

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЛІСОТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
Навчально-науковий інститут екологічної економіки і менеджменту
Кафедра менеджменту та маркетингу

ДИПЛОМНА РОБОТА

магістра

на тему: «Управління експортним потенціалом філії
«Сколівське лісове господарство» Державного
спеціалізованого господарського підприємства «Ліси
України»»

Виконав

студент гр. МЗЕД-61м

Распертов М.О.

(підпис)

(прізвище, ініціали)

Науковий керівник

Кульчицька Е.А.

(підпис)

(прізвище, ініціали)

Рецензент

Дудюк В.С.

(підпис)

(прізвище, ініціали)

Львів – 2024 р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ ЛІСОТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ

Навчально-науковий інститут _____ екологічної економіки і менеджменту

Кафедра _____ менеджменту та маркетингу

Освітньо-кваліфікаційний рівень _____ магістр

Спеціальність _____ 073 «Менеджмент»

Освітня програма _____ Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри менеджменту
та маркетингу_____ к.е.н., доцент Максимець О.В.
“ _____ ” _____ 2023 р.

ЗАВДАННЯ

НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Распертову Максиму Олексійовичу*(прізвище, ім'я, по-батькові у давальному відмінку)*

1. Тема роботи: «Управління експортним потенціалом філії «Сколівське лісове господарство»
Державного спеціалізованого господарського підприємства «Ліси України»»

керівник дипломної роботи _____ Кульчицька Евеліна Антоніївна, к.е.н., доц.
(прізвище, ім'я, по-батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджена наказом по університету від _____ «07» вересня 2023 р. № С-455

2. Термін подання студентом дипломної роботи _____ «08» січня 2024 р.

3. Вихідні дані до дипломної роботи:

бухгалтерська та статистична звітність підприємства, наукові публікації, статистичні дані щодо зовнішньоекономічної діяльності підприємства, закони України та нормативні акти в сфері зовнішньоекономічної діяльності

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (розділи, які потрібно розробити):

Розділ 1 Теоретико методологічні засади формування та використання експортного потенціалу: 1.1 Основні підходи до тлумачення поняття «експортний потенціал», 1.2 Класифікаційні ознаки експортного потенціалу.

Розділ 2 Аналіз діяльності загальна характеристика філії «Сколівське лісове господарство»: 2.1. Загальна характеристика філії «Сколівське лісове господарство», 2.2. Аналіз основних показників діяльності, 2.3. Аналіз стану зовнішньоекономічної діяльності філії.

Розділ 3 Пропозиції стосовно управління експортним потенціалом філії «Сколівське лісове господарство» Державного спеціалізованого господарського фірми «Ліси України»: 3.1 Обґрунтування доцільності пропозицій стосовно управління експортним потенціалом філії «Сколівське лісове господарство», 3.2 Пропозиція стосовно виробництва та експорту пелет, 3.3.Пропозиція щодо організації виробництва та експорту кілків

5. Перелік графічного матеріалу:

1. Рис. 1 Загальні підходи до розуміння суті поняття експортний потенціал.

2. Рис. 2 Підходи, які розкривають суть поняття «експортний потенціал компанії».
3. Рис.3 Динаміка виручки та державних закупівель.
4. Таблиця 1 Основні показники філії «Сколівське лісове господарство».
5. Рис. 4 Динаміка чистого доходу від реалізації та валютної виручки 2019-2020 роки.
6. Рис. 5 Питома вага експорту в чистому доході від реалізації%.
7. Рис. 6. Фактори, які здійснюють вплив на експортний потенціал фірми.
9. Таблиця 2 Переваги обладнання для виробництва пелет від виробника ТОВ «Артмаш».
10. Таблиця 3 Загальна характеристика лінії з виробництва окорених кілків фірми «Vezper».
- 11.Рис. 7 Аналіз і розмір ринку витратних матеріалів для газонів і садівництва в Європі

6. Консультанти розділів роботи (за потреби)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання

«11» вересня 2023 р.

Науковий керівник

Кульчицька Е.А.

(підпис)

(прізвище, ініціали)

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1.	Збір статистичного матеріалу та опрацювання літератури	11.09.2023 – 23.09.2023	
2.	Написання теоретичного розділу	24.09.2023 – 24.10.2023	
3.	Опрацювання статистичної інформації підприємства, її аналіз, написання аналітичного розділу	25.10.2023 – 25.11.2023	
4.	Розробка заходів та написання проектного розділу	26.11.2023 – 22.12.2023	
5.	Формування узагальнень та висновків, оформлення пояснювальної записки	23.12.2023 – 02.01.2024	
6.	Підготовка виступу та оформлення графічного матеріалу	03.01.2024 – 08.01.2024	

Студент

(підпис)

Распертов М.О.

(прізвище та ініціали)

Науковий керівник

(підпис)

Кульчицька Е.А.

(прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

Метою дипломної роботи магістра є формування управлінських рішень стосовно розвитку експортного потенціалу філії «Сколівське лісове господарство» Державного спеціалізованого господарського підприємства «Ліси України».

Об'єктом дослідження є діяльність філії «Сколівське лісове господарство» Державного спеціалізованого господарського підприємства «Ліси України». Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні засади управління процесом розвитку експортного потенціалу філії «Сколівське лісове господарство» Державного спеціалізованого господарського підприємства «Ліси України».

Результати дослідження: за результатами дослідження сформульовані пропозиції стосовно управлінських рішень у напрямку використання експортного потенціалу

Рекомендації щодо використання результатів дослідження : окремі пропозиції можуть бути взяті до уваги керівництвом філії.

Пояснювальна записка складається із трьох розділів, вступу, висновків, використаної літератури, додатків. Містить 20 таблиць, 14 рисунків та 42 використаних інформаційних джерел.

Ключові слова: аналіз, діяльність, управління, експорт, потенціал, ринок.

ABSTRACT

The purpose of the master's thesis is the formation of management decisions regarding the development of the export potential of the "Skoliv Forestry" branch of the SFE "Forests of Ukraine".

The object of the study is the activity of the "Skoliv Forestry" branch of the SFE "Forests of Ukraine". The subject of the study is the theoretical, methodological and practical principles of managing the export potential development process of the "Skoliv Forestry" branch of the SFE "Forests of Ukraine".

The results of the study: based on the results of the study, proposals were formulated regarding management decisions in the direction of using the export potential

Recommendations for the use of research results: individual proposals may be taken into account by the branch management.

The explanatory note consists of three sections, introduction, conclusions, used literature, appendices. Contains 20 tables, 14 figures and 42 used information sources.

Key words: analysis, activity, management, export, potential, market..

Зміст

Вступ	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	7
1.1 Основні підходи до тлумачення поняття «експортний потенціал»	7
1.2 Класифікаційні ознаки експортного потенціалу	9
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ФІЛІЇ «СКОЛІВСЬКЕ ЛІСОВЕ ГОСПОДАРСТВО» ДЕРЖАВНОГО СПЕЦІАЛІЗОВАНОГО ГОСПОДАРСЬКОГО ФІРМИ «ЛІСИ УКРАЇНИ»	12
2.1. Загальна характеристика філії «Сколівське лісове господарство»	12
2.2. Аналіз основних показників діяльності	16
2.3. Аналіз стану зовнішньоекономічної діяльності філії	21
РОЗДІЛ 3 ПРОПОЗИЦІЇ СТОСОВНО УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ФІЛІЇ «СКОЛІВСЬКЕ ЛІСОВЕ ГОСПОДАРСТВО» ДЕРЖАВНОГО СПЕЦІАЛІЗОВАНОГО ГОСПОДАРСЬКОГО ФІРМИ «ЛІСИ УКРАЇНИ»	25
3.1 Обґрунтування доцільності пропозицій стосовно управління експортним потенціалом філії «Сколівське лісове господарство»	25
3.2 Пропозиція стосовно виробництва та експорту пелет	30
3.3.Пропозиція щодо організації виробництва та експорту кілків	31
ВИСНОВКИ	35
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	37
ДОДАТОК	

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Експорт компанії є одним із найважливіших показників її розвитку за сучасних умов як глобалізаційних процесів, так і процесів економічної інтеграції. Важливою складовою успішного експорту продукції фірми є ефективне використання експортного потенціалу будь якої фірми. Експортний потенціал фірми проходить формування на основі кон'юнктурних ринкових й конкурентних переваг, на його рівень впливають конкурентні переваги як на окремих світових ринках, так і на ринку країни де розміщена фірма-експортер.

Мета роботи – формування управлінських рішень стосовно розвитку експортного потенціалу філії «Сколівське лісове господарство».

Для досягнення мети в роботі були поставлені і вирішені наступні завдання: у першому розділі розкрити теоретико методологічні засади формування та використання експортного потенціалу, включаючи основні підходи до тлумачення поняття «експортний потенціал» та класифікаційні ознаки експортного потенціалу. У другому розділі провести аналіз діяльності загальна характеристика філії «Сколівське лісове господарство» : загальна характеристика філії «Сколівське лісове господарство», аналіз основних показників діяльності та аналіз стану зовнішньоекономічної діяльності філії. Третій розділ повинен містити пропозиції стосовно управління експортним потенціалом філії «Сколівське лісове господарство» Державного спеціалізованого господарського фірми «Ліси України» та включати наступні пункти : обґрунтування доцільності пропозицій стосовно управління експортним потенціалом філії «Сколівське лісове господарство», пропозицію стосовно виробництва та експорту пелет, пропозицію щодо організації виробництва та експорту кілків

Об'єктом дослідження являється діяльність філії «Сколівське лісове господарство» Державного спеціалізованого господарського фірми «Ліси України».

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні засади управління процесом розвитку експортного потенціалу філії «Сколівське лісове господарство» Державного спеціалізованого господарського фірми «Ліси України».

Методи дослідження. У процесі виконання досліджень використано методи аналізу, синтезу, групування, індексний, графічний, методи узагальнення результатів дослідження тощо.

Апробація результатів досліджень. За результатами дослідження опубліковано тези доповіді в Матеріалах 75-тої науково-практичної конференції студентів, аспірантів та слухачів Малої лісової академії НЛТУ України. – Львів: Видавництво НЛТУ України, 2023.

Структурно робота складається з вступу, трьох розділів, висновків. Роботу викладено на 40 сторінках, вона містить 20 таблиць , 14 рисунків. Список використаних джерел містить 42 найменування.

Ключові слова: аналіз, діяльність, управління, експорт, потенціал, ринок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

1.1 Основні підходи до тлумачення поняття «експортний потенціал»

Експорт компанії є одним із найважливіших показників її розвитку за сучасних умов як глобалізаційних процесів, так і процесів економічної інтеграції. Проте ефективність його реалізації залежить від правильних напрямів у трактуванні й розумінні засадничих основ даного процесу в цілому, оскільки недостатнє обґрунтування теоретичних основ аналізу експортної діяльності компанії суттєво ускладнює формулювання стратегії на перспективу його функціонування. розвитку. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки залежить від розвитку зовнішньоекономічної діяльності, зокрема, розвитку експортного потенціалу та налагодження співпраці зі стратегічним партнерами із за кордону. Експортний потенціал підприємства є основою для розвитку зовнішньоекономічної стратегії з урахуванням багатьох чинників.

Трактування сутності експортного потенціалу компанії через категорію активів (від лат. *actives* – дійсний), які є учасниками міжнародному бізнесу є більш доцільною з точки зору їх функціональної визначеності і орієнтації на результат. Відповідно до теорії функціонування системи, роль результату в системі є вирішальною і є результатом «пиків», розвитку елементів економічного потенціалу підприємства, які безпосередньо працюють на реалізацію експортних цілей компанії [1].

Експортний потенціал підприємства визначається кількома складовими, які характеризують різні сторони його функціонування.

Різні автори виділяють різні підходи до тлумачення про сутність експортного потенціалу. Наприклад, Князь С. включає наступні науково-методичні підходи до визначення експортного потенціалу: порівняльний,

ресурсний, системно-структурний і функціональний [3]. Інші автори, наприклад Підубна Л. та Шестакова О. виділяють три основні підходи – структурно-функціональний, ресурсний та і продуктивний [4]. Єремян О. вважає за доцільне об'єднати усі існуючі підходи в п'ять категорії – ресурсну, виробничо-реалізаційну, відтворювальну, системну та специфічну [5].

На основі розглянутих визначень досліджуваної категорії з позицій різних науково-методичних підходів, науковці Дергачова В.В. Овчарова С.К., Мартиненко О.В., дійшли висновку, що визначення поняття «експортний потенціал підприємства» є неоднозначним за своєю природою і відрізняється в межах кожного підходу (таблиця 1) [7].

Таблиця 1.1

Визначення поняття «експортний потенціал» з позиції базових
методичних підходів

Науково-методичні підходи	Суть
Системний	Експортний потенціал є частиною економічного потенціалу країни
Ресурсно-потенціальний	Експортний потенціал - це сукупність ресурсів, які має підприємство, має можливість використовувати для виробництва продукції для експорту.
Виробничо-відтворювальний	Експортний потенціал – це здатність виробляти і продавати продукцію, що має переваги перед аналогічною продукцією на зовнішніх ринках, виконує функцію задоволення потреб зовнішнього ринку в готових виробах

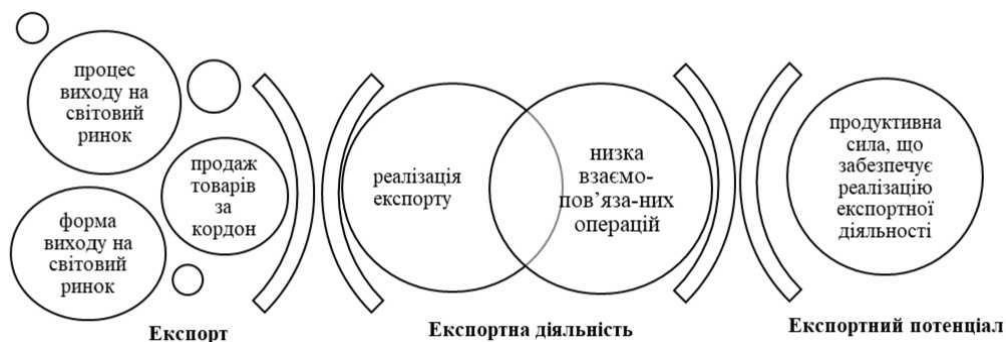


Рис. 1.1 Загальні підходи до розуміння суті поняття експортний потенціал

Дослідник Ус Т. стверджує, що найбільш розповсюдженим підходом до пояснення суті експортного потенціалу фірми являється саме ресурсний підхід, що проявляється володінням фірмою ресурсів, які необхідні для того, щоб виготовляти конкурентоспроможні товари чи надавати послуги на світовому ринку [11].

Однак, на думку вченого О. Г. Мельника, використання ресурсного підходу в трактуванні експортного потенціалу не дає йому вичерпного визначення, позаяк на світовому ринку доступність ресурсів не може бути виключною перевагою для формування й реалізації експортного потенціалу компанії, але також необхідно враховувати як потреби так й інтереси зарубіжних покупців та бізнес-партнерів. Дослідник пропонує структурну концепцію трактування суті експортного потенціалу компанії, згідно з якою він розглядається як частина загальноекономічного потенціалу фірми, яка забезпечує зв'язки із зовнішнім ринком та створює ознаки суб'єктів зовнішньоекономічної активності є [9].

1.2 Класифікаційні ознаки експортного потенціалу

Класифікаційні ознаки експортного потенціалу зображено на наступному рисунку, на якому чітко виокремлено три складові, а саме:

види економічних ресурсів;

рівні впливі на розвиток фірми;
суто фактори впливу.

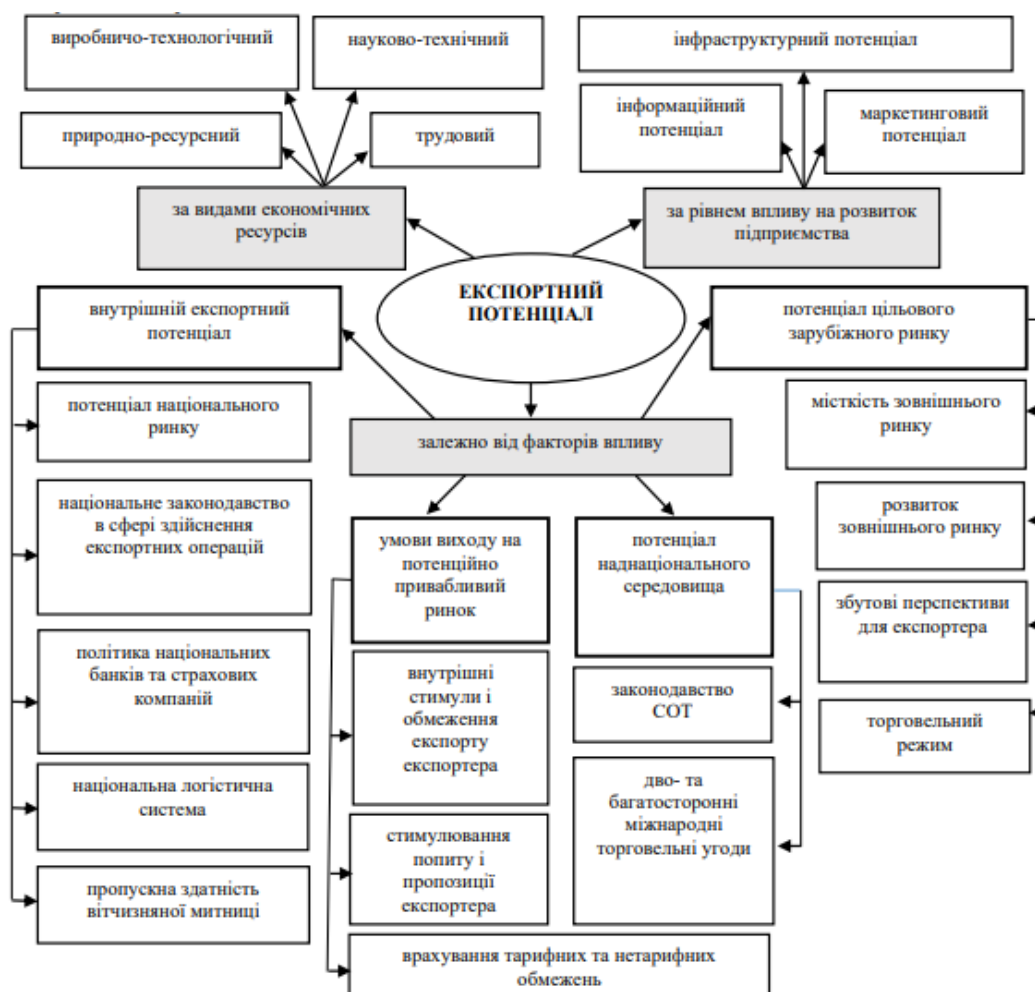


Рис. 1.2 Класифікаційні ознаки експортного потенціалу фірми

На наступному рисунку виділено чотири підходи, які розкривають суть поняття «експортний потенціал компанії».

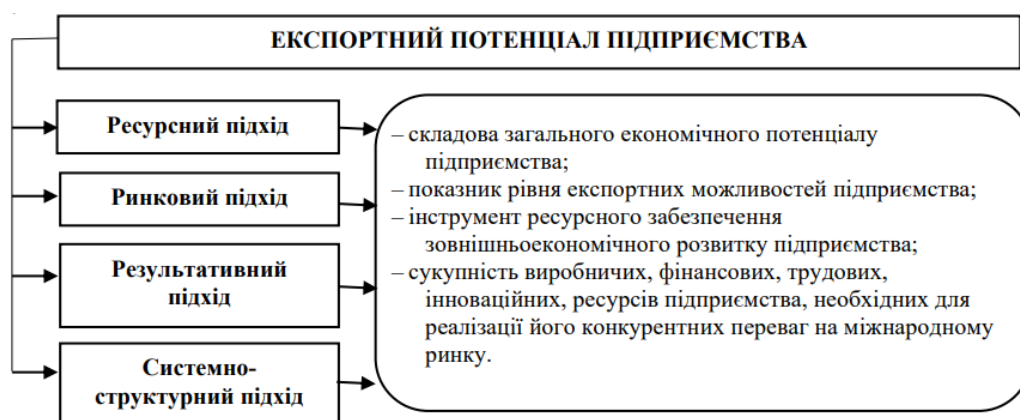


Рис. 1.3. Підходи, які розкривають суть поняття «експортний потенціал компанії»

Слід відмітити, що експортний потенціал фірми проходить формування на основі кон'юнктурних ринкових й конкурентних переваг, на його рівень впливають конкурентні переваги як на окремих світових ринках, так і на ринку країни де розміщена фірма-експортер.

З огляду на аналіз складових експортного потенціалу, слід зауважити, що досліджувана категорія формується за рахунок групи складових, до яких належать: фінансовий, виробничий, маркетинговий, організаційний та управлінський, трудовий, інноваційний та інформаційний потенціали.

Акцентуючи увагу на тому, що ресурси експортного потенціалу фірми утворюють складну систему, що функціонує на міжнародному ринку під впливом ендогенних і екзогенних факторів визначається, що кожний з цих активів фірми має сферичну структуру і в процесі взаємодії накладається один на одного. Тому немає жодного «базового» активу, «ядром» експортного потенціалу є зона перетину цих активів .

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ФІЛІЇ
«СКОЛІВСЬКЕ ЛІСОВЕ ГОСПОДАРСТВО» ДЕРЖАВНОГО
СПЕЦІАЛІЗОВАНОГО ГОСПОДАРСЬКОГО ФІРМИ «ЛІСИ УКРАЇНИ»

2.1. Загальна характеристика філії «Сколівське лісове господарство»

ДП «Сколівськокый лісгосп» з 4 листопада 2022 року реорганізовано під назвою філія "Сколівське лісове господарство" і на даний час входить до Державного агентства лісових ресурсів України, Державного спеціалізованого господарського підприємства "Ліси України". Загальна характеристика філії «Сколівське лісове господарство» наведена у наступній таблиці.

Таблиця 2.1

Загальна характеристика філії «Сколівське лісове господарство»

Розмір статутного капіталу	4 907 400,00 грн
Організаційно-правова форма	ДЕРЖАВНЕ ПІДПРИЄМСТВО
Форма власності	Державна власність / власність територіальних громад
Види діяльності	Основний:
	02.10 Лісівництво та інша діяльність у лісовому господарстві
	Інші:
	01.70 Мисливство, відновлювання тварин і надання пов'язаних із ними послуг
	02.20 Лісозаготівлі
	16.10 Лісопилльне та стругальне виробництво
	46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням
	41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель

Таблиця 1 додатку 2 містить інформацію про адміністративно-організаційну структуру та загальну площу лісів досліджуваної філії.

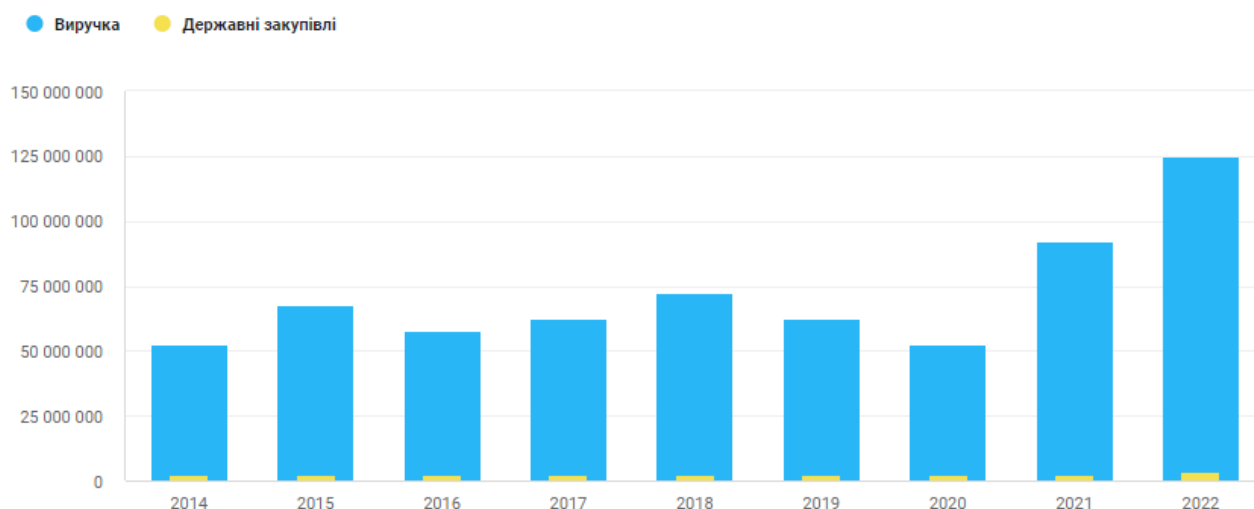


Рис.2.1 Динаміка виручки та державних закупівель

Виходячи з даних діаграми слід відмітити, що продовж досліджуваного періоду підприємство виконувало державні замовлення.

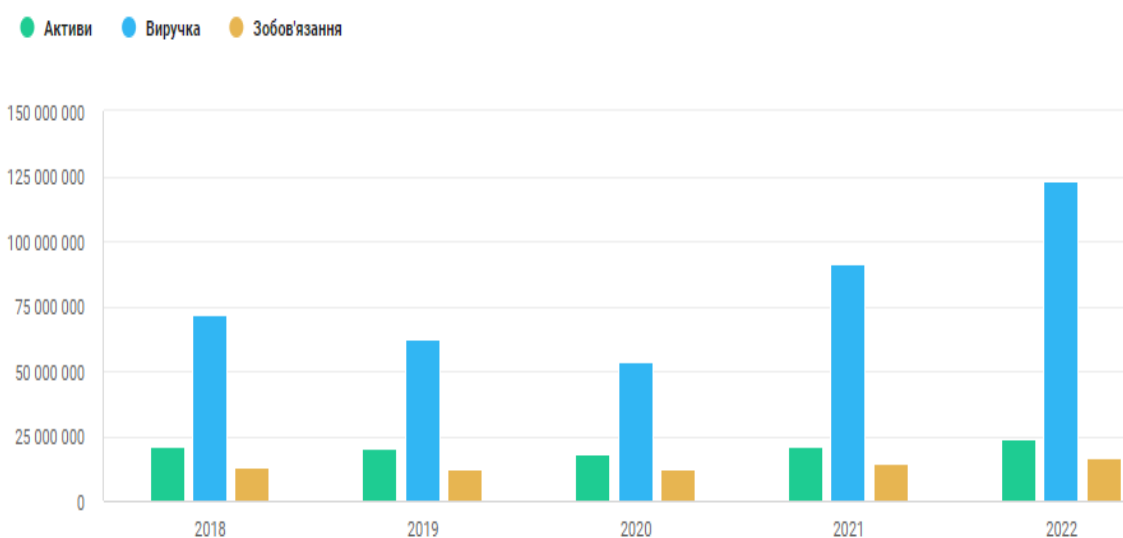


Рис. 2.2 Активи , виручка та зобов'язання філії «Сколівське лісове господарство» в динаміці за 2018-2022 роки

Продовж 2018 -2022 років не суттєво зросли зобов'язання та активи підприємства.

2.2. Аналіз основних показників діяльності

Таблиця 2.2 містить дані про використання трудових ресурсів.

Таблиця 2.2

Динаміка використання трудових ресурсів

Показники	Роки				Відхилення		
	2019	2020	2021	2022	2022 р. від 2020 р.	2022 р. від 2020 р.	2022 від 2021
Чистий дохід від реалізації продукції (послуг), тис. грн	62 332	53 902	91 124	123 203	-8430	37222	32079
Чистий прибуток	1082	486	579	3038	-596	93	2459
Середньо облікова чисельність працівників, осіб	249	221	214	211	-28	-7	-3
Фонд оплати праці працівників всього, в т.ч. тис. грн:	25 095	22 249	31 250	42 482	-2846,00	9001,00	11232,00
Продуктивність праці, тис. грн/чол.	250,33	243,90	425,81	583,90	-6,43	181,91	233,25
Середньомісячна заробітна плата працівника, тис. грн	8,399	8,390	12,169	16,778	-0,01	3,78	4,61
Затратомісткість, тис. грн	0,40	0,41	0,34	0,34	0,01	-0,07	0,00

За результатами аналізу показників, що відображають використання трудових ресурсів філії «Сколівське лісове господарство» виявлено наступне:

- відбулося поступове не значне скорочення працюючих ;
- починаючи з 2020 року відбулося поступове зростання фонду заробітної плати.

Таблиці 3 та 4 додатку 2 містять статистичну інформацію показників стану основних засобів та ефективності їх використання.

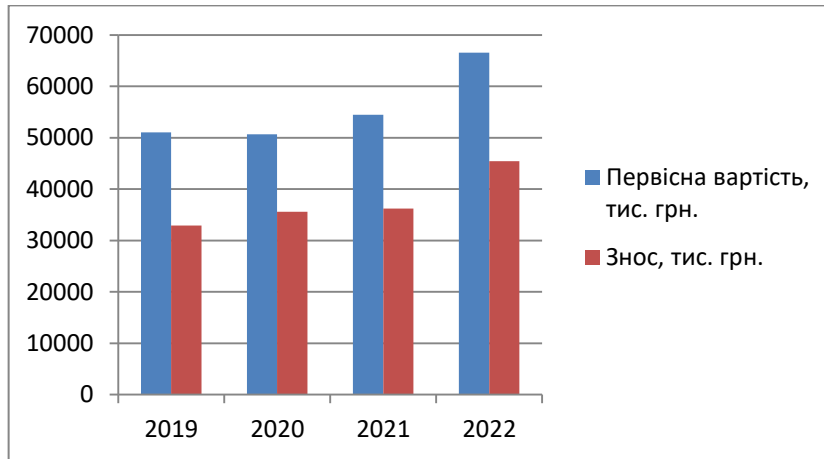


Рис. 2.3 Динаміка первісної й залишкової вартості основних філії «Сколівське лісове господарство»

Поруч із зростанням первісної вартості зростає й знос основних фондів продовж періоду дослідження.

Коефіцієнт придатності основних виробничих фондів найнижчим був у 2020 році.

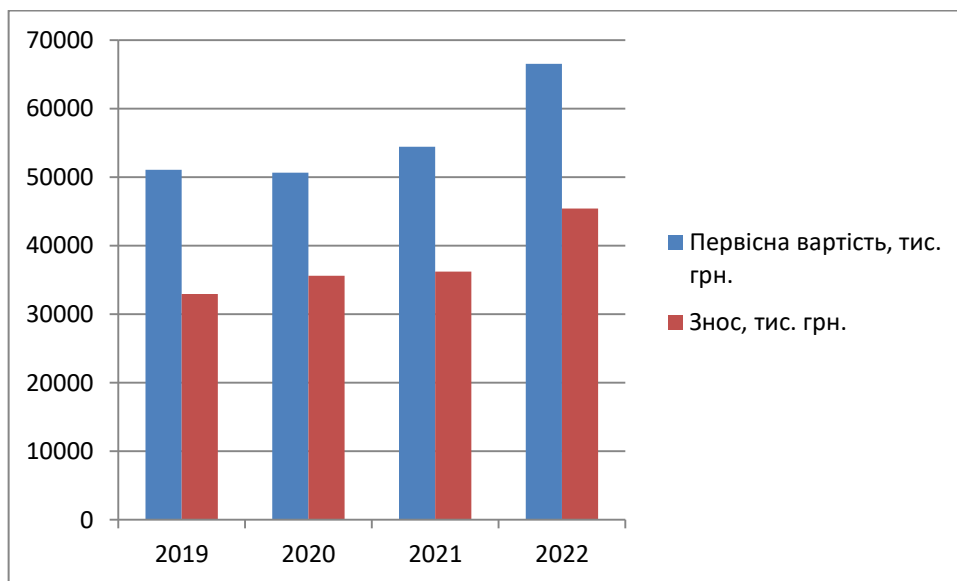


Рис. 2.4 Динаміка фондівіддачі та середньоспискової чисельності працюючих

Позитивним є поступове зростання фондоозброєності, зростання якої частково відбулося за рахунок зростання у 2022 році середньорічної вартості основних засобів, а частково за рахунок скорочення працюючих.

Таблиця 2.3

Динаміка показників стан використання оборотних активів філії «Сколівське лісове господарство»

Показники	Роки				Відхилення 2020 р. від 2019 р.		Відхилення 2021 р. від 2020 р.		Відхилення 2022 р. від 2021 р.	
	2019	2020	2021	2022	абсолютне	відносне, %	абсолютне	відносне, %	абсолютне	відносне, %
Чистий дохід від реалізації продукції (послуг), тис. грн	62 332	53 902	91 124	123 203	-8430	86,5	37222,00	169,05	32079	135,20
Середньорічна вартість оборотних активів, тис.грн	3002	2859,5	2954	2753,5	-142,5	95,3	94,50	103,30	-200,5	93,21
Коефіцієнт оборотності	20,76	18,85	30,85	44,74	0,00	90,8	12,00	163,65	13,90	145,05
Коефіцієнт завантаження	0,05	0,05	0,03	0,02	0,00	110,2	-0,02	61,11	-0,010	68,94

Динаміка показників, що характеризують структуру операційних витрат філії «Сколівське лісове господарство»

Елементи, що включають операційні витрати	Роки							
	2019		2020		2021		2022	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Операційні витрати підприємства, в т.ч.:	70302,00	100	56718,00	100	90355,00	100	119 523	100
- матеріальні витрати	34 776	49,47	24 496	43	46 665	51,65	60 967	51,01
- витрати на оплату праці	25 095	35,70	22 249	39,23	31 250	34,59	42 482	35,54
- відрахування на соціальні заходи	5 486	7,80	4 698	8,28	6 718	7,44	8 681	7,26
- амортизація	4 027	5,73	4 311	7,60	3 817	4,22	6 836	5,72
- інші операційні витрати	918	1,31	964	1,70	1 905	2,11	557	0,47

Коефіцієнт оборотності оборотних коштів найнижчим був у 2020 році.

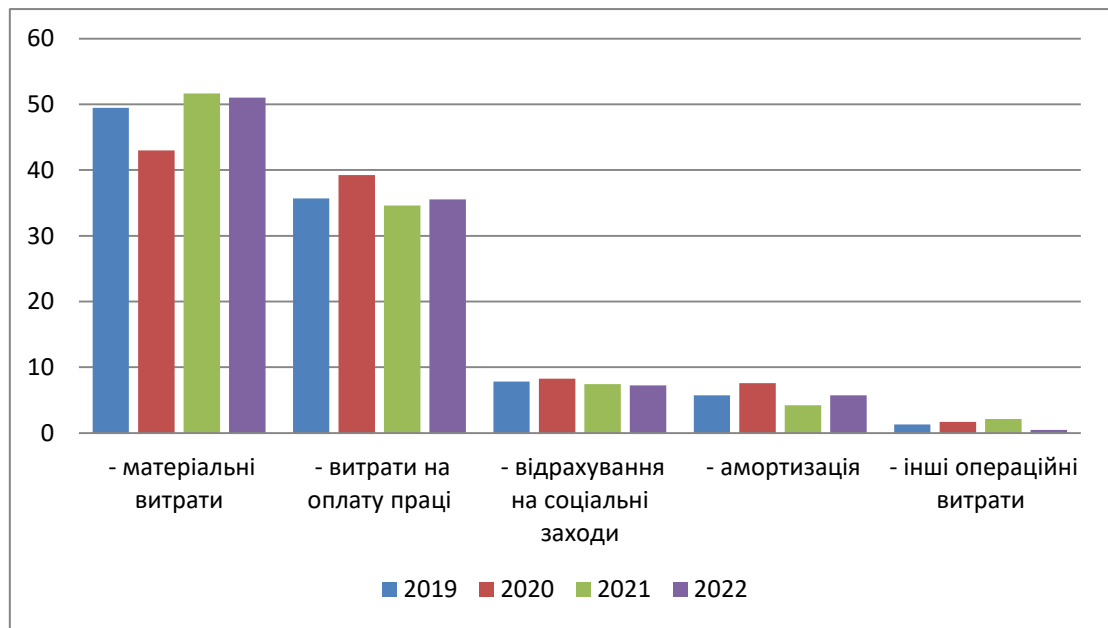


Рис. 2.5 Структура операційних витрат в динаміці філії «Сколівське лісове господарство»

У 2022 році відслідковується суттєве зменшення інших операційних витрат, що є позитивним.

Таблиця 2.5

Чистий дохід від реалізації продукції та собівартість реалізованої продукції за досліджуваний період філії «Сколівське лісове господарство»

Показники	Роки				Абсолютне відхилення 2022 р. від		
	2019	2020	2021	2022	2019	2020	2019
Чистий дохід від реалізації продукції (послуг), тис. грн	62 332	53 902	91 124	123 203	60871	69301	32079
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	1082	486	579	3 038	1956	2552	2459
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	51 044	44 984	77 896	105 264	54220	60280	27368

Чистий дохід від реалізації продукції зріс з 2019 року по 2022 рік вдвічі, це саме стосується собівартості реалізованої продукції. У свою чергу чистий прибуток зріс за даний період часу в тричі, разом з тим, найменш вдалим був

2020 рік, як за чистим доходом, так і за чистим прибутком.

Таблиця 2.6

Показники ліквідності

Показник	2019	2020	2021	2022
Поточна ліквідність	22,1	24,0	20,3	19,7
Абсолютна ліквідність	1,6	1,7	8,2	0,8
Коефіцієнт швидкої ліквідності	10,3	11,0	15,0	10,0

Показник поточної ліквідності (Current Ratio) - відображає співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Cash Ratio) - це відношення найбільш ліквідної частини активів до короткострокових (короткострокових) пасивів. Грошові кошти та дебіторська заборгованість банків належать до найбільш ліквідної частини активів. Коефіцієнт показує частку короткострокових зобов'язань підприємства, які можуть бути погашені негайно. Нормативне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності 0,1-0,2., менше число означає, що компанія не зможе вчасно погасити борги, якщо термін платежу настане найближчим часом.

Виходячи з показників ліквідності підприємство ліквідним.

Таблиця 2.7

Показники автономії

Показник	2019	2020	2021	2022
Коефіцієнт автономії	39,0	32,8	30,3	29,8
Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	45,1	39,1	35,3	33,3

Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) - показує, яку частину загальних інвестицій підприємства складає власний капітал. Він описує фінансову незалежність компанії від зовнішніх джерел фінансування її діяльності. Оптимальне значення більше 0,5 (50%).

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами (показник забезпеченості оборотних коштів власними коштами) - відноситься до групи показників фінансової стійкості і є мірою спроможності підприємства

фінансувати оборотні кошти за рахунок власних оборотних коштів. Коефіцієнт розраховується як відношення власних оборотних коштів до оборотних активів.

Показники автономії теж знаходяться в межах нормативів.

Таблиця 2.8

Показники рентабельності

Показник	2019	2020	2021	2022
Рентабельність активів	2,2	2,7	2,7	12,9
Рентабельність власного капіталу	5,6	5,9	9,8	47,2
Рентабельність оборотних активів	16,3	16,8	19,2	21,8
Рентабельність загальних активів	6,1	4,6	6,4	17,5
Валова рентабельність собівартості	22,1	19,8	17,0	17,0

Діяльність підприємства за досліджуваний період є рентабельною.

Таблиця 2.9

Основні показники філії «Сколівське лісове господарство»

Показники	Роки				Абсолютне відхилення 2022 р. від		
	2019	2020	2021	2022	2019	2020	2021
Чистий дохід від реалізації продукції (послуг), тис. грн	62332	53902	91124	123203	60871	69301	32079
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	1082	486	579	3 038	1956	2552	2459
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	18401,5	16597	16642,5	19676	1274,5	3079	3033,5
Чисельність працівників, осіб	249	221	214	211	-38	-10	-3
Середньомісячна з.п плата працівника, тис. грн	8,399	8,390	12,169	16,778	8,38	8,39	4,61
Фондовіддача тис.грн	95,35	97,09	93,16	43,28	-52,07	-53,81	-49,88
Продуктивність праці, тис.грн	250,33	243,90	425,81	583,90	333,57	340,00	158,09
Собівартість реалізованої продукції тис.грн.	51 044	44 984	77 896	105 264	54220,00	60280,00	27368,00
Затрати на 1 виготовленої продукції грн.	0,819	0,835	0,855	0,854	0,035	0,020	0,000
Експорт \$	679644	495853,5	840552,2	754477,67	74833,67	258624,17	86074,49

Виходячи з інформації, наведеної в таблиці 2.9 слід відмітити наступне:

діяльність підприємства прибуткова;
 затрати на одиницю виготовленої продукції не перевищують 0,854 грн.;
 дещо зменшилася кількість працівників;
 поступово зростає фондоозброєність.

2.3. Аналіз стану зовнішньоекономічної діяльності філії

Продовж періоду дослідження підприємство здійснювало експорт продукції.

Таблиця 2.10

Експорт філії «Сколівське лісове господарство» за 2019 рік

Назва лісопродукції	поставлено			Сума в \$ по курсу	Середн я ціна в
	валюта	кількіст	сума		
Лісоматеріали необроблені	EUR	1292	55196	66235	51,27
всього					
Дрова колоті букові	EUR	1228	52830	63396	51,63
Дрова колоті ялина	EUR	64	2366	2839	44,36
Лісоматеріали оброблені, хвойні	EUR	2804	313078	613409	41,49
	EUR	10584шт	44453		
	\$	1395	153643		
Пиломатеріали обр. ялина	\$	1351	147760	177312	131,25
	EUR	1059	135244	162293	153,25
Пиломатеріали обр. модрина	\$				160,46
		44	5883	7060	
Заготовки для вигот. піддонів	EUR	1745	177834	213401	122,29
Піддон дерв'яний	EUR	10584шт	44453	53344	5,04
Всього:	EUR	4096	368274	679644	
	EUR	10584шт	44453		
	\$	1395	153643		

За 2019 рік було експортовано продукції на 679644 \$

Експорт філії «Сколівське лісове господарство» за 2020 рік

Назва лісопродукції	поставлено			Сума в \$ по курсу НБУ	Середня ціна в \$
	валюта	кількість	сума		
Лісоматеріали необроблені всього	EUR	1062,678	44954,65	53945,58	50,76
Дрова колоті букові	EUR	1062,678	44954,65	53945,58	50,76
Лісоматеріали оброблені, хвойні	EUR	3037,99	309426,10	441907,92	120,37
	\$	633,29	70596,60		
Пиломатеріали обр. ялина	\$	624,67	69346,70	69346,70	111,01
	EUR	1152,59	123774,19	148529,03	128,87
Пиломатеріали обр. модрина	\$	8,62	1249,90	1249,90	145,00
Пиломатеріали обр. модрина	EUR	3,86	501,80	602,16	156,00
Заготовки для вигот.піддонів	EUR	1881,54	185150,11	222180,13	118,08
Всього:	EUR	4100,668	354380,75	495853,50	
	\$	633,29	70596,60		

У 2020 році було експортовано продукції на суму 495853,50 \$, що на 183790,5 менше ніж в минулому році.

Таблиця 2.12

Експорт філії «Сколівське лісове господарство» за 2021 рік

Назва лісопродукції	поставлено			Сума в \$ по курсу НБУ	Середня ціна в \$
	валюта	кількість	сума		
Лісоматеріали необроблені всього	EUR	779,777	35223,88	42268,656	54,206
Дрова колоті букові	EUR	779,777	35223,88	42268,656	54,206
Лісоматеріали оброблені, хвойні	EUR	4022,52	610164,29	798283,512	188,15
	\$	220,285	55071,97		
Пиломатеріали обр. ялина	\$	138,985	38907,50	46689,00	335,929
	EUR	1776,77	265124,25	318149,10	179,061
Пиломатеріали обр. ялиця	EUR	72,06	16137,70	19365,24	268,738
Пиломатеріали обр. сосна	EUR	5	700,00	840	168
Пиломатеріали обр. модрина	\$	9,87	2566,20	3079,44	312
Пиломатеріали обр. сосна	\$	61,56	11032,07	13238,484	215,05
Пиломатеріали обр. модрина	\$	9,87	2566,20	3079,44	312
Пиломатеріали обр. модрина	EUR	18,17	5635,50	6762,66	372,189
Заготовки для вигот.піддонів	EUR	2150,52	322566,84	387080,208	179,994
Всього:	EUR	4802,297	645388,17	840552,168	
	\$	220,285	55071,97		

Упродовж 2021 року експорт досягнув суми 840552,168 \$. За результатами даного року експортна діяльність була більш ефективною, так як відбулося зростання експорту продукції.

Таблиця 2.13

Експорт філії «Сколівське лісове господарство» за 2022 рік

Назва лісопродукції	поставлено			Сума в \$ по курсу НБУ	Середня ціна в \$
	валюта	кількість	сума		
Лісоматеріали необроблені всього	EUR	1072,9123	85505,38	91490,76	85,27
Дрова колоті букові	EUR	1072,9123	85505,38	91490,76	85,27
Лісоматеріали оброблені, хвойні	EUR	3064,15	569021,67	662986,91	202,37
	\$	213,02	54133,72		
Пиломатеріали обр. ялина	\$	145,21	35068,40	35068,40	241,85
	EUR	1371,98	244800,40	261936,43	190,92
Пиломатеріали обр. модрина	EUR	21,34	5011	5361,77	251,25
Пиломатеріали обр. ялиця	EUR	105,99	21664,90	23181,44	218,71
Заготовки для вигот. піддонів	\$	68,02	19065,32	19065,32	280,29
Заготовки для вигот. піддонів	EUR	1564,84	297545,37	318373,55	203,58
Всього:	EUR	4137,0623	654527,05	754477,67	
	\$	213,23	54133,72		

Таблиця 2.14

Вихідні дані для аналізу експортної продукції

Показник	2019	2020	2021	2022
Чистий дохід від реалізації продукції (послуг), тис. грн	62332	53902	91124	123203
Експорт \$	679644	495853,5	840552,2	754477,67
Середній курс долара	25,85	26,96	27,7	32,3
Валютна виручка тис. грн.	17569	13368	23283	24370
Питома вага експорту в чистому доході від реалізації%	28,2	24,8	25,6	19,8

На основі даних наведених в попередній таблиці побудовано наступні діаграми.



Рис. 2.6 Динаміка чистого доходу від реалізації та валютної виручки 2019-2020 роки

Ріст валютної виручки від експорту у 2022 році у порівнянні з 2021 роком пояснюється девальвацією гривні у 2022 році, тобто підприємство експортувало на меншу суму продукції, а отримало при конвертації більшу суму.

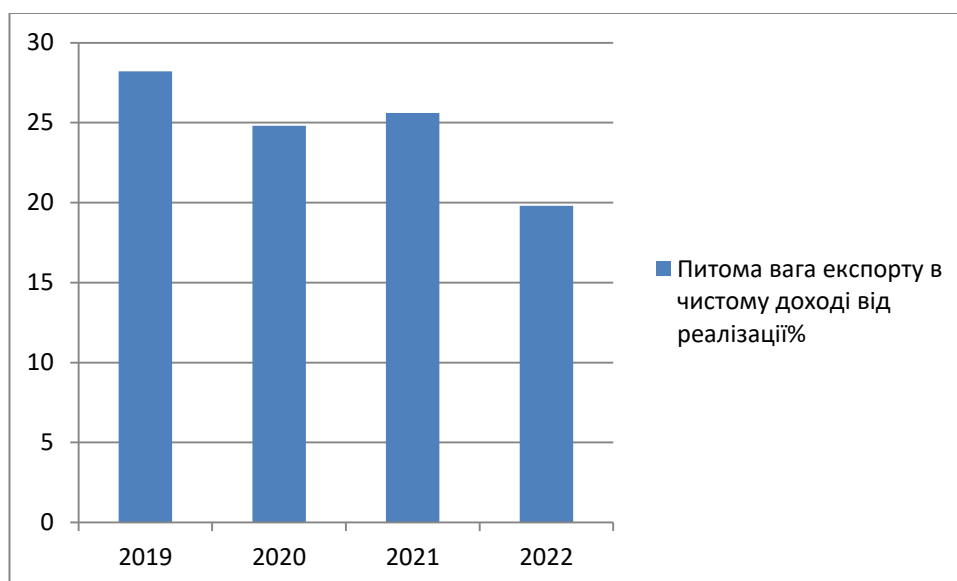


Рис. 2.7 Питома вага експорту в чистому доході від реалізації%

Слід відмітити, що питома вага експорту в чистому доході від реалізації є різною, але зменшується з кожним роком.

РОЗДІЛ 3

ПРОПОЗИЦІЇ СТОСОВНО УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ
 ФІЛІЇ «СКОЛІВСЬКЕ ЛІСОВЕ ГОСПОДАРСТВО» ДЕРЖАВНОГО
 СПЕЦІАЛІЗОВАНОГО ГОСПОДАРСЬКОГО ФІРМИ «ЛІСИ УКРАЇНИ»

3.1 Обґрунтування доцільності пропозицій стосовно управління експортним потенціалом філії «Сколівське лісове господарство»

Необхідно розуміти фактори, які здійснюють вплив на експортний потенціал фірми, що у свою чергу вимагає класифікації умов існування середовища, що формує та в свою чергу допомагає реалізувати експортний потенціалу фірми. У свою чергу дані фактори поділяються на ендо та екзогенні.



Рис. 3. 1. Фактори, які здійснюють вплив на експортний потенціал фірми

Виявлені фактори, що впливають на експортний потенціал фірми, є такими, що формують систему, іншими словами формують експортний потенціал фірми, і являються взаємозалежними – вони об'єднуються спільною єдиною метою – забезпечення розвитку ЗЕД фірми. Реалізація заходів щодо кожного фактору розвитку експортного потенціалу сприяє покращенню конкурентної позиції фірми, ефективному просуванню продукції фірми на цільовий зовнішній ринок. Іншими словами, ці фактори не тільки впливають на

розвиток експортного потенціалу, але вони можуть в кінцевому рахунку посилити конкурентоспроможність всієї компанії.

Для того, щоб реалізувати наявні можливості збільшення експортного потенціалу фірми, необхідно вирішити декілька методологічних аспектів: по-перше, мають бути чітко відомі фактори, що визначають експортний потенціал фірми; по-друге, сформувати методологічне забезпечення маркетингової діяльності та оцінювання експортного потенціалу через призму конкурентоздатності продукції; по-третє, сформувати механізми розробки маркетингової стратегії, втілення якої забезпечить збут продукції на зовнішньому ринку.

Таблиця 3.1

Експортний потенціал за конкретним часом згідно ступеня його імплементациї

№ з/п	Експортний потенціал	Ступінь використання експортного потенціалу
1	Фактичний обсяг їх експорту	досягнутий рівень використання інвестиційних ресурсів, залучених для продажу за кордон
2	Потенціал, що вже реалізується на внутрішньому ринку	такий потенціал за певних умов може бути залучений для проведення експортних операцій
3	Перспективний експортний потенціал	ресурси, що використовуються у зовнішньоторговельних операціях у вигляді сировини або напівфабрикатів, але можуть бути перероблені, доопрацьовані й експортуватися як
4	Потенціал ресурсів	потенціал, що з якихось причин на даний момент часу ще не використовується. Насамперед це можливі обсяги надання інвестиційних послуг, що можуть бути досягнуті при використанні передових технологій виробництва і подальшої спеціалізації

Для оцінки експортного потенціалу необхідно чітко визначити мету виходу на зовнішній ринок, це можна сформулювати кількома способами, але вона повинна мати кількісну форму, наприклад: зростання продажу товарів, тощо. Якщо експортер прагне контролювати наприклад чверть ринку, незважаючи на можливість контролювати половину, він володіє високим потенціалом для досягнення цієї мети та сильну конкурентну позицію. При

несприятливій ситуації ви легко утримаєте позицію, тому що є можливість розширитися. Але коли ви рухаєтеся до верхньої межі (тобто п'ятдесяти відсотків), потенціал може вичерпатися. Втримати половину ринку можна, але це дуже важко, тому що коливання економічної ситуації, поява нового товару і нового конкурента становлять сильну загрозу для цього експортера.

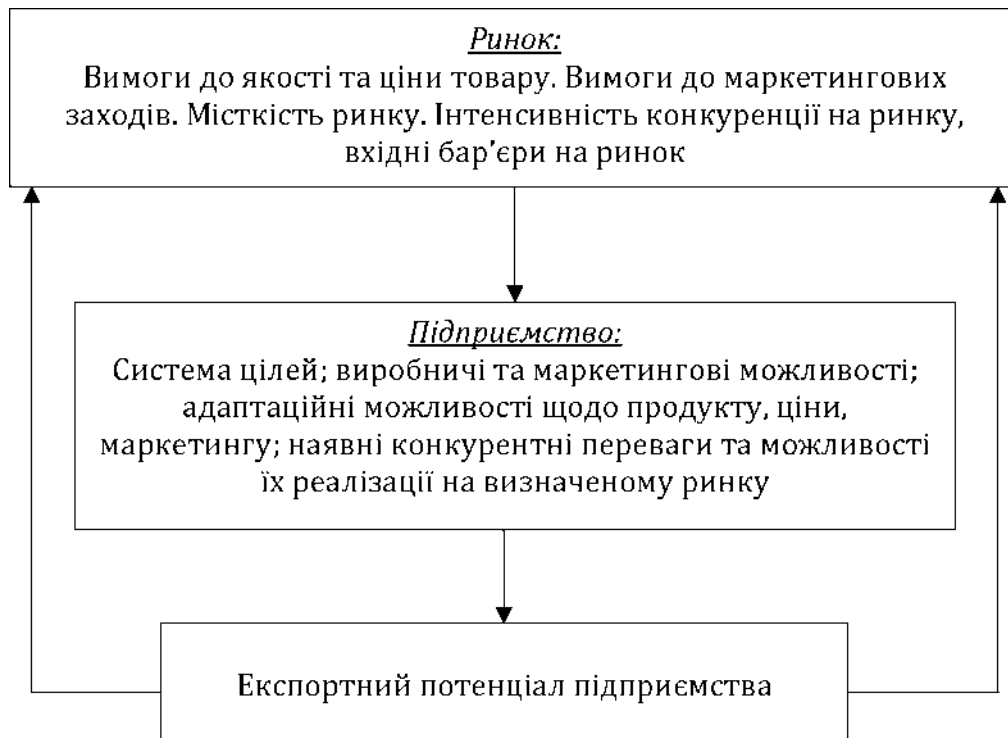


Рис. 3.2 Формування експортного потенціалу фірми

В свою чергу експортна політика фірми має виходити з принципу послідовного переходу з простих до більш складних завдань перед експортом експорту та дотримуватися принципу концентрації ресурсів та зусиль на найбільш перспективніших напрямках експортування.

Експортний потенціал — це не лише володіння ресурсами, а й те, наскільки ефективно вони використовуються для просування стійких переваг виробництва та стратегічних цілей зовнішнього ринку. У сучасних реаліях економічної діяльності це маркетинговий потенціал компанії. Маркетинговий потенціал компанії - це підготовленість компанії, здатність, маркетингових працівників повноцінно та ефективно виконувати маркетингову функцію, вирішувати різні завдання з базами даних тощо.

У свою чергу, експортний потенціал фірми (F_1) являється функцією змінних N_i й параметрів, які віддзеркалюють привабливість ринку для фірми

(e_j), тобто: $F_i = F(N_i, e_i)$.

Тому цей потенціал необхідно оцінювати за компонентами, що забезпечують оптимізацію експортних цін на продукцію та послуги та досягнення достатньої якості продукції. Існує кілька способів визначення можливих компонентів. Але майже всі вони спрямовані в першу чергу на так зване виявлення потенціалу компаній, що виробляють товари-субститути, тоді як ми зацікавлені в оцінці потенціалу виробників машин. Він зосереджується не на абстрактному клієнті, а на конкретному клієнті, який передбачає пряму взаємодію між експортером і споживачем для визначення їхнього попиту та розробки якісних продуктів або послуг. Бондар Юлія Анатоліївна та інші пропонують поділити потенціал на різні складові.

Таблиця 3.2

Складові технічного потенціалу фірми

Складові	Характеристика
технічна складова	- стан матеріально-технічної бази, її структура, <u>техніко-економічний</u> та науково-технічний рівень основних фондів та використовуваних ресурсів і сировини - (N1);
складова ефективності використання ресурсів	- фондівіддача виробництва, ресурсомісткість продукції - (N2);
науково-технічна складова	- обсяг інвестицій у науково-дослідні та проектно-конструкторські розробки, їх перспективність, інформаційне забезпечення науково-дослідних та проектно-конструкторських розробок та управління виробництвом - (N3);
складова трудових ресурсів	- кваліфікація робітників та фахівців, їх адаптаційна здатність до змін - (N4);
фінансові ресурси	- стан активів підприємства, наявність кредитних ліній та інше- (N5).

Сукупність вказаних ресурсів визначає технічний потенціал, який являє собою конкретизовані можливості щодо випуску конкурентоспроможної продукції та надання послуг у потрібному ринку обсязі.

Тепер стосовно управлінсько-маркетингового потенціалу, автори пропонують використовувати складові, наведені в наступній таблиці.

Складові управлінсько-маркетингового потенціалу фірми

Складові	Характеристика
складова «ефективності управління»	- характер та гнучкість управлінської системи, швидкість проходження управлінських дій та інше –(N6)
складова «макроаналіз»	- здатність до макроекономічного аналізу ситуації на міжнародному ринку - (N7);
складова «маркетинговий аналіз»	- здатність до своєчасного виявлення актуальних проблем розвитку ринку - (N8);
складова «аналіз кон'юнктури»	- здатність до аналізу кон'юнктури на ринку - (N9);
складова «маркетингові стратегії»	- здатність до розробки та реалізації конкурентоспроможних маркетингових стратегій - (N10);
складова «кадри»	- кадрові ресурси управлінських служб - (N11);
фінансова складова	- фінансові ресурси для забезпечення діяльності - (N12);
інформаційна складова -	інформаційні маркетингові ресурси та інформаційне забезпечення управлінської і маркетингової діяльності - (N13).

Вирішення проблеми вибору найбільш привабливих ринків є основою максимізації експортного потенціалу компаній. Саме в цих умовах є підстави сподіватися, що техніко-комерційний потенціал компаній буде повністю реалізований. Але визначити привабливість ринку можна, якщо оцінити потенційні можливості цих компаній. Виробничий і маркетинговий потенціал компаній, з іншого боку, повинен визначатися по відношенню до конкретного ринку. Іншими словами, ми маємо децю замкнуте коло.

Для компаній метою є максимізація експортного потенціалу. Для цього необхідно вирішити наступні завдання: по-перше, вміти виготовляти відповідну продукцію; по-друге, визначити набір ринків та їхні потреби; по-третє, визначити найбільш привабливі ринки; по-четверте, створити ефективну систему просування та збуту товару на певних ринках. Доцільно відмітити, що для більшості вітчизняних компаній завдання нарощування експортного потенціалу постає у спрощеному вигляді, а саме виробництво конкурентоспроможної продукції, реалізація її за конкурентоспроможною ціною на певних (привабливих) ринках.

3.2 Пропозиція стосовно виробництва та експорту пелет

Популярність деревних пелет як палива для опалення в останні роки надзвичайно зросла, і багато власників будинків і комерційних об'єктів обирають пелетні печі чи котли замість традиційного дров'яного обладнання через їх відносну легкість використання. В результаті попит на паливні пелети також швидко зріс.

До 2032 року світовий ринок деревних пелет буде стрімко зростати, головним чином завдяки перевагам деревних пелет над викопним паливом. На відміну від викопного палива, наприклад комерційного бутану, зрідженого газу, комерційного пропану та вугілля, деревні пелети мають менший вміст золи та вологи. Підвищення глобальної обізнаності щодо зменшення викидів вуглекислого газу ще більше посилить зростання ринку до кінця періоду аналізу.

Виходячи з сорту, ринок деревних пелет, ймовірно, буде характеризуватися класом преміум, який, як очікується, зросте на понад 17,5% CAGR до 2032 року. Попит на цей сорт деревних пелет, ймовірно, зросте, оскільки він має низьку вологість. вміст менше 10% і ще нижчий вміст золи 1%. Ці властивості роблять його ідеальним для опалення житлових приміщень.

З точки зору застосування, ринок деревних пелет був сегментований на комерційні, житлові, підстилки для тварин і промислові. Очікується, що найближчим часом комерційний сегмент отримає значну віддачу завдяки збільшенню споживання деревних пелет в системах опалення, які встановлюються в школах, муніципальних будівлях, установах і малих фірмах.

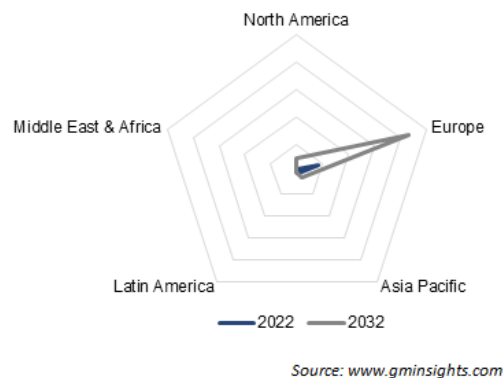


Рис. 3.3 Перспективи розвитку ринку пелет в Європі

Пропонуємо придбати пелетну лінію у ТОВ «Артмаш». Пелетні лінії «Артмаш» сумісні з подрібнюючим та сушильним обладнанням інших виробників. Отримані паливні гранули повністю відповідають міжнародним стандартам та можуть експортуватися до Європи.

Переваги обладнання для виробництва пелет від виробника ТОВ «Артмаш» наведено в наступній таблиці.

Таблиця 3.4

Переваги обладнання для виробництва пелет від виробника ТОВ «Артмаш»

Переваги	Опис
Продумана конструкція обладнання	Складові лінії можна переставляти, видозмінювати та при потребі замінювати іншими моделями без ризику погіршення роботи. Техніка здатна функціонувати в режимі 24/7 із мінімальними перервами на обслуговування. ТО максимально просте та зручне для користувача. На кожній одиниці обладнання передбачено кілька ступенів захисту.
Індивідуальний підхід	Лінія комплектується менеджером на основі ваших запитів. Враховуємо обсяги доступної сировини, спосіб використання готової продукції, розміри наявних приміщень, обмеження за потужністю тощо. При необхідності змінюємо стандартні моделі для оптимальної відповідності вашим потребам.
Доступ до якісних витратних матеріалів	Матриці, вали, ролики, муфти виготовляємо з легованої сталі, насиченої хромом, що підвищує їх зносостійкість. Твердість матеріалу за шкалою Роквелла 56-60 HRC. Стандартні комплектуючі є в наявності, або виготовляються за 1-3 дні. Індивідуальні витратні матеріали надсилаємо через тиждень після звернення клієнта.

Базова ціна лінії 1200 тис.грн., доставка та монтаж від 20% вартості лінії.

3.3.Пропозиція щодо організації виробництва та експорту кілків

На виготовлення кілків йде тонка, наприклад, деревина від санітарної рубки, яка годиться тільки на дрова. Окремо виділяють кілки садові -для дерев, винограду, хмелю, для ландшафтного дизайну, огорож.

Діаметр їх від 4 до 14 сантиметрів., довжина від 0,5м до 4,5м., Експортна ціна від 100 €/метр кубічний.

Для виробництва кілків можна використати автоматичну лінію німецької фірми *BEZNER*. D - 88213 Равенсбург, Німеччина - телефон +49751 3705 0 , факс+49751 3705 190, імейл info@bezner.com.

Таблиця 3.5

Загальна характеристика лінії з виробництва окорених кілків фірми «Bezner»

	Інд.номер	SUVA Pfaehleproduktion 20.09.23
	Фірма	BEZNER
	Рік випуску	2010
	Ціна FCA	32.000,-- євро
	Опис	Лінія з виробництва окорених кілків фірми Bezner Рік випуску - 2010 Розміри готових деталей - довжина 1 - 3,5 м - діаметр готових виробів 4 - 14 см Лінія призначена для переробки не сортованого токоміру. Включає станцію обміру. Продуктивність 1700 - 2500 шт в зміну Зроблено передпродажну підготовку Перевірена фірмою Bezner

Глобальний ринок рослинних кілків за типом (дерев'яні, металеві, пластикові, скловолоконні, бамбукові, кокосові), за застосуванням (культурні рослини, садові рослини, кімнатні рослини, декоративні рослини, виноградні рослини), за каналом розповсюдження (онлайн, офлайн), постійно зростає. прогноз від 2023 до 2031 <https://dataintelo.com/report/global-plant-stakes-market/>

Зростання можна пояснити зростаючою тенденцією до озеленення міських територій та підвищенням обізнаності про переваги використання колів для захисту рослин.

Коли для рослин – це вертикальна опора, яка використовується для закріплення та стабілізації рослин. Вони виготовляються з різних матеріалів,

таких як метал або пластик, і мають різні розміри для підтримки кленів і великих дерев. Кілки для рослин використовуються для підтримки довгих або тонких рослин. Основна функція колів для рослин – забезпечити опору та стабільність, дозволяючи їм рости вертикально. Завдяки цьому садівникам легше обробляти молоді стебла, не пошкоджуючи їх коріння.

Європейський ринок витратних матеріалів для газонів і садівництва, за продуктами (витратні матеріали для садівництва та продукти для газонів), кінцеве використання (побутові/побутові, комерційні та промислові) – Галузеві тенденції та прогноз до 2030 року.



Рис. 3. 4 Аналіз і розмір ринку витратних матеріалів для газонів і садівництва в Європі

Європейський ринок витратних матеріалів для газонів і садівництва розвивається завдяки все більшому запровадженню органічного землеробства та ландшафтного дизайну, і це є важливою рушійною силою для європейського ринку витратних матеріалів для газонів і садівництва. Крім того, очікується, що зростання витрат на декор і ремонт будинку, а також зростання садівництва в комерційних і житлових приміщеннях сприятимуть зростанню європейського ринку витратних матеріалів для газонів і садівництва. Проте шкідливий ринок витратних матеріалів для газонів і садівництва становить загрозу для здоров'я та екологічні проблеми, пов'язані з використанням пестицидів і добрив, а недостатня обізнаність щодо продуктів і методів садівництва може стримувати зростання ринку.

Дослідження ринку Data Bridge аналізує, що очікується, що до 2030 року європейський ринок витратних матеріалів для газону та садівництва досягне 19 615 017,91 тисячі доларів США при середньорічному темпі зростання 4,2% протягом прогнозованого періоду.

ВИСНОВКИ

На сьогоднішній день у науковій літературі не існує єдиного методу оцінювання експортного потенціалу. Основні методики оцінки експортного потенціалу підприємства можна згрупувати за наступними ознаками: – за складністю: прості кількісні та складні багатofакторні; – за одиницями виміру експортного потенціалу: кількісні та експертні методики. – за ознакою параметрів оцінки, що використовуються: змістовні та порівняльні методики. Найпоширенішими є прості кількісні методики оцінки експортного потенціалу підприємства. Одиницею виміру у кількісних методиках виступають класичні відносні та абсолютні одиниці вимірювання: коефіцієнти, проценти, вартісні показники тощо. Експертні методи базуються на системі оцінювання у балах та передбачають залучення експертів із даного питання. Змістовні методики складаються з оцінки складових експортного потенціалу або виділених факторів його формування, а порівняльні включають оцінку експортного потенціалу шляхом порівняння продукції або результатів діяльності підприємства з фірмою-конкурентом. В будь-якій господарській діяльності (економічній системі) може бути лише три типи елементів поділу праці: витрати, результати (прибуток, ефект), порівняння результатів і витрат. Виходячи з цього, використовуються три групи методів оцінювання: дохідний (результатний), витратний, ринковий (результатно-витратний). Дохідний метод визначення експортного потенціалу вимагає розрахунок показників доходу, який він приносить, та його рентабельності. В результаті розрахунку буде отримано показник експортної активності підприємства, за допомогою якого підприємство буде мати можливість проаналізувати та оцінити рівень власної активності на певному ринку, виявити показники, які підвищують або знижують цю активність та позначаються на результаті експортної діяльності. Витратний метод складається з ресурсної оцінки всього соціально-організаційного й земельномайнового комплексу підприємства на основі обліку та аудиту всіх витрат, необхідних для його відтворення (заміщення) на конкретну дату. Результативний, або ринковий, метод передбачає визначення

максимально можливої вартості, до якої має прагнути підприємство для максимізації альтернативних доходів і мінімізації альтернативних витрат.

ДП «Сколівськокый лісгосп» з 4 листопада 2022 року реорганізовано під назвою філія "Сколівське лісове господарство" і на даний час входить до Державного агентства лісових ресурсів України, Державного спеціалізованого господарського підприємства "Ліси України".

Продовж досліджуваного періоду:

підприємство виконувало державні замовлення;

відбулося поступове не значне скорочення працюючих ;

починаючи з 2020 року відбулося поступове зростання фонду заробітної плати;

поруч із зростанням первісної вартості зростає й знос основних фондів.

Позитивним є поступове зростання фондоозброєності, зростання якої частково відбулося за рахунок зростання у 2022 році середньорічної вартості основних засобів, а частково за рахунок скорочення працюючих.

Чистий дохід від реалізації продукції зріс з 2019 року по 2022 рік вдвічі, це саме стосується собівартості реалізованої продукції. У свою чергу чистий прибуток зріс за даний період часу в тричі, разом з тим, найменш вдалим був 2020 рік, як за чистим доходом, так і за чистим прибутком.

Продовж періоду дослідження підприємство здійснювало експорт продукції, слід відмітити, що питома вага експорту в чистому доході від реалізації є різною, але зменшується з кожним роком.

Доцільно придбати лінію з виробництва окорених кілків фірми «Bezner», та пелетну лінію у ТОВ «Артмаш».

Реалізація заходів за кожним фактором розвитку експортного потенціалу філії, а саме виробництво та експорт пелет й виробництво та експорт кілків садових сприятиме підвищенню конкурентних позицій підприємства, ефективному просуванню продукції підприємства на цільовому зовнішньому ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Хачатрян В, Стратійчук В. Концептуальні основи розвитку експортного потенціалу підприємства Вісник Хмельницького національного університету 2022, № 5, Том 1 Економічні науки Ст. 28-32. <https://doi.org/10.31891/2307-574Q-2Q22-31Q-5m-4>
2. Князь С. В. Експортний потенціал підприємства в системі менеджменту
3. екологічна діяльність. Ефективна економіка. 2013. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
4. Піддубна Л. І., Іванієнко К. В. Фактори формування експортного потенціалу промислових підприємств. Управління розвитком. 2015. № 1. С. 37–43. 3.
5. Єремян О. М. Теоретичні аспекти формування експортного потенціалу в системі зарубіжної господарської діяльності промислового підприємства. Кримський економічний журнал. 2013. №2(03).
6. Скриньковський Р. М. Діагностика фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційноінвестиційного потенціалів і аналіз потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності. Проблеми економіки. 2015. № 2. С. 186–193.
7. Dergachova V.V., Ovcharova Sn.K., Martynenko O.V. Export potential of the enterprise in terms of exit on european market. Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2019. С. 105-115.
8. Гарбар Ж.В. Інноваційна складова експортного потенціалу переробних підприємств АПК. Slovak international scientific journal. 2020. № 43. Вип. 2. С. 9-18.
9. Мельник О.Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу. Проблеми економіки. 2017. № 1. С. 226-231.
- 10.Скриньковський Р.М., Клювак О.В., Процевят О.С. Діагностика експортного потенціалу підприємства. Проблеми економіки. 2016. № 4. С. 163-170.
- 11.Ус Т.В. Сутність та аналіз методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства.
12. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 22. С. 119-127.

13. Хомич О.В., Манаєнко І. М. Розвиток експортного потенціалу підприємства на європейському ринку FMCG в умовах ризиків. Проблеми економіки. 2020. № 3. С. 133-138.
14. Чубар М.М. Сучасні підходи до визначення структури експортного потенціалу промислового підприємства. Культура народів Причорномор'я. 2013. № 260. С. 364-368.
15. Чухраєва Н. М. Сутність та структура експортного потенціалу промислових підприємств. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2017. № 4-5. С. 73-77
16. Бугас Н. В., Пилипенко Ю. А. Експортний потенціал у системі зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія : Економічні науки. 2015. № 6 (93). С. 14–21.
17. Скриньковський Р. М. Діагностика конкурентоспроможності продукції підприємства. Проблеми економіки. 2015. № 4. С. 240–246.
18. Тюріна Н. М. Сутнісні характеристики експортного потенціалу. Вісник ХНУ. 2003. № 4. URL: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_4_3/189-196.pdf
19. Експортувати просто. Експорт Step by Step 10 кроків від виробництва до експорту : практ. посіб. / [В. Кравченко, А. Голятко, Д. Копій, А. Полянський, І. Шинкаренко, А. Короп, А. Гайдук, В. Маєвський, А. Голіздра]. Київ : Саміт-книга, 2018. 351 с.
20. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Притула Н. В. Міжнародна торгівля : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2015. 272 с.
21. Hessels J., van Stel A. Entrepreneurship, Export Orientation and Economic Growth. Small Business Economics. 2019. No. 37 (2). P. 255–268. Пирог О. В., Зацепило А. І. Оцінка експортного потенціалу регіонів України. Економічний простір. 2019. № 24. С. 144–152.
22. Байдала Н. М. Принципи розвитку експортного потенціалу вітчизняних промислових підприємств. Ефективна економіка. 2013. № 7. С. 91–94.
23. Представництво України при Європейському Союзі та Європейському

Співтоваристві з атомної енергії. Загальні ви моги ЄС до імпортованої продукції. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/>

24. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства: наук. вид. / І.П. Отенко, Л.М. Малярець, Г.А. Іващенко. Х.: ХНЕУ, 2008. 348 с.
25. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств: монографія / І.Р. Бузько, І.Є. Дмитренко, О.А. Сущенко. Алчевськ: ДГМІ, 2002. 216 с.
26. Євдокимов Ф.І. Дослідження категорії «економічний потенціал промислового підприємства». Наукові праці ДНТУ. Серія «Економічна». 2004. № 75. С. 54–59.
27. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2008. № 7. С. 71–76.
28. Іщук С.О. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств. Регіональна економіка. 2005. № 3. С. 48–56.
29. Формування конкурентоспроможності підприємницького потенціалу підприємств (теоретичні аспекти) / В.І. Хомяков, Т.Г. Вяткіна, П.С. Вяткін. Прометей. Донецьк: ДЕГІ, 2006. № 1. С. 163–166.
30. Бабан Т.О. Сутність поняття «експортний потенціал» в економічній науці. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки); за ред. М.Ф. Кропивка. 2012. № 2 (18). Т. 2. С. 7–17.
31. Бикова Н.В. Експортний потенціал підприємств лісо-промислового комплексу: автореф. дис. ... канд. екон. наук; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. К., 2011. 20 с.
32. Волкова І.М. Формування експортного потенціалу АПК: автореф. дис. ... канд. екон. наук; Держ. вищ. навч. закл. «Держ. агро-екол. ун-т». Житомир, 2007. 20 с.
33. Іващук С.П. Розвиток експортного потенціалу в сучасній інтеграційній стратегії України: автореф. дис. ... канд. екон. наук; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». К., 2011. 20 с. 15. Кутідзе Л.С. Експортний потенціал регіону: сутність, діагностика, механізм реалізації: монографія. Запоріжжя: ЗНУ, 2011. 318 с.

- 34.Петренко Л.А. Розвиток експортного потенціалу підприємства (за матеріалами молокопереробних підприємств України): автореф. дис. ... канд. екон. наук; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». К., 2007. 17 с.
- 35.Піддубна Л.І. Експортний потенціал машинобудівного комплексу Харківської області України в контексті викликів глобальної конкуренції. Економіка розвитку. 2012. № 3 (63). С. 79–84.
- 36.Стратегічне управління розвитком підприємства / В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Тридід. Харків: ХДЕУ, 2002. 640 с.
- 37.Мельник О.Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу. Проблеми економіки. 2017. № 1. С. 226–231. 21.Шестакова О.А. До питання категоріального змісту та структури експортного потенціалу підприємства. Економіка розвитку. 2013. № 1(65). С. 104–109.
- 38.Діагностика стану підприємства: теорія і практика: монографія / За ред. А.Е. Воронкової; 2-е вид., перероб. і доп. Х.: ІНЖЕК, 2008. 516 с.
- 39.Тимошук М.Р., Яворська Н.Р. Методи оцінювання потенціалу розвитку підприємства з урахуванням вагомості фінансово економічних факторів. Вісник Львівського університету. Серія «Економіка». 2010. Вип. 44. С. 249–255.
- 40.Управління експортним потенціалом України: монографія / А.А. Мазаракі, В.В. Юхименко, О.П. Гребельник та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. 210 с.
- 41.Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія: у 2-х т. / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін.; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. К.: КНЕУ, 2006. 592 с.
- 42.Бондар Ю.А. Легінькова Н.І., Фабрика І.В ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА УМОВИ МАКСИМІЗАЦІЇ Вісник післядипломної освіти. Вип. 16(45) «Серія «Соціальні та поведінкові науки» (психол. 053, економічні 051, держ. управління 281) (Категорія «Б») Bulletin of Postgraduate education. Issue 16(45) (Social and Behavioral Sciences Series) (psychol. 053, economy 051, public administration 281) (Category «B»)