

**БУРЯК Руслан Іванович**

доктор економічних наук, професор,  
Національний університет біоресурсів і  
природокористування України,  
м. Київ, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2988-2196>  
ruslan1212@ukr.net

**ЗБАРСЬКИЙ Василь Кузьмович**

доктор економічних наук, професор,  
Національний університет біоресурсів і  
природокористування України,  
м. Київ, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7611-5769>  
zbarsky@ukr.net

**КИРИЛЮК Ірина Миколаївна**

кандидат економічних наук,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького,  
м. Черкаси, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3365-7239>  
[in\\_kirilyk@ukr.net](mailto:in_kirilyk@ukr.net)

**ЧЕРНЯВСЬКИЙ Іван Юрійович**

кандидат економічних наук,  
Національний університет біоресурсів і  
природокористування України,  
м. Київ, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0440-9578>  
[aa8010ci@gmail.com](mailto:aa8010ci@gmail.com)

**МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ  
ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ**

У статті висвітлено теоретичні аспекти експортного потенціалу як категорії ринкової економіки. В процесі написання удосконалено фактори формування експортного потенціалу аграрного підприємства та запропоновано шляхи його розвитку. В статті обґрунтовано необхідність оцінки експортного потенціалу аграрних підприємств як ключового чинника розвитку української економіки. Розглянуто науково-методичні підходи до оцінювання експортного потенціалу. Запропоновано показники, які комплексно характеризують експортний потенціал на рівні підприємства, окремої галузі, країни в цілому. На основі проведеного дослідження запропоновано методи оцінки експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

**Ключові слова:** експорт, зовнішньоекономічна діяльність, експортний потенціал, методи оцінки, фактори формування, чинники впливу.

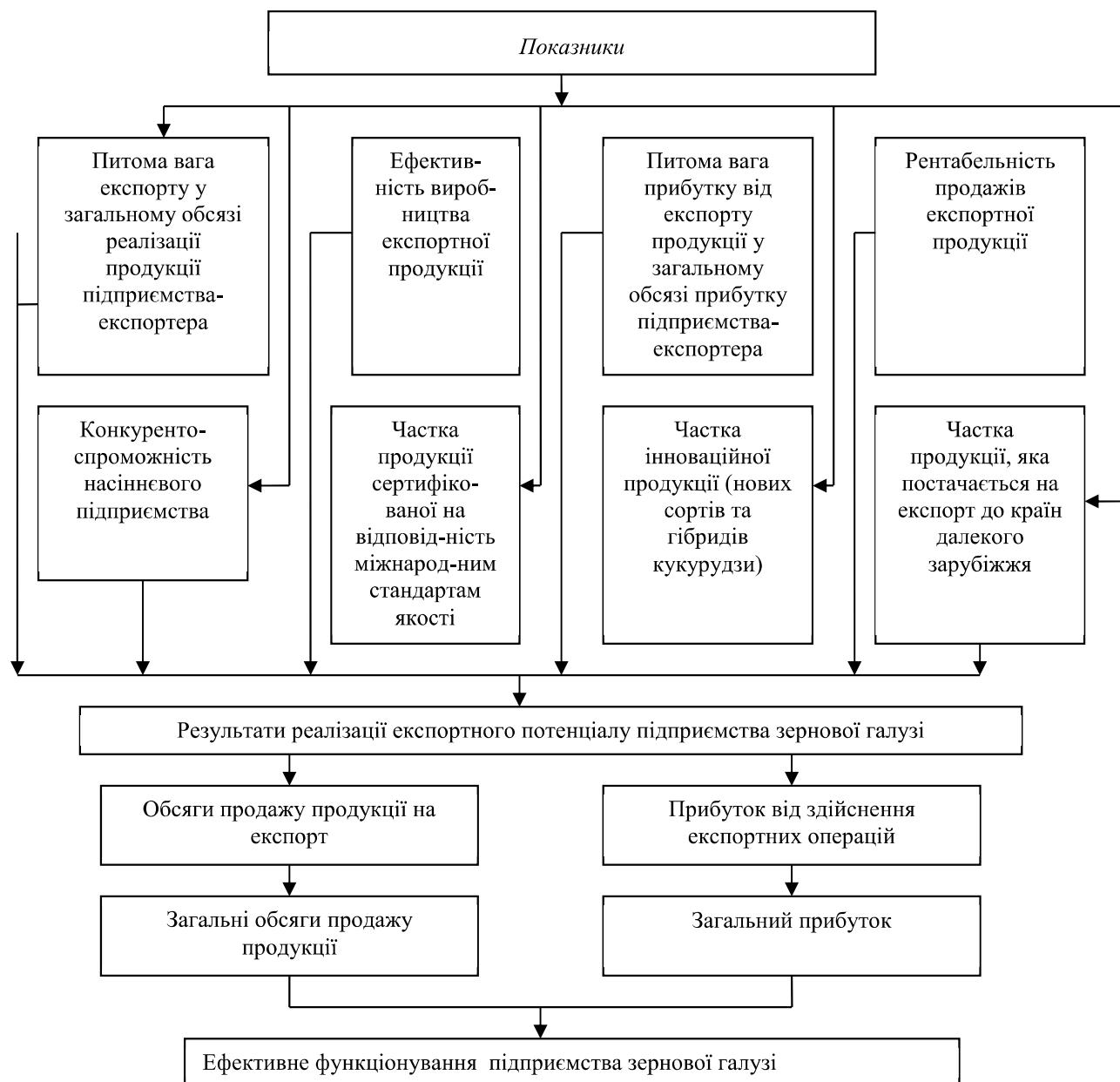
**Постановка проблеми.** Існує значна кількість методичних підходів щодо оцінювання експортного потенціалу підприємства. Вважаємо за доцільне класифікувати методики оцінювання експортного потенціалу підприємств зернової галузі на основі застосуваних параметрів оцінки на дві групи: змістовні (базуються на оцінюванні елементів експортного потенціалу або певних його факторів); порівняльні (оцінювання експортного потенціалу здійснюється за допомогою порівняння продукції або результатів діяльності підприємства з аналогічними показниками конкурента).

Прості кількісні методики оцінки експортного потенціалу є одними з найпростіших і найбільш поширених методичних підходів, які базуються на розрахунку і аналізу низки показників, що у повній мірі дозволяють оцінити експорт. Безперечно, існують більш грунтовні методики, які дають змогу оцінити структуру експорту і досить точно визначити його спеціалізацію.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Спеціальні методи оцінки експортного потенціалу відображають праці вчених Волошина К.П., Возненко Н.І. [1], Фоменок Д. С., Дубков С. К., Дадалко С. П. [2], Кирилов Ю.С. [3], Захарчук О.В. [4], Мельник Т. М. [5], Головкова Л.С. [6], Волокодавова Е.В. [7], Калінеску Т.В. [8], Гудзь Ю.Ф. [9], Селезньова К.В. [10]. Однак єдиної методики не виведено та не систематизовано показників, які якомога реальніше відображають реальний показник експортного потенціалу.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Складність, багатогранність і міждисциплінарний статус будь-якої наукової проблеми вимагає певної методики дослідження. Методика – це вчення про особливості застосування окремого методу чи системи методів.

Методика є системною сукупністю прийомів дослідження, це система правил використання методів, прийомів та техніки дослідження. Проаналізувавши та узагальнивши методичні підходи щодо оцінювання експортного потенціалу підприємства, пропонуємо застосувати методику оцінювання експортного потенціалу підприємства зернової галузі, викладену на рис. 1.



**Рис. 1. Система показників для визначення оцінки експортного потенціалу підприємства зернової галузі**

Джерело: розроблено авторами на основі [1, с. 32]

Показники, які відображені на рис. 1, охоплюють не лише внутрішнє, а й зовнішнє середовище підприємства. Враховуючи той факт, що всі показники оцінювання експортного потенціалу підприємства, наведені на рис. 1, можна виміряти кількісно, це дозволяє зробити їх облік і аналіз досить простим і зрозумілим для широкого загалу.

У процесі проведення наукових досліджень теоретичні положення і показники оцінювання експортного потенціалу, наведені на рис. 1, були адаптовані нами до реалій практичної діяльності підприємств, що дозволило розробити систему показників, яку доцільно застосовувати при визначенні показника оцінки експортного потенціалу підприємств зернової галузі (табл. 1).

Таблиця 1

## Система показників оцінки експортного потенціалу підприємств зернової галузі

№ з.п.	Показник	Алгоритм розрахунку	Характеристика показника
1.	Ефективність виробництва експортної продукції	$E_{\text{веп}} = \frac{\Pi_{\text{ен}}}{C_{\text{ен}}}$ , $\Pi_{\text{ен}} - \text{вартість експортної продукції у внутрішніх цінах};$ $C_{\text{ен}} - \text{собівартість експортної продукції}$	Характеризує ефективність виробництва продукції для підприємства-експортера; чим вище значення $E_{\text{веп}}$ , тим більш доцільним є виробництво даної продукції
2.	Питома вага прибутку від експорту продукції у загальному обсязі прибутку підприємства-експортера	$\text{ПВ}_{\text{пеп}} = \frac{\Pi_{\text{ен}}}{\Pi_z}$ , $\text{де } \Pi_{\text{ен}} - \text{прибуток від експорту продукції};$ $\Pi_z - \text{загальний обсяг прибутку підприємства-експортера}$	Відображає частку прибутку від експорту продукції у загальній сумі прибутку від реалізації продукції підприємства-експортера; чим вище $\text{ПВ}_{\text{пеп}}$ , тим вище значимість експорту даного виду продукції для підприємства
3.	Рентабельність продажів експортної продукції	$R_{\text{пеп}} = \frac{\Pi_{\text{ен}}}{B_{\text{ен}}}$ , $\text{де } \Pi_{\text{ен}} - \text{прибуток від експорту продукції};$ $B_{\text{ен}} - \text{виручка від реалізації продукції на експорт}$	Даний показник відображує прибутковість експорту продукції; чим вище значення $R_{\text{пеп}}$ , тим вигіднішим є експорт даного виду продукції для підприємства-експортера
4.	Питома вага експорту у загальному обсязі реалізації продукції підприємства-експортера	$\Pi_{\text{вс}} = \frac{O_{\text{ен}}}{O_{\text{зрп}}}$ , $\text{де } O_{\text{ен}} - \text{обсяг експорту продукції};$ $O_{\text{зрп}} - \text{загальний обсяг реалізації продукції}$	Характеризує експортну орієнтованість виробництва насіннєвого підприємства; чим вище даний показник, тим більш важливим є експортний напрям діяльності для підприємства
5.	Конкурентоспроможність насіннєвого підприємства	$K_{\text{п}} = \frac{B_e}{(B_e + B_z)}$ , $\text{де } B_e - \text{виручка від реалізації продукції нам експорт};$ $B_v - \text{витрати всередині країни на виробництво експортної продукції};$ $B_z - \text{витрати реалізацію експортної продукції на зовнішньому ринку}$	За умови, що значення коефіцієнта конкурентоспроможності більше одиниці – експорт є прибутковим для підприємства; чим більше значення даного показника, тим більш міцні конкурентні позиції має підприємство
6.	Частка продукції сертифікованої на відповідність міжнародним стандартам	$\text{ЧП}_{\text{сертиф.}} = \frac{\Pi_{\text{сертиф.}}}{\Pi_{\text{заг.}}}$ , $\text{де } \Pi_{\text{сертиф.}} - \text{кількість сертифікованої продукції};$ $\Pi_{\text{заг.}} - \text{загальна кількість виробленої продукції}$	Суттєво впливає на експортні можливості насіннєвого підприємства, оскільки постачання насіннєвої продукції до багатьох країн світу може здійснюватись тільки за умови наявності відповідних міжнародних сертифікатів
7.	Частка інноваційної продукції (нових сортів та гібридів кукурудзи)	$\text{ЧП}_{\text{ін.}} = \frac{\Pi_{\text{ін.}}}{\Pi_{\text{заг.}}}$ , $\text{де } \Pi_{\text{ін.}} - \text{кількість інноваційної продукції};$ $\Pi_{\text{заг.}} - \text{загальна кількість виробленої продукції}$	Визначає співвідношення інноваційної продукції до загального кількості насіннєвої продукції

Сформовано авторами.

Варто зазначити, що у процесі дослідження, у зв'язку з наявністю цілого ряду показників, перед нами постало завдання щодо виокремлення математичної методики визначення узагальненого показника оцінювання експортного потенціалу підприємства, яка б дозволила найточніше визначити суть об'єкта дослідження.

Для розрахунку узагальненої характеристики об'єкту дослідження (експортного потенціалу підприємства зернової галузі) доцільно використати формулу для визначення середнього геометричного значення:

$$a = \sqrt[n]{a_1 \times a_2 \times \dots \times a_n}, \quad (1)$$

де  $a_n$  – значення часткового показника;  
n – кількість показників.

Необхідно зауважити, що при несуттевому значенні будь-якого з часткових показників експортного потенціалу, або ж коли один з них рівний нулю недоцільно застосовувати формулу 1. Оскільки за таких умов узагальнений показник експортного потенціалу буде дорівнювати нулю або наблизатися до нуля.

За умови, що за всіма іншими частковими показниками експортний потенціал має позитивні значення, недоцільно визначати узагальнений показник, тому що суттєву роль при розрахунку може відігравати один з параметрів, який з економічної точки зору є не дуже значимим.

Для того, щоб у повній мірі врахувати різний вплив показників на експортний потенціал підприємства зернової галузі формулу 1 досить складно удосконалити.

Означену формулу неможливо застосовувати у тому випадку, коли потрібно врахувати вплив усіх критеріїв (навіть за умови використання коефіцієнтів вагомості, які не зможуть відобразити вплив певного показника на узагальнене значення експортного потенціалу), а часткові показники експортного потенціалу є нерівноцінними.

Отже, у таких випадках ми пропонуємо застосовувати формулу для розрахунку середнього арифметичного значення узагальненого показника експортного потенціалу:

$$a = \frac{a_1 + a_2 + \dots + a_n}{n}, \quad (2)$$

де  $a_n$  – значення часткового показника експортного потенціалу,  
n – кількість показників.

Навіть за умови від'ємних значень параметрів  $a_1 \dots a_n$  формула 2 є актуальною. Проте, у такому випадку застосування означеної формулі також є недоцільним, тому що при ненульових значеннях вихідних величин можливе перетворення результату у нуль, що може негативно вплинути на тлумачення результатів.

Вважаємо, що в формулах 1 і 2 можливо було б врахувати різний ступінь впливу факторів на узагальнений показник експортного потенціалу, якщо поставити коефіцієнти вагомості  $k_n$  перед показниками. У такому випадку відбувається поєднання методу експертних оцінок із математичними розрахунками.

Отже, у вище перерахованих випадках найбільш доцільним є застосування формул, результат розрахунку яких прямує до нуля лише у тому випадку, коли всі аргументи дорівнюють нулю, наприклад:

$$a = \sqrt{(1-a_1)^2 + (1-a_2)^2 + \dots + (1-a_n)^2}, \quad (3)$$

де  $a_n$  – значення часткового показника експортного потенціалу;  
n – кількість показників.

Проаналізувавши формулі 1, 2 та 3 ми вважаємо, що найбільш доцільною для розрахунку узагальненого показника експортного потенціалу підприємства зернової галузі є формула 4, яка дозволяє поєднати математичні розрахунки з методом експертних оцінок.

$$\begin{aligned} a &= \sqrt{k_1(1-a_1)^2 + k_2(1-a_2)^2 + \dots + k_n(1-a_n)^2} \\ a &= k_1(1-a_1)^2 + k_2(1-a_2)^2 + \dots + k_n(1-a_n)^2, \end{aligned} \quad (4)$$

де  $a_n$  – значення часткового показника експортного потенціалу;

$n$  – кількість показників.

$k$  – коефіцієнт вагомості показника  $n$ .

Однак, застосування вищезазначених формул не завжди є виправданим. У кожному окремому випадку варто обирати саме ті формули, які дозволяють максимально точно відобразити відповідний аспект дослідження експортного потенціалу.

Процес оцінки здійснення зовнішньоекономічних операцій доцільно застосовувати для розроблення ефективного інструменту моніторингу розміру та структури експортного потенціалу підприємства. Виокремлюють три основні підходи до управління цим процесом: стратегічна ефективність управління насінневим підприємством на зовнішніх ринках, оцінка тактичних підходів до впровадження комплексу заходів у конкретному географічному сегменті та оцінка ефективності реалізації відповідних заходів на поточному рівні управління. З метою максимізації альтернативних доходів і мінімізації альтернативних витрат підприємство має прагнути досягнути максимально можливого значення показника експортного потенціалу.

Дослідженнями доведено, що існують 4 основні підходи до методичного забезпечення оцінки експортного потенціалу підприємства зернової галузі, які наведено у табл. 2.

Таблиця 2

**Основні методичні підходи до оцінки експортного потенціалу  
підприємства зернової галузі**

Група методів оцінки	Ринковий	Дохідний	Ринковий	Дохідний
Критерій оцінки	Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства	Ефект від конкретної операції на зовнішньому ринку	Комплексна динамічна оцінка стратегії розвитку підприємства на зовнішньому ринку	Добуток від конкретної операції
Представники	Ю. Ілясова, В. Коломієць, А. Демянченко, І. Дишко	Я. Довгенко, М. Шкарпетіна, Н. Пирець, П. Стічішин, М. Ковальчук та ін.	Ю. Каракай, О. Дерев'янко	Г. Коблянська, Н. Філіпова
Результатуючий показник	Відносна величина – рентабельність зовнішньоекономічної діяльності підприємства	Абсолютний показник – прибуток	Вектор розвитку генеральних напрямів	Рентабельність операції
Рівень оцінки експортного потенціалу	Ефективність стратегії на зовнішніх ринках	Успішність оперативного управління	Потенційна реалізація стратегії на міжнародних ринках	Успішність оперативного управління

Джерело: сформовано авторами на основі [2, с. 10].

Друга методика базується на визначенні оптимальних прогнозних обсягів експортної продукції на основі використання балансової моделі. Такий показник ми пропонуємо застосовувати для розрахунку експортного потенціалу по зернових. Варто зазначити, що елементи означененої моделі є абсолютними показниками.

Результативність та успішність застосування стратегії насіннєвого підприємства на міжнародних ринках демонструє третій показник – векторний розвиток експорту підприємства. Припущення щодо недоцільності провадження подальшої експортної діяльності підприємства підтверджує невиконання основного рівняння по векторному розвитку експорту. Проте, варто зауважити, що кількості показників, які застосовуються у даній методиці є досить невеликою і тому таке припущення є досить категоричним.

Четверта методика розрахунку експортного потенціалу підприємства зернової галузі базується на визначені рентабельності експортних операцій. Розрахунки здійснюються за допомогою показника експортної активності підприємства, який дозволяє визначити рівень власної активності підприємства на відповідному ринку та встановити які саме показники впливають на уповільнення або пожавлення такої активності, і, відповідно, формують результати експортної діяльності.

Отже, результати дослідження підтверджують припущення стосовно того, що для ефективної діяльності насіннєвого підприємства на зовнішніх ринках доцільно застосовувати комплексний підхід до оцінювання його експортного потенціалу на оперативному, тактичному та стратегічному рівнях діяльності підприємства.

Імпонує методичний підхід до визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності запропонований українським вченим-економістом Ю.Є. Кириловим. У своїй монографії «Зовнішньоекономічна діяльність на ринку зерна» він зазначає, що стосовно сільського господарства економічну ефективність зовнішньоекономічної діяльності можна охарактеризувати системою показників рентабельності аграрного виробництва і торгового сальдо від ЗЕД підприємства. Однак показники рентабельності відображають лише один бік досягнутої ефективності. Для обчислення економічного ефекту необхідно знати собівартість виробництва зерна, а також ціни на внутрішньому і зовнішньому ринках з урахуванням транспортних витрат.

Тобто економічну ефективність зовнішньоекономічної діяльності ( $E_e$ ) можна визначити як різницю [3, с. 38]:

$$E_e = (C_0 + T_1 * \Pi + B_n) * M_e - (B_p + T_2) * M_i \quad (5)$$

де  $C_0$  – собівартість виробництва зернових;  $T_1$  – транспортні витрати при імпорті зерна і продукції зернового господарства;  $T_2$  – транспортні витрати при експорті зерна і продукції зернового господарства;  $\Pi$  – сума податків, що сплачуються на всіх стадіях виробництва і реалізації зернових;  $B_n$  – вартість праці (фонд заробітної плати);  $M_e$  – експортне мито (інші умови при експорті зерна);  $B_p$  – ціна придбання зерна і продукції зернового господарства;  $M_i$  – імпортне мито (інші умови при імпорті зерна).

Варто зауважити, що стосовно оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності на ринку зернових існують різні підходи. Найбільш слушними нам видаються економіко-математичні моделі, які базуються на врахуванні обмежень по платіжному балансу і використовують у якості регуляторів платіжного балансу та економіки використовують реальну заробітну плату, а також експорт споживчих товарів. При застосуванні означених моделей також доцільно враховувати обмінний курс, співвідношення цін між товарами, які надходять на зовнішній ринок і використовуються всередині країни.

На основі вищезазначеного пропонується модель зовнішньої торгівлі, згідно з якою пропонується використовувати три основні рівняння: імпорту, експорту й цін на експортну продукцію. Рівняння імпорту має наступний вигляд:

$$IM = A_0 + A_1 + NMP + A_2 * PX + A_3 * PM + A_4 * TB + A_5 * ED, \quad (6)$$

де  $NMP$  – сукупний суспільний продукт;  $PX$ ,  $PM$  – відповідно ціни імпорту в попередньому році;  $TB$  – відношення експорту й імпорту в попередньому році;  $ED$  – співвідношення оціночних попиту та пропозиції споживчих товарів у попередньому році [3, с. 38].

Експорт розраховується як функція аналогічних імпорту показників:

$$EX = B_0 + B_1 * NMP + B_2 * PX + B_3 * PM + B_4 * TB + B_5 * ED \quad (7)$$

Рівняння ціни експортної продукції має наступний вигляд:

$$PX = C_0 + C_1 * EX + C_2 * WT + C_3 * PW, \quad (8)$$

де  $WT$  – зважене середнє обсягів імпорту на ринках зернових;  $PW$  – зважена середня ціна експортної продукції на ринках зернових [4, С. 39].

Показники імпорту й експорту згідно рівнянь 6 та 7 формуються під впливом низки факторів: сукупний супільний продукт; ціни; рівень економічної активності; платіжний баланс; співвідношення експорту й імпорту та надлишковий попит.

Доцільно спочатку визначити експортний потенціал галузі, а вже потім визначати експортний потенціал підприємства. Вітчизняний вчений економіст Т.М. Мельник запропонувала економіко-математичну модель для визначення експортного потенціалу харчової промисловості на прогнозний період виходячи з площі ріллі. Вона досить обґрунтовано вважає, що наявність і ефективність використання ріллі безпосередньо впливає на обсяг та асортиментну структуру потенціалу сільськогосподарського виробництва.

Модель розрахунку експортного потенціалу харчової промисловості на перспективу розроблену Т.М. Мельник [5. с. 264-265], ми пропонуємо адаптувати для визначення експортного потенціалу зернової галузі:

$$E\pi_t = P\pi_0 * I\pi t / t * E_0 * IEt * a_o * I_{at} * (1 + R) / d * S * K_0 * IK_t, \quad (9)$$

де  $E\pi_t$  – експортний потенціал зернової галузі в  $t$ -му періоді, млн. дол. США;

$P\pi_0$  – площа ріллі в базовому періоді зайнята під зерновими, млн. га;

$I\pi t$  – індекс зміни площи ріллі зайнятої під зерновими;

$E_0$  – ефективність використання ріллі зайнятої під зерновими в базовому періоді, грн. на га;

$IEt$  – індекс ефективності використання ріллі, яку використовували для вирощування зернових культур;

$a_o$  – частка продукції зернової галузі, яка була спрямована на експорт в базовому періоді;

$I_{at}$  – індекс зміни частки продукції зернової галузі, що спрямовується на експорт;

$R$  – рівень рентабельності зернових;

$S$  – курс національної валюти по відношенню до долара США, дол. США/ грн.;

$K_0$  – коефіцієнт експортної орієнтації зернової галузі в базовому періоді;

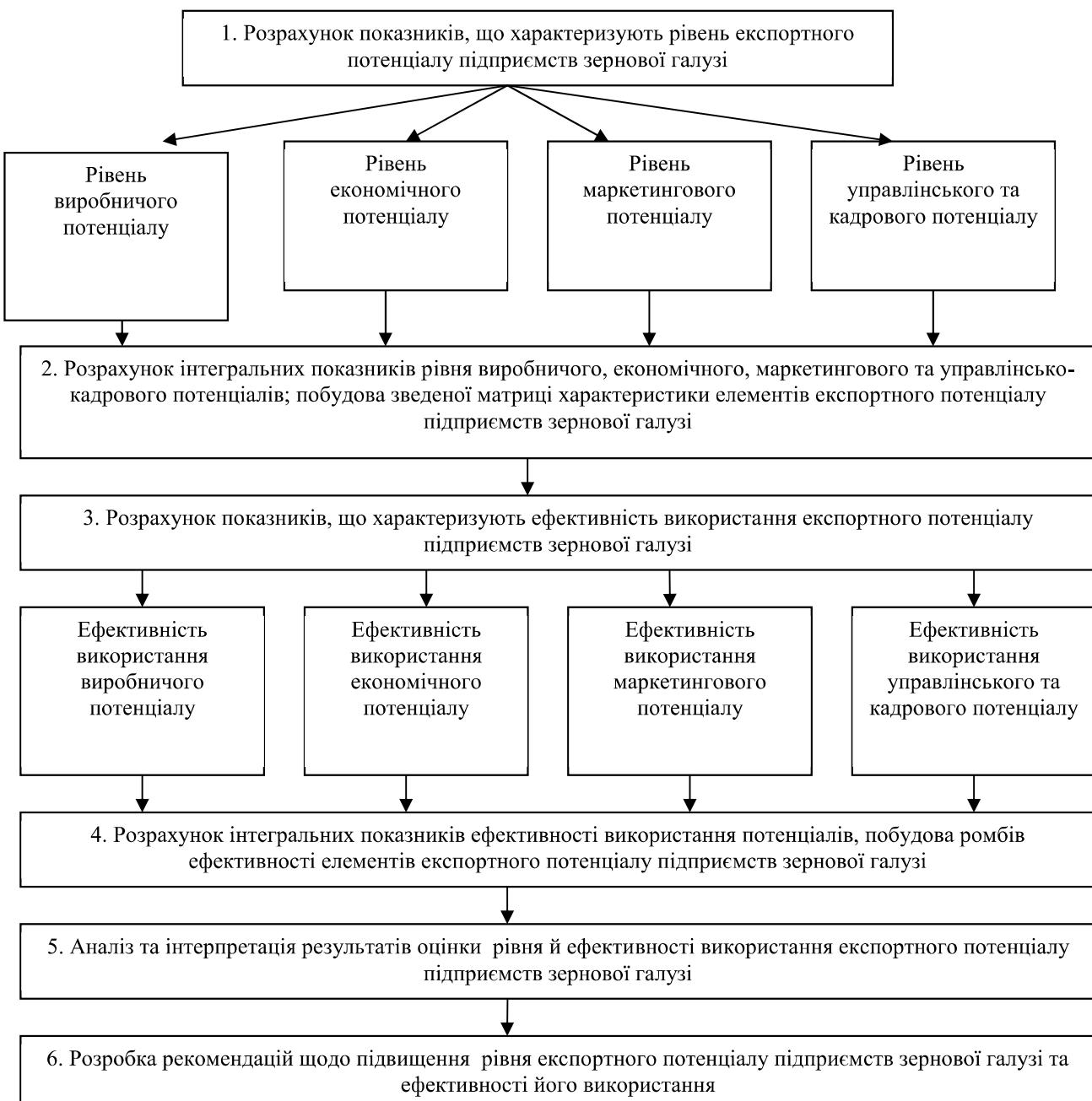
$IK_t$  – індекс зміни експортної орієнтації зернової галузі, частка одиниці.

Необхідно зазначити, що показники  $I\pi t$ ,  $IEt$ ,  $I_{at}$  та  $IK_t$  використовуються як нормативи відповідно до цільових установок прогнозу. Для визначення інших показників необхідно використовувати звітні дані, або ж відповідні розрахунки.

Проаналізувавши різні методичні підходи, для оцінки експортного потенціалу підприємств зернової галузі, пропонуємо дещо удосконалену методику, яка висвітлена у монографії Л.С. Головкової [6], та наукових працях Е.В. Волкодавова [7] і Т.В. Калінеску [8].

Удосконалена нами методика оцінювання експортного потенціалу підприємств зернової галузі подана на рис. 2.

Означені вчені вважають, що розрахований на основі певних підходів загальний показник оцінки та відповідних його елементів не може у повній мірі усі аспекти експортного потенціалу підприємства. Однак, ми не поділяємо дану думку та вважаємо, що доцільно визначати коефіцієнти вагомості для кожної групи показників експортного потенціалу та визначити комплексний (узагальнений) показник експортного потенціалу підприємства зернової галузі.

**Рис. 2. Методика оцінки експортного потенціалу підприємств зернової галузі**

Джерело: розроблено авторами на основі [6; 8; 9, С. 54]

Варто зазначити, що експортний потенціал підприємств зернової галузі має системний та комплексний характер. Отже, потрібно проаналізувати зв'язки між усіма його елементами. На рис. 2 виділено 5 складових елементів експортного потенціалу підприємств зернової галузі: виробничий, економічний, маркетинговий, управлінський та кадровий потенціали. Вважається за доцільним поділити означені елементи експортного потенціалу на два блоки: блок ресурсів (виробничий та економічний потенціали) та блок компетенцій (якість системи менеджменту, організаційна структура, мікроклімат у колективі, взаємовідносини з партнерами, рівень розвитку маркетингової діяльності насіннєвого підприємства).

На структуру експортного потенціалу насіннєвих підприємств суттєво впливає специфіка зернової галузі. Необхідно зауважити, що в аграрному секторі економіки існують певні особливості формування та розвитку організаційної і ресурсної складових експортного потенціалу.

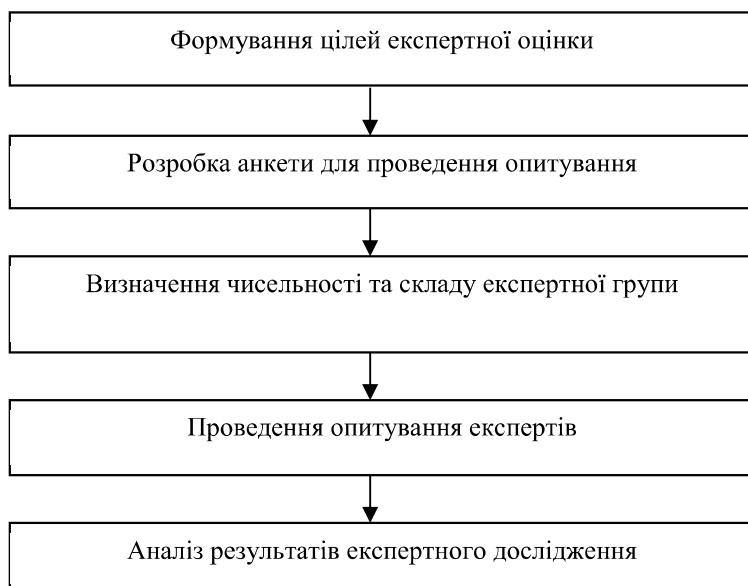
Ми вважаємо за доцільне визначати оцінку експортного потенціалу підприємств зернової галузі, дотримуючись принципу поєднання та синтезу динамічного і статичного підходів, за такими напрямами:

- оцінка наявності експортного потенціалу підприємства зернової галузі, що передбачає розрахунок його величини та встановлення відповідності певним цілям;

- оцінка ефективності використання експортного потенціалу підприємства зернової галузі, яка полягає у розрахунку рівня його реалізації стосовно досягнення запланованого результату діяльності підприємства.

Найбільш прийнятним методом для розрахунку рівня виробничого, економічного, маркетингового, управлінського та кадрового потенціалів є метод експертних оцінок. В основному при визначенні експертних оцінок застосовується анкетування. При колективному обговоренні (на противагу анкетуванню), важливе значення для опитуваних має думка лідерів, до яких, як правило, у процесі дослідження дослуховуються інші фахівці, при цьому не оприлюднюючи власну думку.

Дослідженнями доведено, що експертну оцінку складових експортного потенціалу підприємства зернової галузі варто здійснювати у наступній послідовності (рис. 3).



**Рис. 3. Алгоритм експертної оцінки складових експортного потенціалу підприємства зернової галузі**

Джерело: розроблено авторами.

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, побудованій факторній системі можна дати економічну інтерпретацію, що сприяє проведенню аналізу та оцінки впливу кожного фактора на формування експортного потенціалу підприємства.

**Висновки.** З метою достовірної оцінки впливу усіх обраних експертами факторів (які формують експортний потенціал насіннєвого підприємства) та для того щоб зробити достовірні висновки доцільно провести факторний аналіз. При цьому, основою факторного аналізу має бути факторна модель, в якій фактори, що формують експортний потенціал насіннєвого підприємства повинні знаходитись в причинно-наслідкових зв'язках з досліджуваним показником.

Проаналізувавши низку методичних підходів ми прийшли до висновку, що незважаючи на значну кількість наукових праць і досліджень щодо оцінки зовнішньоекономічної діяльності та

використання експортного потенціалу, практично відсутні праці щодо дослідження в цій сфері відносно підприємств зернової галузі, у тому числі й насіннєвих підприємств.

Дослідженнями встановлено, що існує два основних методичних підходи до визначення експортного потенціалу підприємств зернової галузі. Перший підхід базується на застосуванні економіко-математичних методів, а другий передбачає використання методу експертних оцінок. Як перший так і другий підхід є досить актуальними, тому доцільність використання даних підходів, або ж їх поєднання залежить насамперед від доступності інформації та цілого спектру інших факторів.

### **Список використаних джерел**

1. Волошина К.П., Возненко Н.І. Оцінка експортного потенціалу підприємства. *Управління розвитком*. 2011. № 12 (152). С. 9-11.
2. Фоменок Д., Дубков С., Дадалко С. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий. *Банковский весник*. 2011. № 10. С. 29-35.
3. Кирилов Ю.Є. Зовнішньоекономічна діяльність на ринку зерна: монографія. Херсон: Айлант, 2006. 160 с.
4. Захарчук О.В. Стан та перспективи розвитку галузі насінництва в Україні. веб-сайт. URL: <http://infoindustria.com.ua/stan-ta-perspektivi-rozvitku-galuzi-nasinnitstva-v-ukrayini-dumka-eksperta> (дата звернення: 18.08.2018).
5. Мельник Т. М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. *Міжнародна економічна політика*. 2008. Вип. 1-2. С. 241-271.
6. Головкова Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорацій: формування та розвиток: монографія. Запоріжжя: КПУ, 2009. 340 с.
7. Волокодавова Е.В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика: монография. Самара: Самарский гос. экон. университет, 2007. 376 с.
8. Калінеску Т.В., Романовська Ю.А., Кирилов О.Д. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: монографія. Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. Луганськ, 2007. 272 с.
9. Гудзь Ю.Ф. Методичні підходи до оцінки економічного потенціалу переробних підприємств АПК. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. №15. С. 52-57, С. 54.
10. Селезньова К.В. Обґрунтування факторів впливу на розвиток експортного потенціалу машинобудівного підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2013. № 45 (1018). С.102–115.
11. ТОВ «Агрофірма Колос»: веб-сайт. URL: <https://www.agrokolos.com.ua> (дата звернення 14.11.2019).

### **References**

1. Voloshyna K., Voznenko N. (2011). Estimation of export potential of the enterprise. *Development management*, 12 (152), 9-11.
2. Fomenok D., Dubkov S., Dadalko S. (2011). Formation and assessment of export potential of industrial enterprises. *Banking Herald*, 10, 29-35.
3. Kirilov Yu. (2006). Foreign economic activity in the grain market: monograph. Kherson: Ailant, 160 p. (in Ukr).
4. Zakharchuk O. (2018). Status and prospects of seed production development in Ukraine. URL: <http://infoindustria.com.ua/stan-ta-perspektivi-rozvitku-galuzi-nasinnitstva-v-ukrayini-dumka-eksperta> (Accessed: 18.08.2018).
5. Melnyk T. (2008). Export potential of Ukraine: evaluation methodology and analysis. *International economic policy*, 1-2, 241-271.
6. Golovkova L. (2009). Aggregate economic potential of the corporation: formation and development: monograph. Zaporozhye: CPU, 340 p. (in Ukr).
7. Volokodovava E. (2007). Export potential of industrial enterprises: theory, methodology, practice: monograph. Samara: Samara state. econ. university, 376 p. (in Rus).
8. Kalinescu T., Romanovska Yu., Kirilov O. (2007). Strategic potential of the enterprise: formation and development: monograph. Luhansk: East Ukrainian. nat. Univ. V. Dahl, 272 p. (in Ukr).
9. Gudz Yu. (2016). Methodical approaches to the assessment of the economic potential of agro-industrial processing enterprises. *Scientific Bulletin of the International Humanities University*, 15, 52-57.
10. Seleznova K. (2013). Substantiation of factors influencing the development of the export potential of the machine-building enterprise. *Bulletin of NTU "KhPI"*, 45 (1018), 102–115.

**BURIAK Ruslan**

Dr. Sc. (Economics), Professor,  
National University of Life and Environmental  
Sciences of Ukraine,  
Kyiv, Ukraine

**ZBARSKYI Vasyl**

Dr. Sc. (Economics), Professor,  
National University of Life and Environmental  
Sciences of Ukraine,  
Kyiv, Ukraine

**KYRYLIUK Iryna**

PhD (Economics), Associate Professor,  
Bohdan Khmelnytsky National University  
of Cherkasy,  
Cherkasy, Ukraine

**CHERNIAVSKYI Ivan**

PhD (Economics),  
National University of Life and Environmental  
Sciences of Ukraine,  
Kyiv, Ukraine

## **METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF ASSESSMENT OF EXPORT POTENTIAL OF GRAIN INDUSTRY ENTERPRISES**

**Introduction.** Simple quantitative methods of estimating export potential are one of the simplest and most common methodological approaches, which are based on the calculation and analysis of a number of indicators. They fully allow you to evaluate exports. Undoubtedly, there are more thorough methods that allow to assess the structure of exports and to determine its specialization quite accurately.

**The purpose** of article is to study and improve the system efficiency assessment of export potential of agrarian enterprises which is based on the definition of the nature category of export potential taking into account the characteristics of its activities and a systematic approach to evaluating efficiency of export potential.

**Results.** Theoretical aspects of export potential as a category of market economy was reflected in the article. Factors formation of export potential of agricultural enterprises were improved. The need to evaluate the export potential of agricultural enterprises as a key factor in the development of the Ukrainian economy has been grounded in the article. Scientific and methodical approaches to the assessment of the export potential was considered. Indicators that characterize complex export potential at the enterprise level, a separate industry as a whole has been proposed. Methods for assessing export potential of agricultural enterprises were offered.

**Originality.** Methodological approaches to assessing the export potential of grain enterprises have been improved. Theoretical provisions and indicators for assessing the export potential were adapted to the realities of the practical activities of enterprises.

**Conclusions.** Despite the significant number of studies assessing foreign economic activity and the use of export potential, there is virtually no research in this area on enterprises in the grain industry, including seed enterprises. There are two main methodological approaches to determining the export potential of grain enterprises. The first approach is based on the use of economic and mathematical methods, and the second involves the use of the method of expert assessments. Both the first and the second approach are quite relevant. Therefore, the feasibility of using these approaches, or a combination of them depends primarily on the availability of information and a range of other factors.

**Keywords:** exports, foreign trade, export potential, evaluation methods, factors of influence.

Одержано редакцію: 04.02.2021  
Прийнято до публікації: 11.05.2021