклад, збереження природних ресурсів, збереження ресурсів для використання всередині країни.

Надзвичайно важливим регуляторним актом в деревообробній галузі є Положення про організацію та проведення аукціонів з продажу необробленої деревини, затверджене Наказом Державного комітету лісового господарства України від 19.02.2007р. №42 і погоджене та зареєстроване Міністерством юстиції 26.02.2007р. за №164/13431. Положення є міжвідомчим і регулює порядок реалізації усієї необробленої деревини, заготовленої підприємствами, які здійснюють заготівлю деревини як постійні користувачі лісових ресурсів, за винятком деревини, яка використовується постійними лісокористувачами. Положення регламентує реалізацію усієї необробленої деревини виключно на аукціонах та на спеціалізованих торгах.

Особливістю аукціонів є те, що до участі в них не допускаються нерезиденти з метою першочергового забезпечення вітчизняних товаровиробників.

1.2. Фактори впливу на експортну діяльність підприємства

Експортна діяльність здійснюється на рівні виробничих структур та орієнтована на отримання прибутку. Вона є складовою частиною виробничо-комерційної діяльності підприємства та характеризується самодостатністю у

виборі іноземних партнерів, номенклатури продукції, встановлення цін, обсягів та строків поставок. У зв'язку з цим важливої ролі набуває визначення факторів, що впливають на розвиток експортної діяльності.

Розвиток як процес зумовлюється такими факторами:

- зміни зовнішнього середовища (економіка, політика, культура тощо);
- зміни внутрішнього середовища (технологічна оснащеність виробництва, переміщення працівників, зміна принципів та механізмів управління тощо) [33, с.4].

Фактор – це умова, рушійна сила будь-якого процесу, явища; чинник [23]. А.Устенко зазначає, що з одного боку, фактор – це компонент будь-якого виробничого процесу, якому властива визначена постійна сукупність, склад загальних властивостей, ознак, достатніх для віднесення даних компонентів до певного класу цілісних явищ, речей. З іншого боку, фактор – це явище суспільного рівня, причина, що викликає зміни, джерелом яких є навколишнє середовище (довкілля) [122 с.361].

Найпоширенішою класифікацією факторів, що впливають на розвиток експортної діяльності є класифікація їх за ступенем охоплення середовища впливу - фактори зовнішнього середовища та фактори внутрішнього середовища. О.Мельник та М.Нагірна до факторів зовнішнього середовища зараховують: економічну ситуацію в країнах експортера та контрагентів; політичні обставини; імпортерів-споживачів продукції; постачальників тощо. До факторів внутрішнього середовища відносять: основні цілі та завдання експортної діяльності підприємства; інформаційну базу експорту; ресурсне забезпечення експорту; технологію виробництва експортної продукції тощо [76, с.65].

А.Фатенок-Ткачук пропонує розмежувати зовнішні фактори впливу країни-виробника та країни-партнера на рівнях “держава” та “ринок”. Внутрішні фактори мають місце в межах підприємства і спричинені його діяльністю. Зовнішні фактори мікросередовища – це ті чинники, які виникають у результаті державної політики, діяльності конкурентів,

середовища, в якому працює підприємство, тобто мають вплив на рівні держави, де функціонує підприємство. На макrorівні діють фактори, що мають вплив з боку іноземних конкурентів та країни партнера [123, с.2].

Т.Безрукова, О.Борисов та І.Шанін також ділять фактори впливу на експортну діяльність на внутрішні та зовнішні, які, в свою чергу, поділяються на основні та неосновні, прямого та непрямого впливу [15, с.6]. Зовнішні фактори, стверджують дослідники, не залежать від діяльності підприємства, але кількісно визначають рівень використання всіх видів ресурсів. До зовнішніх факторів прямої дії відносять: державно-адміністративні (державна підтримка, державне регулювання, регулювання і підтримка з боку органів місцевого самоврядування); науково-технічні (технологічні, технічні, організаційно-економічні); кон'юктурні (зміна попиту та пропозиції у взаємозв'язку з ціною в умовах конкуренції). До зовнішніх факторів непрямої дії відносять загальноекономічні (демографічні фактори, політична ситуація в країні, рівень доходів населення), соціально-політичні та природні (природно-кліматичні, територіально-географічні). На внутрішні фактори безпосередній вплив здійснює діяльність підприємства та трудового колективу. Основні внутрішні фактори безпосередньо пов'язані з сутністю показників ефективності та визначають результати роботи підприємства. Внутрішні неосновні фактори не пов'язані напряму з сутністю показників ефективності, хоча також визначають кінцеві результати. Внутрішні основні фактори включають чотири групи: організаційні, технологічні, фінансово-економічні та ринкові.

А.Бондаренко, класифікуючи фактори впливу на ефективність експорту підприємства на зовнішні та внутрішні, зазначає, що фактори зовнішнього середовища сприймаються підприємством як такі, які змінити практично неможливо [20, с.168]. Автор звертає увагу на те, що при поділі факторів на внутрішні та зовнішні головним критерієм може виступати можливість контролю над фактором. Для класифікації факторів ефективності експортної діяльності дослідниця пропонує використовувати такі характеристики, як

область виникнення, ступінь контролю над фактором, сила впливу фактора, дискретність фактора, час дії, масштаб дії, спрямованість впливу.

Т.Бондарєва та А.Осадчук акцентують увагу на необхідності врахування впливу специфічних факторів, дія яких виступає характерною особливістю, що відрізняє експортні операції від інших видів господарської діяльності підприємства [21, с.97]. Мається на увазі вплив валютного курсу і курсових різниць на фінансові параметри реалізації експортних угод, розмір митних платежів, які підлягають сплаті підприємством при експортних поставках продукції.

С.Дубков та С.Дадалко для аналізу факторів, що впливають на експорт, ділять їх на контрольовані та неконтрольовані підприємством. Контрольованими автори вважають ті фактори, які підприємство може змінювати в потрібному для себе руслі. Неконтрольовані, в свою чергу, можна розділити на контрольовані та неконтрольовані державою. До контрольованих державою факторів ефективності експорту будуть відноситися ті, які держава може змінити в цілях підвищення ефективності експорту підприємств [52, с.30]. Розуміння факторів впливу на експорт промислових підприємств, дозволяє, на думку авторів, класифікувати умови, що створюють середовище формування та реалізації експортного потенціалу: економічні, політико-правові, соціально-культурні, технічні, природно-кліматичні. Ці фактори дослідники пропонують розділяти (відповідно до ступеню контролю над ними) на: ендогенні (внутрішні) – пов'язані з діяльністю підприємства, його зовнішньоекономічною маркетинговою стратегією, характеристиками менеджменту; екзогенні (зовнішні) – містять характеристики політичного, географічного, природно-кліматичного середовища внутрішнього та зовнішнього ринків.

О.Печеркіна розділяє фактори на внутрішні та зовнішні з позиції середовища функціонування [88, с.89]. Зовнішні фактори, зазначає дослідниця, виникають у зовнішньому середовищі підприємства. Під зовнішнім середовищем слід розуміти сукупність суб'єктів та сил, що

знаходяться за межами організації та здійснюють вплив на її діяльність. Зовнішнє середовище є джерелом ресурсів, необхідним для підтримки внутрішнього потенціалу підприємства на необхідному рівні. Підприємство знаходиться у стані постійного обміну із зовнішнім середовищем, забезпечуючи тим самим собі можливість існування.

З позиції впливу на стійкість функціонування підприємства автор ділить зовнішні фактори на фактори загального та робочого середовища. Загальне середовище складається з елементів, які не пов'язані з підприємством безпосередньо, але впливають на формування загальної атмосфери діяльності та створюють загальні умови функціонування підприємства. Робоче середовище – це середовище безпосередніх контактів підприємства, воно включає тих учасників ринку, з якими у підприємства існують прямі відносини чи котрі здійснюють вплив на підприємство.

Внутрішнє середовище підприємства, стверджує О.Печеркіна, справляє постійний і безпосередній вплив на його функціонування. Фактори внутрішнього середовища є джерелом тих можливостей, якими володіє підприємство.

Деякі автори зосереджуються переважно на зовнішніх факторах впливу на експортну діяльність підприємства. Н.Ричіхіна та К.Куканіна, досліджуючи підходи до оцінки експортного потенціалу підприємства, наголошують, що він залежить від здатності підприємства здійснювати торговельну діяльність на зовнішньому ринку саме під впливом зовнішніх факторів [100, с.74]. М.Сичов з цього приводу відзначає, що макросередовище характеризує фактори та сили, зовнішні по відношенню до підприємства, які впливають на можливість підтримки успішного співробітництва з покупцями [118, с.74]. Це середовище, на думку вченого, включає в себе природні, економічно-фінансові, політико-правові, науково-технічні, соціально-культурні фактори. Так само, як і згадані вище дослідники, М.Сичов відзначає, що ці фактори не можуть бути керованими з боку підприємства.

Як правило, зовнішньому середовищу у процесі управління діяльністю підприємств приділяється незначна увага з огляду на те, що його чинники є важко прогнозованими і на них підприємство має обмежений вплив або його взагалі немає. Однак ігнорування об'єктивних чинників функціонування і розвитку підприємств може призвести до непередбачуваних негативних (кризових) явищ [90, с.40].

Найповнішим переліком факторів, що впливають на розвиток експортної діяльності, на нашу думку, є фактори, запропоновані Л.Чернобай, Н.Вацик [129, с.316]. Дослідники зазначають, що оскільки однією з основних зовнішньоекономічних операцій є експорт, відповідно чинники (фактори) впливу на управління зовнішньоекономічною діяльністю безпосередньо стосуються експортної діяльності та частково основного об'єкта у системі управління експортними операціями – витрат. Тому для формування комплексу чинників актуальності набуває розгляд усієї їх сукупності, що прямо чи опосередковано стосуються управління зовнішньоекономічною діяльністю. Оскільки витрати на експортну діяльність є одним із найважливіших важелів у системі управління експортною діяльністю, то визначення чинників та їх можливого впливу на формування таких витрат є, на думку авторів, надзвичайно важливим. Автори виділяють дві групи взаємопов'язаних чинників, що впливають на провадження певного виду зовнішньоекономічної операції, зокрема експортної, а саме: внутрішні та зовнішні. Додатково автори характеризують вплив чинників на формування витрат на експортну діяльність залежно від стадій залучення суб'єкта господарювання до експортного ринку. На думку авторів, це надасть можливість об'єктивно оцінити величину витрат на кожній із стадій та виявити шляхи щодо її оптимізації.

Дослідження та виявлення факторів впливу на розвиток експортної діяльності підприємства є актуальним та поширеними і в працях зарубіжних дослідників. Так, А.Hodgkinson в результаті дослідження експортної діяльності австралійських підприємств стверджує, що на розвиток експорту

найперше впливають такі фактори, як партнерство та співпраця, а також застосування сучасних методів ведення бізнесу, таких, як електронна комерція. Вплив науково-дослідних робіт на розвиток експорту, за результатами його дослідження, є менш значним [149, с.42]. Значний вплив партнерства та кооперації на розвиток експорту, особливо для малих підприємств, відмічає D.Tooke [161, с.66].

Е.Акдеве стверджує, що на розвиток експортної діяльності впливає розмір фірми, досвід, якість продукції, транспортні витрати та доводить незначний вплив витрат фірми на науково-дослідні роботи [135, с.749].

R. G. Javalgi, S.White та O.Lee серед факторів впливу на розвиток експортної діяльності фірми виділяли трудові фактори, а саме кількість працівників, обсяг збуту, досвід роботи, форму власності. Вплив цих факторів на розвиток експортної діяльності значно змінювався, на думку вчених, залежно від галузі, в якій працює підприємство [151, с.226].

Е.Нікітіна виділяє ключові фактори, управління якими забезпечує ефективну реалізацію експортного потенціалу підприємства: конкурентоспроможність продукції, можливість виробництва експортного асортименту в необхідних кількостях, якість збуту, характер застосовуваних комунікацій [84, с.226].

Як бачимо, в дослідженнях всіх авторів існують розбіжності, пов'язані з повнотою охоплення сукупності факторів впливу на розвиток експортної діяльності.

В результаті аналізу наукових робіт з даної проблематики нами здійснено ідентифікацію та систематизацію факторів впливу на розвиток експортної діяльності підприємства, що наведено нижче.

З позиції відношення до середовища функціонування пропонуємо поділяти дані фактори на внутрішні (ендогенні) та зовнішні (екзогенні).

Внутрішні фактори – це фактори, пов'язані з діяльністю підприємства, які передбачають внутрішнє формування підприємства, можуть впливати як

позитивно, так і негативно на розвиток експортної діяльності. Виділені нами ендогенні фактори наведені в табл.1.2.

Таблиця 1.2

Внутрішні фактори впливу на розвиток експортної діяльності підприємств

Група факторів	Фактори
Організаційні	Розмір підприємства Організаційна структура
Виробничі	Наявність достатньої кількості ресурсів для виробничої діяльності Рівень якості продукції
Технологічні	Рівень технологічного забезпечення Відповідність міжнародним нормам та стандартам Проведення досліджень та розробок
Маркетингові	Інформаційна забезпеченість Застосування маркетингових досліджень Наявність стратегії експорту Наявність стратегії ціноутворення Наявність стратегії просування товарів Вибір ринків збуту та каналів розповсюдження Планування та організація експортної діяльності
Трудові	Кваліфікація персоналу Рівень продуктивності праці Оцінка результатів праці та стимулювання Плинність кадрів

Розроблено автором за: [15, 19, 31, 52, 76, 88, 100, 120, 123, 129, 138, 156]

Зовнішні фактори – виникають у зовнішньому середовищі по відношенню до підприємства та впливають на розвиток експортної діяльності підприємства ззовні. Як зазначалось вище, фактори цього типу не піддаються контролю з боку підприємства. Зовнішні фактори ми пропонуємо розділити на фактори, що виникають у зовнішньому макросередовищі та зовнішньому мікросередовищі. Зовнішні фактори макросередовища – це фактори, що виникають у результаті державної політики на галузевому, державному чи міжнародному рівнях. Зовнішні фактори макросередовища зведені у табл.1.3.

Таблиця 1.3

Зовнішні фактори макросередовища, що впливають на розвиток експортної діяльності підприємств

Група факторів	Фактори
Загальноекономічні	Рівень і темп інфляції Інвестиційний та інноваційний клімат Розвиненість ринкової інфраструктури
Державно-адміністративні	Державне регулювання та державна підтримка Експортні бар'єри Бюрократизація
Правові	Нормативно-правова база регулювання ЗЕД Наявність міжнародних договорів про співробітництво Рівень громадського контролю за діяльністю правової системи
Соціальні (демографічні)	Вікова та кваліфікаційна структура населення Рівень безробіття Рівень життя населення Міграційні процеси Національний стереотип ведення бізнесу Наявність національного менталітету
Науково-технічні	Технологічний та технічний рівень Автоматизація виробництва Кількість винаходів, патентів
Політичні	Політична стабільність Політична ситуація в країні Військові конфлікти Політичні реформи
Природно-кліматичні	Географічне положення Кліматичні умови Забезпеченість природними ресурсами Сезонність продукції Стихійні лиха
Соціально-культурні	Середній рівень освіти населення Рівень володіння населення іноземними мовами, інформаційними технологіями Забезпеченість населення закладами культури
Екологічні	Параметри екосистеми країни Рівень витрат з бюджету на охорону навколишнього середовища Тенденції застосування вторинної переробки сировини

Розроблено автором за: [15, 19, 31, 53, 76, 88, 90, 93, 120, 123, 126, 129,

138, 157]

Зовнішні фактори мікросередовища – це фактори, що виникають внаслідок діяльності конкурентів, обслуговування споживачів, тобто виникають і діють на рівні підприємств. Зовнішні фактори мікросередовища наведено у табл.1.4.

Таблиця 1.4

Зовнішні фактори мікросередовища, що впливають на розвиток експортної діяльності підприємств

Група факторів	Фактори
Фінансово-економічні	Мотивація Інвестиційна політика щодо покращення інвестиційної привабливості Підтримка ліквідності та забезпечення платоспроможності
Галузеві	Інтенсивність технологічного розвитку галузі Конкурентоспроможність товарів конкурентів Організаційно-технічний рівень конкурентів Ринкова стратегія конкурентів Загроза чи можливість приходу нових конкурентів Можливість появи товарів-замінників
Економічні	Стан банківської системи Наявність системи кредитування та страхування експорту Наявність консалтингових та маркетингових компаній (послуг) Рівень цін на ресурси Якість ресурсів
Технічні	Діяльність науково-дослідних установ Рівень технічного забезпечення Доступність засобів комунікації та інформації
Інформаційно-освітні	Можливості підготовки спеціалістів ЗЕД Заходи з поліпшення взаємозв'язків з контактною аудиторією

Розроблено автором за: [15, 19, 31, 52,76, 88, 90, 100, 120, 123, 126, 129, 138, 153, 157]

За ступенем взаємозалежності фактори слід поділяти на незалежні, частково залежні та взаємопов'язані. Фактори впливу на розвиток експортної діяльності, на нашу думку, не слід розглядати ізольовано, оскільки деякі фактори сильно впливають один на одного, інші ж є абсолютно незалежними.

За можливістю прогнозування фактори поділяють на прогнозовані та непрогнозовані. Ця група охоплює фактори, вплив яких на діяльність підприємства може спричиняти як негативний, так і позитивний ефект стосовно розвитку експортної діяльності. До непрогнозованих відносяться здебільшого фактори зовнішнього середовища.

За можливістю контролю фактори поділяються на контрольовані, частково контрольовані та неконтрольовані. Контрольовані фактори це ті, зміна і наслідки яких знаходяться під контролем підприємства. Неконтрольовані фактори – фактори, наслідки впливу яких не залежать від підприємства. Цілком очевидно, що поділ факторів за можливістю контролю є досить умовним, оскільки часом неможливо однозначно віднести певний фактор до однієї з груп. Для одних підприємств він може бути цілком контрольованим, в той час, як для інших – не піддаватися контролю. В такому випадку правильним буде говорити про ступінь контролю над даним фактором, або ж віднесення його до групи частково контрольованих.

За способом оцінювання та вимірювання фактори можна поділити на такі, що піддаються або ж не піддаються вимірюванню, та такі, що вимірюються експертним методом.

За часом дії фактори можуть бути довгостроковими, середньостроковими та короткостроковими. Довгострокові фактори – фактори, вплив яких на розвиток експортної діяльності справляє розтягнуту у часі дію. Дія середньострокових факторів проявляється не одразу. Короткострокові фактори характеризуються моментальним впливом на розвиток експортної діяльності.

За тривалістю дії фактори можна розділити на постійно діючі, періодичні та спорадичні. Постійно діючі фактори це ті, що завжди є присутніми та безперервно впливають на розвиток експортної діяльності підприємства. Періодичні фактори зазвичай проявляються через певні проміжки часу. Спорадичні, або ж епізодичні фактори, виникають не постійно, випадково, одиночно, як, наприклад, за форс-мажорних обставин.

За характером впливу на розвиток експортної діяльності фактори діляться на функціональні (позитивні), дія яких призводить до підвищення ефективності експортної діяльності підприємства, тим самим сприяючи розвитку експортної діяльності, та дисфункціональні (негативні), що перешкоджають ефективному провадженню експортної діяльності підприємства.

Додатково пропонуємо класифікувати фактори впливу в залежності від міри або ступеня впливу на розвиток експортної діяльності підприємства, тобто впливові, малозначимі, не впливові. Такий підхід забезпечує підприємство релевантною інформацією, оскільки не всі фактори однаково впливають на розвиток експортної діяльності.

Загальна класифікація факторів впливу на розвиток експортної діяльності наведена на рис.1.3.

З позиції відношення до середовища функціонування	<ul style="list-style-type: none"> • Внутрішні • Зовнішні
За ступенем взаємозалежності	<ul style="list-style-type: none"> • Незалежні • Частково залежні • Взаємопов'язані
За можливістю прогнозування	<ul style="list-style-type: none"> • Прогнозовані • Непрогнозовані
За можливістю контролю	<ul style="list-style-type: none"> • Контрольовані • Частково контрольовані • Неконтрольовані
За способом оцінювання та вимірювання	<ul style="list-style-type: none"> • Піддаються вимірюванню • Не піддаються вимірюванню • Вимірюються експертним методом
За часом дії	<ul style="list-style-type: none"> • Довгострокові • Середньострокові • Короткострокові
За тривалістю дії	<ul style="list-style-type: none"> • Постійнодіючі • Періодичні • Спорадичні
За характером впливу на розвиток експортної діяльності	<ul style="list-style-type: none"> • Функціональні • Дисфункціональні
За мірою впливу	<ul style="list-style-type: none"> • Впливові • Малозначимі • Невпливові

Рис.1.3. Класифікація факторів впливу на експортну діяльність підприємства

Систематизовано автором на основі: [25, 76, 88, 120, 129, 157]

Важливо зазначити, що перелік найважливіших факторів буде залежати від галузевої приналежності підприємства, так само, як і від обраного ринку експорту.

1.3. Методичні підходи до оцінювання експортної діяльності підприємства

Зважаючи на велику кількість факторів впливу на розвиток експортної діяльності підприємств, додаткового розгляду, на нашу думку, потребують методичні аспекти планування та оцінки здійснення експортної діяльності при реалізації підприємством свого експортного потенціалу, а саме при формуванні експортного портфеля.

Серед розглянутих нами методик можна виділити методики кількісні та експертні. Найпростішими є кількісні методики оцінки експорту, що ґрунтуються на розрахунку й аналізі комплексу показників, що характеризують експортну діяльність підприємства. В кількісних за одиницю виміру беруться класичні одиниці виміру. Експертні методики базуються на залученні експертів та спеціалістів та базуються на системі експертних оцінок.

Значна частина авторів розглянутих методичних підходів пропонує здійснювати дослідження резервів зростання потенційних можливостей підприємств для нарощення та розвитку експортної діяльності шляхом дослідження їх експортного потенціалу.

С.Дубков та С.Дадалко пропонують економічну методику оцінки експортного потенціалу на основі системи показників, що характеризують експортну діяльність промислового підприємства. Початковим етапом цього підходу є оцінка факторів, що характеризують внутрішнє та зовнішнє середовище промислового підприємства. На основі цих факторів формується система показників (див. Додаток Б), які використовуються для проведення економіко-математичних розрахунків узагальненого показника оцінки

експортного потенціалу підприємства. Враховуючи той факт, що не всі показники, залучені до аналізу, мають однакову вагу, тобто вплив на характеристику об'єкта дослідження, дослідники пропонують вводити вагові коефіцієнти показників, визначені експертним шляхом [52, с.32]. Таким чином, запропонований методичний підхід ґрунтується на поєднанні математичних розрахунків з методом експертних оцінок.

Дещо схожим є методичний підхід В.Мосейко та Ю.Азміної до оцінки експортного потенціалу підприємства, адже дослідники наголошують, що саме через експортний потенціал найкраще можна оцінити експортну діяльність господарюючого суб'єкта [79, с.63]. Запропонована згаданими вченими багатофакторна оцінка експортного потенціалу ґрунтується на комплексному врахуванні впливу ендогенних та екзогенних факторів та на використанні експертних методів аналізу з залученням спеціалістів. Цей методичний підхід включає чотири послідовні етапи. Перший етап полягає у проведенні експертної оцінки можливостей виходу підприємства на зовнішні ринки на основі відповідної системи показників та результатів анкетування. На основі аналізу результатів анкетування виявляються внутрішні та зовнішні фактори, що стримують збільшення частки експорту продукції підприємств. На наступному етапі дослідники проводять аналітичну оцінку експортного потенціалу підприємства на базі концептуально-логічних моделей. Пропонується аналіз експортного потенціалу за допомогою сукупності статистичних показників, що дозволяє, на думку вчених, оцінити вплив на експортний потенціал як ендогенних, так і екзогенних факторів соціально-економічного розвитку. На третьому етапі відбувається формування інформаційно-аналітичної системи оцінки експортного потенціалу для прийняття управлінських рішень, що дозволяє акумулювати інформацію, необхідну для аналізу ефективності прийнятих на її основі рішень. Заключний етап – співставлення результатів дослідження підприємств та думок експертів при аналізі експортного потенціалу. Проводиться з метою виявлення факторів, що стримують

конкурентоспроможність малих та середніх підприємств на зарубіжних ринках [79, с.68]. Даний підхід базується на дослідженні експортної діяльності малих та середніх підприємств різних галузей промисловості, без врахування особливостей діяльності. Притаманних кожній з галузей промисловості.

Серед існуючих методологічних підходів, що стосуються дослідження розвитку експортної діяльності підприємства, цікавим є підхід Т.Бондаревої та А.Осадчук. Дослідники наголошують, що ефективність господарської діяльності є однією з економічних категорій, яка виступає підґрунтям для відбору та реалізації альтернативних варіантів економічного розвитку підприємства, обумовлює доцільність реалізації інноваційно-інвестиційних проектів створення нових видів продукції і послуг, розробки і впровадження нової техніки, впровадження заходів з удосконалення організації та управління виробництвом, поліпшення якості трудового життя персоналу та ін. [21, с.93]. Автори пропонують використовувати узагальнюючий показник, що може бути розрахований як таксонометричний коефіцієнт розвитку багатовимірних об'єктів. Процес побудови й обчислення такого показника автори пропонують проводити за допомогою матриці вихідних даних, що містить позиції товарного асортименту з експортного портфеля підприємства та значення вибраних для аналізу показників, що певним чином відбивають стан ефективності експортних операцій. В ході аналізу відбувається формування відповідного вектора, що містить нормативні значення для кожного показника. Для формування еталонного вектора автори використовують підхід, заснований на нормуванні за середньою величиною, якою виступає найкращий з наявних у вибірці показник. Відстані між окремими об'єктами й середнім значенням за всією розрахунковою системою приймаються рівними евклідовій відстані. На думку авторів даного підходу, це дозволяє не тільки здійснювати порівняльну оцінку ефективності експортної діяльності, але й провести рейтингове ранжування видів

продукції підприємства для встановлення доцільності здійснення з ними експортних операцій [21, с.101].

На порівнянні з найкращим показником ґрунтується методичний підхід оцінки розвитку експортного потенціалу підприємств, запропонований І.Русаковим [98, с.10]. Суть запропонованого підходу полягає у визначенні елементної структури експортного потенціалу підприємства та розробці набору показників-індикаторів з виділенням ключових цільових показників для конкретного підприємства. В складі елементної структури експортного потенціалу підприємства вчений в своїх працях розглядає виробничий, фінансовий, трудовий, ринковий потенціали, а також такі складові, як експортні можливості, конкурентоспроможність експортної продукції, інфраструктура та участь в міжнародній промисловій кооперації [96, 97, 98]. В основі розрахунку кінцевого показника оцінки підприємства лежить порівняння підприємства по кожному з показників з умовним еталонним підприємством, що має найкращі результати за всіма застосованими показниками.

С.Лук'янець з метою оцінки ефективності експортної діяльності підприємства пропонує застосовувати метод порівняльного багатовимірного аналізу (метод таксономії) для розрахунку таксономічного показника рівня експортної діяльності підприємства [74, с.184].

Слід зазначити, що в підході С.Лук'янець, так само як і в підходах Т.Бондаревої, А.Осадчук та І.Русакова до оцінки експортної діяльності підприємств недостатньо уваги приділено врахуванню факторів, що впливають на експорт.

Н.Бикова на основі своїх досліджень встановила фактори низької економічної ефективності українського експорту деревини та виробів з неї [16, с.8]. На базі проведеного аналізу, дослідниця пропонує методику аналізу експортного потенціалу підприємств для їхнього групування у перспективні експортні групи. Ця методика базується на взаємозв'язку рейтингового, матричного та інтегрального методів. За результатами розрахунку на підставі

рейтингового методу пропонується визначати рівень конкурентного потенціалу державних і приватних підприємств галузі та визначати їхній ранг за ступенем конкурентоспроможності. Для цього дослідниця розраховує показники, що характеризують господарську діяльність та реалізацію продукції на зовнішньому ринку, і на основі експертного аналізу кожному з показників присвоює ранг. Поряд з рейтинговим методом застосовується також і матричний метод оцінки ефективності експортної діяльності, зокрема розраховується коефіцієнт збалансування, тобто співвідношення обсягів експорту підприємства з максимальним обсягом за відповідний період часу. Матричний метод, зазначає дослідниця, надає можливість оцінити фактичний стан експортної діяльності лісопромислових підприємств. За результатами рейтингового та матричного методів оцінки здійснено інтегральну оцінку експортного потенціалу досліджуваних підприємств. Інтегральна оцінка, на думку вченої, визначає рівень ефективності використання конкурентного потенціалу в умовах просування на зовнішні ринки.

Н.Невская запропонувала методіку оцінки експортного потенціалу промислових підприємств, яка враховує як результати анкетування, так і кількісну оцінку впливу факторів виробництва та реалізації продукції на зовнішніх ринках [83, с.12]. Дослідниця в своїй праці виявила ступінь впливу факторів формування та реалізації експортного потенціалу на основі анкетного опитування керівників промислових підприємств. На базі отриманих якісних показників розрахована кількісна величина експортного потенціалу досліджуваних підприємств на середньостроковий період. Оскільки, як зазначає вчена, експортний потенціал має динамічний та прогнозний характер, в основу його розрахунку вона заклала моделі екстраполяції на основі динаміки часових рядів та мультирегресійну модель.

Недоліком даних двох підходів, на наш погляд, є недостатнє врахування їх авторами впливу зовнішніх факторів на експортну діяльність підприємства.

М.Швецовою запропоновано методичний підхід, що передбачає залежність форм і методів стимулювання експорту від складових експортного потенціалу підприємств [130, с.12]. Цей підхід передбачає використання як економічних, так і додатково стимулюючих методів та відповідних форм стимулювання і важелів впливу. Оцінювання експортного потенціалу запропоновано здійснювати з виділенням таких етапів: визначення мети оцінювання; виявлення найбільш вагомих складових перспективного експортного потенціалу; збір інформації щодо експортованої підприємством продукції на зарубіжних ринках; оцінювання експортного потенціалу підприємств за основними його складовими; формування інтегральної моделі шляхом об'єднання складових експортного потенціалу, враховуючи те, що всі вони є рівновагомими.

Е.Волкодавова розробила методологічний підхід до сукупної системної оцінки експортного потенціалу в залежності від тих напрямів підвищення ефективності експорту, які підприємство використовує в конкретний період часу на конкретному ринку [25, с.33]. Такий підхід базується на оцінці ефективності експорту з врахуванням дійових напрямів його підвищення, як: імпортозаміщення, міжнародної кооперації, брендингу, міжнародної виставкової діяльності, міжнародних економічних місій, підприємництва в спеціальних економічних зонах.

М.Сичов обґрунтовує необхідність аналізу та обліку експортного потенціалу при прогнозуванні діяльності підприємства тим, що він формується під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ, що безпосередньо впливає на потенційні можливості та конкурентний статус підприємства [119, с.15]. Вченим розроблена методика порівняльного аналізу ефективності використання експортного потенціалу підприємства, що ґрунтується на обчисленні інтегрального показника з включенням комплексних оцінок внутрішнього та зовнішнього потенціалу. Цей підхід передбачає послідовний аналіз використання внутрішнього та зовнішнього потенціалу підприємства. Аналіз внутрішнього експортного потенціалу

підприємства дослідник пропонує проводити шляхом оцінки забезпеченості та аналізу використання ресурсів; аналізу конкурентоспроможності продукції; аналізу ефективності діяльності підприємства. До аналізу зовнішнього експортного потенціалу вчений пропонує включити аналіз зовнішньоекономічних факторів, що впливають на формування та використання експортного потенціалу підприємства та аналіз маркетингової діяльності та збуту на зовнішніх ринках [118, с.75]. По кожному з напрямів дослідження вченим запропоновано відповідну систему показників. Слід зазначити, що такий методичний підхід передбачає застосування для вираження рівня використання експортного потенціалу підприємства як системи показників, так і комплексного показника (рейтингу).

Л.Серова пропонує власну методику визначення експортного потенціалу підприємства, виходячи з того, що головна мета процесу управління експортним потенціалом підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності полягає у розробці найбільш ефективного методу виробництва і розподілу продукції, що оптимізує, відповідно до змінних, певний результат функціонування суб'єкта господарювання [104, с.9]. Дослідниця застосовує інструментарій лінійного програмування для аналізу та оцінки експортного потенціалу підприємств. Економічний зміст подібного підходу полягає у знаходженні для кожного фіксованого відрізка часу певного поєднання керованих параметрів, що на виході системи забезпечує найкращі економічні показники з дотриманням у заданих межах технічних умов виробництва продукції.

Згідно з розробленим Л.Серовою методичним підходом, пропонується здійснювати оцінку експортного потенціалу підприємства у трьох напрямках:

- визначення структури виробництва і реалізації продукції у межах планових показників роботи підприємства;
- визначення структури виробництва і реалізації продукції із урахуванням резерву не завантажених виробничих потужностей підприємства;

- визначення структури виробництва і реалізації продукції із урахуванням резерву не завантажених виробничих потужностей підприємства та за умови впровадження у виробничий процес заходів щодо модернізації, реорганізації, реконструкції.

Заслуговує на увагу також дослідження Л.Петренко, яке дозволило обґрунтувати взаємозв'язок між функцією розвитку експортного потенціалу і рівнем загальної ефективності діяльності підприємства [87, с.10]. Дослідниця розробила механізм розвитку експортного потенціалу, що дозволяє оптимізувати його структуру і забезпечити ефективний розвиток підприємства в цілому. Цей механізм включає наступні етапи:

- вибір стратегії розвитку експортного потенціалу;
- обґрунтування параметрів моделі розвитку;
- реалізацію заходів з розвитку експортного потенціалу та контроль за ефективністю розвитку.

Ю.Ілясова в своєму дослідженні приймає за критерій ефективності розвитку експортної діяльності максимум чистого доходу від експортних операцій. Згідно з цим критерієм, дослідниця пропонує обирати найкращі варіанти співробітництва із зовнішніми торговельними партнерами. Кількісна оцінка цього критерію повинна здійснюватися на основі порівняння сукупного ефекту тих чи інших варіантів зовнішньоекономічного співробітництва підприємства та сумарних витрат, пов'язаних з його реалізацією [64, с.11]. Ми вважаємо, що отримані результати є досить узагальненими та не дозволяють сформулювати конкретні рекомендації для встановлення резервів розвитку експорту та формування експортного портфеля підприємства.

Л.Ліпич та К.Кутикіна за мету оптимізації зовнішньоекономічної діяльності розглядають максимізацію доходу від реалізації продукції. Це у свою чергу, на думку дослідників, може бути досягнуто через збільшення обсягів реалізації або зменшення ціни [73, с.132].

Н.Філіпова запропонувала свій метод оцінки експортної діяльності підприємства, що базується на виявленні певних показників та коефіцієнтів. Одним із показників вдалої експортної політики, на думку вченої, є коефіцієнт конкурентного навантаження на підприємство (див. Додаток Б), який відображає, наскільки активними та руйнівними є дії конкурентів щодо вітчизняного підприємства на певному ринку, та показує, яку частку експортних контрактів підприємство втратило через конкурентів. Дослідниця розраховує показник експортної активності підприємства як особливий прояв експортної діяльності, у процесі якого підприємство виявляє й застосовує всі наявні та латентні механізми просування власної продукції на зовнішні ринки і сприяє перетворенню вже розподілених ринків високотехнологічної продукції на власну користь. В дослідженні експортна активність підприємств представлена у вигляді впливу позитивних і негативних чинників на експортну діяльність підприємства з урахуванням обґрунтованих елементів експортної активності підприємства. Таким чином, зазначає дослідниця, розраховуючи показник експортної активності, підприємство може оцінити рівень власної активності на певному ринку та визначити, які показники підвищують або знижують цю активність та впливають на результат експортної діяльності [125, с.9]. На нашу думку, необхідною є оцінка структури експорту та більш точне виявлення спеціалізації.

І.Волкова запропонувала методику інтегральної оцінки експортного потенціалу підприємства, спрямовану на визначення ступеню готовності підприємства до здійснення експортної діяльності [24, с.9]. Її методика ґрунтується на основі поєднання ретроспективного й оперативного аналізів господарської та експортної діяльності підприємства. Аналіз господарської та експортної діяльності підприємств автор пропонує здійснювати за допомоги соціологічного дослідження. Це дозволить, на думку автора, встановити найсуттєвіші чинниками впливу на обсяги виробництва продукції підприємства. Мета даної методики – визначення здатності конкретного підприємства розпочати здійснення експортних поставок чи розширити їх

обсяги з огляду на кон'юнктуру ринку. Інтегральність цієї методики, зазначає І.Волкова, визначається тим, що в ній поєднуються технологічні, соціально-економічні, кон'юнктурно-фінансові чинники. Оцінку експортного потенціалу дослідниця проводить у кілька послідовних етапів, а саме: визначення критеріїв, за якими проводиться оцінка; ідентифікація в межах кожної групи показників стану експортного потенціалу; присвоєння кожному показнику відповідної оцінки в балах; підбір інформаційної бази; сумарна та в розрізі груп показників оцінка експортного потенціалу підприємства. З огляду на кількість набраних балів за результатами дослідження, підприємство відноситься до однієї з 4-х груп: з високим, середнім, низьким або дуже низьким рівнем експортного потенціалу [24, с.9].

М.Дружкіна обґрунтувала власний методичний підхід до оцінки ефективності управління експортним потенціалом підприємства [51, с.15]. Оцінку ефективності реалізації заходів щодо розвитку експортного потенціалу підприємства згідно з цим підходом пропонується проводити за допомоги таких трьох критеріальних показників, як:

- цільовий показник розвитку експортного потенціалу – зміна ефективності експортних операцій підприємства ($\Delta E O$);
- зміна експортного потенціалу – стану ресурсів підприємства, що визначають можливості виробництва конкурентоздатного на зовнішніх ринках товару та ефективного здійснення зовнішньоторговельних операцій ($\Delta E P$);
- зміна ефективності капіталовкладень в експортне виробництво – зміна інвестиційної привабливості зовнішньоекономічної діяльності ($\Delta I P$);

Підвищення ефективності експортних операцій визначається в цій методиці як зміна співвідношення результату – валютної виручки до затрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією товарів на зовнішніх ринках.

Для отримання інтегрального індексу експортного потенціалу підприємства дослідниця використовує метод експертних оцінок, суть якого полягає в присвоєнні балів окремим показникам експортного потенціалу

керівництвом підприємства. Зміна значення показників експортного потенціалу в результаті вибору певного напрямку розвитку характеризує, на думку вченої, зміну раціональності використання ресурсів підприємства. Оцінка інвестиційної привабливості зовнішньоекономічної діяльності передбачає визначення змін відносної ефективності вкладення ресурсів підприємства в експортне виробництво в порівнянні з іншими сферами діяльності та використання власних коштів. Зміну відносної ефективності вкладення ресурсів у здійснення зовнішньоекономічної діяльності дослідниця пропонує визначати за формулою, наведеною в Додатку Б.

Вибір альтернативних варіантів заходів пропонується проводити шляхом їх ранжування в системі трьох координатних площин і визначення за найкращим поєднанням значень показників поліпшення експортного потенціалу, зміни ефективності та інвестиційної привабливості зовнішньоекономічної діяльності з подальшим визначенням рівня ризику при їх реалізації [51, с.19].

А.Сидоренко, досліджуючи систему розвитку експортного потенціалу підприємства, пропонує класифікувати його на фактично реалізований та нереалізований [107, с.84]. Фактично реалізований експортний потенціал – це перманентне забезпечення гарантованої, відповідно до контракту, поставки необхідних на зовнішньому ринку товарів та послуг, що є предметом експортної спеціалізації промислового підприємства. До нереалізованого експортного потенціалу вчений відносить: обсяги експорту попередніх років, реалізація яких в сучасних умовах є неможливою з низки причин; невикористану підприємствами можливість експорту товарів та послуг, поставка яких на зовнішній ринок взагалі не розглядалась з різних причин; рекламациї стосовно різних причин, які зривають експортні поставки, знижують величину фактично реалізованого експортного потенціалу.

Основними резервами росту експортного потенціалу підприємства вчений вважає залучення до процесу експортування саме вищеперерахованих елементів нереалізованого експортного потенціалу. З цією метою ним

визначається низка факторів, що впливають на реалізацію кожної з груп нереалізованого експортного потенціалу [108, с.50]. Як стверджує дослідник, саме розвиток елементів експортного потенціалу справляє прямий вплив на кінцеві результати та економічну ефективність діяльності підприємства [105, с.60]. Вплив розвитку експортного потенціалу на ефективність діяльності промислового підприємства пропонується оцінювати за показником приросту економічної доданої вартості, отриманої за рахунок експортної діяльності [106, с.26].

П.Манін з метою всебічного обґрунтування та аналізу економічної ефективності експортної діяльності підприємства та виявлення конкретних резервів її підвищення пропонує застосовувати комплексний аналіз експортного потенціалу, що базується на системі взаємопов'язаних показників [75, с.15]. Вчений стверджує, що комплексний аналіз експортного потенціалу підприємства повинен враховувати не тільки експортну діяльність, а й аналіз всіх сфер діяльності підприємства, що хоча б якось пов'язані з експортом. Аналіз кожного елемента експортного потенціалу окремо від інших, вважає вчений, не дасть точного уявлення про резерви нарощення експортної діяльності підприємства. В якості узагальнюючого в системі показників дослідник пропонує використовувати інтегральний показник експортного потенціалу. На основі побудованого багатокутника розраховується коефіцієнт експортного потенціалу.

Ця методика передбачає проходження кількох етапів, зокрема виявлення основних елементів експортного потенціалу, визначення показників для їх оцінки та розрахунок даних показників, побудову радару експортного потенціалу та розрахунок його узагальнюючого показника.

Недоліком розглянутого методичного підходу вважаємо обмеженість його застосування, оскільки проводиться оцінка експортного потенціалу підприємства на окремому ринку з окремим товаром.

Як видно з наведених методичних підходів, одним з ключових моментів у дослідженні експортної діяльності є визначення факторів впливу

на ефективність реалізації експортного потенціалу [1, 16, 19, 24, 27, 51, 52, 73, 79, 83, 103, 106, 108, 118, 119, 123, 124, 125, 127]. Головне завдання на етапі визначення факторів, на нашу думку, полягає у необхідності виділення тих груп факторів, які мають найбільший вплив на розвиток експортної діяльності підприємства.

На нашу думку, найбільш ефективним методом виявлення факторів, які мають суттєвий вплив на розвиток експортної діяльності підприємств, та до якого схиляються багато дослідників [16, 19, 24, 27, 51, 52, 79, 83, 103, 123, 124], є метод експертних оцінок. Найчастіше для отримання експертних оцінок використовується анкетне опитування, яке має переваги над колективним обговоренням, оскільки в останньому випадку істотну роль відіграє думка авторитетів, до яких зазвичай приєднуються інші спеціалісти, що беруть участь у дослідженні, не висловлюючи при цьому власну думку.

Погоджуємось з дослідниками, що основна мета проведення експертних оцінок – прогнозування розвитку подій та явищ в майбутньому та оцінка їх в теперішньому часі, адже ідентифікація проблем формування та реалізації експортного потенціалу зумовлює розробку напрямів їх розв'язання.

А.Фатенок-Ткачук використала метод експертних оцінок із застосуванням безпосереднього оцінювання для виявлення факторів, що мають суттєвий вплив на розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств [123, с.2]. Використання думок експертів, зазначає вчена, дає значні переваги, оскільки дозволяє оцінити та врахувати різні неформалізовані ситуації в умовах невизначених вихідних даних через труднощі отримання інформації безпосередньо на підприємстві. Оскільки така процедура супроводжується суб'єктивними результатами, то для підвищення їх достовірності дослідниця рекомендує використовувати думку не окремої особи, а колективу експертів. Основна ідея методу експертних оцінок, зазначає вчена, полягає у виявленні індивідуальних точок зору і формулюванні на їх основі загального рішення.

Визначення факторів, що найбільше впливають на зовнішньоекономічну діяльність підприємств, за допомоги експертних оцінок дослідниця пропонує проводити за такими етапами: формування цілей експертного опитування; підготовка анкети; визначення чисельності та складу експертів; опитування експертів; обробка та аналіз результатів експертного опитування. Підприємства-респонденти обиралися на основі таблиці випадкових чисел. Таким чином, для дослідження було відібрано 25 підприємств. На основі методу багатфакторної лінійної регресії вченою побудовано економіко-математичну модель визначення впливу факторів на розвиток зовнішньоекономічної діяльності. За допомоги результатів, отриманих від опитування експертів, отримано ряд лінійних рівнянь залежності між відібраними факторами та обсягом експорту і виділено чинники, що мають найбільшу силу впливу на експортну діяльність підприємства [124, с.15].

О.Александрова розробила методіку оцінки впливу факторів на розвиток експортної діяльності промислових підприємств [1, с.12]. Найперше дослідниця систематизувала фактори експортної діяльності підприємств, що дозволило розробити систему показників для подальшої оцінки впливу факторів на розвиток експортної діяльності підприємств. Для проведення дослідження вибрано результуючий показник-функцію, а саме показник вартісного обсягу експорту, а в якості визначаючих його показників-факторів вибрані такі показники експортної діяльності, як кількість контрагентів на зовнішньому ринку, кількість країн-імпортерів продукції підприємства, експортна номенклатура продукції, вартість 1кг експортованої продукції, доля продукції сертифікованої за міжнародними стандартами та доля в експорті країн дальнього зарубіжжя. За допомоги багатфакторного аналізу було виключено низку факторів та залишено в моделі чотири фактори. В результаті проведених розрахунків отримано рівняння множинної регресії. Завдяки розрахунку коефіцієнтів еластичності дослідниця визначає, за рахунок яких факторів забезпечується найбільший приріст обсягу експорту на досліджуваних підприємствах.

Слушним є твердження А.Бондаренко, яка вважає, що ефективність діяльності підприємства характеризується визначеною кількістю показників, але на кожен такий показник впливає ціла система факторів [19, с.6]. Для проведення якісної оцінки ефективності експорту, вважає дослідниця, їх необхідно виявити та проаналізувати. Після виокремлення ключових факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ, які відразу розподіляють на позитивні та негативні, дослідниця звертається до методу експертних оцінок. Для того, щоб визначити значимість та ступінь впливу кожного окремого фактора на стан експорту, пропонується сформувати групу експертів та провести опитування (анкетування), запропонувавши оцінити за допомогою балів значущість та ступінь прояву фактора на підприємстві. В якості експертів запропоновано співробітників підприємства, що мають відношення до реалізації продукції за межами країни. Окремо наголошується на необхідності врахування компетенції експертів, критеріями оцінки якої є стаж роботи, займана посада тощо.

Особливу увагу дослідниця звертає на узгодженість експертів та пропонує в якості міри узгодженості експертів використання коефіцієнта координації, наведеного в Додатку Б. Величина цього коефіцієнта коливається від 0 до 1 та означає, відповідно, повну відсутність узгодженості або її наявність [19, с.10]. В результаті обробки отриманих даних відбираються виділені експертами фактори, що найбільше впливають на ефективність експорту підприємства та ступінь прояву котрих на підприємстві є максимальним. В результаті оцінки факторів ефективності експорту А.Бондаренко пропонує розробляти напрями діяльності із зменшення негативного впливу виокремлених факторів шляхом реалізації потенційних можливостей, що виникають під дією факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ. Недоліком даного підходу є те, що він розроблений в результаті дослідження лише одного підприємства.

Заслуговує на увагу досвід використання методу експертного опитування з метою визначення групи факторів, що впливають на

ефективність використання експортного потенціалу, К.Селезньовою [103, с.107]. Дослідниця для отримання експертних оцінок використовує анкетне опитування. Метод анкетного опитування полягає в тому, що експерту пропонується для заповнення анкети з переліком тез, що потребують оцінки та кожне з яких логічно пов'язане з центральним завданням дослідження.

Визначення факторів, які найбільше впливають на експортний потенціал підприємства, за допомогою експертних оцінок, К.Селезньовою пропонується здійснювати за такими етапами: формування цілей експертного опитування; підготовка анкети; визначення чисельності та складу експертів; опитування експертів; обробка й аналіз результатів експертного опитування, а саме визначення факторів, які найбільше впливають на експортний потенціал підприємства, аналіз впливу з допомогою математичного моделювання.

Для максимально об'єктивної та достовірної оцінки впливу усіх обраних експертами факторів та для можливості зробити відповідні висновки дослідниця пропонує провести факторний аналіз. Основою факторного аналізу є побудова факторної моделі, в якій фактори повинні знаходитись в причинно-наслідкових зв'язках з досліджуваним показником. За такої умови, стверджує К.Селезньова, побудованій факторній системі можна дати економічну інтерпретацію, що сприяє проведенню аналізу та оцінки впливу кожного фактора на формування фінансових результатів підприємства [103, с.109].

Погоджуємось з твердженням О.Чайкової про те, що для того, щоб належним чином управляти розвитком експортної діяльності на підприємстві, необхідно визначити фактори, з допомогою яких можна оцінити результати цієї діяльності [127, с.183]. Дослідниця пропонує для оцінки факторів внутрішнього середовища, які слід враховувати при формуванні експортної стратегії підприємства, використовувати систему економічних показників, представлених у Додатку Б. На думку вченої, вивчення в динаміці показників результатів діяльності підприємства

допомагає виявити основні тенденції зміни ефективності використання наявних ресурсів, тобто ефективність реалізації ресурсного потенціалу підприємства. Зіставлення темпів зростання, стверджує дослідниця, дозволить охарактеризувати зміну ефективності використання наявних ресурсів, ступеня реалізації потенційних можливостей підприємства.

Показовим є досвід білоруських дослідників А.Гламбоцької та С.Пукович [27, с.97]. Дослідники з метою визначення стану експортного сектора Білорусі, основних факторів конкурентоспроможності експортної продукції в різних галузях, найбільш характерних проблем, з якими зіштовхуються підприємства при здійсненні експортної діяльності, провели опитування на 250 промислових підприємствах різних галузей. Репрезентативність вибірки забезпечувалась за трьома параметрами: галузь, місцезнаходження підприємства та чисельність працівників. Анкета, що пропонувалась підприємствам-експортерам, містила такі блоки питань:

- загальні відомості про підприємство та умови функціонування;
- обсяг експорту та специфіка експортної продукції підприємства;
- основні ринки збуту та конкурентоспроможність продукції;
- перешкоди у розвитку експортної діяльності;
- особливості експортного виробництва;
- маркетингові дослідження зарубіжного ринку, канали дистрибуції;
- митні процедури та наслідки переходу на утримання ПДВ в торгівлі з Росією по принципу країни призначення [27, с.98].

Узагальнюючи аналіз існуючих методичних підходів доводиться констатувати, що незважаючи на велику кількість наукових праць і досліджень щодо оцінки експортної діяльності та використання експортного потенціалу, практично відсутні праці щодо дослідження в цій сфері відносно підприємств деревообробної промисловості. Методичні підходи таких авторів, як Невская Н., Волкодавова Е., Сичов М., Сидоренко А., Манін П., Александрова О., Гламбоцька А., Пукович С. базуються на дослідженні експортної діяльності промислових підприємств, без виділення конкретних

галузей. Бондарева Т., Осадчук А., Русаков І., Швецова М., Фатенок-Ткачук А., Селєзньова К. свої дослідження проводили на базі підприємств машинобудівної галузі. Дослідження Ліпич Л., Кутикіної К., Петренко Л., Лясової Ю., Волкової І., Чайкової О. стосуються підприємств агропромислового комплексу. Дані відмінності зумовлюють, на нашу думку, виявлення та дослідження специфічних факторів, притаманних кожній галузі.

Однією з відмінностей між наведеними підходами є повнота охоплення предметної сфери, а саме сукупності факторів впливу на розвиток експортної діяльності. Бикова Н., Невская Н., Серова Л., Філіпова Н., Сидоренко А., Дружкіна М., Селєзньова К., Чайкова О. основну увагу в своїх підходах приділяють факторам внутрішнього середовища підприємства, не беручи до уваги, або ж недостатньо враховуючи фактори зовнішнього середовища.

Детальний аналіз моделей оцінки експортної діяльності підприємств дозволив визначити, що методи багатовимірної лінійної регресії використовуються, якщо в дослідженні постає завдання прогнозування результатів експортної діяльності на основі наявних даних щодо діяльності підприємства. У додатку В наведено перелічені вище підходи та їх дослідників.

Між розглянутими підходами існують розбіжності, пов'язані з обґрунтуванням складу та визначенням впливу специфічних факторів, дія яких виступає характерною особливістю, що відрізняє експортні операції від інших видів господарської діяльності підприємства.

З табл.1.5 видно, що майже в половині з розглянутих нами підходів, їх автори ключовим моментом успішного функціонування підприємства на зовнішньому ринку вбачають у ефективності такої діяльності. Ця категорія характеризується як ефективність експорту та вимірюється такими елементами, як продуктивність, рентабельність та результативність.

Таблиця 1.5

Порівняльна характеристика методичних підходів до оцінювання експортної діяльності та експортного потенціалу підприємства

Автори	Оцінка		Методи оцінки		Врахування факторів середовища		Врахування ефективності в оцінці
	Експортного потенціалу	Експортної діяльності	Кількісні	Якісні	Внутрішнього	Зовнішнього	
Дубков С., Дадалко С., Фоменок Д., [52, с.32]	+		+	+	+	+	
Мосейко В., Азмина Ю., [3, с.63]	+		+	+	+	+	
Бондарева Т., Осадчук А., [21, с.93]		+	+				+
Русаков І., [98, с.10]	+		+				
Лук'янець С., [74, с.184]		+	+				+
Бикова Н., [16, с.8]	+		+	+	+		+
Невская Н., [83, с.12]	+		+	+	+		
Швецова М., [130, с.12]	+		+				
Волкодавова Е., [25, с.33]	+		+				+
Ліпич Л., Кутикіна К., [73, с.132]		+	+			+	
Сичов М., [119, с.15]	+		+		+	+	+
Серова Л., [104, с.9]	+		+		+		+
Петренко Л., [87, с.10]	+		+				
Лясова Ю., [64, с.11]		+	+				+
Філіпова Н., [125, с.9]		+	+		+		+
Волкова І., [24, с.9]	+		+	+	+	+	
Дружкіна М., [51, с.15]	+		+	+	+		+
Сидоренко А., [106, с.10]	+		+		+		
Манін П., [75, с.18]	+		+				
Фатенок-Ткачук А., [123, с.5]		+	+	+	+	+	
Александрова О., [1, с.12]		+	+		+	+	
Бондаренко А., [19, с.6]		+	+	+	+	+	+
Селєзньова К., [103, с.107]	+		+	+	+		+
Чайкова О., [127, с.183]		+	+		+		+
Гламбоцька А., Пукович С., [27, с.97]		+	+	+	+	+	

Розроблено автором

В табл.1.6 наведено методи розрахунку розглянутих вище методик оцінки експортної діяльності підприємств.

Методики оцінювання експортної діяльності підприємства

Автор	Метод розрахунку	Пояснення
Дубков С., Дадалко С., Фоменок Д. [52, с.34]	$a = \sqrt{k_1(1 - a_1)^2 + k_2(1 - a_2)^2 + k_n(1 - a_n)^2}$	a_n – значення показника; n – к-сть показників; k – коефіцієнт значимості показника.
Мосейко В., Азмина Ю. [79, с.66]	$I_{еп} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n k_i a_i}{n}}$	k_i – вагові коефіцієнти показників; a_i – показники експортного потенціалу; n – к-сть показників.
Швецова М. [130, с.12]	$En_{ij} = \frac{A_i * S_i * D_i * P_i}{K_i}$	A_i - рівень конкурентоспроможності продукції і на ринку j ; D_i – ємність ринку j для i -ї продукції (млн дол. США); P_i - ризики, з якими мають справу машинобудівні підприємства, експортуючи продукцію і на ринок j ; K_i - рівень конкуренції на ринку j ; S_i - рівень стимулювання в країні експортера; i – вид продукції; j – ринок країни-імпортера.
Фатенок-Ткачук А. [123, с.5]	$Y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + \dots + a_p x_p + e$	x_1, x_2, \dots, x_p – фактори, що впливають на експорт; $a_0, a_1, a_2, \dots, a_p$ – оцінка сили факторів, що обумовлюють експорт; e – випадкова величина (похибка).
Волкодавова Е.В. [25, с.33]	$E_c = \frac{\sum_{l=1}^n B_l}{\sum_{l=1}^n Z_l}$	B_l – чиста валютна виручка від експорту, тис.руб.; Z_l – повні затрати на експорт, тис.руб.; l – кількість напрямів експорту в структурі експортного потенціалу, $l=1,2,\dots,n$.
Сидоренко А.В. [106, с.10]	$EП_n = EП_{фр} + EП_{нр1} + EП_{нр2} + EП_{нр3}$	$EП_{фр}$ – експортний потенціал фактично реалізований; $EП_{нр1}, EП_{нр2}, EП_{нр3}$ – нереалізовані потенціали.
	$EVA = NOPAT - WACC * NA$	$NOPAT$ – чистий операційний прибуток після оподаткування; $WACC$ – вартість капіталу; NA – інвестований капітал.

Манін П.В. [75, с.18]	$K = S_p \cdot S$	S_p – площа радару; S – загальна площа оціночного кола;
	$s_p = \sum_{j=2}^n = \frac{(y_j + y_{j+1})(x_j - x_{j+1})}{2} - \frac{(x_2 - x_1) * y_2}{2}$	x_j, y_j – координати вершин радару; n – число індивідуальних оціночних параметрів.
Селезньова К. [103, с.110]	$f_i = \sum_{j=1}^m U_{ij} x_j$	x_1, x_2, \dots, x_m – показники; U_{ij} – коефіцієнт ортогональної матриці власних векторів.

Розроблено автором

Важливими при оцінці використання експортного потенціалу підприємства є показники, які використовуються для його оцінки.

Набір показників, що застосовуються в розглянутих нами методичних підходах та наведені в Додатку Б, вважаємо неповним та недостатнім для усесторонньої оцінки використання експортного потенціалу окремого підприємства та пропонуємо застосовувати показники, наведені в табл.1.7. Необхідним вважаємо врахування дії специфічних факторів, вплив яких відрізняє експортну діяльність підприємства від господарської діяльності на внутрішньому ринку.

Таблиця 1.7

Показники для оцінки експортної діяльності підприємства

Група	Показник	Формули розрахунку	Умовні позначення	Характеристика показника
Показники господарської діяльності підприємства	Ефективність виробництва експортної продукції	$E_v = \frac{B_e}{C_e}$	B_e – вартість експортної продукції; C_e – собівартість експортної продукції.	Характеризує ефективність виробництва продукції підприємства-експортера.
	Ефективність (неефективність) продажу експортної продукції	$E_{\pi} = \frac{\Pi_e}{B_v}$	Π_e – прибуток (збиток) від експорту; B_v – витрати на виробництво.	Характеризує ефективність продажу експортної продукції.

	Валютна ефективність експорту	$E_{\text{Фекс}} = \frac{\sum_{i=1}^m C_{\text{ексі}} \times Q_{\text{ексі}}}{\sum_{i=1}^m B_E}$	Еф _{екс} - валютна ефективність експорту; Ц _{ексі} – валютна ціна одиниці і-го товару; Q _{ексі} – обсяг експорту і-го товару; B _E – витрати на виробництво та реалізації одиниці товару; m – кількість видів експортних товарів	Показує розмір валютної виручки на 1 грн. витрат
	Питома вага експорту в загальному обсязі реалізації	$P_{B_e} = \frac{B_p}{B_3}$	B _p – виручка від реалізації на експорт; B ₃ – загальна виручка від реалізації продукції.	Характеризує експортну орієнтацію виробництва підприємства.
	Доля інноваційної продукції	$D_i = \frac{P_i}{P_3}$	P _i – інноваційна продукція; P ₃ – загальна к-сть продукції.	Показує співвідношення інноваційної продукції та загального випуску.
	Рентабельність (збитковість) експортних продажів	$P_e = \frac{P_e}{B_p}$	P _e – прибуток (збиток) від експорту; B _p – виручка від реалізації на експорт.	Показує прибутковість експортної продукції.
Показники використання активів підприємства	Фондовіддача	$\Phi_{\text{від}} = \frac{B_p}{A_{\text{оз}}}$	B _p – виручка від реалізації на експорт; A _{оз} – середня величина основних засобів.	Показники ступеня використання активів підприємства при здійсненні експортної діяльності.
	Фондомісткість	$\Phi_{\epsilon} = \frac{A_{\text{оз}}}{B_p}$		
Показники використання трудових ресурсів	Продуктивність праці персоналу при експорті	$P_{\text{п}} = \frac{B_p}{K_{\text{п}}}$	B _p – виручка від реалізації на експорт; K _п – кількість штатних працівників P _e – прибуток (збиток) від експорту.	Характеризує темпи зміни продуктивності праці персоналу.
	Результативність праці при експорті	$P_{\text{п}} = \frac{P_e}{K_{\text{п}}}$		Характеризує темпи зміни результативності праці.

Розроблено автором за: [1, 2, 3, 7, 19]

Слід зазначити, що зміст показників, що залучаються для оцінки, у кожному конкретному випадку повинен визначатися залежно від розмірів, галузевої приналежності підприємства, територіального розташування та інших параметрів.

Аналіз існуючих методичних підходів до оцінки експорту підприємства дозволив нам зробити висновок про існування двох основних підходів до оцінки. Перший ґрунтується на використанні економіко-математичних методів, другий – на визначенні впливу факторів методом експертних оцінок. Ми вважаємо, що обидва підходи заслуговують на увагу, тому в залежності від доступності інформації та низки інших причин можливо використовувати один з підходів або ж використовувати їх в комбінації.

Висновки до Розділу 1

1. Проведено теоретичний аналіз та уточнено суть ключових категорій дисертаційного дослідження, визначено та удосконалено класифікацію факторів, що впливають на розвиток експортної діяльності підприємства, проведено аналіз зарубіжних та вітчизняних підходів, методів та методик оцінки експортної діяльності підприємства, що дало змогу виявити відмінності, спільні ознаки між ними та їх недоліки.
2. Встановлено, що виявлення резервів зростання потенційних можливостей підприємств для нарощення експортної діяльності доцільно проводити шляхом дослідження їх експортного потенціалу. Саме така категорія, як експортний потенціал підприємства, дозволяє найкраще зрозуміти сутність експортної діяльності підприємства як економічної категорії, що характеризує зовнішньоекономічну діяльність, та фактори, що впливають на неї.
3. Проаналізовано 26 визначень експортного потенціалу підприємства вітчизняними та зарубіжними вченими. На основі проведеного аналізу підходів до визначення поняття експортного потенціалу підприємства

вважаємо, що експортний потенціал підприємства – це той обсяг конкурентоспроможних товарів та послуг, який підприємство здатне виробляти, використовуючи наявні ресурси, та експортувати на зовнішні ринки, долаючи обмеження як внутрішнього, так і зовнішнього характеру.

4. За результатами аналізу виділених підходів різних авторів до тлумачення сутності експортного потенціалу підприємства виявлено наявність ресурсної складової у більшості досліджень та трактувань поняття «експортний потенціал підприємства».

5. На основі досліджень, що стосуються структуризації експортного потенціалу, вважаємо, що до його складових слід віднести: виробничий, трудовий, природно-ресурсний, маркетинговий та інноваційно-інвестиційний потенціали. Ці складові ми пропонуємо об'єднати в межах експортного потенціалу підприємства, який слід розглядати в сукупності двох частин – потенціалу реалізованого та потенціалу нереалізованого. Така структура експортного потенціалу, на нашу думку, визначає можливість виходу на зовнішні ринки з конкурентоспроможною продукцією.

6. Кожен зі структурних елементів експортного потенціалу може піддаватися впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, і як наслідок – приводити до позитивних чи негативних змін експортного потенціалу та, відповідно, розвитку експортної діяльності.

7. За результатами аналізу та систематизації існуючих підходів до класифікації факторів впливу на розвиток експортної діяльності, їх було поділено на внутрішні (ендогенні) та зовнішні (екзогенні). Внутрішні фактори – це фактори, пов'язані з діяльністю підприємства, передбачають внутрішнє формування підприємства, можуть впливати як позитивно, так і негативно на розвиток експортної діяльності. Зовнішні фактори – виникають у зовнішньому середовищі по відношенню до підприємства та впливають на розвиток експортної діяльності підприємства ззовні.

8. За результатами аналізу авторських підходів до дослідження експортної діяльності з'ясовано, що одні підходи базуються на використанні

кількісних методик, що ґрунтуються на розрахунку і аналізі комплексу показників, що характеризують експорт. Широко застосовуються також і якісні (експертні) методи, що базуються на використанні думки фахівця (експерта). Часто обидва підходи застосовуються разом.

9. Сформовано набір показників, що застосовується в розглянутих нами методичних підходах та які доцільно застосовувати для всебічної оцінки експортної діяльності окремого підприємства. Ці показники умовно можна об'єднати в такі групи: показники господарської діяльності підприємства; показники використання активів підприємства; показники використання трудових ресурсів. Серед цих показників: ефективність виробництва експортної продукції, ефективність продажу експортної продукції, питома вага експорту в загальному обсязі реалізації, валютна ефективність експорту, доля інноваційної продукції, рентабельність експортних продажів, фондівдача, фондоємність, продуктивність праці персоналу при експорті, результативність праці при експорті.

Основні результати досліджень за темою цього розділу опубліковані автором в роботах [5, 9, 10, 11, 12, 139].

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СТАНУ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЕВООБРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

2.1. Загальногалузеві тенденції експортної діяльності деревообробних підприємств України та Закарпатської області

Україна володіє природно-ресурсним потенціалом, який включає земельний фонд 60,4 млн га, у тому числі 10,8 млн га лісів, які є основою для розвитку лісопромислового комплексу, в тому числі його підкомплексу – деревообробної промисловості.

За середнім запасом деревини (186 м³) Україна поступається лише Бразилії (200 м³), Угорщині (204 м³), Словаччині (201 м³), Румунії (206 м³) та Індії (216 м³). За середнім приростом запасу на 1 га Україна посідає доволі високе місце. Запаси деревини в Україні становлять 1,3 млрд м³. [85, с.4]. Хоча за показником лісистості Україна посідає далеко не перше місце в Європі (лісистість Фінляндії – 64,7%, Швеції – 60,3%, Німеччини – 30,1%, Польщі – 28,6%, Франції – 27,6%, Норвегії – 26,9%, Італії – 26,7%), однак за середніми запасами деревостанів в розрахунку на 1 га вкритих лісовою рослинністю земель (300–400 м³ в Карпатському регіоні, 185 м³ в середньому по Україні), вона займає лідируючі позиції, випереджаючи навіть такі країни, як Фінляндія, Швеція та Італія [117, с.50].

Значення деревообробної промисловості в економіці України визначається тим, що в сучасних умовах практично немає такої сфери господарства, де деревина і продукція її переробки не відігравали б істотної ролі.

Деревообробна промисловість є традиційною галуззю вітчизняної економіки та основним постачальником виробів з деревини на внутрішньому ринку. Вона є елементом лісопромислового комплексу України, який складається з окремих підкомплексів та бере безпосередню участь у процесі

лісокористування, який полягає у вилученні й використанні лісових ресурсів, їх відтворенні та поліпшенні. Деревообробна промисловість об'єднує підприємства з первинної обробки деревини, виробництва напівфабрикатів, виробництва готових деревних виробів та спеціального виробництва. Відповідно до класифікації видів економічної діяльності КВЕД-2005, затвердженої Державним комітетом України з питань технічного регулювання та споживчої політики, підприємства деревообробної промисловості належать до виду економічної діяльності «Обробка деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів». В 2010 році ця класифікація була змінена, та відповідно до КВЕД-2010 підприємства деревообробної промисловості належать до виду економічної діяльності «Оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка, крім меблів; виготовлення виробів із соломки та рослинних матеріалів для плетіння». Цей розділ включає оброблення деревини та виробництво дерев'яних виробів, таких, як пиломатеріали (будівельний ліс), панелі, фанера, дерев'яна тара, дерев'яні покриття для підлоги, будівельні конструкції (ферми тощо) та збірні споруди [43].

Наведені дані засвідчують, що ліси України є високопродуктивними та утворюють достатню сировинну базу як для забезпечення внутрішніх потреб, так і для здійснення зовнішньоекономічної діяльності. З даних Додатку В видно, що обсяг реалізації продукції обробки деревини та виробництва виробів з деревини, крім меблів (далі аналізованого виду діяльності) в 2009 році в Україні становив 6 112,2 млн грн при 872 777,1 млн грн в цілому по промисловості України. Обсяг реалізованої промислової продукції в Україні у 2010 році становив 1 159 392,3 млн грн, тобто спостерігається зростання на 32,8% порівняно з попереднім роком; у 2011 році – 1 464 155,0 млн грн, що на 26,3% більше показника 2010 року; у 2012 році показник становив 1 498 929,7 млн грн, або ж зріс на 2,4% порівняно з 2011 роком; у 2013 році – 1 111 268,8 млн грн, тобто обсяги реалізації зменшились на 25,9% порівняно з попереднім роком, у 2014 році обсяг реалізованої промислової продукції в

Україні становив 1 389 140,5 млн грн. Обсяги реалізації промислової продукції в Закарпатті мають схожу тенденцію. В 2009 році показник становив 5 704,4 млн грн. В інші роки аналізованого періоду зростання цього показника коливалося від 0,8% до 23,1%. Отже, можна стверджувати, що динаміка обсягів реалізації промислової продукції як в Україні, так і в Закарпатській області має нестабільний характер.

Що стосується обсягу реалізації продукції аналізованого нами виду діяльності, то зважаючи на дані Додатку Г, можна зазначити, що цей показник по Україні має таку ж тенденцію, як і показник обсягу реалізації продукції промисловості, а саме – зменшення у 2013 році на 13,6% відносно показника 2012 року.

Більш стабільна динаміка приросту спостерігається щодо показника обсягу реалізації продукції аналізованого виду діяльності в Закарпатській області: зменшення у 2010 році на 1,0% відносно показника 2009 року. В наступні роки аналізованого періоду зростання даного показника коливалося від 3,4% до 37,3%. Зменшення показника обсягу реалізації продукції аналізованого виду діяльності в 2010 році, на нашу думку, є наслідком кризових явищ в економіці. Порівняно з 2009 роком у 2014 році спостерігалось зростання показника обсягу реалізації продукції аналізованого виду діяльності в Україні у 7 разів та в Закарпатті майже у 2 рази, що є позитивним явищем та свідчить про поступовий розвиток галузі.

Більш точно оцінити ефективність роботи галузі та промисловості в цілому можна за допомоги індексів обсягу промислової продукції, що обчислюються на підставі даних підприємств про вартість виробленої продукції у порівнянних цінах (рис.2.1).

Дані рис. 2.1 показують, що динаміка індексу обсягу продукції аналізованого виду діяльності в Україні в цілому повторює тенденцію індексу обсягу промислової продукції за винятком 2013 року, тут спостерігається незначне зростання показника, а саме на 0,8%.

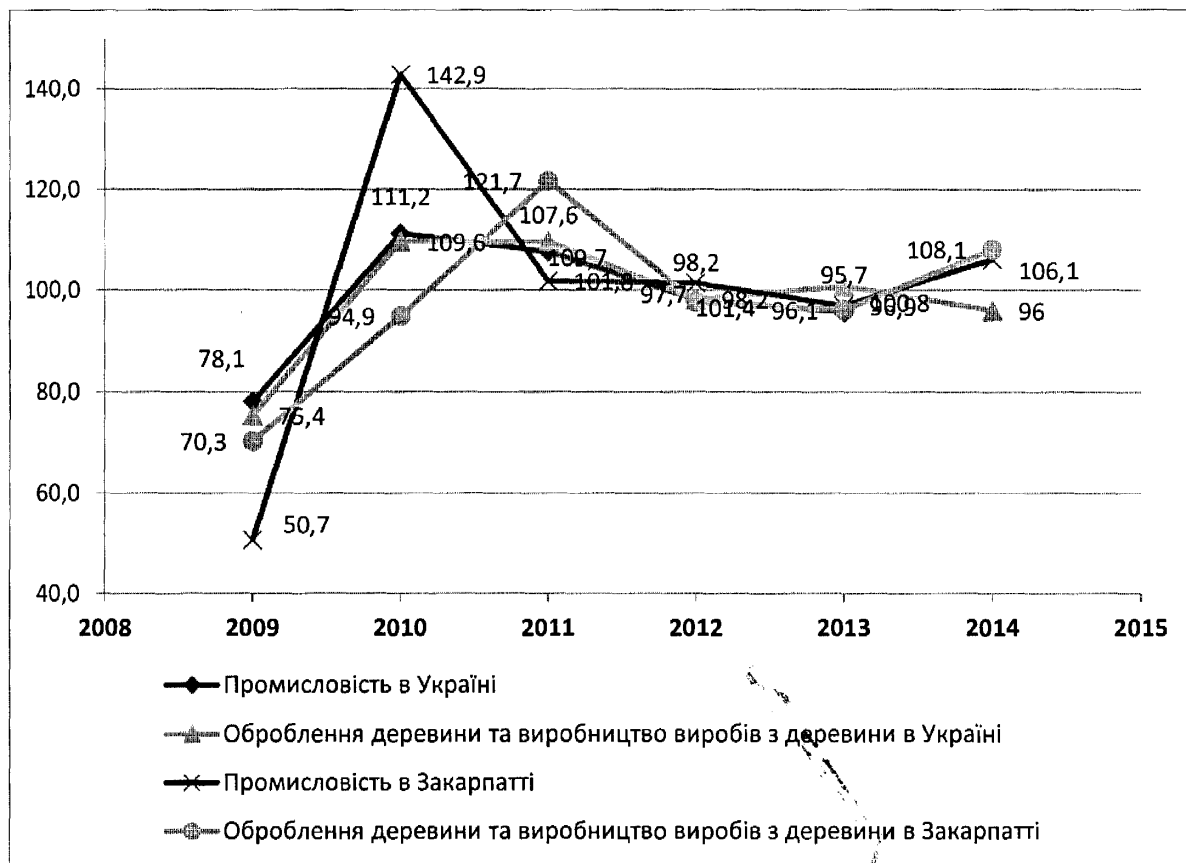


Рис. 2.1. Динаміка індексів обсягів промислової продукції (до попереднього року), %

Розроблено автором за: [37, 38, 58, 113]

Динаміка індексу обсягу продукції аналізованого виду діяльності в Закарпатті мала чітку тенденцію до зменшення, за винятком 2011 року – зростання показника становило 121,7% у порівнянні з 2010 роком. Найбільший розрив між показником щодо промисловості області в цілому та показником аналізованого виду діяльності (з переважанням першого) спостерігався у 2010 році на рівні 48 в.п., а найменший – у 2013 році на рівні 0,8 в.п.

Як видно з рис. 2.2, частка обсягів реалізованої продукції досліджуваної галузі зменшувалась протягом 2009–2014 років, та в 2014 році зменшилася до показника 1,5% від рівня промисловості України. Максимальне значення цього показника становило 5,3% в 2009 році, а мінімальне – 1,5% в 2014 році.

Частка аналізованої галузі у промисловості Закарпатської області протягом досліджуваного періоду збільшилась на 0,1%. Найвищим значення

даного показника було в 2014 році та становило 5,7%, а найнижчим – в 2010 та 2012 роках на рівні 4,5% (рис.2.2).

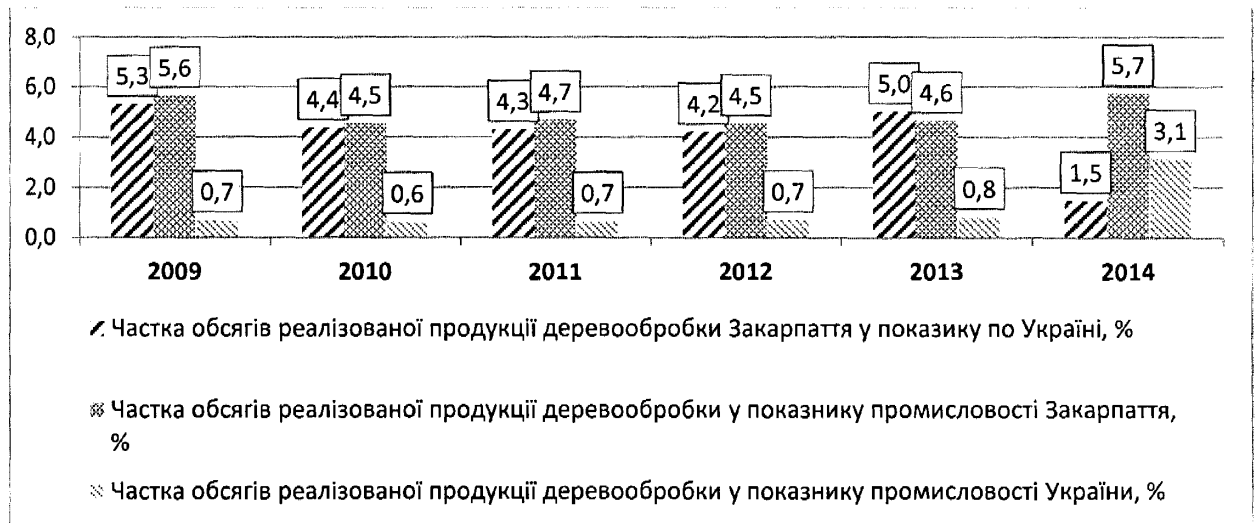


Рис. 2.2. Значимість розвитку деревообробної промисловості у розвитку Закарпаття та України, 2009–2014 рр.

Розроблено автором за: [40, 41, 110, 111, 112]

Дані рис.2.2 засвідчують, що в цілому зростає внесок деревообробної промисловості у розвиток цієї галузі на рівні України. Частка аналізованої галузі у промисловості України є незначною, найнижче значення показника за період, що розглядається, становило 0,6% у 2010 році, а найвище – 3,1% у 2014 році.

Якщо порівняти частку деревообробної промисловості у обсягах реалізованої промислової продукції в Україні та Закарпатті, то можна отримати такі дані: частка обсягів реалізації промислової продукції, що припадає на деревообробну промисловість в Україні становила всього 0,7% в 2009 році та 3,1 % у 2014 році, а на Закарпатті відповідно – 5,6% та 5,7% .

З аналізу динаміки виробництва основних видів продукції деревообробної галузі за досліджуваний період видно, що в цілому по Україні деревообробна промисловість розвивалася не стабільно, демонструючи збільшення та зниження обсягів виробництва окремих груп товарів. Дані, наведені у Додатку Д, свідчать, що протягом 2009–2014 рр. збільшення обсягів виробництва відбулось стосовно фанери клеєної з 109

тис.м³ у 2009 році до 191 тис.м³ у 2014 році, тобто на 75,2%, виробництво шпону лущеного різко зросло у 2014 році – в 4 рази порівняно до показника 2009 року. Обсяги виробництва брусків, планок та фриз для паркетного або дерев'яного покриття підлоги, профільованих, незібраних, з деревини листяних порід збільшилось з 3367 тис.м² у 2009 році до 3563 тис.м² у 2013 році або ж на 5,8%. Випуск вікон, дверей, їх рам та порогів зріс з 2,2 млнм² в 2009 році до 2,6 млнм² в 2014 році, тобто на 17,4%. У виробництві інших розглянутих видів продукції деревообробки спостерігалось зниження обсягів, а саме: виробництво паркету щитового скоротилось з 537 тис.м² у 2009 році до 496 тис.м² у 2012 році або ж на 7,4%.

Аналізуючи дані, наведені у Додатку Д, можна побачити, що деревообробні підприємства Закарпатської області на фоні загальнонаціональних показників виглядають доволі негативно. Зростання обсягів виробництва протягом досліджуваного періоду спостерігалось у виробництві фанери клеєної – з 3,46 тис.м³ у 2009 році до 7,21 тис.м³ у 2014 році або ж на 108,4%. Найвищий показник у випуску цього виду продукції був зафіксований у 2011 році – 7,85 тис.м³, що становило 4,6% від аналогічного показника по Україні. В Закарпатській області зростання обсягів виробництва спостерігалось і у випуску брусків, планок та фриз для паркетного або дерев'яного покриття підлоги, профільованих, незібраних, з деревини листяних порід – з 24,4 тис.м² у 2009 році до 158,3 тис.м² у 2013 році, тобто у 6,5 рази. Найвищий показник у випуску даного виду продукції був зафіксований у 2012 році – 314,6 тис.м², що становило 8,7% від аналогічного показника по Україні. Обсяги виробництва деревини, уздовж розпиляної чи розколотої, завтовшки більше 6 мм, залишились незмінними. У виробництві інших видів продукції деревообробки в області спостерігалось зниження обсягів, а саме: найбільший спад спостерігався у виробництві паркету щитового – з 12,5 тис.м² у 2009 році до 0,7 тис.м² у 2012 році. Найменший показник у випуску цього виду продукції в області був зафіксований у 2011 році – 0,3 тис.м², що становило 0,05% від аналогічного

показника по Україні. Найменший показник у випуску шпону лущеного був зафіксований у 2009 році у розмірі 0,85 тис.м³, що становило 2,9% від аналогічного показника по Україні. Випуск вікон, дверей, їх рам та порогів скоротився в області протягом 2009–2014 рр. на 85,6% - з 0,015 млн м² в 2009 році до 0,002 млн м² в 2014 році.

Коріння кризи знаходиться в секторі житлового будівництва, який є основним споживачем продукції деревообробки. Серед суміжних галузей, які впливають на розвиток деревообробної промисловості, є будівельний комплекс. Зростання темпів будівництва, у першу чергу житлового, створює передумови для збільшення попиту та розвитку виробництва віконних та дверних блоків, паркету щитового.

Нестабільність та зменшення обсягів виробництва шпону як в Україні, так і на Закарпатті, зумовлено двома основними причинами, а саме: збільшенням експортних поставок фансировини твердих листяних порід та використанням для виробництва меблів деревостружкових плит, оздоблених синтетичними плівками замість натурального шпону [102, с.46].

Аналіз статистичних даних [45, 46, 47, 114, 115, 116] свідчить, що за період з 2009 по 2014 роки обсяг експорту товарів деревообробної промисловості в Україні зріс на 592,1 млн дол. США або на 88,4%. Найнижчим цей показник був зафіксований у 2009 році та становив 669,9 млн дол. США. Найвищий показник темпів росту до попереднього року був зафіксований у 2011 році – 130,2%. Питома вага продукції деревообробки у загальному обсязі експорту в Україні за аналізований період зросла – з 1,7% у 2009 році до 2,3% у 2014 році, що свідчить про зростання ролі галузі у зовнішній торгівлі України.

Дещо відмінною є ситуація в галузі в Закарпатській області. Як видно з Додатку Д, обсяг експорту товарів деревообробної промисловості протягом аналізованого періоду часу зріс на 8,7 млн дол.США. Якщо в 2009 році обсяг експорту товарів деревообробної галузі становив 31,3 млн дол.США, що становило 3,3% всього експорту товарів Закарпатської області, то в 2014 році

даний показник зріс до 39,9 млн дол.США, що становило лише 2,9% від загального обсягу експорту Закарпатської області. Найнижчим обсяг експорту товарів досліджуваної галузі за визначений період був у 2010 році та становив 26,3 млн дол.США та 2,3% від загального обсягу експорту Закарпатської області. Різниця між найвищим та найнижчим показником обсягу експорту товарів досліджуваної галузі в області за період 2009–2014 років становила 13,7 млн дол.США.

Отже, проаналізувавши динаміку експорту товарів деревообробної галузі по Україні та Закарпатській області можемо стверджувати, що тут спостерігаються дві схожі тенденції. В Україні та на Закарпатті за досліджуваний період спостерігається зростання щорічних темпів росту експорту продукції деревообробки. Визначальний вклад деревообробної промисловості в зовнішньоекономічну діяльність України протягом досліджуваного періоду постійно збільшується, в Закарпатській області ситуація протилежна – частка деревообробної промисловості в зовнішньоекономічній діяльності області зменшилася.

За неофіційними даними, експорт деревини у круглому вигляді наближається до 50% [117, с.53]. Причиною відсутності точної інформації є недосконалість системи класифікації товарної структури зовнішньоекономічної діяльності, представлені Державною службою статистики України. Так, в товарній структурі зовнішньої торгівлі категорії «деревина» та «вироби з деревини» об'єднані, а тому отримати прозору інформацію стосовно експортно–імпортних операцій з деревиною практично неможливо.

Наступною характеристикою зовнішньоекономічної діяльності є імпорт. Незважаючи на значні обсяги виготовлення продукції деревообробної промисловості, Україна імпортує велику кількість товарів даної галузі [45, 46, 113, 114, 115, 116]. Результати аналізу статистичних даних свідчать, що обсяг імпорту товарів деревообробної промисловості в цілому має таку ж тенденцію як і загальний обсяг імпорту в Україні. Протягом аналізованого

періоду часу найсуттєвіше зниження обсягів імпорту продукції деревообробної галузі спостерігалось в 2009 та 2014 роках, що, найімовірніше, було зумовлено кризовими явищами в Україні та світі. Починаючи з 2009 року, обсяги імпорту в Україні щорічно зростають, за винятком незначного спаду у 2012 році. У 2013 році імпорт товарів аналізованого виду діяльності становив 416,0 млн дол. США, однак в 2014 році скоротився до 281,1 млн дол. США. Питома вага продукції деревообробки у загальному обсязі імпорту в Україні за аналізований період коливалася від 0,4% в 2012 році до 0,6% в 2010 році.

Схожою є динаміка обсягу імпорту товарів аналізованого виду діяльності в Закарпатській області. Як видно з Додатку Д, чіткою є тенденція до зменшення обсягів імпорту в області. Протягом досліджуваного періоду в Закарпатті обсяг імпорту скоротився на 1,9 млн дол. США - з 4,0 млн дол. США в 2009 році до 2,2 млн дол. США в 2014 році. Питома вага продукції деревообробки у загальному обсязі імпорту в Закарпатській області за аналізований період стабільно знижувалась – з 0,4% в 2009 році до 0,1% в 2014 році.

Динаміка обсягів експорту та імпорту товарів деревообробної промисловості в Україні та Закарпатській області представлена на рис.2.3 та рис. 2.4.

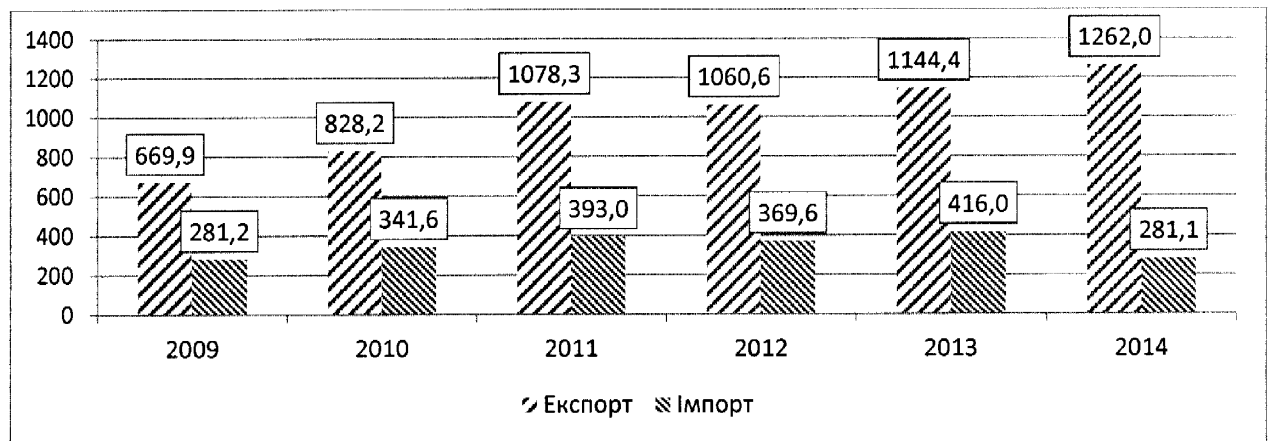


Рис. 2.3. Динаміка експорту-імпорту товарів деревообробної промисловості в Україні, 2009–2014рр., млн дол. США

Розроблено автором за: [45, 46, 47, 113, 114, 115, 116]

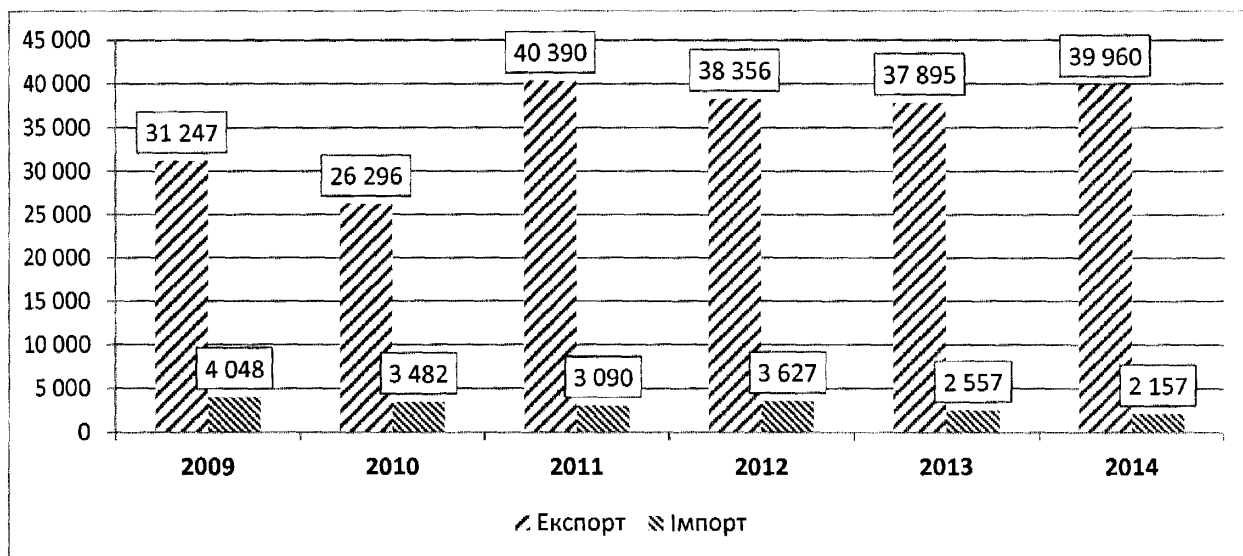


Рис. 2.4. Динаміка експорту-імпорту товарів деревообробної промисловості в Закарпатській області, 2009–2014рр., тис.дол. США

Розроблено автором за: [59, 60, 61, 93]

У цілому, проаналізувавши динаміку показників обсягу експорту та імпорту товарів деревообробної промисловості за 2009–2014 роки, можна побачити, що динаміка експорту та імпорту товарів даного виду в Україні мають абсолютно однакову тенденцію – зростання чи скорочення обсягів експорту спостерігається в ті ж самі роки, що і стосовно імпорту. Це демонструє, на нашу думку, одну досить негативну тенденцію – зростання вивозу необробленої продукції, сировини призводить до подальшого ввезення в Україну товарів з вже достатнім ступенем обробки. У Закарпатській області спостерігається дещо інша тенденція – протягом останніх років обсяги реалізації продукції деревообробки зростають, в той же час обсяги експорту скорочуються. Це свідчить про переорієнтацію виробників із зовнішніх ринків на внутрішній, що, як уже зазначалося, веде до послаблення ролі галузі в зовнішньоекономічній діяльності. Динаміка індексів обсягу продукції деревообробки в цілому відповідає динаміці обсягів експорту протягом досліджуваного періоду як в Україні, так і в Закарпатській області.

Розглянемо детальніше динаміку експортно-імпортних операцій у деревообробній промисловості Закарпаття протягом аналізованого періоду часу (рис. 2.5).

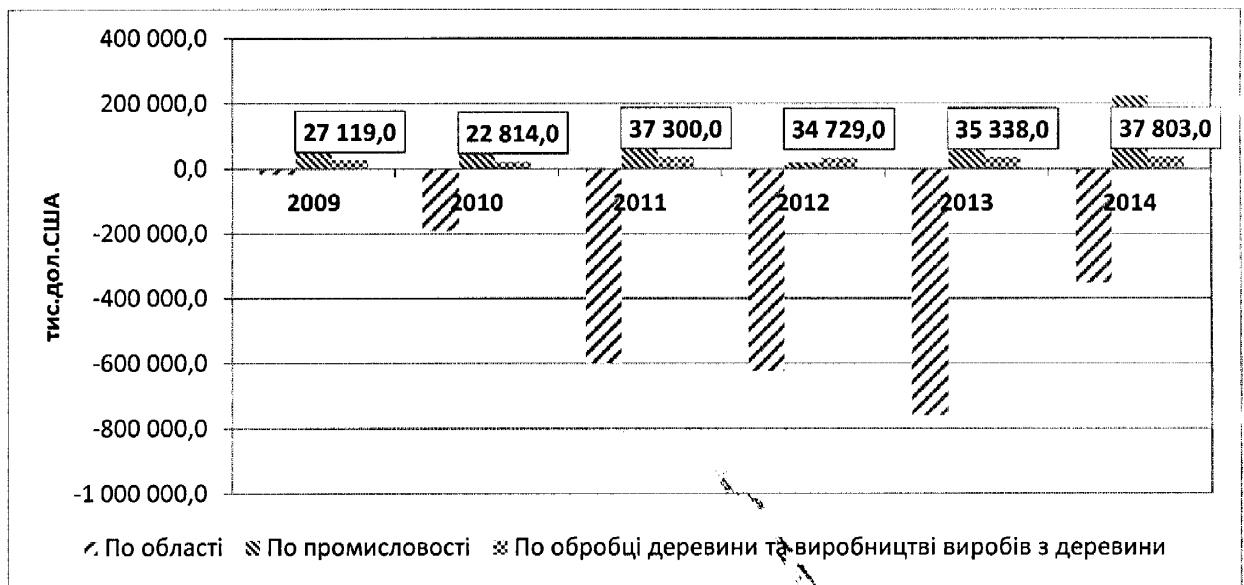


Рис. 2.5. Сальдо експорту та імпорту товарів Закарпаття у розрізі окремих видів діяльності, 2009–2014рр.

Розроблено автором за: [59, 60, 61, 93]

Як бачимо, зовнішньоторговельне сальдо продукції деревообробки характеризується позитивним значенням протягом всього досліджуваного періоду часу. Найвище значення показника спостерігалось в 2014 році та становило 37 803,0 тис.дол.США, найнижче було зафіксовано у 2010 році на рівні 22 814,0 тис.дол.США.

Вважається, що відсутність чіткої тенденції розвитку деревообробної промисловості може бути наслідком недостатнього попиту на вітчизняну продукцію, яка не відрізняється високою якістю та конкурентоспроможністю не лише на зовнішньому, а й на внутрішньому ринках [117, 83]. Причиною невідповідної якості товару є застаріле обладнання та технологічна відсталість виробництва, які не відповідають сучасним світовим стандартам. Для підвищення техніко-технологічного рівня виробництва та технічного переоснащення підприємств необхідні значні інвестиції – як прями іноземні інвестиції, що є важливим джерелом фінансування виробництв, так і

інвестиції в основний капітал, що є важливою складовою капітальних інвестицій.

Прямі іноземні інвестиції є важливим показником, що характеризує зовнішньоекономічну діяльність. Результати аналізу показують, що в Закарпатській області зберігається позитивна динаміка залучення прямих іноземних інвестицій [59, 60, 61, 93]. Що стосується деревообробної промисловості, то тут, незважаючи на відсутність чіткої тенденції, спостерігається зменшення обсягів прямих іноземних інвестицій. Якщо в 2009 році цей показник становив 55,2 млн дол. США, що відповідало 14,9% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку області, то в 2014 році обсяг залучених прямих іноземних інвестицій впав до 26,1 млн дол.США, що становить 6,0% від їх загального обсягу в Закарпатті. Найвищим даний показник був у 2011 році у розмірі 59,6 млн дол.США та 16,3% відповідно.

Важливим фактором, що впливає на розвиток промислових підприємств є фінансова привабливість промислового сектора країни для внутрішніх інвесторів. Про наявність проблем в галузі свідчить нестабільність капітальних інвестицій (рис.2.6, рис.2.7). Як бачимо, в Україні обсяги капітальних інвестицій як в цілому по промисловості, так і в деревообробну промисловість протягом 2010–2014 років зростали на 65,7% та 73,0% відповідно. В цілому відносно промисловості Закарпатської області спостерігається схожа тенденція – зростання капітальних інвестицій з 443,3 млн грн у 2010 році до 747,0 млн грн у 2014 році, тобто на 68,5%. В деревообробній промисловості Закарпаття спостерігається значне скорочення внесених капітальних інвестицій. Надходження капітальних інвестицій зменшилось з 44,4 млн грн у 2010 році до 40,0 млн грн у 2014 році, тобто на 10,0%.

Найменший обсяг капітальних інвестицій в промисловість як в Україні, так і в Закарпатській області спостерігався в 2010 році, що було обумовлено

кризою банківської системи та значним уповільненням кредитної активності банків.

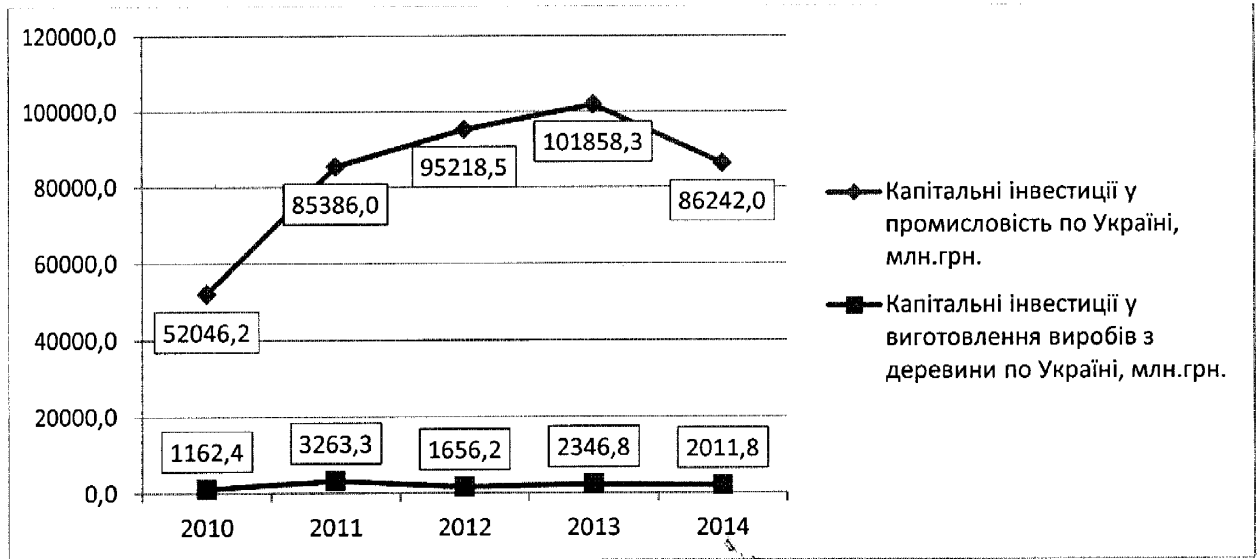


Рис. 2.6. Динаміка капітальних інвестицій в промисловості України в 2010–2014 рр., млн грн

Розроблено автором за: [39, 60, 61]

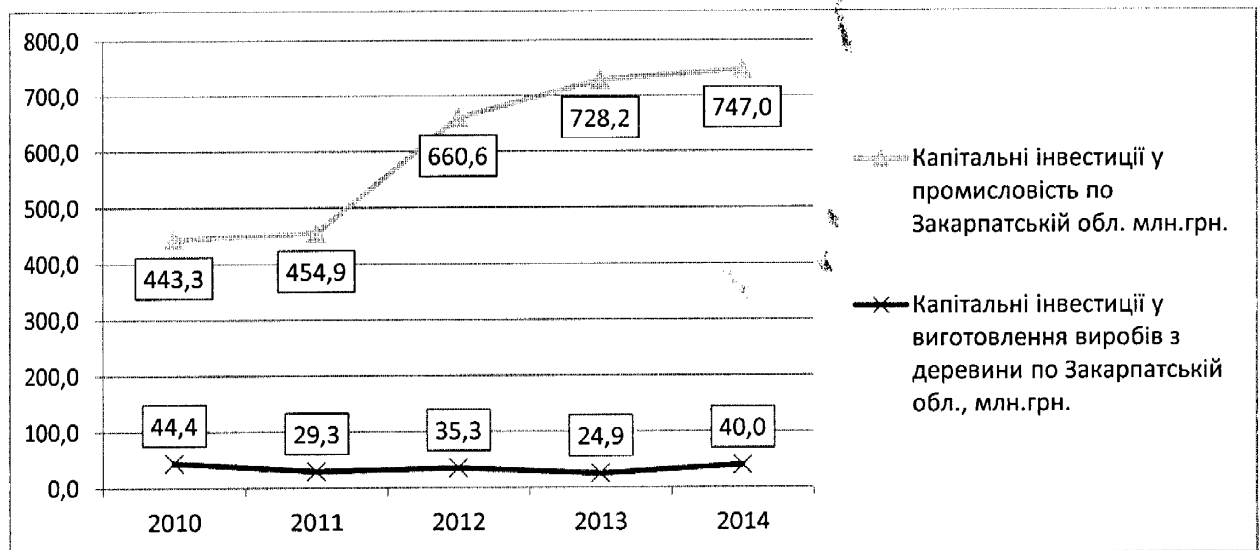


Рис. 2.7. Динаміка капітальних інвестицій в промисловості Закарпаття в 2010–2014 рр., млн грн

Розроблено автором за: [39, 60, 61]

Наслідком нестабільності та недостатності капітальних інвестицій є застаріле обладнання та технологічна відсталість виробництва. Підтвердженням цьому є показники стану основних виробничих фондів в деревообробній галузі, наведені в табл.2.1.

Таблиця 2.1

**Динаміка основних показників технічного оснащення підприємств з
оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини в Україні**

Показники	Роки					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Вартість основних засобів (на кінець року), млн грн	7 347,0	9 256,0	10 625,3	11 068,8	11 481,6	15107,8
Вартість введених в дію основних засобів (на кінець року), млн грн	966,0	853,0	212,5	378,0	484,0	464,9
Вартість ліквідованих основних засобів (на кінець року), млн грн	13,0	15,0	42,5	23,6	24,6	72,6
Ступінь зносу основних засобів, %	40,2	46,4	42,9	46,2	47,7	95,0
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,13	0,09	0,02	0,03	0,04	0,03
Коефіцієнт інтенсивності оновлення основних засобів	74,3	56,9	5,0	16,0	19,7	6,4

Розроблено автором за: [44]

Аналіз вищенаведених статистичних даних свідчить про щорічне погіршення стану основних виробничих фондів підприємств галузі в Україні. Вартість основних засобів деревообробних підприємств з року в рік має тенденцію до збільшення. За 2009–2014 рр. вартість їх зросла на 7 760,8 млн грн, тобто удвічі. При цьому вартість введених в експлуатацію основних засобів за період аналізу щорічно зменшується. В 2009 році вона становила 966,0 млн грн, а в 2014 році – 464,9 млн грн, що на 51,9% менше. Найвищою вартість введених в експлуатацію основних засобів була в 2009 році – 966,0 млн грн, найнижчою – в 2011 році та становила 212,5 млн грн. Ступінь зносу основних засобів щороку зростає – протягом 2009–2014 рр. показник зносу зріс з 40,2% до 95,0%.

Інтенсивність оновлення основних засобів засвідчує коефіцієнт оновлення, який щороку падає. Так, протягом досліджуваного періоду даний коефіцієнт зменшився в 4,3 раза, найвище значення його зафіксовано в 2009 році на рівні 13,0%, найнижче – в 2011 році, 2,0% відповідно. Це все ще раз

свідчить про те, що основні фонди є морально застарілими та потребують модернізації.

Зрозуміло, що питання технічного переозброєння та підвищення технологічного рівня деревообробної промисловості повинно вирішуватись у напрямі інновацій, оскільки саме інноваційна складова в змозі забезпечити виконання складних виробничих завдань в умовах змінного середовища функціонування виробничих структур.

Узагальнення результатів статистичних даних щодо інноваційного розвитку підприємств з оброблення деревини за 2009–2014 роки (Додаток Ж), дозволило виявити відповідні тенденції інноваційного розвитку деревообробної галузі, що відображено на рис. 2.8.

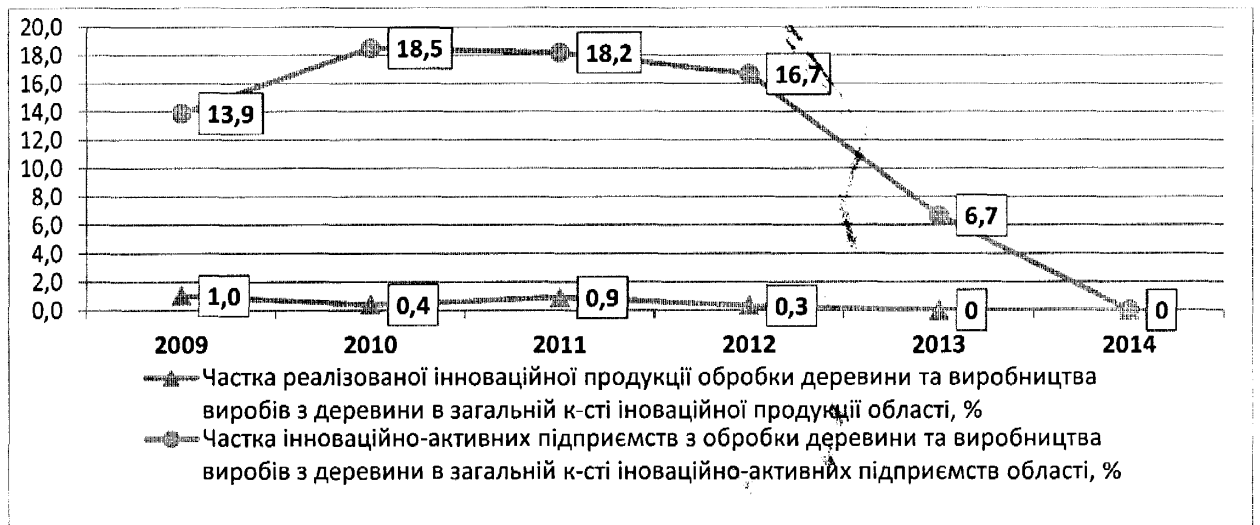


Рис. 2.8. Динаміка інноваційної активності підприємств деревообробної промисловості Закарпатської області, 2008–2013 рр.

Розроблено автором за: [57, 59, 61]

До 2009 року інноваційна діяльність підприємств відбувалася на фоні загальноекономічного піднесення. Криза 2008–2009 років ймовірно спричинила гальмування інноваційної діяльності в Україні. В Закарпатській області кількість інноваційно-активних підприємств була найвищою в 2009 році та поступово почала спадати, скоротившись з 36 од. до 16 од. в 2014 році. В деревообробній промисловості області найвища кількість інноваційно-активних підприємств була зафіксована в 2009–2010 роках, в

2013 році залишилось 1 підприємство. Частка інноваційно-активних підприємств з обробки деревини в загальній кількості інноваційно-активних підприємств області найвищою була в 2010 році – 18,5%, найнижчою – в 2013 році та становила 6,7%. В 2014 році в Закарпатській області не було жодного інноваційно-активного підприємства.

Обсяги реалізованої інноваційної продукції в області щорічно зростали протягом 2009–2013 років, досліджуваного періоду зростання відбулося з 445,4 млн грн в 2009 році до 1 363,9 млн грн в 2013 році, а в 2014 році скоротилися до 837,6 млн грн. Щодо обсягів реалізованої інноваційної продукції підприємств з обробки деревини, то найвищий обсяг був зафіксований в 2011 році у розмірі 8,3 млн грн, та він щорічно зменшувався до нуля в 2013 році. Частка реалізованої інноваційної продукції обробки деревини в загальній кількості інноваційної продукції області становила 1,0% в 2009 році і також щорічно скорочувалася до нуля в 2013 році.

Важливою характеристикою галузі є стан використання трудових ресурсів, що в ній задіяні. Внесок деревообробної промисловості у зайнятість населення Закарпатської області представлено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Внесок деревообробної промисловості у зайнятість Закарпатської області, 2010–2014 рр.

Показники	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Середньооблікова кількість працівників по області, тис.осіб	201,1	194,7	190,3	183,4	179,3
Середньооблікова кількість працівників по промисловості, тис.осіб.	45,4	45,8	43,8	40,3	41,2
Середньооблікова кількість працівників по обробці деревини та виробництві виробів з деревини, тис.осіб.	4,1	4,3	4,1	3,7	3,6
Частка кількості працівників аналізованої галузі у показнику по області,%	2,0	2,2	2,2	2,0	2,0
Частка кількості працівників аналізованої галузі у показнику по промисловості області,%	9,0	9,4	9,4	9,2	8,7

Розроблено автором за: [61]

В деревообробній промисловості області протягом аналізованого періоду середньорічна кількість працівників скоротилася з 4,1 тис.осіб в 2010 році до 3,6 тис.осіб в 2014 році. Скорочення становило 12,2%. Найвищий показник середньорічної кількості зайнятих в деревообробній промисловості області протягом досліджуваного періоду зафіксований в 2011 році на рівні 4,3 тис.осіб.

Частка кількості працівників аналізованої галузі у загальному показнику по області залишилась незмінною на рівні 2,0%, хоча в 2011–2012 рр. становила 2,2%.

Ще одним важливим показником, що демонструє вплив галузі на соціально-економічний розвиток області, є рівень середньої заробітної плати. Динаміка рівня середньої заробітної плати у розрізі вибраних видів діяльності по Закарпатській області наведена в табл.2.3.

Таблиця 2.3

Показники рівня середньої заробітної плати у розрізі вибраних видів діяльності по Закарпатській області, 2010–2014 рр.

	Роки									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	грн	грн	% до 2010	грн	% до 2011	грн	% до 2012	грн	% до 2013	
По області	1 846,0	2 069,0	112,1	2 351,0	113,6	2 553,0	108,6	2 744,0	107,5	
По промисловості	1 791,0	2 062,0	115,1	2 215,0	107,4	2 506,0	113,1	2 879,0	114,9	
По обробці деревини та виробництві виробів з деревини	1 251,0	1 451,0	116,0	1 608,0	110,8	1 825,0	113,5	1 963,0	107,6	

Розроблено автором за: [61]

Наведені в табл. 2.3 дані свідчать про зростання рівня середньої заробітної плати в деревообробній промисловості області. Найвищі темпи зростання спостерігалися в 2011 році – на 16,0%. Однак, варто відмітити, що рівень середньої заробітної плати в галузі суттєво відрізняється від рівня по області та є нижчим. Найбільший розрив у відсотковому співвідношенні

зафіксовано в 2010 році на рівні 32,2%, що становило 595,0 грн, а найменший – в 2013–2014 роках на рівні 28,5%.

Економічна ситуація в державі впливає і на фінансові результати діяльності підприємств України. Дані для оцінки фінансових результатів підприємств промисловості та аналізованого виду діяльності в Україні та Закарпатській області наведено в Додатку 3.

Як видно з наведених в Додатку 3 статистичних даних, частка власного капіталу у структурі майна українських підприємств протягом досліджуваного періоду є меншою за 50%, що свідчить про низьку фінансову стійкість українських підприємств в цілому.

Наведені дані статистичних спостережень показують, що в деревообробній промисловості протягом 2011–2013 років, тобто до 2014 року, спостерігалася позитивна динаміка фінансового результату діяльності підприємств. Робота підприємств аналізованого виду діяльності в області протягом періоду аналізу, за винятком 2011 року, була збитковою.

Отже, з аналізу вищенаведених даних видно, що негативні тенденції в обсягах виробленої продукції деревообробної промисловості, її експорту, інноваційній діяльності знайшли своє відображення у фінансових результатах діяльності деревообробних підприємств.

Наступний показник, що характеризує фінансовий стан підприємств, є рівень збитковості підприємств, тобто відсоток підприємств, що одержали збиток, від загальної кількості підприємств. З результатів аналізу видно, що багато підприємств протягом досліджуваного періоду отримували збитки.

У промисловості частка збиткових підприємств скоротилася з 41,5% в 2009 році до 36,8% в 2014 році. Динаміка зміни кількості збиткових підприємств відповідає динаміці в деревообробній промисловості – найбільше збиткових підприємств зафіксовано в 2010 році – 40,5%, найменше – в 2014 році – 32,3%.

Подібною є динаміка кількості збиткових підприємств області. Як і в цілому по промисловості, частка їх протягом досліджуваного періоду зростає

– з 27,6% в 2009 році до 33,0% в 2014 році. В 2009 році зафіксовано найнижчу кількість збиткових деревообробних підприємств – 22,1%, в наступному році їх частка була найвищою – 34,4%.

Показник рівня рентабельності деревообробних підприємств в Україні зріс та досяг 8,0% в 2014 році.

На деревообробних підприємствах області рівень рентабельності коливався від найменшого негативного значення в 2009 році в розмірі 3,3% до найбільшого позитивного значення в 2011 році в розмірі 3,2%. В 2013 році підприємства отримали збиток від операційної діяльності – рівень збитковості операційної діяльності становив -2,9%.

Проведений аналіз дозволяє зробити висновки щодо сучасного стану та тенденцій функціонування деревообробних підприємств в Україні та Закарпатській області, що наведено у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

**Тенденції діяльності деревообробних підприємств в Україні та
Закарпатській області протягом 2009-2014рр.**

№	Індикатор	Тенденції
1	Обсяг реалізації продукції деревообробної промисловості	Відбулося зростання показника обсягу реалізації продукції аналізованого виду діяльності в Україні – у 7 разів, в Закарпатській області – у 2 рази.
2	Індекс обсягу продукції деревообробної промисловості	Показник зростає у динаміці як на регіональному так і на національному рівнях.
3	Частка обсягів реалізованої продукції деревообробної промисловості у показнику промисловості	В загальному по Україні відбулося зростання з показника з 0,7 до 3,1%, в Закарпатській області значення індикатора зросло з 5,6 до 5,7%.
4	Обсяг експорту продукції деревообробної промисловості	В Україні – зростання на 292,1 млн дол. США, або на 88,4%; в Закарпатській області – зростання на 8,7 млн дол. США, або на 27,8%.
5	Обсяг капітальних інвестицій в деревообробну промисловість	На національному рівні показник зріс на 73,1%, а на регіональному зменшився на 9,9%.
6	Фінансовий результат діяльності підприємств галузі	В цілому по Україні підприємства деревообробки були більш успішними та до 2014 року – прибутковими, а у Закарпатській області фірми цього виду діяльності були збитковими.

7	Рівень збитковості деревообробних підприємств	На фоні зменшення збиткових деревообробних підприємств в національних масштабах спостерігається їх збільшення у області. Що може свідчити про неефективність стратегій експортної діяльності останніх.
8	Рівень рентабельності операційної діяльності деревообробних підприємств	В динаміці зростає на національному рівні і на кінець періоду дослідження становив 8,0%, а у Закарпатті – операційна діяльність деревообробних підприємств була збитковою.

Розроблено автором

Отже, ситуація в деревообробній промисловості в Україні та Закарпатській області є доволі складною. У процесі розвитку деревообробної промисловості в різний час виникали різні проблеми. На сьогоднішній день основною проблемою, що стримує розвиток галузі, є проблема із сировинним забезпеченням підприємств.

Як відомо, до 90-х років минулого століття Україна потребує у лісосировині на 60 % задовольняла за рахунок імпорту із Російської Федерації [102, с.47]. При цьому, маючи значний ресурсний потенціал, обсяги заготівлі деревини в Україні зростають низькими темпами. Україна упевнено посідає одне з останніх (якщо не останнє) місць з обсягу використання середньорічного приросту деревини, заготовляючи близько 40 % приросту спілого лісу, у той час як у інших європейських країнах цей показник перевищує 80 %.

Ще одним стримуючим фактором розвитку галузі є нестабільність сировинного забезпечення деревообробних підприємств і його непрозорість. Досі зберігається монополія держлісгоспів на лісові ресурси, що не дозволяє ефективно реалізувати ринковий механізм проведення аукціонів на придбання деревини. Використовуючи монопольне становище на ринку деревини, лісгосподарські підприємства диктують умови сировинного забезпечення деревообробних підприємств, в тому числі і формування цінової політики. В Україні відсутній механізм забезпечення деревообробних підприємств сировиною на довготерміновій основі, що, безумовно, знижує

ефективність їх діяльності, тим самим гальмує розвиток галузі, перешкоджаючи залученню інвестицій та впровадженню інновацій.

Крім цього, при дефіциті необробленої деревини на внутрішньому ринку, продовжується практика збільшення її експортних поставок, а також поставок на експорт лісоматеріалів низького ступеню обробки. В країні існує практика нелегальної вирубки лісів, а також зростання обсягів її контрабанди за кордон. Сфера ж легального експорту деревини, в свою чергу, дуже слабо керована державою.

Світова практика регулювання деревообробної промисловості свідчить про намагання урядів обмежити обсяги експорту необроблених лісоматеріалів. Зокрема, Російська Федерація вдалась до скорочення сировинного експорту шляхом впровадження протягом 2006–2011 років механізму поступового підвищення експортного мита на деревину. Одночасно з метою збільшення обсягів внутрішньої переробки круглого лісу було встановлено нульову ставку імпортного мита на ввезення технологічного устаткування для лісопромислового комплексу. Результатом таких заходів стало зростання протягом 2007–2009 рр. обсягів експорту обробленої деревини та збільшення вартісних обсягів експорту практично по всіх позиціях [86, с.3].

Інший сусід – Білорусь також запровадила у 2010 році обмеження на експорт необробленої деревини шляхом встановлення експортного мита в розмірі 100 євро за 1м^3 [117, с.53].

Також на перспективи розвитку галузі негативно впливає старіння основних фондів. Рівень зношеності основних засобів сягає 95%. Основні виробничі потужності підтримуються здебільшого за рахунок відновлювального ремонту та незначних модернізацій і рідше – капітального ремонту чи заміни зношеного устаткування. Банківська кредитна політика не спрямована на розвиток підприємств. Кредитні ставки залишаються надто високими і непривабливими для підприємств.

Погіршенню становища підприємств галузі сприяла також і фінансова криза. Попит на продукцію, обсяги реалізації виробів з деревини вагомо знизилися в Україні за останній період. Коріння кризи, як було зазначено, можна знайти в секторі житлового будівництва, який є основним споживачем продукції деревообробки.

Необхідно також зазначити, що Україна, приєднавшись в 2008 році до СОТ, скасувала тарифні обмеження на імпорт, що призвело до збільшення обсягів імпорту продукції деревообробки. Як наслідок, обсяги реалізації вітчизняних виробників на внутрішньому ринку, а відповідно і обсяги виробництва, зменшились.

Аналіз основних тенденцій розвитку деревообробної промисловості Закарпатської області дозволяє зробити висновок, що деревообробна промисловість області все ще відіграє важливу роль у формуванні деревообробної промисловості України, підвищуючи рівень забезпечення держави і населення продукцією галузі. Частка області в обсягах реалізації продукції аналізованого виду діяльності в Україні дещо скоротилась протягом 2008–2013 рр., але залишається на рівні 5%. Результати діяльності підприємств галузі в області не завжди мають загальноукраїнську тенденцію та залежать від економічної ситуації в країні та світі. Про це свідчать показники діяльності підприємств галузі в 2008–2010 рр., демонструючи зменшення обсягів виробництва, реалізації та експорту внаслідок впливу кризових явищ.

2.2. Оцінка експортної діяльності деревообробних підприємств досліджуваної вибірки

З метою обґрунтування теоретичних і методичних підходів та розробки практичних рекомендацій щодо оцінки експортної діяльності деревообробних підприємств, що сприятиме їх розвитку, було проаналізовано діяльність п'яти суб'єктів господарювання даного виду

промислової діяльності Закарпатської області: ТДВ «Міжгірський лісокомбінат», ТОВ «ЕВК», ТОВ «Карпати», ТОВ «СІО-К», ТОВ «ВГСМ». Для оцінки достовірності статистичної вибірки підприємств проаналізовано обсяги та частку їх реалізованої експортної продукції у обсягах експорту деревообробної промисловості у Закарпатській області. Обґрунтування вибірки дослідження наведено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Обґрунтування вибірки досліджуваних деревообробних підприємств

Показники	Роки					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Обсяг експорту продукції деревообробки у Закарпатській обл., тис.дол.США	31 247,0	26 296,0	40 390,0	38 356,0	37 895,0	39 960,0
Обсяг експорту п'яти досліджуваних підприємств (тис.грн): ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» ТОВ «ЕВК» ТОВ «Карпати» ТОВ «СІО-К» ТОВ «ВГСМ»	23 739,9	24 276,0	39 315,2	62 961,0	82 477,0	91 882,5
Обсяг експорту п'яти підприємств вибірки у тис. дол.США	3 043,6	3 072,9	4 914,4	7 870,1	10 322,5	7 721,2
Частка експорту п'яти підприємств у експорті деревообробної промисловості Закарпатської області, %	9,7	9,8	18,7	19,5	26,9	20,4

Розроблено автором за: [59, 60, 61, 81, 93]

Для оцінки експортної діяльності досліджуваної вибірки підприємств спочатку проаналізуємо загальний фінансовий стан обраних суб'єктів господарювання. Задля цього проведемо вертикальний та горизонтальний аналіз балансу ТДВ «Міжгірський лісокомбінат», ТОВ «ЕВК», ТОВ «Карпати», ТОВ «СІО-К», ТОВ «ВГСМ». Горизонтальний аналіз відтворює

динаміку фінансової звітності за визначений період. Вертикальний аналіз – дає можливість визначити вплив кожної складової узагальнюючого показника на фінансову діяльність підприємства. Аналіз проведено за даними додатків Л-Н.

Порівняння значень та динаміки балансу наведено на рисунку 2.9.

З даних рис. 2.9 видно, що найбільшим за балансовими показниками з досліджуваних підприємств є ТОВ «ВГСМ», баланс якого в 2014 році становив 35 314 тис.грн. На другому місці за показником балансу в 2014 році є ТОВ «СІО-К», баланс якого дорівнює 18 966 тис.грн. Баланс ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» у тому ж році становив 6 109 тис.грн, найменшими за показником балансу в 2014 році є ТОВ «ЕВК» та ТОВ «Карпати» – 4 700 та 2 335 тис.грн відповідно.

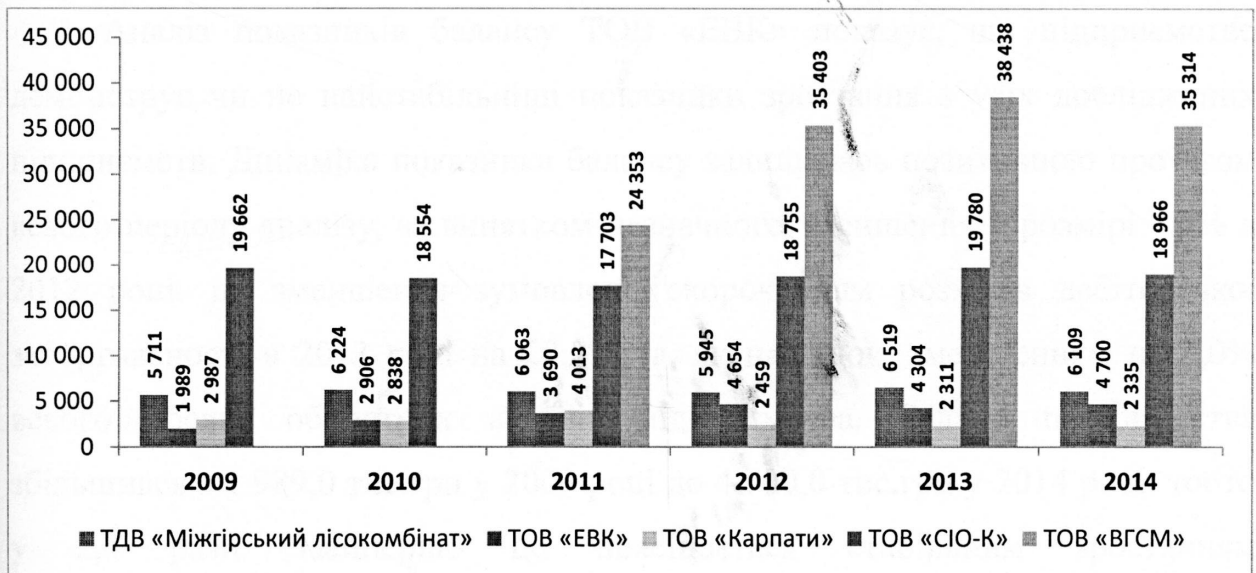


Рис. 2.9. Динаміка балансової вартості майна досліджуваної вибірки підприємств за 2009–2014 рр., тис.грн

Розроблено автором за даними звітності досліджуваних підприємств

Значення основних показників балансу досліджуваних підприємств за 2009–2014 рр. наведені у Додатку К, а їх динаміка в Додатку Л.

Як видно з проведеного аналізу, баланс ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» характеризується нестабільною динамікою протягом періоду аналізу. Найменше значення показника балансу цього підприємства зафіксовано в 2009 році у розмірі 5 711,0 тис.грн, а найвище – в 2013 році на

рівні 6 519,0 тис.грн. Протягом 2009–2014 рр. баланс збільшився на 6,9%. Найбільші коливання показника балансу спостерігалися в 2010 році, що було зумовлено зростанням вартості основних засобів, збільшенням обсягу оборотних активів на 13,9% – у т.ч. за рахунок накопичення готової продукції. Зростання балансу в 2013 році на 9,6% можна пояснити суттєвим зростанням вартості основних засобів – на 41,7%, накопиченням запасів, значним збільшенням поточної заборгованості та поточних зобов'язань, котрі в 2013 році зросли утричі та збільшилися на 1 962, 0 тис.грн – з 998,0 до 2 960,0 тис.грн. Починаючи з 2010 року спостерігається тенденція скорочення нерозподіленого прибутку на підприємстві, в 2013 році непокритий збиток становив 895,0 тис.грн. Протягом періоду аналізу в підприємства відсутні довгострокові зобов'язання.

Аналіз показників балансу ТОВ «ЕВК» показує, що підприємство демонструє чи не найстабільніші показники зростання з усіх досліджених підприємств. Динаміка показника балансу залишалась позитивною протягом всього періоду аналізу, за винятком незначного зменшення у розмірі 7,5% в 2012 році. це зменшення зумовлено скороченням розмірів дебіторської заборгованості в 2013 році на 28,0% та, як наслідок, зменшенням на 7,0% всього обсягу оборотних активів підприємства. Баланс підприємства збільшився з 1 989,0 тис.грн у 2009 році до 4 700,0 тис.грн у 2014 році, тобто у 2,4 рази. Найперше це пояснюється стабільним зростанням нерозподіленого прибутку, обсяг якого зріс протягом 2009–2014 рр. з 647,0 тис.грн до 2 547, 0 тис.грн, тобто майже в 4 рази. Протягом 2012-2014 рр. у підприємства скорочується обсяг поточних зобов'язань з 2 460,0 до 1 763,0 тис.грн – на 28,3%, проте в порівнянні з показником 2009 року обсяг поточних зобов'язань зріс у 2,6 рази.

Динамічний аналіз показників балансу ТОВ «Карпати» свідчить про негативні тенденції на підприємстві. За проаналізований період баланс підприємства зменшився з 2 987,0 до 2 335,0 тис. грн, на 21,8%. Найвище значення балансу підприємства зафіксоване в 2011 році у розмірі 4 013,0

тис.грн, найнижче -2 311,0 тис.грн у 2013 році. Обсяг необоротних активів зменшився за період з 2011 по 2014 рр. на 36,4% – з 1 398,0 до 889,0 тис.грн, що спричинено відсутністю оновлення основних засобів. В 2010 році на 18,0% збільшено статутний капітал підприємства, він зріс з 2 165,0 до 2 555,0 тис.грн. У період 2012-2014 рр. спостерігається тенденція до зростання непокритих збитків підприємства, які склали відповідно 1 283,0, 1 272,0 та 1 385,0 тис.грн. Це спричинило зменшення обсягу власного капіталу підприємства з 2 631,0 тис.грн в 2011 році до 1 241,0 тис.грн в 2014 році, тобто на 52,8%. По відношенню до показника 2009 року власний капітал скоротився на 35,4%. Починаючи з 2011 року в підприємства відсутні довгострокові зобов'язання, в т.ч. кредити банків. Обсяг поточних зобов'язань з 2009 року, навпаки – зріс на 20,2%, з 910,0 до 1 094,0 тис.грн, а найвище його значення було в 2011 році та становило 1 382,0 тис.грн.

Динаміка показників балансу ТОВ «СІО-К» теж є нестабільною. Протягом періоду аналізу баланс підприємства зменшився на 3,5% – з 19 662,0 до 18 966,0 тис.грн. Найвище значення показника балансу зафіксовано в 2013 році – 19 780,0 тис.грн, а найнижче в 2011 році – 17 703,0 тис.грн. Починаючи з 2009 року, вартість основних засобів на підприємстві зменшилась на 27,9% – з 12 584,0 до 9 070,0 тис.грн, завдяки чому загальна вартість необоротних активів зменшилась на 17,3% – з 12 595,0 до 10 417,0 тис.грн. Обсяг незавершених капітальних інвестицій значно зріс – з 11,0 тис.грн в 2009 році до 1 345,0 тис.грн в 2014 році. В 2011 році на підприємстві зменшено суму статутного капіталу на суму неоплаченого капіталу в обсязі 5 948,0 тис.грн, внаслідок чого статутний капітал зменшився на 53,8% – з 11 057,0 до 5 109,0 тис.грн. Також, протягом всього періоду аналізу на підприємстві спостерігається негативна динаміка непокритих збитків, обсяг яких, з незначними зменшеннями в 2011–2012 рр., зріс у 2,5 раза та становив 16 092,0 тис.грн у 2014 році. Через це підприємство протягом аналізованого періоду мало від'ємний показник власного капіталу, що не може характеризувати позитивно діяльність

підприємства на даному етапі. Цей показник збільшився за період 2009–2014 рр. у 8,14 раза. Незважаючи на зменшення короткострокової заборгованості підприємства до кінця періоду на 41,0%, загальний обсяг поточних зобов'язань зріс за цей же період на 49,3%.

Останнім проаналізованим нами підприємством вибірки є ТОВ «ВГСМ». Баланс підприємства за чотири роки діяльності зріс на 45,0% – з 24 353,0 до 35 314,0 тис.грн. Вартість необоротних активів підприємства за 2011–2014 рр. зменшилась на 9,1%, хоча обсяг незавершених капітальних інвестицій за цей же період скоротився в 3,5 раза, а вартість основних засобів зросла на 16,5%. Обсяг оборотних активів зріс за цей період у 2,2 раза, здебільшого завдяки накопиченню запасів, вартість яких в 2014 році становила 11 051,0 тис.грн та зростанню дебіторської заборгованості на 57,6%. Дане підприємство вирізняється з-поміж інших підприємств вибірки найменшою величиною статутного капіталу – 10,0 тис.грн Власний капітал підприємства збільшився від від'ємного значення у розмірі 2 902,0 тис.грн до позначки у 4 052,0 тис.грн у 2014 році завдяки зростанню нерозподіленого прибутку, що зріс на 38,8%. У підприємства на кінець періоду зменшився обсяг довгострокових зобов'язань на 52,5% – з 21 146,0 тис.грн у 2011 році до 10 042,0 у 2014 році. Розмір поточних зобов'язань – навпаки, збільшився у 3,5 раза, в т.ч. кредиторська заборгованість зросла в 13,35 раза.

Наступним кроком є вертикальний аналіз балансу досліджуваної вибірки підприємств. Як видно з результатів аналізу, наведених в Додатку М, в структурі активів ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» протягом всього періоду аналізу переважають необоротні активи, питома вага яких в активі балансу коливалася від 53,8% в 2012 році до 69,5% в 2013 році. Однією з причин таких коливань можна вважати максимальне значення дебіторської заборгованості в 2012 році, та, відповідно, мінімальне в 2013 році. В структурі пасиву даного підприємства на початок періоду високою була питома вага власного капіталу – 91,3%, яка зменшилась до 63,3% в 2014 році. Здебільшого це зумовлено зростанням частки кредиторської заборгованості в

структурі поточних зобов'язань та, відповідно, зростанням їх питомої ваги в структурі пасиву балансу.

В структурі активу балансу ТОВ «ЕВК» на початок періоду переважали необоротні активи, питома вага яких становила 52,2%. До кінця періоду аналізу зросла питома вага оборотних активів, в 2014 році вона становила 64,7%. Найперше це зумовлено зростанням дебіторської заборгованості та одночасним зменшенням залишкової вартості основних засобів підприємства. В структурі пасиву балансу в 2011–2012 рр. переважали поточні зобов'язання, питома вага яких становила 54,1 та 52,9% відповідно. Через накопичення нерозподіленого прибутку та у зв'язку з повним погашенням довгострокової заборгованості, в т.ч. банківських кредитів, в 2014 році найбільшою в структурі пасиву балансу була питома вага власного капіталу у розмірі 62,5%.

Дані аналізу структури активу балансу ТОВ «Карпати» показують переважання оборотних активів протягом аналізованого періоду крім 2012 року, коли їх питома вага скоротилася до 46,0%. В структурі пасиву балансу протягом всього періоду переважає частка власного капіталу, питома вага якого скоротилася з 64,3% в 2009 році до 53,1% в 2014 році, найвище значення зафіксовано в 2010 році у розмірі 75,7%. Це пояснюється поступовим накопиченням непокритого збитку та ліквідацією заборгованості за банківськими кредитами в 2009–2010 рр. Однак частка кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги в структурі пасиву зросла з 10,3% в 2009 році до 20,7% в 2014 році.

У структурі активу балансу ТОВ «СІО-К» протягом 2009–2014 рр. переважною була частка необоротних активів, питома вага яких зменшилась протягом періоду аналізу з 64,1 до 54,9%. Причиною цього, на нашу думку, є зростання незавершеного виробництва та накопичення запасів, що призвело до збільшення обсягу оборотних активів. В структурі пасиву балансу підприємства значною є питома вага поточних зобов'язань, що зумовлено постійним зростанням кредиторської заборгованості. Питома вага

довгострокових зобов'язань також збільшилася протягом періоду аналізу – з 19,3 до 22,4%.

Активи ТОВ «ВГСМ» в 2011 році склалися на 59,2% з необоротних та на 40,7% з оборотних активів. Протягом 2012–2014 рр. питома вага оборотних активів була більшою та становила 51,8, 61,9 та 62,9% відповідно. В структурі пасиву балансу в 2011 році найбільшою була питома вага довгострокових зобов'язань, яка становила 86,8%. Через порівняно невелику величину статутного капіталу підприємства, питома вага власного капіталу в структурі балансу коливається від 1,4% до 11,5%. Зменшення обсягу довгострокових зобов'язань підприємства та водночас зростання кредиторської заборгованості пояснюють переважання та поступове зростання питомої ваги поточних зобов'язань в структурі пасиву балансу підприємства з 25,1% в 2011 році до 60,1% в 2014 році.

Далі, на основі звіту про фінансові результати, наведеному в Додатку Р, та на основі даних щодо діяльності досліджуваних підприємств проаналізуємо динаміку доходів підприємств вибірки.

Для орієнтації у результатах аналізу діяльності досліджуваної вибірки підприємств кольори клітинок, що характеризують максимальне та мінімальне значення досліджуваного показника підприємства є різними (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Умовні позначення до результатів аналізу діяльності досліджуваної вибірки деревообробних підприємств

Позначення	Показник
	Максимальне значення
	Мінімальне значення

Динаміку показників обсягу доходу наведено в табл. 2.7

Таблиця 2.7

**Динаміка доходу досліджуваних деревообробних підприємств у
2009–2014 рр., тис.грн**

Роки	Підприємства				
	ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	ТОВ «ЕВК»	ТОВ «Карпати»	ТОВ «СІО-К»	ТОВ «ВГСМ»
2009	3017	5141	5167	14541	-
2010	4748	7281	7497	9358	-
% до 2009	157,4	141,6	145,1	64,4	-
2011	7833	7501	8342	17761	3522
% до 2010	165,0	103,0	111,3	189,8	-
2012	10059	11059	7325	24150	39192
% до 2011	128,4	147,4	87,8	136,0	1112,8
2013	8660	12293	5763	25567	63419
% до 2012	86,1	111,2	78,7	105,9	161,8
2014	11186	13517	4984	30686	67856
% до 2013	129,2	110,0	86,5	120,0	107,0
% до 2009*	370,8	262,9	96,5	211,0	1926,6

*Для ТОВ «ВГСМ» як базовий початковий рік взято 2011р. – рік створення підприємства

Розраховано автором на основі даних звітності досліджуваних підприємств

Як видно з даних таблиці 2.7, в 2009 році перше місце за обсягом реалізації продукції посідав ТОВ «СІО-К» з оборотом у 14 541 тис.грн. Далі, у порядку зменшення обсягів реалізації, йдуть ТОВ «Карпати», ТОВ «ЕВК» та ТДВ «Міжгірський лісокомбінат». В 2010 році спостерігається такий самий порядок, а в 2011 році ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» перевищив за обсягом реалізації ТОВ «ЕВК», а на останньому місці знаходиться новостворене ТОВ «ВГСМ» з обсягом реалізації продукції у 3 522 тис.грн. Починаючи з 2012 року, ТОВ «ВГСМ» демонструє найвищі обсяги реалізації продукції серед підприємств вибірки. В кінці періоду найбільші обсяги реалізації зафіксовані в ТОВ «ВГСМ» у розмірі 67 856 тис.грн, найменші – в ТОВ «Карпати», 4 984 тис.грн.

Найвищі темпи зростання обсягів реалізації протягом досліджуваного періоду спостерігалися на ТОВ «ВГСМ» – обсяг реалізації з 2011 по 2014 рік зріс у 19,27 разів. ТДВ «Міжгірський лісокомбінат», ТОВ «ЕВК» та ТОВ «СІО-К» збільшили обсяги реалізації продукції за 2009–2014 рр. на 270,8%, 162,9% та 111,0% відповідно. Обсяги реалізації продукції ТОВ «Карпати» за вказаний період зменшились на 3,5%.

Однак, з точки зору оцінки експортної діяльності, важливим є визначення питомої ваги доходу саме від експортної діяльності в загальному обсязі доходу підприємств. Проаналізуємо динаміку структури доходу ТДВ «Міжгірський лісокомбінат», наведену в Додатку П.

Як видно з рис. П.1, найвищий показник питомої ваги доходу від експорту зафіксовано в 2009 році в розмірі 78,7% від загального обсягу доходу. Найвищою величиною доходу від експорту була в 2012 році та становила 76,7% від загального доходу підприємства. На кінець періоду дослідження обсяг реалізації експортної продукції становив 7 169 тис.грн, що відповідало 64,1% від загального доходу підприємства. Обсяг доходу від експорту протягом періоду аналізу зріс утричі.

Аналіз динаміки структури доходу ТОВ «ЕВК», зображений на рис. П.2, показує, що питома вага доходу від експорту в загальному обсязі доходу даного підприємства змінилася за період аналізу з 77,1 до 63,7%. Найвищою вона була в 2010 році в розмірі 80,1%, що дорівнювало 5 781 тис.грн, а найменшою в 2014 році в розмірі 63,7% та 9 889 тис.грн. Обсяг доходу від експорту протягом періоду аналізу зріс в 2,5 рази.

Динаміку структури доходу ТОВ «Карпати» зображено на рис. П.3.

Як вже зазначалося, ТОВ «Карпати» єдине з досліджених підприємств, обсяг реалізації продукції якого протягом періоду аналізу зменшився. Однак питома вага доходу від експортної діяльності в загальному обсязі доходу за цей час зросла. Якщо в 2009 році вона становила 65,5%, то в 2014 році досягла величини в 82,9%. Найвищою питома вага доходу від експорту

підприємства була в 2013 році та становила 88,3% від загального доходу. Обсяг доходу від експорту протягом періоду аналізу зріс на 22,0%.

Обсяги реалізації експортної продукції ТОВ «СІО-К» протягом періоду аналізу теж зростали, що видно з рис. П.4.

Проте питома вага доходу від експорту в загальному обсязі доходу ТОВ «СІО-К» скоротилась з 95,6% в 2009 році до 91,8% в 2014 році. Максимального значення було досягнуто в 2011 році в розмірі 96,8%. Висока питома вага доходу від експортної діяльності в загальному обсязі доходу підприємства свідчить про переважно експортну орієнтацію діяльності цього підприємства. Обсяг доходу від експорту протягом періоду аналізу зріс удвічі.

Як видно з рис. П.5, ТОВ «ВГСМ» демонструє найвищі темпи зростання доходу від реалізації, в т.ч. і від експорту серед підприємств досліджуваної вибірки. Питома вага доходу від експорту в загальному обсязі доходу цього підприємства протягом 2011–2014 рр. стабільно зростала з 88,7 до 99,3%. Даний показник свідчить про те, що протягом останніх двох років діяльність підприємства має виключно експортну спрямованість. Обсяг доходу від експорту за період 2011–2014 рр. зріс у 21,4 раза.

Оцінювання динаміки доходу підприємств доцільно проводити, на нашу думку, паралельно з оцінкою операційних витрат підприємств, оскільки вони безпосередньо пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції.

На основі звіту про фінансові результати, наведеному в Додатку Р проаналізуємо динаміку операційних витрат підприємств вибірки. Динаміку показників операційних витрат наведено в табл. 2.8.

Дані табл. 2.7 та 2.8 показують, що темпи зростання доходу в ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» були більшими, ніж темпи зростання витрат. Протягом періоду аналізу лише в 2011 році темпи зростання витрат перевищили темпи зростання доходів – 80,3% та 65,0% відповідно, а в 2013 році зменшилися на 13,9%, в той час, як витрати лише на 3,5%. В цілому,

протягом досліджуваного періоду доходи підприємства та операційні витрати зросли на 270,8% та 206,5% відповідно.

Таблиця 2.8

Динаміка операційних витрат досліджуваних деревообробних підприємств у 2009–2014 рр., тис.грн

Роки	Підприємства				
	ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	ТОВ «ЕВК»	ТОВ «Карпати»	ТОВ «СІО-К»	ТОВ «ВГСМ»
2009	6709	5074	5007	12426	-
2010	9020	6868	7039	8528	-
% до 2009	134,4	135,4	140,6	68,6	-
2011	16267	7102	8836	14948	43353
% до 2010	180,3	103,4	125,5	175,3	-
2012	19002	10465	8183	28661	79415
% до 2011	116,8	147,4	92,6	191,7	183,2
2013	18332	12167	5894	31575	64859
% до 2012	96,5	116,3	72,0	110,2	81,7
2014	20566	13739	5395	32618	69147
% до 2013	112,2	112,9	91,5	103,3	106,6
% до 2009*	306,5	270,8	107,7	262,5	159,5

*Для ТОВ «ВГСМ» як базовий початковий рік взято 2011р. – рік створення підприємства

Розраховано автором за даними звітності досліджуваних підприємств

Динаміка зростання доходу та операційних витрат ТОВ «ЕВК» не відрізняється значними розходженнями, хоча в 2011, 2013 та 2014 роках зростання витрат відбувалося більшими темпами ніж зростання доходів, а в 2012 році темпи приросту до попереднього року дорівнювали 47,4%. Загальне зростання доходів даного підприємства протягом досліджуваного періоду було меншим за зростання операційних витрат – 162,9% та 170,8% відповідно.

Чи не найгірше співставлення темпів зростання доходу та темпів зростання витрат спостерігається у ТОВ «Карпати». Лише в 2010 році на підприємстві темпи зростання доходів перевищили темпи зростання операційних витрат – 45,1% та 40,6% відповідно. В 2013 році доходи

скоротилися на 21,3%, в той час, як витрати на 28,0%. В інші роки темпи зростання витрат перевищують темпи зростання доходів, що призвело до скорочення доходів підприємства за період аналізу на 3,5%. Операційні витрати ТОВ «Карпати» зросли за 2009–2014 рр. на 7,7%.

Як свідчать дані аналізу темпів динаміки доходу та операційних витрат ТОВ «СІО-К», на підприємстві спостерігається негативне співвідношення – витрати зростають швидше, ніж обсяг реалізованої продукції. Лише в 2011 та 2014 роках темпи зростання доходу значно перевищили темпи зростання операційних витрат – 89,8% проти 75,3%, та 20,0% проти 3,3%. В інші періоди витрати цього підприємства зростають швидше за доходи. Все це призвело до того, що доходи ТОВ «СІО-К» протягом досліджуваного періоду зросли на 111,0%, в той час, як операційні витрати за цей же період збільшилися на 162,5%.

У ТОВ «ВГСМ» зафіксовано найбільше зростання серед обстежених підприємств, у 2012 році воно збільшило свої доходи в 11,1 раза, що пояснюється початком діяльності підприємства. Зростання операційних витрати в цьому році становило 83,2%. Протягом 2013–2014 рр. так само спостерігається позитивне співвідношення – переважання темпів зростання доходів над витратами. В 2013 році доходи зросли на 61,8%, а витрати скоротились на 18,3%. В 2009 році зростання доходів становило 7,0%, витрат – 6,6%. Протягом 2011–2014 рр. доходи зросли в 19,2 раза, що є найбільшим показником серед підприємств вибірки. Витрати ТОВ «ВГСМ» за цей же період зросли всього на 59,5%.

Найважливішим фінансовим показником, що дає оцінку ефективності виробництва і свідчить про обсяг виробленої продукції, рівень собівартості, стан продуктивності праці та відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, є чистий прибуток. Від якості цього прибутку у великій мірі залежить достовірність оцінки діяльності підприємства. Саме чистий прибуток виступає основним індикатором ефективної діяльності і є джерелом розвитку бізнесу,

формування системи оцінювання активності підприємства в діловому середовищі. Дані щодо показників обсягу чистого прибутку (збитку) наведені в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Динаміка чистого прибутку (збитку) досліджуваних деревообробних підприємств у 2009–2014 рр., тис.грн

Роки	Підприємства				
	ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	ТОВ «ЕВК»	ТОВ «Карпати»	ТОВ «СІО-К»	ТОВ «ВГСМ»
2009	209	216	446	-6458	-
2010	150	379	227	-6206	-
% до 2009	71,8	175,5	50,9	96,1	-
2011	-75	149	94	1351	-2911
% до 2010	-	39,3	41,4	-	-
2012	-340	526	-113	496	3420
% до 2011	453,3	353,0	-	36,7	-
2013	-1388	352	19	-3749	772
% до 2012	408,2	66,9	-	-	22,6
2014	305	494	-113	-1526	2537
% до 2013	-	140,3	-	40,7	328,6
% до 2009*	145,9	228,7	-	23,6	-

*Для ТОВ «ВГСМ» як базовий початковий рік взято 2011р. – рік створення підприємства

Розраховано автором за даними звітності досліджуваних підприємств

Як свідчать дані табл. 2.9, ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» протягом аналізованого періоду працювало як з прибутком, так і збитково. Протягом 2011–2013 рр. підприємство отримувало збитки, найгірший результат зафіксовано саме в 2013 році – сума чистого збитку становила 1 388 тис.грн. Однак 2014 рік підприємство завершило з чистим прибутком в розмірі 305 тис.грн, а загалом за період дослідження чистий прибуток підприємства зріс на 45,9%.

ТОВ «ЕВК» демонструє певну стабільність відносно результату фінансової діяльності. Протягом досліджуваного періоду це підприємство працювало з прибутком. Найвищий показник чистого прибутку зафіксовано в

2012 році в розмірі 526 тис.грн, що становило 353,0% до показника попереднього року – 149 тис.грн, що водночас було найменшим значенням за період. Сума чистого прибутку протягом 2009–2014 рр. зросла на 128,7%.

ТОВ «Карпати» за проаналізований період погіршило свій фінансовий стан. Підприємство працювало прибутково протягом 2009–2011 рр, хоча обсяг чистого прибутку щорічно зменшувався – з 446 до 94 тис.грн 2012 рік дане підприємство завершило зі збитком у 113 тис.грн, а на кінець аналізованого періоду, в 2014 році, незважаючи на чистий прибуток у 19 тис.грн в 2013 році, чистий збиток становив знову 113 тис.грн.

Найбільші обсяги чистого збитку серед підприємств вибірки спостерігалися у ТОВ «СІО-К». Після отриманих збитків в 2009-2010 рр. у розмірі 6 458 та 6 206 тис.грн відповідно, підприємство працювало прибутково. В 2011 році зафіксовано найвищий показник чистого прибутку на даному підприємстві протягом досліджуваного періоду в розмірі 1 351 тис.грн. Однак в 2013 та 2014 роках це підприємство знову працювало збитково – сума чистого збитку становила 3 749 та 1 526 тис.грн відповідно. Сума чистого збитку у ТОВ «СІО-К» протягом 2009–2014 рр. зменшилась на 76,4%.

ТОВ «ВГСМ» показало хороший фінансовий результат – після чистого збитку в розмірі 2 911 тис.грн в 2011 році, що пов'язано з початком функціонування, підприємство надалі щороку отримувало прибуток. Найвищий показник чистого прибутку зафіксовано в 2012 році у розмірі 3 420 тис.грн, найнижчий – у наступному, 2013 році в розмірі 772 тис.грн, що становило всього 22,6% до показника попереднього року.

Динаміку показників чистого прибутку (збитку) наглядно продемонстровано в Додатку С.

Підсумовуючи результати фінансової діяльності досліджуваних підприємств, можемо порівняти їх з показниками фінансових результатів, наведених в Додатку З. Порівняння демонструє такі тенденції:

- частка власного капіталу в структурі пасиву балансу досліджуваної

вибірки підприємств є в середньому вищою за аналогічний показник підприємств України; найвище значення цього показника зафіксовано у ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» в 2009 році, а найнижче – у ТОВ «ВГСМ» в 2012 році на рівні 1,4%;

- найвище значення фінансового результату діяльності в досліджуваній вибірці підприємств, так само, як і по підприємствах аналізованого виду діяльності в Закарпатській області зафіксовано в 2012 році, а найнижчі – в 2009–2010рр.; така тенденція має загальнодержавний характер, оскільки так само спостерігається взагалі по промисловості, як в Закарпатській області, так і по Україні;

- частка збиткових підприємств аналізованого виду діяльності по Україні є значно більшою за показник по Закарпатській області, тобто більшість підприємств нашої області є успішнішими (прибутковими); серед досліджуваної вибірки частка збиткових підприємств коливається від 25 до 40%, що є вищим за загальний показник по області;

- рівень рентабельності операційної діяльності досліджуваних підприємств є більш стабільним, ніж в цілому по підприємствах аналізованого виду діяльності в Закарпатті та по Україні, але дещо нижчим – найвищий показник рентабельності операційної діяльності зафіксовано в ТОВ «Карпати» в 2009 році на рівні 1,14%, а найнижчий – у ТОВ «ЕВК» в 2010 році – збитковість на рівні -0,07%.

Наступним етапом дослідження є аналіз ефективності виробництва, продажу експортної продукції та оцінка діяльності підприємств в експортному напрямі.

Слід зазначити, що досліджувані нами підприємства значно відрізняються за кількістю та видами продукції, що випускається, в т.ч. експортної продукції. Розглянемо та класифікуємо дані види продукції в залежності від складності, тобто кількості технологічних процесів, необхідних для виготовлення кожного виду продукції.

Технологічні процеси деревообробних підприємств пов'язані з операціями механічної обробки деревини (розкрій, шліфування, свердління тощо) та операціями, що обумовлюють хімічний вплив та структурні зміни деревини (сушіння, опорядження тощо) [63, с.165].

Типовий технологічний процес переробки сировини на пилопродукцію складається з таких операцій: розкрою колод вздовж на дошки, розкрою і обрізки дошок по ширині, вибіркового торцювання дошок, сортування їх за перерізом, пакетування пиломатеріалів для сушіння, бракування, торцювання і сортування дошок за видами, сортування дошок за довжинами, пакетування пиломатеріалів у транспортні пакети. Процес переробки може дещо видозмінюватися в залежності від конкретних умов. На багатьох деревообробних підприємствах наявні лісопилні цехи виробництва, які виконують функції лісозаготівельних цехів. У цих умовах технологічний процес виготовлення продукції починається не з розкрою пиломатеріалів, а з розпилення пиловочної сировини, причому нерідко лісопиляння та розкрій пиломатеріалів поєднуються в одному технологічному потоці, при якому пиломатеріали розкроюються в міру їх виходу з лісопилних рам [50, с.223].

Для практичної оцінки діяльності досліджуваної вибірки підприємств в розрізі виробництва експортної продукції приймемо наступний перелік стадій технологічного процесу: розкрій пиломатеріалів; сушіння; розкрій деревних матеріалів на заготовки – виробництво брусків заготовок; механічна обробка чорнових заготовок – стругання, фрезерування, пиляння, шліфування; склеювання та технологічна витримка; опорядження, шліфування, сушіння, технологічна витримка; склеювання вузлів і деталей у виробі, пакування. Загальна кількість стадій технологічного процесу по кожному з видів експортної продукції та в загальному по підприємству наведена в табл.2.10

Як видно з табл. 2.10, такі підприємства як ТДВ «Міжгірський лісокомбінат», ТОВ «ЕВК» та ТОВ «СІО-К» експортують всього по одному виду продукції. Якщо для виготовлення певного виду експортної продукції

на ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» застосовується чотири стадії технологічного процесу, то в ТОВ «СІО-К» – дві, а в ТОВ «ЕВК» всього одна стадія.

Таблиця 2.10

Кількість стадій технологічного процесу виробництва експортної продукції досліджуваної вибірки деревообробних підприємств

Стадії технологічного процесу		Досліджувана вибірка підприємств								
		ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	ТОВ «ЕВК»	ТОВ «Карпати»				ТОВ «СІО-К»	ТОВ «ВГСМ»	
		Заготовки для палет	Пиломатеріали хвойні	Пиломатеріали хвойні	Щит меблевий	Рейка зрощена	Брус клеєний	Пиломатеріали	Пиломатеріали бук та береза	Щит меблевий
1	Розкрій пиломатеріалів	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2	Сушіння	+			+	+	+	+	+	+
3	Розкрій деревних матеріалів на заготовки	+			+	+	+			+
4	Механічна обробка чорнових заготовок	+			+	+	+			+
5	Склеювання та технологічна витримка				+	+	+			+
6	Опорядження, шліфування, сушіння, технологічна витримка				+	+	+			+
7	Склеювання вузлів і деталей у виробі, пакування				+		+			+
Кількість стадій по виду продукції		4	1	1	7	6	7	2	2	7
Кількість видів експортної продукції по підприємству		1	1	4				1	2	
Кількість стадій по підприємству		4	1	7				2	7	

Розроблено автором

ТОВ «ВГСМ» експортує два види продукції, кількість стадій технологічного процесу для виготовлення яких є різною – для виробництва

пиломатеріалів застосовуються дві стадії, а виробництво меблевого щита вимагає сім стадій технологічного процесу. Найбільшу кількість видів продукції виробляє та експортує ТОВ «Карпати», а саме – чотири види. Виробництво щита меблевого та бруса клеєного проходить у сім стадій технологічного процесу, для виробництва рейки зрощеної необхідно шість стадій, а виробництво пиломатеріалів хвойних проходить в одну стадію технологічного процесу.

Використовуючи показники оцінки експортної діяльності, наведені у підрозділі 1.3, розрахуємо окремі показники, що характеризують ефективність експортної діяльності проаналізованих вище підприємств. Для цього скористаємося даними про фінансові результати діяльності та даними щодо випуску окремих видів експортної продукції досліджуваної вибірки підприємств.

Найперше, розрахуємо показники, що стосуються господарської активності підприємства. Результати розрахунку показника ефективності виробництва експортної продукції наведено в табл. 2.11 Чим вищим є значення цього показника, тим доцільнішим є випуск певної продукції для підприємства.

Результати обчислення даного показника свідчать, що найбільшою ефективністю виробництва експортної продукції серед досліджуваних підприємств характеризується ТОВ «ВГСМ». Ефективність виробництва пиломатеріалів на цьому підприємстві в 2012 році становила 1,33, а щита меблевого – 1,24. Незважаючи на негативне значення обчислюваного показника в загальному по підприємству в 2011 році у розмірі 0,87, вже в 2012 році він становив 1,28 та протягом періоду аналізу не опускався нижче 1. Позитивними є результати виробництва експортної продукції і у ТОВ «СЮ-К». Показник ефективності виробництва експортної продукції у цього підприємства не опускався нижче 1,02 в 2013 році, а найвище значення даного показника – 1,25 зафіксовано в 2012 році.

Таблиця 2.11

Динаміка значення показника ефективності виробництва експортної продукції у розрізі підприємств та видів продукції на досліджуваних деревообробних підприємствах Закарпатської області

Підприємство	Роки					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
По ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» в цілому	0,95	0,93	0,91	1,04	1,06	1,04
В т.ч. заготовки для палет	0,95	0,93	0,91	1,04	1,06	1,04
По ТОВ «ЕВК» в цілому	1,03	1,02	1,03	1,08	1,05	1,02
В т.ч. пиломатеріали хв.	1,03	1,02	1,03	1,08	1,05	1,02
По ТОВ «Карпати» в цілому	0,94	0,96	1,00	0,91	0,99	0,86
В т.ч. пиломатеріали хв.	0,94	0,96	1,00	0,90	0,99	0,86
плита меблева	1,00	0,98	1,00	1,01	0,99	1,00
рейка зрощена	-	-	-	1,02	-	-
брус клеєний	-	-	-	1,01	1,00	-
По ТОВ «СІО-К» в цілому	1,19	1,11	1,19	1,25	1,02	1,10
В т.ч. пиломатеріали	1,19	1,11	1,19	1,25	1,02	1,10
По ТОВ «ВГСМ» в цілому	-	-	0,87	1,28	1,11	1,12
В т.ч. пиломатеріали бук та береза	-	-	0,87	1,33	1,13	1,15
В т.ч. вит меблевий	-	-	-	1,24	1,08	1,07

Розраховано за даними звітності досліджуваних підприємств

Подібні результати і в ТОВ «ЕВК», значення аналізованого показника коливається від 1,02 в 2010 та 2014 рр. до 1,08 в 2013 році. ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» демонструє позитивний результат показника ефективності виробництва експортної продукції лише в 2012–2014 рр., значення коливається від 1,04 до 1,06.

Найгірші результати в ТОВ «Карпати» – тільки в 2011 році зафіксовано позитивне значення даного показника, що дорівнює 1. Це зумовлено низькою

ефективністю виробництва окремих видів експортної продукції цим підприємством, що в деяких випадках становила 0,86.

Наступним розрахованим показником став показник ефективності продажу експортної продукції. Чим вище значення цього показника, тим вигідніше виробництво певного виду продукції на експорт. Результати його розрахунку подано в табл. 2.12

Таблиця 2.12

Динаміка значення показника ефективності (неефективності) продажу експортної продукції у розрізі досліджуваних деревообробних підприємств Закарпатської області та видів їх продукції

Підприємство	Роки					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
По ТДВ «Міжгірський ліскокомбінат» в цілому	-0,05	-0,07	-0,09	0,04	0,06	0,04
В т.ч. заготовки для палет	-0,05	-0,07	-0,09	0,04	0,06	0,04
По ТОВ «ЕВК» в цілому	0,03	0,02	0,03	0,08	0,05	0,02
В т.ч. пиломатеріали хв.	0,03	0,02	0,03	0,08	0,05	0,02
По ТОВ «Карпати» в цілому	-0,06	-0,04	0,00	-0,09	-0,01	-0,14
В т.ч. пиломатеріали хв.	-0,06	-0,04	0,00	-0,10	-0,01	-0,14
плита меблева	0,00	-0,02	0,00	0,01	-0,01	0,00
рейка зрощена	-	-	-	0,02	-	-
брус клеєний	-	-	-	0,01	0,00	-
По ТОВ «СІО-К» в цілому	0,19	0,11	0,19	0,25	0,02	0,10
В т.ч. пиломатеріали	0,19	0,11	0,19	0,25	0,02	0,10
По ТОВ «ВГСМ» в цілому	-	-	-0,13	0,28	0,11	0,12
пиломатеріали бук та береза	-	-	-0,13	0,33	0,13	0,15
щит меблевий	-	-	-	0,24	0,08	0,07

Розроблено за даними звітності досліджуваних підприємств

З результатів розрахунку видно, що найвище значення даного показника зафіксовано у ТОВ «ВГСМ». Ефективність продажу

пиломатеріалів та щита меблевого в 2012 році становила 0,33 та 0,24 відповідно. ТОВ «СІО-К» демонструє позитивне значення цього показника протягом всього періоду аналізу, значення якого коливалось від 0,02 в 2013 році до 0,25 в 2012 році. Дещо нижчою є ефективність продажу продукції на експорт в ТОВ «ЕВК», однак протягом всього періоду аналізу значення показника позитивне – від 0,02 в 2010 та 2014 роках до 0,08 в 2012 році.

ТДВ «Міжгірський лісокомбінат», як і з попереднім показником, демонструє позитивний результат показника ефективності продажу експортної продукції лише в 2012–2014 рр., значення коливається від 0,04 до 0,06. В 2009-2011 рр. цей показник коливався від -0,05 до -0,09.

Найнижчою серед досліджених підприємств є ефективність продажу продукції на експорт в ТОВ «Карпати». Протягом періоду аналізу, тільки в 2012 році три з чотирьох експортованих видів продукції продемонстрували позитивне значення аналізованого показника: плита меблева – 0,01, рейка зрощена – 0,02 та брус клеєний – 0,01. Показник ефективності продажу продукції даного підприємства в інші періоди мав від'ємне значення, що свідчить про низьку ефективність експортної діяльності підприємства.

Показник валютної ефективності експорту показує результат експортної діяльності та використовується для перспективного обґрунтування включення того чи іншого товару до експортного плану. Даний показник репрезентує кількісний вимірник величини валютної виручки, яку підприємство одержує у розрахунку на одиницю витрат при експорті конкретного виду товару.

Як видно з табл. 2.13, найгіршими результати є в ТОВ «Карпати», показник валютної ефективності експорту котрого лише в 2011 році дорівнював оберненому валютному курсу, а в інші роки з досліджуваного періоду діяльності був меншим за нього. Найкращі результати валютної ефективності експорту демонструє ТОВ «СІО-К». У даного підприємства показник валютної ефективності експорту протягом періоду аналізу

перевищував показник оберненого валютного курсу, тобто даному підприємству вигідно здійснювати експорт.

Таблиця 2.13

Динаміка значення показника валютної ефективності експорту в розрізі досліджуваних деревообробних підприємств Закарпатської області

Підприємство	Роки					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	0,122	0,118	0,114	0,130	0,133	0,088
ТОВ «ЕВК»	0,132	0,129	0,129	0,135	0,131	0,086
ТОВ «Карпати»	0,121	0,122	0,125	0,113	0,124	0,072
ТОВ «СІО-К»	0,152	0,141	0,149	0,157	0,128	0,093
ТОВ «ВГСМ»	-	-	0,109	0,161	0,139	0,094
Обернений валютний курс	0,128	0,127	0,125	0,125	0,125	0,084

Розроблено за даними звітності досліджуваних підприємств

Наступним є показник питомої ваги експорту в загальному обсязі реалізації продукції підприємства, результати якого наведено в табл. 2.14

Таблиця 2.14

Динаміка значення показника питомої ваги експорту в загальному обсязі реалізації продукції у розрізі досліджуваних деревообробних підприємств Закарпатської області

Підприємство	Роки					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	0,91	0,91	0,78	0,70	0,57	0,49
ТОВ «ЕВК»	0,77	0,80	0,80	0,78	0,74	0,73
ТОВ «Карпати»	0,54	0,59	0,60	0,51	0,44	0,54
ТОВ «СІО-К»	0,96	0,94	0,97	0,94	0,96	0,92
ТОВ «ВГСМ»	-	-	0,91	0,99	1,00	0,99

Розроблено за даними звітності досліджуваних підприємств

З даних таблиці 2.13 добре видно, що ТОВ «СІО-К» та ТОВ «ВГСМ» мають найбільшу експортну спрямованість серед підприємств вибірки. У ТОВ «Карпати» зафіксовано найменший показник питомої ваги експорту в загальному обсязі реалізації – в 2013 році він становив 0,44. Це свідчить про

те, що всі підприємства вибірки експортували переважну частину виробленої продукції протягом періоду аналізу. Частка експортної продукції в ТОВ «ЕВК» коливалася в різні роки від 73% до 80%, а в ТДВ «Міжгірський ліскокомбінат» – від 49% до 91%. Слід відмітити також загальну тенденцію – у всіх підприємств вибірки, за винятком ТОВ «ВГСМ», спостерігається скорочення питомої ваги експорту в загальному обсязі реалізації на кінець періоду дослідження.

Таблиця 2.15

Динаміка значення показника рентабельності (збитковості) експортних продажів у розрізі досліджуваних деревообробних підприємств Закарпатської області та видів їх продукції

Підприємства	Роки					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
По ТДВ «Міжгірський ліскокомбінат» в цілому	-0,05	-0,07	-0,10	0,04	0,06	0,04
В т.ч. заготовки для палет	-0,05	-0,07	-0,10	0,04	0,06	0,04
По ТОВ «ЕВК» в цілому	0,03	0,02	0,03	0,07	0,05	0,02
В т.ч. пиломатеріали хв.	0,03	0,02	0,03	0,07	0,05	0,02
По ТОВ «Карпати» в цілому	0,12	0,23	0,13	0,15	0,17	0,17
В т.ч. пиломатеріали хв.	-0,06	-0,04	0,00	-0,11	-0,01	-0,17
плита меблева	0,00	-0,02	0,00	0,01	-0,01	0,00
рейка зрощена	-	-	-	0,02	-	-
брус клеєний	-	-	-	0,01	0,00	-
По ТОВ «СІО-К» в цілому	0,16	0,10	0,16	0,20	0,02	0,09
В т.ч. пиломатеріали	0,16	0,10	0,16	0,20	0,02	0,09
По ТОВ «ВГСМ» в цілому	-	-	-0,10	-0,13	0,14	0,14
В т.ч. пиломатеріали бук та береза	-	-	-0,15	0,25	0,12	0,13
щит меблевий	-	-	-	0,19	0,07	0,06

Розроблено за даними звітності досліджуваних підприємств

З результатів розрахунку показника рентабельності експортних продажів, наведених у табл. 2.15, видно, що серед підприємств вибірки найбільш рентабельною є продукція ТОВ «СІО-К» та ТОВ «ВГСМ». Рентабельність продажу пиломатеріалів у ТОВ «ВГСМ» в 2012 році становила 0,25, а щита меблевого в тому ж році – 0,19. Найвищий показник рентабельності продажу продукції на експорт зафіксовано у ТОВ «СІО-К» також в 2012 році, він становив 0,2.

Найвищим аналізований показник у ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» був у 2013 році у розмірі 0,06, у ТОВ «ЕВК» – 0,07 в 2012 році. Найгіршим серед підприємств вибірки є результат ТОВ «Карпати» – показник рентабельності продажу продукції на експорт мав позитивне значення тільки в 2012 році, а саме: плита меблева – 0,01; рейка зрощена – 0,02; брус клеєний – 0,01.

Оцінюючи експортну діяльність, варто звернути увагу на такий аспект як якість продукції, на яку в значній мірі впливають інноваційні процеси на підприємстві. Саме тому до групи показників, що характеризують господарську діяльність підприємства, нами включено показник долі інноваційної продукції. Цей показник демонструє долю інноваційної продукції в загальних обсягах виробництва підприємства. Однак, серед досліджуваних нами підприємств жодне не випускає продукцію, що відноситься до інноваційної та не запровадило жодного інноваційного процесу у виробництві протягом аналізованого періоду. Саме тому неможливо розрахувати показник долі інноваційної продукції для досліджуваної нами вибірки підприємств.

Наступним кроком є оцінка виробничо-технологічної ефективності досліджуваних підприємств. Для цього розрахуємо показники ступеня використання активів підприємства при здійсненні ними експортної діяльності.

Фондовіддача є одним з основних показників ефективності використання основних засобів. У нашому випадку цей показник

характеризує величину обсягу експортної продукції в розрахунку на 1 грн обсягу основних фондів. Результати розрахунку відношення вартості експортної продукції до середньорічної вартості основних засобів наведені в табл. 2.16

Таблиця 2.16

**Динаміка значення показника фондівдачі у розрізі досліджуваних
деревообробних підприємств Закарпатської області**

Підприємство	Роки					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	0,69	0,82	1,58	2,41	1,20	1,76
ТОВ «ЕВК»	3,82	6,08	3,83	4,47	5,11	5,96
ТОВ «Карпати»	3,06	6,72	5,27	5,09	4,78	5,05
ТОВ «СІО-К»	1,11	0,75	1,53	2,20	2,40	3,11
ТОВ «ВГСМ»	-	-	0,31	2,29	4,39	5,66

Розроблено за даними звітності досліджуваних підприємств

Як видно з результатів розрахунку, фондівдача від виробництва експортної продукції на всіх досліджуваних підприємствах зросла за період аналізу. Зниження фондівдачі свідчить про менш ефективне використання основних засобів порівняно з минулим роком. Високе значення показника фондівдачі від виробництва експортної продукції спостерігається на підприємствах ТОВ «ВГСМ» та ТОВ «ЕВК», питома вага експорту в загальному обсязі реалізації яких є досить високою. Однак, у ТОВ «Карпати» з часткою виробництва експортної продукції в загальному обсязі виробництва у 2010 році в розмірі 59%, показник фондівдачі від виробництва експортної продукції в тому ж році становить 6,72, а протягом періоду аналізу не зменшувався нижче 3,06. У ТОВ «СІО-К» частка виробництва експортної продукції в загальному обсязі виробництва коливається від 92 до 97%, а показник фондівдачі від виробництва експортної продукції – від 0,75 до 3,11, що є невисоким показником на фоні підприємств вибірки. Найменше значення цього показника спостерігається у ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» – від 0,69 в 2009 році до 2,41 в 2012.

Далі розрахуємо фондоемність виробництва експортної продукції, що є оберненим показником фондovіддачі. Показник фондоемності показує скільки потрібно витратити основних фондів на виготовлення одиниці експортної продукції або ж скільки гривень вартості основних фондів припадає на одну гривню обсягу експортного виробництва. Результати розрахунку показника наведено в табл. 2.17

Таблиця 2.17

**Динаміка значення показника фондомісткості у розрізі досліджуваних
деревообробних підприємств Закарпатської області**

Підприємство	Роки					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	1,46	1,23	0,63	0,41	0,83	0,57
ТОВ «ЕВК»	0,26	0,16	0,26	0,22	0,20	0,17
ТОВ «Карпати»	0,33	0,15	0,19	0,20	0,21	0,20
ТОВ «СІО-К»	0,90	1,34	0,65	0,45	0,42	0,32
ТОВ «ВГСМ»	-	-	3,25	0,44	0,23	0,18

Розроблено за даними звітності досліджуваних підприємств

Дані табл. 2.17 демонструють позитивну динаміку зниження показника фондоемності у всіх обстежених підприємств вибірки. Найвищим показник фондоемності, як на початок, так і на кінець періоду дослідження, спостерігався у ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» – 1,46 в 2009 та 0,57 в 2014 році, та у ТОВ «СІО-К» – 0,90 та 0,32 відповідно. Значення показника фондоемності у ТОВ «ВГСМ» в розмірі 3,25 в 2011 році пояснюється початком функціонування цього підприємства.

Оскільки процеси виробництва та експортування продукції безпосередньо пов'язані з залученням трудових ресурсів, вважаємо, що для повноцінної оцінки експортної діяльності підприємства слід врахувати показники оцінки використання трудових ресурсів. Такими показниками є темпи росту продуктивності та результативності праці персоналу.

Найперше розрахуємо показник продуктивності праці персоналу при експорті, що свідчить про співвідношення обсягу експортної продукції, з одного боку, та кількості праці, витраченої на виробництво цього обсягу, з

іншого боку. Результати розрахунку цього показника, наведені в табл. 2.18, демонструють значне переважання продуктивності праці персоналу ТОВ «СІО-К» при експорті в порівнянні з іншими підприємствами вибірки. Відносно високе значення показника спостерігається у ТОВ «ВГСМ» та у ТОВ «ЕВК» в останні роки досліджуваного періоду. Суттєво нижчою є продуктивність праці персоналу ТДВ «Міжгірський ліскокомбінат» при експорті. ТОВ «Карпати» – єдине з підприємств досліджуваної вибірки, показник продуктивності праці персоналу якого протягом періоду аналізу зменшився.

Таблиця 2.18

Динаміка значення показника продуктивності праці персоналу при експорті у розрізі досліджуваних деревообробних підприємств Закарпатської області

Підприємство	Роки					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ТДВ «Міжгірський ліскокомбінат»	37,70	36,50	51,15	74,91	50,01	68,28
ТОВ «ЕВК»	58,32	88,94	89,19	104,31	110,10	145,43
ТОВ «Карпати»	44,85	71,57	58,91	39,47	35,90	43,44
ТОВ «СІО-К»	161,06	174,51	233,47	255,77	227,04	268,28
ТОВ «ВГСМ»	-	-	21,14	149,73	149,50	142,47

Розроблено за даними звітності досліджуваних підприємств

Наступним розрахованим показником є показник результативності праці при експорті, дані якого наведено в табл. 2.19. Цей показник свідчить про кількість прибутку від експорту, що припадає на кожного працівника підприємства.

Таблиця 2.19

Динаміка значення показника результативності праці персоналу при експорті у розрізі досліджуваних деревообробних підприємств Закарпатської області

Підприємство	Роки					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ТДВ «Міжгірський ліскокомбінат»	-6,0	-11,7	-8,0	2,0	3,2	11,9

Продовж. табл.2.19

ТОВ «ЕВК»	1,72	2,00	2,55	7,37	5,01	3,21
ТОВ «Карпати»	5,67	24,50	11,19	10,73	12,15	12,12
ТОВ «СІО-К»	25,23	17,54	37,32	51,69	4,43	24,84
ТОВ «ВГСМ»	-	-	-2,14	-19,41	20,31	19,76

Розроблено за даними звітності досліджуваних підприємств

З результатів розрахунку цього показника видно, що найбільшою є результативність праці персоналу при експорті у ТОВ «СІО-К» та ТОВ «ВГСМ». Нижче значення результативності праці у ТОВ «Карпати», а ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» та ТОВ «ЕВК» демонструють найгірше значення показника результативності праці персоналу.

2.3. Емпірична оцінка факторів впливу на розвиток експортної діяльності досліджуваних деревообробних підприємств

Серед методів дослідження на особливу увагу заслуговують експертні методи, що базуються на використанні думки фахівця (експерта). Експертні оцінки – це кількісні та якісні оцінки процесів та явищ, економічних величин, показників, зроблені експертами на основі їх міркувань. Зазвичай вони виражаються у балах, рейтингах, рангах.

Експертні методи опираються на глибокі знання спеціалістів у певній галузі знань, їх уміння узагальнити свій та світовий досвід, наявність у експертів так званої «практичної мудрості», далекоглядності. «Експерт» у дослівному перекладі з латинської мови означає «досвідчений». Тому метод експертних оцінок полягає в обробці інформації, отриманої шляхом опитування експертів. Використання експертів як джерел інформації про майбутній розвиток досліджуваного процесу (явища, об'єкта) ґрунтується на гіпотезі наявності бодай у частини провідних спеціалістів конкретної галузі глибоких і достатніх знань про шляхи розв'язання досліджуваних проблем [77, с.32].

З метою одержання достовірних експертних оцінок до участі в експертизі залучають спеціалістів, які мають високий професійний рівень і практичний досвід з тієї чи іншої проблеми. Проблема відбору експертів є однією із найскладніших, адже якість, достовірність і надійність результатів експертного опитування перебувають у прямій залежності від кваліфікації спеціалістів – експертів.

Однією з ефективних методик для вирішення завдання порівняння важливості окремих факторів, є експертне опитування.

Метод експертних оцінок економічних явищ і процесів так чи інакше пов'язаний з усередненням думок фахівців.

Метод експертної оцінки впливу факторів на розвиток експортної діяльності підприємств ґрунтується на визначенні важливості цих факторів кількома особами, які вважаються фахівцями з даного питання. Проблема полягає в тому, що в результаті оцінювання ймовірність правильної оцінки знижується. Парадоксальність цього явища впливає з самого процесу оцінки, оскільки у переважній більшості випадків погляд експертів-аналітиків відрізняється від погляду практиків.

Є два основні види експертних опитувальних методів: анкетне опитування експертів та експертне інтерв'ю. У нашому дослідженні щодо виявлення факторів, які впливають на розвиток експортної діяльності підприємств скористаємося методом анкетного опитування. Алгоритм проведення оцінки впливу факторів на розвиток експортної діяльності наведено на рис.2.10.

Опитування проводилося як одноразова процедура без взаємодії експертів. Індивідуальність такого опитування полягає в тому, що експерти не збирались разом, а також не були знайомі з оцінками інших експертів. Таким чином забезпечується відсутність тиску на експерта усередненої думки групи. Це дозволяє, на нашу думку, уникнути таких психологічних факторів, як необхідність приєднання до думок авторитетних спеціалістів,

небажання відмовитись від раніше висловлених думок, дотримання суджень більшості.



Рис. 2.10. Алгоритм проведення оцінки впливу факторів на розвиток експортної діяльності деревообробних підприємств

Побудовано автором

Цей підхід ґрунтується на таких припущеннях [77, с.38]:

- сукупність інформації, якою володіють всі члени групи, принаймні не менша обсягу інформації, якою володіє найдосвідченіший експерт;
- кількість факторів, що визначають розвиток об'єкта (процесу) і які розглядаються всіма членами групи, повинна бути не менше тієї, яку може визначити будь-який член групи;
- частина групи може мати певний вплив на решту членів групи, що може пригнічувати більшість, і ті вимушені будуть погодитись під тиском наполегливості меншості, розуміючи при цьому, що аргументи останніх помилкові;
- суттєвим фактором, який впливає на узагальнюючі висновки, стає різна активність експертів групи – інерційність мислення, «честь мундира» переконує певну частину групи схилити решту членів до прийняття рішень, особливо якщо вони були орієнтовані на ці рішення з самого початку.

Експертне анкетування проводилося в кілька етапів. Перший етап, а саме підготовчий етап – пов'язаний з підготовкою анкети. Головною частиною формування анкети є розробка основних критеріїв, що якнайкраще характеризують досліджуване явище та є достатньо інформативними. В нашому дослідженні до анкети, яка пропонувалась експертам для оцінки,

було включено перелік факторів, які впливають на розвиток експортної діяльності деревообробних підприємств. Перелік цих факторів, що надавались експертам для оцінки, розглядався в першому розділі дисертаційної роботи. Фактори розглядалися у двох аспектах: зовнішні та внутрішні. Завдяки такому поділу факторів в результаті дослідження було визначено:

- вплив яких внутрішніх факторів на розвиток експортної діяльності підприємства є найбільшим;
- як саме впливає зовнішнє середовище на розвиток експортної діяльності деревообробних підприємств.

Опитуваним фахівцям зі сформованої експертної групи було запропоновано анкету з проханням визначити рівень впливу кожного з перелічених факторів на розвиток експортної діяльності підприємства за п'ятибальною шкалою. Найбільш важливому, на думку експерта, фактору присвоюється оцінка в 5 балів, а несуттєвому – 0 балів. Тобто, чим вища оцінка фактора в балах – тим вища його значимість, та відповідно, вплив на розвиток експортної діяльності підприємства.

Наступним є оперативний етап дослідження, пов'язаний з безпосереднім опитуванням експертів.

Підбір експертів здійснювався таким чином, щоб фахівці, які увійшли в групу, по-перше, були обізнані зі специфікою досліджуваної проблеми; по-друге, не були б зацікавлені у результатах оцінювання. Компетентність експертів об'єктивно визначається ступенем їх кваліфікації у конкретній галузі знань шляхом аналізу професійної, наукової та іншої діяльності.

При проведенні експертних опитувань важливим є питання визначення оптимальної чисельності групи експертів. Існує кілька підходів до визначення необхідної кількості – формальних та неформальних. Формальний підхід визначення необхідної чисельності експертів базується на використанні складних систем залежностей та вимагає серйозних досліджень із застосуванням якісної інформації. На рівні з формальним, тобто

розрахунковим методом, вважається, що доречно включати в групу від 10 до 30 експертів, хоча можливі деякі відхилення, як на збільшення, так і на зменшення чисельності, а при великій чисельності групи виникають проблеми з організацією експертизи.

У нашому анкетному опитуванні взяло участь 30 респондентів. Як уже зазначалося, погляди експертів-аналітиків зазвичай відрізняється від поглядів практиків. З огляду на це, склад експертної групи розділено на дві рівні частини. До складу першої групи увійшли 15 представників деревообробних підприємств – керівники даних підприємств, провідні працівники та менеджери вищих рівнів, які добре знають проблему, галузь, ринок, оточуюче середовище, технології виробництва, особливості і характеристики продукції, володіють інформацією про роботу підприємств, задіяні в організації зовнішньоекономічних операцій на підприємствах.

Друга група складалася з 15 висококваліфікованих фахівців-науковців, сфера наукових досліджень яких пов'язана з питаннями зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємства.

Підсумковий етап – обробка та аналіз первинної експертної інформації (анкет). Отримані заповнені експертами анкети є лише «сировинним матеріалом» та потребують подальшого опрацювання.

За допомоги бальних оцінок, проставлених експертами, розраховується система статистичних характеристик, що дозволяє визначити вплив кожного з факторів на розвиток експортної діяльності підприємства.

Найперше, розрахуємо за наступною формулою середню величину в балах для кожного з оцінених експертами факторів:

$$M_j = \frac{\sum_{i=1}^m C_{ij}}{m_j}, \quad (2.1)$$

де M_j – середня величина фактора в балах, що може приймати значення від 0 до 5;

m – кількість експертів, що взяли участь в експертному опитуванні;

n – кількість факторів, включених до анкети та запропонованих експертам для оцінки;

m_j – кількість експертів, що оцінили j -ий фактор;

C_{ij} – оцінка вартості відносної ваги (в балах), наданої i -им експертом j -му фактору.

Чим більшим є значення M_j , тим вищим, на думку експертів, є вплив даного фактора на розвиток експортної діяльності підприємства.

Враховуючи припущення про те, що погляди практиків та теоретиків можуть відрізнятись, а в нашому випадку це дві групи експертів - менеджери підприємств та науковці, проаналізуємо результати опитування також і окремо по кожній з груп. Зведені результати статистичної оцінки порівняльної важливості впливу факторів на розвиток експортної діяльності підприємств наведені в Додатку Т.

Результати опитування менеджерів підприємств показали, що серед внутрішніх факторів найбільше впливають на розвиток експортної діяльності наявність достатньої кількості ресурсів, рівень технологічного забезпечення та рівень продуктивності праці. Ці фактори здобули найвищу середню величину серед внутрішніх факторів, а саме по 4,8 бала. Доволі високо оцінено вплив таких факторів, як кваліфікація персоналу підприємства – 4,73 бала, планування та організація експортної діяльності – 4,67 бала, рівень якості продукції та оцінка результатів праці та стимулювання – по 4,6 бала та відповідність міжнародним нормам та стандартам – 4,53 бала.

Досить низько менеджери оцінили вплив таких факторів, як розмір підприємства та організаційна структура – 1,33 та 1,2 бала, застосування маркетингових досліджень – 1,92 бала та проведення досліджень та розробок – 2,07 бала. Наявність стратегії ціноутворення та наявність стратегії експорту оцінені в 2,5 та 3,0 бала.

З результатів опитування групи науковців видно, що найвищу оцінку серед внутрішніх факторів отримав фактор відповідність міжнародним нормам та стандартам, який оцінений всіма респондентами в 5 балів.

Важливим в групі науковців вважають також вплив таких факторів, як рівень якості продукції – 4,73 бала, рівень технологічного забезпечення – 4,53 бала, кваліфікацію персоналу – 4,2 бала.

Водночас варто згадати й низку інших факторів, вплив яких високо відзначили експерти. До них слід віднести наявність стратегії експорту – 3,93 бала, застосування маркетингових досліджень – 3,87 бала, вибір ринків збуту та каналів розповсюдження, а також планування та організація експортної діяльності – по 3,8 бала, наявність стратегії просування товарів – 3,73 бала, наявність стратегії ціноутворення та інформаційна забезпеченість оцінені в 3,6 бала.

Разом з тим, варто звернути увагу й на те, що експерти з групи науковців практично не приділили увагу таким факторам, як розмір підприємства та його організаційна структура, які оцінили в 2,0 та 2,33 бала, а також плінність кадрів та оцінка результатів праці та стимулювання – 2,07 та 2,53 бала відповідно.

Розрахувавши середню величину в балах на основі оцінок всіх експертів разом, бачимо, що за даним показником серед внутрішніх факторів найбільшим можна вважати вплив таких факторів, як відповідність міжнародним нормам та стандартам – 4,77 бала, рівень якості продукції та рівень технологічного забезпечення – по 4,67 бала, кваліфікація персоналу – 4,47 бала, планування та організація експортної діяльності – 4,19 бала та рівень продуктивності праці – 4,1 бала.

Найменш впливовими виявилися такі фактори: розмір підприємства та організаційна структура – 1,67 та 1,77 бала, проведення досліджень та розробок – 2,8 бала та плінність кадрів, оцінена в 2,9 бала.

На основі бальних оцінок кожного фактора розрахуємо середню оцінку в балах у межах кожної з груп факторів. Як і в попередньому випадку, розрахунок проведемо також окремо і по кожній з двох груп експертів. Результати розрахунку наведені на рис. 2.11.

Як видно з рис. 2.11, менеджери вважають, що найбільшим є вплив виробничих та трудових факторів на розвиток експорту, групи даних факторів оцінені в 4,7 та 4,47 бала. Важливим також є вплив, на думку даної групи експертів, технологічних та маркетингових факторів, оцінка яких становить 3,8 та 3,15 бала.

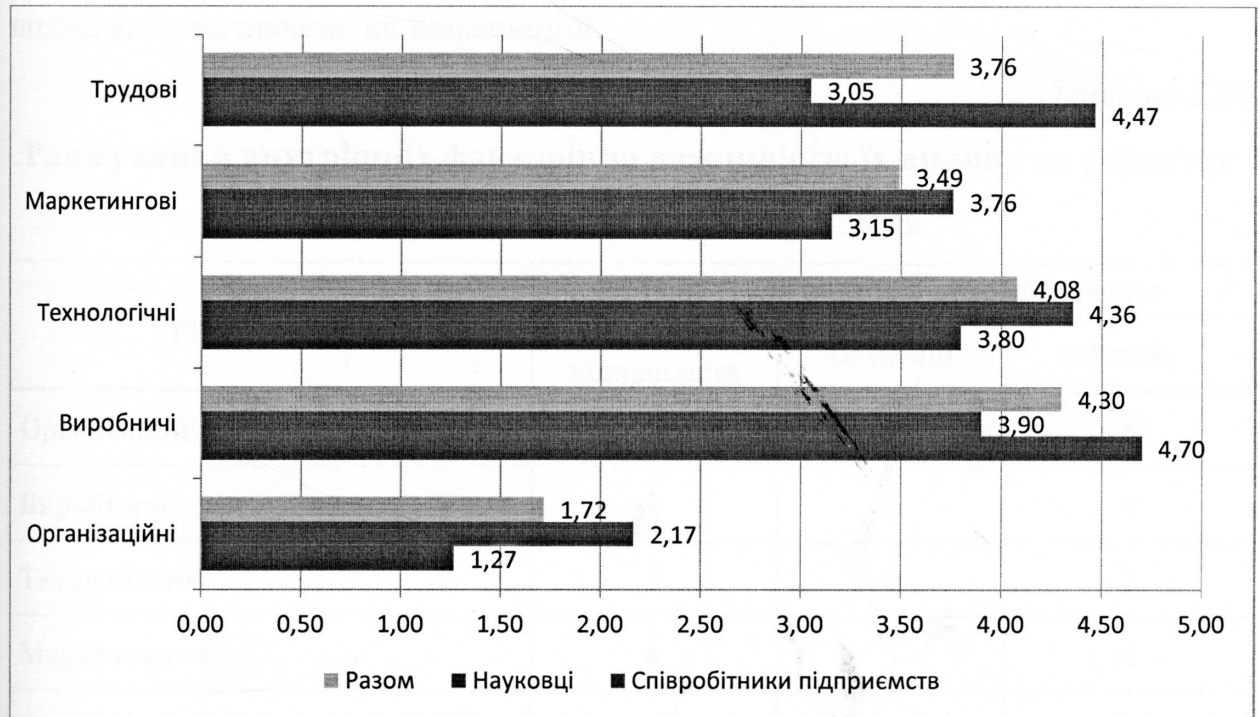


Рис. 2.11. Середня величина (в балах) внутрішніх факторів впливу на розвиток експортної діяльності досліджуваних деревообробних підприємств Закарпатської області

Побудовано автором

Друга група експертів найвище оцінила вплив технологічних факторів – 4,36 бала. Високою є оцінка впливу виробничих та маркетингових факторів – 3,9 та 3,76 бала. Найнижчою серед двох груп експертів виявилась оцінка організаційних факторів, які група менеджерів оцінила в 1,27 бала, а група науковців – в 2,17 бала.

Узагальнена середня величина в балах виявилась найвищою у групи виробничих факторів – 4,3 бала та технологічних факторів, оцінених в 4,08 бала. Маркетингові та трудові фактори оцінено в 3,49 та 3,76 бала відповідно. Найнижчою є оцінка організаційних факторів – 1,72 бала.

В табл. 2.20 наведено ранжування внутрішніх факторів відповідно до їх середньої величини в балах.

Як свідчать наведені в табл. 2.20 дані, експерти двох груп по-різному оцінили важливість впливу внутрішніх факторів на розвиток експорту. Судження в обох групах збігаються тільки по групі організаційних факторів, вплив яких визначено як найменший.

Таблиця 2.20

Ранжування внутрішніх факторів за важливістю їх впливу на розвиток експортної діяльності підприємств

Групи факторів	Місце групи факторів за їх важливістю		
	Менеджери підприємств	Науковці	Разом
Організаційні	5	5	5
Виробничі	1	2	1
Технологічні	3	1	2
Маркетингові	4	3	4
Трудові	2	4	3

Розроблено автором

Результати оцінювання зовнішніх факторів експертами з першої групи показали, що на думку менеджерів, найбільше впливають на розвиток експорту наступні фактори: забезпеченість природними ресурсами – 4,87 бала, підтримка ліквідності та забезпечення платоспроможності – 4,86 бала, організаційно-технічний рівень конкурентів – 4,8 бала, конкурентоспроможність товарів конкурентів, рівень цін на ресурси та якість ресурсів – по 4,73 бала, технологічний та технічний рівень, автоматизація виробництва, загроза чи можливість виходу нових конкурентів – по 4,53 бала. Такі фактори зовнішнього середовища, як мотивація, експортні бар'єри, наявність міжнародних договорів про співробітництво, географічне розташування, можливість появи товарів-замінників та рівень технічного забезпечення оцінені даною групою експертів вище 4-х балів.

Низьку оцінку здобули такі фактори, як: рівень громадського контролю за діяльністю правової системи – 0,93 бала, наявність консалтингових та маркетингових компаній (послуг) – 1,13 бала, кількість винаходів, патентів – 1,5 бала, забезпеченість населення закладами культури, рівень витрат з бюджету на охорону навколишнього середовища та тенденції вторинної переробки сировини оцінені експертами в 1,67 бала.

В групі науковців найвищі оцінки отримали такі фактори зовнішнього середовища: військові конфлікти – 4,53 бала, експортні бар'єри – 4,47 бала, політична стабільність та політична ситуація в країні оцінені в 4,27 бала, державне регулювання та державна підтримка – 4,2 бала, політичні реформи – 4,13 бала, бюрократизація та конкурентоспроможність товарів конкурентів – по 4,07 бала та наявність системи кредитування та страхування експорту, а також рівень технічного забезпечення оцінені в 4 бала.

Найменший вплив, на думку фахівців групи, на розвиток експорту мають такі фактори зовнішнього середовища, як: забезпеченість населення закладами культури – 1,73 бала, вікова та кваліфікаційна структура населення, наявність національного менталітету та кліматичні умови оцінені у 1,87 бала, міграційні процеси – 1,93 бала. Незначними щодо оцінок є також сезонність продукції – 2 бала, рівень витрат з бюджету на охорону навколишнього середовища – 2,13 бала та середній рівень освіти населення, який оцінено у 2,8 бала.

З результатів розрахунку середньої величини в балах на основі оцінок всіх експертів добре видно, що найважливішими зовнішніми факторами експерти визнали конкурентоспроможність товарів конкурентів – 4,4 бала, якість ресурсів – 4,33 бала, експортні бар'єри – 4,3 бала, рівень цін на ресурси – 4,27 бала, автоматизацію виробництва – 4,2 бала, технологічний та технічний рівень – 4,17 бала, географічне розташування та рівень технічного забезпечення отримали по 4,07 бала.

Незначний вплив на розвиток експортної діяльності, відповідно до оцінок експертів, здійснюють такі фактори зовнішнього середовища:

забезпеченість населення закладами культури – 1,7 бала, рівень громадського контролю за діяльністю правової системи – 1,73 бала, наявність національного менталітету та рівень витрат з бюджету на охорону навколишнього середовища – по 1,9 бала, вікова та кваліфікаційна структура населення та тенденції вторинної обробки сировини – по 2,17 бала, наявність консалтингових та маркетингових компаній (послуг) – по 2,27 бала, рівень безробіття, рівень життя населення та кліматичні умови – по 2,5 бала.

Слід зазначити, що невисокі оцінки отримали такі важливі, на наш погляд, фактори зовнішнього середовища, як створення інвестиційних можливостей – 2,69 бала, інвестиційний та інноваційний клімат – 3,2 бала, діяльність науково-дослідних установ – 2,67 бала, кількість винаходів та патентів – 2,52 бала, розвиненість ринкової інфраструктури – 3,57 бала.

Далі розрахуємо середню оцінку в балах у межах кожної з груп факторів. Аналогічно до внутрішніх факторів, розрахунок проведемо і окремо по кожній з двох груп експертів і всіх експертів разом. Результати розрахунку наведені на рис. 2.12.

З даних рис. 2.12 видно, що експерти першої групи серед зовнішніх факторів впливу на розвиток експортної діяльності найбільш впливовими вважають групу галузевих факторів, середня величина в балах яких становить 4,22 бала. Високо оцінені цією групою експертів також природно-кліматичні фактори – 3,88 бала, фінансово-економічні – 3,79 бала, державно-адміністративні – 3,53 бала та науково-технічні – 3,52 бала.

Найнижчою, за оцінками менеджерів, є середня величина в балах наступних груп факторів: екологічних – 2,18 бала, соціально-культурних – 2,2 бала, соціальних (демографічних) – 2,66 бала, технічних – 2,8 бала та політичних – 2,87 бала.

Щодо оцінок експертів другої групи, найвищою середня величина в балах є у груп політичних факторів – 4,3 бала, державно-адміністративних – 4,24 бала, загальноекономічних – 3,87 бала, економічних – 3,73 бала та науково-технічних – 3,71 бала.

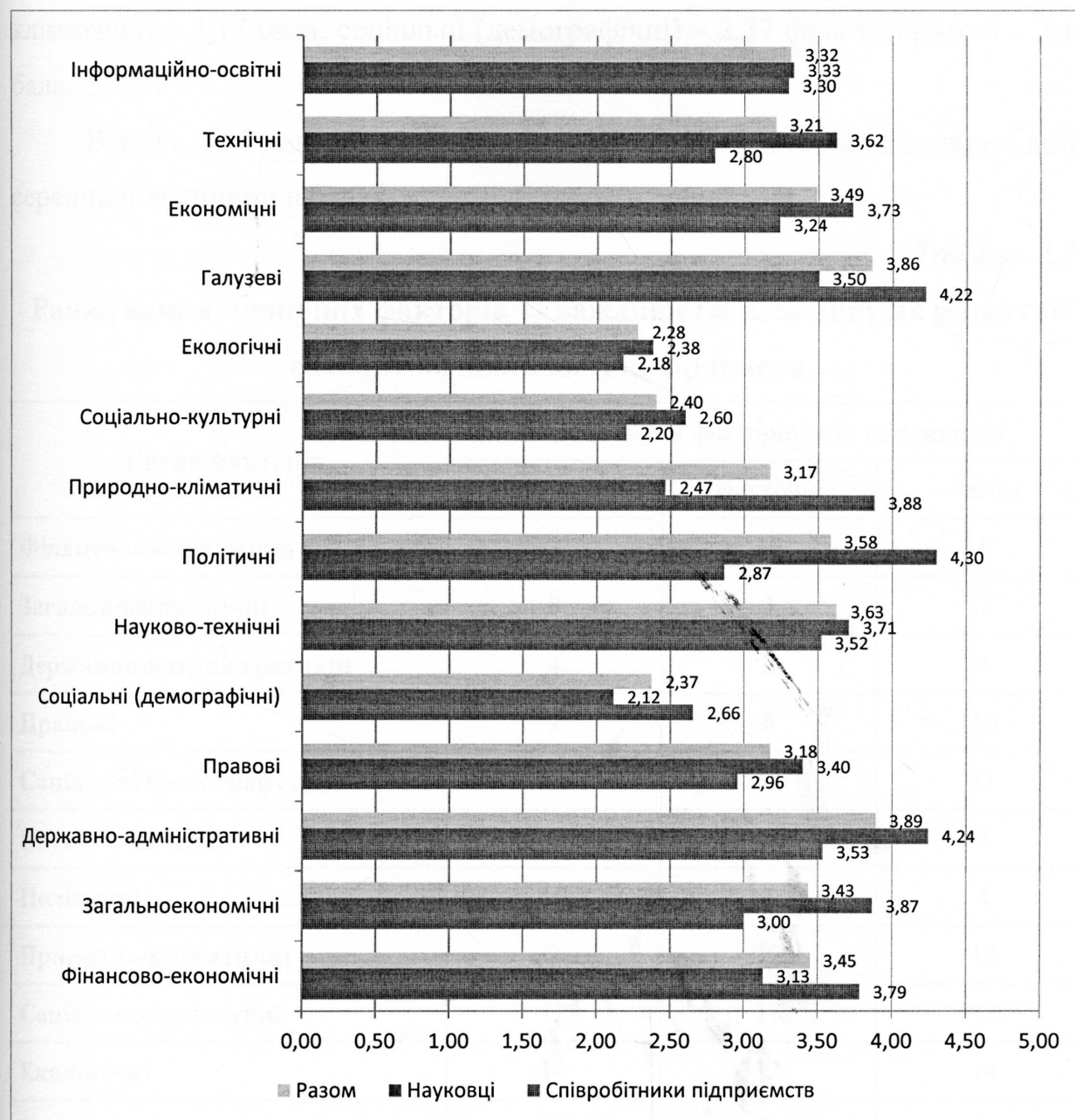


Рис. 2.12. Середня величина (в балах) зовнішніх факторів впливу на розвиток експортної діяльності досліджуваних деревообробних підприємств Закарпатської області

Побудовано автором

Узагальнена середня величина в балах за оцінками всіх експертів є найвищою у державно-адміністративних факторів – 3,89 бала, галузевих – 3,86 бала, науково-технічних – 3,63 бала, політичних – 3,58 бала та економічних – 3,49 бала.

Відносно низьке за важливістю місце експерти надали таким групам факторів: екологічні – 2,28 бала, соціально-культурні – 2,4 бала, природно-

кліматичні – 3,17 бала, соціальні (демографічні) – 2,37 бала та правові – 3,18 бала.

В табл. 2.21 наведено ранжування зовнішніх факторів відповідно до їх середньої величини в балах.

Таблиця 2.21

Ранжування зовнішніх факторів за важливістю їх впливу на розвиток експортної діяльності підприємств

Група факторів	Місце групи факторів за їх важливістю		
	Менеджери	Науковці	Разом
Фінансово-економічні	3	10	6
Загальноекономічні	8	3	7
Державно-адміністративні	4	2	1
Правові	9	8	10
Соціальні (демографічні)	12	14	11
Науково-технічні	5	5	3
Політичні	10	1	4
Природно-кліматичні	2	12	12
Соціально-культурні	13	11	13
Екологічні	14	13	14
Галузеві	1	7	2
Економічні	7	4	5
Технічні	11	6	9
Інформаційно-освітні	6	9	8

Розроблено автором

З таблиці добре видно, що серед експертів двох груп справді існують розбіжності щодо оцінки важливості впливу зовнішніх факторів на розвиток експортної діяльності підприємств. Судження в обох групах збігаються тільки відносно групи науково-технічних факторів, які за впливом на

розвиток експорту у загальному підсумку знаходяться на третьому місці серед факторів зовнішнього середовища.

Окремо слід зупинитися на результатах оцінки факторів впливу у розрізі підприємств вибірки. Результати середніх оцінок в балах, розрахованих по кожному підприємству окремо, наведені в Додатку Ф.

З отриманих результатів видно, що найвищі оцінки серед менеджерів підприємств вибірки отримали такі фактори, як наявність достатньої кількості ресурсів, забезпеченість природними ресурсами, якість ресурсів, рівень цін на ресурси, що вказує на важливість ресурсної складової, на думку підприємців, в розвитку експортної діяльності.

Високі оцінки отримали також такі фактори, як рівень якості продукції, рівень продуктивності праці, кваліфікація персоналу.

Про важливість технічної складової, на думку представників підприємств, свідчить наявність високих оцінок таких факторів, як рівень технологічного забезпечення, автоматизація виробництва, технологічний та технічний рівень, організаційно-технічний рівень конкурентів, конкурентоспроможність товарів конкурентів, відповідність міжнародним нормам та стандартам.

Для оцінки відносної важливості кожного фактора доцільно розрахувати також показник частоти максимально можливих оцінок (5 балів), отриманих кожним фактором в цьому опитуванні:

$$K_{5j} = m_{5j}/m_j, \quad (2.2)$$

де K_{5j} – показник частоти максимально можливих оцінок, що може приймати значення від 0 до 1;

m_{5j} – кількість максимально можливих оцінок (5 балів), отриманих j -им фактором;

Даний показник є додатковим показником оцінки важливості певного фактора, оскільки характеризує його з точки зору наданої йому кількості

максимальних оцінок у 5 балів. Показник набуває значення від 0 до 1, тобто значення фактора зростає при зростанні K_{sj} від 0 до 1.

Результати розрахунку показника частоти максимально можливих оцінок наведено в Додатку Т. З результатів розрахунку видно, що експерти з групи представників підприємств найбільшу кількість максимальних оцінок в 5 балів надали таким внутрішнім факторам: рівень продуктивності праці – показник становить 0,87, наявність достатньої кількості ресурсів та рівень технологічного забезпечення – по 0,8, кваліфікація персоналу – 0,73 та планування та організація експортної діяльності – 0,67. Серед зовнішніх факторів, за оцінками експертів даної групи, найвище значення цього показника у наступних факторів: забезпеченість природними ресурсами – 0,87, підтримка ліквідності та забезпечення платоспроможності – 0,86 та організаційно-технічний рівень конкурентів – 0,8.

У групі науковців зафіксовано найвище значення даного показника серед внутрішніх факторів, тобто 1. Фактору «відповідність міжнародним нормам та стандартам» всі 15 експертів надали максимальну кількість балів. Серед зовнішніх факторів найвищий показник отримали: військові конфлікти – 0,6, політична стабільність та політична ситуація в країні – по 0,47, політичні реформи та якість ресурсів – по 0,4.

Результати розрахунку показника за оцінками всієї сукупності експертів виявили, що серед внутрішніх факторів найвищим його значення є у таких факторів: відповідність міжнародним нормам та стандартам – 0,8, рівень якості продукції – 0,7, рівень технологічного забезпечення – 0,67 та кваліфікація персоналу – 0,6.

Серед факторів зовнішнього середовища найвищий показник частоти максимально можливих оцінок отримали: якість ресурсів – 0,57, підтримка ліквідності та забезпечення платоспроможності – 0,48, технологічний та технічний рівень – 0,47, експортні бар'єри, автоматизація виробництва, військові конфлікти, забезпеченість природними ресурсами та рівень цін на ресурси – 0,43.

Оскільки не всі фактори, наведені в анкеті, були оцінені кожним з експертів, доцільно, на нашу думку, визначити активність експертів у оцінюванні досліджуваних факторів за допомоги коефіцієнта активності:

$$K_{aej} = m_j / m, \quad (2.3)$$

де K_{aej} – коефіцієнт активності експертів по j -му фактору;

Як видно з результатів обчислення коефіцієнта активності експертів, наведених в Додатку Т, у переважній більшості факторів його значення дорівнює 1, що означає, що цей фактор був оцінений всіма без винятку експертами. Однак, як бачимо, коефіцієнт активності експертів – представників підприємств по групі маркетингових факторів складає 0,8. Це зумовлено тим, що представники ТОВ «ВГСМ» не оцінювали групу маркетингових факторів взагалі. Основним замовником продукції у даного підприємства є всесвітньо відома фірма ІКЕА, тому це підприємство не займається розробкою маркетингових стратегій та не повинне самостійно налагоджувати свій збут. Отже, і оцінка впливу маркетингових факторів на ефективність експорту, на думку представників цього підприємства, була б некоректною.

Значення даного коефіцієнта необхідно враховувати при аналізі результатів розрахунку попередніх показників, адже значення коефіцієнта активності експертів по будь-якому фактору нижче 1 означає занижене реальне значення середньої величини в балах даного фактора та менший за реально можливий показник частоти максимально можливих оцінок по цьому фактору.

По одному експерту не оцінили також і такі фактори, як мотивація, створення інвестиційних можливостей, підтримка ліквідності та забезпечення платоспроможності, національний стереотип ведення бізнесу, наявність національного менталітету, кількість винаходів та патентів, рівень життя населення, що також потрібно взяти до уваги при аналізі результатів опитування.

Для визначення розбіжностей в оцінках експертів по кожному фактору доцільно обчислити розмах оцінок в балах за наступною формулою:

$$L_j = C_{j \max} - C_{j \min}, \quad (2.4)$$

де L_j – розмах оцінок (в балах), наданих експертами j -му фактору;

$C_{j \max}$ та $C_{j \min}$ – відповідно максимальна та мінімальна оцінки в балах, наданих експертами j -му фактору;

Результати обчислення даного показника наведені в додатку С. Його значення доцільно враховувати, на нашу думку, при аналізі результатів опитування експертів, особливо при аналізі середньої величини в балах по кожному з факторів. Чим меншим є значення розмаху варіації по конкретному фактору, тим однорідніша сукупність оцінок, а отже і надійніші типові оцінки експертів та середня величина в балах як узагальнена характеристика фактора.

Висновки до Розділу 2

1. У другому розділі дисертаційного дослідження проведено аналіз тенденцій діяльності деревообробних підприємств в Україні та зокрема в Закарпатській області.
2. В Україні за досліджуваний період спостерігається збільшення щорічних темпів росту експорту продукції деревообробки – питома вага продукції деревообробки у загальному обсязі експорту в Україні за аналізований період зросла з 1,7% у 2009 році до 2,3% у 2014 році, що свідчить про вагомую роль галузі у зовнішній торгівлі України.
3. В Закарпатській області обсяги експорту протягом 2009–2014 років зросли у вартісному вираженні. Якщо в 2009 році обсяг експорту товарів деревообробної галузі становив 31,2 млн дол США, що відповідало 3,3% всього експорту товарів по Закарпатській області, то в 2014 році цей показник зріс до 40,0 млн дол США, що становило лише 2,9% від загального обсягу експорту Закарпатської області.

4. Основними проблемами, які негативно впливають на результати діяльності деревообробних підприємств, досі залишаються: проблеми сировинного забезпечення, а саме його нестабільність та непрозорість; старіння основних фондів, рівень зношеності яких постійно зростає; незадовільний стан банківської кредитної політики, що не спрямована на розвиток підприємств, оскільки кредитні ставки залишаються надто високими і непривабливими для підприємств; наслідки фінансової кризи та як результату – падіння в секторі житлового будівництва, який є основним споживачем продукції деревообробки.

5. Проведено аналіз діяльності п'яти суб'єктів господарювання даного виду промислової діяльності Закарпатської області: ТДВ «Міжгірський лісокомбінат», ТОВ «ЕВК», ТОВ «Карпати», ТОВ «СІО-К», ТОВ «ВГСМ». Проаналізовано загальний фінансовий стан обраних суб'єктів господарювання на підставі аналізу балансу та звіту про фінансові результати досліджуваної вибірки підприємств. Порівняння результатів аналізу з даними статистичної звітності щодо показників фінансових результатів підприємств по Україні та Закарпатській області дозволило виявити наступні тенденції:

- частка власного капіталу в структурі пасиву балансу досліджуваної вибірки підприємств є в середньому вищою за аналогічний показник підприємств України; найвище значення даного показника зафіксоване у ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» в 2009 році, а найнижче – в ТОВ «ВГСМ» в 2012 році на рівні 1,4%;
- найвище значення фінансового результату діяльності в досліджуваної вибірки підприємств, так само, як і по підприємствах аналізованого виду діяльності в Закарпатській області зафіксовано в 2012 році, а найнижчі – в 2009–2010рр.; подібна тенденція має загальнодержавний характер, оскільки так само спостерігається і взагалі по промисловості, як в Закарпатській області, так і по Україні;
- частка збиткових підприємств аналізованого виду діяльності по Україні

є значно більшою за показник у Закарпатській області, тобто більшість підприємств нашої області є успішнішими (прибутковими); серед досліджуваної вибірки частка збиткових підприємств коливається від 25% до 40%, що вище за загальний показник по області;

- рівень рентабельності операційної діяльності досліджуваних підприємств є більш стабільним, ніж в цілому на підприємствах аналізованого виду діяльності в Закарпатті та на Україні, але дещо нижчим – найвищий показник рентабельності операційної діяльності зафіксовано в ТОВ «Карпати» в 2009 році на рівні 1,14%, а найнижчий – в ТОВ «ЕВК» в 2010 році на рівні 0,07%.

6. На підставі даних про фінансові результати діяльності та даних щодо випуску окремих видів експортної продукції досліджуваної вибірки підприємств проведено аналіз ефективності виробництва, продажу експортної продукції та ефективності діяльності підприємств в експортному напрямі. Результати розрахунку показників, що стосуються господарської активності підприємства у експортному напрямі, а саме ефективності виробництва та продажу експортної продукції, рентабельності продажу експортної продукції, валютної ефективності експорту та питомої ваги експорту в загальному обсязі реалізації показали, що найкращими є результати ТОВ «ВГСМ» та ТОВ «СІО-К», найгірші результати за всіма показниками демонструє ТОВ «Карпати». За результатами розрахунку показників ступеня використання активів підприємства при здійсненні експортної діяльності, а саме фондівдачі та фондоемності, найкращі позиції у ТОВ «ВГСМ» та ТОВ «ЕВК», найгірші демонструє ТДВ «Міжгірський лісокомбінат». Показники оцінки використання трудових ресурсів, а саме темпи росту продуктивності та результативності праці персоналу найвищими є у ТОВ «СІО-К» та ТОВ «ВГСМ», найнижчими – у ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» та ТОВ «Карпати».

Серед досліджуваних нами підприємств жодне не випускає продукцію, що відноситься до інноваційної та не запровадило жодного інноваційного процесу у виробництво протягом аналізованого періоду.

7. За допомоги експертного дослідження з використанням анкетного опитування експертів визначено фактори, які найбільше впливають на розвиток експортної діяльності підприємства.

Серед факторів внутрішнього середовища найвпливовішими виявились виробничі та технологічні фактори, найменш впливовими - організаційні фактори.

Серед факторів зовнішнього середовища найвищою оцінка є у державно-адміністративних, галузевих, науково-технічних, політичних та економічних факторів. Відносно низьке за важливістю місце експерти надали таким групам зовнішніх факторів як екологічні, соціально-культурні, природно-кліматичні, соціальні (демографічні) та правові.

Основні результати досліджень за цим розділом опубліковано в авторських роботах [3, 4, 6].

РОЗДІЛ 3

ОПТИМІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЕВООБРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Обґрунтування методичного підходу до оцінки експортної діяльності деревообробних підприємств

Будь-яка економічна діяльність підприємства знаходить свій відбиток не лише на мікрорівні, а впливає на стан галузі, території, на макропоказники, а також на результати діяльності інших підприємств. Це справедливо, зокрема, і щодо експортного сегменту діяльності підприємств. Такий стан речей спричиняє факт принципової відсутності єдиної інтегральної репрезентативної оцінки експортної діяльності підприємств, тому більш логічно будувати різнорівневу систему взаємопов'язаних оцінок експортної діяльності підприємств.

З іншого боку, на експортну, як і на будь-яку іншу діяльність окремих підприємств і галузі в цілому впливає велика кількість факторів: внутрішніх, що характеризують функціонування підприємств і можуть регулюватися менеджментом останніх, і некерованих, зовнішніх по відношенню до підприємства, які можна вважати параметрами соціально-економічного середовища, в якому підприємство здійснює свою діяльність; кількісно вимірюваних і якісних, які можливо оцінити частіше з допомогою експертної оцінки; базових і похідних від них.

Оскільки в якості бази дослідження обрано п'ять деревообробних підприємств, то точність оцінки їх експортної діяльності безпосередньо залежить від наявності репрезентативних даних щодо функціонування підприємств, зокрема, їх експортної діяльності, а також від можливості кількісного вимірювання та якісного експертного оцінювання чинників, які в сукупності відображають загальний стан економіки й основні тенденції його розвитку та чинять вплив на результати експортної діяльності фірми.

Врахування таких принципів призводить до необхідності розробки підходу, що передбачає: оцінювання експортної діяльності деревообробних підприємств на різних рівнях (мезо- і мікро-), підбір для кожного рівня оцінювання експортної діяльності найбільш відповідної групи незалежних індикаторів та врахування тенденцій і закономірностей динаміки деревообробної галузі при розробці рекомендацій розвитку експортної діяльності на мікрорівні.

Тобто, пропонується 3 загальні етапи підходу до вироблення найбільш адекватних напрямів розвитку експортної діяльності підприємств деревообробки:

- загальна оцінка з виявленням тенденцій, характерних для підприємств деревообробної галузі Закарпаття в цілому (тобто, оцінка на мезорівні);
- конкретна оцінка окремих підприємств вибірки та окремого деревообробного підприємства;
- визначення напрямів розвитку експортної діяльності окремих деревообробних підприємств на підставі визначення важелів впливу на результати експортної діяльності.

Загальну схему, що характеризує окреслений вище підхід, наведено на рис. 3.1.

На цій підставі пропонується дворівнева система оцінювання експортної діяльності підприємств деревообробної галузі.

На першому рівні (мезорівні) здійснюється загальна оцінка експортної діяльності підприємств деревообробної галузі в Закарпатській області на підставі моделювання спеціально відібраного результуючого показника через залежність від групи індикаторів (показників, змінних) загального характеру.

Реалізація цього етапу містить такі кроки:

- перший крок:
 - визначення результуючого показника;
 - визначення бази потенційних індикаторів – незалежних змінних, що визначають результуючий показник;

- визначення типу моделі, що описує залежність результуючого показника від незалежних змінних, методів і критеріїв відбору значущих індикаторів серед потенційних з урахуванням кількісно-якісних характеристик останніх;
- другий крок, реалізація:
 - відбір значущих індикаторів;
 - моделювання результуючого(их) показника(ів);
 - висновки на підставі отриманих тенденцій (залежностей).



Рис. 3.1. Підхід до вибору напрямів розвитку експортної діяльності деревообробних підприємств на основі дворівневої системи оцінки

Розроблено автором

Висновки та рекомендації, що ґрунтуються на отриманих на цьому кроці результатах, у силу загального характеру, мають своїм адресатом, швидше, не менеджмент підприємств, а керівні, регулюючі чи аналітичні органи мезорівня: галузеві чи територіальні. На рівні підприємств вони можуть враховуватися при виробленні рішень щодо загальної тенденції функціонування експортної складової галузі.

На другому рівні оцінки експортної діяльності деревообробних підприємств здійснюється деталізація узагальненого показника через окреслення низки більш конкретних індикаторів, що характеризують стан експортної діяльності окремих деревообробних підприємств.

Із формальної точки зору реалізація оцінки на цьому рівні подібна до першого рівня і передбачає таку послідовність:

- перший крок, підготовчий:
 - визначення результуючих показників, що деталізують результуючий показник мезорівня;
 - визначення для цього рівня бази потенційних індикаторів – незалежних показників, що характеризують вплив окремих факторів на результати експортної діяльності;
 - визначення типу моделей, що описують залежність результуючих показників від незалежних показників (змінних), методів і критеріїв відбору значущих індикаторів серед потенційних з урахуванням кількісно-якісних характеристик останніх;
 - установлення зв'язків між показниками мікро- та мезорівнів;
- другий крок, рекомендація:
 - відбір значущих індикаторів на основі бази даних підприємств деревообробки;
 - моделювання впливу відібраних змінних, що характеризують вплив факторів на обсяги експортної діяльності підприємства, на результуючий показник;
 - висновки на підставі отриманих тенденцій (залежностей).

Для оцінки індикаторів експортної діяльності на цьому рівні розробляються і окремі економіко-математичні моделі для підприємств, які вказують на моделювання впливу факторів на обсяги експортної діяльності досліджуваних підприємств.

Тож рекомендації, що ґрунтуються на результатах, отриманих при моделюванні індикаторів експортної діяльності на мікрорівні, мають більш конкретний характер і спрямовані до менеджменту окремих підприємств.

Об'єднану схему оцінювання експортної діяльності на двох рівнях наведено на рис. 3.2.

Внутрішньо фірмові чинники, що використовуються на останньому кроці для розробки рекомендацій щодо реалізації напрямків покращення експортної діяльності підприємств, відбираються на нижньому рівні.

Дворівнева система оцінки експортної діяльності забезпечує інформаційний моніторинг для регіональних і галузевих органів влади (на мезорівні), а також – для менеджменту підприємств (на мікрорівні).

Для розробки механізмів регулювання експортної діяльності підприємств деревообробки необхідно проаналізувати й оцінити показники, які характеризують внутрішню діяльність підприємств, та на які менеджмент фірми має безпосередній вплив - для чого і розроблено третій етап підходу.

Оцінку експортної діяльності підприємств деревообробки задля досягнення максимального ефекту пропонується здійснювати на комбінуванні кількісних і якісних оцінок. Це забезпечиться через поєднання результатів експертного опитування (описаного в п. 2.3) та кількісного оцінювання факторів впливу, що сформовані за даними підприємств.



Рис. 3.2. Дворівнева система оцінювання експортної діяльності підприємств деревообробки

Розроблено автором

Принципи визначення результуючого показника. Для ефективної реалізації запропонованого вище підходу до визначення напрямів розвитку експортної діяльності нижче подано певні припущення та принципи. Для

оцінки експортної діяльності деревообробних підприємств з урахуванням їх специфіки, зазвичай, використовуються показники обсягів експортних продажів, ефективності експортних продажів, ризику експортних продажів, експортних зобов'язань, валютної ефективності. Очевидно, що тією чи іншою мірою всі перелічені вище показники ґрунтуються на показникові «обсяг експорту продукції». Зважаючи на цей факт, а також на те, що в ринкових умовах найбільш чутливим показником, що характеризує експортну діяльність будь-якого підприємств є продажі, зазначений показник доцільно розглядати як результуючий.

Задля аналізу та прогнозу результатів експортної діяльності підприємств деревообробки запропоновано розрахувати вплив факторів, відображених через відповідні незалежні змінні (показники) виробничо-господарської діяльності підприємств на величину результуючого показника. Зважаючи на те, що результуючі показники мезорівня є досить уніфікованими, а тому характеризують експортну діяльність підприємства певною мірою узагальнено, на мікрорівні вводиться набір таких показників, що деталізують загальну оцінку, як: ефективність виробництва експортної продукції, ефективність продажу експортної продукції, рентабельність експортних продажів, питома вага експорту в загальному обсязі реалізації, доля інноваційної продукції, фондівіддача, фондоемність, продуктивність праці персоналу при експорті, результативність праці при експорті. Обґрунтування їх застосування для оцінки ефективності експортної діяльності й експортного потенціалу підприємства наведено в п. 1.3. даного дисертаційного дослідження.

Принципи визначення бази потенційних індикаторів – незалежних змін, що визначають результуючий показник. На мезо- та мікрорівнях в ролі незалежних змінних моделі використовувалися кількісні показники, прямо чи опосередковано пов'язані з експортною діяльністю підприємств факторами, що на неї впливають, значення яких можна було би репрезентативно відстежити. Основу для формування цих індикаторів склали: форма Ф1

«Баланс» і форма Ф2 «Фінансові результати» досліджуваних підприємств деревообробки.

Показники, представлені у статистичній фінансовій звітності підприємства характеризують, так би мовити, вихідний вектор функціонування економічної системи, в даному випадку – підприємства. Цієї інформації, у принципі, достатньо, якщо здійснювати зовнішню оцінку експортної діяльності та формувати рекомендації загального характеру.

На діяльність підприємства впливає також і велика кількість внутрішніх факторів, наявні у сукупності із параметрами зовнішнього економічного середовища, які теж тією чи іншою мірою впливають на результат виробничої діяльності підприємства. Всі їх врахувати дуже складно, тому на цьому кроці пропонується здійснювати відбір значущих параметрів, тобто, виділити чинники, що мають найбільшу силу впливу на результати експортної діяльності типового деревообробного підприємства і будувати рівняння залежності обсягу експорту підприємства від відібраних чинників. Для цього запропоновано використовувати розрахунок кореляційних залежностей між вищезгаданими показниками.

На нашу думку, для ефективної оцінки орієнтованої на експорт діяльності підприємств на мікрорівні необхідно виокремити складові загального показника обсягів експортної діяльності підприємства, виявити базові показники, що характеризують вплив факторів на експортну діяльність у конкретних умовах функціонування підприємств певної галузі у визначений період часу, здійснити кількісний розрахунок зазначених залежностей, визначити напрями впливу кожного з індикаторів і розробити рекомендації уже на підставі проведеного аналізу.

Рівень внутрішніх факторів підприємств. На результати експортної діяльності підприємства потенційно впливають різнотипні фактори. Їх можна розподілити на чинники виробничо-господарської й іншої діяльності підприємства – внутрішні та чинники оточуючого інституційно-

економічного середовища, в якому функціонує підприємство – зовнішні чинники.

Як вже зазначалось, внутрішні чинники, на відміну від зовнішніх, піддаються регулюванню, управлінський вплив на них може бути використаний задля поліпшення показників експортної діяльності. При цьому слід зазначити, що серед аналізованих чинників, як внутрішніх, так і зовнішніх, зустрічаються такі, вплив яких неможливо оцінити кількісно: чи тому, що вони мають якісний характер по суті, чи тому, що дані щодо їх кількісних значень недоступні. У п. 2.3 таким показникам внаслідок проведеного анкетного опитування присвоєно вагові коефіцієнти впливу на розвиток експортної діяльності підприємств. На підставі, зокрема, цих вагових коефіцієнтів здійснюється відсів недостатньо значущих показників, що буде показано у п. 3.2 при встановленні зв'язків між показниками мікрорівня та внутрішньофірмових факторів.

Інша група показників – ті, що можуть бути виміряні кількісно, також є об'єктом дослідження в п. 3.2. Вони використовуються для розрахунку індикаторів мікрорівня. Змінні цієї групи так само, як і попередні, відбиралися виключно серед внутрішніх показників діяльності підприємств, доступних зі звітності підприємств, тобто таких, на які можливо здійснити управлінський вплив.

Визначимо методи та критерії відбору значущих індикаторів серед потенційних з урахуванням кількісно-якісних характеристик останніх.

На мезорівні – це кількісні (статистичні) моделі, методи та критерії відбору, оскільки всі показники є вимірюваними. Докладне вивчення моделей оцінки експортної діяльності підприємств дозволило визначити, що методи багатовимірної лінійної регресії використовуються, якщо в дослідженні постає завдання прогнозування результатів експортної діяльності на основі наявних даних щодо діяльності підприємства (пункт 1.3. дисертаційного дослідження).

Проблема оцінки експортної діяльності підприємств на мезо- (і не лише мезо-) рівні полягає в тому, що в загальному випадку далеко не завжди можливо наперед визначити обсяги, а іноді навіть і номенклатуру продукції, яка піде на експорт у поточному періоді, а отже детерміновані залежності можливі лише постфактум. Водночас логічно припустити, що на обсяги та продуктивність експорту тим чи іншим чином впливають загальні показники економічної діяльності підприємства, відтак, установивши стохастичні взаємозв'язки між ними та результуючим показником – обсягом експорту продукції, можна не лише прогнозувати їх величину (враховуючи, безперечно, й індикатори зовнішнього економічного середовища), а й розробляти та планувати управлінські рішення, задля розвитку експортної діяльності.

Отже, відповідно до задачі дослідження, яка полягає в обґрунтуванні підходу до оцінки розвитку експортної діяльності деревообробних підприємств з урахуванням їх специфіки для побудови більш адекватних прогнозів результатів їх експортної діяльності, на першому етапі розробки такого підходу доцільно використати методи багатовимірної регресії.

Тобто, припускається, що модель впливу чинників функціонування підприємства на обсяги його експортної діяльності відноситься до класу стохастичних багатовимірних моделей (адитивних, мультиплікативних або трансцедентно-логарифмічних).

Аналіз даних дозволяє обрати вид статистичної залежності й остаточно уточнити набір незалежних змінних, оптимальних відносно мінімізації похибки.

На мікрорівні – обрано кількісні (статистичні) моделі, методи та критерії відбору, оскільки всі показники є вимірюваними.

Оскільки характер незалежних змінних, що впливають на результуючі індикатори оцінки експортної діяльності підприємств деревообробної галузі на мікрорівні подібний до характеру незалежних змінних на мезорівні,

сказане, щодо принципів відбору моделі для оцінки експортної діяльності на мезорівні справедливо і на мікрорівні.

Рівень внутрішніх факторів підприємств – більшість показників є якісними, а ті, що можуть вважатися кількісними, відсутні у статистичних звітностях, тому для відбору значущих індикаторів використовуються методи експертного оцінювання.

На чинному етапі удосконалення механізму оцінки експортної діяльності підприємств неможливе поєднання кількісних і якісних методів оцінювання.

У пункті 2.3 за допомоги методів анкетного опитування було виявлено й оцінено вплив сукупності факторів на розвиток експортної діяльності підприємства. Такий загальний аналіз, без урахування конкретики окремих підприємств, сам по собі може бути корисним при виробленні загальних рекомендацій для менеджменту підприємств або навіть для інституцій регулювання роботи галузі.

До того ж визначені у процесі опитування більшість чинників впливу на розвиток експортної діяльності мають принципово якісні (невимірйовальні кількісно) властивості, що утруднює їх безпосереднє використання в кількісних моделях. Так само слід зазначити, що ці показники поділяються на 2 великих групи: внутрішніх для підприємств і зовнішніх по відношенню до підприємств. Оскільки друга група із точки зору менеджменту підприємства є нерегульованою, тому в подальших розрахунках ми її не використовуватимемо.

Але головною функцією внутрішньо фірмових чинників у пропонованому підході до оцінки експортної діяльності підприємств є їх використання разом з індикаторами оцінки експортної діяльності, введеними на мікрорівні: індикатори показують напрямки оптимізації діяльності підприємства, а внутрішні чинники через установлені зв'язки із цими індикаторами – механізм реалізації зазначених напрямків.

На рис. 3.3 наведено схему взаємозв'язку між індикаторами оцінки експортної діяльності, внутрішніми факторами підприємств і їх групами. Загальний перелік внутрішніх факторів підприємств деревообробної галузі разом з оцінками експертного опитування (описаного в п. 2.3) подано в Додатку Т, табл. Т.1.

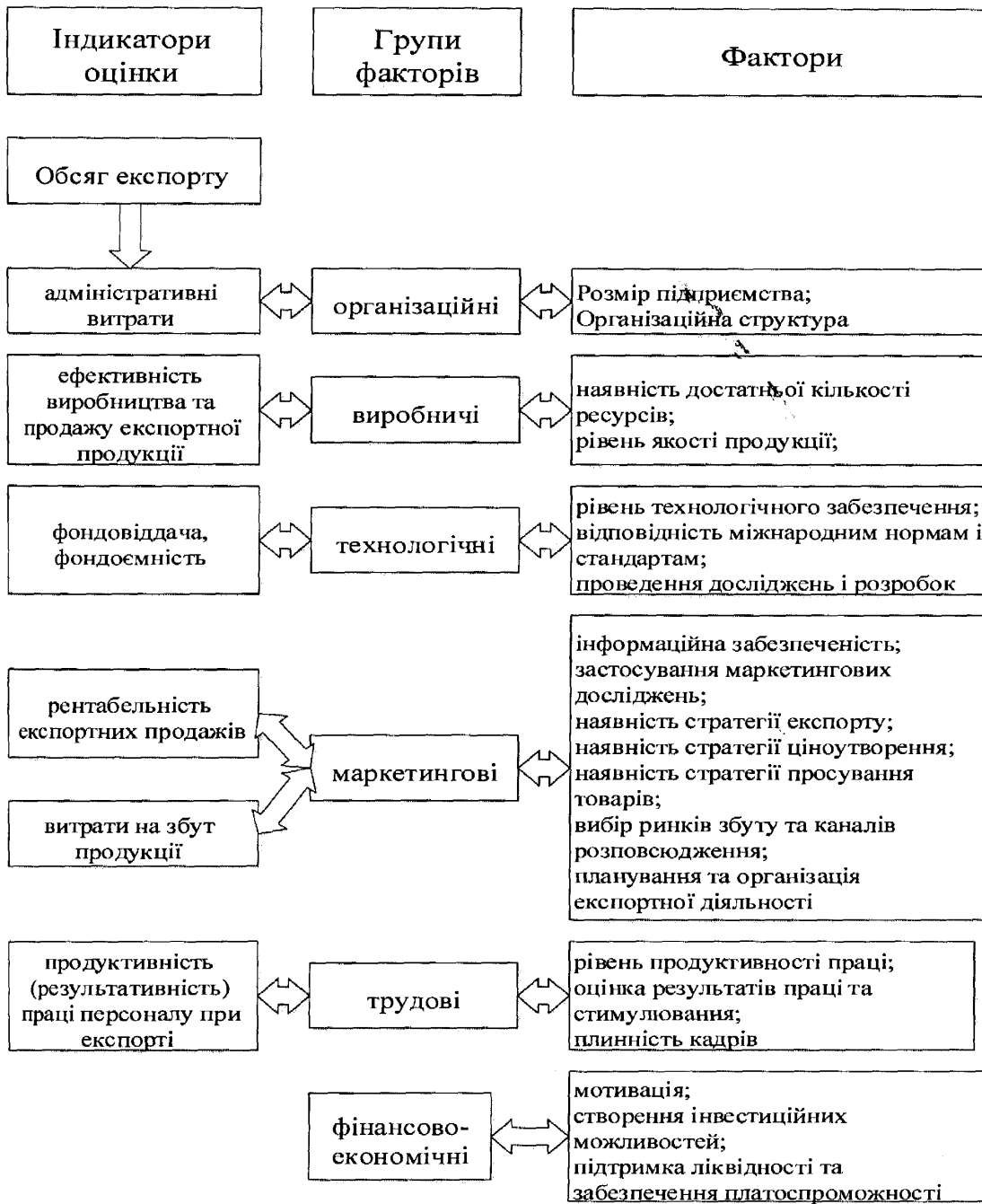


Рис. 3.3. Взаємозв'язок між індикаторами оцінки експортної діяльності підприємств деревообробної галузі Закарпатської області та внутрішніми факторами функціонування цих підприємств

Розроблено автором

Схематично, всі внутрішні фактори об'єднано у групи факторів, кожен з яких поставлено у взаємно однозначну відповідність з одним із індикаторів оцінки експортної діяльності підприємств. При потребі на підставі результатів розрахунку моделі збільшення (зменшення) значення того чи іншого індикатора, по ланцюжку від нього через групу факторів можна визначити, які конкретно фактори із групи доцільно регулювати.

3.2. Моделювання впливу факторів на обсяги експортної діяльності досліджуваних підприємств

У нашому випадку статистичною базою дослідження є дані групи підприємств за 2009-2014 роки деревообробної галузі Закарпатської області, а саме: ТДВ «Міжгірський лісокомбінат», ТОВ «ЕВК», ТОВ «Карпати», ТОВ «СІО-К», ТОВ «ВГСМ».

Аналіз статистичних даних вказує на те, що, форсмажорні геополітичні екстерналиї суттєво викривили загальну картину економічної діяльності в Україні, тому буде використано статистичну інформацію по 2014 рік включно.

На засадах методу багатofакторної лінійної регресії автором буде побудовано економіко-математичні моделі впливу чинників функціонування підприємств на обсяги їх експортної діяльності.

Оцінювання експортної діяльності підприємств деревообробки у Закарпатській області на рівні виду діяльності (галузі) здійснювалось на базі форми фінансової звітності Ф2 «Фінансові результати» та іншої внутрішньої звітності підприємства. В Додатку Р наведено дані щодо діяльності 5 підприємств деревообробної галузі Закарпатської області: ТДВ «Міжгірський лісокомбінат», ТОВ «ЕВК», ТОВ «Карпати», ТОВ «СІО-К», ТОВ «ВГСМ» за 2009-2014 рр. Припустимо, що на результуючий показник «обсяг експорту продукції» можуть впливати всі показники із даної форми, однак, ще до проведення статистичного аналізу було відсіяно окремі показники, які по суті

не характеризують результати експортної діяльності підприємств, зокрема, це стосується доходів і витрат від участі в капіталі й інших фінансових доходів і витрат, фінансових результатів припиненої діяльності та всього блоку «сукупний дохід».

Для решти показників, а також для показника залишкової вартості «основних засобів» із Форми 1 «Баланс» було розраховано коефіцієнти кореляції з результируючим показником «обсяг експорту продукції деревообробки». Всі показники, що були відібрані для кореляції по всі вибірці підприємств деревообробки наведено в додатку Х.

Як видно з додатку Х, 7 із 24 індикаторів недостатньо корелюють із результируючим показником. Серед інших слід викреслити взаємозалежні, наприклад, валовий прибуток є різницею доходу та собівартості тощо.

Крім того, слід зважати на невелику кількість спостережень: 6 років – із 2009 по 2014 роки включно. Аби в такому випадку тест Фішера для рівняння регресії

$$F = \frac{R^2(n-k-1)}{(1-R^2)k}, \quad (3.1)$$

де n – кількість вимірювань;

k – кількість незалежних змінних у рівнянні регресії,

міг дати значущу оцінку в принципі, кількість незалежних змінних не повинна перевищувати $n-2$. Тобто, в нашому випадку, коли $n=6$, k не повинно бути більше $6-2=4$ (бо якщо $k=6-1=5$, то R^2 тотожно дорівнюватиме 0, відповідно, $1-R^2 = 1$). Це міркування разом із логічним аналізом потенційно найбільш впливових чинників виробничо-господарської діяльності призвело до виокремлення таких чотирьох із них: «вартість основних засобів підприємства», «витрати на оплату праці», «адміністративні витрати», «витрати на збут продукції». Безперечно, якщо розглядати всі (чи майже всі, як у додатку Х) показники фінансової звітності, то серед деяких із них, і навіть багатьох, матиме місце мультиколінеарність. Але нижче

відібрано 4 змінні. Якщо навіть між ними і є якийсь мінімальний зв'язок, то t-тест свідчить, що регресійна модель значуща, тож ним можна знехтувати. Для наочності кореляції обраних 4 показників із потенційними результуючими показниками зведено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Показники виробничо-господарської діяльності вибірки деревообробних підприємств Закарпатської області, що обрані для побудови економіко-математичних моделей

Показник, тис. грн	Кореляція з обсягом експорту
Вартість основних засобів	0,7483
Витрати на оплату праці	0,9969
Адміністративні витрати	0,8218
Витрати на збут	0,8065

Розраховано автором на основі даних з звітності підприємств деревообробки

Оскільки для підприємства ТОВ «ВГСМ» відсутні дані за 2009 і 2010 роки, як для результуючого, так і для незалежних показників розраховувалися середні значення.

Із врахуванням даних обраних параметрів моделі за допомоги пакету «Аналіз даних» Excel-2013 було побудовано рівняння регресії за 6 точками (2009–2014 рр.). Коефіцієнти при незалежних змінних і вільному члені розраховувалися за допомоги метода найменших квадратів. У результаті рівняння отримало такий вигляд (точність коефіцієнтів для зручності обмежена 2 десятинними розрядами):

$$y = 21248,49 - 4,79x_1 + 3,88x_2 - 4,77x_3 + 28,12x_4, \quad (3.2)$$

де y – обсяг експорту продукції деревообробки, тис. грн;

x_1 – вартість основних засобів підприємства, тис. грн;

x_2 – витрати на оплату праці, тис. грн;

x_3 – адміністративні витрати, тис. грн;

x_4 – витрати на збут продукції, тис. грн.

Аналіз обґрунтованості регресійної моделі (3.2), здійснювався так само в автоматичному режимі за допомоги пакету «Аналіз даних» Excel-2013 на

підставі оцінок за критеріями Стюдента та Фішера. Підставою для цього є, зокрема, те, що критерій Фішера в регресійному аналізі дозволяє оцінювати значущість лінійних регресійних моделей. Оскільки цей критерій дозволяє оцінювати значущість факторів і їх взаємодії, то його використовують, крім іншого, для перевірки доцільності включення або виключення незалежних змінних у регресійну модель.

Тест на автокорельованість (критерій Дарбіна – Ватсона) має сенс для достатньо великої кількості спостережень. Так, наприклад, для 4 незалежних змінних рівняння регресії (як у формулі (3.2)) критичні значення « dl » і « du » розпочинаються від 16 спостережень. Для 6 спостережень наводяться дані лише у випадку 1 незалежної змінної. Це відбувається тому, що, фактично, в інших випадках (напр., у нашому: $n=6$, $k=4$) критерій Дарбіна – Ватсона не дає достатніх підстав для ухвалення рішень щодо наявності чи відсутності автокореляції.

Для тесту Фішера застосовувалася формула (3.1) і табличні значення критичних величин F -статистики для різних значень рівня значущості та ступенів свободи. В результаті для рівняння (3.2) було отримано значення F -статистики 244,4. Аналіз усіх змінних рівняння лінійної регресії (3.2) за критерієм Стюдента показав їхній рівень значущості в межах 4-12,3% (табл. 3.2). Також значення коефіцієнтів всіх змінних потрапляють у 95%-ві довірчі інтервали. Це свідчить про в цілому досить високу статистичну прийнятність моделі (3.2). Докладніше якісні характеристики регресійної моделі (3.2) наведено в додатку Ц.

Отже, правильність відбору чинників, які мають найбільшу силу впливу на розвиток експортної діяльності деревообробних підприємств підтверджено адекватністю та надійністю сформованої регресійної моделі, оскільки відповідні коефіцієнти кореляції значно перевищують порогове значення 0,7, а розрахункові значення критеріїв Фішера та Стюдента свідчать про досить високу якість параметрів побудованого регресійного рівняння.

Таблиця 3.2

**Параметри значущості регресійної моделі експортної діяльності
деревообробних підприємств Закарпатській області на рівні виду
діяльності (галузі)**

№ з/п	Показник	Розрахункове значення	Рівень значущості
1	Коефіцієнт детермінації (R^2)	0,999	–
2	F-критерій Фішера	244,398	0,048
3	t-статистики змінних		
	змінна 1	-8,384	0,076
	змінна 2	15,992	0,040
	змінна 3	-5,118	0,123
	змінна 4	6,874	0,092

Розраховано автором

Як можна бачити з рівняння (3.2), на збільшення обсягів експорту продукції позитивний вплив мають такі незалежні показники, як витрати на оплату праці та на збут продукції виробництва. Водночас, вартість основних засобів підприємства та витрати на адміністрування впливають на результуючий показник негативно. Тобто, на підставі рівняння (3.2) можна виокремити таку загальну для деревообробної промисловості Закарпаття тенденцію: підприємства галузі мають достатні основні фонди, подальше збільшення яких на даному етапі є зайвим, оскільки їх обслуговування перевищує вигоди від збільшення обсягів виробництва. Водночас, слід зауважити, що така тенденція не є позитивною, оскільки умови забезпечення сталого розвитку передбачають саме експорт готової продукції, а не сировинних матеріалів, вивезення яких наразі переважає у діяльності деревообробних підприємств регіону.

Причиною цього слугують, найшвидше, обмежені можливості для реалізації продукції (нечисленна група клієнтів, можливо, неналежний або не достатньо узгоджений асортимент тощо). Тому замість нарощування обсягів виробництва доцільно збільшувати інвестиції у сферах збуту продукції, маркетингу, логістики, налагодження зв'язків із партнерами та поліпшення якості угод. Також можна зробити висновок щодо неефективності

адміністративних витрат підприємств. Більше того, подальше збільшення витрат на адміністрування лише зменшить прибутки (збільшить збитки), позаяк вкладені кошти повною мірою не окупляться доходами від реалізації продукції. Натомість, на підставі аналізу рівняння (3.2), можна зробити висновок, що наразі неповною мірою використовуються резерви трудових ресурсів. Зокрема з рівняння випливає, що додаткове фінансування цього напрямку призводить до збільшення результуючого показника. Тобто, коли резерви вичерпано, будь-які інвестиції є неефективними.

Тут можливі такі варіанти: або залучення додаткового персоналу, або стимулювання збільшення продуктивності праці наявними працівниками, або інвестиції в підвищення їхньої кваліфікації. Однак, зважаючи на недоцільність збільшення на даному етапі обсягів основних засобів (від'ємний коефіцієнт у рівнянні (3.2)), рішення з найманням додаткової робочої сили не виглядає вдалим.

Крім того (що не знайшло свого вираження в регресійній моделі, внаслідок необхідного обмеження незалежних змінних, але добре видно з розрахованих вище кореляцій (див. табл. 3.1), доцільним для збільшення експортних продажів виглядає амортизація й оновлення фондів, витрати на соціальні заходи, а також зосередження на основній діяльності підприємства, оскільки не пов'язані з нею фінансові доходи, навпаки, зменшують обсяг експортних доходів.

Моделювання впливу чинників експортної діяльності окремих деревообробних підприємств. Слід розуміти, що результуючий показник є вимірюваним в абсолютних величинах і сам по собі не характеризує ефективність експортної діяльності окремого підприємства. Як уже зазначалося на початку розділу, для цього використовуються нормовані показники, в основі яких лежить величина обсягу експортних продажів: групи показників вартості експортної продукції (ефективність виробництва експортної продукції, ефективність продажу експортної продукції та рентабельність експортних продажів, валютна ефективність), групи

показників використання активів підприємства (фондовіддача та фондомісткість) і групи показників використання трудових ресурсів (продуктивність і результативність праці персоналу при експорті) (див. табл. 2.11-2.18).

В ролі результируючих показників на рівні підприємств обрано два показники: «обсяг експорту» та «валютна ефективність». На нашу думку недоцільно використовувати показник «ефективність продажу експортної продукції», як результируючий, оскільки він взаємопов'язаний із показником «ефективність виробництва експортної продукції», показник «питома вага експорту в загальному обсязі реалізації», та в більшій мірі характеризує не ефективність, а ступінь орієнтації підприємства на зовнішньоекономічний вектор. Щодо показника «доля інноваційної продукції», то слід зазначити, що інноваційна активність деревообробних підприємств настільки низька, що піддає сумніву надійність статистичних даних.

Оцінимо взаємну залежність обсягу експортних продажів, а також валютної ефективності з рештою індикаторів, що характеризують фактори впливу на експортну діяльність деревообробних підприємств. Результати кореляційного аналізу кожного з цих показників по виборці підприємств деревообробної промисловості наведено в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Показники виробничо-господарської діяльності вибірки деревообробних підприємств Закарпатської області та їх кореляційний аналіз

Показник	Роки						Кореляція з обсягом експорту	Кореляція з валютною ефективно-стю
	2009	2010	2011	2012	2013	2014		
Ефективність виробництва експортної продукції								
ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	0,95	0,93	0,91	1,04	1,06	1,04	0,647	0,059
ТОВ «ЕВК»	1,03	1,02	1,03	1,08	1,05	1,02	0,361	0,470
ТОВ «Карпати»	0,94	0,96	1,00	0,91	0,99	0,86	0,480	0,882

Продовж. табл.3.3

ТОВ «СІО-К»	1,19	1,11	1,19	1,25	1,02	1,10	-0,211	0,644
ТОВ «ВГСМ»	-	-	0,87	1,28	1,11	1,12	0,438	0,632
Валютна ефективність експорту								
ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	0,122	0,118	0,114	0,130	0,133	0,088	-0,218	-
ТОВ «ЕВК»	0,132	0,129	0,129	0,135	0,131	0,086	-0,522	-
ТОВ «Карпати»	0,121	0,122	0,125	0,113	0,124	0,072	0,427	-
ТОВ «СІО-К»	0,152	0,141	0,149	0,157	0,128	0,093	-0,597	-
ТОВ «ВГСМ»	-	-	0,109	0,161	0,139	0,094	-0,174	-
<i>Рентабельність/збитковість експортних продажів</i>								
ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	-0,05	-0,07	-0,1	0,04	0,06	0,04	0,619	0,064
ТОВ «ЕВК»	0,03	0,02	0,03	0,07	0,05	0,02	0,363	0,494
ТОВ «Карпати»	-0,06	-0,04	0,00	-0,10	-0,01	-0,16	0,476	0,902
ТОВ «СІО-К»	0,16	0,10	0,16	0,20	0,02	0,09	-0,247	0,631
ТОВ «ВГСМ»	-	-	-0,15	0,22	0,10	0,11	0,542	0,576
Показники використання активів підприємства								
<i>Фондовіддача</i>								
ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	0,687	0,816	1,58	2,41	1,2	1,76	0,947	-0,099
ТОВ «ЕВК»	3,82	6,08	3,83	4,47	5,11	5,96	0,493	-0,542
ТОВ «Карпати»	3,06	6,72	5,27	5,09	4,78	5,05	0,729	-0,069
ТОВ «СІО-К»	1,11	0,749	1,53	2,2	2,4	3,11	0,989	-0,656
ТОВ «ВГСМ»	-	-	0,308	2,29	4,39	5,66	0,981	-0,356
<i>Фондомісткість</i>								
ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	1,46	1,23	0,63	0,41	0,83	0,57	-0,976	0,192
ТОВ «ЕВК»	0,26	0,16	0,26	0,22	0,20	0,17	-0,567	0,509
ТОВ «Карпати»	0,33	0,15	0,19	0,20	0,21	0,20	-0,746	0,148
ТОВ «СІО-К»	0,90	1,34	0,65	0,45	0,42	0,32	-0,968	0,412
ТОВ «ВГСМ»	-	-	3,25	0,99	0,38	0,28	-0,915	-0,186
Показники використання трудових ресурсів								
<i>Продуктивність праці персоналу при експорті</i>								
ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	37,7	36,5	51,15	74,91	50,01	68,28	0,965	-0,231
ТОВ «ЕВК»	58,32	88,94	89,19	104,31	110,1	145,43	0,929	-0,770
ТОВ «Карпати»	44,85	71,57	58,91	39,47	35,9	43,44	0,537	0,123
ТОВ «СІО-К»	161,06	174,51	233,47	255,77	227,04	268,28	0,868	-0,516
ТОВ «ВГСМ»	-	-	21,14	149,73	149,5	142,47	0,777	0,416
<i>Результативність праці при експорті</i>								
ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	-6	-11,7	-8	2	3,2	11,9	0,735	-0,400

Продовж. табл.3.3

ТОВ «ЕВК»	1,72	2	2,55	7,37	5,01	3,21	0,666	0,177
ТОВ «Карпати»	5,67	24,5	11,19	10,73	12,15	12,12	0,504	-0,003
ТОВ «СІО-К»	25,23	17,54	37,32	51,69	4,43	24,84	0,071	0,108
ТОВ «ВГСМ»	-	-	-2,14	-19,41	20,31	19,76	0,764	-0,579
Адміністративні витрати								
ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	655	777	968	906	832	831	0,736	-0,043
ТОВ «ЕВК»	265	329	376	502	599	541	0,964	-0,036
ТОВ «Карпати»	494	727	713	592	505	413	0,878	0,639
ТОВ «СІО-К»	1814	4408	2424	1408	3205	3431	-0,205	-0,548
ТОВ «ВГСМ»	-	-	662	2123	3532	3042	0,952	0,124
Витрати на збут								
ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	329	308	538	309	219	207	0,150	0,090
ТОВ «ЕВК»	197	370	559	411	303	285	0,023	0,228
ТОВ «Карпати»	341	498	724	384	480	477	0,662	0,152
ТОВ «СІО-К»	94	135	219	342	307	299	0,869	-0,342
ТОВ «ВГСМ»	-	-	181	861	963	1060	0,897	0,177

Розраховано автором на основі даних звітності Ф1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» і Ф2 «Фінансові результати» та внутрішньої звітності деревообробних підприємств Закарпатської області

Очевидно, що перелічені показники оцінки експортної діяльності підприємств значно тісніше пов'язані з показником «обсяг експортних продажів», аніж із показником «валютна ефективність». Так із 40 випадків (8 показників по 5 підприємствах) тісний зв'язок з обсягом експортних продажів установлено у 20 випадках, тоді як із валютною ефективністю – лише у 3, причому, по 3 підприємствах такі випадки взагалі відсутні.

Так само для жодного із 5 підприємств не спостерігається достатньої кореляції між показником валютної ефективності й обсягом експортних продажів. Це означає, що цю величину не доцільно використовувати також і як незалежну змінну.

Економіко-математичні моделі експортної діяльності для окремих підприємств. Для побудови регресійних моделей для кожного підприємства окремо слід насамперед здійснити відбір змінних, в ролі яких постають індикатори експортної діяльності підприємств, перераховані в табл. 3.3. До

них додано залишкову вартість основних засобів, адміністративні витрати та витрати на збут. Це можна пояснити тим, що інші 2 незалежні змінні рівняння регресії (3.2): вартість основних засобів підприємства та витрати на оплату праці опосередковано враховано в показниках груп використання активів і використання трудових ресурсів підприємства. Необхідність у скороченні кількості показників пояснюється так само, як і для загальногалузевої моделі – обмеженої кількістю спостережень (6 вимірювань), що для репрезентативності моделі змушує обмежитись максимум 4 незалежними змінними (див. рівняння (3.1) і пояснення до нього).

Відбір, як і в попередньому випадку відбувається за допомогою розрахунку коефіцієнтів кореляції, а також відсіюванні функціональних зв'язків та мультиколінеарних індикаторів. Результати досліджень (права колонка табл. 3.3 свідчать, що майже для всіх підприємств і майже по всіх показниках, крім показників ефективності виробництва експортної продукції та валютної ефективності, спостерігається досить сильний взаємозв'язок із величиною експортних продажів цього підприємства. Винятками слугують ТОВ «ЕВК»: для групи показників використання активів підприємства й адміністративних витрат, ТОВ «Карпати» (і частково ТОВ «ЕВК» і ТОВ «СІО-К») – для групи показників використання трудових ресурсів і ТДВ «Міжгірський лісокомбінат», ТОВ «ЕВК», ТОВ «Карпати» – для показника «витрати на збут». Для зручності подальшого використання кореляції перерахованих показників (по одному – найбільш корельованому – із групи) для кожного з підприємств зведено в окрему таблицю (табл. 3.4).

За цим критерієм ми взагалі вилучаємо рентабельність експортних продажів з індикаторів. Також, розуміючи, що на кожному підприємстві є власна специфіка, свої сильні та слабкі сторони, тож регулювання мусить відштовхуватися від фактичних значень індикаторів саме цього підприємства, ми керуємося і загальною тенденцією стану деревообробної галузі Закарпаття, який впливає з аналізу рівняння (3.2).

Таблиця 3.4

**Коефіцієнти кореляції базових індикаторів експортної діяльності
для кожного з підприємств із результуючим показником «обсяг експорту
продукції»**

Індикатор Підприємство	Рентабель- ність екс- портних продажів	Фондо - віддач а	Продуктив- ність праці персоналу	Залишкова вартість основних фондів	Адміні- стративні витрати	Витрати на збут
ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	0,619	0,947	0,965	0,0626	0,736	-0,150
ТОВ «ЕВК»	0,363	0,494	0,929	0,8135	0,964	0,023
ТОВ «Карпати»	0,476	0,729	0,537	0,5979	0,878	0,662
ТОВ «СІО-К»	-0,247	0,989	0,868	0,912	-0,205	0,869
ТОВ «ВГСМ»	0,542	0,981	0,777	0,1755	0,952	0,897

Розраховано автором

На підставі табл. 3.3 було відібрано такі параметри (коефіцієнт кореляції $>0,7$ або $<-0,7$), які взято як незалежні змінні для регресійних рівнянь по кожному з підприємств:

- для ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» – це фондівіддача, продуктивність праці персоналу й адміністративні витрати;
- для ТОВ «ЕВК» – продуктивність праці персоналу, залишкова вартість основних фондів й адміністративні витрати;
- для ТОВ «Карпати» – фондівіддача й адміністративні витрати;
- для ТОВ «СІО-К» – фондівіддача, продуктивність праці персоналу, вартість основних фондів і витрати на збут.
- для ТОВ «ВГСМ» – фондівіддача і витрати на збут.

У результаті економіко-математичні моделі впливу факторів на обсяги експортної діяльності деревообробних підприємств отримали такий вигляд:

ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»:

$$y = -9402,8 - 2601,5x_1 + 197,02x_2 + 9,45x_3, \quad (3.3)$$

ТОВ «ЕВК»:

$$y = -1100,8 + 35,52x_2 + 9,28x_3 + 0,51x_5, \quad (3.4)$$

ТОВ «Карпати»:

$$y = -1299,1 + 387,99x_2 + 8,46x_3, \quad (3.5)$$

ТОВ «СІО-К»:

$$y = 6180,39 + 7685,68x_1 - 17,74x_2 + 12,1x_4, \quad (3.6)$$

ТОВ «ВГСМ»:

$$y = -1825,6 + 9408,82x_1 + 12,24x_4, \quad (3.7)$$

де y – обсяг експорту продукції деревообробки, тис. грн;

x_1 – фондвіддача;

x_2 – продуктивність праці персоналу;

x_3 – адміністративні витрати;

x_4 – витрати на збут продукції;

x_5 – залишкова вартість основних засобів підприємства.

Результати перевірки моделей на адекватність за вищеперерахованими критеріями наведено в Додатку Х.

Загальна схема прийняття рішення для конкретного підприємства на підставі табл. 3.4 і рівнянь (3.3)-(3.7) виглядатиме так:

При прийнятті рішення обов'язково враховується загальна тенденція, характерна для підприємств деревообробної галузі Закарпатської області: збільшення витрат на трудові ресурси та питання збуту продукції за рахунок припинення зростання, а то і скорочення інвестицій в основні фонди й адміністративних витрат. У подальшому, при розгляді конкретних прикладів, навіть там, де адміністративні витрати найбільше корелюють із результируючим показником (додатно), ми утримуємося від рекомендації інвестувати в них, а вибираємо інші статті. Так само за інших рівних умов рекомендується інвестувати в поліпшення трудових ресурсів.

Розробка рекомендацій для окремих підприємств щодо вибору важелів впливу на обсяги їх експортної діяльності. На підставі наведеного алгоритму регулювання фінансування напрямів функціонування підприємств з метою підвищення ефективності їхньої експортної діяльності наведемо сценарії для кожного з досліджуваних підприємств деревообробної галузі.

Напрями оптимізації експортної діяльності підприємств деталізуються з допомогою внутрішніх факторів функціонування підприємств, згаданих вище і перелічених у Додатку Т. Анкетне опитування диференціювало їхній вплив на розвиток експортної діяльності підприємств, що дозволяє суттєво скоротити перелік цих факторів. Крім того, відбір показників ґрунтувався на таких принципах:

для кожного підприємства насамперед бралася до уваги оцінка експертів – представників саме цього підприємства, як тих, хто найкраще обізнаний із ситуацією на ньому;

з кожної групи факторів, що збігається з відповідним індикатором (групою індикаторів) оцінки експортної діяльності підприємств, відбирався, принаймні, один показник.

Відбір показників на нижньому рівні наведено в табл. 3.5 (початковий перелік показників взято із Додатку Т, табл. Т.1).

У порівнянні із табл. Т.1 у табл. 3.5, згідно наведеним вище принципам відбору, в кожній групі факторів (окрім першої – організаційних факторів, які всі експерти з усіх підприємств віднесли до незначущих), виділено та залишено мінімум по одному фактору, який експертами даного підприємства було відзначено, як важливі. При цьому загальна сума балів 3 експертів (за 5-бальною шкалою) мусила складати не менше 13. В табл. 3.5 ці фактори візуально виділено для тих підприємств, для яких вони є значущими.

Бк. оцінка впливу значущих внутрішніх факторів на розвиток експортної діяльності підприємства та його функціонування

Група факторів	Назва фактору	ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»					ТОВ «ЕВК»			ТОВ «Карпати»			ТОВ «СЮ-К»			ТОВ «ВГСМ»			
		5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4
Виробничі	Наявність достатньої кількості ресурсів	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4
Виробничі	Рівень якості продукції	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3	4	5	5	5	4	5
Технологічні	Рівень технологічного забезпечення	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5
Технологічні	Відповідність міжнародним нормам та стандартам	5	4	4	4	3	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5
Маркетингові	Інформаційна забезпеченість	5	1	3	3	2	4	1	4	4	4	4	4	4	3	1	1	1	1
Маркетингові	Наявність стратегії експорту	3	4	3	3	2	2	3	3	3	3	4	3	3	3	3	5	4	4
Маркетингові	Наявність стратегії ціноутворення	4	1	2	1	1	1	3	4	4	3	3	4	3	2	4	4	4	5
Маркетингові	Наявність стратегії просування товарів	4	3	4	4	2	1	1	4	4	4	4	4	4	5	3	4	4	4
Маркетингові	Вибір ринків збуту та каналів розповсюдження	3	4	4	4	3	4	2	3	2	4	5	4	4	4	5	3	4	4
Маркетингові	Планування та організація експортної діяльності	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	3
Трудові	Кваліфікація персоналу	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
Трудові	Рівень продуктивності праці	5	5	4	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Трудові	Оцінка результатів праці та стимулювання	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4
Трудові	Плинність кадрів	5	3	4	4	2	1	1	1	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4
Фінансово-економічні	Мотивація	5	4	5	5	3	4	3	3	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4
Фінансово-економічні	Підтримка ліквідності та забезпечення платоспроможності	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5

Розраховано автором

У підсумку при рекомендаціях щодо вибору напрямів розвитку експортної діяльності підприємств слід звернути увагу на показники, що відображають експортну діяльність підприємств деревообробки, а саме – мають вплив на результуючі показники мікрорівня.

Передовсім зазначимо, що серед усіх 5 економіко-математичних моделей (3.3)-(3.7) наявні лише два від'ємні коефіцієнти кореляції – при змінній x_1 у рівнянні (3.3) для ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» і при змінній x_2 у рівнянні (3.6) для ТОВ «СІО-К», решта – додатні.

У випадку для ТОВ «Міжгірський лісокомбінат» (враховуючи, що показник фондівіддачі являє собою співвідношення – товарообігу від експорту та середньої величини основних засобів) збільшення обсягів експортної діяльності підприємства можливе за рахунок випереджального нарощування основних фондів. Іншим значущим показником є «продуктивність праці персоналу при експорті». Згідно табл. 1.6 і рис. 3.3, впливовими на думку експертів чинниками внутрішнього функціонування підприємства, що відносяться до групи «трудових», є «кваліфікація персоналу», «рівень продуктивності праці» й «оцінка результатів праці та стимулювання» (чинник «плинність кадрів», що теж відноситься до даної групи, не визнаний експертами як такий, що суттєво впливає на результати експортної діяльності підприємств). Логічно можна припустити, що підприємству насамперед слід інвестувати в підвищення кваліфікації персоналу й об'єктивності та точності оцінки досягнутих результатів із відповідним їх стимулюванням, що в підсумку сприятиме підвищенню рівня продуктивності праці, зокрема, в експортному напрямку.

Прибуток аналізованого підприємства у 2014 році становив усього 64,0 грн, тобто, інвестування із прибутку малоімовірно. Отже, потрібен перерозподіл коштів. Найбільш відповідним джерелом фінансування виглядає стаття витрат на збут, які для конкретного підприємства практично

не впливають на обсяги його експортної діяльності, можливо, із причини вичерпаності можливостей у цьому напрямі.

Таким чином, варто рекомендувати на найближчий період для ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» збільшувати фінансування на перекваліфікацію персоналу (або його заміну на більш фахових працівників) і на точність і об'єктивність оцінки результатів праці за рахунок зменшення витрат на збут продукції.

Для ТОВ «ЕВК» прямий зв'язок із результируючим показником мають витрати на адміністрування та залишкова вартість основних фондів.

Тому для цього підприємства можна рекомендувати обрати головним вектором інвестування не адміністративні витрати – зважаючи на загальні тенденції в галузі, а – в основні засоби: їх оновлення та заміну.

Величина зносу основних засобів є одного порядку з величиною прибутку підприємства. Тому додаткове фінансування на фондооновлення можна взяти із прибутку.

Для ТОВ «Карпати» всі показники мають прямі зв'язки із результируючим показником, при цьому витрати на фондівдачу й адміністрування є значними. При тому, що обсяги експорту 4 роки поспіль зменшуються, а двічі протягом 3 останніх років підприємство є збитковим, обсяг основних фондів так само неухильно падає, тому рекомендувати його скоротити ще більше для збільшення величини фондівдачі буде недоречно. Таким чином, для ТОВ «Карпати» можна було би рекомендувати збільшення адміністративних витрат у напрямку оптимізації організаційних і управлінських векторів функціонування підприємства, проте, зважаючи на загальні тенденції в галузі, слід утриматись від цієї рекомендації та використати «запасний варіант» – інвестування у збут продукції (згідно табл. 1.6 і рис. 3.3 – це інвестування в інформаційну забезпеченість, розробка (удосконалення) стратегій ціноутворення та просування товарів (поєднання напрямків збуту й адміністративного). Водночас, чинник трудових ресурсів

для підприємства не є настільки важливим, тому на ньому можна дещо заощадити на користь інших.

Для ТОВ «СІО-К» наявний прямий зв'язок із результирующим показником між фондівіддачею, продуктивністю праці персоналу та витратами на збут.

У цьому випадку збільшення обсягів експортних операцій можна забезпечити за рахунок поліпшення фондівіддачі чи збуту, навіть за рахунок зменшення продуктивності праці (або по 2 важелі одночасно).

Витрати на адміністрування не негативно впливають на величину обсягів експорту. Водночас, величина цих витрат є досить значною: вона є трохи меншою за фонд оплати праці, проте значно перевищує витрати на збут продукції чи, приміром, амортизацію основних засобів. Величина прибутку підприємства у 2013 році приблизно того ж рівня, що й адміністративні витрати.

На цій підставі менеджменту цього підприємства можна порадити спрямувати зусилля, частину прибутку й адміністративних витрат на поліпшення збуту продукції, а саме – на покращення планування й організації експортної діяльності, а також – на вивчення, вибір ринків збуту і каналів розповсюдження продукції.

Для ТОВ «ВГСМ» 4 індикатори (крім вартості основних фондів) мають прямий тісний зв'язок із результирующим показником. Водночас, як уже зазначалось, для цього підприємства наявні всього 4 спостереження, тому в моделі слід обмежитись не більш, як 2 незалежними змінними. Оскільки показник продуктивності праці при експорті є найменш впливовим, а адміністративні витрати варто використовувати у крайньому випадку (тим паче, їх зменшення у 2013 році не вплинуло на збільшення прибутковості), доцільно зосередитись на поліпшенні фондівіддачі й оптимізації витрат на збут продукції, а саме – на підвищенні рівня технологічного забезпечення, звернути увагу на відповідність продукції міжнародним стандартам,

зосередитись на стратегічному плануванні й організації експортної діяльності та ціноутворення.

Порівняння витрат на амортизацію та збут із величиною прибутків підприємства дозволяє зробити висновок щодо достатності фінансування додаткових витрат виключно за рахунок частки прибутку без перерозподілу обсягу решти витратних статей.

Отримані результати потребують подальшого уточнення, оскільки лише за умов розширеного економічного аналізу можна підвищити точність управлінських рішень щодо регулювання експортної діяльності українських підприємств.

Крім того, досить вагомим може виявитись коригування внаслідок потужних зовнішніх імпульсів (екстерналій), наприклад, така ситуація, в якій перебуває наразі Україна загалом і її економіка зокрема, однак такий аналіз вказує на важелі впливу на обсяги експортної діяльності деревообробних підприємств.

Безперечно, остаточні рішення мусять приймати керівні органи підприємства, які можуть урахувати нюанси, не доступні на рівні математичної моделі та загальних цифр фінансової звітності.

3.3. Напрями розвитку експортної діяльності деревообробних підприємств

Для подолання негативного впливу факторів зовнішнього середовища, що стримують розвиток експортної діяльності, перед підприємствами постає необхідність здійснення вибору ефективних управлінських рішень. Ці рішення стосуються, зокрема, системи управління підприємством, оптимізації логістичних витрат, удосконалення системи моніторингу й інших складових експортної діяльності підприємства. Комплексний характер зазначених процесів, значні ризики ведення бізнесу за кордоном порівняно із

внутрішнім ринком, породжують потребу у створенні комплексного підходу до оптимізації експортної діяльності підприємства.

Аналіз експортної діяльності досліджуваних підприємств дозволив визначити, що для її подальшого розвитку варто використовувати елементи ситуативного підходу (contingency approach), оскільки в сучасних динамічних умовах саме він за своєю сутністю враховує конкретні ситуації, найкраще підходить для організації експортної діяльності й оперативного її коригування відповідно до економічних, правових, інституційних змін оточуючого середовища.

Аналіз організації менеджменту на досліджуваних підприємствах дозволив визначити, що процеси управління експортною діяльністю підприємства підпадають під вплив двох груп чинників: організаційної структури підприємства та зовнішнього середовища, які, у свою чергу, впливають на процес прийняття рішень щодо зовнішньоекономічних операцій підприємств.

Варто відзначити, що всі аналізовані підприємства: ТДВ «Міжгірський ліскокомбінат», ТОВ «ЕВК», ТОВ «Карпати», ТОВ «СІО-К», ТОВ «ВГСМ» за особливостями своєї діяльності відносяться до підприємств первинної обробки деревини, в якості якої виступають лісоматеріали.

Їх зарубіжними клієнтами є підприємства із вторинної обробки деревини, які випускають меблі, столярно-будівельні вироби та дерев'яну тару.

Зважаючи на це, проведений аналіз дозволив класифікувати ситуаційні чинники для цілей удосконалення експортної діяльності підприємства на дві основні категорії: внутрішні та зовнішні, залежно від виду діяльності деревообробних підприємств (рис. 3.4).

Основою ситуативного підходу є те, що він базується на твердженні щодо відсутності єдиного універсального підходу до системи управління на підприємствах. Ефективність побудови такої системи залежить, перш за все,

від її спроможності адаптуватись до ситуації – змін внутрішніх та зовнішніх чинників.

Використання ситуаційного підходу до управління експортною діяльністю підприємства передбачає, що ця система, перш за все, забезпечує вичерпною інформацією осіб, що приймають рішення, і, таким чином, сприяє досягненню цілей організації кращим чином.

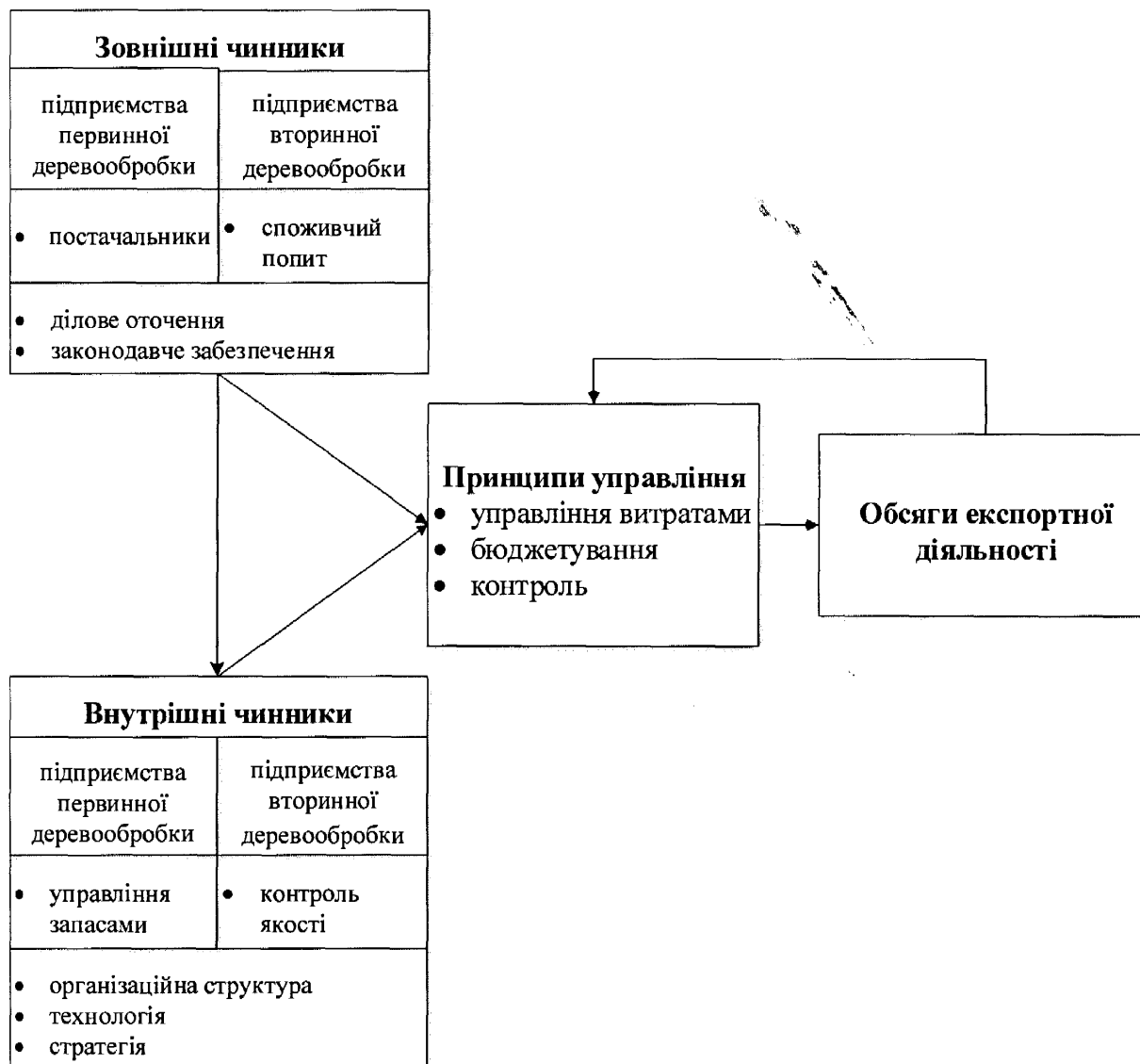


Рис. 3.4. Використання ситуаційного підходу до управління експортною діяльністю підприємства

Розроблено автором

Ситуації, які потребують постійного моніторингу та врахування, можна розподілити на дві групи: зовнішні та внутрішні чинники. Зовнішні чинники

охоплюють окремі аспекти зовнішнього середовища, зокрема ділове оточення та законодавче забезпечення. Для підприємств первинної деревообробки такою ланкою є постачальники, оскільки сам виробничий процес (виготовлення пиломатеріалів, шпону, фанери, плитних матеріалів тощо) передбачає значну залежність від сировини – лісоматеріалів та обладнання. Для підприємств вторинної деревообробки визначальним зовнішнім фактором є споживчий попит, оскільки, використовуючи продукцію підприємств первинної обробки, вони виробляють готову до вживання споживачами продукцію (меблі, столярно-будівельні вироби, спортивний інвентар тощо).

Зовнішні фактори чинять подвійний вплив: на внутрішні фактори та на принципи управління експортною діяльністю підприємства. Так, наприклад, зміни конкурентної стратегії компанії з ділового оточення підприємства впливають на зміни стратегії самого підприємства. Зміни, зокрема, на законодавчому рівні також чинять вплив на принципи організації експортної діяльності підприємства.

Основним внутрішнім чинником для підприємств первинної деревообробки є управління запасами. Тобто, особливу увагу слід приділяти збору, аналізу та передачі інформації стосовно цієї сфери управління експортною діяльністю. Для підприємств вторинної деревообробки важливим внутрішнім чинником, інформація щодо якого має використовуватись у плануванні, оцінці та контролі, є контроль якості для забезпечення задоволення споживчого попиту, зокрема на закордонних ринках. Аналіз впливу чинників на розвиток експортної діяльності досліджуваних підприємств дозволив зробити висновок, що зовнішні чинники впливають на розвиток експортної діяльності опосередковано, тоді як внутрішні чинять безпосередній вплив.

Результати експортної діяльності підприємства дозволяють отримати інформацію для її оцінки, і, таким чином, для коригування (у разі необхідності) процесу та принципів управління за результатами цієї оцінки. Внутрішні фактори включають організаційні характеристики, технологію та стратегію. Зовнішні охоплюють окремі аспекти зовнішнього середовища, зокрема ділове оточення та законодавче забезпечення, які чинять подвійний вплив: на внутрішні фактори та на принципи організації експортної діяльності підприємства.

Дослідження показників експортної діяльності підприємств, проведене у п. 2.2, дозволило визначити три напрями (групи підприємств), за якими варто удосконалювати окремі аспекти організації експортної діяльності підприємств, залежно від поточного економічного стану підприємства: підприємства з високим рівнем доходу від експортної діяльності; підприємства, що мають проблеми у сфері задоволення споживчого попиту на експортних ринках, і підприємства з високим рівнем витрат на експорт.

Розглянемо зазначені типи підприємств більш детально.

Підприємства з високим рівнем доходу від експортної діяльності спроможні бути лідерами у задоволенні споживчого попиту на закордонних ринках, мають високий рівень продуктивності та високий рівень доходів на інвестиції та капітал одночасно.

Підприємства другої групи мають проблеми із визначенням напрямів або відповідного рівня споживчого попиту на експортних ринках, що негативно позначається на ефективності продажів експортної продукції та операційній діяльності компанії. Слід зазначити, що такі підприємства не мають необхідності продавати свої товари дешевше, проте, задля досягнення ефективності власної експортної стратегії мають здійснювати ретельний аналіз свого впливу на споживачів.

Підприємства з високим рівнем витрат на експорт. Такі компанії зазвичай характеризуються низькими показниками ефективності операційної

експортної діяльності та більш значними витратами, пов'язаними з постачанням сировини та матеріалів. Відповідно, вони мають ретельно регулювати власні ресурси. Основними експортними підходами для підприємств цієї групи є підвищення ефективності операційної діяльності та рентабельності; підвищення якості – лише у тих сферах експортної діяльності, де це надто важливо для закордонного споживача.

Показники надають можливість оцінити стан експортної діяльності підприємства та обрати відповідні напрями щодо її удосконалення.

У табл. 3.6 наведено основні критерії, які дозволяють віднести підприємство до одного з трьох зазначених вище типів з відповідним визначенням аналізованих підприємств.

Таблиця 3.6

Критерії класифікації підприємств за рівнем результативності їх експортної діяльності

Тип підприємства	Критерій	Підприємства
Підприємства з високим рівнем доходу від експортної діяльності	Високі показники ефективності виробництва та продажів експортної продукції ($>0,08$)	ТОВ «СІО-К» ТОВ «ВГСМ»
Підприємства, що мають проблеми у сфері задоволення споживчого попиту на експортних ринках	Низькі показники ефективності продажів експортної продукції (<0), зокрема: рентабельності/збитковості продажів експортної продукції; ефективності/неефективності експортних продажів	ТОВ «Карпати» ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»
Підприємства з високим рівнем витрат на експорт	Низькі показники рентабельності експортних продажів та фондоддачі (<0)	ТОВ «СІО-К» ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»

Розроблено автором

Для кожного з наведених вище типів підприємств запропоновано рекомендації стосовно удосконалення окремих аспектів організації експортної діяльності.

Підприємства з високим рівнем доходу від експортної діяльності. Такі підприємства відзначаються спроможністю займати лідерські позиції у

задоволенні споживного попиту, високим рівнем продуктивності, та, водночас, найвищими доходами на капітал та інвестиції.

Вони характеризуються найвищими показниками ефективності виробництва та продажів експортної продукції (п. 2.2).

За сукупністю цих показників серед аналізованих підприємств до цієї групи можна віднести ТОВ «СІО-К» та ТОВ «ВГСМ», для яких середні значення наведених вище показників за період 4-6 років становлять 1,14; 0,14 та 1,1; 0,1 відповідно.

З метою підтримки своєї експортної діяльності на високому рівні такі компанії мають враховувати власні специфічні переваги та розвивати їх відповідно до вимог споживачів. Для таких підприємств важливим є не лише досягнення найвищого рівня всіх показників експортної діяльності, але й розповсюдження позитивних моментів власної практики. Це означає, що основна увага має приділятися створенню, підтримці та постійному удосконаленню ефективної системи управління.

Основні заходи для досягнення цієї мети:

- використання удосконаленої, розширеної системи контролю із застосуванням високостандартизованих методів контролю за експортною діяльністю, зокрема удосконаленої системи звітності;
- інтенсифікація виробництва та поширення на ринку експортних товарів.

На рис. 3.5 схематично зображено удосконалений механізм організації експортної діяльності підприємств, для яких характерна високоефективна експортна діяльність.

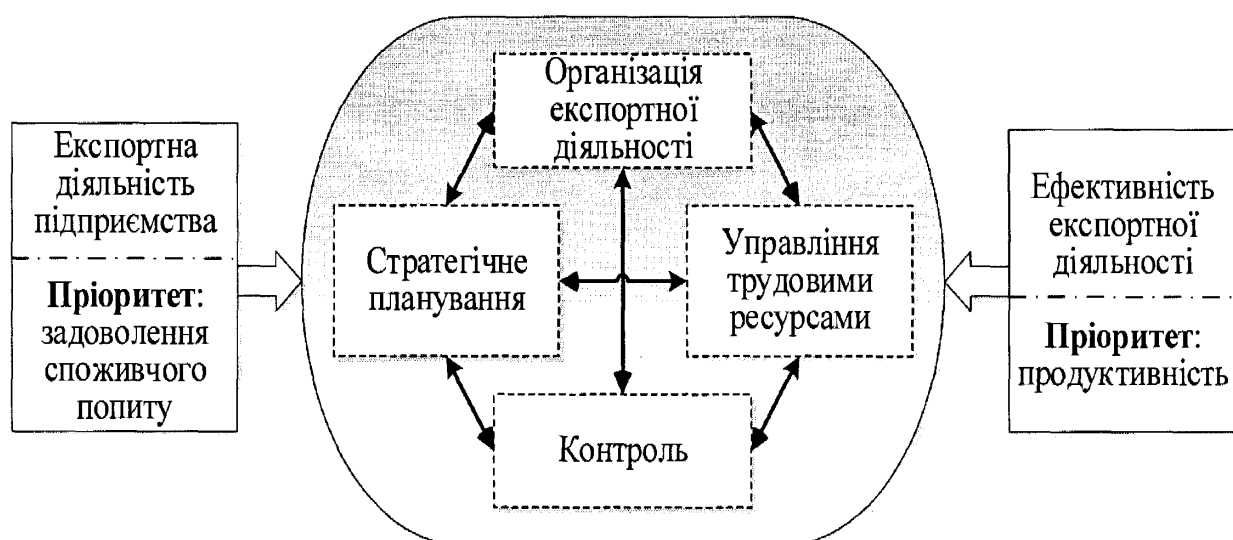


Рис. 3.5. Організація експортної діяльності для високоефективних підприємств деревообробки

Розроблено автором

Пріоритетними експортними підходами для таких підприємств є утримання позицій, зокрема, високого рівня задоволення споживчого попиту та високого рівня продуктивності. Саме цим цілям мають бути підпорядковані основні складові планування, організації виробництва та контролю на підприємстві у таких ключових сферах діяльності підприємства, як стратегічне планування, організація експортної діяльності, управління трудовими ресурсами (зادля забезпечення максимальної продуктивності діяльності компанії) та контроль, побудований, зокрема, на принципах ризик-менеджменту, оскільки високоефективні експортоорієнтовані підприємства, зазвичай, стикаються з вищим рівнем ризиків. Докладніше, зважаючи на висновки, зроблені на підставі моделей у п. 3.2, менеджменту підприємств доцільно звернути увагу на покращення планування й організації експортної діяльності, зокрема, на відповідність їхньої продукції міжнародним технологічним стандартам і на вивченні та виборі ринків збуту та каналів розповсюдження продукції.

Підприємства, що мають проблеми у сфері задоволення споживчого попиту на експортних ринках. Для цієї групи компаній характерні низькі,

порівняно з іншими підприємствами галузі, показники продуктивності продажів експортної продукції, зокрема, рентабельності продажів експортної продукції й ефективності експортних продажів (п.2.3).

Тому подібним підприємствам слід зосередитись або на підвищенні кваліфікації персоналу, що в підсумку сприятиме підвищенню рівня продуктивності праці, зокрема, в експортному напрямку (ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»), або – в розробку й удосконалення стратегій ціноутворення та просування товарів (ТОВ «Карпати»).

Серед аналізованих підприємств до таких можна віднести ТОВ «Карпати» та ТДВ «Міжгірський лісокомбінат», для яких ці показники (рентабельності продажів експортної продукції й ефективності експортних продажів) становили $-0,06$; $0,16$ та $-0,01$; $-0,01$ відповідно.

На рис. 3.6 запропоновано схему організації експортної діяльності та контролю задля досягнення підприємством збалансованості між задоволенням споживного попиту та продуктивністю власної експортної діяльності.

Із рис. 3.6 видно, що основна увага має приділятися ретельному аналізу споживчого попиту на всіх стадіях виробничого процесу. Зокрема, в даному випадку необхідним є ретельне вивчення негативних ефектів з боку споживачів з метою підвищення ефективності експорту та його якості. Головним напрямом удосконалення експортної діяльності для таких компаній може бути визначення відповідних важелів впливу на споживчий попит, які, водночас, не мають негативного впливу на продуктивність компанії, або цей вплив є незначним.

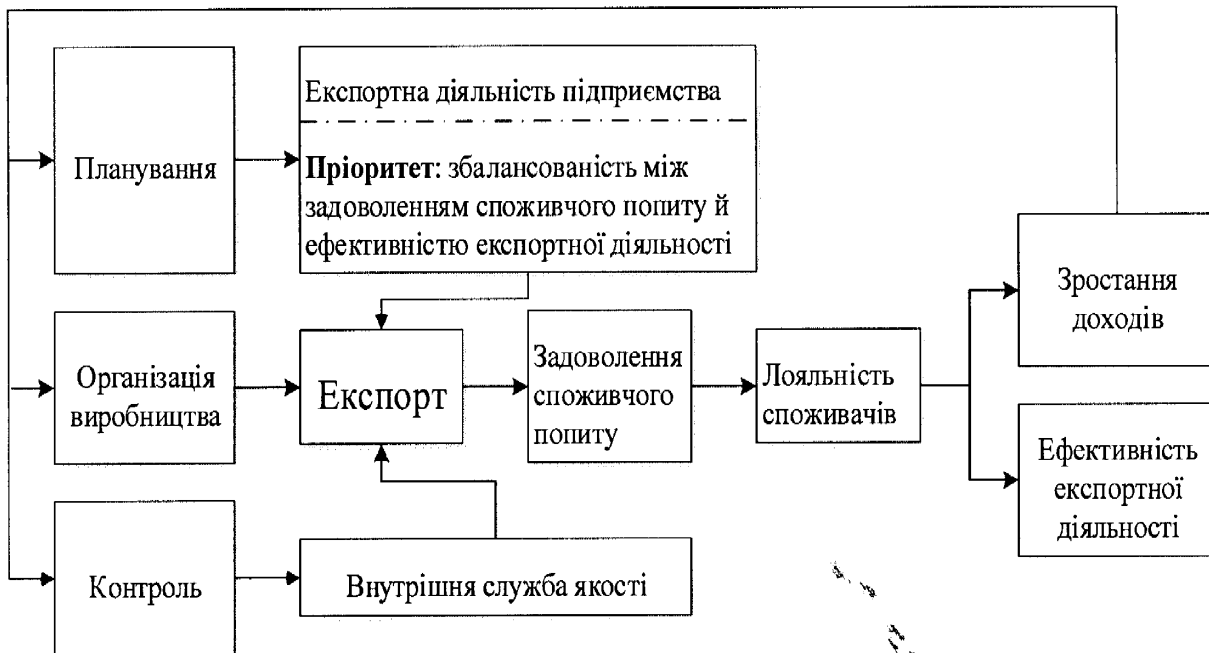


Рис. 3.6. Організація експортної діяльності для деревообробних підприємств, які мають проблеми із задоволенням споживчого попиту на експортних ринках

Розроблено автором

Основні заходи для досягнення цієї мети:

- детальний аналіз споживчого попиту й уподобань споживачів з метою визначення у подальшому відповідних ресурсів компанії, які можуть бути спрямовані на задоволення споживчого попиту. З урахуванням того, що зазвичай ресурси компаній такого типу є обмеженими для впровадження спеціальних механізмів планування та контролю, важливим елементом є аналіз ресурсів та потенціалу для удосконалення експортної діяльності;
- визначення інвестиційного потенціалу для поліпшення експортної діяльності (потенційне зростання споживчого попиту/ лояльності споживачів та фінансових результатів діяльності);
- спрямування інвестицій у ті механізми планування та контролю, які чинять значний безпосередній вплив на задоволення споживчого попиту.

Підприємства з високим рівнем витрат на експорт. До цієї групи відносяться компанії – цінові лідери, які експортують товари за ціною,

нижчою за ціни конкурентів. Показники рентабельності експортних продажів та фондоддачі (п.2.3) в них, загалом, нижче, порівняно з іншими компаніями у галузі. Зокрема, серед аналізованих підприємств до таких можна віднести ТОВ «СІО-К» та ТДВ «Міжгірський лісокомбінат».

Як впливає з наведеного вище, головною метою є підвищення рентабельності експортних продажів; при цьому варто враховувати витрати на високу якість експортованих товарів, яку неможливо забезпечити без використання належних ресурсів.

Основні заходи планування, організації виробництва та контролю експортної діяльності для таких підприємств мають бути спрямовані на ефективне управління ресурсами і можуть включати:

- ґрунтовний аналіз споживчого попиту та використання, подібно до попередньої групи, високостандартизованих методів управлінського контролю в секторах, що безпосередньо впливають на споживчий попит;
- використання високостандартизованих механізмів планування, організації виробництва та контролю у сфері управління витратами;
- активне використання політики розрахунку цільових витрат (target costing) в рамках концепції управління цільовою собівартістю експортованої продукції.

Ці заходи (насамперед, перший) кореспондуються з рекомендаціями, отриманими на підставі аналізу моделей у п. 3.2, де наголошується на доцільності покращення планування й організації експортної діяльності, вивченні та виборі ринків збуту і каналів розповсюдження продукції.

На рис. 3.7 наведено схему організації експортної діяльності для підприємств, пріоритетом діяльності яких є підвищення рентабельності експорту продукції.

Проблемним місцем в системі організації експортної діяльності підприємства як показали результати аналізу є логістика. Логістична діяльність є важливим маркетинговим аспектом діяльності підприємства,

який, за оцінками експертів, знаходиться на другому місці за своїм впливом на експортну діяльність підприємства. Одним з головних чинників ефективної організації логістичної діяльності є оптимізація транспортних витрат підприємства-експортера.

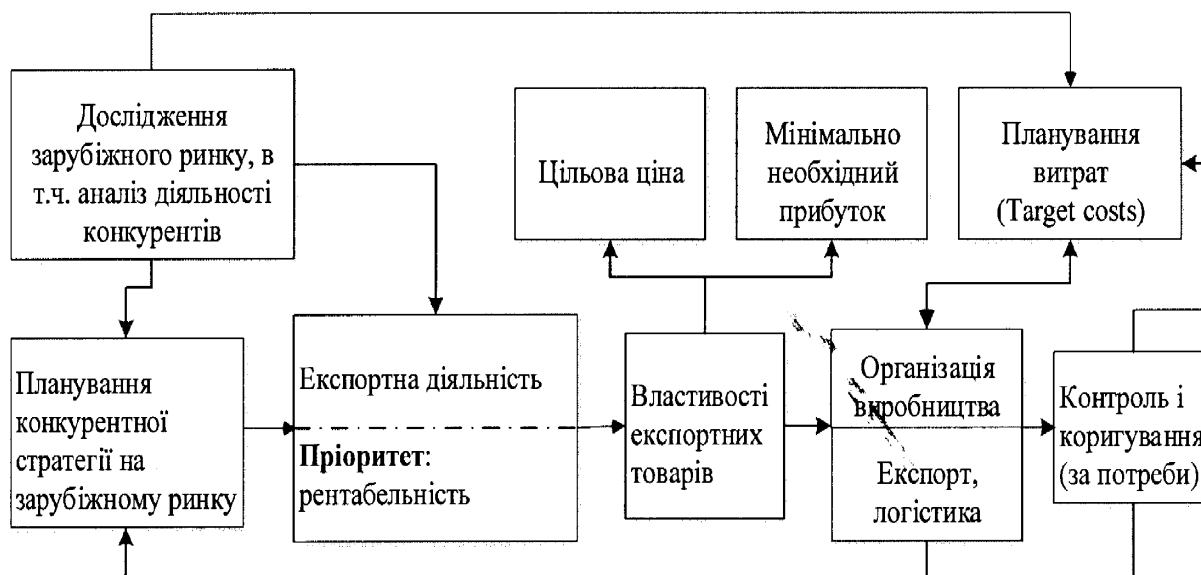


Рис. 3.7. Організація експортної діяльності для підприємств деревообробки з високим рівнем витрат, пов'язаних з експортною діяльністю

Розроблено автором

Заходи з оптимізації логістичних витрат можуть бути розподілені на такі групи за різними класифікаційними ознаками, які охоплюють основні сфери діяльності підприємства, відповідно до мети, термінів та бажаного результату експортної діяльності підприємства:

- заходи, що потребують залучення додаткових інвестицій та заходи, що цього не потребують;
- заходи, що впливають на прибутковість підприємства та нейтральні щодо прибутковості;
- коротко-, середньо-, довгострокові заходи;
- організаційні, технічні, економічні заходи.

Заходи, що впливають на прибутковість компанії-експортера, включають скорочення витрат безпосередньо за рахунок або пролонгації

термінів доставки експортованої продукції, або змін якості обслуговування споживачів.

Варто відзначити, що організаційні, технічні й економічні можливості для оптимізації логістичних витрат транспортування експортованої продукції мають бути ретельно проаналізовані, оскільки вони часто є взаємозалежними: можуть підсилювати взаємний вплив, але й можуть компенсувати або нейтралізувати один одного.

Перевагою організаційних заходів є можливість їх реалізації в короткий термін без значних інвестувань.

Пропоновані заходи щодо оптимізації транспортних витрат, розроблені на підставі аналізу результатів експертної оцінки експортної діяльності досліджуваних підприємств (рис. 3.5-3.7), наведено в табл. 3.7

Таблиця 3.7

Заходи з оптимізації логістичних витрат відповідно до обраного деревообробними підприємствами-експортерами пріоритету

Заходи	Пріоритет		
	Задоволення споживчого попиту	Таргет-костинг	Продуктивність рентабельність
Організаційні			
Часткове та тимчасове об'єднання та консолідація замовлень, відвантажувальних, запасів, функцій та процесів, що поліпшать використання лімітованих ресурсів різного типу		X	
Послідовне, упорядковане розміщення замовлень, відвантажувальних, запасів підвищить ефективність використання трудових ресурсів, забезпечивши відсутність простоїв		X	
Заходи			
Удосконалення прогнозування споживчого попиту	X		
Економічні			
Розвиток інноваційних послуг з метою поліпшення конкурентоздатності, зростання продажів та продуктивності	X		X
Консолідація заказів з метою досягнення переваг від ефекту масштабу		X	

Продовження таблиці 3.7

Дослідження можливості скорочення кількості постачальників		X	
Концентрація на основних видах діяльності та використання послуг зовнішніх логістичних компаній для певних видів послуг	X		X
Кооперація в рамках логістичного ланцюга з постачальниками, виробниками та роздрібними продавцями з метою досягнення скорочення витрат та ефективної реакції споживачів	X		
Оцінка, відбір найбільш економічних логістичних ланцюгів		X	
Технологічні			
Механізація та автоматизація процесів, зокрема процесу контролю			X
Застосування інноваційних технологій, в т.ч. автоматизованих багатоярусних складів, автоматизованих транспортних засобів тощо			X
Стандартизація та синхронізація операційних процесів та обладнання у межах логістичного ланцюга		X	
Удосконалення обліку замовлень, у т.ч. за допомогою програмного забезпечення	X		
Скорочення часу оборотності складських запасів		X	X

Розроблено автором

Запропоновані організаційні заходи щодо консолідації замовлень, запасів тощо можуть призвести до збільшення термінів доставки та пропускнуєї спроможності, що негативно позначиться на ступені задоволення споживчого попиту та обсягах експортної діяльності. Тому ці заходи доцільно рекомендувати у першу чергу підприємствам, пріоритетом діяльності яких є політика скорочення витрат, пов'язаних з експортом продукції.

Підприємствам з іншими пріоритетами діяльності варто відмовлятися від заходів, що не надають економічного ефекту (ефекту доданої вартості), зокрема в адміністративній сфері.

Технологічні заходи спрямовані, головним чином, на підвищення обсягів експортної діяльності та на скорочення витрат, тому підприємствам, пріоритетом діяльності яких є підвищення рівня задоволення споживчого попиту, доцільно рекомендувати організаційні та економічні заходи щодо оптимізації логістичних витрат.

Впровадження й ефективна реалізація запропонованих рекомендацій неможлива без ретельного моніторингу всіх аспектів експортної діяльності компанії.

Аналіз чинників впливу на експортну діяльність компанії дозволив виокремити головні процеси, на які варто спрямувати основні зусилля в сфері моніторингу.

1. Управління експортною діяльністю на підприємстві. Цей блок передбачає моніторинг процесу прийняття рішень стосовно експортної діяльності, включаючи планування, визначення методів ведення діяльності, встановлення відповідальності різних відділів та координації їх діяльності в рамках здійснення експортної діяльності підприємства.

2. Управління ресурсами, які пов'язані з основною виробничою та з експортною діяльністю підприємства. Моніторинг управління ресурсами включає моніторинг за раціональним використанням наявних ресурсів: капітальних, технічних, технологічних, трудових, маркетингових, інформаційних, задіяних безпосередньо у експортній діяльності підприємства.

3. Оцінка експортної діяльності підприємства. Включає системну оцінку та оцінку процесу експортної діяльності. Системна оцінка експортної діяльності включає моніторинг та оцінку результатів експортної діяльності за допомоги методів внутрішнього контролю. Результати такого моніторингу можуть бути стимулом для вжиття підприємством певних заходів, спрямованих на удосконалення експортної діяльності. Оцінка процесу експортної діяльності являє собою моніторинг та оцінку на таких стадіях експортної діяльності підприємства:

- вивчення закордонного ринку збуту;
- підготовка виробництва продукції на експорт;
- виробництво експортованої продукції;
- реалізація експортованої продукції;

- після продажне обслуговування.

Все вищезазначене разом з аналізом й оцінкою чинників впливу на експортну діяльність підприємства дозволило розробити комплексний механізм розвитку експортної діяльності підприємств деревообробки (рис. 3.8).

З метою забезпечення функціональної автономії експортної діяльності запропонований механізм включає такі підсистеми, як управлінський облік, організація, моніторинг експортної діяльності підприємства, управління замовленнями, запасами та закупівельними операціями.

Метою головної складової механізму підвищення ефективності експортної діяльності підприємства – планування та контролю експортної діяльності – є забезпечення виконання контрактних зобов'язань відповідно до термінів і вимог до якості експортної продукції на основі планування та контролю за ефективним використанням ресурсів, необхідних для здійснення експортної діяльності.

При плануванні та контролі експортної діяльності задіяні такі процеси: визначення функціональних критеріїв – критеріїв виконання виробничої програми підприємства та визначення критеріїв першочерговості; визначення періодів та варіантів планування експортного виробництва; планування потреби у матеріальних ресурсах; розробка графіків та правил розподілення робіт; оцінка стану виробничих приміщень; порядок врегулювання позаштатних ситуацій.



Рис. 3.8. Комплексний механізм розвитку експортної діяльності підприємств деревообробки

Розроблено автором

Метою управління закупівельними операціями є отримання в потрібній кількості та до визначеної дати необхідних для виробництва експортованої продукції сировини та матеріалів, при цьому – за найнижчою з можливих цін і належного рівня якості. Ця підсистема охоплює відносини з постачальниками; визначення потреб у сировині та матеріалах.

Підсистема управління запасами має на меті забезпечення оптимального рівня запасів, що дозволить зменшити витрати на зберігання готової продукції, напівфабрикатів, незавершеного виробництва, запасних частин; а також забезпечити безперервність виробничого процесу.

Метою підсистеми управління замовленнями є збільшення споживчого попиту, що включає процеси адміністрування замовлень зарубіжних споживачів; після продажного обслуговування.

Підсистема моніторингу експортної діяльності має на меті створення системи оцінки ефективності експортної діяльності підприємства на основі спостережень за процесами управління фінансово-господарською експортною діяльністю підприємства, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від запланованих і виявлення причин цих відхилень з метою коригування діяльності задля підвищення її ефективності. У цій підсистемі задіяні процеси системної оцінки та оцінки процесу експортної діяльності підприємства.

Висновки до Розділу 3

Розробка підходу до оцінки експортної діяльності деревообробних підприємств з урахуванням їх специфіки для визначення напрямів розвитку їх експортної діяльності, моделювання залежності впливу факторів на обсяги експортної діяльності, визначення загальних напрямів розвитку експортної діяльності підприємства дозволили зробити такі висновки.

1. Кількісно оцінено фактори впливу на розвиток експортної діяльності підприємств деревообробної промисловості, тобто, із показників, що можуть впливати на обсяги експортної діяльності відібрано такі, що для заданих підприємств деревообробної промисловості суттєво впливають на обсяги експортної діяльності останніх. Також при остаточному відборі враховано наявність невеликої кількості статистичних спостережень, що обмежує максимальну кількість незалежних змінних моделі.

2. Наведено значення критеріїв відбору альтернатив у межах формування напрямків розвитку експортної діяльності для підприємств деревообробної промисловості, що дозволяє обрати варіант управлінського рішення, реалізація якого приведе до отримання найбільших економічних вигід від експортної діяльності.

3. Дієвість запропонованого підходу до оцінки експортної діяльності деревообробних підприємств з урахуванням їх специфіки для визначення напрямів розвитку їх експортної діяльності й апробацію моделей залежності обсягів експортної діяльності від напрямів виробничої діяльності підприємства здійснено на підставі даних підприємств деревообробної промисловості - ТДВ «Міжгірський лісокомбінат», ТОВ «ЕВК», ТОВ «Карпати», ТОВ «СІО-К» і ТОВ «ВГСМ». Як результат, побудовано економіко-математичні моделі впливу факторів на обсяги експортної діяльності підприємств на рівні виду діяльності та окремо підприємств.

4. За результатами аналізу авторських підходів до оцінювання експортної діяльності сформовано набір показників, які доцільно застосовувати для

усесторонньої оцінки експортної діяльності деревообробних підприємств. Для отримання кінцевих висновків щодо тенденцій та динаміки експортної діяльності досліджуваних підприємств за допомоги кореляційного аналізу визначено взаємозв'язки між обсягами експортної продукції досліджуваних підприємств та показниками, що відображають вплив факторів внутрішнього та зовнішнього оточення на результати цієї діяльності. Результати аналізу показали, позитивний вплив мають такі незалежні показники, як витрати на оплату праці та на збут продукції виробництва. Водночас, вартість основних засобів підприємства та витрати на адміністрування впливають на результуючий показник негативно. Тобто можна виокремити таку загальну для деревообробної промисловості Закарпаття тенденцію: підприємства галузі мають достатні основні фонди, подальше збільшення яких на даному етапі є зайвим, оскільки їх обслуговування перевищує вигоди від збільшення обсягів виробництва. Водночас, слід зауважити, що така тенденція не є позитивною, оскільки умови забезпечення сталого розвитку передбачають саме експорт готової продукції, а не сировинних матеріалів, вивезення яких наразі переважає у діяльності деревообробних підприємств регіону.

5. На підставі ситуаційного підходу розроблено класифікацію підприємств деревообробної галузі, залежно від співвідношення витрат і доходів від експортної діяльності; для кожної групи виділено напрями, за якими варто оптимізувати їх експортну діяльність. Оскільки маркетингова та логістична сфери виявилися найскладнішими в системі організації експортної діяльності, то розроблено організаційні, технічні й економічні заходи оптимізації логістичних витрат транспортування експортованої продукції підприємств відповідно до типу підприємств та залежно від мети їх експортної діяльності.

6. Розроблено механізм удосконалення окремих елементів організації експортної діяльності залежно від поточного економічного стану підприємства, зокрема, для підприємств з високим рівнем доходу від

експортної діяльності; підприємств, що мають проблеми у сфері задоволення споживчого попиту на експортних ринках та підприємств з високим рівнем витрат на експорт, реалізація якого сприятиме збільшенню ефективності експортної діяльності підприємств.

7. Як перспективу подальшого удосконалення управління деревообробними підприємствами доцільно запропонувати регулярне проведення експертних опитувань стосовно оцінки кожного зі значимих (згідно оцінок з п.2.3) показників в розрізі кожного підприємства. Це дозволить побудувати модель, як регресійну (для коригування, за потреби, оцінок експертів), так і оптимізаційну, яка оцінюватиме експортну діяльність не лише за зовнішніми індикаторами, але й на основі внутрішнього стану підприємства.

Основні результати досліджень за цим розділом опубліковано автором в роботах [2, 8].

ВИСНОВКИ

У дисертаційному дослідженні для досягнення поставленої мети здійснено теоретичні узагальнення та вироблено нове вирішення наукового завдання, що полягає в обґрунтуванні теоретичних засад та практичних підходів до оцінки експортної діяльності деревообробних підприємств з метою підвищення її ефективності. Отримані результати дослідження дають підстави зробити такі висновки:

1. На основі аналізу праць вітчизняних та зарубіжних вчених уточнено зміст та встановлено взаємозв'язок між категоріями «експортний потенціал» та «експортна діяльність», що конкретизує і поглиблює розуміння поняття розвитку експортної діяльності підприємства, яке пропонується розглядати як процес, що здатний забезпечувати стале зростання обсягів експорту продукції підприємства одночасно з оптимізацією структури експортних потоків та підвищенням ефективності його діяльності. На відміну від існуючих трактувань, запропоноване відображає вплив ефективності експортної діяльності на міру використання нереалізованої частини експортного потенціалу підприємства. Встановлено, що дослідження резервів зростання потенційних можливостей підприємств для нарощення експортної діяльності доцільно проводити шляхом дослідження їх експортного потенціалу.

2. У результаті систематизації і удосконалення класифікації факторів впливу на розвиток експортної діяльності підприємства запропоновано розділяти їх на внутрішні (організаційні, виробничі, технологічні, маркетингові, трудові) та зовнішні (фінансові, державно-адміністративні, макроекономічні, правові, соціальні (демографічні), наукові, політичні, природно-кліматичні, соціально-культурні, екологічні, галузеві, економічні, технічні, інформаційно-освітні). Комбінування досліджених підходів до класифікації вищезазначених факторів дозволило здійснити більш повну їх

систематизацію. За допомоги експертного дослідження з використанням анкетного опитування експертів встановлено, що основними факторами ефективності експортної діяльності внутрішнього середовища є виробничі та технологічні фактори, а зовнішнього – державно-адміністративні, галузеві, науково-технічні та політичні.

3. На основі комплексного аналізу тенденцій діяльності деревообробних підприємств в Україні, та зокрема в Закарпатській області, встановлено, що на фоні поліпшення результатів експортної діяльності деревообробних підприємств в Україні, в Закарпатській області стан експортної діяльності підприємств цієї галузі погіршується. Про це свідчать обсяги експорту продукції деревообробної промисловості, зростання в Україні яких становило 292,1 млн дол. США, або на 88,4%, а в Закарпатській області – зростання на 8,7 млн дол. США, або на 27,8%. Ще одним підтвердженням даної тенденції є фінансовий результат діяльності підприємств галузі: в цілому по Україні підприємства деревообробки були більш успішними та до 2014 року – прибутковими, а у Закарпатській області фірми цього виду діяльності були збитковими. Основними проблемами, що впливають на вибір неефективних короткострокових стратегій діяльності деревообробних підприємств є: проблеми сировинного забезпечення, а саме його нестабільність та непрозорість; старіння основних засобів, рівень зношеності яких постійно зростає; незадовільний стан банківської кредитної політики, що не спрямована на розвиток підприємств, оскільки кредитні ставки залишаються надто високими і непривабливими для підприємств; наслідки фінансової кризи, в результаті – падіння виробництва в секторі житлового будівництва, що є основним споживачем продукції деревообробки; політична криза та наслідки військових конфліктів.

4. За результатами аналізу авторських підходів до оцінювання експортної діяльності сформовано набір показників, які доцільно застосовувати для усесторонньої оцінки експортної діяльності

деревообробних підприємств. Для отримання кінцевих висновків щодо тенденцій та динаміки експортної діяльності досліджуваних підприємств за допомоги кореляційного аналізу визначено взаємозв'язки між обсягами експортної продукції досліджуваних підприємств та показниками, що відображають вплив факторів внутрішнього та зовнішнього оточення на результати цієї діяльності. Результати аналізу показали, позитивний вплив мають такі незалежні показники, як витрати на оплату праці та на збут продукції виробництва. Водночас, вартість основних засобів підприємства та витрати на адміністрування впливають на результуючий показник негативно. Тобто можна виокремити таку загальну для деревообробної промисловості Закарпаття тенденцію: підприємства галузі мають достатні основні засоби, подальше збільшення яких на даному етапі є зайвим, оскільки їх обслуговування перевищує вигоди від збільшення обсягів виробництва. Водночас, слід зауважити, що така тенденція не є позитивною, оскільки умови забезпечення сталого розвитку передбачають саме експорт готової продукції, а не сировинних матеріалів, вивезення яких наразі переважає у діяльності деревообробних підприємств регіону.

5. Розроблено та обґрунтовано підхід до вибору напрямів розвитку експортної діяльності деревообробних підприємств, що на відміну від традиційних містить такі складові як, галузева оцінка експортної діяльності деревообробних підприємств, моделювання впливу факторів на обсяги експортної діяльності окремого підприємства деревообробки, виявлення важелів і напрямів розвитку експортної діяльності підприємства. Запропоновано 3 загальні рівні підходу до вироблення відповідних напрямів розвитку експортної діяльності підприємств деревообробки. Такий підхід забезпечує врахування одночасно: галузевих тенденцій та особливостей внутрішнього середовища фірми.

У межах виробленого підходу запропоновано дворівневу систему оцінювання експортної діяльності підприємств деревообробної галузі.

Перший рівень включає підготовчий етап та етап реалізації та дає загальну оцінку з виявленням тенденцій, характерних для підприємств деревообробної галузі в цілому. На другому рівні оцінки експортної діяльності деревообробних підприємств здійснюється деталізація узагальненого показника через окреслення низки більш конкретних індикаторів, що характеризують стан експортної діяльності окремих підприємств. На цьому рівні розробляються і окремі економіко-математичні моделі для підприємств, які відображають вплив факторів на обсяги експортної діяльності досліджуваних підприємств.

6. На основі досліджуваної вибірки деревообробних підприємств здійснено моделювання впливу факторів на обсяги їх експортної діяльності для визначення напрямів оптимізації цих процесів. Таке моделювання на рівні виду діяльності (галузі) забезпечило отримання економіко-математичної моделі впливу факторів на обсяги експортної діяльності із такими змінними, як вартість основних засобів підприємства, витрати на оплату праці, адміністративні витрати та витрати на збут продукції. Моделювання впливу факторів на результати експортної діяльності на рівні окремих підприємств забезпечили отримання економіко-математичних моделей, які дещо відрізнялися від загальногалузевої моделі та показали особливості організації експортної діяльності окремих із них.

7. На основі ситуаційного підходу розроблено класифікацію підприємств деревообробної галузі залежно від співвідношення витрат і доходів від експортної діяльності; для кожної групи виділено напрями, за якими доцільно удосконалювати окремі аспекти системи управління. Розроблено організаційні, технічні й економічні заходи для оптимізації логістичних витрат транспортування експортованої продукції підприємств.

Дієвість запропонованого методичного підходу до оцінки експортної діяльності підприємства й апробацію моделі залежності експортної діяльності від напрямів виробничої діяльності підприємства здійснено на

підставі даних звітів продажу продукції та фінансової звітності таких підприємств деревообробної промисловості, як ТДВ «Міжгірський лісокомбінат», ТОВ «ЕВК», ТОВ «Карпати», ТОВ «СІО-К» і ТОВ «ВГСМ».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- Александрова О.А. Развитие экспортной деятельности промышленных предприятий: автореф. дис. на соиск. уч. степени канд. эконом. наук : спец. 08.00.05./ Саратовский гос. соц.-экон. унив.. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-lib.com/disser/31849/a#?page=1>
- Андришин В.П. Визначення напрямів підвищення ефективності експортної діяльності підприємства на основі результатів її оцінки / М.Ю.Рущак, В.П.Андришин // Економічний простір. – Дніпропетровськ, 2015. – Вип.93. – С.47–58.
- Андришин В.П. Відповідність експортної діяльності Закарпатської області її експортним можливостям / В.П. Андришин // Науковий вісник УжНУ. Серія «Економіка». – Вип. 20. – 2006. – С.140–145.
- Андришин В.П. Вплив інновацій на ефективність експортної діяльності деревообробних підприємств / В.П. Андришин // Інноваційна стратегія і тактика фінансово-економічного розвитку суб'єктів національного господарства. Міжнар. наук.-практ. конф., 19-20 грудня 2014 р.: тези доп. – Чернівці. Ч.1. – 2014. – С. 170–173.
- Андришин В.П. Експортна діяльність підприємств в сучасних умовах господарювання / В.П. Андришин // Економічні механізми стимулювання соціально-економічного розвитку. Міжнар. наук.-практ. конф., 5-6 липня 2013 р.: тези доп. – Ужгород, ч.1 – С.84–86.
- Андришин В.П. Загальногалузеві тенденції діяльності деревообробних підприємств в Україні та Закарпатській області / В.П.Андришин // Економічні аспекти розвитку держави: стан, проблеми, перспективи. Міжнар. наук.-практ. конф., 24-25 жовтня 2014 р.: тези доп. – Хмельницький. – С. 72–75.
- Андришин В.П. Загальногалузеві тенденції діяльності деревообробних підприємств в Україні та Закарпатській області / В.П.Андришин // Науковий

вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки», випуск 8. – 2014. – С. 55–59.

- Андришин В.П. Методичний підхід до оцінки ефективності експортної діяльності деревообробних підприємств / В.П. Андришин // Вдосконалення механізмів активізації економічних процесів та формування конкурентоспроможності національної економіки, регіону, підприємства в умовах глобалізації. Міжнар. наук.-практ. конф., 20–24 квітня 2015 р.: тези доп. – Ужгород. – С.28–29.
- Андришин В.П. Методичні підходи до виявлення джерел формування експортного потенціалу / В.П. Андришин // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – Ужгород, 2013. – Вип. 1 (38). – С. 18–21.
- Андришин В.П. Сучасні підходи до визначення експортного потенціалу підприємства / В.П. Андришин // Розвиток економічних методів управління національною економікою та економікою підприємства. Серія «Економіка»: збірник наукових праць . – Донецьк: ДонДУУ. – Вип. 274 (Т.14). - 2013.– С.24–31.
- Андришин В.П. Факторы влияния на эффективность экспортной деятельности предприятия / В.П. Андришин // Социально-экономические проблемы региона в условиях инновационного развития территорий. IV Междунар. науч.-практ. конф., 30 квітня 2014р.: тези доп.– Нижньовартовськ, 2014. – С. 3–7.
- Андришин В.П. Фактори ефективності експортної діяльності підприємства / В.П. Андришин // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки», випуск 5. – 2014. – С. 11–14.
- Афанасьєв К.М. Економіко-математичне моделювання експортного потенціалу підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук. 08.03.02./ Київс.держ.екон.ун-тет. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy-lib.com/ekonomiko-matematicheskoe-modelirovanie-eksportnogo-potentsiala-predpriyatiya>

- М. Бабан Т.О. Сутність поняття «експортний потенціал» у економічній науці // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2012. – №2(18), Т 2. – С.7–17.
- Л. Безрукова Т.Л. Классификация показателей оценки эффективности экономической деятельности промышленного предприятия / Т.Л.Безрукова, А.Н.Борисов, И.И.Шанин // Общество: политика, экономика, право. – 2012. - №1. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dom-hors.ru/issue/pep/2012-1/bezrukova-borisov-shanin.pdf>
- Л. Бикова Н.В. Експортний потенціал підприємств лісопромислового комплексу: автореф. дис.. канд. екон. наук. 08.00.04./ Київс.нац.екон.ун-тет. – К., 2011. – 23с.
- Л. Білоус О. О. Правове регулювання експортно-імпортних операцій в Україні / О. О. Білоус // Форум права. – 2011. – № 2. – С. 64–69 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuuv.gov.ua/e-journals/FP/2011-2/11boouvu.pdf>
- Л. Болдуєва О.В. Оцінювання економічної ефективності зовнішньої діяльності суб'єктів господарювання /О.В.Болдуєва, А.О.Кіслань // Держава та регіони: науково-виробничий журнал. – Запоріжжя. – 2009. – С.17–20.
- Л. Бондаренко А.В. Оценка факторов эффективности экспорта предприятия / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.confcontact.com/2012_03_15/ek1_bondarenkoAV.php
- Л. Бондаренко А.В. Повышение эффективности российского экспорта в условиях глобализации // Вестник СГСЭУ. – 2013. – №3(47). – С.166–170.
- Л. Бондарєва Т.І. Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства/ Т.І.Бондарєва, А.І. Осадчук // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – №3(15). – С.91–104.
- Л. Брояка А.А. Оцінка та шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства // Наукові праці Полтавської

- державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. – 2012. – №2(5), Т.2. – С.46–51.
23. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел.]. – К.-Ірпінь : ВТФ "Перун", 2005. – 1728 с. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.lingvo.ua/uk>
24. Волкова І.М. Формування експортного потенціалу молокопродуктового підкомплексу АПК: автореф. дис. канд. екон. наук. 08.00.04./ Державний агро-еколог.ун-тет. – Житомир, 2007. – 23с.
25. Волкодавова Е.В. Теоретические и методологические основы формирования и реализации экспортного потенциала промышленных предприятий : автореф. дис. на соиск. уч. степени док. эконом. наук : спец. 08.00.05./ Самарский гос. экон. университет. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-lib.com/teoreticheskie-i-metodologicheskie-osnovy-formirovaniya-i-realizatsii-eksportnogo-potentsiala-promyshlennyh-predpriyatiy>
26. Гаркуша О.А. Оцінка ефективності експортної діяльності виробничих підприємств / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/publ2003/fem/garkusha.pdf>
27. Гламбоцкая А. Условия функционирования и проблемы развития промышленных предприятий-экспортеров в Беларуси / А.Гламбоцкая, С.Пукович //ЭКОБЕСТ. – 2006. – №5,1. – С.94–111.
28. Головне управління статистики у Закарпатській області «Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/index.html>
29. Головне управління статистики у Закарпатській області «Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами промислової діяльності» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/index.html>
30. Головне управління статистики у Закарпатській області «Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами промислової діяльності»

[Електронний ресурс] – Режим доступу:
<http://www.uz.ukrstat.gov.ua/index.html>

31. Гришин Ю. Классификация факторов конкурентоспособности предприятий лесного комплекса Хабаровского края / Ю.Гришин // Власть и управление на Востоке России. – 2013. – №4(65).
32. Дадалко В. Роль экспортного потенциала в социально-экономической системе / В.Дадалко, С.Дубков // Банковский вестник. – 2013. – №13(594). – С.40–43.
33. Дакус А.В. Економічний розвиток підприємства: сутність та визначення / А.В. Дакус, Н.О. Сімченко // Актуальні проблеми економіки і управління. – 2012. – Вип. 6. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://proble-economy.kpi.ua/pdf/2012-3.pdf>
34. Демьянченко А.Г. Обобщающая схема анализа экспортной деятельности предприятия // Культура народов Причерноморья. — 2006. — № 89. — С. 27-32.
35. Державна служба статистики України «Виробництво основних видів промислової продукції по місяцях 2013 року» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
36. Державна служба статистики України «Виробництво основних видів промислової промислової продукції за 2011–2014 роки» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
37. Державна служба статистики України «Індекси промислової продукції за видами діяльності за 2013 рік» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
38. Державна служба статистики України «Індекси промислової продукції за видами діяльності у 2014 році (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м.Севастополя)» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

39. Державна служба статистики України «Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
40. Державна служба статистики України «Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності за 2013 рік (уточнені дані)» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
41. Державна служба статистики України «Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010–2014 роках» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
42. Державна служба статистики України «Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами промислової діяльності» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
43. Державна служба статистики України «Сервіс для визначення кодів видів економічної діяльності за КВЕД-2010» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://kved.ukrstat.gov.ua/>
44. Державна служба статистики України «Статистика інвестицій та основних засобів» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
45. Державна служба статистики України «Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2008 рік» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
46. Державна служба статистики України «Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2009 рік» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
47. Державна служба статистики України «Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2014 рік» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

48. Державна служба статистики України «Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами промислової діяльності» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
49. Державна служба статистики України «Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами промислової діяльності» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
50. Дикий С.С. Особливості порівняльного аналізу втрат деревини та використання відходів у деревообробній промисловості / С.С.Дикий // Науковий вісник УкрДЛТУ. – 2004. – Вип.14.6. – С.219–225.
51. Дружкіна М.А. Эффективность управления экспортным потенциалом предприятия: автореф. дис.. канд. экон. наук. 08.00.05./ Уральский государственный экономический университет. – Екатеринбург, 2008. – 22с.
52. Дубков С. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / С.Дубков, С.Дадалко, Д.Фоменок // Банковский вестник. – 2011. – №28(537). – С.29–35.
53. Ерохин Д.В. Теоретические основы оценки конкурентного потенциала промышленного предприятия / Д.В. Ерохин, Д.В. Галушко // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2006. – №4(12). – С.76–81.
54. Єремян О.М. Теоретичні аспекти формування експортного потенціалу у системі зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства // Кримський економічний вісник. – 2013. - №2(03). – С.161-163.
55. Экономическая география. Словарь терминов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vocable.ru/dictionary/767/word/yeksport>
56. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
57. Закарпаття 2010. Статистичний щорічник. Ужгород – 2011. – 543с.
58. Закарпаття 2011. Статистичний щорічник. Ужгород – 2012. – 543с.
59. Закарпаття 2012. Статистичний щорічник. Ужгород – 2013. – 511с.

60. Закарпаття 2013. Статистичний щорічник. Ужгород – 2014. – 511с.
61. Закарпаття 2014. Статистичний щорічник. Ужгород – 2015. – 495с.
62. Зборовська Ю.Л. Формування експортного потенціалу переробних підприємств АПК: автореф. дис.. канд. екон. наук. 08.00.04./ Уманс.нац.ун-тет садів. – Умань, 2011. – 19с.
63. Івануса А.Д. Аналіз впливу технологічних процесів лісопромислового комплексу на навколишнє середовище / А.Д.Івануса // Лісове господарство, лісова, паперова і деревообробна промисловість: міжвідомчий науково-технічний збірник. – Львів: УкрДЛТУ. – 2003. – Вип.28. – С.159–167.
64. Ілясова Ю.В. Експортний маркетинг виноробної продукції: автореф. дис.. канд. екон. наук. 08.00.04./ Київс.нац.екон.ун-тет. – Сімферополь. 2009. – 18с.
65. Івашиненко Е. Организационное обеспечение комплексного экономического анализа экспортных операций организации / Е.О.Ивашиненко // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – №8(8). – С.99–108.
66. Касьяненко В.О. Розвиток науково-методичних підходів до розуміння потенціалу як економічної категорії / В. О. Касьяненко // Економіка розвитку. – 2012. – №2. – С. 74–81.
67. Кикуш О. Семантика та економічний зміст категорії «Експортний потенціал»/ О.Кикуш // Економічний аналіз. – 2008. - №3(19). – С.173–176.
68. Ключник А. Вплив підприємницької діяльності на формування експортного потенціалу / А.В. Ключник, І.В. Гончаренко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №12, Т.2. – С.135–138.
69. Князь С.В. Експортний потенціал підприємства в системі системи менеджменту природоохоронної діяльності/ С.В.Князь, Н.М.Байдала, Р.Б.Вільгуцька // Ефективна економіка. – 2013. – № 8. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.

70. Котыш Е.Н. Система факторов, формирующих экспортный потенциал Украины / Е.Н. Котыш, А.Е. Уварова // Комунальне господарство міст. Серія «Економічні науки». – 2013. – №108. – С.255–261.
71. Кузьмін О.Є. Діагностика потенціалу підприємства / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій. Науковий журнал. – 2011. – №1. – С. 155-164.
72. Кузьмін О.Є. Організація експортної діяльності підприємства/ О.Є. Кузьмін, А.В. Демчук // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 10–12 листопада 2011 року, присвяченої 45-річчю Інституту економіки і менеджменту та 20-річчю Інституту післядипломної освіти Національного університету "Львівська політехніка" / Національний університет "Львівська політехніка". – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 173–174.
73. Ліпич Л.Г. Оптимізація зовнішньоекономічної діяльності підприємства з врахуванням нетарифного регулювання / Л. Г. Ліпич, К. М. Кутикін // Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент. - 2013. - Вип. 10. - С. 127-141.
74. Лукянець С. Інтегральна оцінка ефективності експортної діяльності підприємства / С.Лукянець, І.Бубенко, М.Пантелєєв // Економічний аналіз. – 2008. – Вип.3(19). – С.183–185.
75. Манин П.В. Управление экспортным потенциалом промышленных предприятий: автореф. дис. на соиск. уч. степени канд. эконом. наук : спец. 08.00.05./ Ульяновский гос. университет. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-lib.com/disser/22978/a#?page=1>
76. Мельник О.Г. Діагностика факторів впливу на експортну діяльність підприємства / О.Г. Мельник, М.Я. Нагірна // Інноваційна економіка. – 2013. – №5. – С. 63-66.
77. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання: монографія / Б. Є. Грабовецький. — Вінниця: ВНТУ, 2010. — 171 с.

78. Митний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
79. Мосейко В. Многофакторная оценка экспортного потенциала предприятий региона / В.О. Мосейко, Ю.М. Азмина // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер.3., Экон. Экол. – 2012. – №2(21). – С.63–71.
80. Наруков П.В. Государственное регулирование экспортной деятельности малого бизнеса в мировой экономике: автореф. дис. на соиск. уч. степени канд. эконом. наук : спец. 08.00.14./ РАГС при Президенте РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-lib.com/disser/56188/a/#?page=1>
81. Національний банк України «Офіційний курс гривні щодо іноземних валют» [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls
82. Невская Н.А. Промышленность Хабаровского края: экспортные возможности и условия их реализации / Н.А.Невская // Инновации. – 2005. – №7(84). – С.44–47.
83. Невская Н.А. Формирование и реализация экспортного потенциала промышленных предприятий: автореф. дис. на соиск. уч. степени канд. эконом. наук : спец. 08.00.05./ Тихоокеанский гос. университет. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-lib.com/formirovanie-i-realizatsiya-eksportnogo-potentsiala-promyshlennyh-predpriyatiy>
84. Никитина Э. И. Факторы развития экспортного потенциала промышленного предприятия / Э. И. Никитина // Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. – 2013. – № 5. – С. 151–156.
85. Паламарчук О.М. Особливості конкурентоспроможності деревообробних підприємств на регіональному ринку/ О.М. Паламарчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2010_14/Palamarchuk.pdf

86. Паламарчук О.М. Проблеми та напрями розвитку деревообробної промисловості в Україні / О.М. Паламарчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2012_18_1/Palamarchuk.pdf.
87. Петренко Л.А. Розвиток експортного потенціалу підприємства (за матеріалами молокопереробних підприємств України): автореф. дис.. канд. екон. наук. 08.00.04./ Л.А.Петренко / Київс.нац.екон.ун-тет. – К., 2007. – 20с.
88. Печеркина Е.В. Классификация факторов конкурентоустойчивости // Вестник ОГУ. – 2005. – №8. – С.89–95.
89. Піддубна Л.І. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування та розвитку / Л.І. Піддубна, О.А. Шестакова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – №37. – С.223–229.
90. Полянська А.С. Дослідження чинників зовнішнього середовища як необхідна умова розвитку підприємств в сучасних умовах / А. С. Полянська, Т. М. Орищин // Регіональна економіка. - 2010. - № 2. - С. 39-47.
91. Полянська А.С. Оцінювання потенціалу розвитку промислових підприємств на основі побудови ситуаційних моделей / А. С. Полянська, В. В. Бабенко // Формування ринкових відносин в Україні. - 2013. - № 5. - С. 109-115. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу:
http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2013_5_27
92. Полянська А. С. Формування концепції розвитку підприємств на засадах ситуаційного управління / А. С. Полянська // Демократичне врядування. - 2012. - Вип. 9. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2012_9_33
93. Промисловий комплекс Закарпаття: Статистичний збірник / за ред. Г.Д.Гриник // Головне управління статистики у Закарпатській області. – Ужгород, 2013. – 63 с.
94. Римар М.В. Аналіз інноваційного розвитку деревообробних підприємств Львівської області / М.В. Римар, Н.П.Яворська // _Збірник наукових праць.

- Луцький національний технічний університет. – Вип.9(35) .Ч2. – 2012. – С.128–134.
95. Родіонов О.В. Функції екологічного менеджменту в життєвому циклі виробів підприємств деревообробної промисловості / О.В.Родіонов // Екологічний менеджмент у загальній системі управління : збірник тез доповідей Дванадцятої щорічної Всеукраїнської наукової конференції, м. Суми, 18-19 квітня 2012 р. — Суми : СумДУ, 2012. — С. 148–150.
96. Русаков И.А. Обоснование необходимости развития экспорта продукции отечественного машиностроения/ И.А. Русаков // Вестник Саратов. гос. соц.-экон. ун-та. – Саратов. – 2011. – № 2(36). – С.161–163.
97. Русаков И.А. Основные направления реализации экспортного потенциала предприятий отечественного машиностроения/ И.А. Русаков // Вестник Саратов. гос. соц.-экон. ун-та. – Саратов. – 2011. – № 4(38). – С.102–105.
98. Русаков И.А. Управление развитием экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса: автореф. дис. на соиск. уч. степени канд. эконом. наук : спец. 08.00.05./ Саратовский гос. соц.-экон. унив. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-lib.com/upravlenie-razvitiem-eksportnogo-potentsiala-predpriyatiy-mashinostroitel'nogo-kompleksa>
99. Русаков И.А. Формирование экспортного потенциала / И.А. Русаков // Вестник Саратов. гос. соц.-экон. ун-та. – Саратов. – 2011. – № 5(39). – С.106–109.
100. Рычихина Н.С. Оценка локального экспортного потенциала предприятия / Н.С.Рычихина // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2013. – №3(35). – С.73–78.
101. Савинов Ю.А. Экспортный потенциал отрасли по разработке и сбыту информационно-коммуникационных технологий / Ю.А.Савинов, В.А.Орешкин, А.А.Лебедев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – №6. – С.28–40.

102. Саганюк М.П. Стратегія розвитку деревообробної та меблевої промисловості /М.П.Саганюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Lisove-gospodarstvo-l-p-d-promyslovist/2007_33/33_46-50.pdf
103. Селезньова К.В. Обґрунтування факторів впливу на розвиток експортного потенціалу машинобудівного підприємства / К.В.Селезньова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – №45(1018). – С.102–115.
104. Серова Л.П. Управління експортним потенціалом підприємства: автореф. дис.. канд. екон. наук. 08.06.02./ Л.П.Серова/ Київс.нац.торг.-екон.ун-тет. – К., 2002. – 16с.
105. Сидоренко А.В. Методический подход к оценке повышения эффективности деятельности промышленных предприятий за счет развития экспортного потенциала / А.В.Сидоренко // Экономические науки. – 2010. – №8(69). – С.57–61.
106. Сидоренко А.В. Развитие экспортного потенциала как фактор повышения эффективности деятельности промышленных предприятий: автореф. дис. на соиск. уч. степени канд. эконом. наук : спец. 08.00.05./ А.В.Сидоренко/ Самарский гос. экон. университет. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-lib.com/razvitie-eksportnogo-potentsiala-kak-faktor-povysheniya-effektivnosti-deyatelnosti-promyshlennyh-predpriyatiy>
107. Сидоренко А.В. Теоретические и методические основы управления развитием экспортного потенциала российских промышленных предприятий / А.В.Сидоренко // Вестник СамГУ. – 2010. – №7(69). – С.80–86.
108. Сидоренко А.В. Факторы и резервы развития экспортного потенциала промышленного предприятия / А.В.Сидоренко // Вестник СамГУ. – 2010. – №7(81). – С.50–57.
109. Соколовська В.М. Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання / В.М.Соколовська // Ефективна економіка. 2012. – №4.

110. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання у 2010 р.» / за ред. І. М. Жук // К.: Державна служба статистики України, 2012. – 431с.
111. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання у 2011 р.» / за ред. І. М. Жук // К.: Державна служба статистики України, 2012. – 445с.
112. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання у 2012 р.» / за ред. І. М. Жук // К.: Державна служба статистики України, 2013. – 840с.
113. Статистичний щорічник України за 2010 рік./ за ред. О.Г.Осауленка Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд». – 2011. – 560с.
114. Статистичний щорічник України за 2011 рік./ за ред. О.Г.Осауленка Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд». – 2012. – 559с.
115. Статистичний щорічник України за 2012 рік./ за ред. О.Г. Осауленка Державна служба статистики України. – К. – 2013. – 552с.
116. Статистичний щорічник України за 2013 рік./ за ред. О.Г. Осауленка Державна служба статистики України. – К. – 2014. – 534с.
117. Суворова С.Г. Стан та перспективи розвитку деревообробної промисловості України / С.Г.Суворова // Вісник ДонНУЕТ. – №4(56). – 2012. – С.49–56.
118. Сычев М.С. Показатели оценки экспортного потенциала предприятия/ М.С.Сычев // Инновационное развитие экономики. – 2012. – №4(10). – С.72–77.
119. Сычев М.С. Развитие методического обеспечения анализа и оценки экспортного потенциала предприятия: автореф. дис.. канд. экон. наук. 08.00.12. / М.С.Сычев / Поволжский государственный технологический университет. - Йошкар-Ола, 2012. – 20с.
120. Сычев М.С. Факторы внешнеэкономической деятельности и их систематизация / М.С.Сычев // Инновационное развитие экономики. – 2012. – №3(9). – С.7–10.

121. Трігуб С.О. Розвиток та ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств України в сучасних умовах господарювання / С.О.Трігуб // Наука й економіка. – 2012. – №4(28), Т.2. – С.329–333.
122. Устенко А.О. Цільова підсистема системи управління / А. О. Устенко // Бізнес Інформ. - 2014. - № 6. - С. 360-364. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_6_63
123. Фатенок-Ткачук А.О. Аналізування факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств /А.О.Фатенок-Ткачук // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – № 17.
124. Фатенок-Ткачук А.О. Формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств: автореф. дис.. канд. екон. наук. 08.00.04./А.О.Фатенок-Ткачук / Нац.ун-тет «Львівська політехніка» – Львів,2009. – 32с.
125. Філіпова Н.О. Розвиток експортної діяльності високотехнологічних підприємств в умовах загострення конкуренції: автореф. дис.. канд. екон. наук. 08.00.04./ Н.О.Філіпова / Класичний приватний університет. – Запоріжжя., 2008. – 22с.
126. Хаустова К.М. Регіональні чинники формування стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств деревообробної промисловості Закарпаття / К. М. Хаустова // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. - 2014. - Вип. 1. - С. 86-91.
127. Чайкова О.І. Фінансова оцінка сили впливу факторів внутрішнього середовища на експортну стратегію підприємства /О.І.Чайкова // Збірник наукових праць "Вестник НТУ "ХПИ" : Актуальні проблеми управління. – 2012. – №45. – С.181–185.
128. Череп А.В. Організаційно-економічний механізм експортної діяльності підприємства / А.В. Череп, О.Л. Ортинська // Національне господарство України: теорія та практика управління. – 2008. – С. 232-236.

129. Чернобай Л.І. Чинники формування витрат на експортну діяльність: загальна характеристика та класифікація / Л.І.Чернобай, Н.О.Вацик // Вісник національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2011. – №720. – С.315–327.
130. Швецова М.Б. Стимулювання експорту продукції машинобудівних підприємств: автореф. дис.. канд. екон. наук. 08.06.02./ Швецова М.Б./ Терн.нац.тех.ун-тет. – Тернопіль, 2010. – 24с.
131. Швыдкий В.В. Механизм адаптивного управления внешнеэкономической деятельностью предприятий / В.В. Швыдкий // Вестник Калининградского юридического института МВД России. – 2011. – №3(25). – С.91–95.
132. Швыдкий В.В. Теория и практика формирования и реализации экспортного потенциала предприятий / В.В. Швыдкий // Известия Калининградского государственного технического университета. – 2010. – №19. – С.67–73.
133. Шелест Є.О. Структуризація експортного потенціалу на основі визначення складових його загального конкурентоспроможного ресурсу / Є.О.Шелест, Н.М.Тюріна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №3. Т.3 – С.92–98.
134. Acs Z. Entrepreneurship, Economic Development and Institutions / Z.Acs, S.Desai, J.Hessels // Small Business Economics. – 2008. - №31(3). – p.219-234.
135. Akdeve E. The Determinants of Export Potential: A Case of Ankara Manufacturing Sector/ E. Akdeve // International Journal of Business Management and Economic Research – 2013. - Vol 4(3), - pp.745-751.
136. Akram W. Pakistan's Export Potential: A Gravity Model Analysis / W.Akram // SBP Working Paper Series. – 2008. - №23. – 27 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sbp.org.pk/publications/wpapers/2008/wp23.pdf>
137. Alam Q. Export Capability of Small and Medium Enterprises (SMEs) – a Study of North-Central Victoria / Q.Alam // Monash Business and Economics. – 2004. – 14p.

138. Amornkitvikai, Y., Harvie, C. & Charoenrat, T. Factors affecting the export participation and performance of Thai manufacturing small and medium sized Enterprises (SMEs). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ro.uow.edu.au/commpapers/1041>
139. Andryshyn V. Methodological approaches to investigation of export activity of enterprises / V.P. Andryshyn // *Stredoevropsky vestnik pro vedu a vyzkum.* – Praha, 2014. – № 9 (11). – p. 64-68.
140. Belke A., Oeking A., Setzer R. Exports and capacity constraints a smooth transition regression model for six euro area countries / Working paper series No 1740. – European Central Bank, 2014. – 37 p.
141. Bernard A. Exporting and Productivity / A.Bernard, J.Jensen // National Bureau of Economic Research. Working Paper Series. – 1999. – 39 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nber.org/papers/w7135>
142. Bernard A. Firms in International Trade / A.Bernard, J.Jensen, S.Redding, P.Schott // National Bureau of Economic Research. Working Paper Series. – 2007. – 30 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nber.org/papers/w13054>
143. Couto J.P., Tiago M.T., Vieira J.C., Silva F.J. The Propensity And Intensity Of Export Activities of Companies Operating In Europe // *The Journal of Applied Business Research* – Fourth Quarter 2008. – Vol. 24, No4. – pp.83-96.
144. De Loecker J. Detecting Learning by Exporting / J. De Loecker // *American Economic Journal: Microeconomics.* – 2013. - №5(3). – p.1-21.
145. De Loecker J. Do Exports Generate Higher Productivity? Evidence from Slovenia / J. De Loecker // *Journal of International Economics.* – 2007. - №73. – p.69-98.
146. Fernandes A. Learning-by-doing, learning-by-exporting, and productivity : evidence from Colombia / A.M. Fernandes, A.E. Isgut // The World Bank Policy Research Working Paper Series. – 2005. – 59 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2005/03/24/00001200920050324092129/Rendered/PDF/wps3544.pdf>

147. Greenaway D. Industry Differences in the Effect of Export Market Entry: Learning by Exporting? / D.Greenaway, R.Kneller // Review of World Economics. – 2007. - №143(3). – p.416-432.
148. Hessels J. Entrepreneurship, Export Orientation, and Economic Growth / J.Hessels, A. van Stel // Small Business Economics. – 2011. - №37(2). – p.255-268.
149. Hodgkinson A. What Drives Regional Export Performance? Comparing the Relative Significance of Market Determined and Internal Resource Factors/ A. Hodgkinson // Australasian Journal of Regional Studies, Vol. 14, No. 1, 2008. – pp.27-51.
150. Ito K. Sources of Learning-by-Exporting Effects: Does Exporting Promote Innovation? / K.Ito // Economic Research Institute for ASEAN and East Asia (ERIA). – 2012. – 51 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eria.org/ERIA-DP-2012-06.pdf>
151. Javalgi R. Firm Characteristics Influencing Export Propensity: An Empirical Investigation by Industry Type / R. Javalgi, S.White, O.Lee // Journal of Business Research – 2000. - №47. – pp.217-228.
152. Lado N., Martínez-Ros E., Valenzuela A. Explaining export regional involvement through marketing strategy: the case of Spanish companies exporting to Latin America // Working Paper 01-26. – Universidad Carlos III de Madrid, 2001. – 29 p.
153. Leonidas C. Factors Stimulating Export Business: An Empirical Investigation // Journal of Applied Business Research. – Vol.14. – No.2. – pp.43-68.
154. Moser C., Nestmann T., Wedow M. Political Risk and Export Promotion: Evidence from Germany // The World Economy. – 2008 – vol.31. – issue 6. – pp. 781-803.
155. Salomon R. Convergence or Capabilities? Explaining Firm Heterogeneity in Learning by Exporting / R.Salomon, B.Jin. – 2008. – 43 p. [Электронный ресурс].

Режим

доступу:

<http://www.robertsalomon.com/research/Convergence%20or%20Capabilities.pdf>

56. Saviour N., Donald A., Ashagre Y., Andrew M. Factors Impeding the Development of Export // Southwest Business and Economics Journal. - 2006-2007. – pp.19-31.
57. Shaoming Z., Simona S. The determinants of export performance: a review of the empirical literature between 1987 and 1997 // International Marketing Review. – 1998. - Vol.15. - No.5. - pp.333-356.
58. Silva A. Learning-by-Exporting: What We Know and What We Would Like to Know / A.Silva, O.Afonso, A.Paula Africano / FEP Working Papers. – 2010. – 44 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fep.up.pt/investigacao/workingpapers/10.03.01_wp364.pdf
59. Sousa C. Export Performance Measurement: An Evaluation of the Empirical Research in the Literature / C.Sousa // Academy of Marketing Science Review. – 2004. - №9. – 23 p.
60. Steenkamp E., Rosso R., Viviers W., Cuyvers L. Export Market Selection Methods and the Identification of Realistic Export Opportunities for South Africa Using a Decision Support Model / Working Paper Series 2009-03. – Australian Government, 2009. – 41 p.
61. Tookey D. Journal of Management Studies / Factors Associated With Success in Exporting // D. A. Tookey. – 1963. – Vol.1. – pp.48-66.
62. Winklhofer H., Diamantopoulos A. A model of export sales forecasting behavior and performance: development and testing // International Journal of Forecasting. – 2003. – No19. – pp. 271-285.

ДОДАТКИ

Додаток А

Сучасні авторські підходи до визначення категорії «експортний потенціал підприємства»

Вітчизняні автори	
Автор	Визначення
Соколовська В.М. [109, с.5]	Експортний потенціал підприємства – здатність підприємства чи будь-якого іншого суб'єкта господарювання виробляти продукцію, що буде конкурентоспроможною як на національному, так і безпосередньо на світовому ринках.
Котыш Е.Н., Уварова А.Е. [70, с.261]	Під експортним потенціалом підприємства слід розуміти здатність суб'єкта господарювання виробляти та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію на зовнішньому ринку при наявних виробничих потужностях з урахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх факторів економічного середовища підприємства.
Ключник А., Гончаренко І. [68, с.136]	Експортний потенціал – спроможність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності постійно виявляти та відтворювати свої конкурентні переваги на світовому ринку відповідно до умов середовища, що постійно змінюється.
Князь С.В. [69, с.9]	Експортний потенціал підприємства є складовою економічного потенціалу підприємства, що репрезентована сукупністю ресурсів, функціональним призначенням яких є уможливлення виготовлення і просування до споживачів готової продукції, що не має аналогів або характеризується порівняльними перевагами на іноземних ринках.
Піддубна Л.І., Шестакова О.А., [89, с.226]	Експортний потенціал підприємства – інтегрована сукупність активів підприємства, які використовуються для здійснення міжнародної економічної діяльності і забезпечують конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку.
Єремян О.М. [54, с.162]	Експортний потенціал підприємства – здатність промислового підприємства чи будь-якого іншого суб'єкта господарювання виробляти продукцію для отримання максимального прибутку, що буде конкурентоспроможною як на національному, так і безпосередньо на світовому ринках.
Швецова М.Б. [130, с.8]	Експортний потенціал підприємства – це та частина економічного потенціалу підприємства, яка в разі ефективного використання його ресурсів, ресурсів регіону, країни, здатна відтворювати конкурентні переваги підприємства на зовнішньому ринку та забезпечувати отримання прибутку.
Серова Л.П. [104, с.7]	Експортний потенціал підприємства – це динамічна система взаємопов'язаних, взаємообумовлених, взаємопроникних, взаємодіючих елементів та їх зв'язків на реальному та гіпотетичному рівнях, які спрямовані на адаптування суб'єкта господарювання до вимог конкретного зовнішнього середовища.

<p>Бабан Т.О. [14, с.14]</p>	<p>Експортний потенціал – це реальна або можлива здатність економічного суб’єкта (підприємства, галузі або підгалузі, регіону, країни) виробляти конкурентоспроможні на світових ринках товари та послуги, використовуючи при цьому як власні, так і запозичені ресурси (природні, виробничі, науково-технічні, трудові, фінансові, інформаційні тощо), та реалізувати ці товари та послуги на потенційних зовнішніх ринках, долаючи обмеження як внутрішнього так і зовнішнього характеру та прагнучи при цьому до збільшення прибутку.</p>
<p>Бикова Н.В. [16, с.6]</p>	<p>Експортний потенціал лісопромислового підприємства – це його фактична здатність формувати і реалізовувати лісопромислову продукцію на зовнішньому ринку та його потенційна можливість зберігати або збільшувати обсяги експортної продукції в довгостроковій перспективі, з врахуванням тенденцій зарубіжного ринку, що надає можливість ефективно конкурувати на ньому.</p>
<p>Волкова І.М. [24, с.6]</p>	<p>Експортний потенціал підприємства пропонується визначати як здатність підприємства адаптуватися до вимог зовнішніх ринків з метою виведення на них конкурентоспроможної за якісними та кількісними показниками продукції.</p>
<p>Зборовська Ю.Л. [62, с.4]</p>	<p>Експортний потенціал підприємства – здатність мобілізувати свої виробничі ресурси (сировинні, фінансові, інтелектуальні, трудові, організаційні) та використовувати їх з максимальною ефективністю, виробляючи при цьому конкурентоспроможну продукцію з інноваційними параметрами, яка користувалася б попитом на зовнішніх ринках, а також можливість забезпечувати постійний економічний розвиток підприємства за рахунок експортної діяльності.</p>
<p>Петренко Л.А. [87, с.5]</p>	<p>Під експортним потенціалом підприємства слід розуміти його здатність до розвитку на світовому ринку через зміну форми, місця, обсягів експортної діяльності при оптимальному використанні внутрішнього і зовнішнього економічного потенціалу.</p>
<p>Лясова Ю.В. [64, с.6]</p>	<p>Експортний потенціал підприємства – динамічна система взаємодіючих складових виробництва, управління та маркетингу, спрямованих на адаптування суб’єкта господарювання до вимог конкурентного середовища міжнародних ринків.</p>
<p>Зарубіжні автори</p>	
<p>Дубков С., Дадалко С., Фоменок Д. [52, с.29]</p>	<p>Експортний потенціал промислового підприємства – діюча чи можлива здатність підприємства, що визначається сукупністю його виробничого, фінансового, кадрового та ринкового потенціалів здійснювати під впливом ендогенних (внутрішніх) та екзогенних (зовнішніх) факторів торгівлю діяльність на зовнішньому ринку.</p>
<p>Швидкий В.В. [132, с.68]</p>	<p>Експортний потенціал підприємства – це динамічна мінлива складова економічного потенціалу, організаційно-технічна структура якого, підпорядковуючись місії та цілям підприємства, з врахуванням впливу факторів зовнішнього середовища та внутрішнього стану, забезпечує стабільні обсяги</p>

	продажів із заданим рівнем рентабельності на ринках дальнього та ближнього зарубіжжя.
Дадалко В., Дубков С. [32, с.41]	Експортний потенціал промислових підприємств – здатність здійснювати під впливом ендогенних (внутрішніх) та екзогенних (зовнішніх) факторів торгівельну діяльність на зовнішньому ринку.
Невская Н.А. [82, с.44]	Експортний потенціал – це обсяг конкурентоспроможної продукції, затребуваної на зовнішньому ринку, який можуть виготовити суб'єкти господарювання при оптимальному використанні всіх ресурсів.
Акрам В. (W.Akram), [136, с.6]	Експортний потенціал – це різниця між існуючим та можливим обсягами експорту.
К.Алам (Q.Alam) [137, с.3]	Експортний потенціал – це здатність малих та середніх підприємств нарощувати експортну діяльність шляхом задоволення різноманітного попиту закордонних ринків.
Дружкіна М.А. [51, с.10]	Експортний потенціал промислового підприємства – це сукупна здатність підприємства створювати та виробляти конкурентоспроможну продукцію на експорт, просувати її на зовнішньому ринку, вигідно реалізовувати та забезпечувати необхідний рівень обслуговування.
Савинов Ю.А., Орешкин В.А., Лебедев А.А. [101, с.29]	Експортний потенціал – це комплексний показник, що враховує особливості та характеристики підприємства для виробництва конкурентоспроможної продукції, а також характеристики організації реалізації товарів для їх просування на зовнішніх ринках та забезпечення необхідного рівня обслуговування.
Волкодавова Е.В. [25, с.16]	Експортний потенціал промислового підприємства – це динамічно мінлива складова економічного потенціалу, організаційно-технічна структура якого, підпорядковуючись місії та цілям підприємства, з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища та внутрішнього стану, забезпечує стабільні обсяги продажів із заданим рівнем рентабельності на ринках дальнього та ближнього зарубіжжя.
Русаков И.А. [98, с.9]	Експортний потенціал підприємства – сукупна здатність підприємства, що ґрунтується на його виробничих та економічних можливостях здійснювати продаж виготовленої продукції за кордон, залучати прямі іноземні інвестиції та брати участь в міжнародних коопераційно-промислових процесах.
Сидоренко А.В. [106, с.11]	Експортний потенціал підприємства – це можливості підприємства, наявні та такі, що можуть бути мобілізовані для вирішення поставлених перед підприємством завдань із самозбереження та розвитку на світовому ринку шляхом експорту споживчих цінностей з урахуванням факторів зовнішнього середовища.
Наруков П.В. [80, с.11]	Експортний потенціал – це здатність реалізовувати можливості, що зосереджені в ресурсах, виробничих потужностях, нематеріальних активах та людських ресурсах малого підприємства за умови не нанесення збитків національній економіці.

Додаток Б

Показники для оцінки експортної діяльності підприємства

Автор	Показник	Формули розрахунку	Умовні позначення
Лясова Ю.В. [64, с.11]	Базовий коефіцієнт ефективності експорту	$K_{\text{еб}} = V_{\text{ге}}/C_{\text{т}}+I_{\text{в}}$,	$K_{\text{еб}}$ – базовий коефіцієнт ефективності експорту; $V_{\text{ге}}$ – грошова виручка; $C_{\text{т}}$ – собівартість товару; $I_{\text{в}}$ – інші витрати.
	Абсолютна ефективність експорту	$R_{\text{абс}} = V_{\text{екс}}/V_{\text{итекс}}$	$R_{\text{абс}}$ – абсолютна ефективність експорту; $V_{\text{екс}}$ – виручка від реалізації експортних товарів; $V_{\text{итекс}}$ – повні витрати на експорт продукції.
Філіпова Н.О. [125, с.9]	Коефіцієнт конкурентного навантаження на підприємство	$КН = K_{\text{к}} / 3K_{\text{к}}$,	$КН$ – коефіцієнт конкурентного навантаження на підприємство; $K_{\text{к}}$ – кількість контрактів, “перехоплених” конкурентами за рік, од.; $3K_{\text{к}}$ – загальна кількість укладених підприємством контрактів за рік, од.
Бондаренко А.В. [19, с.10]	Коефіцієнт координації	$W = \frac{S}{\frac{1}{12}mp^2 * (m^2 - 1) - p * \sum T_j}$	S – сума квадратів відхилень суми рангів кожної властивості від середньої суми рангів; p – число експертів; m – число проблем; t_j – ранжування подій.
		$T_j = \frac{1}{12} \sum (r_j^3 - r_j)$	t_j – число повторень кожного рангу в j -му ряду; k_j – число повторних рангів в j -ряду.
Дружкіна М.А. [51, с.18]	Індекс зміни інвестиційної привабливості ЗЕД	$I_{\text{шт}} = \frac{I_{\text{чп}}}{I_{\text{к}}} = \frac{\text{ЧП}' \times K}{\text{ЧП} \times K'}$	$I_{\text{чп}}$ – індекс зміни чистого прибутку в результаті ЗЕД; $I_{\text{к}}$ – індекс зміни величини вкладеного в ЗЕД капіталу; $\text{ЧП}, \text{ЧП}'$ – чистий прибуток до та в результаті ЗЕД; K, K' – величина вкладеного в ЗЕД капіталу.

Чайкова О.І. [127, с.183]	Частка товарообігу від експорту в загальній виручці від реалізації	$d_{м.в.} = \frac{T_c}{T_p} \times 100\%$	T_c – товарообіг від експортної діяльності, грн; T_p – виручка від реалізації продукції в пот.цінах, грн;
	Частка прибутку від експортної діяльності в прибутку від реалізації	$d_{\pi} = \frac{\Pi_c}{\Pi_p} \times 100\%$	Π_c – прибуток від експортної діяльності, грн; Π_p – прибуток від реалізації, грн.
	Рентабельність продажу при здійсненні експортної діяльності, %	$P_{\pi} = \frac{\Pi_c}{T_c} \times 100\%$	
	Фондовіддача, грн	$\Phi_{\text{вн.т}} = \frac{T_c}{A_{\text{оз}}}$	$A_{\text{оз}}$ – середня величина основних засобів за період, грн;
	Фондоємність, грн	$\Phi_c = \frac{A_{\text{оз}}}{T_c}$	$T_{\text{сп}}$ – середня величина товарів за період, грн
	Коефіцієнт оборотності товарів, оборотів	$K_{\text{об}} = \frac{T_c}{T_{\text{сп}}}$	
	Частка робітників, зайнятих в експорті в загальній к-сті працівників, %	$d_{\text{к.л.}} = \frac{K_{\text{м.л.}}}{K} \times 100\%$	$K_{\text{м.л.}}$ – к-сть торговельного персоналу, осіб; K – загальна к-сть працівників підприємства, осіб.
	Продуктивність праці торговельних працівників, грн	$P_{\text{прод.т}} = \frac{T_c}{K_{\text{м.л.}}}$	
	Результативність праці торговельних працівників, грн	$P_{\text{рез.т}} = \frac{\Pi_c}{K_{\text{м.л.}}}$	
Дубков С., Дадалко С., Фоменок Д. [52, с.33]	Ефективність виробництва експортної продукції	$E_B = \frac{B_e}{C_e}$	B_e – вартість експортної продукції; C_e – собівартість експортної продукції.
	Питома вага експорту в загальному обсязі реалізації	$ПВ_e = \frac{O_e}{O_p}$	O_e – обсяг експорту продукції; O_p – загальний обсяг реалізації.
	Кокурентоспром. виробника	$K_B = \frac{B_e}{(B_B + B_p)}$	B_e – виручка від експорту; B_B – витрати на виробництво; B_p – витрати на експорт.
	Доля сертифікованої продукції	$D_c = \frac{P_c}{P_3}$	P_c – сертифікована продукція; P_i – інноваційна продукція;
	Доля інноваційної продукції	$D_i = \frac{P_i}{P_3}$	$P_{\text{дз}}$ – продукція що

	Доля продукції що постачається в країни далекого зарубіжжя	$D_{дз} = \frac{П_{дз}}{П_з}$	постачається в країни далекого зарубіжжя; $П_з$ – загальна к-сть продукції.
Мосейко В., Азмина Ю. [79, с.67]	Коефіцієнт автономії	$K_a = \frac{B_з}{B_з}$	$B_з$ – власні засоби; $B_з$ – баланс загальний.
	Коефіцієнт поточної ліквідності	$K_{пл} = \frac{O_a}{КБЗ}$	O_a – оборотні активи; КБЗ – короткострокові боргові зобов'язання.
	Ефективність продажу експортної продукції	$E_n = \frac{П_e}{B_v}$	$П_e$ – прибуток від експорту; B_v – витрати на виробництво.

Підходи до моделювання й оцінки експортної діяльності підприємства

Автори	Чинники, що враховувались у моделях при оцінці експортної діяльності	Моделі та методи	Країна, яку використано для емпіричного дослідження
Моделі та методи багатомірної регресії			
N. Lado, E. Martínez-Ros & A. Valenzuela (2001) [152]	Маркетингова стратегія підприємств Стан зовнішніх ринків збуту	Seemingly Unrelated Regression Model (SURE).	Іспанія
H. Winklhofer, A. Diamantopoulos (2003) [162]	Організаційні чинники Експортні ризики Вплив експортних продажів на діяльність підприємств	Моделювання за допомогою структурних рівнянь (structural equation modeling), паг-аналіз – статистичний метод кількісного аналізу причинних зв'язків, заснований на використанні лінійних або квазілінійних функціональних взаємовідносин між змінними	Великобританія
C. Moser, T. Nestmann & M. Wedow (2006) [154]	Надання державних гарантій для експортних кредитів (Hermes guarantees) Ризики	Емпірична гравітаційна модель торгівлі (empirical trade gravity model). Статична та динамічна модель панельних даних	Німеччина
J. Couto, A. Tiago et al. (2008) [143]	Вплив уряду на експортну діяльність підприємств	Багатомірна лінійна регресія	Країни Європи
E. Steenkamp, R. Rosso et al. (2009) [160]	Сложивий попит Розміри ринків збуту Ризики зовнішньоекономічної діяльності	Модель підтримки прийняття рішень (decision support model)	ПАР
A. Belke, A. Oeking & R. Setzer (2014) [140]	Внутрішній попит на продукцію підприємства	Метод багатомірної лінійної регресії з використанням підходу Енгла-Грейнджера та логістичної функції переходу (logistic transition function)	Країни Європи

Розроблено автором

Додаток Г

Динаміка обсягу реалізованої продукції промисловості, млн грн

	2009	2010	% до 2009	2011	% до 2010	2012	% до 2011	2013	% до 2012	2014	% до 2013
Промисловість в Україні	872 777,1	1 159 392	132,8	1 464 155,0	126,3	1 498 929,7	102,4	1 111 268,8	74,1	1 389 140,5	125,0
Переробна промисловість	601 895,3	793 386,9	131,8	975 638,4	123,0	970 206,8	99,4	738 205,4	76,1	880 809,4	119,3
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини в Україні	6 112,2	7 346,0	120,2	9 637,9	131,2	10 756,4	111,6	9 296,8	86,4	43 399,7	466,8
Промисловість в Закарпатті	5 750,4	7 079,1	123,1	8 866,4	125,2	9 956,8	112,3	10 035,9	100,8	11 151,8	111,1
Переробна промисловість Закарпаття	4 678,2	5 783,3	123,6	7 231,9	125,0	8 136,6	112,5	8 118,1	99,8	9 049,1	111,5
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини в Закарпатті	324,5	321,1	99,0	414,3	129,0	450,7	108,8	466,2	103,4	639,9	137,3

Розроблено автором за: [40, 41, 61, 93, 110, 112]

Додаток Д

Динаміка виробництва основних видів продукції деревообробної галузі в Україні та Закарпатській області за 2009–2014рр.

	Деревина, уздовж розпиляна чи розколота, завтовшки більше 6 мм			Фанера клеєна			Бруски, планки та фризни для паркетного або дерев'яного покриття підлоги, профільовані, незібрані, з деревини листяних порід			Паркет штиговий			Шпон лущений			Вікна, двері, їх рами та пороги дерев'яні									
	По Україні	По області		По Україні	По області		По Україні	По області		По Україні	По області		По Україні	По області		По Україні	По області								
	млн. м ³	% до поперед. року	млн. м ³	% до заг. по Україні	тис. м ²	% до поперед. року	тис. м ²	% до заг. по Україні	% до поперед. року	тис. м ²	% до поперед. року	тис. м ³	% до поперед. року	тис. м ³	% до заг. по Україні	млн. м ²	% до поперед. року	млн. м ²	% до заг. по Україні						
2009	1,8	0,17	9,4	3,2	24,4	0,7	537	12,5	2,3	29,6	0,85	2,9	2,2	0,015	0,7	2,6	80,7	0,002	52,5						
2010	1,7	94,4	0,15	88,2	112,6	461,5	3,1	495	92,2	0,4	3,2	0,1	38,8	131,1	1,72	202,7	4,4	2,5	113,6	0,007	47,9				
2011	1,9	112	0,18	117	7,85	149	4,6	3765	103,6	284,9	253,0	7,6	629	127,1	0,3	75,0	0,05	48,6	125,3	-	-	2,9	116,0	0,005	71,4
2012	1,8	94,7	0,15	84,1	6,33	81	3,8	3619	96,1	314,6	110,4	8,7	496	78,9	0,7	233,3	0,1	45,3	93,2	-	-	2,6	89,7	0,003	60,0
2013	1,4	78,3	0,15	104	6,89	109	3,9	3563	98,5	158,3	50,3	4	-	-	-	-	-	42,9	94,7	-	-	3,2	123,1	0,004	133,3
2014	1,8	126	0,17	113	7,21	105	3,8	-	-	-	-	135	-	-	-	-	-	2,6	80,7	0,002	52,5	0,1			

Розроблено автором за: [35, 36, 57, 58, 60, 61]

Додаток Е

Експорт – імпорт товарів Закарпаття за 2009–2014 рр.

	Роки											
	2009		2010		2011		2012		2013		2014	
	тис.дол. США	% до показника області	тис.дол. США	% до показника області	тис.дол. США	% до показника області	тис.дол. США	% до показника області	тис.дол. США	% до показника області	тис.дол. США	% до показника області
Експорт												
Усього по області	934 966		1 156 645		1 397 589		1 385 087		1 299 966		1 382 796	
Промисловість	868 431	92,9	1 089 277	94,2	1 317 585	94	1 298 728	94	1 233 445	94,9	1 312 280	94,9
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини	31 247	3,3	26 296	2,3	40 390	2,9	38 356	2,8	37 895	2,9	39 960	2,9
Імпорт												
Усього по області	952 902		1 348 604		1 997 932		2 009 085		2 062 493		1 734 557	
Промисловість	730 332	76,6	1 027 298	76,2	1 229 074	61,5	1 316 818	65,5	1 160 724	56,3	1 089 052	62,8
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини	4 048	0,4	3 482	0,3	3 090	0,2	3 627	0,2	2 557	0,1	2 157	0,1
Прямі іноземні інвестиції												
Усього по області	356 377		363 702		364 353		348 467		406 362		437 540	
Промисловість	294 061	82,5	300 614	82,7	294 596	80,9	252 141	72,4	302 100	74,3	339 851	77,7
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини	54 660	15,3	54 227	14,9	59 569	16,3	24 723	7,1	16 853	4,1	26 121	6,0

Розроблено автором за: [59, 60, 61, 93]

Додаток Ж

Інноваційна активність підприємств деревообробної промисловості Закарпатської області,
2009–2014 рр.

Показники		Роки					
		2009	2010	2011	2012	2013	2014
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн грн	По області	445,4	878,6	918,5	1052,5	1363,9	837,6
	По обробці деревини та виробництву виробів з деревини, крім меблів	4,6	3,4	8,3	3,4	0	0
Частка реалізованої інноваційної продукції обробки деревини та виробництва виробів з деревини в загальній к-сті інноваційної продукції області, %		1,0	0,4	0,9	0,3	0	0
Кількість інноваційно активних промислових підприємств	По області	36	27	22	18	15	16
	По обробці деревини та виробництву виробів з деревини, крім меблів	5	5	4	3	1	0
Частка інноваційно активних підприємств з обробки деревини та виробництва виробів з деревини в загальній к-сті інноваційно активних підприємств області, %		13,9	18,5	18,2	16,7	6,7	0

Розроблено автором за: [57, 59, 61]

Додаток 3

Показники фінансових результатів підприємств за 2009–2014 рр.

Показник	Роки					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Власний капітал на кінець року, % від пасиву балансу	34,5	34,8	33,9	35,6	35,1	34,1
Фінансовий результат діяльності (сальдо), млн грн:						
промисловість	-4 760,7	31	58	21 353,4	13 698,3	-161
деревообробна промисловість	-389,2	579,6	892,4			425,9
промисловість Закарпатської обл.	-194,3	-128,8	83,6	689,8	880,1	-3 959,5
деревообробна промисловість Закарпатської обл.	-54,5	-168,2	173,4	126,9	75,7	-1 176,8
Підприємства, які одержали збиток, % до загальної кількості підприємств:		-0,9	12,5	-6,7	-32,2	-49,6
промисловість	41,5	42,5	39,2	39,3	37,7	36,8
деревообробна промисловість	36,6	40,5	36,6	36,3	35,2	32,3
промисловість Закарпатської обл.	27,6	38,2	38,3	35,4	36,7	33,0
деревообробна промисловість Закарпатської обл.	22,1	34,4	33,3	32,5	32,0	28,7
Рентабельність операційної діяльності, %:						
промисловість	1,8	3,6	4,7	3,4	3,0	3,4
деревообробна промисловість	1,6	-0,5	3,1	5,1	5,0	8,0
промисловість Закарпатської обл.	1,1	0,0	3,0	2,6	2,2	0,0
деревообробна промисловість Закарпатської обл.	-3,3	1,0	3,2	1,8	-2,9	-

Розроблено автором за: [29, 30, 42, 48, 49]

Додаток К

Активи та пасиви досліджуваної вибірки підприємств у 2009–2014 рр.,

тис.грн

Актив	2009	2010	2011	2012	2013	2014
I. Необоротні активи						
ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	3476	3679	3528	3198	4532	4071
ТОВ «ЕВК»	1038	951	1565	1938	1789	1661
ТОВ «Карпати»	1162	1036	1398	1264	1070	889
ТОВ «СІО-К»	12595	11922	11300	10989	10849	10417
ТОВ «ВГСМ»	-	-	14421	17043	14632	13114
II. Оборотні активи						
ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	2235	2545	2535	2747	1987	2038
ТОВ «ЕВК»	951	1955	2124	2716	2515	3039
ТОВ «Карпати»	1556	1772	2488	1130	1241	1446
ТОВ «СІО-К»	7067	6629	6400	7763	8927	8549
ТОВ «ВГСМ»	-	-	9912	18336	23805	22201
Пасив						
I. Власний капітал						
ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	5212	5362	5287	4947	3559	3864
ТОВ «ЕВК»	1037	1416	1565	2091	2443	2937
ТОВ «Карпати»	1920	2147	2631	1343	1354	1241
ТОВ «СІО-К»	-1349	-7555	-6204	-5708	-9457	-10983
ТОВ «ВГСМ»			-2902	513	1280	4052
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	-	-	-	-	-	-
ТОВ «ЕВК»	274	49	129	103	12	-
ТОВ «Карпати»	157	79	-	-	-	-
ТОВ «СІО-К»	3800	3581	3360	3294	4091	4253
ТОВ «ВГСМ»			21146	17748	14118	10042
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	499	862	776	998	2960	2245
ТОВ «ЕВК»	678	1441	1996	2460	1849	1763
ТОВ «Карпати»	910	612	1382	1116	957	1094
ТОВ «СІО-К»	17211	22528	20547	21168	25146	25696
ТОВ «ВГСМ»	-	-	6109	17142	23040	21220
Баланс						
ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	5711	6224	6063	5945	6519	6109
ТОВ «ЕВК»	1989	2906	3690	4654	4304	4700
ТОВ «Карпати»	2987	2838	4013	2459	2311	2335
ТОВ «СІО-К»	19662	18554	17703	18755	19780	18966
ТОВ «ВГСМ»	-	-	24353	35403	38438	35314

Розроблено автором

Додаток Л

Динаміка показників балансу досліджуваної вибірки підприємств (темпи приросту)

Таблиця Л.1

ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» за 2009–2014 рр.

Актив	Темп зростання				
	2010	2011	2012	2013	2014
I. Необоротні активи всього, в т.ч.:	0,06	-0,04	-0,09	0,42	-0,10
нематеріальні активи (залишкова вартість)	-	-	-	-	-
основні засоби (залишкова вартість)	0,06	-0,04	-0,09	0,42	-0,10
II. Оборотні активи, всього, в т.ч.:	0,14	0,00	0,08	-0,28	0,03
виробничі запаси	0,14	-0,12	1,17	0,01	0,69
готова продукція	1,14	0,38	-1,00	-	-0,71
товари	-	-	-	-	-
дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	-0,06	-0,01	0,27	-0,75	0,29
грошові кошти та їх еквіваленти	1,87	-0,36	-0,52	0,40	1,35
витрати майбутніх періодів	-	-	-	-	-
Баланс	0,09	-0,03	-0,02	0,10	-0,06
Пасив					
I. Власний капітал всього, в т.ч.:	0,03	-0,01	-0,06	-0,28	0,09
зареєстрований (пайовий) капітал	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
нерозподілений прибуток/непокритий збиток	0,20	-0,08	-0,41	-2,82	-0,34
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення, всього, в т.ч.:	-	-	-	-	-
довгострокові кредити банків	-	-	-	-	-

Продовж. табл. Л.1

III. Поточні зобов'язання і забезпечення, всього, в т.ч.:	0,73	-0,10	0,29	1,97	-0,24
короткострокові кредити банків	-	-	-	-	-
кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	0,42	0,31	0,57	-0,11	0,07
Баланс	0,09	-0,03	-0,02	0,10	-0,06

Таблиця Л.2

ТОВ «ЕВК» за 2009–2014 рр.

Актив	Темп зростання				
	2010	2011	2012	2013	2014
I. Необоротні активи всього, в т.ч.:	-0,08	0,65	0,24	-0,08	-0,07
нематеріальні активи (залишкова вартість)	-	-	-0,40	-0,33	0,00
основні засоби (залишкова вартість)	-0,08	0,64	0,24	-0,08	-0,07
II. Оборотні активи, всього, в т.ч.:	1,06	0,09	0,28	-0,07	0,21
виробничі запаси	-0,61	0,03	1,85	1,07	0,10
готова продукція	0,39	0,88	0,63	0,34	-0,25
товари	-	-	0,00	0,00	2,00
дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	3,21	0,14	0,85	-0,28	0,44
грошові кошти та їх еквіваленти	1,49	-0,27	-0,91	-0,17	4,76
витрати майбутніх періодів	-	-	-1,00	-	0,00
Баланс	0,46	0,27	0,26	-0,08	0,09
Пасив					
I. Власний капітал всього, в т.ч.:	0,37	0,11	0,34	0,17	0,20
зарєстрований (пайовий) капітал	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
нерозподілений прибуток/непокритий збиток	0,59	0,15	0,45	0,21	0,24

Продовж. табл. Л.2

II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення, всього, в т.ч.:	-0,82	1,63	-0,20	-0,88	-1,00
довгострокові кредити банків	-	-	-0,33	-1,00	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення, всього, в т.ч.:	1,13	0,39	0,23	-0,25	-0,05
короткострокові кредити банків	-	-	-	-	-0,08
кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	4,77	-0,18	0,60	-0,19	0,00
Баланс	0,46	0,27	0,26	-0,08	0,09

Таблиця Л.3

ТОВ «Карпати» за 2009–2014 рр.

Актив	Темп зростання				
	2010	2011	2012	2013	2014
I. Необоротні активи всього, в т.ч.:	-0,11	0,35	-0,10	-0,15	-0,17
нематеріальні активи (залишкова вартість)	-	-	-	-	-
основні засоби (залишкова вартість)	-0,11	0,42	-0,10	-0,15	-0,23
II. Оборотні активи, всього, в т.ч.:	0,14	0,40	-0,55	0,10	0,17
виробничі запаси	-0,15	-1,00	-	-0,05	0,04
готова продукція	2,07	0,49	-0,36	-0,09	0,32
товари	1,08	-0,70	2,45	-1,00	-
дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	-0,50	1,29	-0,43	-0,21	0,28
грошові кошти та їх еквіваленти	0,10	-0,73	-0,67	2,00	-0,33
витрати майбутніх періодів	-	3,23	-0,49	3,09	-0,25
Баланс	-0,05	0,41	-0,39	-0,06	0,01
Пасив					
I. Власний капітал всього, в т.ч.:	0,12	0,23	-0,49	0,01	-0,08

Продовж. табл. Л.3

заресстрований (пайовий) капітал	0,00	0,18	0,00	0,00	0,00
нерозподілений прибуток/непокритий збиток	-0,72	-1,06	-257,60	-0,01	0,09
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення, всього, в т.ч.:	-0,50	-1,00	-	-	-
довгострокові кредити банків	-0,50	-1,00	-	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення, всього, в т.ч.:	-0,33	1,26	-0,19	-0,14	0,14
короткострокові кредити банків	-	-	-	-	-
кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	0,50	0,40	-0,35	-0,28	0,60
Баланс	-0,05	0,41	-0,39	-0,06	0,01

Таблиця Л.4

ТОВ «СІО-К» за 2009–2014 рр.

Актив	Темп зростання				
	2010	2011	2012	2013	2014
I. Необоротні активи всього, в т.ч.:	-0,05	-0,05	-0,03	-0,01	-0,04
нематеріальні активи (залишкова вартість)	-	-	-	-	-0,33
основні засоби (залишкова вартість)	-0,05	-0,05	-0,08	-0,02	-0,11
II. Оборотні активи, всього, в т.ч.:	-0,06	-0,03	0,21	0,15	-0,04
виробничі запаси	-0,27	0,38	0,39	-0,50	0,07
готова продукція	0,64	-0,32	1,09	-0,08	-0,64
товари	-	-	-	-	-
дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	0,13	-0,50	2,76	-0,32	-0,02
грошові кошти та їх еквіваленти	-0,79	-0,56	4,00	5,02	-0,64

Продовж. табл. Л.4

витрати майбутніх періодів	-	0,00	0,00	0,33	0,00
Баланс	-0,06	-0,05	0,06	0,05	-0,04
Пасив					
I. Власний капітал всього, в т.ч.:	4,60	-0,18	-0,08	0,66	0,16
zareestrovaniy (пайовий) капітал	0,00	-0,54	0,00	0,00	0,00
нерозподілений прибуток/непокритий збиток	0,96	-0,11	-0,04	0,35	0,10
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення, всього, в т.ч.:	-0,06	-0,06	-0,02	0,24	0,04
довгострокові кредити банків	-	-	-	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення, всього, в т.ч.:	0,31	-0,09	0,03	0,19	0,02
короткострокові кредити банків	0,67	-0,43	-0,03	0,02	-0,38
кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	0,98	-0,18	0,10	0,12	0,09
Баланс	-0,06	-0,05	0,06	0,05	-0,04

Таблиця Л.5

ТОВ «ВГСМ» за 2011–2014 рр.

Актив	Темп зростання				
	2010	2011	2012	2013	2014
I. Необоротні активи всього, в т.ч.:			0,18	-0,14	-0,10
нематеріальні активи (залишкова вартість)			-	-0,43	-0,50
основні засоби (залишкова вартість)			0,66	-0,15	-0,18
II. Оборотні активи, всього, в т.ч.:			0,85	0,30	-0,07
виробничі запаси			0,35	0,23	0,17
готова продукція			1,41	-0,40	-0,39
товари			-	-	-

Продовж. табл. Л.5

дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			-	2,39	-0,53
грошові кошти та їх еквіваленти			1,18	0,16	12,53
витрати майбутніх періодів			0,14	0,21	-0,07
Баланс			0,45	0,09	-0,08
Пасив					
I. Власний капітал всього, в т.ч.:			-1,18	1,50	2,17
зареєстрований (пайовий) капітал			0,00	0,00	0,00
нерозподілений прибуток/непокритий збиток			-0,83	1,52	2,18
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення, всього, в т.ч.:			-0,16	-0,20	-0,29
довгострокові кредити банків			-	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення, всього, в т.ч.:			1,81	0,34	-0,08
короткострокові кредити банків			-	-	0,35
кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги			1,59	2,34	0,54
Баланс			0,45	0,09	-0,08

Додаток М

Динаміка показників балансу досліджуваної вибірки підприємств

Таблиця М.1

ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» за 2009–2014 рр.

Актив						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи всього, в т.ч.:	60,9	59,1	58,2	53,8	69,5	66,6
нематеріальні активи (залишкова вартість)	-	-	-	-	-	-
основні засоби (залишкова вартість)	60,7	58,9	58,0	53,8	69,5	66,6
II. Оборотні активи, всього, в т.ч.:	39,1	40,9	41,8	46,2	30,5	33,4
виробничі запаси	3,9	4,0	3,7	8,1	7,5	13,4
готова продукція	2,7	5,2	7,4	0,0	9,6	3,0
товари	-	-	-	-	-	-
дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	21,9	18,9	19,3	25,0	5,8	7,9
грошові кошти та їх еквіваленти	2,1	5,5	3,6	1,8	2,3	5,7
витрати майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-
Баланс	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Пасив						
I. Власний капітал всього, в т.ч.:	91,3	86,2	87,2	83,2	54,6	63,3
зарєєстрований (пайовий) капітал	1,4	1,3	1,3	1,3	1,2	1,3
нерозподілений прибуток/непокритий збиток	13,3	14,6	13,7	8,3	-13,7	-9,7
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення, всього, в т.ч.:	-	-	-	-	-	-
довгострокові кредити банків	-	-	-	-	-	-

Продовж. табл. М.1

III. Поточні зобов'язання і забезпечення, всього, в т.ч.:	8,7	13,8	12,8	16,8	45,4	36,7
короткострокові кредити банків	-	-	0,4	-	-	-
кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	4,2	5,5	7,4	11,9	9,7	11,1
Баланс	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Таблиця М.2

ТОВ «ЕВК» за 2009–2014 рр.

Актив						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи всього, в т.ч.:	52,2	32,7	42,4	41,6	41,6	35,3
нематеріальні активи (залишкова вартість)	-	-	0,1	0,1	0,0	0,0
основні засоби (залишкова вартість)	52,2	32,7	42,3	41,6	41,5	35,3
II. Оборотні активи, всього, в т.ч.:	47,8	67,3	57,6	58,4	58,4	64,7
виробничі запаси	10,0	2,7	2,2	4,9	11,0	11,0
готова продукція	3,6	3,4	5,1	6,6	9,5	6,5
товари	-	-	0,1	0,1	0,1	0,2
дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	9,2	26,5	23,7	34,7	27,0	35,7
грошові кошти та їх еквіваленти	12,9	22,0	12,7	0,9	0,8	4,2
витрати майбутніх періодів	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0
Баланс	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Пасив						
I. Власний капітал всього, в т.ч.:	52,1	48,7	42,4	44,9	56,8	62,5
зареєстрований (пайовий) капітал	19,6	13,4	10,6	8,4	9,1	8,3

Продовж. табл. М.2

нерозподілений прибуток/непокритий збиток	32,5	35,3	31,8	36,5	47,7	54,2
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення, всього, в т.ч.:	13,8	1,7	3,5	2,2	0,3	-
довгострокові кредити банків	13,1	-	2,2	1,2	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення, всього, в т.ч.:	34,1	49,6	54,1	52,9	43,0	37,5
короткострокові кредити банків	-	-	-	-	9,9	8,3
кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	9,4	37,0	24,0	30,4	26,6	24,4
Баланс	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Таблиця М.3

ТОВ «Карпати» за 2009–2014 рр.

Актив						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи всього, в т.ч.:	38,9	36,5	34,8	51,4	46,3	38,1
нематеріальні активи (залишкова вартість)	-	-	-	-	-	2,8
основні засоби (залишкова вартість)	37,1	34,6	34,7	51,2	46,1	35,0
II. Оборотні активи, всього, в т.ч.:	52,1	62,4	62,0	46,0	53,7	61,9
виробничі запаси	8,6	7,7	0,0	6,9	7,0	7,2
готова продукція	3,7	12,1	12,8	13,4	12,9	16,9
товари	1,8	3,9	0,8	4,6	0,0	0,0
дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	8,0	4,2	6,9	6,4	5,4	6,8
грошові кошти та їх еквіваленти	0,3	0,4	0,1	0,0	0,1	0,1

Продовж. табл. М.3

витрати майбутніх періодів	-	1,1	3,2	2,6	11,5	8,5
Баланс	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Пасив						
I. Власний капітал всього, в т.ч.:	64,3	75,7	65,6	54,6	58,6	53,1
зареєстрований (пайовий) капітал	72,5	76,3	63,7	103,9	110,6	109,4
нерозподілений прибуток/непокритий збиток	-10,6	-3,1	0,1	-52,2	-55,0	-59,3
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення, всього, в т.ч.:	5,3	2,8	-	-	-	-
довгострокові кредити банків	5,3	2,8	-	-	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення, всього, в т.ч.:	30,5	21,6	34,4	45,4	41,4	46,9
короткострокові кредити банків	9,8	-	-	-	-	-
кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	10,3	16,2	16,1	17,0	13,1	20,7
Баланс	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Таблиця М.4

ТОВ «СІО-К» за 2009–2014 рр.

Актив						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи всього, в т.ч.:	64,1	64,3	63,8	58,6	54,8	54,9
нематеріальні активи (залишкова вартість)	-	-	-	-	0,0	0,0
основні засоби (залишкова вартість)	64,0	64,1	63,8	55,7	51,6	47,8
II. Оборотні активи, всього, в т.ч.:	35,9	35,7	36,2	41,4	45,1	45,1

Продовж. табл. М.4

виробничі запаси	7,4	5,8	8,3	10,8	5,2	5,8
готова продукція	6,2	10,7	7,7	15,2	13,2	4,9
товари	-	-	0,1	-	0,1	-
дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	0,6	0,7	0,4	1,3	0,8	0,8
грошові кошти та їх еквіваленти	1,4	0,3	0,1	0,7	3,8	1,4
витрати майбутніх періодів	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Баланс	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Пасив						
I. Власний капітал всього, в т.ч.:	-6,9	-40,7	-35,0	-30,4	-47,8	-57,9
зареєстрований (пайовий) капітал	56,2	59,6	28,9	27,2	25,8	26,9
нерозподілений прибуток/непокритий збиток	-32,8	-68,3	-63,9	-57,7	-73,6	-84,8
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення, всього, в т.ч.:	19,3	19,3	19,0	17,6	20,7	22,4
довгострокові кредити банків	-	-	-	-	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення, всього, в т.ч.:	87,5	121,4	116,1	112,9	127,1	135,5
короткострокові кредити банків	13,8	24,4	14,6	13,5	13,1	8,4
кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	35,0	73,5	63,0	65,5	69,7	79,1
Баланс	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Таблиця М.5

ТОВ «ВГСМ» за 2010–2014 рр.

Актив	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	2	3	4	5	6	7
1						

Продовж. табл. М.5

I. Необоротні активи всього, в т.ч.:			59,2	48,1	38,1	37,1
нематеріальні активи (залишкова вартість)			-	0,0	0,0	0,0
основні засоби (залишкова вартість)			42,0	48,1	37,6	33,7
II. Оборотні активи, всього, в т.ч.:			40,7	51,8	61,9	62,9
виробничі запаси			8,8	8,2	9,3	11,8
готова продукція			3,8	6,2	3,5	2,3
товари			-	-	-	-
дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			-	7,9	24,7	12,5
грошові кошти та їх еквіваленти			0,1	0,1	0,1	1,6
витрати майбутніх періодів			0,2	0,1	0,1	0,1
Баланс			100,0	100,0	100,0	100,0
Пасив						
I. Власний капітал всього, в т.ч.:			-11,9	1,4	3,3	11,5
зареєстрований (пайовий) капітал			0,0	0,0	0,0	0,0
нерозподілений прибуток/непокритий збиток			12,0	1,4	3,3	11,4
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення, всього, в т.ч.:			86,8	50,1	36,7	28,4
довгострокові кредити банків			-	-	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення, всього, в т.ч.:			25,1	48,4	59,9	60,1
короткострокові кредити банків			-	-	5,7	8,4

Продовж. табл. М.5

кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги			3,6	6,4	19,8	33,3
Баланс			100,0	100,0	100,0	100,0

Додаток Н
Показники балансу досліджуваної вибірки підприємств за 2009–2014 рр.

Таблиця Н.1

ТДВ «Міжгрьський лісокомбінат»

Актив	Код рядка	на кінець 2009 року	на кінець 2010 року	на кінець 2011 року	на кінець 2012 року	на кінець 2013 року	на кінець 2014 року
I. Необоротні активи							
Нематеріальні активи	1000						
первісна вартість	1001						
накопичена амортизація	1002						
Незавершені капітальні інвестиції	1005	8	8	8			
Основні засоби	1010	3466	3669	3518	3196	4530	4069
первісна вартість	1011	8143	8484	8527	8453	10157	10239
знос	1012	-4677	-4815	-5009	-5257	-5627	-6170
Інвестиційна нерухомість	1015						
Довгострокові біологічні активи	1020						
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	2	2	2	2	2	2
інші фінансові інвестиції	1035						
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040						
Відстрочені податкові активи	1045						
Інші необоротні активи	1090						
Усього за розділом I	1095	3476	3679	3528	3198	4532	4071
II. Оборотні активи							
Запаси	1100					1238	1112
Виробничі запаси	1101	222	252	222	481	486	819
Незавершене виробництво	1102		18	40	134	123	109
Готова продукція	1103	152	326	450		629	184
Поточні біологічні активи	1110						
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1248	1175	1168	1489	377	485
Дебіторська заборгованість за розрахунками:							
за виданими авансами	1130						
з бюджетом	1135		93	199	88	132	
у тому числі з податку на прибуток	1136						
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	403	232	88	44	45	46
Поточні фінансові інвестиції	1160						
Гроші та їх еквіваленти	1165	120	344	221	106	148	348
Витрати майбутніх періодів	1170						
Інші оборотні активи	1190	90	105	47	54	47	47
Усього за розділом II	1195	2235	2545	2535	2747	1987	2038
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200						

Баланс	1300	5711	6224	6063	5945	6519	6109
Пасив							
I. Власний капітал							
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	79	79	79	79	79	79
Капітал у дооцінках	1405						
Додатковий капітал	1410	4355	4355	4355	4355	4355	4355
Резервний капітал	1415	20	20	20	20	20	20
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	758	908	833	493	-895	-590
Неоплачений капітал	1425						
Вилучений капітал	1430						
Усього за розділом I	1495	5212	5362	5287	4947	3559	3864
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення							
Відстрочені податкові зобов'язання	1500						
Довгострокові кредити банків	1510						
Інші довгострокові зобов'язання	1515						
Довгострокові забезпечення	1520						
Цільове фінансування	1525						
Усього за розділом II	1595						
III. Поточні зобов'язання і забезпечення							
Короткострокові кредити банків	1600			22			
Поточна кредиторська заборгованість за:							
довгостроковими зобов'язаннями	1610	17	51				
товари, роботи, послуги	1615	241	343	448	705	630	676
розрахунками з бюджетом	1620	55	44	43	45	41	66
у тому числі з податку на прибуток	1621						
розрахунками зі страхування	1625	25	79	71	85	89	94
розрахунками з оплати праці	1630	48	154	150	161	166	174
Поточні забезпечення	1660						
Доходи майбутніх періодів	1665						
Інші поточні зобов'язання	1690	113	192	42	2	2034	1235
Усього за розділом III	1695	499	862	776	998	2960	2245
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700						
Баланс	1900	5711	6224	6063	5945	6519	6109

Таблиця Н.2

ТОВ «ЕВК»

Актив	Код рядка	на кінець 2009 року	на кінець 2010 року	на кінець 2011 року	на кінець 2012 року	на кінець 2013 року	на кінець 2014 року
I. Необоротні активи							
Нематеріальні активи	1000			5	3	2	2
первісна вартість	1001			5	5	5	3

накопичена амортизація	1002				-2	-3	-1
Незавершені капітальні інвестиції	1005						
Основні засоби	1010	1038	951	1560	1935	1787	1659
первісна вартість	1011	1552	1585	2320	2860	2894	2944
знос	1012	-514	-634	-760	-925	-1107	-1285
Інвестиційна нерухомість	1015						
Довгострокові біологічні активи	1020						
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030						
інші фінансові інвестиції	1035						
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040						
Відстрочені податкові активи	1045						
Інші необоротні активи	1090						
Усього за розділом I	1095	1038	951	1565	1938	1789	1661
II. Оборотні активи							
Запаси	1100					887	835
Виробничі запаси	1101	199	78	80	228	473	519
Незавершене виробництво	1102						
Готова продукція	1103	72	100	188	306	411	307
Товари	1104			3	3	3	9
Поточні біологічні активи	1110						
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	183	770	874	1614	1162	1679
Дебіторська заборгованість за розрахунками:							
за виданими авансами	1130	26	81	96	128	116	273
з бюджетом	1135	213	202	175			
у тому числі з податку на прибуток	1136						
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1	84	238	385	311	54
Поточні фінансові інвестиції	1160						
Гроші та їх еквіваленти	1165	257	640	469	41	34	196
Витрати майбутніх періодів	1170			1		2	2
Інші оборотні активи	1190			1	11	3	
Усього за розділом II	1195	951	1955	2124	2716	2515	3039
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200						
Баланс	1300	1989	2906	3690	4654	4304	4700
Пасив							
I. Власний капітал							
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	390	390	390	390	390	390
Капітал у дооцінках	1405						
Додатковий капітал	1410						
Резервний капітал	1415						
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	647	1026	1175	1701	2053	2547
Неоплачений капітал	1425						

Вилучений капітал	1430						
Усього за розділом I	1495	1037	1416	1565	2091	2443	2937
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення							
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	13	49	49	49	12	
Довгострокові кредити банків	1510	261		80	54		
Інші довгострокові зобов'язання	1515						
Довгострокові забезпечення	1520						
Цільове фінансування	1525						
Усього за розділом II	1595	274	49	129	103	12	
III. Поточні зобов'язання і забезпечення							
Короткострокові кредити банків	1600					424	392
Поточна кредиторська заборгованість за:							
довгостроковими зобов'язаннями	1610	1	3	7			
товари, роботи, послуги	1615	186	1074	884	1413	1145	1146
розрахунками з бюджетом	1620	16	32	24	56	67	43
у тому числі з податку на прибуток	1621					31	23
розрахунками зі страхування	1625	27	37	41	37	69	62
розрахунками з оплати праці	1630	54	68	78	78	135	113
Поточні забезпечення	1660						
Доходи майбутніх періодів	1665						
Інші поточні зобов'язання	1690	394	227	962	876	9	7
Усього за розділом III	1695	678	1441	1996	2460	1849	1763
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700						
Баланс	1900	1989	2906	3690	4654	4304	4700

Таблиця Н.3

ТОВ «Карпати»

Актив	Код рядка	на кінець 2009 року	на кінець 2010 року	на кінець 2011 року	на кінець 2012 року	на кінець 2013 року	на кінець 2014 року
I. Необоротні активи							
Нематеріальні активи	1000						66
первісна вартість	1001						66
накопичена амортизація	1002						
Незавершені капітальні інвестиції	1005						
Основні засоби	1010	1108	982	1393	1259	1065	818
первісна вартість	1011	1900	1783	2334	2334	2334	2334
знос	1012	-792	-801	-941	-1075	-1269	-1516
Інвестиційна нерухомість	1015						
Довгострокові біологічні активи	1020						
Довгострокові фінансові інвестиції:							
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	54	54	5	5	5	5

інші фінансові інвестиції	1035						
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040						
Відстрочені податкові активи	1045						
Інші необоротні активи	1090						
Усього за розділом I	1095	1162	1036	1398	1264	1070	889
II. Оборотні активи							
Запаси	1100			865		460	733
Виробничі запаси	1101	258	219		169	161	168
Незавершене виробництво	1102	396	213	39	2		170
Готова продукція	1103	112	344	512	330	299	395
Товари	1104	53	110	33	114		
Поточні біологічні активи	1110						
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	240	120	275	157	124	159
Дебіторська заборгованість за розрахунками:							
за виданими авансами	1130						
з бюджетом	1135	174	409	321	108	89	75
у тому числі з податку на прибуток	1136						
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	285	218	248	159	219	184
Поточні фінансові інвестиції	1160						
Гроші та їх еквіваленти	1165	10	11	3	1	3	2
Витрати майбутніх періодів	1170		30	127	65	266	199
Інші оборотні активи	1190	28	128	192	90	80	94
Усього за розділом II	1195	1556	1772	2488	1130	1241	1446
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200						
Баланс	1300	2987	2838	4013	2459	2311	2335
Пасив							
I. Власний капітал							
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2165	2165	2555	2555	2555	2555
Капітал у дооцінках	1405						
Додатковий капітал	1410						
Резервний капітал	1415	71	71	71	71	71	71
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-316	-89	5	-1283	-1272	-1385
Неоплачений капітал	1425						
Вилучений капітал	1430						
Усього за розділом I	1495	1920	2147	2631	1343	1354	1241
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення							
Відстрочені податкові зобов'язання	1500						
Довгострокові кредити банків	1510	157	79				
Інші довгострокові зобов'язання	1515						
Довгострокові забезпечення	1520						
Цільове фінансування	1525						
Усього за розділом II	1595	157	79				

III. Поточні зобов'язання і забезпечення							
Короткострокові кредити банків	1600	294					
Поточна кредиторська заборгованість за:							
довгостроковими зобов'язаннями	1610	2					
товари, роботи, послуги	1615	308	461	647	418	303	484
розрахунками з бюджетом	1620	4	8	15	27	10	10
у тому числі з податку на прибуток	1621						
розрахунками зі страхування	1625	56	80	49	42	36	37
розрахунками з оплати праці	1630	48	59	105	98	162	74
Поточні забезпечення	1660						
Доходи майбутніх періодів	1665						
Інші поточні зобов'язання	1690	198	4	566	531	446	489
Усього за розділом III	1695	910	612	1382	1116	957	1094
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700						
Баланс	1900	2987	2838	4013	2459	2311	2335

Таблиця Н.4

ТОВ «СІО-К»

Актив	Код рядка	на кінець 2009 року	на кінець 2010 року	на кінець 2011 року	на кінець 2012 року	на кінець 2013 року	на кінець 2014 року
I. Необоротні активи							
Нематеріальні активи	1000					3	2
первісна вартість	1001	222	248	248	248	252	253
накопичена амортизація	1002	-222	-248	-248	-248	-249	-251
Незавершені капітальні інвестиції	1005	11	21		549	645	1345
Основні засоби	1010	12584	11901	11300	10440	10201	9070
первісна вартість	1011	17025	17160	17505	17762	18906	19046
знос	1012	-4441	-5259	-6205	-7322	-8705	9976
Інвестиційна нерухомість	1015						
Довгострокові біологічні активи	1020						
Довгострокові фінансові інвестиції:							
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030						
інші фінансові інвестиції	1035						
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040						
Відстрочені податкові активи	1045						
Інші необоротні активи	1090						
Усього за розділом I	1095	12595	11922	11300	10989	10849	10417
II. Оборотні активи							
Запаси	1100						5800
Виробничі запаси	1101	1459	1067	1468	2034	1023	1093
Незавершене виробництво	1102	35			478	2699	3772
Готова продукція	1103	1210	1989	1362	2850	2618	935

Товари	1104			10		11	
Поточні біологічні активи	1110						
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	112	126	63	237	161	158
Дебіторська заборгованість за розрахунками:							
за виданими авансами	1130				97	116	306
з бюджетом	1135	3519	3100	3283	1769	1346	1286
у тому числі з податку на прибуток	1136						338
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	260	176	59	151	165	111
Поточні фінансові інвестиції	1160						
Гроші та їх еквіваленти	1165	268	57	25	125	752	269
Витрати майбутніх періодів	1170		3	3	3	4	4
Інші оборотні активи	1190	204	117	19	22	36	615
Усього за розділом II	1195	7067	6629	6400	7763	8927	8549
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200						
Баланс	1300	19662	18554	17703	18755	19780	18966
Пасив							
I. Власний капітал							
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	11057	11057	5109	5109	5109	5109
Капітал у дооцінках	1405						
Додатковий капітал	1410						
Резервний капітал	1415						
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-6458	-12664	-11313	-10817	-14566	-16092
Неоплачений капітал	1425	-5948	-5948				
Вилучений капітал	1430						
Усього за розділом I	1495	-1349	-7555	-6204	-5708	-9457	-10983
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення							
Відстрочені податкові зобов'язання	1500						
Довгострокові кредити банків	1510						
Інші довгострокові зобов'язання	1515	3800	3581	3360	3294	4091	4253
Довгострокові забезпечення	1520						
Цільове фінансування	1525						
Усього за розділом II	1595	3800	3581	3360	3294	4091	4253
III. Поточні зобов'язання і забезпечення							
Короткострокові кредити банків	1600	2714	4522	2590	2523	2582	1601
Поточна кредиторська заборгованість за:							
довгостроковими зобов'язаннями	1610						
товари, роботи, послуги	1615	6882	13640	11146	12292	13781	15010
розрахунками з бюджетом	1620	17	21	528	26	26	20
у тому числі з податку на прибуток	1621						
розрахунками зі страхування	1625	14	26	17	29	45	54
розрахунками з оплати праці	1630	38	70	53	140	109	110

Гроші та їх еквіваленти	1165		17	37	43	582
Витрати майбутніх періодів	1170		21	24	29	27
Інші оборотні активи	1190		1	11	4	15
Усього за розділом II	1195		9912	18336	23805	22201
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200					
Баланс	1300		24353	35403	38438	35314
Пасив						
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400		10	10	10	10
Капітал у дооцінках	1405					
Додатковий капітал	1410					
Резервний капітал	1415					
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		2912	503	1270	4042
Неоплачений капітал	1425					
Вилучений капітал	1430					
Усього за розділом I	1495		-2902	513	1280	4052
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500					
Довгострокові кредити банків	1510					
Інші довгострокові зобов'язання	1515		21146	17748	14118	10042
Довгострокові забезпечення	1520					
Цільове фінансування	1525					
Усього за розділом II	1595		21146	17748	14118	10042
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600				2180	2953
Поточна кредиторська заборгованість за:						
довгостроковими зобов'язаннями	1610		4534	9404	7676	1
товари, роботи, послуги	1615		881	2279	7623	11759
розрахунками з бюджетом	1620		65	360	118	98
у тому числі з податку на прибуток	1621					
розрахунками зі страхування	1625		126	375	367	377
розрахунками з оплати праці	1630		259	769	728	777
Поточні забезпечення	1660					
Доходи майбутніх періодів	1665					
Інші поточні зобов'язання	1690		244	3955	4327	5255
Усього за розділом III	1695		6109	17142	23040	21220
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700					
Баланс	1900		24353	35403	38438	35314

Додаток П

Динаміка структури доходу досліджуваної вибірки підприємств

за 2009–2014рр.

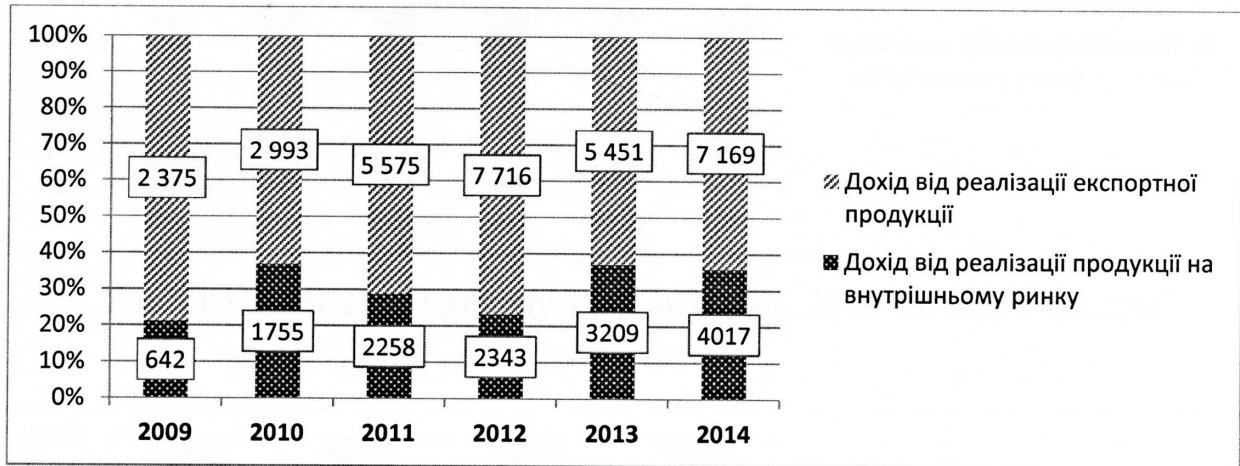


Рис. П.1. Структура доходу ТДВ «Міжгірський лісокомбінат», 2009–2014 рр., тис.грн

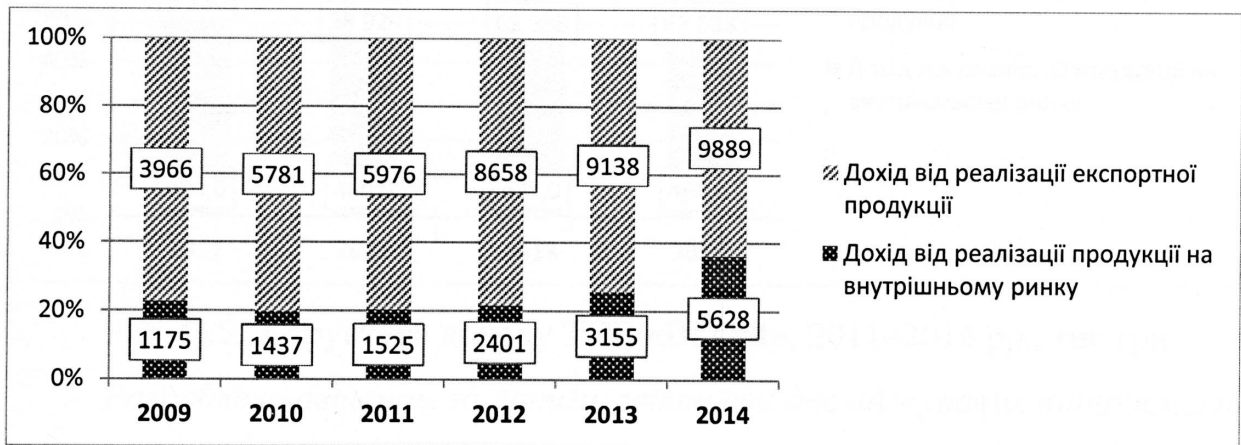


Рис. П.2. Структура доходу ТОВ «ЕВК», 2009–2014 рр., тис.грн

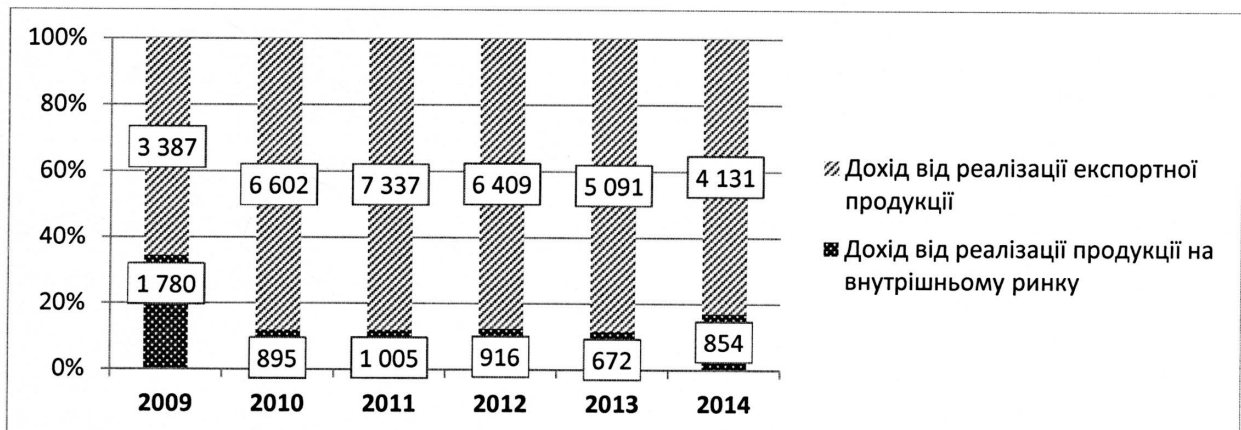


Рис. П.3. Структура доходу ТОВ «Карпати», 2009–2014 рр., тис.грн

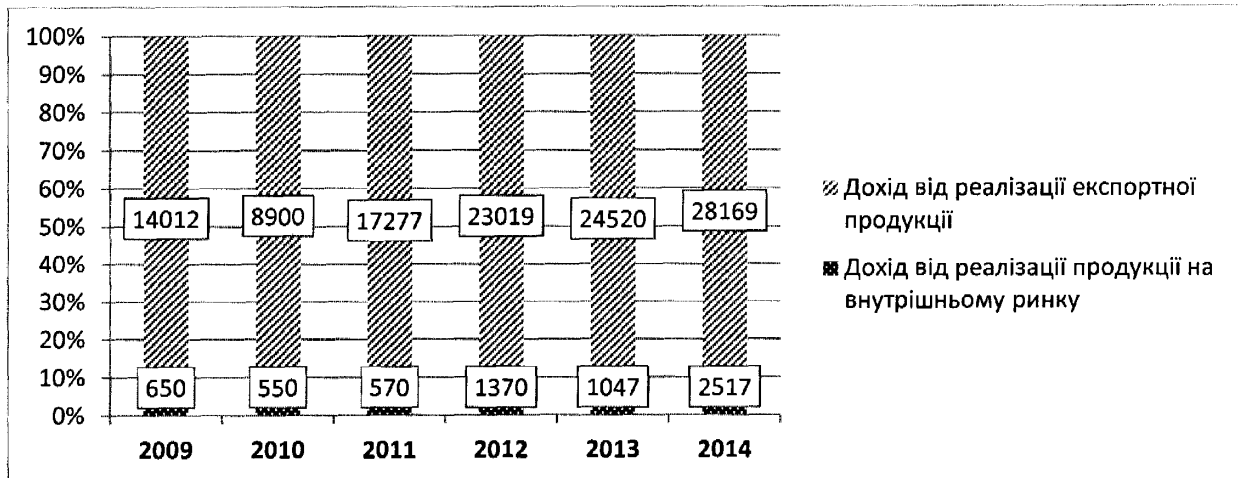


Рис. П.4. Структура доходу ТОВ «СІО-К», 2009–2014рр., тис.грн

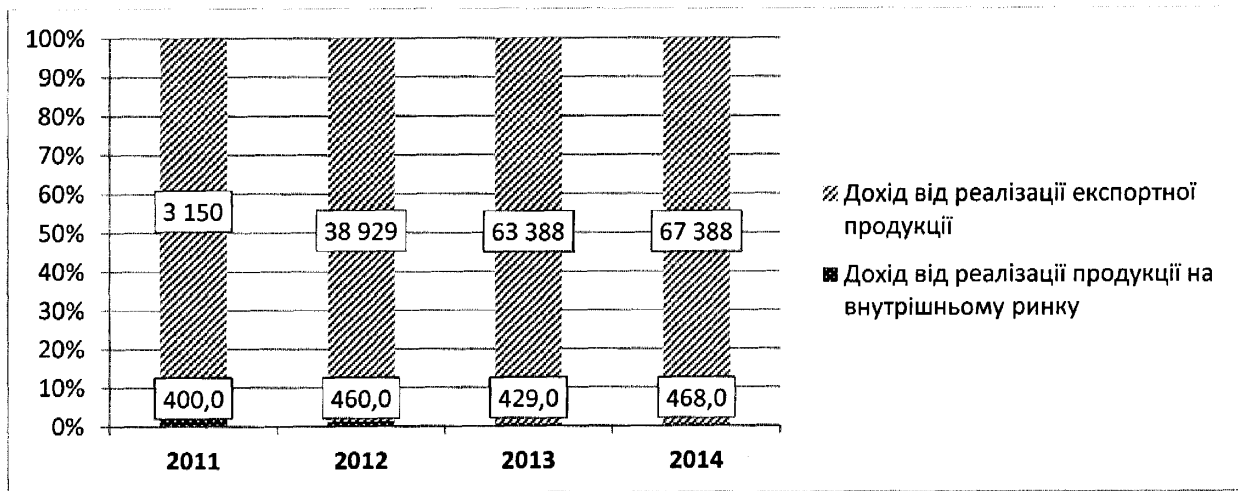


Рис. П.5. Структура доходу ТОВ «ВГСМ», 2011–2014 рр., тис.грн

Розроблено автором за даними звітності досліджуваних підприємств

Додаток Р
Показники звіту про фінансові результати досліджуваної вибірки
підприємств за 2009–2014 рр.

Таблиця Р.1

ТДВ «Міжгрський лісокомбінат»

Стаття	Код рядка	2009	2010	2011	2012	2013	2014
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ							
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3017	4748	7833	10059	8660	11186
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-3203	-4733	-7127	-7799	-8969	-11122
Валовий:							
прибуток	2090		15	706	510		64
збиток	2095	-186				-299	
Інші операційні доходи	2120	4031	4049	6965	8092	6436	7499
Адміністративні витрати	2130	-655	-777	-968	-906	-832	-831
Витрати на збут	2150	-329	-308	-538	-309	-219	-207
Інші операційні витрати	2180	-2587	-3071	-6236	-7751	-6801	-7139
Фінансовий результат від операційної діяльності:							
прибуток	2190	274					
збиток	2195		-92	-71	-364	-1715	-614
Дохід від участі в капіталі	2200						
Інші фінансові доходи	2220						
Інші доходи	2240	91	427	65	95	351	925
Фінансові витрати	2250			-8			
Втрати від участі в капіталі	2255						
Інші витрати	2270	-44	-141	-61	-71	-24	
Фінансовий результат до оподаткування:							
прибуток	2290	321	194				311
збиток	2295				-340	-1388	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-112	-44	-75			-6
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305						
Чистий фінансовий результат:							
прибуток	2350	209	150				305
збиток	2355			-75	-340	-1388	
II. СУКУПНИЙ ДОХІД							
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400						
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405						
Накопичені курсові різниці	2410						
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415						
Інший сукупний дохід	2445						

Поточні забезпечення	1660				1		
Доходи майбутніх періодів	1665						
Інші поточні зобов'язання	1690	7546	1321	1609	1942	2356	2869
Усього за розділом III	1695	17211	22528	20547	21168	25146	25696
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700						
Баланс	1900	19662	18554	17703	18755	19780	18966

Таблиця Н.5

ТОВ «ВГСМ»

Актив	Код рядка	на кінець 2009 року	на кінець 2010 року	на кінець 2011 року	на кінець 2012 року	на кінець 2013 року	на кінець 2014 року
I. Необоротні активи							
Нематеріальні активи	1000				7	4	2
первісна вартість	1001				8	8	8
накопичена амортизація	1002				-1	-4	-7
Незавершені капітальні інвестиції	1005			4192	19	175	1198
Основні засоби	1010			10229	17017	14453	11914
первісна вартість	1011			11116	20225	20764	21432
знос	1012			-887	-3208	-6311	-9518
Інвестиційна нерухомість	1015						
Довгострокові біологічні активи	1020						
Довгострокові фінансові інвестиції:							
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030						
інші фінансові інвестиції	1035						
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040						
Відстрочені податкові активи	1045						
Інші необоротні активи	1090						
Усього за розділом I	1095			14421	17043	14632	13114
II. Оборотні активи							
Запаси	1100					8173	11051
Виробничі запаси	1101			2145	2906	3571	4162
Незавершене виробництво	1102			2385	2343	3272	6077
Готова продукція	1103			918	2211	1330	811
Поточні біологічні активи	1110						
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125				2809	9509	4426
Дебіторська заборгованість за розрахунками:							
за виданими авансами	1130			257	693	1037	1083
з бюджетом	1135			4172	7234	4906	4976
у тому числі з податку на прибуток	1136					19	64
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155			16	92	104	41
Поточні фінансові інвестиції	1160						

Інший сукупний дохід до оподаткування	2450						
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455						
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460						
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465						
ІІІ. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ							
Матеріальні затрати	2500	1393	2418	5112	5718	6034	7483
Витрати на оплату праці	2505	934	1411	2109	2420	2112	2402
Відрахування на соціальні заходи	2510	398	592	885	1008	895	1012
Амортизація	2515	230	292	299	337	526	543
Інші операційні витрати	2520	3754	4307	7862	9519	8765	9126
Разом	2550	6709	9020	16267	19002	18332	20566

Таблиця Р.2

ТОВ «ЕВК»

Стаття	Код рядка	2009	2010	2011	2012	2013	2014
І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ							
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5141	7218	7501	11059	12293	13517
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-4401	-6253	-6142	-9496	-11277	-12408
Валовий:							
прибуток	2090	740	965	1359	1563	1016	1109
збиток	2095						
Інші операційні доходи	2120	322	464	479	1146	588	719
Адміністративні витрати	2130	-265	-329	-376	-502	-599	-541
Витрати на збут	2150	-197	-370	-559	-411	-303	-285
Інші операційні витрати	2180	-285	-225	-665	-1125	-212	-335
Фінансовий результат від операційної діяльності:							
прибуток	2190	315	505	238	671	490	667
збиток	2195						
Дохід від участі в капіталі	2200						
Інші фінансові доходи	2220	2	18	12	2		
Інші доходи	2240	4					
Фінансові витрати	2250	-30	-17	-1	-5	-44	-54
Втрати від участі в капіталі	2255	-4					
Інші витрати	2270						
Фінансовий результат до оподаткування:							
прибуток	2290	287	506	249	668	446	613
збиток	2295						
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-71	-127	-100	-142	-94	-119

Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305						
Чистий фінансовий результат:							
прибуток	2350	216	379	149	526	352	494
збиток	2355						
II. СУКУПНИЙ ДОХІД							
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400						
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405						
Накопичені курсові різниці	2410						
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415						
Інший сукупний дохід	2445						
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450						
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455						
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460						
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465						
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ							
Матеріальні затрати	2500	3292	4815	4691	7469	8889	10607
Витрати на оплату праці	2505	864	954	1089	1608	1844	1628
Відрахування на соціальні заходи	2510	370	406	461	675	767	677
Амортизація	2515	122	120	126	167	183	188
Інші операційні витрати	2520	426	573	735	546	484	639
Разом	2550	5074	6868	7102	10465	12167	13739

Таблиця Р.3

ТОВ «Карпати»

Стаття	Код рядка	2009	2010	2011	2012	2013	2014
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ							
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5167	7497	8342	7325	5763	4984
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	4113	-5744	-7248	-6197	-4773	-4136
Валовий:							
прибуток	2090	1054	1753	1094	1078	990	848
збиток	2095						
Інші операційні доходи	2120	3070	6911	7169	6744	214	79
Адміністративні витрати	2130	-494	-727	-713	-592	-505	-413
Витрати на збут	2150	-341	-498	-724	-384	-480	-477
Інші операційні витрати	2180	-3175	-6984	-6579	-6866	-136	-133
Фінансовий результат від операційної діяльності:							
прибуток	2190	117	455	247		83	

збиток	2195				-20		-96
Дохід від участі в капіталі	2200						
Інші фінансові доходи	2220	733	5	76			
Інші доходи	2240						
Фінансові витрати	2250	-87	-62	-12			
Втрати від участі в капіталі	2255						
Інші витрати	2270	-90	-70	-95			
Фінансовий результат до оподаткування:							
прибуток	2290	673	328	216		83	
збиток	2295						
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-227	-102	-122	-93	-64	-17
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305						
Чистий фінансовий результат:							
прибуток	2350	446	227	94		19	
збиток	2355				-113		-113
II. СУКУПНИЙ ДОХІД							
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400						
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405						
Накопичені курсові різниці	2410						
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415						
Інший сукупний дохід	2445						
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450						
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455						
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460						
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465						
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ							
Матеріальні затрати	2500	3004	4476	4800	4950	2939	2820
Витрати на оплату праці	2505	730	718	1442	1559	1215	1031
Відрахування на соціальні заходи	2510	342	297	602	655	503	428
Амортизація	2515	154	135	140	134	194	247
Інші операційні витрати	2520	777	1413	1852	885	1043	869
Разом	2550	5007	7039	8836	8183	5894	5395

Таблиця Р.4

ТОВ «СІО-К»

Стаття	Код рядка	2009	2010	2011	2012	2013	2014
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ							
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	14541	9358	17761	24150	25567	30686

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-12365	-8500	-14994	-19460	-25068	-27086
Валовий:							
прибуток	2090	2176	858	2767	4690	499	3600
збиток	2095						
Інші операційні доходи	2120	14115	6899	15496	26328	2209	2033
Адміністративні витрати	2130	-1814	-4408	-2424	-1408	-3205	-3431
Витрати на збут	2150	-94	-135	-219	-342	-307	-299
Інші операційні витрати	2180	-14416	-7532	-17863	-25780	-2435	-3027
Фінансовий результат від операційної діяльності:							
прибуток	2190				888		
збиток	2195	-33	-4318	-2243		-3239	-1124
Дохід від участі в капіталі	2200						
Інші фінансові доходи	2220	41	877				
Інші доходи	2240	1055		4858			
Фінансові витрати	2250	-273	-367	-376	-392	-371	-402
Втрати від участі в капіталі	2255						
Інші витрати	2270	-7248	-2398	-794			
Фінансовий результат до оподаткування:							
прибуток	2290			1445	496		
збиток	2295	-6458	-6206			-3610	-1526
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300			-94		-139	
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305						
Чистий фінансовий результат:							
прибуток	2350			1351	496		
збиток	2355	-6458	-6206			-3749	-1526
II. СУКУПНИЙ ДОХІД							
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400						
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405						
Накопичені курсові різниці	2410						
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415						
Інший сукупний дохід	2445						
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450						
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455						
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460						
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465						
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ							
Матеріальні затрати	2500	8830	5757	11501	16369	20238	18737
Витрати на оплату праці	2505	1206	936	1768	2916	3892	4260

Відрахування на соціальні заходи	2510	539	389	663	753	1040	1185
Амортизація	2515	1558	844	946	1365	1384	1349
Інші операційні витрати	2520	293	602	70	7258	5021	7087
Разом	2550	12426	8528	14948	28661	31575	32618

Таблиця Р.5

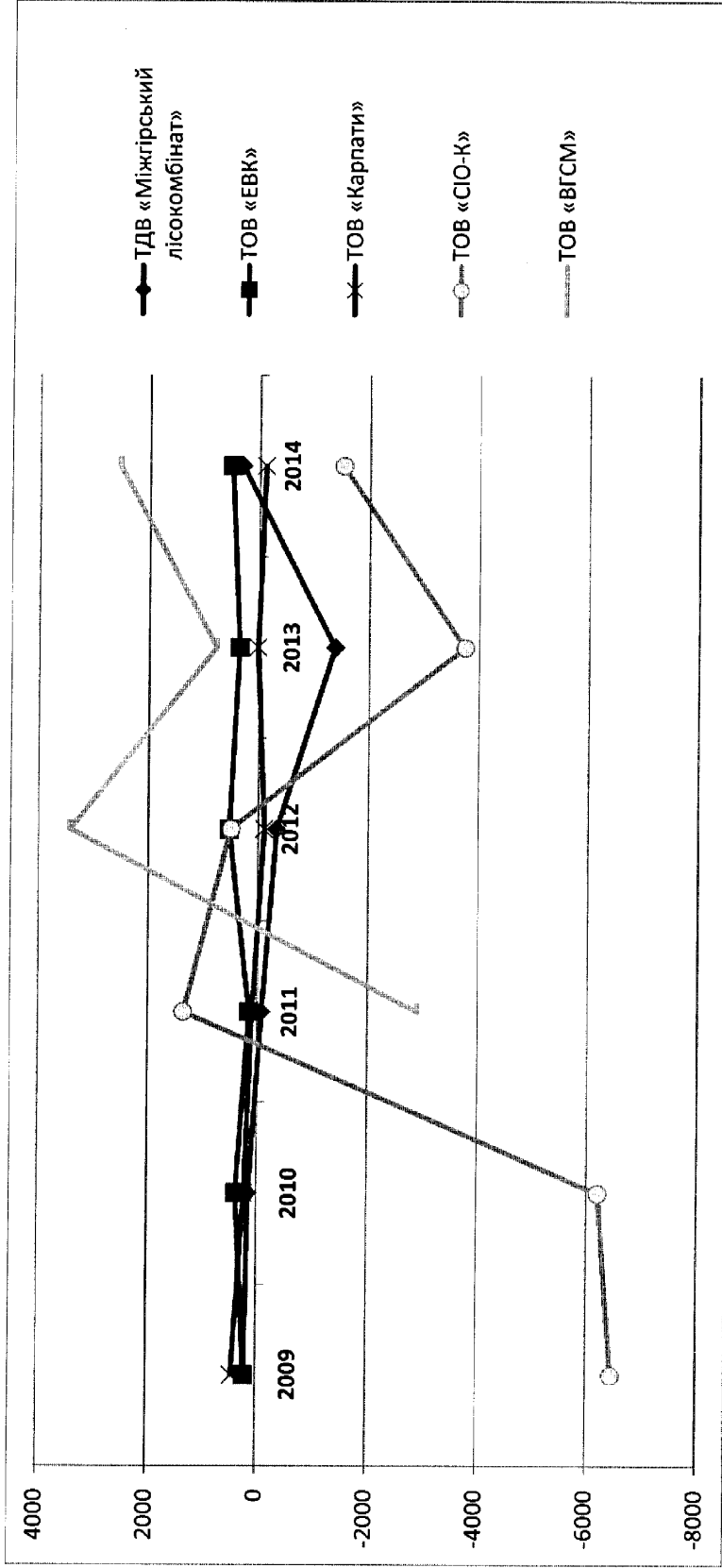
ТОВ «ВГСМ»

Стаття	Код рядка	2009	2010	2011	2012	2013	2014
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ							
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000			3522	39192	63419	67856
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050			-4061	-30426	-55898	-59111
Валовий:							
прибуток	2090				8766	7521	8745
збиток	2095			-539			
Інші операційні доходи	2120			34405	43904	3942	3529
Адміністративні витрати	2130			-662	-2123	-3532	-3042
Витрати на збут	2150			-181	-861	-963	-1060
Інші операційні витрати	2180			-35665	45518	4878	-4137
Фінансовий результат від операційної діяльності:							
прибуток	2190				4169	2091	4035
збиток	2195			-2642			
Дохід від участі в капіталі	2200						
Інші фінансові доходи	2220				6	4	2
Інші доходи	2240				335	132	
Фінансові витрати	2250			-233	-752	-701	-690
Втрати від участі в капіталі	2255						
Інші витрати	2270				-30	-3	
Фінансовий результат до оподаткування:							
прибуток	2290				3728	1523	3347
збиток	2295			-2875			
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300			-36	-308	-751	-810
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305						
Чистий фінансовий результат:							
прибуток	2350				3420	772	2537
збиток	2355			-2911			
II. СУКУПНИЙ ДОХІД							
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400						

Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405						
Накопичені курсові різниці	2410						
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415						
Інший сукупний дохід	2445						
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450						
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455						
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460						
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465						
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ							
Матеріальні затрати	2500			4032	18037	33730	38803
Витрати на оплату праці	2505			1377	7839	13252	14132
Відрахування на соціальні заходи	2510			519	2940	4920	5214
Амортизація	2515			887	2441	3117	3210
Інші операційні витрати	2520			36538	48158	9840	7788
Разом	2550			43353	79415	64859	69147

Додаток С

Динаміка чистого прибутку (збитку) підприємств вибірки за 2009–2014 рр., тис. грн



Розроблено автором за даними звітності досліджуваних підприємств

Додаток Т

Статистична оцінка порівняльної важливості впливу факторів на розвиток експортної діяльності підприємств

Група факторів	№	Назва фактора	Статистичні характеристики													
			Середня величина в балах			Частота максимально можливих оцінок			Коефіцієнт активності експертів			Розмах варіації				
			Співробітники підприємств	Науковці	Разом	Співробітники підприємств	Науковці	Разом	Співробітники підприємств	Науковці	Разом	Співробітники підприємств	Науковці	Разом		
Організаційні	1	Розмір підприємства	1,33	2,00	1,67	0,00	0,00	0,00	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	3	4	4
	2	Організаційна структура	1,20	2,33	1,77	0,00	0,07	0,03	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	4	5	5
Виробничі	3	Наявність достатньої кількості ресурсів	4,80	3,07	3,93	0,80	0,07	0,43	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1	5	5
	4	Рівень якості продукції	4,60	4,73	4,67	0,67	0,73	0,70	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	2	1	2
Технологічні	5	Рівень технологічного забезпечення	4,80	4,53	4,67	0,80	0,53	0,67	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1	1	1
	6	Відповідність міжнародним нормам та стандартам	4,53	5,00	4,77	0,60	1,00	0,80	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	2	0	2
Маркетингові	7	Проведення досліджень та розробок	2,07	3,53	2,80	0,07	0,20	0,13	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	5	4	5
	8	Інформаційна забезпеченість	3,25	3,60	3,44	0,42	0,20	0,15	0,8	1,0	0,9	0,8	1,0	4	4	4
	9	Застосування маркетингових досліджень	1,92	3,87	3,00	0,00	0,27	0,15	0,8	1,0	0,9	0,8	1,0	3	2	4
	10	Наявність стратегії експорту	3,00	3,93	3,52	0,00	0,47	0,26	0,8	1,0	0,9	0,8	1,0	2	3	3

	29	Наявність міжнародних договорів про співробітництво	4,20	3,67	3,93	0,53	0,20	0,37	1,0	1,0	1,0	3	3	3
	30	Рівень громадського контролю за діяльністю правової системи	0,93	2,53	1,73	0,00	0,13	0,07	1,0	1,0	1,0	3	5	5
Соціальні (демографічні)	31	Вікова та кваліфікаційна структура населення	2,47	1,87	2,17	0,00	0,00	0,00	1,0	1,0	1,0	3	3	4
	32	Рівень безробіття	3,00	2,00	2,50	0,20	0,00	0,10	1,0	1,0	1,0	4	4	5
	33	Рівень життя населення	2,80	2,36	2,50	0,13	0,00	0,07	1,0	0,9	1,0	4	4	5
	34	Міграційні процеси	3,60	1,93	2,77	0,20	0,00	0,10	1,0	1,0	1,0	4	4	5
	35	Національний стереотип ведення бізнесу	2,14	2,67	2,41	0,00	0,07	0,03	0,9	1,0	1,0	4	4	5
	36	Наявність національного менталітету	1,93	1,87	1,90	0,00	0,00	0,00	0,9	1,0	1,0	4	4	4
Науково-технічні	37	Технологічний та технічний рівень	4,53	3,80	4,17	0,60	0,33	0,47	1,0	1,0	1,0	2	3	3
	38	Автоматизація виробництва	4,53	3,87	4,20	0,67	0,20	0,43	1,0	1,0	1,0	2	3	3
	39	Кількість винаходів, патентів	1,50	3,47	2,52	0,00	0,20	0,10	0,9	1,0	1,0	4	4	5
Політичні	40	Політична стабільність	2,60	4,27	3,43	0,07	0,47	0,27	1,0	1,0	1,0	4	2	4
	41	Політична ситуація в країні	2,67	4,27	3,47	0,00	0,47	0,23	1,0	1,0	1,0	3	2	4
	42	Військові конфлікти	3,93	4,53	4,23	0,27	0,60	0,43	1,0	1,0	1,0	2	2	2
	43	Політичні реформи	2,27	4,13	3,20	0,13	0,40	0,27	1,0	1,0	1,0	4	2	4
	44	Географічне положення	4,33	3,80	4,07	0,40	0,27	0,33	1,0	1,0	1,0	2	3	3
Природно-кліматичні	45	Кліматичні умови	3,13	1,87	2,50	0,07	0,00	0,03	1,0	1,0	1,0	3	4	5
	46	Забезпеченість природними ресурсами	4,87	2,47	3,67	0,87	0,00	0,43	1,0	1,0	1,0	1	3	4
	47	Сезонність продукції	3,33	2,00	2,67	0,20	0,00	0,10	1,0	1,0	1,0	3	3	4
Соціально-культурні	48	Стихійні лиха	3,73	2,20	2,97	0,20	0,07	0,13	1,0	1,0	1,0	3	4	4
	49	Середній рівень освіти населення	3,13	2,80	2,97	0,00	0,00	0,00	1,0	1,0	1,0	2	3	3

50	Рівень володіння населення іноземними мовами, інформаційними технологіями	1,80	3,27	2,53	0,00	0,13	0,07	1,0	1,0	1,0	4	4	5
		1,67	1,73	1,70	0,00	0,00	1,0	1,0	1,0	1,0	4	4	4
52	Параметри екосистеми країни	3,20	2,33	2,77	0,07	0,00	0,03	1,0	1,0	1,0	4	4	5
		1,67	2,13	1,90	0,07	0,00	0,03	1,0	1,0	1,0	5	4	5
54	Тенденції вторинної переробки сировини	1,67	2,67	2,17	0,07	0,00	0,03	1,0	1,0	1,0	5	3	5
		3,33	3,53	3,43	0,00	0,13	0,07	1,0	1,0	1,0	2	4	4
56	Конкурентоспроможність товарів конкурентів	4,73	4,07	4,40	0,73	0,33	0,53	1,0	1,0	1,0	1	3	3
		4,80	3,47	4,13	0,80	0,20	0,50	1,0	1,0	1,0	1	4	4
58	Ринкова стратегія конкурентів	3,93	3,33	3,63	0,27	0,20	0,23	1,0	1,0	1,0	2	5	5
		4,53	3,27	3,90	0,53	0,20	0,37	1,0	1,0	1,0	1	4	4
60	Можливість появи товарів-замінників	4,00	3,33	3,67	0,20	0,13	0,17	1,0	1,0	1,0	2	4	4
		2,73	3,53	3,13	0,00	0,07	0,03	1,0	1,0	1,0	3	3	4
62	Наявність системи кредитування та страхування експорту	2,87	4,00	3,43	0,07	0,27	0,17	1,0	1,0	1,0	4	4	4
		1,13	3,40	2,27	0,00	0,20	0,10	1,0	1,0	1,0	4	4	5
64	Рівень цін на ресурси	4,73	3,80	4,27	0,73	0,13	0,43	1,0	1,0	1,0	1	2	2
		4,73	3,93	4,33	0,73	0,40	0,57	1,0	1,0	1,0	1	3	3
65	Якість ресурсів	4,73	3,93	4,33	0,73	0,40	0,57	1,0	1,0	1,0	1	3	3
		4,73	3,93	4,33	0,73	0,40	0,57	1,0	1,0	1,0	1	3	3

Технічні	66	Діяльність науково-дослідних установ	1,87	3,47	2,67	0,00	0,07	0,03	1,0	1,0	1,0	1,0	3	3	5
	67	Рівень технічного забезпечення	4,13	4,00	4,07	0,33	0,20	0,27	1,0	1,0	1,0	1,0	2	2	2
	68	Доступність засобів комунікації та інформації	2,40	3,40	2,90	0,07	0,13	0,10	1,0	1,0	1,0	1,0	4	3	4
Інформаційно-освітні	69	Можливості підготовки спеціалістів ЗЕД	3,47	3,53	3,50	0,20	0,20	0,20	1,0	1,0	1,0	1,0	3	3	3
	70	Заходи з поліпшення взаємозв'язків з контактною аудиторією	3,13	3,13	3,13	0,07	0,07	0,07	1,0	1,0	1,0	1,0	4	4	4

Таблиця Т.1

Експертна оцінка впливу внутрішніх факторів на розвиток експортної діяльності підприємства

Група факторів	Назва фактору	ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»			ТОВ «ЕВК»			ТОВ «Карпати»			ТОВ «СІО-К»			ТОВ «ВГСМ»		
		2	2	2	3	1	2	1	1	0	2	0	1	0	1	1
Організаційні	Розмір підприємства	3	2	4	0	1	0	1	1	0	1	2	1	0	1	2
Організаційні	Організаційна структура	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4
Виробничі	Наявність достатньої кількості ресурсів	5	5	5	5	4	5	5	3	4	5	5	4	4	5	5
Виробничі	Рівень якості продукції	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5
Технологічні	Рівень технологічного забезпечення	5	4	4	3	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5
Технологічні	Відповідність міжнародним нормам та стандартам	5	2	2	3	1	2	0	3	1	2	1	1	2	3	3
Технологічні	Проведення досліджень та розробок	5	1	3	2	4	1	4	4	4	4	4	3	1	1	1
Маркетингові	Інформаційна забезпеченість	3	2	2	1	3	1	1	2	1	2	1	4	1	3	1
Маркетингові	Застосування маркетингових досліджень	3	4	3	2	2	3	3	3	4	3	3	3	3	5	4
Маркетингові	Наявність стратегії експорту	4	1	2	1	1	3	4	4	3	3	2	2	4	4	5
Маркетингові	Наявність стратегії ціноутворення	4	3	4	2	1	1	4	4	4	4	5	3	4	4	4
Маркетингові	Наявність стратегії просування товарів	3	4	4	3	4	2	3	2	4	5	4	4	5	3	4
Маркетингові	Вибір ринків збуту та каналів розповсюдження	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	3
Маркетингові	Планування та організація експортної діяльності	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	3

Продовження таблиці Т.1

Група факторів	Назва фактору	ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»			ТОВ «ЕВК»			ТОВ «Карпати»			ТОВ «СЮ-К»			ТОВ «ВГСМ»		
		4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Трудові	Кваліфікація персоналу															
Трудові	Рівень продуктивності праці	5	5	4	5	5	3									
Трудові	Оцінка результатів праці та стимулювання	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	4
Трудові	Плинність кадрів	5	3	4	2	1	1	4	5	4	5	4	5	5	4	4
Фінансово-економічні	Мотивація	5	4	5	3	4	3	5	5	5	4	5	4	5	4	
Фінансово-економічні	Створення інвестиційних можливостей	3	3	2	2	1	1	3	2	3	1	0	3	3	2	
Фінансово-економічні	Підтримка ліквідності та забезпечення платоспроможності	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	

Додаток Ф

Рейтинг факторів за їх впливом на розвиток експортної діяльності в цілому та по підприємствам

Разом всі експерти	ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»	ТОВ «ЕВК»	ТОВ «Карпати»	ТОВ «СЮ-К»	ТОВ «ВГСМ»
1. Безпеченість природними ресурсами	3. Наявність достатньої кількості ресурсів	9. Рівень цін на ресурси	3. Наявність достатньої кількості ресурсів	Планування та організація експортної діяльності	4. Рівень технологічного забезпечення
2. Підтримка ліквідності та забезпечення платоспроможності	Рівень якості продукції	3. Наявність достатньої кількості ресурсів	4. Рівень технологічного забезпечення	7. Кваліфікація персоналу	Відповідність міжнародним нормам та стандартам
3. Наявність достатньої кількості ресурсів	2. Підтримка ліквідності та забезпечення платоспроможності	Рівень якості продукції	Відповідність міжнародним нормам та стандартам	5. Рівень продуктивності праці	5. Рівень продуктивності праці
4. Рівень технологічного забезпечення	4. Рівень технологічного забезпечення	4. Рівень технологічного забезпечення	7. Кваліфікація персоналу	2. Підтримка ліквідності та забезпечення платоспроможності	Технологічний та технічний рівень
5. Рівень продуктивності праці	Планування та організація експортної діяльності	2. Підтримка ліквідності та забезпечення платоспроможності	5. Рівень продуктивності праці	Експортні бар'єри	1. Безпеченість природними ресурсами
6. Організаційно-технічний рівень конкурентів	7. Кваліфікація персоналу	1. Безпеченість природними ресурсами	Оцінка результатів праці та стимулювання	Автоматизація виробництва	8. Конкурентоспроможність товарів конкурентів
7. Кваліфікація персоналу	5. Рівень продуктивності праці	8. Конкурентоспроможність товарів конкурентів	Мотивація	1. Безпеченість природними ресурсами	6. Організаційно-технічний рівень конкурентів
8. Конкурентоспроможність товарів конкурентів	Оцінка результатів праці та стимулювання	Загроза чи можливість приходу нових конкурентів	2. Підтримка ліквідності та забезпечення платоспроможності	6. Організаційно-технічний рівень конкурентів	3. Наявність достатньої кількості ресурсів
9. Рівень цін на ресурси	Мотивація	10. Якість ресурсів	Наявність міжнародних договорів про співробітництво	9. Рівень цін на ресурси	Рівень якості продукції
10. Якість ресурсів	Наявність міжнародних договорів про співробітництво		Автоматизація виробництва		7. Кваліфікація персоналу
	Географічне положення		1. Безпеченість природними ресурсами		Оцінка результатів праці та стимулювання
	1. Безпеченість природними ресурсами		8. Конкурентоспроможність товарів конкурентів		Автоматизація виробництва
	6. Організаційно-технічний рівень конкурентів		6. Організаційно-технічний рівень конкурентів		10. Якість ресурсів
	9. Рівень цін на ресурси		10. Якість ресурсів		Можливості підготовки спеціалістів ЗЕД
	10. Якість ресурсів				

Додаток X

Сумарні фінансові показники виробничо-господарської діяльності вибірки
деревообробних підприємств Закарпатської області

Показник, тис. грн	Роки						Кореля- ція з обсягом експорту
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Обсяг експорту продукції вибраних підприємств деревообробки	23739,9	24276	39315,2	62961	82477	91882,5	-
Вартість основних засобів	18196	17503	28000	33847	32036	27530	0,7483
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	27866	28821	44959	91785	115702	128229	0,9967
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	24082	25230	39572	73378	105985	113863	0,9973
Валовий прибуток (збиток)	3784	3591	5387	16607	9727	14366	0,8050
Інші операційні доходи	21538	18323	64514	86214	13389	13859	-0,1064
Адміністративні витрати	3228	6241	5143	5531	8673	8258	0,8218
Витрати на збут	961	1311	2221	2307	2272	2328	0,8065
Інші операційні витрати	20463	17812	67008	3996	4706	14771	-0,4088
Фінансовий результат від операційної діяльності:							
прибуток (збиток)	673	-3450	-4471	5344	-2290	2868	0,4220
Інші фінансові доходи	776	900	88	8	4	2	-0,8264
Інші доходи	1150	427	4923	430	483	925	-0,2629
Фінансові витрати	390	446	630	1149	1116	1146	0,9443
Фінансовий результат до оподаткування:							
прибуток (збиток)	-5177	-5178	-965	4552	-2946	2745	0,6422
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-410	-273	-427	-543	-1048	-952	-0,9352
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	-5587	-5451	-1392	4009	-3994	1793	0,5842
Елементи операційних витрат:							

Матеріальні затрати	16519	17466	30136	52543	71830	78450	0,9996
Витрати на оплату праці	3734	4019	7785	16342	22315	23453	0,9969
Відрахування на соціальні заходи	1649	1684	3130	6031	8125	8516	0,9973
Амортизація	2064	1391	2398	4444	5404	5537	0,9830
Інші операційні витрати	5250	6895	47057	66366	25153	25509	0,3451

Розраховано автором на основі даних фінансової звітності форма Ф2

Додаток Ц

Таблиця Ц1

Статистичні характеристики регресійної моделі оцінювання експортної діяльності деревообробних підприємств
Закарпатській області на рівні виду діяльності (галузі)

Регресійна статистика	Дисперсійний аналіз					
Множинний R	0,999	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	Значущість <i>F</i>
R ²	0,999	4	146511850,5	36627962,61	244,398	0,047934
Нормований R ²	0,995	1	149869,90	149869,9014		
Стандартна похибка	387,130	5	146661720,4			
Кількість спостережень	6					

	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-значення	нижні 95%	верхні 95%
у-перетин	21248,49449	2604,056592	8,159766786	0,077632247	-11839,18171	54336,17069
Змінна x ₁	-4,791639519	0,571539706	-8,38373865	0,075577993	-12,05374003	2,470460994
Змінна x ₂	3,880568722	0,242654833	15,99213445	0,039756542	0,797346727	6,963790716
Змінна x ₃	-4,769477009	0,93182758	-5,11841151	0,122831137	-16,60946902	7,070514997
Змінна x ₄	28,12169365	4,090905782	6,874197342	0,091964953	-23,85819277	80,10158007

Статистичні характеристики регресійної моделі оцінювання експортної діяльності для ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»

Регресійна статистика	Дисперсійний аналіз					
Множинний R	0,997	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	Значущість <i>F</i>
R ²	0,995	3	23141126,01	7713708,67	128,400	0,007738
Нормований R ²	0,987	2	120150,82	60075,41		
Стандартна похибка	245,103	5	23261276,83			
Кількість спостережень	6					

	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-значення	нижні 95%	верхні 95%
у-перетин	-9402,79479	1822,200941	-5,160130572	0,03556454	-17243,0926	-1562,49693
Змінна x ₁	-2601,53788	950,0701793	-2,738258638	0,11150088	-6689,35993	1486,284175
Змінна x ₂	197,0194353	32,32104223	6,095701799	0,02587253	57,95321469	336,0856558
Змінна x ₃	9,450105254	2,00266774	4,718758417	0,04209475	0,833321436	18,06688907

Таблиця ЦЗ

Статистичні характеристики регресійної моделі оцінювання експортної діяльності для ТОВ «ЕВК»

Регресійна статистика	Дисперсійний аналіз					
Множинний R	0,993	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	Значущість <i>F</i>
R ²	0,987	3	26711643,7	8903881,232	48,927	0,020096
Нормований R ²	0,966	2	363967,64	181983,8184		
Стандартна похибка	426,596	5	27075611,33			
Кількість спостережень	6					

	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-значення	нижні 95%	верхні 95%
у-перетин	-1100,79887	799,857452	-1,376243812	0,30257938	-4542,30772	2340,709981
Змінна x_1	35,51582523	12,1841271	2,914925702	0,10029694	-16,9082425	87,93989295
Змінна x_2	9,282925306	3,993681535	2,324402991	0,14569692	-7,90049945	26,46635006
Змінна x_3	0,513780614	0,940650109	0,546197369	0,63971742	-3,53351014	4,561071372

Статистичні характеристики регресійної моделі оцінювання експортної діяльності для ТОВ «Карпати»

Регресійна статистика	Дисперсійний аналіз					
Множинний R	0,907	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	Значущість <i>F</i>
R ²	0,823	2	9817202,32	4908601,16	6,991	0,074254
Нормований R ²	0,706	3	2106475,45	702158,48		
Стандартна похибка	837,949	5	11923677,77			
Кількість спостережень	6					

	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-значення	нижні 95%	верхні 95%
<i>y</i> -перетин	-299,07194	1862,579207	-0,697458629	0,53570882	-7226,630255	4628,486375
Змінна <i>x</i> ₁	387,9860962	410,0312718	0,94623538	0,41383647	-916,9164098	1692,888602
Змінна <i>x</i> ₂	8,45648353	3,797882922	2,226630916	0,11234787	-3,630074945	20,543042

Таблиця Ц5

Статистичні характеристики регресійної моделі оцінювання ефективності експортної діяльності для ТОВ «СЮ-К»

Регресійна статистика	Дисперсійний аналіз				MS	F	Значущість F
		df	SS	df			
Множинний R	0,991						
R ²	0,982	Регресія	255148157,3	3	85049385,77	35,406	0,027594
Нормований R ²	0,954	Залишок	4804269,51	2	2402134,76		
Стандартна похибка	1549,88	Загалом	259952426,8	5			
Кількість спостережень	6						

	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-значення	нижні 95%	верхні 95%
у-перетин	6180,394603	5956,104755	1,037657136	0,40842608	-19446,65578	31807,44499
Змінна x ₁	7685,683937	1671,856242	4,597096175	0,04420477	492,2671115	14879,10076
Змінна x ₂	-17,7381156	45,17815246	-0,392625963	0,73248969	-212,1240166	176,6477854
Змінна x ₃	12,09537509	17,9988992	0,67200638	0,57081034	-65,3476377	89,53838788

Таблиця Ц6

Статистичні характеристики регресійної моделі оцінювання експортної діяльності для ТОВ «ВГСМ»

Регресійна статистика	Дисперсійний аналіз					
		<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	Значущість <i>F</i>
Множинний R	0,991					
R ²	0,983	2	1004483370	502241685	28,673	0,130916
Нормований R ²	0,949	1	17516184,81	17516184,81		
Стандартна похибка	4185,23	3	1021999555			
Кількість спостережень	4					

	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-значення	нижні 95%	верхні 95%
<i>y</i> -перетин	-1825,55068	5304,506253	-0,344150916	0,78898946	-69225,6932	65574,59179
Змінна <i>x</i> ₁	9408,823475	2924,451481	3,217295119	0,19184772	-27749,8558	46567,50273
Змінна <i>x</i> ₂	12,24375986	10,94589999	1,118570412	0,46440732	-126,837086	151,3246061

Додаток Ш



У К Р А І Н А

**ЗАКАРПАТСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ДЕПАРТАМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ І ТОРГІВЛІ**

п.л. Народна, 4, м. Ужгород, 88008, тел.: 3-53-03 (факс), 61-29-18,
e-mail: economy@carpathia.gov.ua, код ЄДРПОУ 02741440

23.02.15 № 021/212

На №

від

Довідка

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
здобувача кафедри економіки підприємства

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Андришина Володимира Павловича

на тему «Оцінка ефективності експортної діяльності деревообробних
підприємств»

Дисертаційне дослідження Андришина Володимира Павловича є актуальним і важливим для економіки України та Закарпаття, оскільки саме ефективна зовнішньоекономічна діяльність окремих підприємств є запорукою успішного прийняття країни-експортера на міжнародному ринку.

У роботі Департаменту економічного розвитку і торгівлі Закарпатської обласної державної адміністрації було використано результати аналізу ефективності експортної діяльності деревообробних підприємств Закарпатської області. Також враховано результати експертної оцінки факторів впливу на ефективність експортної діяльності деревообробних підприємств. Дані результати експертного опитування взято до уваги при розробці регіональних програм підтримки розвитку деревообробних підприємств Закарпатської області.

Директор департаменту


 М.Ківкович



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
 ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
 «УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

вул. Підгірна, 46, м. Ужгород, Закарпатська область, 88000
 тел: (03122) 3-33-41, факс: (03122) 3-42-02
 e-mail: official@uzhnu.edu.ua Код ЄДРПОУ 02070832

23.03.2015 № 869/01-27 На № _____ від _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
 здобувача кафедри економіки підприємства ДВНЗ «УжНУ»

АНДРИШИНА Володимира Павловича

на тему «Оцінка ефективності експортної діяльності деревообробних
 підприємств» в навчальному процесі ДВНЗ «Ужгородський національний
 університет»

Висновки та результати дисертаційного дослідження
 АНДРИШИНА В.П. мають наукову новизну теоретичного та практичного
 значення.

Розроблений здобувачем методичний підхід до оцінки ефективності
 експортної діяльності підприємства, удосконалена класифікація факторів
 впливу на ефективність експортної діяльності підприємства та сформований
 набір показників, що застосовуються для оцінки ефективності експортної
 діяльності деревообробних підприємств враховані при викладанні дисциплін
 «Міжнародна економіка» та «Економіка підприємства», зокрема, під час
 проведення лекційних та практичних занять.

Проректор з наукової роботи

Студеняк І.П.

Декан економічного факультету

Сержанов В.В.





ТОВ «Еліт Вуд»

89424, Україна, Закарпатська обл., Ужгородський р-н, с. Розівка, вул. Трудова, 2а
 тел: +38 (0312) 661-701, факс: +38 (0312) 661-704, e-mail: office@elitewood.com.ua
 код ЄДРПОУ 33868861, свід. плат. ПДВ 100089050, ІПН 338688607014

13.03.2015р. А.С.

Довідка

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

здобувача кафедри економіки підприємства

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Андришина Володимира Павловича

на тему «Оцінка ефективності експортної діяльності деревообробних підприємств»

Висновки та пропозиції, представлені в дисертації Андришина В.П., щодо оцінки ефективності експортної діяльності деревообробних підприємств знайшли своє застосування у діяльності ТОВ «Еліт Вуд».

Цінним для практичного використання, вважаємо запропонований у роботі, адаптований до особливостей діяльності деревообробних підприємств, методичний підхід до оцінки ефективності експортної діяльності підприємства.

У роботі ТОВ «Еліт Вуд» враховані пропозиції автора дисертації щодо напрямків, за якими варто удосконалювати окремі аспекти системи управлінського обліку у сфері експортної діяльності, а також результати дисертаційного дослідження, що стосуються організаційних, технічних і економічних заходів для оптимізації логістичних витрат транспортування експортованої продукції підприємства.

**В.о. Директора
 ТОВ «Еліт Вуд»**

О.М.Попов

УКРАЇНА
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СІО-К»

89000, Закарпатська обл., смт. Великий Березний, вул. Фізкультурна, 11а
 тел. 03135 2-11-13, факс 2-19-10 E – mail : siok.office@meta.ua, siok.alexia@mail.ru
 Розрахунковий рахунок 26009042000038 АТ Комінвестбанк, м. Ужгород МФО 312248,
 код ЄДРПОУ 22101670, код платника ПДВ 221016707048, свідоцтво № 10339209

4453.2019.039

Довідка

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
 здобувача кафедри економіки підприємства
 ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
 Андришина Володимира Павловича
 на тему «Оцінка ефективності експортної діяльності деревообробних
 підприємств»

Представлені в дисертації Андришина В.П. висновки та пропозиції щодо оцінки ефективності експортної діяльності деревообробних підприємств знайшли своє застосування у діяльності ТОВ «СІО-К».

Особливо важливим для практичного використання, вважаємо запропонований у роботі, адаптований до особливостей діяльності деревообробних підприємств, методичний підхід до оцінки ефективності експортної діяльності підприємства.

У роботі ТОВ «СІО-К» враховані пропозиції автора дисертації щодо удосконалення окремих аспектів системи управлінського обліку у сфері експортної діяльності, а також організаційні, технічні й економічні заходи для оптимізації логістичних витрат транспортування експортованої продукції підприємств. За результатами дисертаційного дослідження Андришина В.П., підприємство спрямувало частину прибутку на оновлення фондів і покращення якості збуту продукції, здійснено перерозподіл частки адміністративних витрат задля перекваліфікації персоналу підприємства.

Директор ТОВ «СІО-К»



(підпис)

Телеска Леонардо

ТОВАРИСТВО
З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
МІЖГІРСЬКИЙ ЛІСОКОМБІНАТ
Україна, 90000, Закарпатська обл.
смт. Міжгір'я, вул. Шевченка, 159
тел. (03146) 2-12-50; факс 2-12-50; 2-15-20



ADDITIONAL
LIABILITY COMPANY
MIZHGIRSKYI LISOCOMBINAT
Ukraine, 90000, Transcarpathian
region Mizhgirya, 159 Shevtschenka Str
tel (03146) 2-12-50; fax 2-12-50; 2-15-20

№ 77

« 04 » березня 2015 року

Довідка

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

здобувача кафедри економіки підприємства

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Андрішина Володимира Павловича

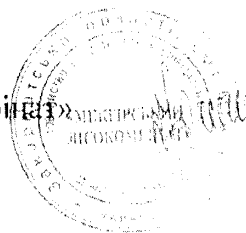
на тему «Оцінка ефективності експортної діяльності деревообробних підприємств»

Представлені в дисертації Андрішина В.П. висновки та пропозиції щодо оцінки ефективності експортної діяльності деревообробних підприємств знайшли своє застосування у діяльності ТДВ «Міжгірський лісокомбінат».

Особливо важливим для практичного використання, вважаємо запропонований у роботі, адаптований до особливостей діяльності деревообробних підприємств, методичний підхід до оцінки ефективності експортної діяльності підприємства.

У роботі ТДВ «Міжгірський лісокомбінат» враховані пропозиції автора дисертації щодо удосконалення окремих аспектів системи управлінського обліку у сфері експортної діяльності, а також організаційні, технічні й економічні заходи для оптимізації логістичних витрат транспортування експортованої продукції підприємств. Відповідно до рекомендацій Андрішина В.П., керівництвом підприємства збільшено фінансування на перекваліфікацію персоналу за рахунок зменшення витрат на збут продукції.

Директор
ТДВ «Міжгірський лісокомбінат»



І.Г.Леділа