

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ
СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ МІНІСТЕРСТВА ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ
СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ МІНІСТЕРСТВА ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

ФАТЪЯНОВ ДАНИЛ ВОЛОДИМИРОВИЧ

УДК 338.001.36:339.56(043.5)

ДИСЕРТАЦІЯ

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Спеціальність 051 – Економіка

Галузь знань «Соціальні та поведінкові науки»

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

Д.В. Фатъянов

(підпис, ініціали та прізвище здобувача)

Науковий керівник: Малярець Людмила Михайлівна, доктор економічних наук,
професор

Науковий керівник: Денисюк Ольга Василівна, кандидат економічних наук,
доцент

Дисертація є ідентичною іншим примірником дисертації

Голова спеціалізованої вченої ради ДФ 64.055. ____

д.е.н., професор _____

Харків – 2023

АНОТАЦІЯ

Фатьянов Д.В. Оцінка ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії зі спеціальності 051 – Економіка. – Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця Міністерства освіти і науки України. – Харків, 2023.

Дисертацію присвячено вдосконаленню та подальшому розвитку теоретичного, методичного забезпечення, інформаційно-аналітичного забезпечення та розроблення практичних рекомендацій з оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств. Визначено, що теоретичним підґрунтям концепції ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства є теорія потенціалу, теорія ефективності, теорія експортно-імпортного потенціалу, теорія ефективності експортно-імпортної діяльності.

Обґрунтовано систему базисних понять ефективності використання експортно-імпортного потенціалу, до якої входять такі поняття як: загальний потенціал підприємства; експортно-імпортний потенціал підприємства (ЕІПП); структурний склад ЕІПП; види ЕІПП; процеси експортно-імпортного потенціалу підприємства; механізми використання експортно-імпортного потенціалу підприємства; управління ЕІПП; експортно-імпортна діяльність підприємства; фактори експортно-імпортного потенціалу підприємства; витрати ЕІПП; результат використання ЕІПП; ефект використання ЕІПП; ефективність використання ЕІПП; показник ЕІПП; критерій використання ЕІПП. Виявлено сутнісні риси ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств в сучасних умовах діяльності. Ефективність використання ЕІПП визначається як його системна характеристика, що представляється відношенням ефекту до витрат в процесі реалізації тобто в процесі експортно-імпортної діяльності, отриманні

позитивного ефекту з урахуванням стратегій та цілей управління цим потенціалом. Обґрунтовано змістовну модель ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства, яка подається як структурній логіко-семантичній формі, так і кортежем.

У дисертації систематизовано науково-методичні підходи щодо оцінки різних об'єктів в економіці. Обґрунтовано теоретичні положення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства, а саме: 1) оцінка має здійснюватись за відповідним методологічним каркасом; 2) об'єктивність оцінки обумовлюється адекватністю змістовної моделі ефективності використання ЕППІ; 3) об'єктивність оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу також обумовлюється науковою обґрунтованістю її інформаційно-аналітичного забезпечення; 4) рівень ефективності використання ЕППІ визначається величиною інтегрального показника, який отримується на основі згортки системи частинних показників; 5) на рівень ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовищ, серед яких доцільно визначати найважливіші, значущі; 6) оцінка ефективності використання ЕППІ є багатовимірною та багатокритеріальною; 7) достовірність оцінки ефективності використання ЕППІ залежить від математичних інструментів, які використовуються в процесі оцінки; 8) оцінка ефективності використання ЕППІ є процес, що здійснюється технологічно; 9) на основі результатів оцінки ефективності ЕППІ ухвалюються дієві управлінські рішення.

Рекомендовано основний перелік елементів методологічного каркасу оцінки об'єктів в економіці, до якого входять суб'єкт, об'єкт оцінки, предмет, принципи, мета, завдання, види оцінки, функції, технології, методи, результати, взаємозв'язок цих елементів.

Для організації оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств обґрунтована її технологія, яка складається з відповідних етапів, що об'єднуються в чотири блоки; постановки мети і

завдання, інформаційно-інструментальний блок, блок аналітичного обчислення, управлінський блок.

Обґрунтовано та розвинуто інформаційно-аналітичне забезпечення оцінки ефективності експортно-імпортової діяльності підприємств, яке розуміється як система, що передбачає сукупність даних у вигляді ієрархічної системи ознак, їх величин тобто показників, організацію їх отримання, обробки, аналітичних інструментів та їх реалізації в програмних середовищах, аналіз для формування відповідного управлінського рішення. Визначено, що сучасне інформаційно-аналітичне забезпечення оцінки ефективності експортно-імпортової діяльності підприємств має передбачати формування ознакового простору, переліку основних аналітичних задач цієї оцінки та вибір математичних інструментів. В роботі пропонується ознаковий простір оцінки ефективності експортно-імпортової діяльності підприємств, перелік основних аналітичних задач цієї оцінки та набір математичних інструментів вирішення задач.

У другому розділі сформована багаторівнева системна оцінка ефективності використання експортно-імпортного потенціалу країни, регіонів, підприємств, що охоплює відповідно три рівні управління цим потенціалом. Обґрунтовано системи показників оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу країни, регіонів, підприємств. Визначено особливості оцінки ефективності експортно-імпортного потенціалу на рівні країни, регіону та підприємств, взаємозв'язок цих оцінок.

Встановлена необхідність оцінки змінення станів експортно-імпортного потенціалу країни для двох різних умов діяльності: довоєнних і воєнних на площині «стан розвитку – використання». Виявлено, що у визначенні рівня розвитку та використання експортно-імпортного потенціалу регіону особливе значення має рівень ресурсного потенціалу цього регіону, який рекомендовано обчислювати як відношення наявної кількості структурних елементів ресурсного потенціалу регіону до загальної кількості елементів ресурсного потенціалу країни. Рекомендовано для оцінки розвитку експортно-імпортного

потенціалу регіону та його використання ставити та вирішувати такі аналітичні задачі, як: 1) формування системи показників оцінки розвитку експортно-імпортного потенціалу регіонів; 2) формування системи показників оцінки використання цього потенціалу регіонів; 3) визначення рівня розвитку експортно-імпортного потенціалу кожного регіону; 4) визначення рівня використання цього потенціалу кожного регіону; 5) визначення типів регіонів за розвитком їх експортно-імпортного потенціалу; 6) визначення типів регіонів за використанням їх експортно-імпортного потенціалу; 7) визначення причинно-наслідкових взаємозв'язків між розвитком експортно-імпортного потенціалу регіонів та їх використанням; 8) визначення регіонів ефективного управління експортно-імпортним потенціалом.

Визначено, що ефективність використання експортно-імпортного потенціалу супроводжується з його структурними змінами. Об'єктивність оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства передбачає визначення як рівня цієї ефективності, так і рівня її структурної динаміки. Рекомендовано визначати рівень ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства за допомогою інтегрального таксономічного показника розвитку, а рівень структурної динаміки цієї ефективності – інтегрального структурного показника. Обґрунтовано динамічний структурний еталон ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства в сучасних умовах.

У третьому розділі роботи обґрунтовано особливості обмеженості діяльності, які обумовлені форс-мажорними обставинами, як кризові умови, епідемії, війни, екологічні катастрофи. Систематизовано перелік позитивних, негативних факторів впливу на ризики, втрати та кризисні ситуації, рекомендації, які визначені провідними вітчизняними науковими інститутами та організаціями. Визначено, що безпосередніми загрозами ефективності використання експортно-імпортного потенціалу є ті загрози, що одночасно імовірно-максимальні і відносяться до складової зовнішньоекономічної безпеки країни. Рекомендовано враховувати ймовірності безпеки

зовнішньоекономічної діяльності в прогнозуванні показників оцінки експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств.

Розроблено методичний підхід до оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств, який реалізується в відповідній послідовності етапів, де вирішуються завдання з використанням аналітичних інструментів та указано очікувані результати. В такій реалізації етапів запропонований методичний підхід надає можливості комплексно, системно управляти ефективністю використання ЕПП, відшукувати резерви ефективності всієї діяльності підприємства.

Обґрунтовано послідовність етапів формування стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства. В процесі формування цієї стратегії слід врахувати вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на рівень ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства та його структурну динаміку.

Рекомендовано в методичне забезпечення формування стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства включити інструменти коінтеграції часових рядів, оскільки саме вони дозволяють визначати механізми взаємозв'язку тенденцій розвитку факторів впливу в часі, й таким чином визначити взаємозв'язок змін тенденції факторів зі зміною тенденції сальдо експорту-імпорту.

Практичне значення одержаних результатів підтверджується довідками про впровадження в діяльність АТ «Українські енергетичні машини» (довідка № 01/02 - 105 від 02.06.2023). ТОВ «Петрометал Україна» (довідка №08/06-2 від 08.06.2023р.) і в навчальний процес Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (довідка № 23/86-37-31/1 від 30.05.2023 р.).

Ключові слова: змістовна модель ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств, методологічний каркас оцінки, теоретичні положення оцінки ефективності використання ЕПП, інформаційно-аналітичне

забезпечення багаторівневої системної оцінки, методичний підхід, методичне забезпечення формування стратегії.

ABSTRACT

Fatyano D. V. Evaluation of the effectiveness of using the export-import potential of enterprises – Qualification scientific work on the rights of a manuscript.

The thesis for obtaining a Doctor of Philosophy degree (Ph.D.) in specialty 051 – Economy. – Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, 2023.

The dissertation is devoted to the improvement and further development of theoretical, methodological support, information and analytical support, and the development of practical recommendations for evaluating the effectiveness of using the export-import potential of enterprises. It was determined that the theoretical foundation of the concept of the efficiency of using the export-import potential of the enterprise is the theory of potential, the theory of efficiency, the theory of export-import potential, the theory of the efficiency of export-import activity.

The system of basic concepts of the efficiency of using the export-import potential is substantiated, which includes such concepts as: general potential of the enterprise; export-import potential of the enterprise (EIPE); structural composition of EIPE; types of EIPE; processes of the enterprise's export-import potential; mechanisms for using the export-import potential of the enterprise; EIPE management; export-import activity of the enterprise; factors of the enterprise's export-import potential; expenses of EIPE; result of using EIPE; the effect of using EIPE; efficiency of using EIPE; EIPE indicator; criterion for using EIPE. The essential features of the efficiency of using the export-import potential of enterprises in modern operating conditions have been revealed. The effectiveness of the use of EIPE is defined as its system characteristic, which is the ratio of the effect to the costs in the process of implementation, that is, in the process of export-import activity, obtaining a positive effect, taking into account the strategies and goals of managing

this potential. A meaningful model of the efficiency of using the export-import potential of the enterprise, which is presented both in a structural logical-semantic form and as a tuple, is substantiated.

The dissertation systematizes scientific and methodological approaches to the evaluation of various objects in the economy. The theoretical provisions of the assessment of the efficiency of the use of the export-import potential of the enterprise are justified, namely: 1) the assessment should be carried out according to the appropriate methodological framework; 2) the objectivity of the assessment is determined by the adequacy of the meaningful model of the effectiveness of the use of the EIPE; 3) the objectivity of the evaluation of the effectiveness of the use of the export-import potential is also determined by the scientific validity of its information and analytical support; 4) the level of efficiency of the use of EIPE is determined by the value of the integral indicator, which is obtained on the basis of the convolution of the system of partial indicators; 5) the level of efficiency of using the export-import potential of the enterprise is influenced by the factors of the external and internal environments, among which it is expedient to determine the most important and significant ones; 6) the assessment of the effectiveness of EIPP extraction is multidimensional and multicriteria; 7) the reliability of the evaluation of the effectiveness of the use of EIPE depends on the mathematical tools used in the evaluation process; 8) assessment of the effectiveness of the use of EIPE is a technological process; 9) based on the results of the assessment of the effectiveness of the EIPE, effective management decisions are adopted.

The main list of elements of the methodological framework for evaluating objects in the economy is recommended, which includes the subject, object of evaluation, subject, principles, purpose, tasks, types of evaluation, functions, technologies, methods, results, and the relationship of these elements.

To organize the evaluation of the effectiveness of using the export-import potential of enterprises, its technology is substantiated, which consists of the corresponding stages, which are combined into four blocks; goal and task statements,

informational and instrumental block, analytical calculation block, management block.

The information and analytical support for evaluating the efficiency of the export-import activities of enterprises is substantiated and developed, which is understood as a system that provides a set of data in the form of a hierarchical system of signs, their values, that is, indicators, the organization of their acquisition, processing, analytical tools and their implementation in software environments, analysis for the formation of an appropriate management decision. It was determined that modern information and analytical support for the evaluation of the efficiency of the export-import activity of enterprises should provide for the formation of a characteristic space, a list of the main analytical problems of this evaluation, and the selection of mathematical tools. The work offers a characteristic space for evaluating the efficiency of export-import activities of enterprises, a list of the main analytical problems of this evaluation, and a set of mathematical tools for solving problems.

In the second section, a multi-level systematic evaluation of the effectiveness of using the export-import potential of the country, regions, and enterprises is formed, covering three levels of management of this potential, respectively. The system of indicators for evaluating the effectiveness of using the export-import potential of the country, regions, and enterprises is substantiated. The peculiarities of evaluating the effectiveness of the export-import potential at the level of the country, region, and enterprises, as well as the relationship between these evaluations, are determined.

The need to assess changes in the state of the country's export-import potential for two different conditions of activity: pre-war and wartime on the "state of development - use" plane has been established. It was found that in determining the level of development and use of the export-import potential of the region, the level of resource potential of this region is of particular importance, which is recommended to be calculated as the ratio of the available number of structural elements of the resource potential of the region to the total number of elements of the country's resource potential.

To assess the development of the export-import potential of the region and its use, it is recommended to set and solve such analytical tasks as: 1) formation of a system of indicators for the assessment of the development of the export-import potential of the regions; 2) forming a system of indicators for assessing the use of this potential of the regions; 3) determination of the level of development of the export-import potential of each region; 4) determination of the level of use of this potential of each region; 5) determination of types of regions according to the development of their export-import potential; 6) determination of the types of regions based on the use of their export-import potential; 7) determination of cause-and-effect relationships between the development of export-import potential of regions and their use; 8) determination of regions of effective management of export-import potential.

It was determined that the efficiency of using the export-import potential is accompanied by its structural changes. The objectivity of assessing the efficiency of using the export-import potential of an enterprise involves determining both the level of this efficiency and the level of its structural dynamics. It is recommended to determine the level of efficiency of using the export-import potential of the enterprise using an integral taxonomic indicator of development, and the level of structural dynamics of this efficiency - an integral structural indicator. The dynamic structural benchmark of the efficiency of using the export-import potential of the enterprise in modern conditions is substantiated.

The third section of the work substantiates the peculiarities of limited activity, which are caused by force majeure circumstances, such as crisis conditions, epidemics, wars, environmental disasters. The list of positive and negative factors influencing risks, losses and crisis situations, recommendations determined by leading domestic scientific institutes and organizations is systematized. It was determined that the immediate threats to the effectiveness of the use of the export-import potential are those threats that are at the same time maximum probability and relate to the component of the country's foreign economic security.

It is recommended to take into account the security probabilities of foreign economic activity in forecasting indicators of the assessment of the export-import potential of industrial enterprises.

A methodical approach to assessing the effectiveness of using the export-import potential of industrial enterprises has been developed, which is implemented in the appropriate sequence of stages, where tasks are solved using analytical tools and the expected results are indicated. In this implementation of the stages, the proposed methodical approach provides opportunities to comprehensively and systematically manage the efficiency of the use of EIPE, to find reserves of efficiency of the entire activity of the enterprise.

The sequence of stages of the formation of the strategy of the efficiency of using the export-import potential of the enterprise is substantiated. In the process of forming this strategy, the influence of external and internal environmental factors on the level of efficiency of using the export-import potential of the enterprise and its structural dynamics should be taken into account.

It is recommended to include tools for the co-integration of time series in the methodical support of the formation of the strategy of the efficiency of the use of the export-import potential of the enterprise, since it is they that allow to determine the mechanisms of the interrelationship of the trends of the development of influencing factors over time, and thus to determine the interrelationship of the changes in the trend of factors with the change in the trend of the export balance -import.

The practical significance of the obtained results is confirmed by certificates of implementation into the activities of JSC "Ukrainian Energy Machines" (certificate No. 01/02 - 105 dated 06/02/2023). TOV Petrometal Ukraine (certificate No. 08/06-2 dated 06/08/2023) and to the educational process of Semyon Kuznets Kharkiv National University of Economics (certificate No. 23/86-37-31/1 dated 05/30/2023).

Keywords: a meaningful model of the effectiveness of the use of the export-import potential of enterprises, the methodological framework of the assessment, theoretical provisions for the evaluation of the effectiveness of the use of EIPE, information and analytical support for multi-level system evaluation, methodical

approach, directions for improving the efficiency of the use of the export-import potential.

Список публікацій здобувача за темою дисертації

Статті у періодичних наукових виданнях, проіндексованих у базах даних Scopus, Web of Science

1. L. M. Malyarets, V.I. Otenko, I.P. Otenko, D. Fatyanov. Monitoring the development of the export and import potential of the regions. *Montenegrin Journal of Economics*. 2022. Vol. 18, No. 2. P. 39–50. (Scopus)

Особистий внесок здобувача: обґрунтовано логіку етапів моніторингу розвитку та реалізації експортно-імпортного потенціалу регіонів.

DOI: <https://10.14254/1800-5845/2022.18-2.4>

Статті у наукових фахових виданнях України, що входять до міжнародної бази Index Copernicus

2. Фатьянов Д. В. Теоретичні положення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. № 12. С. 258–264.

<https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-12-258-264>

3. Фатьянов Д. В. Інформаційно-аналітичного забезпечення аналізу експортно-імпортного потенціалу підприємства. *Бізнес Інформ*. 2021. № 6. С. 107–113.

<https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-6-107-113>

4. Фатьянов Д.В. Методичне забезпечення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства. *Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*, 2022. Вип. 16. С. 42–50.

<https://doi.org/10.26565/2310-9513-2022-16-05>

5. Малярець Л. М., Денисюк О. В., Куліков О. П., Фат'янов Д. В. Стратегія ефективності використання експортно-імпортного потенціалу. *Проблеми економіки*, 2023. №1 (55). С. 49–57.

Особистий внесок здобувача: обгрунтовано вибір інструментів розроблення стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу.

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2023-1-49-57>

Праці апробаційного характеру

6. Фат'янов Д.В. Формування ознакового простору експортно-імпортного потенціалу підприємства. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика*: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Харків, 3 – 4 березня 2020 р.). Харків : Видавець ФОП Панов А.М., 2020. С. 385–386.

7. Фат'янов Д.В. Змістовна модель ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства. *Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця*: Матеріали V Міжнародної наукової конференції: тези доповідей (Одеса, 26 – 27 листопада 2020 р.). Одеса.: видавничий дім «Гельветика», 2020. С. 164–165.

8. Малярець Л.М., Фат'янов Д.В. Вибір методів оцінки структурних змін експортно-імпортного потенціалу підприємства. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика*: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Харків, 16 квітня 2021 р.). Дніпр : Середняк Т.К., 2021. С. 273–274.

9. L. M. Malyarets, D.V. Fatyanov. Building the knowledge base capacity of an industrial enterprise. Book of abstract. IV International Science Conference SER 2021. “New trends and best practices in socioeconomics research”, Igalo, Montenegro, 2021. P. 32.

ЗМІСТ

ВСТУП	16
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	25
1.1. Змістовне визначення ефективності використання експортно- імпортного потенціалу промислових підприємств	25
1.2. Теоретичні положення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства	44
1.3. Обґрунтування інформаційно-аналітичного забезпечення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства	61
Висновки до розділу 1	80
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА Й АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ, РЕГІОНУ, ПІДПРИЄМСТВА	84
2.1. Оцінка експортно-імпортного потенціалу України та ефективності його використання	84
2.2. Аналіз експортно-імпортного потенціалу регіону та ефективності його використання	103
2.3. Оцінка експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств та ефективності його використання	120
Висновки до розділу 2	138
РОЗДІЛ 3. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	141
3.1. Вплив факторів на ефективність використання експортно- імпортного потенціалу підприємства в умовах обмеженості діяльності	141

	15
3.2. Методичний підхід до оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств	155
3.3. Методичне забезпечення формування стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства	173
Висновки до розділу 3	191
ВИСНОВКИ	194
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	199
ДОДАТКИ	223

ВСТУП

Актуальність теми. В сучасному світі відбуваються стрімкі зміни, які пов'язані з політичними процесами, війною. Все це формує безпрецедентний виклик у всіх сферах життєдіяльності українського суспільства. Відповідно, перед державою, суб'єктами господарювання постають завдання соціо-економічного відновлення й забезпечення на цій основі розвитку всіх видів потенціалу. Один із основних напрямів розвитку національної економіки, входження її в світовий економічний простір формує експортно-імпортний потенціал. Цей потенціал забезпечує економічну стійкість в форсмажорних обставинах таких, як війна, повоєнні умови, природні катаклізми. Тому проблеми ефективності використання експортно-імпортного потенціалу залишаються актуальними в Україні та вимагають свого негайного вирішення в сучасних умовах.

До війни експортно-імпортний потенціал України інтенсивно розвивався та зростав. Але починаючи з лютого 2022 року вітчизняна економіка зазнала великих втрат та руйнувань. Згідно даних офіційної статистики інфляція на споживчому ринку у квітні 2023р. порівняно з березнем 2023 р. становила 0,2%, з початку року – 3,2%; базова інфляція у квітні 2023 р. порівняно з березнем 2023р. становила 0,5%, з початку року – 3,0%. У I кварталі 2023 р. експорт товарів становив 10305,5 млн.дол. США, або 73,9% порівняно із I кварталом 2022 р., імпорт – 15699,4 млн.дол., або 110,9%. Негативне сальдо склало 5393,9 млн.дол. (у I кварталі 2022р. також негативне – 208,0 млн.дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 0,66 (у I кварталі 2022 р. – 0,99). Зовнішньоторговельні операції проводились із партнерами із 212 країн світу [5]. Проте, як підтверджує Національний банк України, економіка успішно долає труднощі воєнного стану й продовжує працювати, поліпшилася ситуація в металургії, хімічній промисловості, тваринництві тощо. Виходячи з цього, НБУ підвищив прогноз економічного зростання України, зокрема про те,

що реальний ВВП у 2023 році зросте на 2%, а в наступні роки економіка України зростатиме на 4-6% [143].

На разі Україна має обґрунтовану, системну стратегію відновлення країни протягом 10 років, згідно якої передбачається стрибок від перехідної (транзитної) економіки до економіки, що розвивається. Ця стратегія отримала схвалення та підтримку від міжнародних партнерів. Стратегія вже реалізується, оскільки діє унікальна електронна платформа Advantage Ukraine, на якій зібрано понад 500 інвестиційних проєктів та можливостей у 10-ти галузях економіки [142].

Одним із визначальних шляхів вирішення проблем у вітчизняній економіці є нарощування та ефективне використання експортно-імпортного потенціалу. В зв'язку з цим набувають актуальності проблеми управління ефективністю використання експортно-імпортного потенціалу підприємств, а саме його функціональної складової – оцінки. Уточнення теоретичного та розроблення методичного забезпечення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств сприяє вирішенню проблем управління, ухвалення дієвих рішень на зовнішніх та внутрішніх ринках.

Науковим підґрунтям дисертаційної роботи є результати досліджень економістів за такими напрямками, як формування теоретичних та методичних засад ефективності експортно-імпортної діяльності підприємства та її управління. Вітчизняні вчені, а саме Бабенко В.О. [195 – 196], Бараннік І.О. [7 – 8], Васильківський Д.М. [16], Вовк В.А. [21], Гаврильченко О.В. [23 – 24], Кузьмін О.Є., Мазаракі А. А. [81 – 82], Малярець Л.М. [85 – 86], Мельник О.Г. [99 – 100], Мельник Т.М. [102 – 103], Піддубна Л. І. [122 – 123], Пономаренко В. С. [134], Шталь Т.В. [182 – 184] та інші здійснили великий внесок у теорію та практику ефективності зовнішньоекономічної діяльності та ЕІДП зокрема. Багато уваги приділяли вирішенню проблем ефективності експортно-імпортної діяльності вчені за кордоном, а саме Б. Айкола, Дж. Бхагваті, Дж. Брутон, Дж. Етвел, Л. Леонідоу та інші. Дослідженням та вирішенню проблем оцінки в економіці займались багато вітчизняних вчених,

зокрема: Геєць В.М. [28, 153], Гурьянова Л.С., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Мних Є.В. [106], Міненкова О.В. [87], Отенко В.І. [118], Шкурупій О. В. [181] та інші.

Недостатність досліджень системного характеру, відрив у розвинутості теорії і практики оцінки ефективності експортно-імпортного потенціалу підприємств потребують свого подальшого розвитку. Проблеми оцінки ефективності експортно-імпортного потенціалу на рівні країни, регіону та підприємств, їх взаємозв'язок, залишаються не вирішеними. Недостатньо уваги приділено методичним засадам оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств, інформаційно-аналітичному забезпеченню цієї оцінки. Актуальність і значущість завдання розбудови теоретико-методичного забезпечення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств зумовили вибір теми, її актуальність, мету і завдання дисертації.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота відповідає основним напрямкам наукових досліджень Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця. Окремі результати дисертаційної роботи Фатянова Д.В. «Оцінка ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств» є частинами наукового дослідження Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця за темами: «Забезпечення інноваційного розвитку експортно-імпортної діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки в умовах воєнного та повоєнного стану» (номер державної реєстрації 0123U102012), «Формування стратегії підвищення ефективності діяльності підприємства на засадах імпортозаміщення» (номер державної реєстрації 0121U113676), що підтверджує актуальність та цінність його напрацювань.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є вдосконалення та подальший розвиток теоретичного, методичного забезпечення, інформаційно-аналітичного забезпечення та розроблення

практичних рекомендацій з оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств.

Відповідно до визначеної мети в роботі поставлено такі завдання:

уточнити змістовне визначення ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств в сучасних умовах діяльності;

сформувати теоретичне забезпечення ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств;

обґрунтувати теоретичні положення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств;

обґрунтувати інформаційно-аналітичного забезпечення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу;

визначити особливості оцінки ефективності експортно-імпортного потенціалу на рівні країни, регіону та підприємств, взаємозв'язок цих оцінок;

розробити методичний підхід до оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств;

розробити методичне забезпечення формування стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства з врахуванням впливу факторів та загроз на ефективність використання цього потенціалу в умовах обмеженості діяльності.

Методи дослідження. Теоретичною і методологічною основою проведених досліджень стали наукові концепції, теоретичні розробки провідних вітчизняних і закордонних вчених щодо проблем експортно-імпортного потенціалу, його ефективності використання та оцінки на підприємствах. Для досягнення поставленої мети і вирішення завдань дослідження в роботі використано такі загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: *абстрактно-логічний метод, системний підхід, методи аналізу і синтезу* – для удосконалення змістовного визначення ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств, її понятійного базису та теоретичного підґрунтя оцінки в економіці; *графічний метод* – для візуалізації отриманих результатів; *кластерний аналіз* – для виявлення

кластерів регіонів за рівнем розвитку експортно-імпортного потенціалу та кластерів регіонів за рівнем його використання; *методи описової статистики, методи багатofакторного статистичного аналізу, зокрема, факторний, канонічний аналізу, багатofакторний регресійний аналіз* – для виявлення та опису факторів впливають на ЕПП; *метод побудови інтегрального таксономічного показника розвитку* – для обчислення рівнів розвитку експортно-імпортного потенціалу та його використання; *коефіцієнти рангової кореляції Спірмена та Кенделла* – для розроблення інтегрального показника структурної динаміки ефективності використання ЕПП; *моделі кривих росту* – для прогнозу показників ефективності використання ЕПП; *методи конінтеграції* – для визначення механізму взаємозв'язку тенденцій змінення факторів впливу на ефективність використання експортно-імпортного потенціалу.

Інформаційною базою дослідження стали нормативно-правові акти Верховної Ради України і Кабінету Міністрів України, укази Президента України, статистичні матеріали Державної служби статистики України, аналітичні та статистичні огляди, звіти міністерств, відомств, науково-дослідних центрів, фінансова і статистична звітність підприємств України, наукова монографічна література, вітчизняні та закордонні наукові публікації, результати власних досліджень здобувача.

Наукова новизна отриманих результатів дисертаційної роботи полягає в розробленні й обґрунтуванні теоретичного, інформаційно-аналітичного, методичного забезпечення формування оцінки ефективності експортно-імпортного потенціалу, технології та інструментів її проведення на промислових підприємствах. Основні результати, що містять елементи наукової новизни, полягають у такому:

удосконалено:

методичний підхід до оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств, відмінністю якого є етапи реалізації, що передбачають виконання відповідних завдань, рекомендовано

методи вирішення цих завдань та конкретизовано очікувані результати. Особливостями методичного підходу оцінки ефективності використання ЕПП є врахування взаємозв'язку між цими потенціалами різних рівнів управління: макро-, мезо-, мікро-, а саме: країна – регіон – підприємство, що забезпечує багаторівневу системну характеристику оцінки. Відмінними етапами оцінки є такі етапи: визначення тенденцій змінення значень показників оцінки; оцінка рівня ефективності використання ЕПП; оцінка структурної динаміки ефективності використання ЕПП; прогнозування показників ефективності використання ЕПП. Такий підхід сприяє своєчасному виявленню та усуненню проблем на всіх рівнях управління потенціалом в складних умовах обмеженості діяльності підприємства, а саме: воєнних і повоєнних умовах;

змістовне визначення ефективності використання експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств, відмінностями якого є уточнена система базисних понять цієї ефективності з урахуванням сучасних умов діяльності, при цьому теоретичне підґрунття ґрунтується на теорії потенціалу, ефективності, теорії експортно-імпортного потенціалу та експортно-імпортної діяльності, а відмінна змістовна модель цієї ефективності містить такі складові, як функції управління, цілі, процеси, структуру експортно-імпортного потенціалу, механізми реалізації процесів, фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовищ, види ЕПП, критерії ефективності, ефективність експортно-імпортної діяльності. Таке визначення поглиблює концепцію розвитку експортно-імпортного потенціалу;

теоретичні положення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств, які на відміну від існуючих, комплексно та системно розкривають особливості цієї оцінки в сучасних умовах діяльності та стверджують необхідність реалізації з урахуванням методологічного каркасу, який в свою чергу передбачає визначення суб'єкту, об'єкту оцінки, предмету, принципів, мети, завдання, видів оцінки, функцій, технології, методів, результатів, зміст яких уточнено. Обґрунтовано логіку обов'язкових блоків технології оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу

нціалу підприємства. Чітке дотримання означених положень забезпечує основні характеристики оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства, а саме: адекватність, достовірність, комплексність, системність, дієвість, евристичність;

дістали подальшого розвитку:

інформаційно-аналітичне забезпечення оцінки ефективності експортно-імпортного потенціалу підприємства, відмінністю якого є сформуований ознаковий простір, ієрархічна систему показників, перелік основних аналітичних задач цієї оцінки та вибір математичних інструментів; все це складає основу бази знань потенціалу підприємства та надає змогу повніше реалізувати такі її функції як інформативність, організованість, комунікативність, інтегрованість;

методичне забезпечення формування стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства, яке на відміну від існуючих, базується на виявлених механізмах взаємозв'язку тенденцій розвитку факторів впливу за допомогою застосування інструментів коінтеграції часових рядів, й дозволяє здійснити об'єктивну оцінку змін тенденцій показників. В формування стратегії враховується вплив позитивних та негативних факторів, загроз на ефективність використання цього потенціалу в умовах обмеженості діяльності. Це сприяє формуванню нових знань про цей потенціал в умовах невизначеності.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що теоретичні положення роботи доведені до рівня конкретних методик і рекомендацій щодо впровадження оцінки в систему управління ефективністю використання експортно-імпортного потенціалу підприємств України. Практичне використання запропонованого методичного забезпечення оцінки ефективності експортно-імпортного потенціалу підприємств дозволить вирішити їх проблему конкурентоспроможності на зовнішніх та внутрішніх ринках, підвищення рівень економічної стійкості в умовах обмеженості діяльності. Основні положення дисертації, що мають прикладний характер,

знайшли практичне застосування в роботі вітчизняних промислових підприємств. Розроблене методичне забезпечення формування стратегії інноваційного розвитку експортно-імпортного потенціалу в умовах обмеженості діяльності підприємства були використані у діяльності АТ «Українські енергетичні машини» (довідка № 01/02 - 105 від 02.06.2023). Запропоновані етапи технології оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств використовуються в управлінні діяльністю підприємства ТОВ «Петрометал Україна» (довідка №08/06-2 від 08.06.2023р.).

Пропозиції щодо методичного підходу оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств та методичне забезпечення формування стратегії цієї ефективності використовувались в навчальному процесі Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (довідка про впровадження № 23/86-37-31/1 від 30.05.2023 р.) під час викладання дисциплін «Економіка і організація інноваційної діяльності» для підготовки бакалаврів за спеціальністю 051 «Економіка» та 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» і також «Маркетинг» для підготовки бакалаврів за спеціальністю 051 «Економіка».

Дисертація є самостійною науковою роботою, всі результати якої отримані безпосередньо автором та знайшли відображення в наукових публікаціях. Внесок автора у роботи, виконані у співавторстві, наведено у списку основних опублікованих праць за темою дисертації.

Основні положення та висновки, викладені в дисертації, оприлюднені на міжнародних науково-практичних конференціях, зокрема: «Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика» (м. Харків, 3-4 березня 2020 р.); «Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця» (м. Харків, 26-27 листопада 2020 р.); «Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика» (м. Харків, 16 квітня 2021 р.); «New trends and best practices in socioeconomics research» (Igalo (Herceg Novi), Montenegro, 17-20 september 2021 р.).

Основні результати і висновки роботи опубліковано в 9 наукових працях, серед яких: 1 стаття у періодичних наукових виданнях інших держав, які входять до Організації економічного співробітництва та розвитку та/або Європейського Союзу (SCOPUS); 4 статей у наукових виданнях, включених до переліку наукових фахових видань України; 4 тез доповідей і матеріалів конференцій. Загальний обсяг публікацій становить 8,24 ум. друк. арк., особисто автору належить 7,01 ум. друк. арк.

Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Роботу викладено на 251 сторінці машинописного тексту (10,45 авт. арк.). Дисертаційна робота містить 38 рисунків (з них 2 займають 4 повних сторінки), 8 таблиць (з них 4 займають 5 повних сторінок), 11 додатків – на 29 сторінках, список використаних джерел із 222 найменувань – на 24 сторінках. Обсяг основного тексту дисертації становить 177 сторінки (7,37 авт. арк.).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Змістовне визначення ефективності використання експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств

В сучасних умовах розвиток будь-якого промислового підприємства пов'язаний з його експортно-імпортним потенціалом, зокрема, ефективністю його використання. Саме високий рівень цього потенціалу визначає рівень всього потенціалу підприємства, а також його конкурентну позицію та статус на зовнішніх ринках. Достатній рівень експортно-імпортного потенціалу підтримує економічну стійкість суб'єктів господарювання у форсмажонних умовах діяльності як воєнний та повоєнний час, оскільки забезпечує тісний економічний взаємозв'язок із підприємствами та організаціями інших країн.

Дослідженню та вирішенню проблем експортно-імпортного потенціалу займались багато вітчизняних та закордонних вчених. Слід відмітити таких вітчизняних вчених як І. О. Бараннік [6 – 9], Д. М. Васильківський [16], В. А. Вовк [21], О. В. Гаврильченко [21, 23, 24], Ю. Л. Зборовська [50], К. В. Кобзева [62], С. М. Козьменко [66], А. А. Мазаракі [81], Л. М. Малярець [85, 88], О. Г. Мельник [99, 100], Г. Р. Натрошвілі [109], В. І. Отенко [118], Л. І. Піддубна [122, 123], І. В. Скорнякова [147], О. О. Стахорський [150], П. П. Стичішин [151], Л. Д. Чалапко (Калник) [179] та інші. Аналіз цих вчених та багатьох інших свідчить, що концептуальна основа ефективності використання експортно-імпортного потенціалу ґрунтується на теорії потенціалу, теорії експортно-імпортного потенціалу, теорії ефективності, теорії ефективності експортно-імпортної діяльності (рис. 1.1).

В економіці дослідження ефективності пов'язувалось з вивченням загальної економічної рівноваги, що складало концепції Л. Вальраса та В. Парето, а саме обґрунтування тотожності умов досягнення загальної рівноваги умовам максимальної ефективності в економіці.

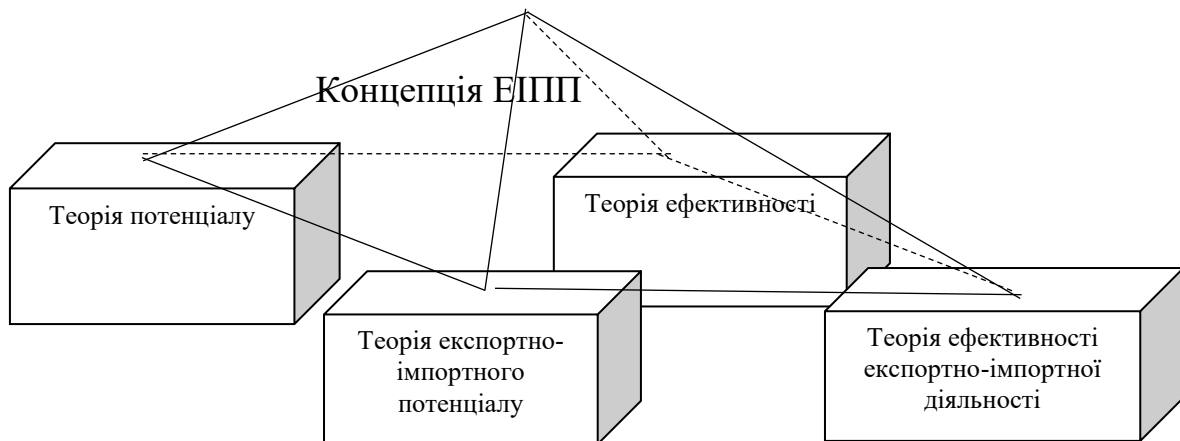


Рис. 1.1. Теоретичне підґрунття концепції ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства

При цьому зміст категорії «ефективність» зводився до поняття рівноваги, а проблема підвищення ефективності господарювання, відповідно, – до пошуку умов досягнення системою стану загальної рівноваги. В подальшому ідеї Л. Вальраса й В. Парето знайшли розвиток у дослідженнях Дж. фон Неймана, К. Ерроу, Ж. Дебре, О. Ланге, які пов'язували ці проблеми із зайнятістю, безробіттям, грошовим обігом, економічним зростанням, ефективністю, що призводило до дослідження не реальних економічних систем, а ідеальним.

Щодо теорії ефективності підприємства з точки зору організації, то вона здебільшого ґрунтується на роботах П. Друкера, Р. Квіна і Дж. Рорбаха, К. Кемерона, Р. Квіна і К. Кемерона, Дж. Канінгема, Л. Харольда і Дж. Пері та інших.

Сучасну теорію визначення ефективності підприємства складають такі концепції: 1) «комплексний аналіз даних», особливістю якої є велика інформаційна база опису ефективності, а звідси трудомісткість обчислення; 2)

«вимірювання досягнень підприємства сервісу», яка більше уваги приділяє типам підприємств в сфері сервісу та послуг; 3) концепція «бортове табло», в основі якої лежить аналог кабіни управління літаком, що з'єднує в собі всі показники; 4) концепція «система покращення та вимірювання продуктивності», яка ґрунтується на принципах об'єднання цілей, оцінці дій по досягненню цілей, об'єднання та впровадження інформації минулих періодів; 5) концепція «модель вимірювання досягнень», яка передбачає вибір основних показників для управління та процес постійного покращення діяльності підрозділів; 6) концепція «збалансована система показників – модель Мейсела», яка відмінна від концепції Каплана і Нортон тим, що має четвертою складовою розвиток робітників, а три складові залишилися традиційними, а саме: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси; 7) концепція «піраміди ефективності», основоположниками якої є К. МакНейр, Р. Ланч, К. Кросс і відмінністю якої є те, що цілі та показники зв'язують стратегію підприємства з його оперативною діяльністю; 8) концепція «модель УР²М», розробниками якої є К. Адамс та П. Робертс, які передбачили, що показники ефективності повинні забезпечити співробітників, які приймають рішення та відповідають за реалізацію стратегії, зворотнім зв'язком; 9) концепція «квантове вимірювання досягнень», яку розробила консалтингова фірма «Артур Андерсен» з метою оптимізації продуктивності підприємства; 10) концепція «вимірювання досягнень компанії «Ернст&Янг», яка більше звертає уваги на складі стратегії розвитку підприємства, його цілі, і за ними встановлює критичні фактори успіху; 11) концепція «ДжАйКейс», яка спрямована на досягнення підприємством статусу виробника світового рівня; 12) концепція «Катерпіллер», фундатором якої є однойменна корпорація, яка більше уваги приділяє проблемам «сьогодні-завтра» та менше аналізу минулих результатів; 13) концепція внутрішнього ринку «Хьюлетт-Паккерд», яка передбачає здійснення технології оцінювання ефективності діяльності [36, 85, 185].

Теоретичні засади експортно-імпортової діяльності утворені такими економічними теоріями як меркантилізм (У. Стаффорд, Т. Ман, Д. Стюарт,

А. де Монкретьєн, А. Сєрра), теорією абсолютних переваг (А. Сміт), теорією порівняльних переваг (Р. Торренсу, Д. Рікардо), законами інтернаціональної вартості і міжнародної конкуренції (Дж. С. Мілл), теорією Хекшера – Оліна, теорією вирівнювання цін на фактори виробництва (П. Самуельсон), теорема Столпера-Самюельсона (В. Столпер, П. Самюельсон), «парадоксом Леонт'єва» (В. Леонт'єв), моделлю альтернативних витрат (Г. Хаберлер), теорією технологічного розриву (М. Познер), теорією життєвого циклу продукту (Р. Вернон), моделлю внутрішньогалузевої торгівлі (Х. Грубель, П. Ллойд, К. Ланкастер, Б. Баласса, П. Кругман, П. Армінгтон, Е. Хелпман), теорією перехресного попиту (С. Ліндерт), теорією конкурентних переваг (М. Портер), теорема Рибчинського (Т. Рибчинського), сучасна теорія ефекту масштабу (М. Кемп, П. Кругман) теорією митного союзу (Дж. Вінер) [55, 94, 103, 201]. .

Концептуальні підходи щодо змісту, елементів, функцій управління експортно-імпортною діяльністю відображені в роботах Мельник Т.М., Пугачевської К.С., де розглядається актуальне питання формування ефективної системи регулювання імпорту з метою стимулювання вітчизняної промисловості та розширення експортного потенціалу України [103]. Мельник О.Г. детально проаналізувала сучасні тенденції розвитку міжнародних митних систем і на його основі визначення основних та допоміжних функцій митного адміністрування, що є важливим фактором розвитку експортно-імпортного потенціалу [99 – 100]. Слід відразу відмітити, що переважна більшість вчених, які вирішували проблеми зовнішньоекономічної діяльності, експортно-імпортової діяльності увагу приділяли експортному потенціалу, а імпортний потенціал або залишався поза увагою, або враховувався опосередковано.

Дергачова В. В., Турчак І. О., Мартиненко О. В. досліджуючи проблеми імплементації України до міжнародних інтеграційних процесів в контексті їх впливу на розвиток експортного потенціалу підприємств переробної галузі, наводять визначення поняття «експортний потенціал» як економічної категорії, що відображає характер відносин між суб'єктами, які формують і використовують ресурсні можливості розвитку підприємства, та є економічним

показником або комплексом показників, які надають кількісну оцінку досліджуваному потенціалу, необхідну для здійснення управлінської діяльності підприємства [43].

Ващенко Т.В. вважає, що імпортозаміщення та диверсифікація експорту підприємства забезпечує інноваційного розвиток та є заходами антикризового менеджменту та новітнім напрямом стабільного економічного розвитку вітчизняних підприємств [18, 203, 209, 216]. S. F. Smerichevskiy, I. V. Kryvovyazyuk, V.V. Prokhorova, W. Usarek, A. I. Ivashchenko обґрунтували доцільність застосування симптоматичної діагностики експортно-імпортової діяльності підприємств в умовах порушення сталого розвитку світової економіки в контексті управлінської діяльності [220].

В Україні проводяться дослідження зовнішньоекономічного потенціалу, який, звичайно, відмінний від експортно-імпортової потенціалу. Зрайло І. І. відрізняє на мікрорівні зовнішньоекономічний потенціал галузевотериторіальних систем та зовнішньоекономічний потенціал зернопродуктового підкомплексу АПК, де в свою чергу виокремлює такі складові як: інфраструктурна, інституційна, зовнішньоторговельна, маркетинговоконкурентна, міжгалузева [53]. Він пропонує організаційно-економічний механізм реалізації зовнішньоекономічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК завдяки визначення складу і змістового наповнення елементів механізму (мета, критерії її досягнення, завдання організаційного та економічного блоків, суб'єкти, інструменти, ресурси, результат) та побудови логіки поетапної імплементації організаційних та економічних інструментів механізму, який передбачає покрокове формування і послідовну реалізацію наявного зовнішньоекономічного потенціалу підкомплексу. Проте дослідник чітко не визначає зовнішньоекономічний потенціал, а там більше його структуру, що знижує важливість наукового внеску в теорію потенціалу.

Досліджуючи проблеми експортно-імпортової потенціалу, вчені погоджуються, що його використання пов'язане з ефективністю експортно-

імпортової діяльності підприємства [1]. Глушко С. Н., Кононенко Я. В. [31] вважають, що економічно ефективною буде така експортно-імпортна діяльність промислових підприємств, яка відповідає меті максимізації капіталізації бізнесу, до складу якого це підприємство входить. Й далі: цій меті підпорядкована стратегія експортно-імпортової діяльності підприємства. Вчені прийшли до висновку, що дослідження проблем управління експортно-імпортовою діяльністю на разі здійснюється в таких напрямках, а саме: стимулювання експорту; державне регулювання; облік і аудит ЕІД; оподаткування ЕІД; забезпечення економічної безпеки ЕІД; менеджмент ЕІД промислових підприємств; фінансування ЕІД промислових підприємств; стратегія ЕІД промислових підприємств; контролінг ЕІД; зовнішня конкурентоспроможність промислових підприємств; організація і методологія аналізу ЕІД; експортний потенціал промислових підприємств; економічна ефективність експортних (імпортних) операцій промислових підприємств.

Юридично-правовий зміст понять експорту й імпорту надано у ст. 74 та 82 Митного кодексу України: імпорт (випуск для вільного обігу) – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари після сплати всіх митних платежів, встановлених законами України на імпорт цих товарів, та виконання усіх необхідних митних формальностей випускаються для вільного обігу на митній території України; експорт (остаточне вивезення) – це митний режим, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення. Усього Митний кодекс вирізняє 14 митних режимів щодо здійснення міжнародних товарообмінних операцій (ст. 70) [104]. Якнайчастіше щодо регулювання базисних умов поставки при управлінні експортно-імпортними операціями підприємства використовують правила Інкотермс-2000 [40].

Багато вчених, а саме: Т. М. Мельник [102], Гронь О., Сікаленко О. В. [39], Бегма М., Мазуров Г. І. [11] експортний потенціал зараховують до складу економічного потенціалу підприємства. При цьому Т. М. Мельник вважає, що експортний потенціал є складовою економічного потенціалу, яка є

відображенням можливостей економічної системи інтегруватися у світовий простір шляхом реалізації конкурентних переваг на цільових зовнішніх ринках [102]. Кобзева К.В. також розглядає експортний потенціал як складову економічного потенціалу, а його організаційно-технічна структура підпорядковується місії та цілям підприємства з урахуванням дії факторів зовнішнього середовища і внутрішнього стану для забезпечення стабільних обсягів продажів на ринках далекого та близького зарубіжжя [62]. Експортний потенціал В. М. Бегма, Г. І. Мазуров визначають, як здатність підприємства відтворювати свої конкурентні переваги на зовнішніх ринках [11, с. 45].

Стичішин П. П. пов'язує експортний потенціал з обсягом благ, які національна економіка може виробляти та реалізувати за своїми межами, а також її здатністю відтворювати свої конкурентні переваги на світовій господарській арені [151]. Скорнякова І. В. експортний потенціал визначає як здатність економічного суб'єкта випускати конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію, яка може подолати наявні експортні бар'єри й бути ефективно проданою за кордон [147, с. 9]. Експортний потенціал відображає реальну або можливу здатність підприємства, яку визначено сукупністю його виробничого, фінансового, кадрового та ринкового потенціалу здійснювати під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів торговельну діяльність на зовнішніх ринках. Разом із тим виокремлюється обов'язкова наявність маркетингового потенціалу для здійснення торговельної діяльності та виготовлення інноваційної продукції, згідно з вимогами ринку. Грунтовні дослідження щодо визначення експортного потенціалу провели Л. І. Піддубна та О. О. Шестакова. Вони також експортний потенціал вважають складовою економічного потенціалу підприємства, яка відображає його структурні та функціональні особливості у сфері експортної діяльності підприємства, а також інтегровану сукупність залучених у сферу експортної діяльності активів підприємства, які забезпечують реалізацію його мети й життєздатність цього підприємства як продуцента зовнішнього ринку [123]. Аналіз робіт Піддубної Л.І. [1226 123], Мельник Т.М. [102], Бегми В.М., Мазурова Г.І. [11], Скорнякової І.В. [147], та

інших свідчать про їх розмежування за підходами до визначення експортного потенціалу підприємства, а саме: структурного, функціонального, результативного.

Проте є дослідження, які спрямовані на вирішення проблем саме експортно-імпортного потенціалу підприємства. Бараннік І.О. системно досліджував проблеми експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств, зокрема його моніторингу. При цьому він визначив експортно-імпортний потенціал промислового підприємства як поєднання здатності здійснювати експортні та імпортні операції й можливості забезпечувати їхнє додатне сальдо, а саме проводити ефективну експортно-імпортну діяльність для формування та відтворення конкурентної позиції підприємства на зовнішніх та внутрішньому ринках на основі відображення в цьому потенціалі інших видів потенціалу промислових підприємств, а саме ресурсного, організаційного та потенціалу управління [134]. Також Бараннік І.О. уточнив змістовну сутність експортно-імпортного потенціалу промислового підприємства, його понятійний базис у сучасних умовах економіки, що удосконалило саму теорію потенціалу підприємства та інші важливі проблеми управління розвитком цього потенціалу [7 – 9]. Проте розглядаючи змістовну модель експортно-імпортного потенціалу підприємства, він не виділяє його чітко як елемент загального потенціалу підприємства або як його характеристику, що утворюється в процесі реалізації загального потенціалу. З огляду на те, що не кожне промислове підприємство займається експортно-імпортною діяльністю, тому, по перше, експортно-імпортний потенціал має лише те промислове підприємство, яке має цю діяльність і в процесі якої й реалізується цей потенціал. По друге, якщо підприємство веде експортно-імпортну діяльність, то розглядати лише його експортний потенціал не коректно, тим самим нехтуючи його можливостями імпортної діяльності, яка теж має бути ефективною та забезпечувати випуск конкурентоспроможної продукції з метою реалізації її на зовнішніх ринках.

Отже, ефективність використання експортно-імпортного потенціалу здійснюється в процесі реалізації експортно-імпортної діяльності промислового

підприємства. Така логіка відокремлює в потенціалі суб'єктну (здатність) та об'єктну (можливість) складові, про це говорить в своїй монографії Отенко І.П., Малярець Л.М., Іващенко Г.А. [119]. В потенціалі підприємства вони виокремлюють в суб'єктній складовій здатність до управління та здатність до саморозвитку, а в об'єктній складовій – сукупність всіх видів ресурсів та організаційну структуру і функціональні сфери діяльності підприємства.

Проведений аналіз показав, що в цих теоріях та концепціях зосереджена увага на експортній складовій потенціалу, а імпортна складова, зазвичай, залишається поза увагою вчених. В оцінці, аналізі експортно-імпортного потенціалу слід спиратись на цілісну концепцію експортно-імпортного потенціалу підприємства, яка б враховувала вплив різних факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ, а також форсмажорні умови як стихійні явища, війни.

Ефективність використання ЕППІ залежить від управління ним. Мацука В.М. вважає, що в управлінні потенціалом в цілому доцільно виділяти такі наукові підходи: системний, що передбачає формування параметрів виходу та входу, маркетинговий, що орієнтується у можливостях на споживача, функціональний, за яким здійснюється пошук принципово нових рішень, за відтворювальним здійснюється постійне поновлення продукції, яка має меншу ресурсоемність та вищу якість, інноваційний, що ґрунтується на факторах виробництва та інвестиціях, нормативний, за яким використовуються нормативи, комплексний, який урахує різні аспекти діяльності підприємства, інтеграційний, який використовує взаємозв'язки, об'єднання та взаємодію між окремими його елементами, динамічний, згідно якого потенціал розглядається в розвитку, причинно-наслідкових зв'язках, оптимізаційний, який передбачає кількісні оцінки та залежності між елементами потенціалу, адміністративний, за яким регламентуються функції, права, обов'язки, нормативи якості, поведінковий, який в пріоритеті має кадрову складову в потенціалі, ситуаційний, згідно якого забезпечується максимальна адаптація до різних умов формування потенціалу підприємства, структурний, за яким встановлюється раціональне співвідношення між елементами потенціалу [97].

Такі підходи обумовлені вимогами у досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей управління потенціалом підприємства.

За кордоном також багато вчених приділяли багато уваги дослідженню та вирішенню проблем експортно-імпортного потенціалу, а саме: Alimova S. A., Khalilova M. N. у своїх працях висвітлювали практичні аспекти державного управління експортно-імпортним потенціалом підприємств Казахстану та Узбекистану [190]; Jackson E. A., Jabbie багато уваги приділили формуванню основ забезпечення промислового зростання та розвитку на основі потенціалу, зокрема експортно-імпортного потенціалу [205].

Abbas, S., Waheed, A. вивчали макроекономічну поведінку експортного потоку та експортного потенціалу Пакистану з його двосторонніми торговими партнерами, використовуючи модель розширеної гравітації. Ці вчені запропонували модель, результати якої показують, що експорт Пакистану позитивно визначається його можливостями постачання та потенціалом попиту країни-партнера, а також розміром ринку, тоді як негативно визначається географічною відстанню [188]. An L., Hu C., Tan Y. у своїй роботі запропонували модель для розділення прямого та непрямого впливу податкової знижки на експорт на інтенсивну маржу експортних продажів на рівні фірми на субнаціональному рівні. Прямий вплив знижки пов'язаний зі скороченням змінних витрат фірми-експортера, тоді як непрямий вплив проявляється через підвищення регіональної заробітної плати в результаті збільшення попиту на місцеву робочу силу [191].

Deng P., Lu S., Xiao, H., вивчаючи проблеми розвитку потенціалу регіону запропонували підхід моделювання структурними рівняннями (SEM), при цьому було використано для перевірки гіпотетичної моделі щодо портів та їх регіональної економіки. Крім того, результати показали, що діяльність з доданою вартістю в порту позитивно вплинула на розвиток експортно-імпортного потенціалу регіону [199].

Jordaan A.C. описує в своїй роботі як статичну, так і динамічну розширену модель гравітації, завдяки якій визначено сектори з експортним

потенціалом, враховано, чи є вони надійними та стабільними [206]. Shu P., Steinwender C. в своїй роботі детально досліджують чотири типи складових для торговельних потоків підприємств бізнесу: імпортна конкуренція, експортні можливості, доступ до імпортних проміжних продуктів та іноземна конкуренція на ресурсах [219].

Jordaan A.C. говорить, що баланс переваг переважно схилений до розвинутих країн, що посилюється тим фактом, що країни, що розвиваються, більше імпортують і менше експортують до цих країн. В країнах, які розвиваються, експортний потенціал обумовлюється експортом переважно непереробної або первинної продукції з незначною додаванням вартості або без неї, що засвідчує наявність незначної виробничої діяльності, орієнтованої на імпортозаміщення. І в цих країнах їхнє виживання значною мірою залежними від імпорту, що робить їх дуже чутливими до зовнішніх ризиків і потрясінь [205].

Системно проблеми ефективності експортно-імпоротної діяльності почали вивчатись та вирішуватись давно, ще в минулому столітті і пов'язується це з переходом від політики протекціонізму до процесу економічної інтеграції. Вважається, що саме Андерсон Г. першим почав вирішувати одночасно проблеми експорту та імпорту фірми, прогнозував продажі експорту на ринках [192]. В розвиток теорії ефективності експортно-імпоротної діяльності внесла робота О'Коннелла Д. та Бенсона Дж., в якій наводяться 54 економічних ефектів для здійснення імпорту на фірми [218]. Істотним розвитком теорії ефективності експортно-імпоротної діяльності є роботи Леонідоу А., Айкол Б., Паліхавадана Д. й Зеріті А. щодо імпорту [193, 194], хоча багато вчених на цей рахунок вважають відсутність в них методології, систематизації. Сучасні дослідження ефективності експортно-імпоротної діяльності пов'язані з використанням великої кількості показників, індикаторів для її оцінки й аналізу. Відомі такі підходи до аналізу ефективності експортно-імпоротної діяльності як залученість до експорту, «переломного пункту» Л. Бірроу та С. Фоцета, який описує стан, коли в стратегіях діяльності фірм відбувається

перехід від «випадкового» імпортування й експортування до обґрунтованих і вироблених експортних та імпортних стратегій [194].

Гринько П.О. комплексно досліджував проблеми ефективності експортно-імпортової діяльності підприємства [35 – 37]. Провівши аналіз визначень ефективності експортно-імпортової діяльності він вважає, що найчастіше вона розглядається як система, як операція, як рішення та виражається коефіцієнтом; при цьому ефективність експортно-імпортової діяльності підприємства найчастіше визначається як складова загальної ефективності діяльності підприємства, як результативність поєднання структуроутворюючих елементів виробництва із фінансовими, інноваційними та інвестиційними можливостями, як ефект від діяльності, як результативність ЕІДП. Гринько П.О. визначає ефективність ЕІДП як системну характеристику цієї діяльності, яка є відносною величиною економічного результату ЕІДП до витрат, враховуючи виконання стратегії ЕІДП та її цілей, а також спрямована на максимум в процесі діяльності [37]. Він також обґрунтовує систему базисних понять ефективності експортно-імпортової діяльності підприємства, а саме: експортно-імпортна діяльність, її ефективність, стратегії, цілі, умови, фактори, експортно-імпортний потенціал, показники, критерії, витрати, результат, ефект, методи управління, функції управління, управлінське рішення. Відмінністю досліджень Малярець Л.М., Гринько П.О. є визначення інтегрального показника структурної динаміки складових ефективності експортно-імпортової діяльності, який враховує закони та закономірності ефективності діяльності, обґрунтовано динамічний структурний еталон ефективності ЕІДП, а також логіку цього обчислення [85]. Звичайно, такі дослідження зміцнюють теорію і практику ефективності експортно-імпортової діяльності.

Аналіз робіт як вітчизняних, так і закордонних вчених свідчить про аспектність вирішення теоретичних та практичних проблем експортно-імпортного потенціалу. Для забезпечення життєдіяльності промислових підприємств, їх економічної стійкості необхідно ефективно використовувати

експортно-імпортний потенціал, який дійсно є складовою загального потенціалу та тісно залежить від інших його складових.

Грунтуючись на підходах Малярець Л.М., Отенко І.П. [211], Баранніка І.О. [7 – 9] та Гринько П.О. [35 – 37] до визначення експортно-імпортного потенціалу підприємства доцільно його розглядати як сукупність здатностей, спроможностей, можливостей здійснювати експортні й імпортні операції за умови раціонального використання всіх ресурсів виробничої діяльності на цій території.

Методологія експортно-імпортного потенціалу передбачає систематизацію та уточнення визначення системи базисних понять ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства. Аналіз відомих вчених дозволив визначити кожне з понять системи базисних понять ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства. До цієї системи базисних понять входять такі поняття як: загальний потенціал підприємства; експортно-імпортний потенціал підприємства; структурний склад ЕПП; види ЕПП; процеси експортно-імпортного потенціалу підприємства; механізми використання експортно-імпортного потенціалу підприємства; управління ЕПП; експортно-імпортна діяльність підприємства; фактори експортно-імпортного потенціалу підприємства; витрати ЕПП; результат використання ЕПП; ефект використання ЕПП; ефективність використання ЕПП; показник ЕПП; критерій використання ЕПП [164].

Загальний потенціал підприємства є сукупністю реальних можливостей, що створюються наявними ресурсами та здатності їх використовувати в процесі своєї життєдіяльності; до ресурсів підприємства відносяться трудові, природні, грошові, інформаційні, – та засоби виробництва (основні й оборотні). Здатність підприємства використовувати свої ресурси в процесі життєдіяльності забезпечують такі потенціали, як трудовий, технічний, технологічний, фінансовий, інформаційний, організаційний, управлінський. Потенціал підприємства має функціональне спрямування на види діяльності: виробничу,

фінансову, інвестиційно-інноваційну, маркетингову, експортно-імпорту. Спрямування потенціалу на види діяльності підприємства – це його компетентності. Стан потенціалу залежать від впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища [119, 126, 135, 154, 176, 177];

Експортно-імпортний потенціал підприємства це його реальні можливості, що створюються наявними ресурсами та здатність їх використовувати в процесі здійснення експортних та імпортних операцій, отримувати додатне сальдо на зовнішніх ринках;

Структурний склад ЕППП утворюють ресурси та інші види потенціалу підприємства, а саме трудовий, технічний, технологічний, фінансовий, інформаційний, організаційний, управлінський;

Видами ЕППП є експортний і імпортний (за видами операцій); підприємства, регіональний, національний (за рівнем управління), операційний, тактичний, стратегічний (за видами управління);

Процеси експортно-імпортного потенціалу підприємства це сукупність ряду послідовних дій, спрямованих на досягнення певного результату ЕППП та виражається у послідовній зміні станів ЕППП в часі. Виокремлюють процеси формування, функціонування, використання, розвитку ЕППП та відповідно ці процеси мають стани. Наявність потенціалу є безперервним процесом, хоча щодо економічних об'єктів можна розглядати його в перерізі, тобто говорити про стан потенціалу, який є статичним зрізом процесу, що відбувається з потенціалом;

Управління ЕППП це процес реалізації функцій організації, оцінки і аналізу, планування, контролю і контролінгу, мотивації, координації та коригування, діагностики і моніторингу щодо формування, функціонування, використання, розвитку ЕППП з метою досягнення поставлених цілей;

Механізми використання експортно-імпортного потенціалу підприємства це сукупність, система елементів, інструментів, регуляторів впливу на ЕППП, які враховують особливості його зовнішнього та внутрішнього середовища;

Експортно-імпортна діяльність підприємства є господарською зовнішньоекономічною діяльністю, яка в процесі потребує здійснення експортних та імпортних операцій товарів та послуг в процесі взаємовідносин між суб'єктами господарської діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

Фактори експортно-імпортного потенціалу підприємства це умови, які впливають на нього та виражаються через ознаки, що діють як причина й спричиняють змінення ЕПП. Розрізняють фактори зовнішнього та внутрішнього середовища ЕПП, а також мікро-, мезо-, мікрорівня;

Витрати це грошова оцінка вартості видів ресурсів та потенціалів, які використовуються в процесі ЕІД;

Результат це прибуток або збиток отриманий в процесі експортно-імпортної діяльності підприємства; результати використання експортно-імпортного потенціалу підприємства відображають у значеннях показників ефективності експортно-імпортної діяльності підприємства. Результати використання експортно-імпортного потенціалу підприємства залежать від дії факторів, що впливають на експортно-імпорту діяльність підприємства [15];

Ефект використання ЕПП це різниця між результатами використання ЕПП та його витратами. Розрізняють позитивний і негативний економічний ефект. Ефект використання ЕПП залежить від переваги обсягів експорту над обсягами імпорту, що виражається додатнім сальдо;

Ефективність використання ЕПП визначається як його системна характеристика, що представляється відношенням ефекту до витрат в процесі реалізації тобто в процесі експортно-імпортної діяльності й отриманні позитивного ефекту з урахуванням стратегій та цілей управління цим потенціалом;

Показник ЕПП це формалізоване представлення ознаки цього потенціалу у натуральному, вартісному чи трудовому вигляді. Розрізняють частинні, узагальнені, інтегральні показники, їх системи;

Критерій ефективності використання ЕПП це частинний чи інтегральний показник, рівень якого визначає якісну ступінь ефективності. До критеріїв ефективності висуваються вимоги: результативності; економічності; структурності; цілеспрямованості; прибутковості; оптимальності; дієвості. Критерій результативності відображає рівень досягнення результатів згідно стратегії ЕДП; економічності – рівень витрат згідно стратегії ЕДП та тенденцій його змін; структурності – рівень співвідношення між експортом та імпортом; цілеспрямованості – рівень досягнення цілей ЕДП; прибутковості – рівень отримання прибутку згідно стратегії ЕДП; оптимальності – рівень досягнення оптимальних значень показників згідно стратегії ЕДП; дієвість – рівень дотримання встановлених термінів виконання завдань в стратегії ЕДП.

Система базисних понять визначає зміст та змістову модель ефективності використання ЕПП. Згідно визначенню Вікіпедії змістовна модель ототожнюється з концептуальною, і визначається як структура системи, що моделюється, властивості її елементів та причинно-наслідкові зв'язки, які характерні системі та є істотними для досягнення цілі моделювання. У Вікіпедії концептуальна модель визначається як модель, яка подається багатьма поняттями та зв'язками між ними, які визначають сенсову структуру предметної області, що розглядається або її конкретного об'єкту. Таке визначення узгоджується з визначенням концептуальної моделі словника штучного інтелекту, а саме, що це модель предметної області, яка складається з переліку взаємозв'язаних понять, які використовуються для опису цієї області, разом з властивостями та характеристиками, класифікацією цих понять, за типами, ситуаціями, ознаками в даній області і законів, за якими відбуваються процеси в ній.

Змістовна модель часто використовується в економіко-математичному моделюванні, оскільки сама його технологія передбачає розроблення послідовності моделей: когнітивної, змістовної, концептуальної, інформаційної, математичної. Важливість розроблення цієї моделі пояснюється тим, що вона відображає початкову структуру реального об'єкту, всі його основні елементи,

їх типи, види, взаємозв'язки, закони та закономірності їх змінення, процеси цих змінень. Окремі вчені пропонують розрізняти змістовні моделі за функціональною ознакою та цілями на описові, пояснюючі та прогнозуючі. Але таке розділення змістовних моделей не зовсім відповідає їх визначенню, оскільки така модель є тільки описовою і відображає реальний зміст елементної структури об'єкту та їх взаємозв'язки, закони і закономірності змінення елементів та їх характеристик. Отже, під змістовною моделлю об'єкту будемо розуміти упорядковану система понять, яка визначає змістовну суть об'єкту у вигляді структурних елементів, їх ознак, причинно-наслідкових взаємозв'язків, відображенням змін елементів та процесів, які відбуваються [168].

Отже, в змістовній моделі ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства має відображатись як структура цього потенціалу, так і процес його використання та його основного критерію – ефективності. Фахівці з вирішення проблем системного аналізу вважають, що краще знайти неоптимальний розв'язок за правильно вибраному критерію, ніж навпаки – оптимальний розв'язок за неправильно вибраному критерію. Визначення ефективності експортно-імпортової діяльності передбачає збільшення доходу від експортних та імпортних операцій.

Отже, змістовна модель ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства представлена на рис. 1.2.

Оскільки рівень експортно-імпортного потенціалу визначає якість та рівень розвитку загального потенціалу підприємства, то об'єктною складовою його є сукупність ресурсів (трудових, природних, грошових, інформаційних, засобів виробництва: основних та оборотних). Взаємозв'язок цих ресурсів забезпечує суб'єктна складова загального потенціалу – управління та організація. Високий рівень розвитку об'єктної та суб'єктної складових загального потенціалу обумовлює його якісну характеристику – експортно-імпортової потенціал підприємства. Розрізняючи процеси, які відбуваються з потенціалом, а саме формування, використання та розвиток, слід особу увагу приділяти процесу використання, оскільки саме він є метою формування та обумовлює розвиток.



Рис. 1.2. Змістовна модель ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства

На ефективність використання експортно-імпортного потенціалу впливають фактори макrorівня, мезорівня та мікрорівня. До впливових факторів макrorівня відносяться активність зовнішніх ринків, регламентація експортно-імпортних операцій, державне регулювання експортно-імпортної діяльності, система міжнародних рахунків, валютний курс гривні, транспортна логістика, міжнародні ділові комунікації, система зовнішньоторгівельних ризиків, система міжнародних стандартів. До впливових факторів мезорівня відноситься внутрішній галузевий ринок. До впливових факторів мікрорівня

відносяться такі фактори, як система стратегічного планування, система маркетингового планування, цінова політика підприємства, інвестиційна політика, наявність товарного знаку та інші.

До складу механізмів реалізації процесів експортно-імпортного потенціалу відносяться механізми обміну, тендерні механізми, внутрішніх цін, розподілу ресурсів, змішаного фінансування, противитратні механізми, механізми закупівель, вибір асортименту, механізми узгодження, аналіз відхилень, механізми стимулювання за особистими результатами, механізми стимулювання за колективними результатами, механізми стимулювання в матричних структурах та інше.

Також змістовна модель ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства може бути представлена таким кортежем:

$EVEI\P\P\P$

$= \langle Z\P(TP, PP, GP, IP, ZB, Y, O, T), P(B), M(B), P(E), K(E), \Phi(MaP, MeP, MiP) \rangle$

де $EIEI\P\P\P$ – ефективність використання експортно-імпортного потенціалу підприємства; $Z\P$ – загальний потенціал підприємства; TP – трудові ресурси; PP – природні ресурси; GP – грошові ресурси; IP – інформаційні ресурси; ZB – засоби виробництва; Y – управління; O – організація; T – технологія; $P(B)$ – процеси використання; $M(B)$ – механізми використання; $P(EV)$ – показники ефективності використання ЕІПІ; $K(E)$ – критерії ефективності; $\Phi(MaP, MeP, MiP)$ – фактори впливу макrorівня, мезарівня, мікрорівня. Таке визначення змістовної моделі ефективності використання експортно-імпортного потенціалу забезпечує адекватність при подальшому в розробленні інших моделей та є об'єктивною основою розроблення та ухвалення управлінських рішень.

Таким чином, наведений підхід до змістовного визначення ефективності використання експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств

відрізняється методологічною обґрунтованістю, уточненою системою базисних понять та їх означення.

1.2. Теоретичні положення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства

До війни в експортно-імпортній діяльності України мали місце проблеми, а саме: недосконалість податкової та законодавчої системи, несприятливі умови інвестиційного клімату; український експорт відрізнявся товарами з відносно низькою технологічною складовою; експорт був мінеральної та сільськогосподарської сировини і напівфабрикатів первинних стадій переробки металургійної, металообробної та хімічної галузей промисловості, тому для підвищення його ефективності існувала потреба в оновленні технологічних процесів на українських підприємствах з метою поступового перетворення економіки України в більш інноваційну та наукомістку і, як результат, більш конкурентоспроможну на світових ринках [18, 142].

В зв'язку з війною в економіці України додалися ще проблеми і про це свідчать офіційні статистичні дані, це інфляція на споживчому ринку, скорочення експорту товарів, зростання негативного сальдо [142]. Не дивлячись на такі негаразди, за даними Національного банку України економіка успішно долає труднощі воєнного стану й продовжує працювати, поліпшилася ситуація в металургії, хімічній промисловості, тваринництві тощо. Виходячи з цього, НБУ підвищив прогноз економічного зростання України, зокрема про те, що реальний ВВП у 2023 році зросте на 2%, а в наступні роки економіка України зростатиме на 4-6% [143]. Але воєнні дії заважають суб'єктам господарювання нормально функціонувати, нарощувати виробництво й розвиватись. Основними проблемами такої ситуації залишаються логістика й вимушена міграція за кордон.

Показником економічного розвитку країни є перевага експорту товарів над імпортом, а показник інтенсивності цього розвитку залежить від співвідношення обсягів експорту та імпорту. На рис. 1.3 наведена щомісячна динаміка показників обсягу експорту товарів (X_1 , млн.дол. США), обсягу імпорту товарів в Україні (X_2 , млн.дол. США) протягом 2021 – 2023 р.р.

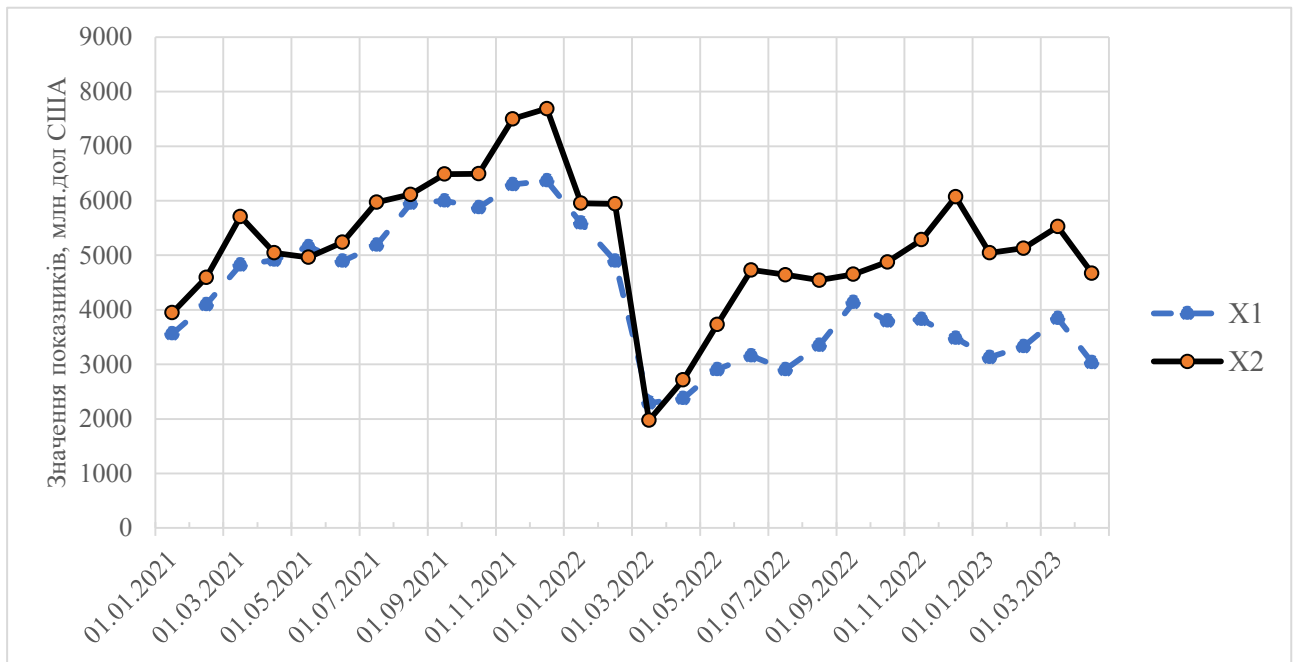


Рис. 1.3. Динаміка експорту й імпорту товару в Україні щомісячно протягом 2021 – 2023 (до квітня включно) років

З рис. 1.3 видно різке зменшення, можна сказати, до мінімуму, обсягів імпорту й експорту товару в березні 2022 року. Це обумовлено початком війни, але спадна тенденція мала місце ще з січня цього ж року.

На рис.1.4 наведено динаміку сальдо товару (X_3 , млн.дол. США), яка дуже нестійка протягом періоду дослідження і це зрозуміло, оскільки в країні йде війна. З початку 2023 року значення цього показника почалося збільшуватись і це позитивна тенденція, яка свідчить, що відбувається економічне зростання.

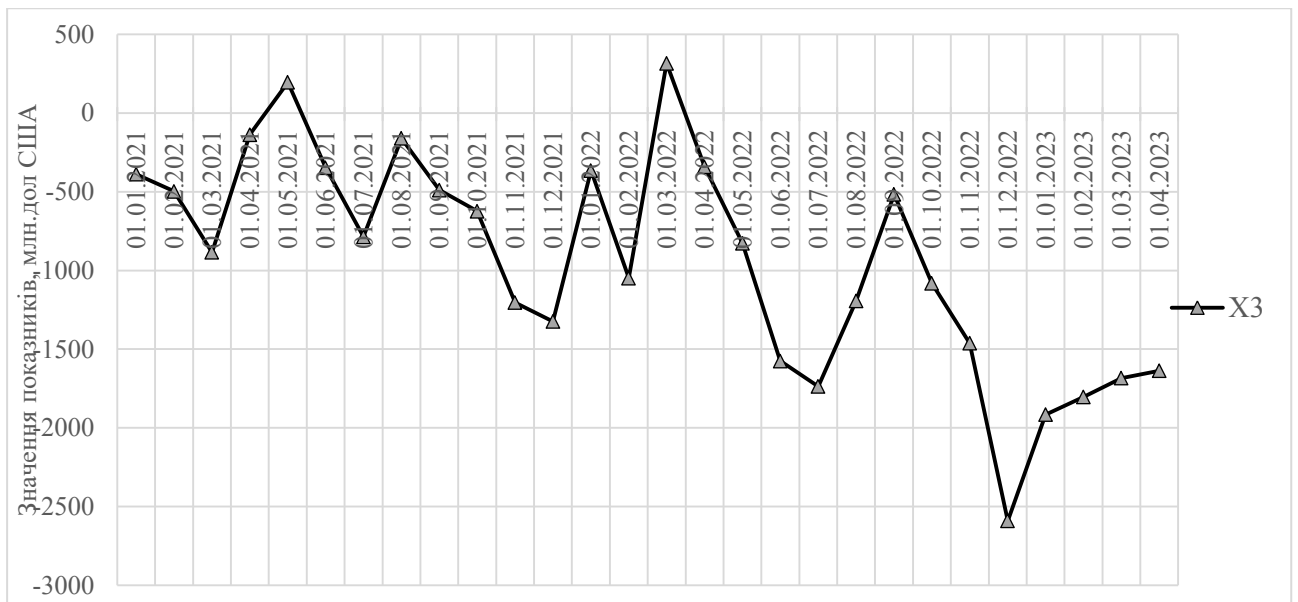


Рис. 1.4. Динаміка сальдо товару в Україні щомісячно протягом 2021 – 2023 (до квітня включно) років

Воєнні дії заважають суб'єктам господарювання нормально функціонувати, нарощувати виробництво й розвиватись. Щодо експорту товару в Україні, то у 2022 році країна залишалась у п'ятірці найбільших світових експортерів аграрної продукції, чому сприяла підтримка міжнародних партнерів [143]. І перш за все, побудова доступних логістичних шляхів на західному кордоні, активізація дунайських портів, що забезпечило найдешевше транспортування великих вантажів, а також реалізація ініціативи ЄС «Шляхи солідарності», що сприяло збільшенню пропускної здатності автомобільних та залізничних шляхів. Збільшенню експорту українських товарів сприяла лібералізація митних тарифів, а саме в умовах війни основні західні торговельні партнери тимчасово скасували мита та квоти, особливо це стосується країн Європи. Для забезпечення збільшення експорту продовольчих товарів було запроваджено «зерновий коридор». Проте слід сказати про істотне зменшення експорту продукції гірничо-металургійного комплексу та машинобудування через втрату виробничих потужностей та руйнування. Але, як зазначають фахівці, все таки й у 2023 році продовольчий експорт в Україні залишається

фундаментом, який дозволяє вистояти у воєнний час і буде міцним підґрунтям для відновлення у повоєнних умовах.

Велику допомогу у відновленні економіки України, подоланні збитків та руйнувань, які спричинені війною, надають дружні країни-партнери та різні міжнародні організації. Своєю допомогою вони сприяють зростанню експортно-імпортного потенціалу, ефективне використання якого забезпечує економічний розвиток країни.

Аналіз робіт провідних фахівців з проблем експортного потенціалу, зовнішньоекономічної діяльності, зокрема експортно-імпортової діяльності показав, що формуванням теоретичних засад експортно-імпортного потенціалу займалися багато вчених та практиків. Проте теоретичні проблеми оцінювання ефективності використання експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств залишаються не достатньо опрацьованими.

Дієвість та об'єктивність оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств залежить від сформованих її теоретичних положень, які враховують як структуру процесу оцінки, так і його сутність. Для цього спочатку слід уточнити поняття оцінки в економіці. Це поняття широко використовується в економіці, оскільки оцінка є основною функцією в управлінні. Оцінка, як функція управління на підприємстві визначається відповідністю реально досягнутих показників встановленим еталонним, нормативним та передбачає аналіз причин відхилень й на цій основі формування відповідних управлінських рішень [87].

Математики визначають оцінку як функцію від результатів спостереження для встановлення невідомих параметрів розподілу ймовірностей випадкових величин, що досліджуються. Філософи визначають оцінку об'єкта як спосіб встановлення значущості для суб'єкта дії, який пізнає цей об'єкт. Педагоги використовують оцінку для визначення рівня знань учня. Слід зазначити, що існує багато різних науково-методичних підходів вчених та практиків щодо оцінки та оцінювання в економіці, окремі з них наведено в табл. 1.1.

Перелік науково-методичних підходів щодо оцінки різних об'єктів в економіці

Автор	Об'єкт оцінки	Зміст підходу
Малярєць Л.М., Міненкова О.В., Сабадаш Л.О. [87]	Діяльність підприємства	Пропонується формувати ознаковий простір моделі оцінки діяльності підприємства на основі збалансованої системи показників; визначати рівень стану на основі інтегрального показника; розробляти багатокритеріальну оптимізаційну модель оцінки діяльності підприємства; визначати рівень економічної стійкості підприємства та його прогнозування.
Максимова Л. В. [120]	Економічна стійкість підприємств	Введена метрика цільових індикаторів стійкості підприємства для визначення групи показників, що потребують довгострокових прогнозів і формують альтернативні варіанти зміни ситуації в майбутньому, рекомендується використання методу багатоатрибутного ієрархічного аналізу.
Басманова (Сомова) О. Є. [10]	Рівень конкурентоспроможності підприємства	Використовуються вартісні показники (прибутку і рентабельності) у короткостроковому періоді, чистої поточної вартості та індексу дохідності – у довгостроковому періоді. Водночас вартісна оцінка ґрунтується на попередньому аналізі галузі, результатом якого є узагальнення інформації про кожне підприємство, визначення характеру конкуренції в галузі та груп безпосередніх конкурентів.
Квятковська Л. А. [57]	Виробничий потенціал машинобудівного підприємства	Запропоновано інтегральний показник, що створює базу для прогнозування і об'єднує показники структури виробничого потенціалу (основні, оборотні фонди, кадри, фінанси, організацію); визначається залежність інтегрального показника рівня використання виробничого потенціалу машинобудівного підприємства від його кількісної оцінки та показника якості виробничого потенціалу у вигляді множинної лінійної регресії.

Продовження таблиці 1.1

Автор	Об'єкт оцінки	Зміст підходу
Марчук Т. С. [92]	Конкурентоздатність будівельної організації на будівельному ринку	Рекомендується метод експертних оцінок, сутність модернізації якого полягає в тому, що до самооцінки компетенції експертів додано оцінку експертів головою експертної групи. Використано двоїсті оцінки вирішення завдань оптимального використання ресурсів будівельної організації, для відображення вагового коефіцієнту у моделі обчислення рівня конкурентоспроможності підприємства.
Подольчак Н. І., Загородній А. Г. [131]	Фінансово-економічний стан лізингоотримувачів (на прикладі машинобудівних підприємств)	На основі урахування нелінійних причинно-наслідкових зв'язків між платоспроможністю та рівнем фінансово-економічного стану, а також оцінювання фінансового стану лізингоотримувача – із використанням інтегрального показника, що ґрунтується на дискримінантних рівняннях.
Білошкурський М.В. [12]	Ефективність фінансової діяльності підприємств у системі антикризового управління	Використовуються багатофакторні дискримінантні моделі діагностики загрози настання банкрутства, застосовуються кореляційно-регресійний аналіз показників ефективності господарської діяльності та зіставлення їх фактичних значень із нормативними. Багатофакторна модель комплексної оцінки ефективності господарської діяльності побудована на логістичній регресії та рейтингуванні.
Коваленко Т. В. [63]	Система управління персоналом в умовах машинобудівного підприємства	Застосовується кваліметричний підхід, який полягає у встановленні меж зіставлення рівнів досягнення відповідних показників якості управління персоналом, практична реалізація якого дозволяє визначити наявний рівень якості управління персоналом.
Гвоздецька І. В. [26]	Інвестиційна привабливість промислових підприємств	Пропонується розробляти матрицю оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, яка дозволяє оцінити реальні можливості інвестування та пріоритети розвитку машинобудівного підприємства, а також використовуються методи портфельного та SWOT-аналізів.
Анненкова Н. О. [3]	Ефективність фінансово-господарської діяльності підприємств торгівлі	ґрунтується на характеристиках ефективності та дає змогу ідентифікувати рівень ефективності окремого підприємства у конкурентній групі.

Продовження таблиці 1.1

Автор	Об'єкт оцінки	Зміст підходу
Гродовський О. В. [38]	Економічна стратегія промислового підприємства	На основі математичної інтерпретації головних фінансових коефіцієнтів, а також розрахунку результативного показника фінансового стану підприємства (S), з одного боку, і розрахунку показника ефективності діяльності промислового підприємства (RR), – з іншого, і може бути поданою у вигляді матриці (RR-S) для кращої візуалізації отриманих результатів.
Жовна О. М., Нусінов В. Я. [47]	Економічна ефективність інвестиційних проектів з урахуванням впливу витрат на споживання та інвестиції	Передбачається ряд оцінок ефективності з точки зору різних груп зацікавлених осіб (стейкхолдерів) шляхом коригування показника чистого приведенного доходу на додаткові дивідендні виплати, витрати на споживання та інвестиції, що з'являються у результаті відповідного збільшення прибутку від упровадження інвестиційного проекту, але не відповідають інтересам цих груп.
Харазішвілі Ю.М. [173]	Рівень економічної безпеки країни	Використовується мультиплікативна форма інтегрального індексу, яка містить низку додаткових новітніх індикаторів, передбачається одночасне нормування індикаторів та їхніх порогових значень за єдиною нормуючою функцією, обґрунтовується вектор порогових значень та формалізоване визначення вагових коефіцієнтів, що дає можливість порівнювати в одному масштабі динаміку інтегрального індексу з інтегральними пороговими значеннями, тобто коректно ідентифікувати стан економічної безпеки.
Свистун А.О. [144]	Ефективність державних банків розвитку	Пропонується аналізувати показники державних банків в Україні у порівнянні з однорідною вибіркою банків за розміром активів, встановлювати еталонні значення для чотирьох показників: для розміру резервів до кредитного портфеля на підставі емпіричного аналізу, для прибутковості активів – на рівні цільового рівня інфляції, для операційних витрат до операційного доходу – за міжнародною практикою, для операційного доходу на активи – за результатами власного емпіричного аналізу.

Автор	Об'єкт оцінки	Зміст підходу
Базиліук В.Б., Базиліук К.Ф. [5]	Рівень конкурентного потенціалу виробничого підприємства	Пропонується інтегральний показник по шести елементам (виробничому, трудовому, фінансовому, інноваційному, маркетинговому і управлінському), що чинять безпосередній вплив на конкурентоспроможність потенціалу; метод ранжирування факторів за допомогою експертних оцінок, яка базується на системі показників оцінки та враховує вплив кожного із складових елементів.

Аналіз означених підходів щодо оцінки різних об'єктів в економіці спонукає висновок, що оцінку ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства доцільно розглядати як процес визначення рівня цієї ефективності на основі ієрархічної системи показників, який передбачає порівняння досягнутих значень з еталонним (нормативним, плановим, оптимальним) в статичній і динамічній, аналіз причин відхилень для розроблення управлінського рішення щодо підвищення ефективності та пошуку резервів подальшого розвитку потенціалу. Також на основі аналізу підходів щодо оцінки різних об'єктів в економіці пропонуються такі теоретичні положення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства [164].

1) Оцінка ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства має здійснюватись згідно методологічного каркасу. Багато вчених формулюючи, розробляючи оцінку різних об'єктів в економіці, поза увагою залишають сам процес оцінки. На рис. 1.5 наведено рекомендований основний перелік елементів методологічного каркасу оцінки об'єктів в економіці, взаємозв'язок цих елементів. Методологічний каркас оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства передбачає визначення суб'єкту, об'єкту оцінки, предмету, принципів, мети, завдання, видів оцінки, функцій, технології, методів, результатів.



Рис. 1.5. Методологічний каркас оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства

2) Об'єктивність оцінки обумовлюється адекватністю змістовної моделі ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства. В підрозділі 1.1 була обґрунтована змістовна сутність ефективності використання ЕППП. Зрозуміло, що відображення ефективності використання ЕППП за допомогою системи ознак, величини яких в свою чергу є показниками, залежить від адекватності змістовної або концептуальної моделі цього потенціалу.

Тут слід зауважити, що вчені в роботі [211] розглядаючи процес моделювання експортно-імпортного потенціалу підприємства, виокремлюють його когнітивну, змістовну, концептуальну, інформаційну, математичну та мегамоделі, але для оцінки цього потенціалу можна об'єднати змістовну та концептуальну моделі.

Змістовна модель будується після когнітивної, яка тільки надає уявлення про об'єкт і відрізняється чіткою структуризацією і систематикацією понять. Концептуальна модель відрізняється від змістовної тим, що зміст об'єкта виражається в поняття предметної області моделі й враховує її закони і закономірності. Формується концептуальна модель на основі напрацювань науковців та практиків. Так концептуальна модель ефективності використання експортно-імпортного потенціалу ґрунтується на теорії потенціалу, теорії ефективності, існуючих концепціях потенціалу у вітчизняній та закордонній науці і практиці, теорії зовнішньоекономічної діяльності, експортно-імпортової діяльності [211].

3) Об'єктивність оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціала також обумовлюється науковою обґрунтованістю інформаційно-аналітичного забезпечення оцінки. Після розроблення змістовної моделі експортно-імпортного потенціалу підприємства слід сформувати інформаційно-аналітичного забезпечення. Основу цього забезпечення складає ієрархічна система показників та комплекс аналітичних методів. В процесі формування системи показників необхідно дотримуватись відповідних вимог, а саме: адекватності у відображенні змістовної суті об'єкта; репрезентативності або достовірності у відображенні відповідних властивостей об'єкта; повноти тобто містити необхідну і достатню інформацію об'єкт; доступності тобто міститись в різних формах звітності або можливістю обчислення на підприємстві; актуальності тобто можливістю збереження цінності інформації протягом певного періоду; своєчасності тобто надходження до відповідного періоду часу; стійкості, що передбачає володіння властивістю зберігати точність; точністю, яка здебільшого ґрунтується на документальній основі,

різних формах звітності і обліку; бути ієрархічною, багатовимірною; виражатися метричними і неметричними величинами ознак; бути обмеженою; містити інформацію, порівнянну в просторі та часі, бути евристичною тобто уможлиблювати отримання нових знань [164, 168, 214, 220].

Так, Бараннік І.О. [8] рекомендує для здійснення моніторингу ЕПП систему частинних показників, яка описує цей потенціал, а саме: частка експорту; частка імпорту; експортна щільність підприємства на зовнішньому ринку; частка внутрішнього ринку; темп зміни поставок на експорт; темп змін імпорту; рівень продуктової диверсифікації експорту; коефіцієнт використання робочого часу; питома вага працівників, що закінчили ВНЗ; питома вага працівників, навчених новим професіям; питома вага працівників, що підвищили кваліфікацію у звітному періоді; коефіцієнт плинності персоналу; продуктивність праці; коефіцієнт відновлення основних фондів; фондоддача; фондоозброєність; коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами; частка власних обігових коштів в активах; коефіцієнт оборотності капіталу; коефіцієнт оборотності власного обігового капіталу; коефіцієнт оборотності виробничих запасів; коефіцієнт оборотності готової продукції; коефіцієнт оборотності власного капіталу; коефіцієнт автономії; коефіцієнт маневреності; показник фінансового левериджу; коефіцієнт забезпечення запасів і витрат власними джерелами формування; запаси матеріальних ресурсів; матеріаломісткість продукції; показники структури операційних витрат: сума матеріальних витрат; обсяг амортизації; сума витрат на оплату праці; відрахування на соціальні потреби; інші операційні витрати; виробничі запаси; незавершене виробництво; обсяги готової продукції.

А також пропонується система частинних показників, які характеризують ефективність використання ЕПП, це такі показники, як економічна ефективність експорту; економічна ефективність імпорту; вигідність експорту; прибутковість експортних операцій; рентабельність імпорту, та показники рентабельності підприємства: рентабельність сукупного капіталу; валова

рентабельність продажів; операційна рентабельність продажів; чиста рентабельність продажів.

Пропонована Баранніком І.О. система частинних показників стану ЕПП має недоліком те, що вона не структурована за основними складовими цього потенціалу та є завеликою, проте перевагою її є виокремлення підсистеми показників, які характеризують ефективність використання потенціалу та ефективність всієї діяльності підприємства. Безумовно, для визначення рівня ефективності використання експортно-імпортного потенціалу необхідно обчислювати інтегральні показники, які дозволяють зробити згортку частинних показників в одну величину [88]. Автори монографії наголошують, що побудована модель тільки тоді має високу статистичну якість, якщо вона формувалась у якісному ознаковому просторі.

4) Рівень ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства визначається величиною інтегрального показника, який отримується на основі згортки системи частинних показників. Щодо проблеми згортки системи частинних показників в економіці, то вчені Пономаренко В.С. і Малярець Л.М. [133] пропонують відрізнити часткову і повну згортку.

Часткову згортку, зазвичай, здійснюють за допомогою факторного аналізу, канонічних кореляцій, багатовимірного шкалювання, кластерного та дискримінантного аналізів, тобто методів багатовимірного статистичного аналізу.

Повну згортку системи частинних показників роблять в економіці за допомогою методів побудови інтегрального показника, а саме: мультиплікативної згортки, адитивної згортки, методу обчислення інтегрального таксономічного показника розвитку, інтегрального показника якості Харрінгтона. В результаті повної згортки система частинних показників інтегрується в одну величину, яка і називається інтегральний показник.

5) На рівень ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовищ, серед яких доцільно визначати найважливіші, значущі. Це

теоретичне положення положення особливо важливе в умовах воєнного та повоєнного стану.

На разі війна триває й продовжується руйнування економіки в країні. Всі суб'єкти господарювання продовжують працювати в умовах, які істотно обмежують їх діяльність. Впливовими факторами зовнішнього середовища є такі фактори як: світова спільнота стримано реагує на воєнні злочини в Україні; відбувається зміцнення й розширення зовнішньої воєнної підтримки; розширюються різнорівневі контакти з іноземними організаціями, що сприяє просуванню національних інтересів й ініціатив на світовій арені; відбувається зміцнення коаліції країн солідарних з Україною; відновлюється середньострокове бюджетування; планується скасування пільгового режиму оподаткування; відновлення економіки України відбувається швидкими темпами; зростає фінансова стійкість завдяки стійким та ритмічним надходженням від міжнародних партнерів; дружні країни створюють системи Страхування воєнних ризиків для відновлення України (так Багатостороннє агентство з гарантій інвестицій (MIGA) Групи Світового банку почало надавати гарантії для страхування воєнних ризиків в Україні з Трастового фонду підтримки реконструкції та економіки України (SURE)) [31]. Цей перелік факторів можна продовжити.

Аналітики Центру Разумкова за опитуванням громадян України зробили висновки, що країні вдасться подолати проблеми й труднощі упродовж кількох років [54]. Протягом цього часу Україна продемонструвала спроможність успішно та результативно співпрацювати міжнародними фінансовими інститутами, насамперед з МВФ. Також аналітики вважають, що головними сприятливими для розвитку економіки України чинниками є: посилення Збройних сил України і початок визволення загарбаних українських земель; продовження надання розвинутими країнами-партнерами військової і фінансової допомоги; започаткування та реалізація з осені 2023 р. міжнародних програм і проєктів відбудови економіки; покращення самопочуття населення, зростання пристосованості до ворожих нападів; повернення з-за кордону

українців, які вимушено виїхали в зв'язку з війною; посилення взаємодії НБУ та уряду підтримки реального сектору економіки [54]. Водночас є внутрішні гальмуючі чинники, а саме: відновлення практики політизації економічних рішень; неможливість відновлення економічної діяльності на раніше окупованих територіях; загострення протистояння і протиріччя між фіскальними й монетарними підходами держави.

Вплив негативних та позитивних факторів зовнішнього середовища слід аналітично оцінити за допомогою математичних інструментів. На рівень ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства впливають фактори внутрішнього середовища, які можна виявити й оцінити за допомогою багатофакторного регресійного аналізу, факторного аналізу, канонічних кореляцій.

б) Оцінка ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства є багатовимірною та багатокритеріальною. Це теоретичне положення частково впливає з попереднього. Ефективність використання експортно-імпортного потенціалу підприємства визначається багатьма елементарними та складними ознаками або ж вимірюються частинними показниками та інтегральними, тобто є багатовимірною. Оцінка ефективності використання експортно-імпортного потенціалу здійснюється за багатьма критеріями, які залежать від місії, цілей, стратегій підприємства. Одним із основних критеріїв є випереджаючі темпи зростання обсягів експорту над імпортом, що забезпечує ефективність експортно-імпортової діяльності, всієї діяльності та розвитку підприємства [221, 222].

Отже, відшукування оптимальних значень показників ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства здійснюється за допомогою розв'язування багатокритеріальної оптимізаційної задачі. В цій задачі частинними критеріями є критерії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу, а обмеження складають, перш за все, обмеження за обсягами ресурсів на підприємстві.

Для розв'язування багатокритеріальної оптимізаційної задачі знаходження оптимальних значень показників ефективності використання експортно-імпортного потенціалу рекомендується використовувати евристичні оптимізаційні методи, які розділяються на еволюційні (генетичні алгоритми та метод прямого (безпосереднього) пошуку) та поведінкові (імітаційні) методи, які передбачають моделювання (імітацію) колективної поведінки здатних до самоорганізації живих або неживих систем (метод відпалу, методи поведінки бджолиного рою, метод колонії мурах). В свою чергу для реалізації цих оптимізаційних методів рекомендується використовувати програмне середовище MatLab, зокрема, версії R2009b, де реалізовано ці три види евристичних алгоритмів: генетичний, який ґрунтується на принципах еволюційної теорії живих організмів; прямого пошуку, який заснований на перетвореннях симплексів; алгоритм імітації відпалу, який використовує ідею фізичного процесу температурного відпалу металів для формування молекулярної структури з мінімальними деформаціями [84].

7) Достовірність оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства залежить від математичних інструментів, які використовуються в процесі оцінки. Вибір математичного інструменту слід ґрунтувати на аналізі переваг та недоліків кожного з інструменту, який використовується. Про переваги та недоліки методів багатовимірного статистичного аналізу детально сказано в роботі Пономаренко В.С., Малярець Л.М. [133]. Автори також рекомендують ці математичні інструменти для розв'язування типових задач в економіці.

Наприклад, вчені наводять перелік практичних задач, які можна розв'язувати за допомогою факторного аналізу: визначення внутрішніх неявних (латентних) складних факторів розвитку підприємства; визначення внутрішніх неявних складних факторів розвитку підприємств у регіоні; визначення внутрішніх неявних складних факторів розвитку об'єктів і суб'єктів економіки в країні; діагностика ступеня інформативності показників, що визначають фактори розвитку підприємств; оцінка ступеня інформативності системи

основних показників діяльності підприємства; наукова обґрунтованість виявлених факторів розвитку підприємств; визначення типів розвитку підприємств за критерієм системи факторів, що формують даний розвиток; визначення та оцінка ієрархічної структури факторів, що обумовлюють розвиток підприємств, регіону, країни; розробка збалансованої системи показників, що забезпечує дієвість системи управління на різних рівнях управління; розробка комплексного економічного аналізу з урахуванням різних рівнів управління.

8) Оцінка ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства є процес, що здійснюється технологічно. Технологія оцінки – це послідовність операційних етапів здійснення процесу оцінки за допомогою відповідних методів, інструментів, засобів. Якщо оцінка ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства здійснюється за технологією, то тим самим забезпечується її організація.

На рис. 1.6 представлено пропоновану логіку обов'язкових блоків технології оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства.

Доцільно етапи технології оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства згрупувати за блоками: постановки мети і завдання, інформаційно-інструментальний, аналітичного обчислення, управлінський.

9) На основі результатів оцінки ефективності експортно-імпортної діяльності підприємства ухвалюються дієві управлінські рішення. Іншими словами, результати оцінки ефективності експортно-імпортної діяльності підприємства слугують науковим підґрунтям для ухвалення дієвих управлінських рішень для підвищення цієї ефективності та виявлення резервів. Слід відмітити, що результати цієї оцінки доцільно використовувати для розроблення як стратегічного управлінського рішення, так і тактичного та оперативного.

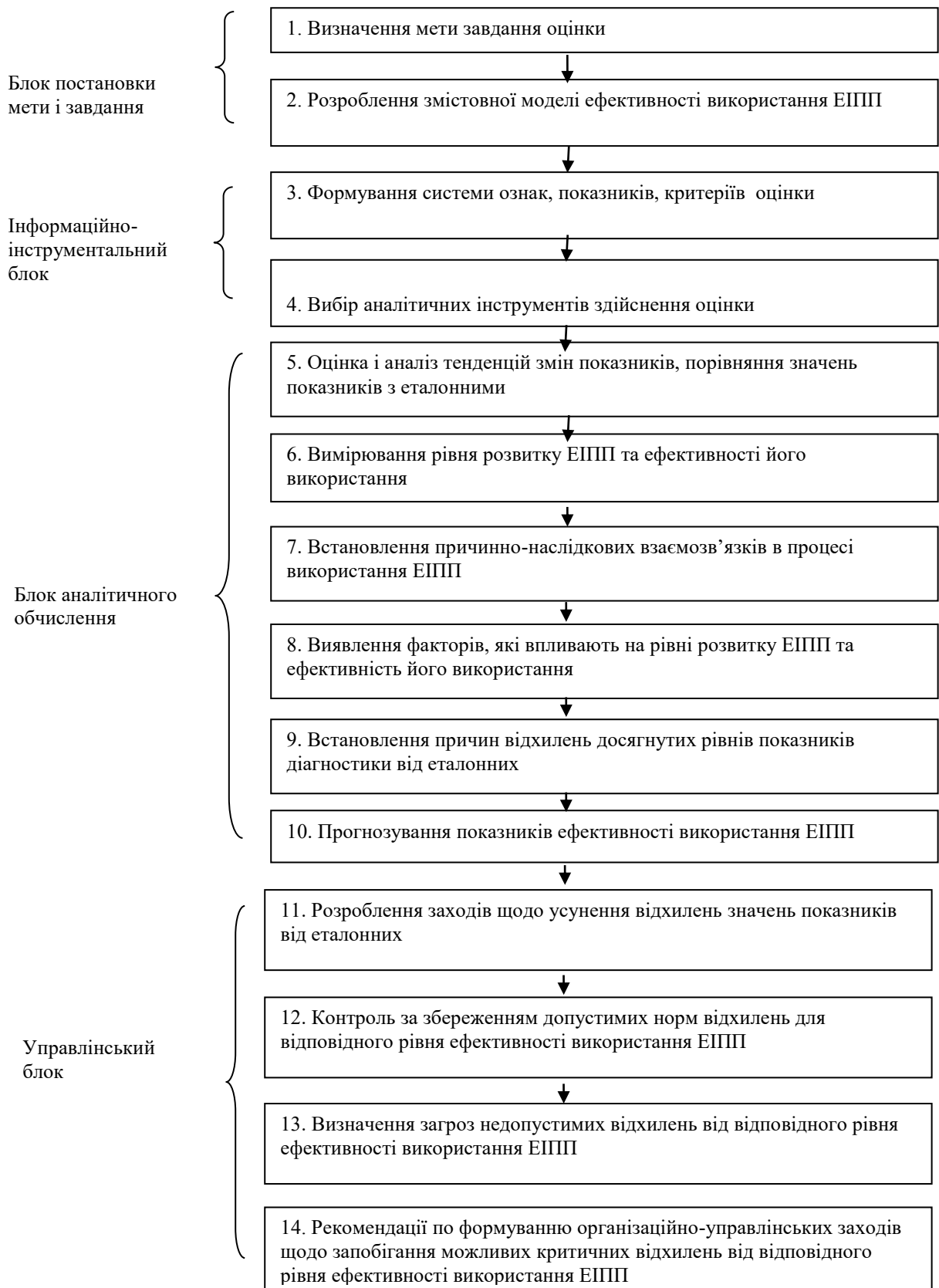


Рис. 1.6. Технологія оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства

Таким чином, пропоновані теоретичні положення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства удосконалюють теорію потенціалу, теорію ефективності, теоретичні засади експортно-імпортного потенціалу, теорію ефективності. Оскільки в експортно-імпортному потенціалі відображаються всі інші види потенціалу промислових підприємств, а саме: ресурсний, організаційний та потенціал управління, а всі означені види потенціалу використовуються для здійснення різних видів діяльності промислового підприємства, то ефективність використання експортно-імпортного потенціалу обумовлює ефективність всієї діяльності підприємства та його розвиток. Чітке дотривання означених положень забезпечує основні характеристики оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства, а саме: адекватність, достовірність, комплексність, системність, дієвість, авристичність.

1.3. Обґрунтування інформаційно-аналітичного забезпечення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства

Одним із теоретичних положень оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства являється її об'єктивність, яка обумовлюється науковою обґрунтованістю інформаційно-аналітичного забезпечення.

Щодо визначення інформаційно-аналітичного забезпечення, то тут не має однозначної думки як у вчених, так і практиків. У Вікіпедії наведено таке визначення інформаційного забезпечення, як сукупність форм документів, нормативної бази та реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення та форм існування інформації, яка використовується в інформаційній системі та має задовольняти вимогам: цілісності, вірогідності, контролю, захисту від несанкціонованого доступу, гнучкості, стандартизації та уніфікації,

адаптивності, мінімізації введення та виведення інформації [20]. Вчені вважають, що інформаційне забезпечення в обліку передбачає створення єдиного інформаційного фонду, систематизацію та уніфікацію показників і документів, розроблення засобів формалізованого опису даних тощо [156]. Вони також вказують, що інформаційне забезпечення є важливим елементом автоматизованих інформаційних систем обліку, призначений для відображення інформації, що характеризує стан керованого об'єкта і є основою для прийняття управлінських рішень.

Чітке та змістовне визначення інформаційного забезпечення надає Т.М. Стокороса, розглядаючи його як динамічну систему одержання, оцінки, зберігання та перероблення даних, створену з метою вироблення управлінських рішень [152, с. 299]. А також вчений вказує на двоякий зміст цього поняття, а саме як процес і як сукупність документів чи інших носіїв інформації. Денисенко М.П. та Колос І.В. визначають інформаційне забезпечення як комплексне поняття, що охоплює сукупність даних, організацію їх введення, обробки, збереження та накопичення, пошуку, а також поширення в межах компетенції зацікавлених осіб в зручному для них вигляді [42]. Вони структурують інформаційне забезпечення за такими складовими як інформаційні ресурси, інформаційні технології та програмне забезпечення. Вчені також проаналізували застосування програмних продуктів в управлінні діяльністю вітчизняними підприємствами і виокремили три групи: електронні таблиці в Microsoft Excel, корпоративні системи управління і спеціальні розробки на замовлення. Справедливо, що найпоширенішим програмним продуктом в управлінні є електронні таблиці, оскільки вони є простим, доступним і дешевим, і цей продукт використовується на різних підприємствах малого, середнього і великого бізнесу.

Відомий в Україні вчений з вирішення проблем інформаційних систем в економіці Ситник В. Ф. [146] відмічає, що інформаційне забезпечення містить інформаційні ресурси як предмет праці, інформацію як продукт праці, засоби і методи ведення усієї інформаційної бази — об'єкт управління. В той час

Цибульська Е. І. так визначає інформаційне забезпечення – це забезпечення управління для прийняття ефективних управлінських рішень необхідним інформаційним масивом даних, отриманих із вхідних інформаційних потоків шляхом організації технологічного процесу переробки інформації [178]. Тарасюк М.В. інформаційне забезпечення розглядає як функціональний комплекс засобів, методів та технологій, що забезпечує збір, пошук, групування, аналітичну обробку, зберігання та поширення інформаційних даних про стан та параметри функціонування об'єктів в розрізі основних показників діяльності суб'єкта з визначеною періодичністю та відповідно до інформаційних потреб [156]. Також вчений вважає, що інформаційне забезпечення слід вивчати як процес і як систему.

Наведено визначення інформаційного забезпечення тільки окремими вітчизняними вченими, але це забезпечення є предметом досліджень великої кількості вчених, це і Р. Бруханський [14], Л. Гнилицька [32], І. Лазаришина [72], Є. Мних [106], Норд Г.Л. [112], Пуцентейло П, Гуменюк О. [136], Хвальчик І. Л., Волощук Л. О. [147] та багато інших.

Щодо визначення інформаційно-аналітичного забезпеченням управління діяльністю суб'єктів господарювання, то тут теж думки вчених та практиків розходяться, але є визначення в законодавчих документах. В Податковому кодексі України в Статті 71 «Визначення інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності контролюючого органу» Глави 7 «Інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності контролюючих органів» Розділ II. «Адміністрування податків, зборів, платежів» написано, що «Інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності контролюючих органів – комплекс заходів, що координується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику, щодо збору, опрацювання та використання інформації, необхідної для виконання покладених на контролюючі органи функцій» [130].

На наш погляд, саме визначення вчених Пуцентейло П, Гуменюк О. концептуально відображає зміст цього поняття. Вони вважають, що

інформаційно-аналітичне забезпечення слід розуміти як визначення такого обсягу інформації з її подальшим аналізом, який є необхідним для здійснення управління на певному ієрархічному рівні в конкретний період часу для досягнення цілей і завдань, що стоять перед керованою системою [136]. Й далі, це забезпечення управління є зв'язком системи зовнішньої і внутрішньої інформації з системами управління підприємством і управлінським процесом в цілому. В інформаційно-аналітичному забезпеченні вся інформація ретельно відбирається, обробляється та аналізується, формується у показники та рекомендації для кожного рівня управління підприємством з перерахуванням конкретних дій управлінця в тій чи іншій ситуації. Вчені до інформаційно-аналітичного забезпечення відносять програмне забезпечення.

Хвальчик І. Л., Волощук Л. О. також досліджували проблему визначення інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління результатами діяльності. В їх розумінні інформаційно-аналітичного забезпечення представляє собою взаємопов'язану логічну систему відбору та систематизації інформації про стан об'єкта управління з метою оцінки та діагностики відповідних даних для прийняття своєчасних ефективних управлінських рішень [174]. Вони також в своїй роботі вказують про основні принципи формування інформаційно-аналітичного забезпечення підприємства, а саме: структурованості, системності, інтеграційної обробки, методичної єдності, якості, гнучкості, своєчасності, оперативності, а також вони виокремлюють дві складові – інформаційну і аналітичну. До інформаційної складової інформаційно-аналітичного забезпечення вони відносять планову, облікову, звітно-статистичну, технологічну, нормативно-правову (нормативно-довідкову, нормативно-технологічну, комерційно-правову), а до аналітичної складової – результати різних видів аналізу (стратегічного, атрибутивного, операційного, порівняльного, фінансово-економічного). Слід відмітити, що тут науковці в аналітичній складовій не враховують інструменти, методи систематизації інформації та діагностики, але віднесли результати різних видів аналізу, що

суперечить визначенню більшості вчених щодо складу інформаційно-аналітичного забезпечення.

Отже, інформаційно-аналітичне забезпечення відноситься до об'єкту в економіці, тому інформаційно-аналітичне забезпечення оцінки ефективності використання ЕПП є система, яка передбачає сукупність даних у вигляді ієрархічної системи ознак, їх величин тобто показників, організацію їх отримання, обробки, аналітичних інструментів та їх реалізації в програмних середовищах, аналіз для формування відповідного управлінського рішення.

Про необхідність розроблення та використання інформаційно-аналітичних методів управління говорив ще Пітер Друкер, який вважав, що такі методи забезпечують керівників підприємства потрібною і необхідною інформацією. Розглядаючи проблеми формування інформаційно-аналітичного забезпечення управління в цілому або окремих функцій управління, то слід зазначити, що ефективним інформаційно-аналітичним методом управління в економіці підприємства є збалансована система показників. Цей метод обґрунтований, розроблений закордонними вченими. У роботах закордонних вчених, зокрема, Р. Каплана, Д. Нортона [207, 208], Е. Нілі, П. Нівена [110], Б. Фелпса, Н.-Г. Ольве пізніше у роботах вітчизняних вчених: М. О. Кизима, А. А. Пилипенка [59], Л. М. Малярець та ін. обґрунтовано та узагальнено теоретичні й практичні, аналітичні проблеми інформаційно-аналітичного методу збалансованої системи показників. Засновниками збалансованої системи показників є Р. Каплан і Д. Нортон [207, 208], які перші обґрунтували необхідність використання в оцінюванні діяльності підприємства окрім фінансових показників, нефінансові показники та довели властивість цього методу реалізувати управлінські функції: аналіз, планування, організацію, регулювання стимулювання, навчання, координацію, контроль. В процесі практики застосування на підприємствах метод збалансованої системи показників удосконалювався та модифікувався. І на разі існує багато різних форм та видів методу збалансованої системи показників.

Окрім збалансованої системи показників існують й інші інформаційно-аналітичні методи, які успішно використовуються в управлінні суб'єктами

бізнесу. Метод ABC (Activity-Based Costing) дозволяє виявити проблеми на підприємстві стосовно вартості продукції, що виробляється, а також конкретизувати види діяльності призводять до збільшення витрат на виробництві; вирішити проблему наскільки слід знизити ціну товару, щоб збільшити обсяг його продажів [208]. Практики рекомендують впроваджувати метод ABC у фінансову систему підприємства та використовувати в оцінці та одноразовому аналізі собівартості продукції. Маючи очевидні переваги, цей метод трудомісткий у збиранні інформації, передбачає використання великої кількості показників під час розподілу накладних витрат між різними видами продукції, процесами, каналами збуту, замовниками та ринками.

Боб Фелпс обґрунтував систему вимірників ефективності діяльності підприємства, оскільки саме «правильні» системи вимірювання забезпечують три основні принципи управління: ясність (чітке визначення мети та винагорода за прогрес), об'єктивність (розуміння ключових факторів механізму створення цінності), командна робота (зосередження зусиль усіх співробітників в одному напрямі). Ясність або чітка конкретність є ключовим фактором зменшення витрат і збільшення ефективності. Недоліком цього методу є те, що фінансові показники відображають ефективність рішень, ухвалених у минулому, і не орієнтуються на фактори, що забезпечують ефективність діяльності підприємства в майбутньому.

До методів вимірювання ефективності належить піраміда SMART, яка також вважається методом стратегічного аналізу вимірювань і звітності. Енді Нілі, Кріс Адамс та Майк Кеннерлі є засновниками методу «призми ефективності». Вони обґрунтували перевагу цього методу – спрямованість на концентрацію уваги на критичних проблемах підприємства. Вітчизняні підприємства майже не застосовують цей метод.

В основному, методи вимірювання ефективності передбачають реалізацію чотирьох процедур, а саме: 1) розробленням критеріїв; 2) підготовку до впровадження системи вимірювання, точніше планування процесу доступу до необхідних даних, побудовою системи вимірювання, розробленням технології оброблення і розподілу даних; 3) використання критеріїв для розуміння процесів

на підприємстві; 4) удосконалення системи вимірювання та моніторинг відповідності критеріїв цілям підприємства. До системи вимірників висувають вимоги: 1) чітке визначення стратегії, яке ґрунтується на протиставленні поточних результатів із факторами-стимулами майбутньої діяльності; 2) розроблення метрик на основі даних і фактів; 3) проведення аналізу з метою визначення дієвих факторів, які стимулюють діяльність підприємства; 4) розуміння впливу систем вимірювання на зміни в моделях поведінки [201].

Завданнями оцінки ефективності діяльності підприємства на основі ЗСП є [87]:

- 1) вивчення характеру дії економічних законів, визначення закономірностей та тенденцій розвитку економічних систем мікрорівня;
- 2) комплексне обґрунтування всіх процесів і стратегій підприємства;
- 3) контроль за досягненням цільових орієнтирів діяльності, за ефективністю використання ресурсів;
- 4) пошук резервів підвищення результативності економічної системи підприємства;
- 5) підвищення ефективності поточного управління підприємством;
- 6) розроблення плану розвитку підприємства;
- 7) порівняльна оцінка в динаміці та в сукупності підприємств;
- 8) визначення стратегічних розривів;
- 9) одночасне досягнення багатьох критеріїв у діяльності;
- 10) побудова індикативної панелі управління на основі ієрархічної системи показників.

Отже, сучасні інформаційно-аналітичні методи управління на підприємстві залежать від рівня розроблення вимірників, критеріїв, системи показників, факторів.

Згідно визначення інформаційно-аналітичного забезпечення оцінки ефективності використання ЕПП, то це є система, яка містить, перш за все, сукупність даних у вигляді ієрархічної системи ознак, їх величин тобто показників.

Відомо, що аналітичну інформацію в економіці класифікують за відповідними ознаками: в залежності від середовища (зовнішня та внутрішня інформація); у залежності від використання (первинна, вторинна інформація), у залежності від джерела її надходження (нормативна або стандартна інформація, планова, облікова та звітна інформація, позаоблікова, довідникова, дослідницька); у залежності від форми представлення (скісна, кількісна, графічна інформація); у залежності від етапу аналізу (вихідні дані, проміжна аналітична інформація, результативна або підсумкова інформація); у залежності від рівня управління (макроекономічна, мікрорівнева, інформація про стан низових рівнів управління); у залежності від вірогідності (точна, приблизна, неточна інформація, яка підлягає перевірці); у залежності від статусу джерела надходження інформації (офіційна, неофіційна інформація); у залежності від корисності (абсолютно необхідна, достатня, зайва інформація); у залежності від ступеня досяжності (відкрита, закрита інформація); у залежності від часу оцінки (минула, майбутня, перспективна, поточна, оперативна інформація); у залежності від постійності (умовно-постійна, перемінна інформація) [64]. До ознак класифікації інформації в економіці можна додати – у залежності від умов визначеності (визначена або невизначена, чітка або нечітка інформація); у залежності від об'єкту приналежності (інформація про властивість, явище, процес).

В роботі [156] сформульовані вимоги, які висуваються до формування ознакового простору об'єктів в економіці, а саме: ознаки мають відображати основні властивості об'єкта моделювання; перелік ознак повинен відображати концептуальну сутність об'єкту; система ознак є ієрархічною і складається з елементарних та складних ознак; серед ознак слід виокремлювати індикатори та критерії; ознаки вимірюються в метричних та неметричних шкалах, що обумовлює вибір математичного методу для моделювання об'єкта; ознаки можуть визначатись в умовах визначеності та невизначеності; для подальшого моделювання ознаки слід використати методи описової статистики; взаємозв'язки між ознаками об'єкта в економіці відображають причинно-наслідкові механізми, які є основою його життєдіяльності, розвитку та

управління; ознаки є факторними, що надає змогу визначати ключові фактори та результативні ознаки; ознаки бувають явними та латентними, узагальнюючими та інтегральними. Тут можна додати, що завдяки такому ознаковому простору забезпечується реалізація принципу евристичності в процесі економіко-математичного моделювання, адже за допомогою динамічних рядів значень цих ознак доцільно прогнозувати та оптимізувати їх рівні, що важливо в процесі управління об'єктом в економіці. Додержуючись цих вимог, рівні розвитку експортно-імпортного потенціалу та ефективності його використання мають виражати ознаки, які відображають загальні властивості потенціалу в економіці відповідно рівням управління, видам управління, елементам його структури, особливостям діяльності, функціям, в процесах його реалізації [152]. Більш того, ознаковий простір має виражати змістовну сутність експортно-імпортного потенціалу та ефективності його використання, а також концептуальну модель цього потенціалу. При формуванні ознакового простору ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства слід враховувати його визначення як системної характеристики, яка представляється як відношення ефекту до витрат в процесі реалізації тобто в процесі експортно-імпортної діяльності й отриманні позитивного ефекту з урахуванням стратегій та цілей управління цим потенціалом.

Слід також враховувати, що експортно-імпортний потенціал акумулює в собі всі наявні види потенціалу на підприємстві, а це - ресурсний, організаційний та потенціал управління.

Систему ознак експортно-імпортного потенціалу та ефективності його використання в загальному вигляді доцільно представити за допомогою такого кортежу складних та елементарних ознак [167]:

$$O = \left(\begin{array}{l} O_{st}(e_1, \dots, e_k), O_{opr}(e_1, \dots, e_n), O_{om}(e_1, \dots, e_m), O_{of}(e_1, \dots, e_p), \\ K_{ef}, E_f, V_p, E_{fKEID}, E_{fKEIP} \end{array} \right),$$

де $O_{st}(e_1, \dots, e_k)$ – ознаки структурних складових експортно-імпортного потенціалу; $O_{opr}(e_1, \dots, e_n)$ – ознаки процесів потенціалу; $O_{om}(e_1, \dots, e_m)$ – ознаки механізмів реалізації ЕПП; $O_{of}(e_1, \dots, e_p)$ – ознаки факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовищ на потенціал; K_{ef} – критерії ефективності; E_f – ефект; V_p – витрати; E_{fKEID} – ефективність експортно-імпортової діяльності підприємства; E_{fKEIP} – ефективність використання експортно-імпортного потенціалу підприємства [165].

Формування ознакового простору експортно-імпортного потенціалу є складним аналітичним процесом, але в результаті його здійснення отримується простір ознак, які є об'єктивною основою для подальшого використання в обробці за допомогою аналітичних методів та розроблення дієвих управлінських рішень й реалізації всіх функцій управління цим потенціалом.

Ознаки об'єкту а економіці виражаються за допомогою показників. Показник – це виражена числом окрема ознака економічного об'єкту [133]. Показники в економіці утворюють такі види: абсолютні (в натуральних одиницях вимірювання), відносні, вартісні, трудові показники. Абсолютні показники – це показники фізичних властивостей об'єктів в економіці. Показники, які виражають ефект, є абсолютними. Фізична величина перетворена у вартісну є вартісним показником. Показники в економіці можуть бути отримані як відносна величина. Так обчислюються здебільшого результативні показники, показники ефективності, тобто побудовані як співвідношення величин результатів діяльності підприємства, ефекту до величин затрат. Також в економіці багато показників, які є коефіцієнтом.

Багато показників в економіці статистичних, які отримуються в результаті дослідження масових суспільних явищ та процесів, що здійснюються в статистичних сукупностях. Статистичні показники визначають статистичну величину, що мають ознаки об'єктів статистичної сукупності. Здебільшого за допомогою статистичних показників здійснюються аналітичні функції

управління в економіці, а саме: оцінка, аналіз, діагностика, моніторинг, контроль, контролінг, мотивація, стимулювання. Це пояснюється функціями, що мають статистичні показники: пізнавальну, в якій окремо виділяють інформаційну; управлінську, контрольну, стимулюючу [133].

Ефективність використання експортно-імпортного потенціалу є багатовимірною та багатокритеріальною характеристикою. Щодо критерію, то це є мірилом достовірності оцінки ознаки об'єкту для відповідності об'єктивній дійсності. І так розуміють критерій не тільки в економіці, але й у інших сферах діяльності людини. В якості критерія можуть бути як частинні показники, так і інтегральні. Частинні показники вимірюються в різних шкалах, а саме метричних і неметричних. Часто в якості критерію в економіці бувають частинні показники результативності, ефективності всієї діяльності, ефективності різних видів діяльності, ефективності використання ресурсів, ефективності використання різних видів потенціалу і т.д. В аналітичних задачах, зокрема, оптимізаційних, відрізняють загальні та частинні критерії. Загальний критерій представляється як цільова функція, яка досліджується на мінімум або максимуму для отримання оптимального значення. В теорії прийняття рішень критерієм є функція або правило, за допомогою чого виражається перевага особи, яка приймає рішення. В багатокритеріальних оптимізаційних задачах також розрізняють частинні та загальні критерії. І в таких задачах потрібно врахувати протиріччя критеріїв та встановити компроміс між ними, що досягається за допомогою реалізації принципу оптимальності по Парето. Визначення частинних критеріїв та конструювання загальних – складна задача, але відомі шляхи її розв'язування. Практична діяльність свідчить, що в економіці доцільно функціональні критерії розробляти за допомогою інструментів математичної статистики.

Експортно-імпортний потенціал є складною характеристикою підприємства та має складові, які також є складними ознаками різного рівня складності і виражаються елементарними ознаками. Для комплексного визначення рівня розвитку цих складних ознак та рівня розвитку всього

експортно-імпортного потенціалу і ефективності його використання застосовують інтегральні показники. Отже, система показників експортно-імпортного-потенціалу містить частинні й інтегральні показники. Частинними показниками є абсолютні та відносні величини елементарних ознак та складних ознак. Інтегральні показники визначають величини складних ознак, рівні розвитку характеристик, явищ та процесів в економіці. Інтегральні показники отримуються завдяки згортки системи частинних показників в одну величину. Найпопулярнішими методами обчислення інтегральних показників в економіці є адитивна та мультиплікативна згортка, а також складніші математичні методи, такі як таксономічний метод побудови інтегрального показника розвитку та показник якості Харрінгтона. Слід сказати, що саме таксономічний показник розвитку найчастіше використовується для згортки системи частинних показників в інтегральний. Рідше використовується метод обчислення інтегрального показника якості Харрінгтона, оскільки потребує великої підготовчої роботи для свого обчислення.

Так Отенко В.І. і Бараннік І.О. вважають, що систему показників експортно-імпортного потенціалу підприємства слід структурувати за групами, а саме частинні показники стану ЕППП та загального потенціалу підприємства, що його забезпечує, частинні показники використання ЕППП [118]. Але при цьому вчені говорять, що потенціал підприємства утворюють такі види потенціалу: ресурсний, організаційний, управлінський, функціональний, що є його складовими. Й далі, вони вважають, що ресурсний потенціал є основним і має елементний склад – це ресурси підприємства: трудові, природні, грошові, інформаційні та засоби виробництва (основні й оборотні); ресурсний потенціал складається з трудового потенціалу, технічного, технологічного, фінансового та інформаційного [118]. В даній ситуації, слід було б структурувати систему частинних показників стану ЕППП та загального потенціалу підприємства, що його забезпечує за відповідними складовими.

Наприклад, Гринько П.О. до системи частинних показників ефективності експортно-імпортної діяльності великого промислового підприємства

рекомендує включити такі показники: експортну щільність підприємства на зовнішньому ринку; темп зміни поставок на експорт; рівень продуктової диверсифікації експорту; вигідність експорту; частка внутрішнього ринку; коефіцієнт ефективності експорту; коефіцієнт ефективності імпорту; коефіцієнт протермінованих зобов'язань; частка експорту у загальному обсязі реалізації підприємства; рентабельність продажів; частка імпорту у загальному обсязі реалізації підприємства; темп зміни імпорту; рентабельність імпорту [36]. Він рекомендує в обчисленні показників скористатись такими формами фінансової та статистичної звітності промислового підприємства, даними первинної облікової документації та зведеними відомостями управлінського обліку, а саме: Форма № 1 «Баланс підприємства» (для даних про величину і структуру активу та пасиву підприємства, грошові кошти та їхніх еквіваленти в іноземній валюті тощо); Форма № 4 «Звіт про власний капітал» (розкриває інформацію про зміни у складі власного капіталу); Форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів» (відображає рух грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності); Форма № 2 «Звіт про фінансові результати» (відображаються операції зі збільшення або зменшення доходів та/або витрат суб'єкта державного сектору та бюджету (у тому числі частка інвестора в результатах діяльності об'єкта інвестування) за звітний період); Звіт про взаємозв'язки підприємства з прямими іноземними інвестиціями в межах відносин прямого інвестування Форма № 11-зез (ВПП) (річна); Звіт про експорт (імпорт) товарів, що не проходять митного декларування. Форма N 5-ЗЕЗ (місячна), у якому міститься інформація про товари, що експортувались чи імпортувались підприємством, і які не проходили митного декларування відповідно до п. 2.2 Інструкції щодо порядку складання звіту за формою № 5-ЗЕЗ [36].

Експортно-імпортний потенціал має структуру. Зазначимо, що є лише два основних способи управління структурою експортно-імпортного потенціалу, а саме: збереження структури, змінення структури. Створення нових елементів в структурі експортно-імпортного потенціалу призводить до змінення пропорцій,

співвідношення між структурними елементами, зміни співвідношень між наявними структурними елементами. Тут слід зазначити, що розвиток експортно-імпортного потенціалу може бути здійснений екстенсивно або інтенсивно. Екстенсивний розвиток експортно-імпортного потенціалу передбачає кількісне зростання елементів структури без змінення частки в структурі, а інтенсивний розвиток потенціалу маємо, коли відбуваються як структурні змінення, так і кількісне зростання елементів. Завдання структурних змінень відносяться до стратегічних завдань управління експортно-імпортним потенціалом підприємства [90].

В оцінці структурних змін доцільно враховувати динаміку структурних зрушень і структурних відмінностей. З огляду на те, що структурні зрушення - це зміна структури в часі, а структурні відмінності - це відмінність між складовими в конкретний момент часу, в управлінні експортно-імпортним потенціалом слід розглядати і оцінювати його стан, і рух як системи з її матеріальною формою. Отже, для оцінки структурних змін у розвитку експортно-імпортного потенціалу необхідно використовувати спеціальний комплекс математичних методів, що враховують і структурні зрушення, і структурні відмінності.

Для порівняння структур двох спостережень (в часі і в просторі) використовують абсолютні та відносні показники. Абсолютні прирости показують швидкість зміни питомої ваги, а відносні прирости (темпи зростання) - інтенсивність їх зміни. Ці показники не пропорційні, характеризують різні сторони досліджуваної структури і тому повинні використовуватися сумісно. Для оцінки особливостей зміни структури в часі $t = 1, 2, \dots, N$ використовуються такі динамічні коефіцієнти: а) коефіцієнт $S(t)$, що вимірює структурне зрушення за весь період з нульового спостереження до моменту t ; б) коефіцієнт $P(t)$, що вимірює зміну структури за два сусідніх періоди спостережень; в) коефіцієнт монотонності $M(t)$, що показує чи зберегли структурні зрушення існуючі тенденції зміни елементів структури, чи порушили їх.

Аналітичні оцінки рівня зв'язку між структурними елементами передбачають обчислення статистики χ^2 , коефіцієнт спряженості, коефіцієнти Крамера, Стюарта, Кенделла і Спірмана та інші.

Для визначення оцінки динаміки структурних змін експортно-імпортного потенціалу слід аналізувати динамічні ряди показників, що відображають його елементний стан та обґрунтувати еталонне співвідношення порядків темпів їх змін. Порівнюючи два рангових упорядкування – фактичне та еталонне можна отримати узгодженість в динаміці розвитку експортно-імпортного потенціалу. Інтегральний коефіцієнт обчислюється на основі коефіцієнтів рангової кореляції Спірмена та Кенделла. Коефіцієнт рангової кореляції Спірмена будується на відхиленнях або різницях рангів, а коефіцієнт Кенделла – на інверсіях рангів. Вважається, що оцінка побудована на відхиленнях, характеризує об'ємну сторону руху, а оцінка побудована на інверсіях відображає структурну динаміку [90].

Важливу роль в оцінці динаміки структурних змін експортно-імпортного потенціалу та ефективності його використання відіграє динамічний структурний еталон, обґрунтування якого має ґрунтуватись на законах, закономірностях економічної теорії, практичної діяльності суб'єктів господарювання.

Для оцінки елементарних ознак ефективності використання експортно-імпортного потенціалу спочатку слід описати набори даних методами описової статистики, а саме: вибірковою середньою, медіаною, модою, найбільшим та найменшим значенням величини ознаки, перцентилями, зокрема, квантилями, дисперсією, стандартним відхиленням, розмахом сукупності, міжквартильним розмахом, коефіцієнтом асиметрії та ексцесу, а також побудувати графіки закону розподілу значень величини ознаки – гістограми, кумуляти, блокові діаграми, таблиці частот. За допомогою методів описової статистики оцінюється тенденція зміни значень показників експортно-імпортного потенціалу та можна бачити всю цю зміну відразу.

На стан, рівень розвитку експортно-імпортного потенціалу та ефективність його використання впливають фактори внутрішнього та зовнішнього середовищ. Про фактори зовнішнього середовища, які позитивно та негативно впливають на експортно-імпортний потенціал підприємства детально говорили в попередньому підрозділі. Фактори внутрішнього середовища також позитивно та негативно впливають на експортно-імпортний потенціал, і вплив цих факторів розрізняють на безпосередній (кожний фактор впливає окремо) та сукупний або сумісний, синергетичний. Тут слід сказати окремо щодо факторів, які слід розрізняти на причинні і наслідкові. Зокрема фактором є і показник, за яким обчислюються інші показники, і такий фактор є функціональним. Сумісний вплив окремих причинних факторів визначають на основі ідентифікації латентних факторів. Латентні фактори ґрунтуються на причинно-наслідкових взаємозв'язках на підприємстві та визначаються за допомогою методів багатовимірного статистичного аналізу, а саме: багатфакторного регресійного аналізу, факторного аналізу, канонічного аналізу. За допомогою багатфакторного регресійного аналізу доцільно визначати вплив окремих факторів на рівень розвитку експортно-імпортного потенціалу та на ефективність його використання, а також прогнозувати ці фактори. Оскільки багатовимірний статистичний факторний аналіз використовується для скорочення багатовимірного простору ознак об'єктів; для оцінки взаємозв'язку елементарних ознак і нових складних латентних ознак; для оцінки значущості виокремлених латентних ознак; для вимірювання значень латентних ознак, то для визначення внутрішніх латентних факторів рекомендується саме цей метод. Отже, за допомогою факторного аналізу можна визначити латентні фактори внутрішнього середовища підприємства, ієрархічну систему факторів; інформативність того чи іншого показника, інформативність всієї системи показників; причинно-наслідкові взаємозв'язки в стані експортно-імпортного потенціалу та ефективності його використання; виміряти значення латентних факторів. Для визначення взаємозв'язку між складовими експортно-імпортного потенціалу, між його різними процесами

рекомендується багатовимірний статистичний канонічний аналіз. Завдяки цього методу можливо скоротити багатовимірний простір ознак об'єктів до системи пар найбільш корелюючих складних ознак; оцінити взаємозв'язок елементарних ознак і нових ознак та взаємозв'язок в системі складних ознак; визначити причинно-наслідковий взаємозв'язок між складовими експортно-імпортного потенціалу; визначити причинно-наслідковий взаємозв'язок між складовими експортно-імпортного потенціалу – «витрати – результати»; виміряти значення нових латентних факторів .

Діагностику розвитку процесів та явищ в економіці доцільно здійснювати за допомогою розв'язування задачі розділення суміші. Отже, за допомогою розв'язування цієї задачі можна оцінити розвиток експортно-імпортного потенціалу країни, регіону та підприємства, а також використання цього потенціалу на означених рівнях управління. В процесі розв'язування задачі розділення суміші можна розробляти об'єктивні шкали значень інтегральних та частинних показників експортно-імпортного потенціалу та ефективності його використання [214].

В процесі застосування аналітичних інструментів, в процесі економіко-математичного моделювання важливо дотримуватись методологічних принципів, а саме: адекватності, динамізму, евристичності, заміщення. Принцип адекватності забезпечує відповідність економіко-математичної моделі об'єкту в економіці, що є умовою об'єктивної істинності знання. Згідно принципу динамізму слід враховувати мінливість всіх основних елементів процесу моделювання, а саме цілей дослідження, зміни об'єкта. За принципом заміщення слід модель розглядати лише як образ оригіналу. Принцип евристичності стверджує про здатність моделі розширювати відтворення знань про реальний об'єкт [87].

Отже, до аналітичного забезпечення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу слід віднести такі математичні інструменти та аналітичні процедури: інструменти математичної статистики – для аналізу тенденцій розвитку елементів та складових ЕПП; методи багатofакторного

регресійного аналізу – для виявлення факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ, що впливають на ЕПП; методи факторного аналізу та канонічного аналізу – для визначення рейтингу впливу показників та причинно-наслідкових взаємозв'язків між станом експортно-імпортного потенціалу і його використанням на підприємстві; методи побудови інтегральних показників, таких як таксономічний показник розвитку або показник якості Харрінгтона – для обчислення інтегрального показника рівня розвитку ЕПП; коефіцієнти рангової кореляції Спірмена та Кенделла – для розроблення інтегрального показника структурної динаміки ЕПП; моделі кривих росту – для прогнозу показників ЕПП, оптимізаційні моделі – для визначення оптимальних значень показників ЕПП.

Об'єктивність оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу залежить від обґрунтованості еталонних значень частинних показників. В зв'язку з цим доцільні рекомендації за еталонне значення критерію приймати максимальне значення з реально досягнутих в останньому році, оптимальних, прогнозних значень, якщо критерій має закономірну зростаючу тенденцію. Якщо критерій має закономірну спадну тенденцію, то рекомендується за еталонне значення критерію приймати мінімальне значення з реально досягнутих в останньому році, оптимальних, прогнозних значень.

Для обчислення оптимальних значень показників ефективності використання експортно-імпортного потенціалу рекомендується розв'язувати багатокритеріальну оптимізаційну задачу а для обчислення прогнозних значень цих показників – моделі кривих зростання.

Таким чином, на основі змісту оцінки експортно-імпортного потенціалу та ефективності його використання, керуючись теоретичними положеннями оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства, вибором інструментів її здійснення, доцільно виділяти аналітичні задачі, які представлені в табл.1.2.

Перелік основних аналітичних задач оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу

Зміст аналітичних задач	Метод розв'язання	Результат розв'язання
1) Виявлення основних ознак (елементарних та складних) ефективності використання експортно-імпортного потенціалу	Теоретико-логічний аналіз	Елементарні та другорядні ознаки. Ознаковий простір моделей.
2) Аналіз тенденцій зміни значень частинних показників (елементарних ознак)	Інструменти описової статистики	Основні тенденції змін значень показників
3) Визначення загального рівнів розвитку експортно-імпортного потенціалу, ефективності його використання	Методи побудови інтегральних показників (таксономічний показник розвитку, показник якості)	Рівень розвитку складових ЕПП та загального його рівня, рівня ефективності використання
4) Визначення структурної динаміки експортно-імпортного потенціалу підприємства та ефективності його використання	Метод побудови інтегрального показника структурної динаміки	Уточнення структурних змін, структурної динаміки ЕПП
5) Визначення причинно-наслідкових взаємозв'язків в структурі експортно-імпортного потенціалу та факторів впливу на рівні розвитку та ефективності використання	Регресійний, факторний, канонічний аналізи	Причинно-наслідкові взаємозв'язки в структурі, процесах, механізмах
6) Визначення оптимальних значень показників для встановлення реалізованих можливостей та ефективності використання експортно-імпортного потенціалу	Методи багатокритеріальної оптимізації	Оптимальні значення показників
7) Прогнозування значень показників ефективного використання експортно-імпортного потенціалу для визначення тенденції змінення та діагностики його розвитку	Моделі кривих зростання	Прогнозні значення показників
8) Визначення резервів ефективного використання ЕПП	Порівняльний аналіз з еталонними та оптимальними значеннями показників	Перелік резервів ефективного використання ЕПП

Отже, щоб керувати процесами формування, розвитку, використання експортно-імпортного потенціалу необхідно мати об'єктивну та надійну базу

знань про потенціал підприємства взагалі. База знань потенціалу підприємства має врахувати багатовимірність та багатокритеріальність об'єктів в економіці, що підтримується сумісним вимірюванням метричних і неметричних ознак, а також включення критеріїв в систему управління процесами потенціалу. Це слід враховувати при розробці як інформаційних, так і математичних моделей потенціалу підприємств. Для надійного моніторингу, діагностики та оцінки в інформаційних системах підприємства необхідно запровадити якісні показники спроможності, що є неметричними величинами. Створення нової бази знань потенціалу підприємства забезпечить впровадження цифрової економіки у всі сфери діяльності та управління підприємства [212].

Таким чином, запропонований підхід до формування інформаційно-аналітичного забезпечення оцінки експортно-імпортного потенціалу промислового підприємства дозволяє повніше реалізувати її функції, а саме: інформативності, організованості, комунікативності, інтегрованості. Таке інформаційно-аналітичне забезпечення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств формує наукове підґрунття та має практичну значущість в управлінні цим потенціалом.

Висновки до розділу 1

В умовах обмеженості діяльності, для подолання загроз, збитків та руйнувань, відновлення економіки теорією і практикою підтверджується, що ефективне використання експортно-імпортного потенціалу є одним із напрямів вирішення проблем життєдіяльності підприємства, забезпечення його економічної стійкості.

В результаті дослідження можливо зробити наступні висновки:

Встановлено, що концептуальну основу ефективності використання експортно-імпортного потенціалу складають теорія потенціалу, теорія

експортно-імпортного потенціалу, теорія ефективності та теорія ефективності експортно-імпортної діяльності. Таке наукове підґрунття свідчить про доцільність визначення експортно-імпортного потенціалу підприємства як сукупність його реальних можливостей, що створюються наявними ресурсами та здатність їх використовувати в процесі здійснення експортних та імпортних операцій, отримувати додатне сальдо на зовнішніх ринках.

Обґрунтований науковий підхід щодо ефективності використання експортно-імпортного потенціалу ґрунтується на системі базисних понять ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства, до якої входять загальний потенціал підприємства; експортно-імпортний потенціал підприємства; структурний склад ЕПП; види ЕПП; процеси експортно-імпортного потенціалу підприємства; механізми використання експортно-імпортного потенціалу підприємства; управління ЕПП; експортно-імпортна діяльність підприємства; фактори експортно-імпортного потенціалу підприємства; витрати ЕПП; результат використання ЕПП; ефект використання ЕПП; ефективність використання ЕПП; показник ЕПП; критерій використання ЕПП. Автором запропоновано визначення кожного з базисних понять, що конкретизує зміст та змістову модель ефективності використання ЕПП. Цю змістовну модель ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства запропоновано представити і кортежем.

Обґрунтовані автором теоретичні положення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства забезпечують її дієвість та об'єктивність, а також, удосконалюють теорію потенціалу, теорію ефективності, теоретичні засади експортно-імпортного потенціалу, теорію ефективності експортно-імпортної діяльності. Сформований методологічний каркас оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства деталізується структурними елементами такими, як суб'єкт оцінки, об'єкт, предмет, принципи, мета, завдання, види оцінки, функції, технологія, методи та результати оцінки. Автором запропоновано етапи

ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства технології оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства згрупувати за блоками: постановки мети і завдання, інформаційно-інструментальний, аналітичного обчислення, управлінський.

Об'єктивність оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства обумовлюється її інформаційно-аналітичним забезпеченням, яке запропоновано автором визначати як систему, що передбачає сукупність даних у вигляді ієрархічної системи ознак, їх величин тобто показників, організацію їх отримання, обробки, аналітичних інструментів та їх реалізації в програмних середовищах, аналіз для формування відповідного управлінського рішення. Обґрунтовано, що завдяки ознаковому простору забезпечується реалізація принципу евристичності в процесі економіко-математичного моделювання, адже за допомогою динамічних рядів значень цих ознак доцільно прогнозувати та оптимізувати їх рівні, що важливо в процесі управління об'єктом в економіці. Автором уточнена система ознак експортно-імпортного потенціалу та ефективності його використання. Експортно-імпортний потенціал є складною характеристикою підприємства та має складові, які також є складними ознаками різного рівня складності і виражаються елементарними ознаками.

Визначено необхідність оцінки динаміки структурних змін експортно-імпортного потенціалу, а також оцінки впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ на рівень ефективності використання експортно-імпортного потенціалу. Автором запропоновано перелік основних аналітичних задач оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу, набір методів їх розв'язання. Обґрунтований автором підхід до формування інформаційно-аналітичного забезпечення оцінки експортно-імпортного потенціалу промислового підприємства дозволяє повніше реалізувати його функції, а саме: інформативності, організованості, комунікативності, інтегрованості.

Основні результати дослідження, викладені в розділі 1, відображено у наукових працях автора [163-167, 211].

Список використаних джерел: [1; 3;5-12; 14-16;18; 20-21; 23-24;26; 28; 31-32; 35-40; 42-43; 47; 50; 53-55; 57; 59; 62-64; 66; 72; 81-82; 84-88; 90; 92; 94; 97; 99-100; 102-104; 106; 109-110; 112; 118-120; 122-123; 126; 130-131; 133-136; 142-144; 146-147; 150-154; 156; 168; 173-174; 176-179; 181-185; 188; 190-196; 199; 201; 203; 205-209; 211; 214; 216; 218; 219-222].

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА Й АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ, РЕГІОНУ, ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Оцінка експортно-імпортного потенціалу України та ефективності його використання

Сучасний глобальний економічний розвиток країни, інтеграція національних економічних систем в світову економіку визначається рівнем ефективності використання її експортно-імпортного потенціалу. Також ефективність використання експортно-імпортного потенціалу країни забезпечує її економічну стійкість в форсмажорних обставинах таких як війна, повоєнні умови, природні катаклізми.

Як в довоєнних, так і у воєнних умовах найбільшим торговельним партнером України є країни Євросоюзу. До війни 2022 року обсяги торгівлі і послугами України з країнами ЄС постійно зростали. Так, у 2021 році обсяг двосторонньої торгівлі товарами та послугами збільшився на 35 відсотків у порівнянні з 2020 роком – з 46,3 до 62,5 млрд доларів США. У 2022 році обсяг торгівлі між Україною та ЄС зменшився на 5,2 відсотка у порівнянні з 2021 роком – до 59,3 млрд доларів. Країни ЄС також залишаються найбільшим іноземним інвестором для України.

Проте війна у 2022 році призвела до порушення глобальних ланцюгів поставок, викликала стрімке зростання цін на товари та інфляцію, посилила невизначеність і безпосередньо вплинуло на економіку ЄС через географічну наближеність до росії та України, залежність від імпортних енергоресурсів (насамперед російських), високу вразливість перед глобальними потрясіннями, пов'язаними з ланцюгами постачання [142].

Для експортно-імпоротної діяльності в Україні за перше півріччя 2023 р. характерні ознаки стабілізації, погіршення зовнішньоторговельного балансу – негативне сальдо збільшилось до понад 11 млрд. дол США, що на 8,4 млрд дол. США, або на 317 % більше порівняно з першою половиною 2022 р і це пояснюється значним дефіцитом у торгівлі машинами, устаткуванням і транспортом, паливно-енергетичними товарами, продукцією хімічної промисловості, текстилем, текстильними виробами, взуттям та іншими товарами.

В першому півріччі 2023 року товарна структура експорту та імпорту змінилась: істотно переважають продовольчі товари та сільськогосподарська сировина (частка збільшилась до 60,6% від загального обсягу експорту), частка несільськогосподарської продукції зменшилась і складає 39,4%.

На рис. 2.1 наведено зміни у відсотках товарної структури зовнішньої торгівлі України в першому півріччі 2023 року порівняно з першим півріччя 2022 року [142].

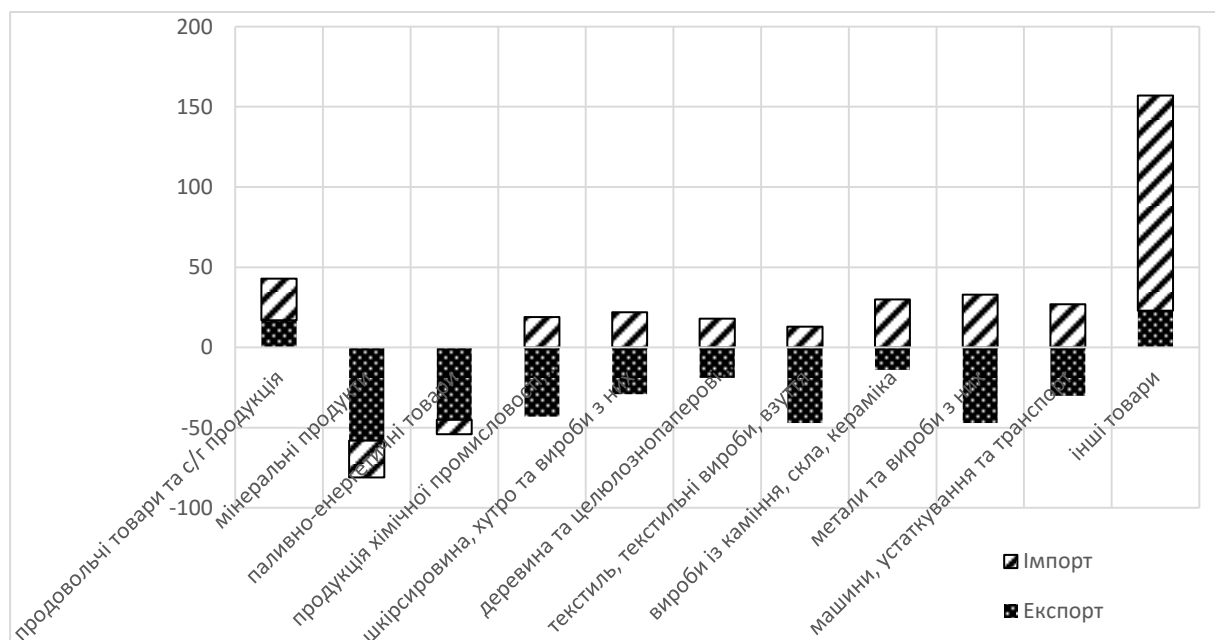


Рис. 2.1. Зміни товарної структури зовнішньої торгівлі України в першому півріччі 2023 року порівняно з першим півріччя 2022 року (%)

Аналіз рис. 2.1 показує, що істотно скоротився експорт мінеральних продуктів, текстилю, текстильних виробів, взуття; металу та вироби з них, паливно-енергетичні товари; імпорт збільшився майже за всіма найменуваннями, окрім мінеральних продуктів, паливно-енергетичних товарів.

Також наявно зменшення вартісних обсягів експорту до ЄС на 10 %, що обумовлено падінням обсягів експорту більшості товарних груп, що пов'язано з проблемами транзиту аграрної продукції, а також заборонаю імпорту зернових та олійних культур окремими державами – членами ЄС.

Фахівці вважають, що диверсифікація логістичних маршрутів завдяки розширенню сухопутних транспортних коридорів до ЄС для зменшення морських шляхів є пріоритетним напрямом у подальшій експортно-імпортній діяльності [142].

Статистичні дані свідчать, що значні обсяги товарних потоків з України експортувались до Китаю (8,5 %), Туреччини (8,2 %), Єгипту (2,9 %), Індії (1,6 %) та США (1,5 %). Серед основних торговельних партнерів найбільше зріс показник експорту до Туреччини (на 24 %) за рахунок збільшення поставок олії соняшникової, пшениці, соєвих бобів, ячменю, гороху, лісоматеріалів, феросплавів, двигунів, запчастин до залізничних локомотивів, моторних вагонів трамваїв тощо. Але зріс обсяг імпортованої продукції з Китаю, це стосується автомобілів, безпілотних літальних апаратів, комп'ютерів, побутової техніки, металопродукції, електрогенераторних установок, акумуляторів електричних, засобів захисту рослин, добрив, нафтопродуктів тощо. Зріс обсяг імпортованої продукції з Туреччини, а це нафтопродукти, електрогенераторні установки, транспортні засоби, металопродукція, шини та покришки, лікарські засоби, сіль, овочі, риба свіжа тощо).

На рис. 2.2 наведено обсяги торгівлі товарами з основними торговельними партнерами України в січні-червні 2023 року [142].

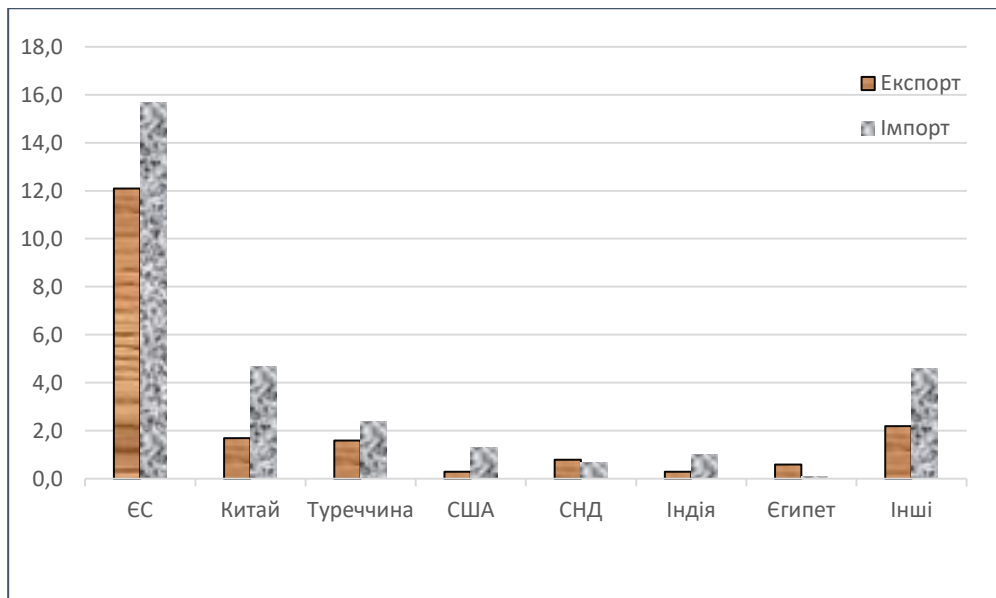


Рис. 2.2. Обсяги торгівлі товарами України (експорт, імпорт) з основними партнерами в січні-червні 2023 року (млрд. дол. США)

Аналіз рис. 2.2 свідчить, що істотно переважають обсяги імпорту над експортом з країнами ЄС та Китаєм, про це також свідчить рис. 2.3.

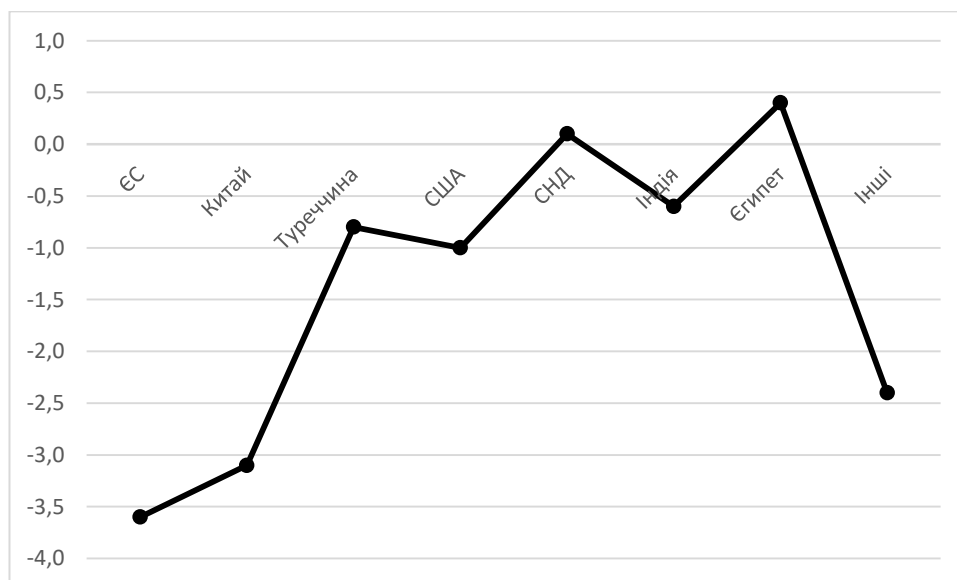


Рис. 2.3. Сальдо обсягів торгівлі товарами України з основними партнерами в січні-червні 2023 року (млрд. дол. США)

Якщо говорити про зміни, що відбулись протягом першого півріччя 2023 року до першого півріччя 2022 року, то про це свідчить рис. 2.4.

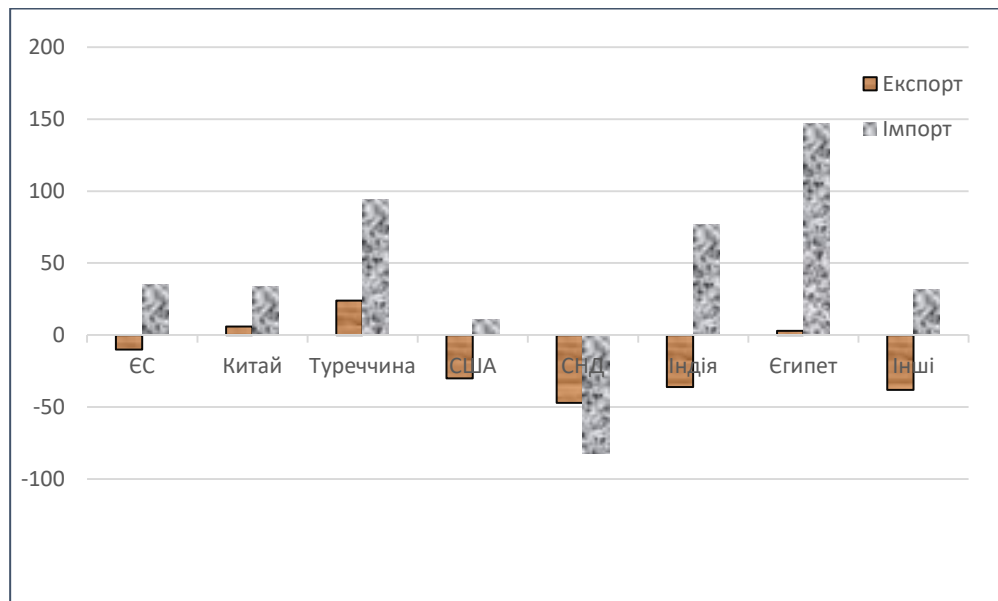


Рис. 2.4. Зміна обсягів торгівлі товарами з основними партнерами до першого півріччя попереднього 2022 року у відсотках

Зріс імпорт товарів майже з усіма основними партнерами крім країн СНД, де відбулось скорочення на 82%. Зріс експорт товарів порівняно з минулим роком з Китаєм, Туреччиною та Єгиптом, з іншими країнами відбулось скорочення.

Узагальнюючи економічні проблеми в країні, вчені відмічають, що в умовах війни в Україні порушилась структура платіжного балансу, відбулося скорочення надходжень від експорту, стрімко зріс внутрішній попит на валюту. Аналізуючи фінансові проблеми в Україні та їх вирішення, Бублик Є.О. підсумовує, що для подолання всіх цих негараздів були здійснені раціональні заходи, а саме: тимчасовий перехід до фіксованого валютного курсу, встановлено норми регулювання обов'язкового продажу частини валютних надходжень і граничних строків розрахунків за операціями експорту-імпорту, запроваджено ліміти на здійснення окремих валютних операцій, встановлено

перелік критичного імпорту, правила здійснення операцій, пов'язаних з рухом капіталу [15]. Вчені М.І. Мельник, І.В. Лещух зазначають, що третина промислового потенціалу країни залишається незадіяною через високі ризики, порушення виробничих і транспортних ланцюгів, втрату доступу до ресурсів (як сировинних, так і людських) тощо [101]. Вони також вважають, що для зменшення втрати едогенного потенціалу регіонів України та підвищення ефективності його використання слід просувати вітчизняну продукцію на зовнішні ринки, шукати нові експортні можливості; активізувати державно-приватне партнерство; моніторити переміщення осіб в країні; сприяти релокації бізнесу на території, де не ведуться бойові дії; зменшувати адміністративного і податкового навантаження на бізнес; ліберизувати трудові відносини; впроваджувати різнопрофільні навчально-освітні і консалтингові програми [101].

Багато вчених, практиків вважають, що для відновлення економічного потенціалу в Україні потребується зарубіжна допомога типу «плану Маршала». Але забезпечення прискореного інноваційного розвитку сприяє відновленню національної економіки та її подальшого розвитку. Сіденко С.В. на основі проведених досліджень говорить, що тривалий економічний розвиток має місце тоді, коли спостерігається поєднання п'яти елементів: технічного прогресу; переважання критичного мислення та інноваційності у сфері економіки й культури; наявності економічних знань і здатності організувати розширення виробництва і обміну; політичної волі урядів провести необхідні інституційні реформи, що вивільняють і творчо спрямовують людську енергію і підприємливість; відкритості до зовнішніх контактів, що уможлиблює обмін не лише товарами, а й знаннями та інформацією [145]. Остання умова тривалого економічного розвитку забезпечується формуванням та використанням експортно-імпортного потенціалу. В сучасних умовах включенню суб'єктів господарювання в міжнародні економічні й науково-технічні зв'язки сприяють міжнародні організації, які фінансово допомагають у вигляді грантів, а також приєднання українських підприємств до високотехнологічних глобальних

ланцюгів створення доданої вартості, що відбувається за умови розвитку суперкомп'ютинга (високопродуктивних обчислювальних систем), технології грид-обчислень і грид-інфраструктури, електронної системи охорони здоров'я, мікро- і наноелектроніки, мікро- і нанофотоніки, космічних і географічних інформаційних технологій. І це буде здійснюватись в Україні при організації філій високотехнологічних багатонаціональних компаній, сумісних підприємств у сферах ІТ-обладнання, автомобіле-, судно- і приладобудуванні, сільськогосподарському машинобудуванні, альтернативній енергетиці, галузях біотехнологій і фармації.

Відновлення вітчизняної економіки, яка продовжує руйнуватись, потребує нових нетрадиційних підходів в управлінні. Тому для визначення стратегічних напрямів відновлення національної економіки та подальшого її розвитку необхідно ретельно проаналізувати ефективність використання експортно-імпортного потенціалу, виявити механізми впливу дієвих факторів на його. Про значення експортно-імпортного потенціалу у забезпеченні економічної стійкості та розвитку країни відмічають у своїх дослідженнях багато вітчизняних і закордонних вчених.

Слід відмітити, що вітчизняні вчені і практики експортно-імпортний потенціал найчастіше відносять до країни та регіону. Проблеми експортно-імпортного потенціалу країни в своїх роботах Мельник Т.М., Пугачевської К.С. [102]. Вони детально розглядають актуальне питання формування ефективної системи регулювання імпорту з метою стимулювання вітчизняної промисловості та розширення експортного потенціалу України. Глибиною і системністю характеризуються дослідження сучасних тенденцій розвитку міжнародних митних систем і на його основі визначення основних та допоміжних функцій митного адміністрування Мельник О.Г. та інших [99]. У визначення змістовної суті та структурних елементів експортно-імпортного потенціалу дуже значуща праця Р. Шу, С. Стейнвендера [219], де детально досліджують чотири типи складових для торговельних потоків підприємств

бізнесу: імпортна конкуренція, експортні можливості, доступ до імпортних проміжних продуктів та іноземна конкуренція на ресурсах.

Багато вчених, які вирішували проблеми експортно-імпортного потенціалу, визначали фактори впливу вважають, що розвиток та використання цього потенціалу країни визнається такими макроекономічними показниками як обсяги експорту товарів (X_1 , млн. дол. США), імпорту товарів (X_2 , млн. дол. США), сальдо експорту-імпорту товарів (X_3 , млн. дол. США), обсяги експорту послуг (X_4 , млн. дол. США), імпорту послуг (X_5 , млн. дол. США), сальдо експорту-імпорту послуг (X_6 , млн. дол. США), обсяги реалізації промислової продукції в Україні (X_7 , млн.грн), обсяги реалізації промислової продукції в Україні за кордоном (X_8 , %), індекс споживчих цін (до відповідного місяця попереднього року, X_9 , %), прямі інвестиції: активи (X_{10} , млн. дол. США), прямі інвестиції: пасиви (X_{11} , млн. дол. США), обсяг телекомунікаційних послуг (X_{12} , млн. дол. США), обсяг комп'ютерних послуг (X_{13} , млн. дол. США), обсяг інформаційних послуг (X_{14} , млн. дол. США), обсяг науково-дослідних та дослідно-конструкторських послуг (X_{15} , млн. дол. США), кількість зареєстрованих безробітних, всього (на кінець звітної періоду, X_{16} , тис. осіб), доходи Державного бюджету від операцій з капіталом (X_{17} , млн.грн), доходи Державного бюджету від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ (X_{18} , млн.грн). При цьому доцільно окремо розглядати показники розвитку й окремо показники використання експортно-імпортного потенціалу. Розвиток експортно-імпортного потенціалу виражають показники обсяги експорту товарів (X_1 , млн. дол. США), імпорту товарів (X_2 , млн. дол. США), обсяги експорту послуг (X_4 , млн. дол. США), імпорту послуг (X_5 , млн. дол. США), обсяг телекомунікаційних послуг (X_{12} , млн. дол. США), обсяг комп'ютерних послуг (X_{13} , млн. дол. США), обсяг інформаційних послуг (X_{14} , млн. дол. США), обсяг науково-дослідних та дослідно-конструкторських послуг (X_{15} , млн. дол. США). Використання експортно-імпортного потенціалу виражають показники: сальдо експорту-імпорту товарів (X_3 , млн. дол. США), сальдо експорту-імпорту послуг

(X_6 , млн. дол. США), обсяги реалізації промислової продукції в Україні (X_7 , млн.грн), обсяги реалізації промислової продукції в Україні за кордоном (X_8 , %), індекс споживчих цін (до відповідного місяця попереднього року, X_9 , %), прямі інвестиції: активи (X_{10} , млн. дол. США), прямі інвестиції: пасиви (X_{11} , млн. дол. США), кількість зареєстрованих безробітних, всього (на кінець звітного періоду, X_{16} , тис. осіб), доходи Державного бюджету від операцій з капіталом (X_{17} , млн.грн), доходи Державного бюджету від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ (X_{18} , млн.грн) [2, 45, 56, 66, 86, 88].

Для оцінки розвитку та використання експортно-імпортного потенціалу потрібно проаналізувати тенденції показників, які їх відображають. На рис. 2.5 наведено динаміка показників обсягу експорту та імпорту товарів, протягом 2014 – 2022 р.р. [142, 143].

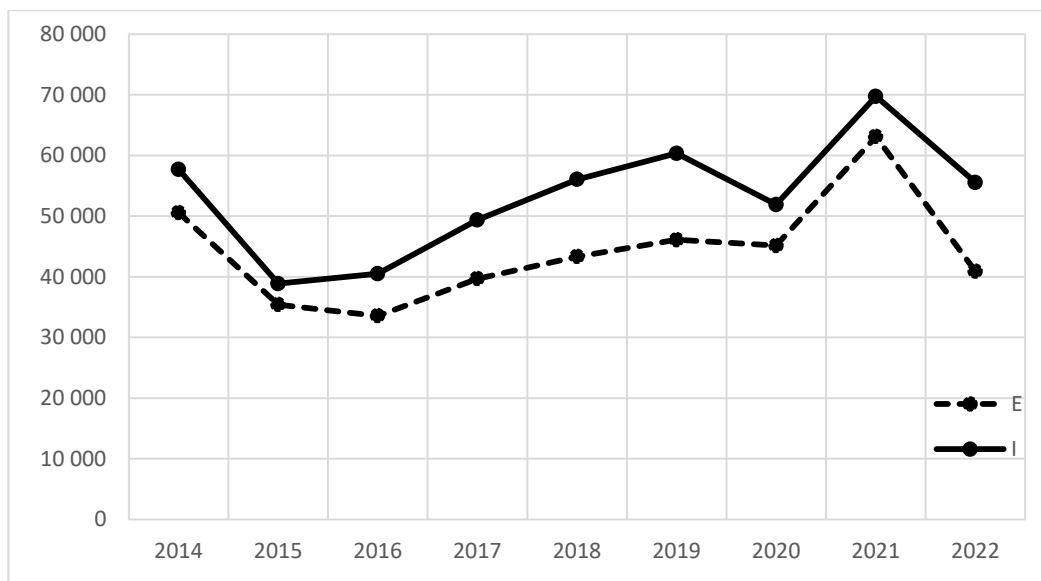
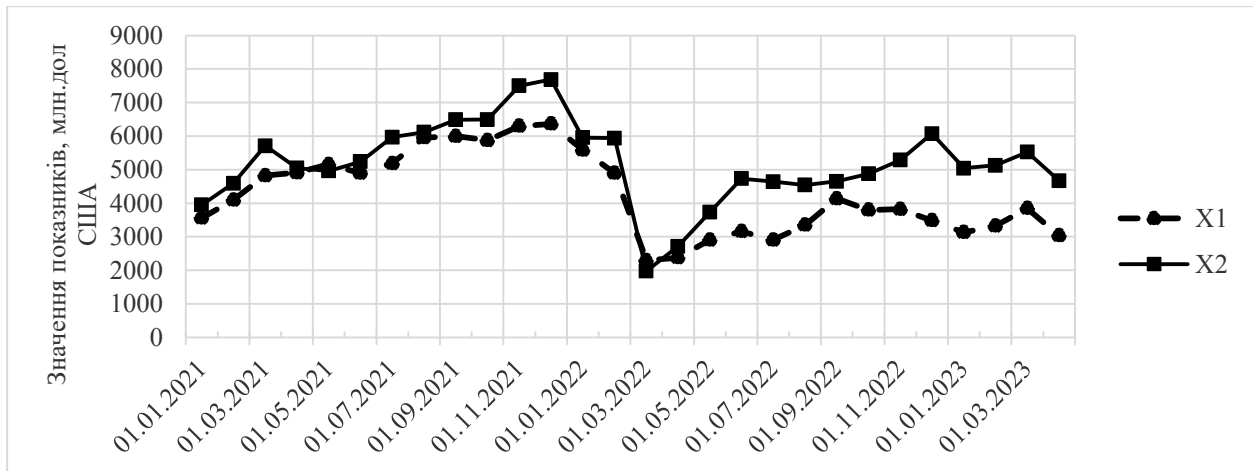


Рис. 2.5. Динаміка обсягів експорту і імпорту товарів в Україні протягом 2014 – 2022 р.р.

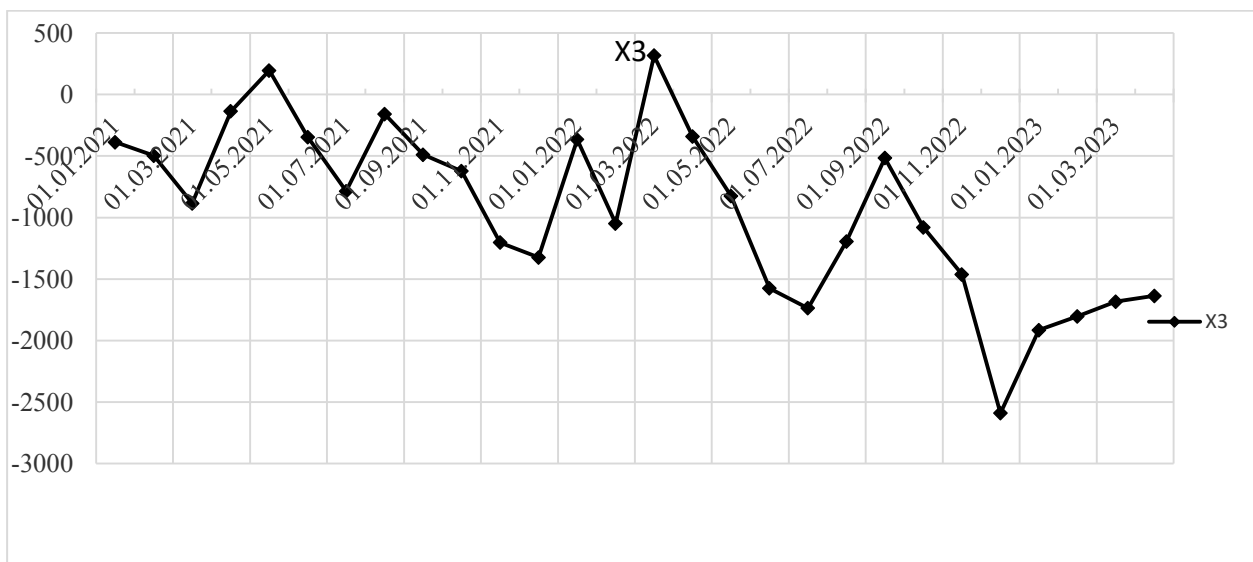
Зміст рис. 2.5 свідчить про нестійку тенденцію значень показників. Різкий зріст обсягів експорту та імпорту товарів змінився на різкий спад, і зрозуміла причина – війна 2022 р. Для детального аналізу стану експортно-імпортного

потенціалу та його використання необхідно аналізувати тенденцію відповідних показників щомісячно. На рис. 1.3, рис. 1.4 наведено динаміка показників обсягу експорту та імпорту товарів, сальдо товарів.

На рис. 2.6 наведено динаміку показників, які характеризують стан та використання експортно-імпортного потенціалу України протягом 2021 – 2023 (квітень включно) р.р. щомісячно.

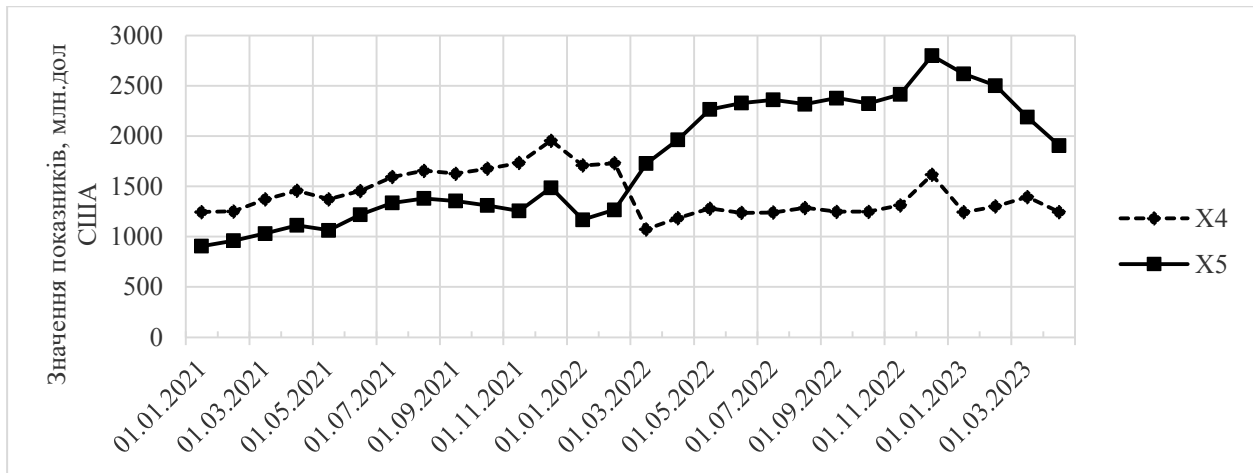


a)

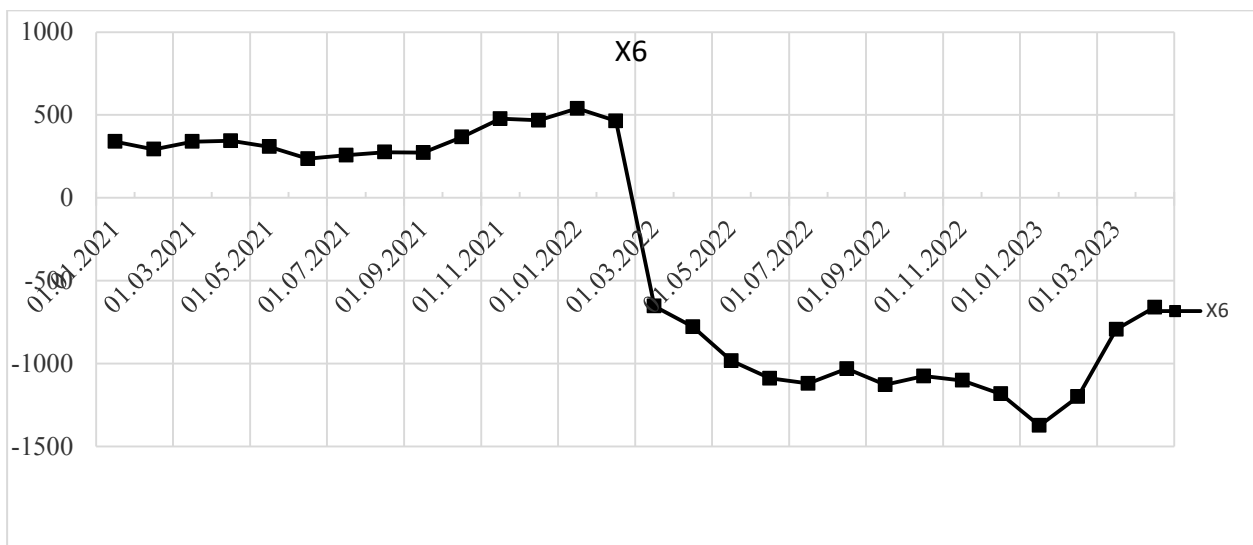


б)

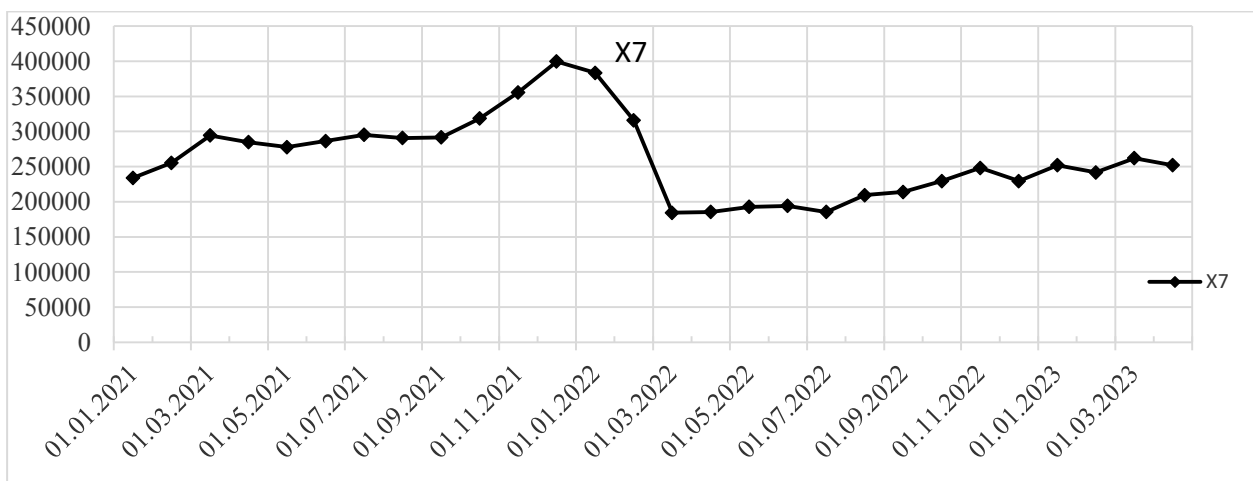
Рис. 2.6. Динаміка показників стану та використання експортно-імпортного потенціалу України протягом 2021 – 2023 (квітень включно) р.р. щомісячно



с)

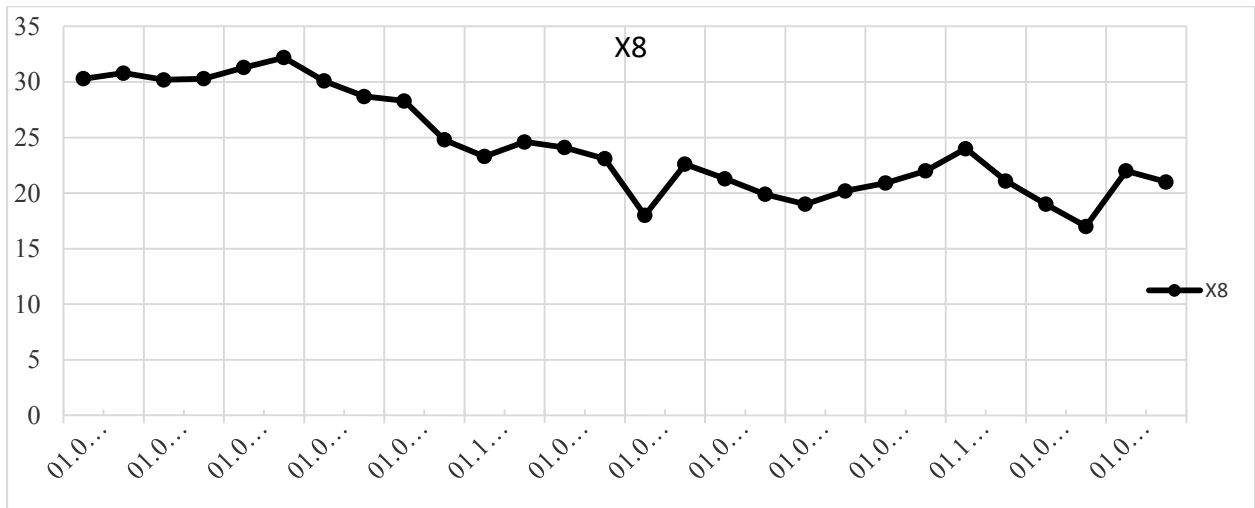


д)

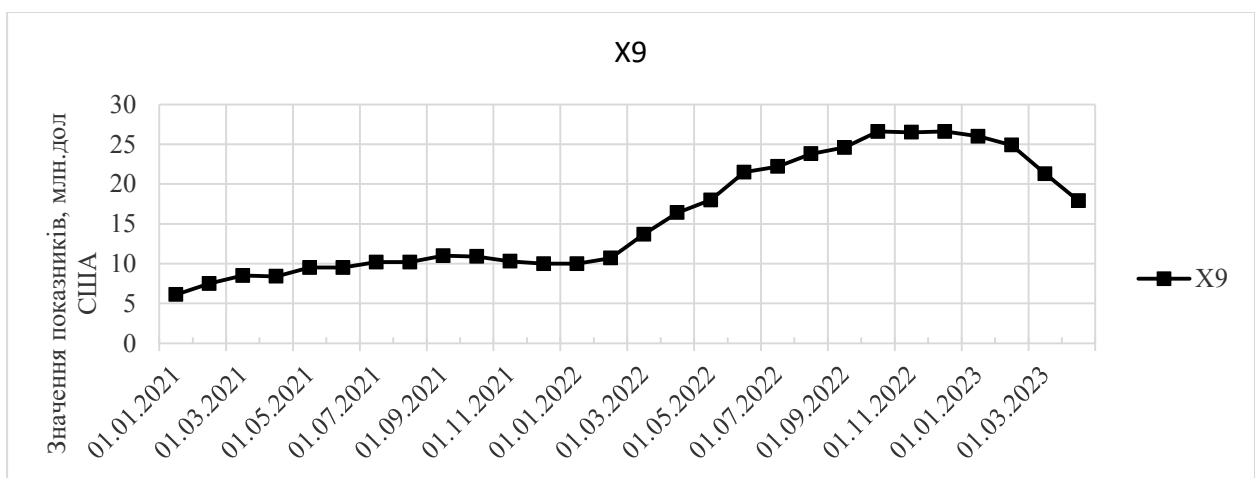


е)

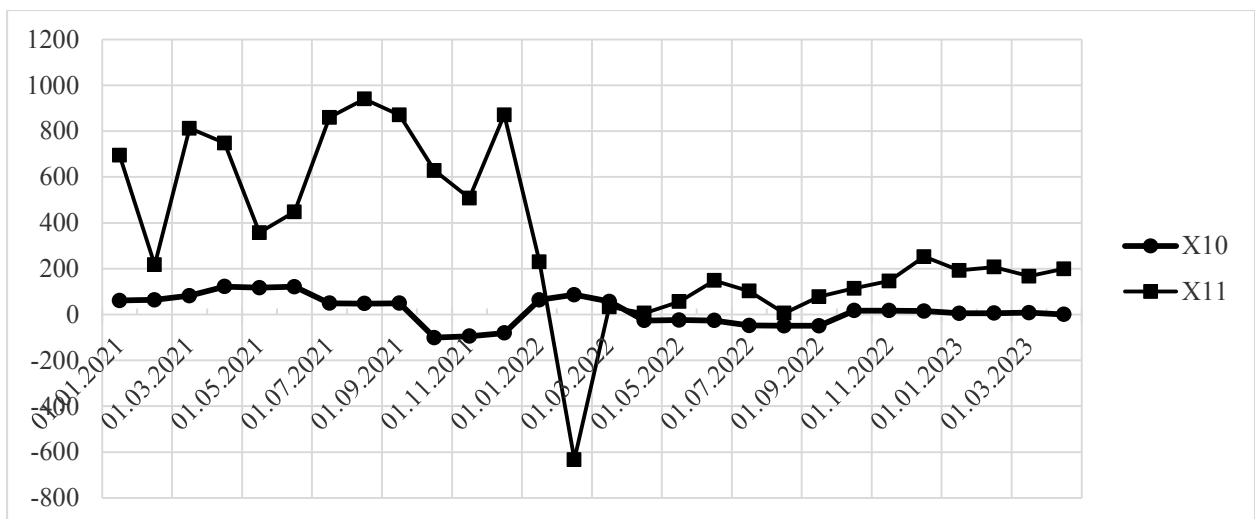
Продовження Рис. 2.6. Динаміка показників стану та використання експортно-імпортного потенціалу України протягом 2021 – 2023 (квітень включно) р.р. щомісячно



Є)

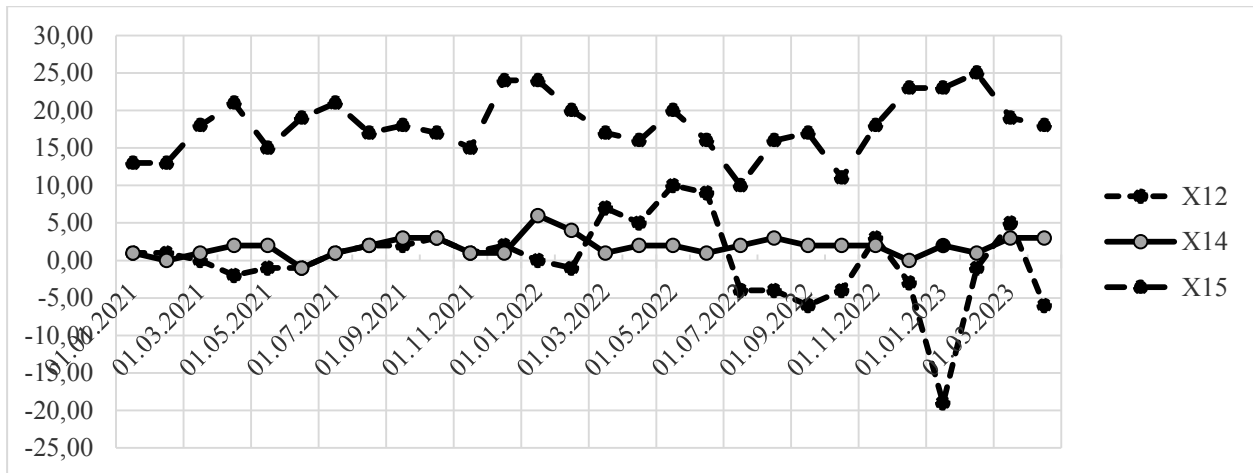


Ж)

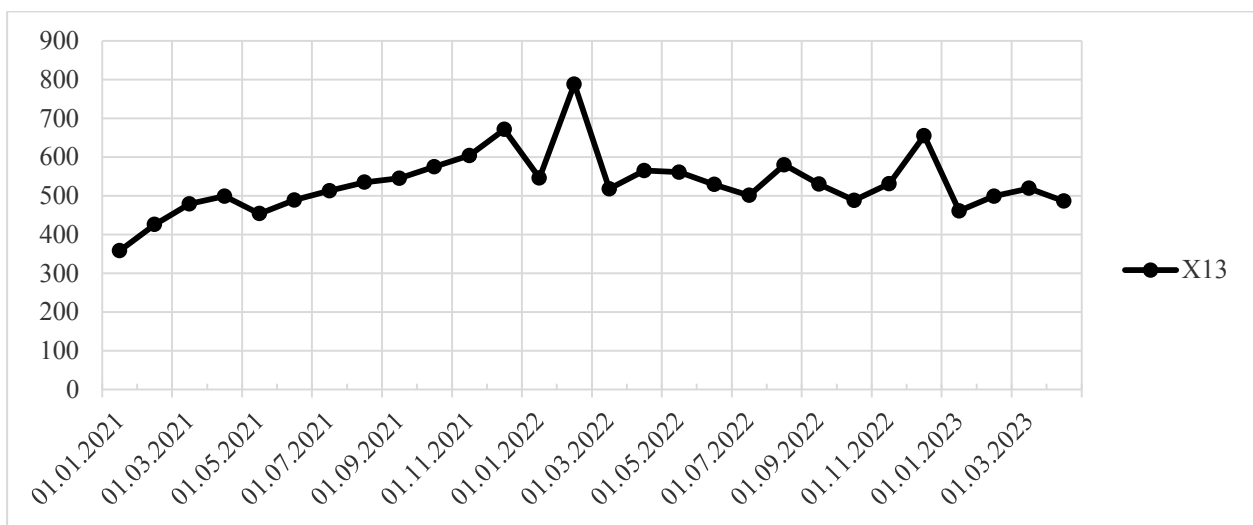


З)

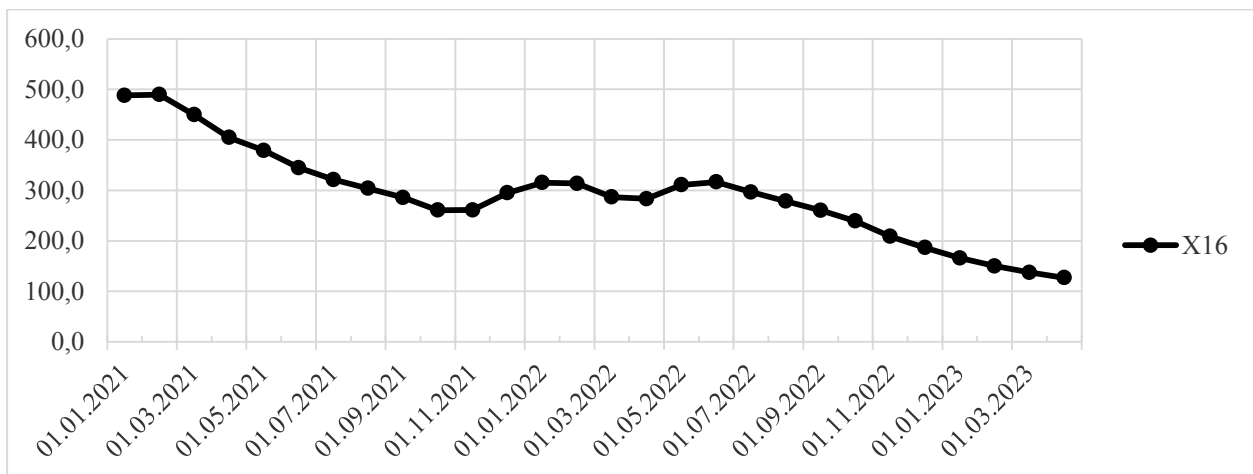
Продовження Рис. 2.6. Динаміка показників стану та використання експортно-імпортного потенціалу України протягом 2021 – 2023 (квітень включно) р.р.
щомісячно



и)

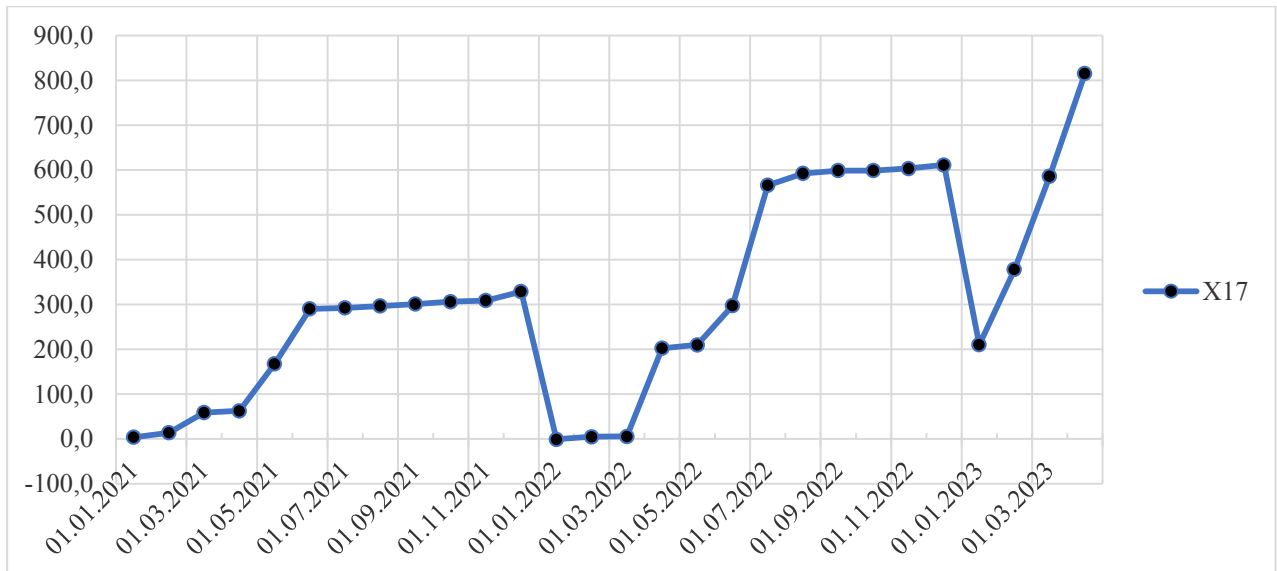


і)

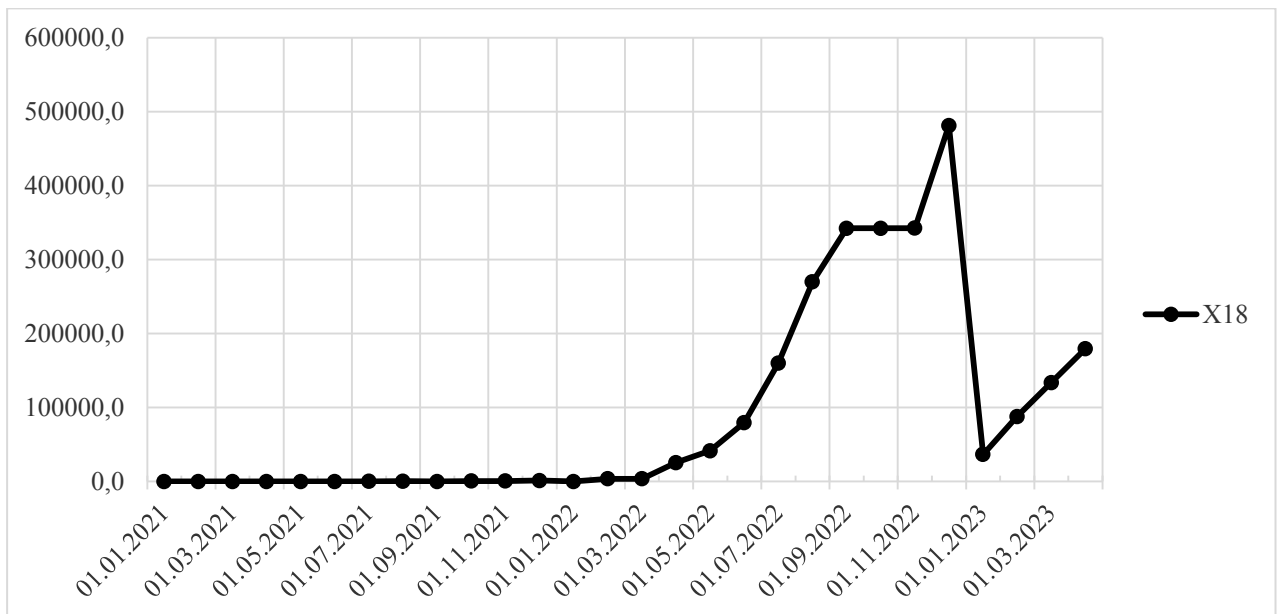


ї)

Продовження Рис. 2.6. Динаміка показників стану та використання експортно-імпортного потенціалу України протягом 2021 – 2023 (квітень включно) р.р.
щомісячно



й)



к)

Продовження Рис. 2.6. Динаміка показників стану та використання експортно-імпортного потенціалу України протягом 2021 – 2023 (квітень включно) р.р. щомісячно

На рис. 2.6 чітко видно змінення тенденції динаміки всіх показників з 01.03.2022, а саме різке зростання імпорту як товарів, так і послуг; змінились тенденції обсягу реалізації промислової продукції в Україні і обсягу реалізації промислової продукції за кордоном – вони різко впали, хоча дещо почали

вирівнюватись; тенденція індексу споживчих цін зростала в 2022 році, а в 2021 році знову почала зменшуватись; прямі інвестиції: пасиви з початку різко впали, але почали зростати; прямі інвестиції: активи майже не змінні; обсяг телекомунікаційних послуг різко зменшився; обсяг науково-дослідних та дослідно-конструкторських послуг коливається; майже не змінюється обсяг інформаційних послуг; в цілому обсяг комп'ютерних послуг продовжує зростати; кількість зареєстрованих безробітних продовжує зменшуватись; продовжують різко зростати доходи Державного бюджету від операцій з капіталом, як і різко зростають доходи Державного бюджету від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ.

Отже, аналіз динаміки показників стану розвитку та використання експортно-імпортного потенціалу свідчить про нестійкі тенденції змін значень протягом періоду дослідження. Для продовження дослідження слід скористатись рекомендаціями вчених – провести розвідувальний аналіз цих часових рядів [133].

В табл. 2.1 наведено числові характеристики законів розподілу значень означених факторів, де:

\bar{x} – середнє значення показника;

M_e – медіана;

σ – середньоквадратичне відхилення показника;

V – коефіцієнт варіації;

x_{\min} – мінімальне значення показника;

x_{\max} – максимальне значення показника;

Δ – розмах;

$Stnd\ sk$ – стандартизований коефіцієнт асиметрії;

$Stnd.\ krt$ – стандартизований коефіцієнт ексцесу.

Числові характеристики показників стану розвитку та використання експортно-імпортного потенціалу

Фактор	\bar{x}	M_e	σ	V	xmin	xmax	Δ	Std sk	Std. krt
X_1	4255,30	3969,65	1225,56	0,29	2293,00	6365,00	4072,00	0,51	-1,24
X_2	5187,51	5088,45	1230,99	0,24	1976,00	7689,00	5713,00	-0,87	1,31
X_3	-932,21	-855,20	701,12	0,75	-2590,60	317,00	2907,60	-0,65	-0,39
X_4	1419,32	1341,50	218,26	0,15	1073,00	1954,00	881,00	1,53	-0,43
X_5	1748,21	1607,00	599,21	0,34	906,00	2800,00	1894,00	0,38	-1,69
X_6	-328,89	-209,50	715,35	2,18	-1375,00	539,00	1914,00	-0,22	-2,09
X_7	262990,00	253749,00	57652,60	0,22	184324,00	399626,00	215302,00	1,38	0,12
X_8	24,25	23,00	4,56	0,19	17,00	32,00	15,00	0,70	-1,34
X_9	15,94	12,50	7,21	0,45	6,00	27,00	21,00	0,82	-1,66
X_{10}	17,46	16,00	62,90	3,60	-101,00	122,00	223,00	-0,31	-0,73
X_{11}	330,61	212,00	362,56	1,10	-633,00	940,00	1573,00	-0,22	0,44
X_{12}	0,00	0,50	5,48	%	-19,00	10,00	29,00	-2,67	4,89
X_{13}	532,32	524,00	80,93	0,15	358,00	788,00	430,00	2,27	3,41
X_{14}	1,86	2,00	1,35	0,73	-1,00	6,00	7,00	1,64	2,61
X_{15}	18,00	18,00	3,83	0,21	10,00	25,00	15,00	-0,14	-0,29
X_{16}	291,46	290,95	94,21	0,32	127,00	489,60	362,60	0,70	0,18
X_{17}	311,05	297,10	233,00	0,75	-0,80	815,00	815,80	0,73	-0,89
X_{18}	90515,50	3746,20	138803,00	1,53	0,00	481091,00	481091,00	3,32	1,41

Отже, аналіз змісту табл. 2.1 показує, що майже всі фактори мають закони розподілу, які близькі до нормального. Аналіз стандартизованих коефіцієнтів асиметрії і ексцесу свідчить, що близький до нормального мають показники: експорту товарів, імпорту товарів, сальдо експорту-імпорту товарів, обсяги експорту послуг, імпорту послуг, обсяги реалізації промислової продукції в Україні, обсяги реалізації промислової продукції в Україні за кордоном, індекс

споживчих цін, прямі інвестиції: активи, прямі інвестиції: пасиви, обсяг науково-дослідних та дослідно-конструкторських послуг, кількість зареєстрованих безробітних, всього, доходи Державного бюджету від операцій з капіталом. Решта показників мають закон розподілу, який далекий від нормального, це показники: сальдо експорту-імпорту послуг, обсяг телекомунікаційних послуг, обсяг комп'ютерних послуг, обсяг інформаційних послуг, доходи Державного бюджету від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ. Асиметрія та голчатість означених показників пояснюється великими змінами показників в зв'язку з війною.

Для визначення рівнів стану та використання експортно-імпортного потенціалу необхідно обчислити інтегральні показники. Зробити згортку доцільно методом розроблення таксономічного показника розвитку [133]. На рис. 2.7 показано змінення процесів експортно-імпортного потенціалу на площині «стан розвитку (I_p) – використання (I_v)» (Додаток А).

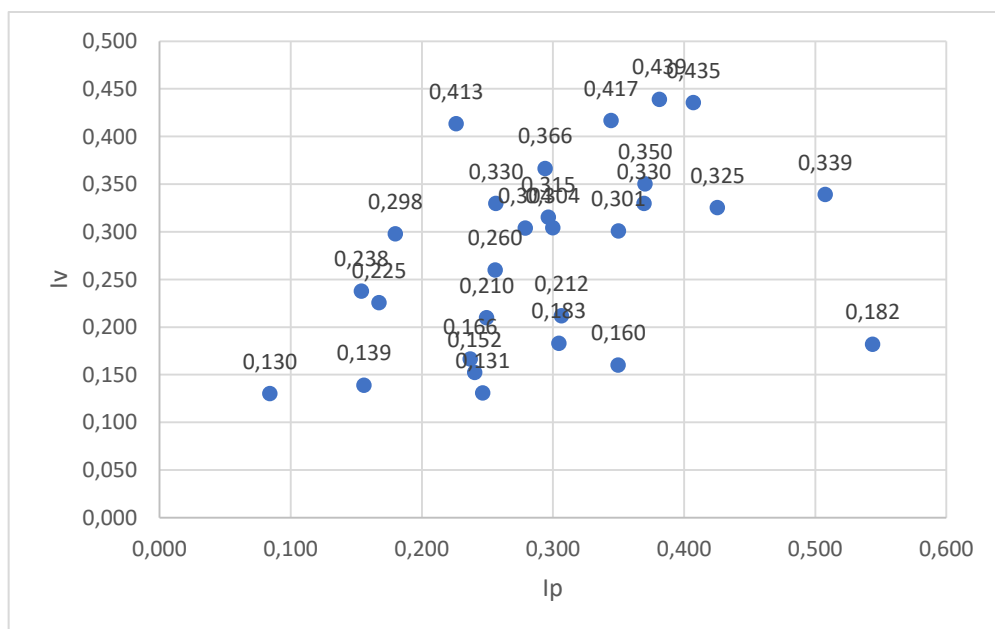


Рис. 2.7. Змінення процесів розвитку та використання експортно-імпортного потенціалу України протягом 2021 – 2023 (квітень включно) р.р. щомісячно

З рис. 2.7 видно, що при достатньому та, навіть, низькому рівні розвитку, можливий достатній рівень використання експортно-імпортного потенціалу. Аналізуючи ефективність використання цього потенціалу, то необхідно розглядати у даному процесі величину сальдо товарів та послуг. Наприклад, для рівня стану $I_p=0,226$ відповідає рівень використання $I_v=0,413$, що є демонструє гарну позицією країни, щодо її експортно-імпортного потенціалу, при цьому сальдо товарів становить -346 млн.дол США, а сальдо послуг 235 млн.дол США, що підтверджує ефективність використання цього потенціалу протягом даного періоду дослідження, оскільки ці величини сальдо є одночасно більші для 2021 – 2023 (квітень включно) р.р.

Слід відмітити, що оцінка рівнів розвитку та використання є порівняльною на відповідному періоді дослідження. Дійсно, період дослідження 2021 – 2023 (квітень включно) р.р. складається з двох різних умов діяльності: до війни і в час війни, і це потрібно, також, враховувати. Якщо розглядати як два різних періоди, то порівняльна оцінка має бути окремою для кожного періоду. На рис. 2.8 і рис. 2.9 наведено змінення станів експортно-імпортного потенціалу для двох різних умов діяльності: довоєнних і воєнних.

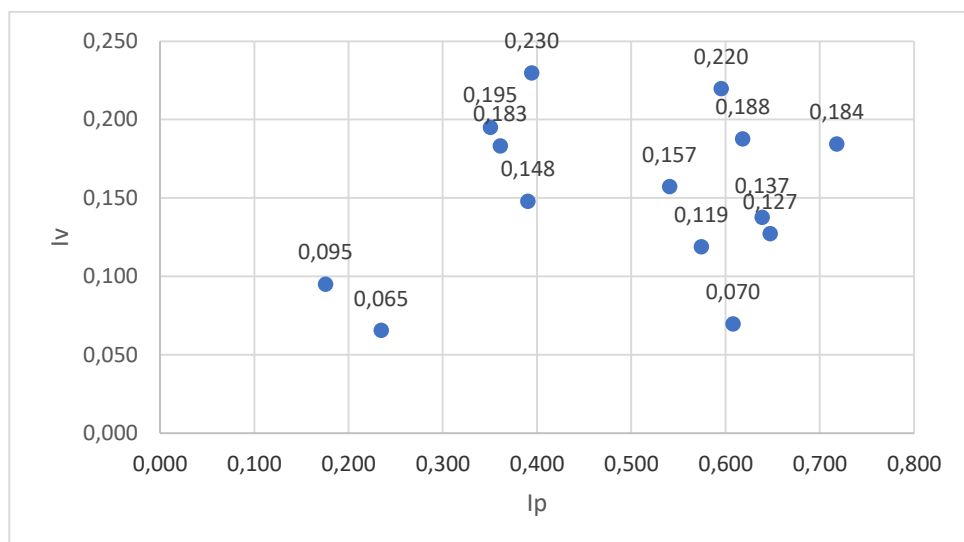


Рис. 2.8. Змінення процесів розвитку та використання експортно-імпортного потенціалу України протягом 2021 – 2022 (лютий включно) р.р. щомісячно

Аналіз рис. 2.8 свідчить про низький рівень використання експортно-імпортного потенціалу при його високому рівні розвитку, а також про низьку ефективність його використання.

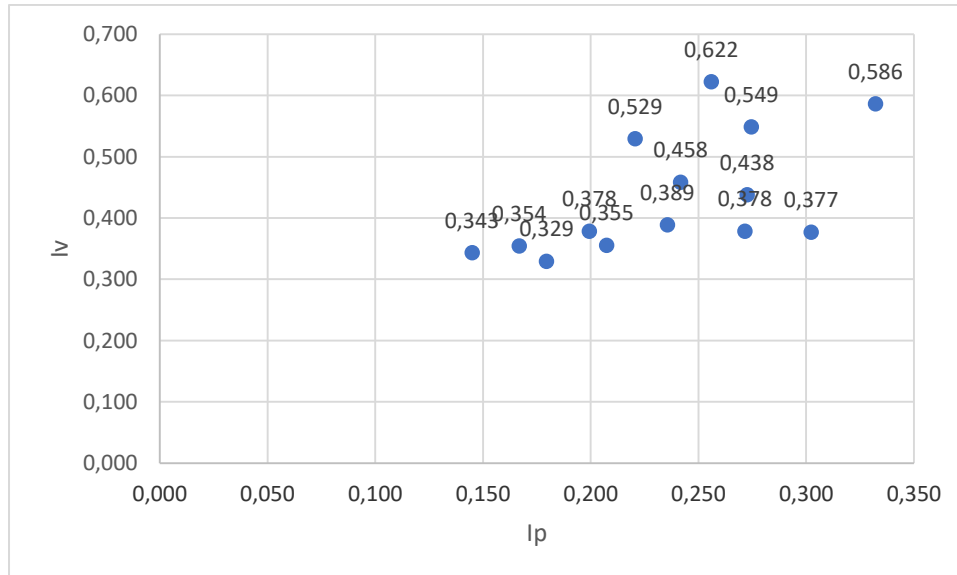


Рис. 2.9. Змінення процесів розвитку та використання експортно-імпортного потенціалу України протягом 2022 (березень включно) – 2023 (квітень включно) р.р. щомісячно

З аналізу рис. 2.9 слідує, що цей період дослідження характеризується низьким рівнем розвитку експортно-імпортного потенціалу та високим рівнем його використання, особливо ефективністю його використання.

Отже, для об'єктивності оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу країни необхідно враховувати різні умови діяльності, а саме порівняння має бути протягом всього періоду з довоєнними умовами і воєнними, але необхідно ще окремо аналізувати ці періоди.

2.2. Оцінка розвитку та ефективності використання експортно-імпортного потенціалу регіону

Проблема оцінки експортно-імпортного потенціалу регіону та ефективності його використання завжди була і залишається актуальною в управлінні розвитку країни. Соціально-економічний розвиток країни обумовлюється розвитком її регіонів. Слід відразу зазначити про актуальність проблеми диференціації цього розвитку не тільки в Україні, але майже у всіх країнах світу. Про значення та забезпечення розвитку регіонів в розвитку України відображено в Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів», який стверджує, що розвиток регіонів здійснюється на таких засадах, а саме: цільове спрямування державних капітальних вкладень у розвиток виробничої, комунікаційної та соціальної інфраструктури; надання державної підтримки підприємствам та підприємництву; спрямування міжнародної технічної допомоги на розв'язання актуальних соціально-економічних та екологічних проблем; сприяння зайнятості населення та підвищення професійного розвитку трудових ресурсів [49].

Вітчизняні вчені і вчені за кордоном постійно вирішують проблеми розвитку регіонів та пошуку зменшення негативних наслідків територіальних нерівномірностей їх розвитку. У працях багатьох відомих вчених таких як В.М. Геєць [30], Б.М. Данилишин [41], Е.М. Лібанова [80], Н.Л. Гавкалова [203] та інших містяться дослідження проблем диференціації розвитку регіонів, рекомендації щодо розробки та реалізації політики рівномірного їх соціально-економічного розвитку.

Розглянемо дослідження окремих з них. Академік В.М. Геєць системно досліджує та вирішує проблеми трансформаційних процесів в суспільстві, державі й економіці, формування моделі розвитку держави. Він визначав суперечності глобального характеру та ознаки можливого урівноваження стратегічних інтересів України в світовій економіці [30]. Відомий вчений,

академік Б.М. Данилишин також багато праць присвятив дослідженню розвитку промисловості регіонів України. І зараз Б.М. Данилишин говорить про вирішення проблем воєнної та повоєнної економіки на основі створення та використання державою інструментів політики, здатних стимулювати створення нової доданої вартості та генерувати мультиплікативний ефект в економіці. В переліку цих інструментів є державне замовлення на закупівлю товарів та послуг; націоналізація системно важливого бізнесу, якому загрожує банкрутство; стимулювання імпортозаміщення та локалізації виробництва [41].

Академік Е.М. Лібанова говорить про значущість та необхідність модернізації інструментарію розробки та реалізації соціальної політики усунення нерівномірності регіонального людського розвитку та диспропорцій рівня й якості життя [80]. Колектив вчених під її керівництвом обґрунтували методологію типологізації регіонів за детермінантами людського розвитку та довели можливість застосування теорії просторового розвитку для цілей реалізації соціальної політики на регіональному і субрегіональному рівнях. В цій монографії також містяться розробки оцінки територіальної диспропорційності рівня та якості життя населення для обґрунтування напрямів соціальної політики в умовах децентралізації, інформаційне забезпечення оцінки впливу заходів соціальної політики на соціально-економічний розвиток регіонів .

Гавкалова Н.Л. вважає, що диференціація рівня розвитку регіонів України зумовлює необхідність використання диференційованого підходу до впровадження регіональної державної політики шляхом збільшення самостійності регіонів у визначенні довгострокової стратегії їх соціально-економічного розвитку, у виборі засобів її реалізації [203]. Вона обґрунтовано говорить про синтезований капітал регіону, про необхідність його перерозподілу, про формування доходів і видатків бюджету області органами регіонального управління, участі органів місцевого самоврядування, територіальних громад, про доцільність залучення населення до процесів управління й вирішення соціально-економічних проблем розвитку області.

Гавкалова Н.Л. разом в інших вченими для вирішення сучасних проблем пропонує моделі аналізу та оцінки рівня соціальної напруги в умовах трансформації структури сучасного суспільства для своєчасного попередження уникнення соціальної нерівності та нерівномірного розвитку [203]. Вчені вважають, що вимірювання рівня соціальної напруженості слід здійснювати за відповідними етапами, а саме: аналіз та визначення набору параметрів оцінки соціальної напруженості, їх класифікація за впливом на суспільство, формування набору вихідних даних, розрахунок групових інтегральних показників, побудова загального інтегрального показника соціальної напруженості.

Манцевич Ю.М. говорить про переваги розвитку інноваційних процесів на регіональному рівні порівняно з цими процесами на макрорівні. Він вважає, що потрібно створювати сприятливі інституційні умови розвитку регіонів України й стратегії інноваційного розвитку регіонів будуть дієвими тоді, коли вони сформовані на принципах балансу інтересів суб'єктів регіонів, орієнтації на довгостроковий результат, поєднання ринкової саморегуляції і регіонального управління інноваційними процесами, прозорості і демократичності ухвалення рішень [91].

Томарева-Патлахова В.В. виокремила пріоритетні напрями регулювання соціально-економічного розвитку України та її регіонів [159], а саме: сталий довгостроковий соціальний розвиток, сталий довгостроковий економічний розвиток, сталий довгостроковий екологічний розвиток, всеосяжне зростання, інноваційне зростання, інституційне зростання. Вона також переконана, що потрібно застосовувати арсенал методів та інструментів для забезпечення синергетичного ефекту та процесів самовідтворення регіональних економічних систем.

Вчені Левчунь Г.Я., Чихира О.В. пов'язують проблеми диспропорції розвитку регіонів з порушенням консолідованого економічного простору країни з причини невиваженості створення внутрішніх кооперативних зв'язків та наданню переваги формуванню їх експортного потенціалу [73]. Вирішення цих

проблем вчені бачать у розширенні сфери застосування механізму державно-приватного партнерства, відкритості інформаційного представлення потенційних інвестиційних проектів у регіонах; розширення обсягу важливих державних замовлень на підприємствах окремих регіонів з урахуванням господарських взаємозв'язків між всіма регіонами. Ханін С.Г. вважає, що вирішення проблем подолання диспропорції розвитку регіонів слід пов'язувати з реалізацією власних ресурсів та потенційних можливостей, з необхідністю проводити модернізацію економіки, використовуючи та нарощуючи власні унікальні можливості, базуючись на ендогенних чинниках економічного регіонального розвитку [172].

Вчені Кондратенко Н. О., Красноносова О. М., Папп В. В ствержують, що фінансове забезпечення регіонів сприяє підвищенню їх рівня розвитку і воно має здійснюватись за такими напрямками як розроблення методичного забезпечення програмування та освоєння фінансових ресурсів; формування сучасної, за європейськими стандартами системи міжбюджетних відносин; розвитку пріоритетних сфер виробництва продукції та послуг [67].

Вчені різних країн також постійно вивчають та вирішують проблеми розвитку регіонів. Вчені С. Аббас, А. Вахід аналізуючи експортний потенціал Пакистану та його торгівельних партнерів за допомогою моделі розширеної гравітації, визначили, що розвиток цього потенціалу залежить від пропозиції та попиту країни-партнера, а також розміру ринку [188]. А. Абдімомунова також говорить про розвиток регіонів на основі інноваційної експортноорієнтованої структури економіки, за якою передбачається створення продукції, затребуваної на міжнародному ринку (експортний потенціал) [189]. Л. Ан, С. Ху, Ю. Тан, досліджуючи проблеми розвитку регіонів в Китаї на основі їх експортно-імпортного потенціалу, обґрунтували модель для відокремлення прямого та непрямого впливу знижки експортного податку на інтенсивну маржу експортних продажів фірми на міжнародному рівні. Прямий вплив знижки пов'язано зі зменшенням змінних витрат фірми-експортера, тоді як непрямий вплив виявлено через підвищення регіональної заробітної плати в

результаті зростання попиту на місцеву робочу силу [191]. Д. Хрістопулос виявив зв'язок соціального капіталу еліти та довіри між елітними групами й регіонального розвитку [198]. П. Денг, С. Лу, Х. Ексайо досліджували проблему розвитку потенціалу регіону, які мають порти. Вони виявили за допомогою структурних рівнянь (SEM) вплив портів на регіональний розвиток, зокрема діяльність порту із доданою вартістю позитивно впливає на цей розвиток [200]. Можна й далі наводити роботи вчених за кордоном, які досліджуючи проблеми розвитку регіонів різних країн, але при цьому вказують на значущу роль експортно-імпортного потенціалу. Проведений аналіз також показав, що в цих моделях, підходах щодо розвитку регіонів здебільшого увагу приділяють експортному потенціалу і не говорять про імпортний потенціал, який тісно зв'язаний з першим.

Таким чином, вчені та практики сформували велику базу рішень проблеми економічного розвитку регіонів і одним із шляхів вирішення є формування та використання експортно-імпортного потенціалу цих регіонів. Й такий шлях є дієвим не тільки для розвитку регіонів в Україні, але й багатьох інших країн світу.

Як уже не однократно стверджувалось, що оцінку розвитку експортно-імпортного потенціалу регіонів та його використання здійснюють на основі системи показників. Очевидний факт, що системи показників оцінки розвитку експортно-імпортного потенціалу та його використання країни, регіону й підприємства різні, але між собою зв'язані.

Колектив дослідників під керівництвом Пілько А.Д. вважають, що експортний потенціал регіону необхідно оцінювати, виходячи з попередньо визначеної та кількісно оціненої його експортної бази, оцінки експортних можливостей регіону, а також динаміки показників місткості та потенціалу іноземних ринків [125]. Вони також справедливо говорять про доцільність до переліку показників експортного потенціалу регіону відносити ті показники, які є в наявній статистичній базі на регіональному рівні і це свідчить про практичну цінність отриманих результатів.

Вчені Малярець Л.М., Отенко В.І., Отенко І.П. та інші [88], Жук М. [48], Зборовська Ю.Л. [50], Надвиничний С. А. [108], Кутідзе Л. С. [71], Пілько А. Д., Лесів І. Б. [125], Третьак В. В., Рязанова Н. О. [161] та інших для оцінки розвитку експортно-імпортного потенціалу регіонів рекомендують показники, які представлені в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Система показників оцінки розвитку та використання експортно-імпортного потенціалу регіонів України

Позначення	Показники
Показники розвитку експортно-імпортного потенціалу регіону	
x_1	індикатор обсягу ресурсного потенціалу
x_2	динаміка обсягу виробництва культур зернових і зернобобових у масі після дороблення, тис. ц.
x_3	динаміка обсягу виробництва культур технічних, тис. ц.
x_4	динаміка уточнених посівних площ основних сільськогосподарських культур, тис. га
x_5	продуктивність праці в підприємствах, які здійснювали сільськогосподарську діяльність
x_6	продуктивність праці в підприємствах, які займались рослинництвом
x_7	продуктивність праці в підприємствах, які займались тваринництвом
x_8	індекси споживчих цін за регіонами, відсотків
x_9	робоча сила за регіонами (працездатного віку), тис. осіб
x_{10}	кількість найманих працівників на підприємствах за їхніми розмірами за регіонами, усього, тис. осіб
x_{11}	безробітне населення (за методологією МОП) за регіонами, тис. осіб
x_{12}	міграційний приріст (скорочення), осіб
x_{13}	кількість працівників, задіяних у наукових досліджень і проведенні розробок, осіб
x_{14}	кількість абонентів багатоканального платного телебачення
x_{15}	кількість абонентів інтернету
x_{16}	вантажні перевезення автомобільним транспортом за регіонами
x_{17}	витрати на охорону навколишнього природного середовища за регіонами (у фактичних цінах, тис. грн)
x_{18}	капітальні інвестиції за регіонами, млн. грн
Показники використання експортно-імпортного потенціалу регіону	
y_1	чистий прибуток (збиток) великих і середніх підприємств за регіонами у відсотках до загальної кількості підприємств
y_2	валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, грн
y_3	регіональні обсяги зовнішньої торгівлі послугами, сальдо, тис. Дол США
y_4	регіональні обсяги зовнішньої торгівлі товарами, сальдо, тис. дол США

Вчені однозначно говорять, що одним із основних показником оцінки розвитку експортно-імпортного потенціалу є величина ресурсного потенціалу регіону. Погоджуємось з визначенням ресурсного потенціалу регіону як сукупність ресурсів та спроможність працівників і менеджерів в цьому регіоні використовувати ресурси з метою виробництва товарів (послуг) та отримання максимального прибутку.

Гедз М.Й, Бакум І.В. оцінку ресурсного потенціалу рекомендують здійснювати з урахуванням внутрішнього потенціалу регіону, до якого входять природно-ресурсний потенціал, інтелектуальний потенціал, підприємницький потенціал та економічний потенціал, а до зовнішнього ресурсного потенціалу входять інформаційний потенціал і потенціал розвитку зв'язків з регіонами. Вчені вважають, що на величина природно-ресурсного потенціалу залежить від кількості відповідних ресурсів, їх продуктивності та якісного впливу на стан навколишнього середовища [27]. Безпосередньо обчислювати індекс стану природно-ресурсного потенціалу регіону вчені рекомендують як відношення економічної оцінки природно-ресурсного потенціалу регіону у розрахунку на 1 тис. м² загальної площі його території до економічної оцінки природно-ресурсного потенціалу України у розрахунку на 1 тис. м² загальної площі її території. Недоліком цього підходу є те, що вчені не показують на практиці як ці величини обчислювати.

Лейбович А.В. рекомендує до системи показників ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства включити показники ефективності використання робочої сили, оборотних засобів, основних засобів, використання поточних витрат [74]. Вчені Николук О.М., Мартинчук І.В. аналізували підходи до кількісного оцінювання ресурсного потенціалу підприємства і прийшли до висновку, що слід розрізняти три напрями в цих підходах, а саме: оцінювання фактичного стану ресурсів та показників їх відтворення; оцінювання ефективності використання ресурсного потенціалу; оцінювання повноти використання можливості ресурсної бази підприємства [111]. Хоча на наш погляд, другий та третій підходи можна об'єднати.

Николук О.М., Мартинчук І.В. вважають, що до системи показників ресурсного потенціалу слід включити показники, що характеризують кількісні параметри ресурсів; показники, що характеризують якісні параметри ресурсів; ресурсовіддачу. Гавкалова Н.Л. бачить вирішення проблем у вирівнюванні виробничо-ресурсного потенціалу регіонів за допомогою реалізації програм, спрямованих на формування пріоритетних напрямів розвитку економіки регіону та механізмів прискореного їх зростання; забезпечення взаємодії суб'єктів господарювання з органами місцевого самоврядування для ефективного використання науково-виробничого потенціалу регіону; трансформації відносин між центральними та регіональними органами влади у вирішенні проблем управління соціально-економічним розвитком регіонів [203].

Топалова І.А. рекомендує оцінювати потенціал ресурсного забезпечення економіки регіону за складовими: фінансово-економічною, кадровою, науково-виробничою, техніко-технологічною, організаційно-управлінською, інформаційною [161]. Кожну із складових визначати відповідною системою показників, а саме: техніко-технологічну складову визначати вартістю основних виробничих фондів регіону, вартістю основних виробничих фондів в розрахунку на одну тисячу зайнятих у господарському комплексі регіону, питома вага вартості основних виробничих фондів в загальній вартості основних виробничих фондів регіону, ступінь зносу основних виробничих фондів (%), кількість інноваційних заходів, направлених на ефективне функціонування економіки регіону, виробництво нових видів сировини та продукції, нові транспортно-логістичні зв'язки, транспортні маршрути та послуги, продуктивність праці регіону, вартість основних виробничих фондів в розрахунку на одного зайнятого; науково-виробничу складову – обсягом інноваційних товарів та послуг, питома вагою інноваційних продуктів та інноваційних послуг у загальному обсязі товарів та послуг по регіону, кількістю проектів та програм щодо здійснення ефективної соціально-економічної політики в регіоні; кадрова складова характеризується показниками

забезпеченості регіону людськими ресурсами та кваліфікованими кадрами, а саме: чисельністю працівників; питомою вагою кількості організацій, які мають інноваційну орієнтованість у загальній кількості підприємств регіону; питомою вагою персоналу, який зайнятий у формуванні потенціалу ресурсного забезпечення, у середньорічній чисельності зайнятих в економіці регіону; чисельністю працівників на одну тисячу населення, яке зайняте у господарському комплексі регіону. Інформаційну складову І.А. Топалова радить визначати за такими критеріями, як сучасність, доступність; надійність; комплексність; правовою коректністю, актуальністю та іншими. Фінансово-економічну складову пропонується оцінювати за такими показниками як витрати на наукові дослідження у галузі формування регіональних ресурсно-товарних партій, їх збереження, переміщення та транспортування, інформаційне забезпечення та супровід руху ресурсів та сировини, формування регіональних зв'язків щодо співробітництва; інвестування у розширене виробництво та модернізацію матеріально-технічної бази регіону, розширення інфраструктури; - витрати на технологічні та інновації в % до ВРП; видатки на науку та професійну освіту з регіонального бюджету; співвідношення державного, регіонального бюджетів та бюджетів підприємств регіону; частина коштів на наукові розробки та інноваційну діяльність в у загальному обсязі витрат регіону. Щодо інших складових вчена говорить здебільшого про їх критерії та значущість. В цілому ж потенціал ресурсного забезпечення рекомендується визначати як середнє геометричне з величин складових цього потенціалу. Недоліком цього підходу до такої оцінки потенціалу ресурсного забезпечення економіки регіону є зосередження уваги на теоретичних аспектах, і мало уваги приділяється практичній стороні, а саме вченій слід було продемонструвати обчислення такої оцінки.

На основі аналізу робіт вчених щодо оцінки ресурсного потенціалу рекомендується обчислювати величину ресурсного потенціалу як відношення наявної кількості елементів ресурсного потенціалу в регіоні до загальної кількості елементів ресурсного потенціалу у країні. Згідно з даними офіційної

статистики, основних елементів ресурсного потенціалу України тридцять три. Сюди входять вугілля рядове кам'яне, вугілля кам'яне; вугілля кам'яне для коксування з теплотвірністю більшою ніж 23,865 МДж/кг (5 700 ккал/кг) на беззолній, але вологій основі; вугілля кам'яне енергетичне з теплотвірністю більше ніж 23,865 МДж/кг (5 700 ккал/кг) на беззолній, але вологій основі; вугілля кам'яне інше, вугілля буре; нафта сира, зокрема нафта, здобута з мінералів бітумінозних; газовий конденсат природний, здобутий з родовищ газу природного, газ природний скраплений або в газоподібному стані; газ природний; газ нафтовий попутний, здобутий з нафтових родовищ; руди та концентрати залізні неагломеровані; руди та концентрати залізні агломеровані; руди та концентрати марганцеві, включно з марганцевими залізними рудами та концентратами із вмістом марганцю 20% або більше в перерахунку на сухий продукт; концентрат ільменітовий; концентрат рутиловий; руди та концентрати цирконієві; граніт, необроблений або начорно оброблений; гіпс та ангідрит, вапняк, флюс вапняковий та інший вапняковий камінь для виготовлення вапна й цементу (крім подрібненого вапнякового наповнювача та каменю вапнякового заданих розмірів); крейда, піски кременисті та кварцові; піски будівельні, як от глинисті, каолінові, полевошпатові (крім кременистих та металоносних пісків); вапняк, доломіт та інший вапняковий камінь, дроблений; інший камінь дроблений, який використовують як наповнювач бетону, для дорожнього покриття та подібних цілей (крім гальки, гравію, кременя, вапняку, доломіту та іншого вапнякового каменю); каолін, крім кальцинованого; глини вогнетривкі, сировина мінеральна для хімічної промисловості та виробництва добрив, ін.; торф (в умовній вологості), торф (в умовній вологості) неагломерований паливний, торф (в умовній вологості) неагломерований для сільського господарства та інших цілей, сіль включно із сіллю денатурованою) і хлорид натрію чистий, розчинені або не розчинені у воді, із вмістом або ні речовин, які запобігають злипанню чи забезпечують сипучість; мінерали ін. [213].

На рис. 2.10 наведено величину ресурсного потенціалу в регіонах України за 2021 р. Зміст рис. 2.10 демонструє різні рівні ресурсного потенціалу в регіонах, де позначення областей такі: Вінницька (1), Волинська (2), Дніпропетровська (3), Донецька (4), Житомирська (5), Закарпатська (6), Запорізька (7), Івано-Франківська (8), Київська (9), Кіровоградська (10), Луганська (11), Львівська (12), Миколаївська (13), Одеська (14), Полтавська (15), Рівненська (16), Сумська (17), Тернопільська (18), Харківська (19), Херсонська (20), Хмельницька (21), Черкаська (22), Чернівецька (23), Чернігівська (24).

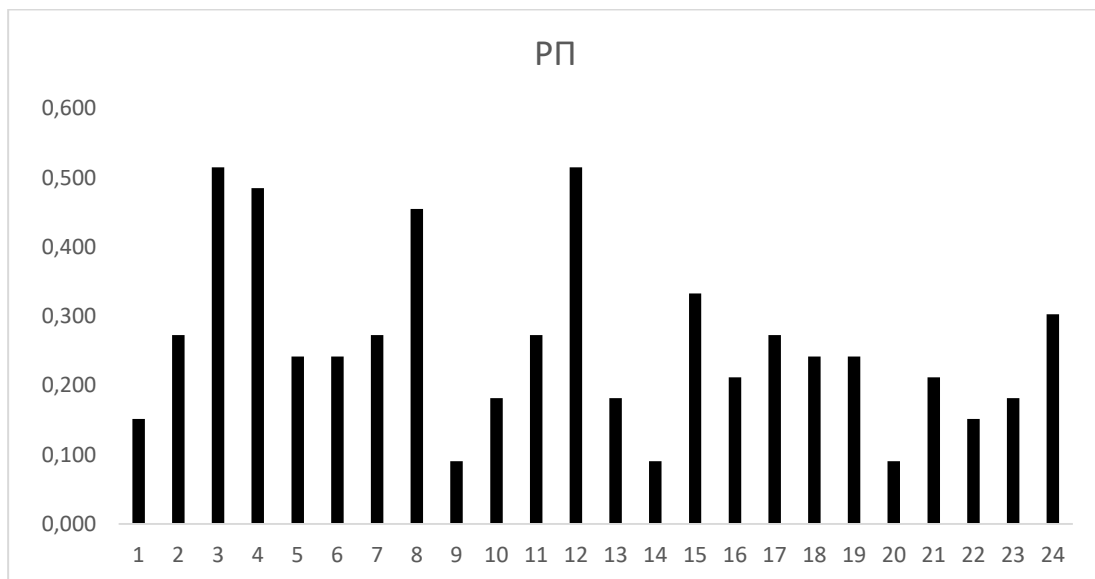


Рис. 2.10. Рівень розвитку ресурсного потенціалу в регіонах України

Найвищий рівень розвитку ресурсного потенціалу в Україні мають Дніпропетровська, Львівська, Донецька, найнижчий – Херсонська, Одеська, Київська області.

Рівень розвитку експортно-імпортного потенціалу кожного регіону та його використання доцільно визначити за допомогою обчислення інтегрального таксономічного показника розвитку [213]. На рис. 2.11 наведено рівні розвитку експортно-імпортного потенціалу кожного регіону України в 2021 р.

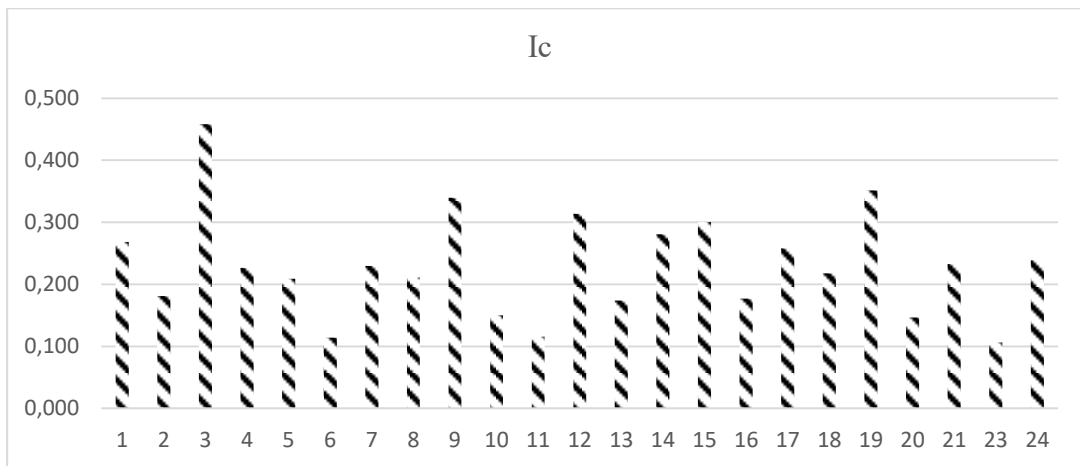


Рис. 2.11. Рівні розвитку експортно-імпортного потенціалу регіонів України

Отже, в 2021 році найбільший рівень розвитку експортно-імпортного потенціалу мали Дніпропетровська, Харківська, Київська та Львівська області, а найменший – Чернівецька, Закарпатська, Луганська області.

Для визначення типів розвитку експортно-імпортного потенціалу регіонів в Україні було використано кластерний аналіз, а саме метод Уорда, оскільки саме він дає природну класифікацію об'єктів у сукупності [213]. На рис. 2.12 показано дендрограму, яка дозволяє виділити типи розвитку експортно-імпортного потенціалу регіонів.

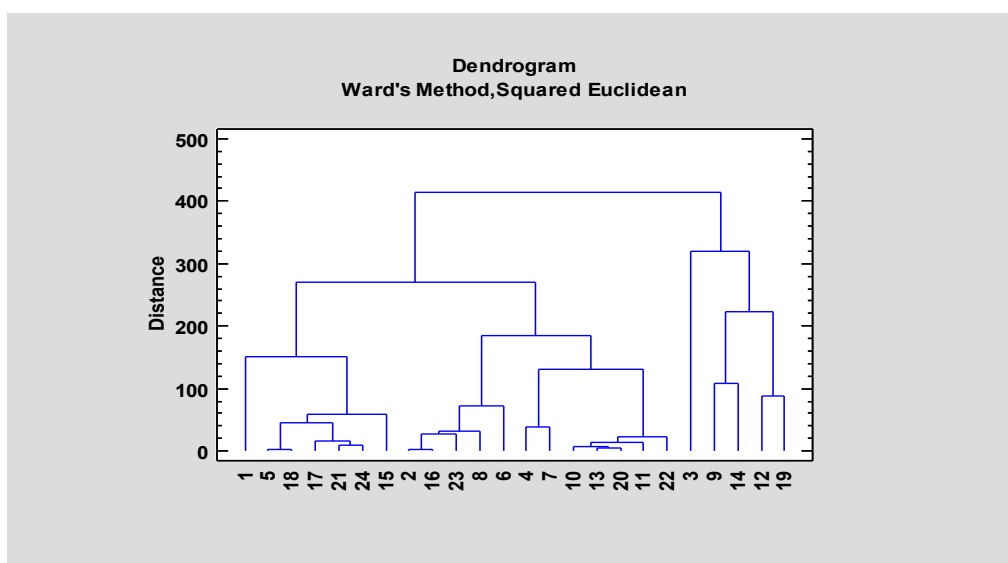


Рис. 2.12. Кластери регіонів України за розвитком їхнього експортно-імпортного потенціалу

На рис. 2.13 зображено рівні розвитку експортно-імпортного потенціалу п'яти кластерів регіонів України. Інтегральні показники рівня розвитку експортно-імпортного потенціалу регіонів в кожному кластері були обчислені як середні значення показників, які визначають цей потенціал в кожному регіоні. За допомогою величини інтегрального показника розвитку експортно-імпортного потенціалу рекомендується ідентифікувати тип розвитку регіону.

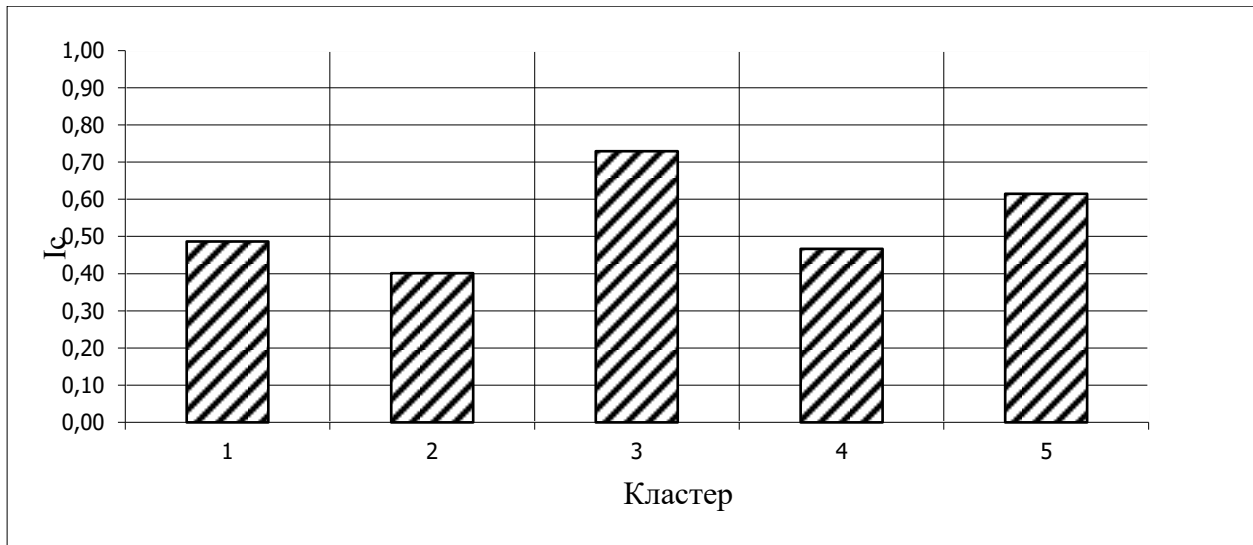


Рис. 2.13. Загальний рівень розвитку експортно-імпортного потенціалу регіонів України в кожному із кластерів

До першого кластера увійшли такі регіони як: Вінницька (1), Житомирська (5), Тернопільська (18), Сумська (17), Хмельницька (21), Чернігівська (24), Полтавська (15) області. До другого кластера – Волинська (2), Рівненська (16), Чернівецька (23), Івано-Франківська (8), Закарпатська (6), Донецька (4), Запорізька (7), Кіровоградська (10), Миколаївська (13), Херсонська (20), Луганська (11), Черкаська (22) області. До третього кластера – один регіон Дніпропетровська область (3); до четвертого кластера – Київська (9), Одеська (14) області; до п'ятого кластера – Львівська (12), Харківська (19) області. Третій кластер регіонів має найвищий рівень розвитку експортно-

імпортного потенціалу, за ним слідує п'ятий кластер, далі – перший, за ним четвертий і останнім за рівнем є другий кластер (див. рис. 2.13).

Отже, в Україні найбільший експортно-імпортний потенціал мають такі регіони, як Дніпропетровська, Львівська, Харківська області, далі за ними слідують Вінницька, Житомирська, Тернопільська, Сумська, Хмельницька, Чернігівська, Полтавська області.

Аналіз рівня використання експортно-імпортного потенціалу кожним регіоном України (рис. 2.14) свідчить про іншу їх упорядкованість.

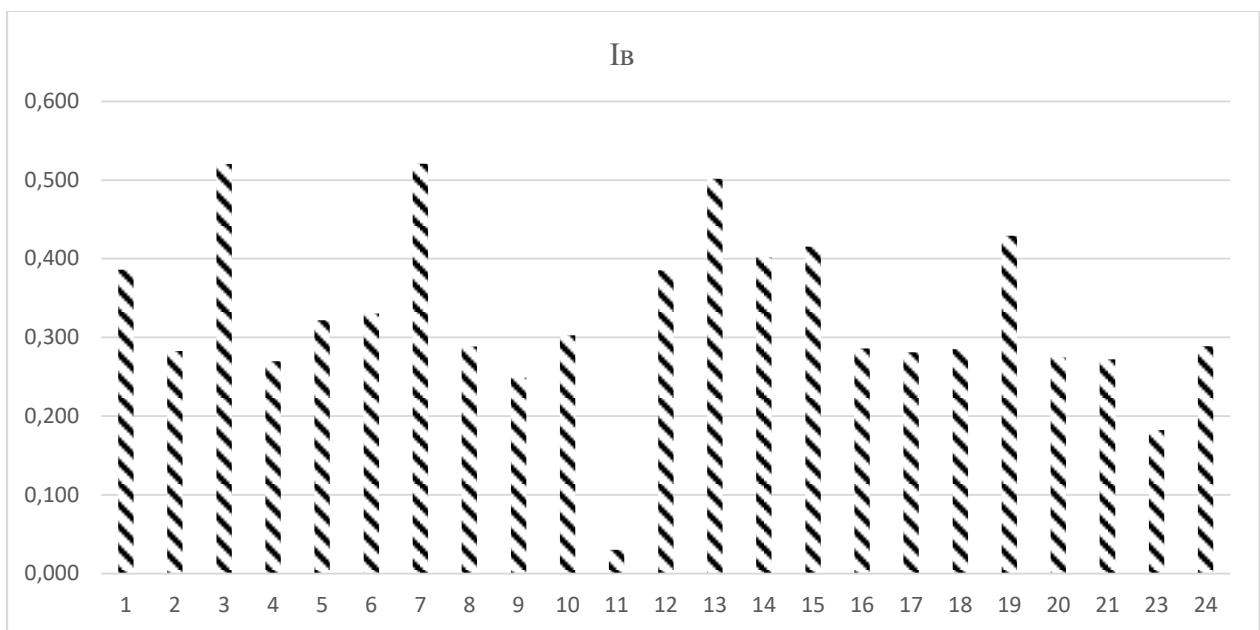


Рис. 2.14. Рівні використання експортно-імпортного потенціалу регіонів України

Отже, в 2021 році найбільший рівень використання експортно-імпортного потенціалу мали Дніпропетровська, Запорізька, Миколаївська, Харківська, а найменший – Луганська, Чернівецька.

На рис. 2.15 подано дендрограму, яка дозволяє виділити типи регіонів за рівнем використання їх експортно-імпортного потенціалу.

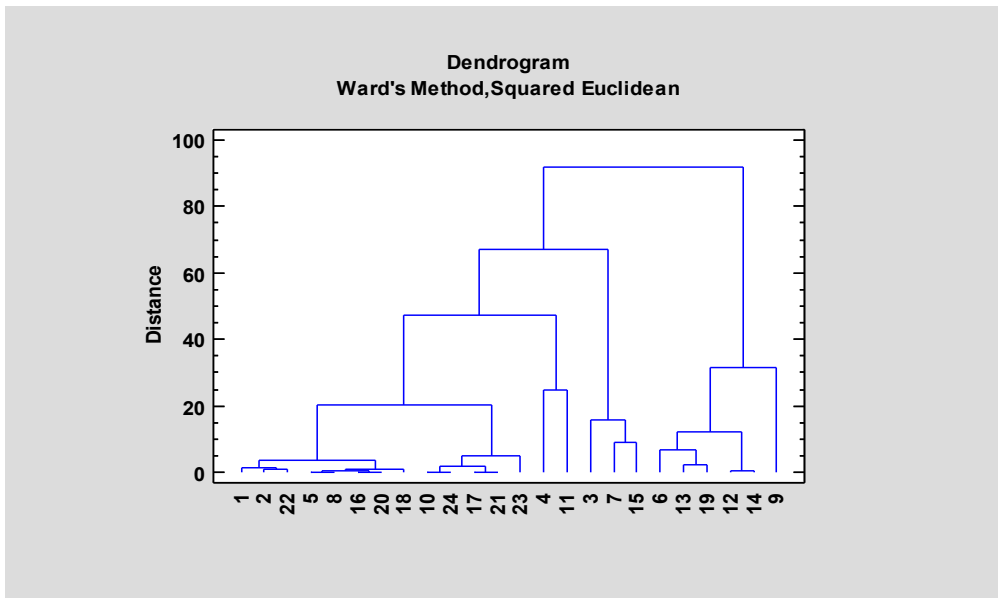


Рис. 2.15. Кластери регіонів України за рівнем використання їхнього експортно-імпортного потенціалу

На рис. 2.15 показано п'ять кластерів регіонів України за рівнем використання їхнього експортно-імпортного потенціалу. Склад регіонів у кластері є дещо іншим, порівняно зі складом кластерів, визначених за рівнем розвитку їхнього експортно-імпортного потенціалу. До першого кластера увійшли такі регіони, як: Вінницька (1), Волинська (2), Черкаська (22), Житомирська (5), Івано-Франківська (8), Рівненська (16), Херсонська (20), Тернопільська (18), Кіровоградська (10), Чернігівська (24), Сумська (17), Хмельницька (21), Чернівецька (23) області; до другого кластера – Дніпропетровська (3), Запорізька (7), Полтавська (15); до третього кластера – два регіони: Донецька (4) та Луганська (11) області; до четвертого кластера – Закарпатська (6), Миколаївська (13), Харківська (19), Львівська (12), Одеська (14) області; до п'ятого кластера – Київська область (9). Четвертий кластер регіонів має найвищий рівень реалізації експортно-імпортного потенціалу, за ним слідує другий кластер, далі – перший, за ним п'ятий і останній за рівнем є третій кластер (рис. 2.16).

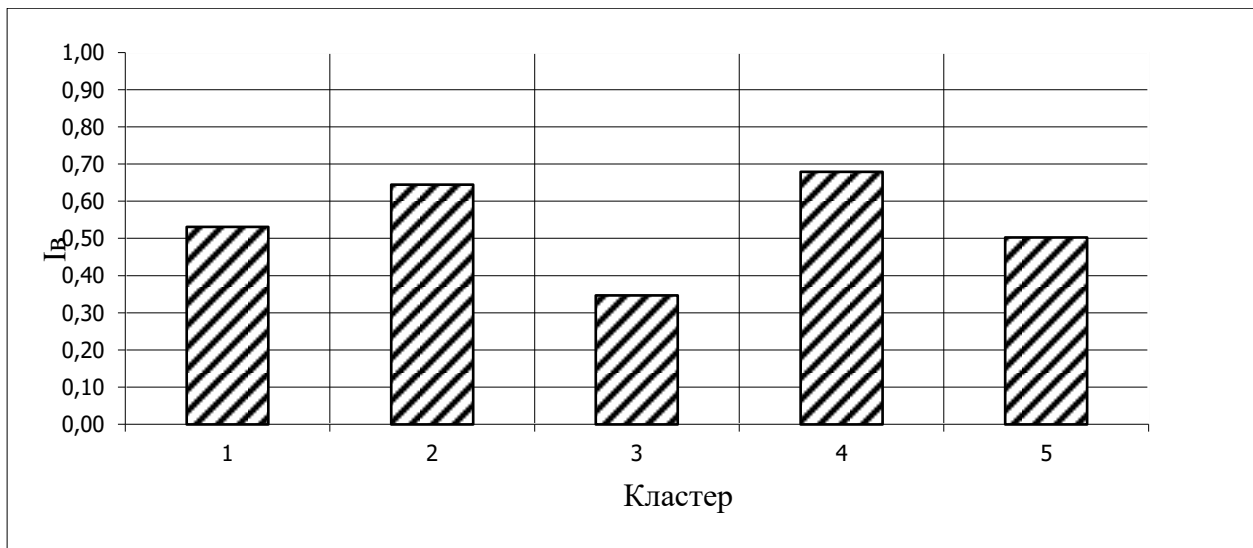


Рис. 2.16. Рівні використання експортно-імпортного потенціалу регіонів України в кожному кластері

Отже, в Україні найбільший рівень використання експортно-імпортного потенціалу мають регіони: Закарпатська (6), Миколаївська (13), Харківська (19), Львівська (12), Одеська (14) області, а далі – Дніпропетровська (3), Запорізька (7), Полтавська (15) області.

Отже, для країни особливе значення мають ті регіони, експортно-імпортний потенціал яких має як високий рівень розвитку, так і високий рівень його використання. Такий тип потенціалу регіону має національне значення та інвестиційну привабливість. В Україні національне значення мають такі регіони: Харківська, Дніпропетровська, Львівська, Полтавська, Одеська, Запорізька області. Далі за ними слідує Вінницька, Житомирська, Тернопільська, Сумська, Хмельницька, Чернігівська, Полтавська області. У цих регіонах наявний тісний взаємозв'язок між розвитком експортно-імпортного потенціалу та його використанням. Тісний взаємозв'язок між розвитком експортно-імпортного потенціалу та рівнем його використання свідчить про ефективність управління цим потенціалом у регіоні й саме тому вони інвестиційно привабливі для іноземних інвесторів. Для визначення взаємозв'язку між розвитком експортно-імпортного потенціалу та його

використанням України в шести регіонах (Харківська, Дніпропетровська, Львівська, Полтавська, Одеська, Запорізька області) слід обчислити канонічні кореляції, модель яких має вигляд:

$$r_{U_1 V_1} = 0,999, \quad p\text{-value} = 0,000;$$

$$\begin{cases} U_1 = 0,4x_1 + 0,458x_2 - 0,356x_3 + 0,336x_4 - 1,027x_5 + 0,592x_6 + 0,447x_7 + 0,175x_8 - 1,511x_9 + \\ + 1,645x_{10} - 0,468x_{11} + 0,028x_{12} + 0,409x_{13} - 0,317x_{14} - 0,015x_{15} - 0,133x_{16} - 1,193x_{17} + \\ + 1,262x_{18}, \\ V_1 = -0,548y_1 + 1,257y_2 - 0,113y_3 - 0,487y_4, \end{cases}$$

Коефіцієнт канонічної кореляції дорівнює майже одиниці, що свідчить про наявність функційного механізму взаємозв'язку між розвитком потенціалу та його використанням. Тісний взаємозв'язок складових розвитку потенціалу забезпечено рейтингом впливу таких факторів: кількістю найманих працівників на підприємствах за їхніми розмірами за регіонами, усього, тис. осіб (x_{10}); робочою силою за регіонами (працевдатного віку), тис. осіб (x_9); капітальними інвестиціями за регіонами, млн. грн (x_{18}); витратами на охорону навколишнього природного середовища за регіонами (у фактичних цінах, тис. грн) (x_{17}); продуктивністю праці в підприємствах, які здійснювали сільськогосподарську діяльність (x_5); валовим регіональним продуктом у розрахунку на одну особу, грн (y_2); чистим прибутком (збитком) великих і середніх підприємств за регіонами у відсотках до загальної кількості підприємств (y_1); регіональними обсягами зовнішньої торгівлі товарами, сальдо, тис. дол США (y_4).

Отже, саме визначені фактори розвитку експортно-імпортного потенціалу забезпечують результати його використання й такий тип потенціалу сприяє економічному розвитку країни та її національному багатству.

Звичайно, кожен регіон у країні має свої відмінності, тому для забезпечення ефективного розвитку кожного з них слід визначити їхній

експортно-імпортний потенціал і розробляти програми ефективного його використання. Ці програми мають ґрунтуватися на результатах оцінки експортно-імпортного потенціалу регіону, яка здійснюється за відповідною системою показників.

Таким чином, для оцінки розвитку експортно-імпортного потенціалу регіону та його використання доцільно ставити та вирішувати аналітичні задачі, а саме: 1) формування системи показників оцінки розвитку експортно-імпортного потенціалу регіонів; 2) формування системи показників оцінки використання експортно-імпортного потенціалу регіонів; 3) визначення рівня розвитку експортно-імпортного потенціалу кожного регіону; 4) визначення рівня використання експортно-імпортного потенціалу кожного регіону; 5) визначення типів регіонів за розвитком їх експортно-імпортного потенціалу; 6) визначення типів регіонів за використанням їх експортно-імпортного потенціалу; 7) визначення причинно-наслідкових взаємозв'язків між розвитком експортно-імпортного потенціалу регіонів та їх використанням; 8) визначення регіонів ефективного управління експортно-імпортним потенціалом.

Отже, вирішення наведених основних аналітичних задач оцінки експортно-імпортного потенціалу регіонів та ефективності його використання складає підґрунття для розроблення дієвих управлінських рішень щодо рівномірного розвитку регіонів країни.

2.3. Оцінка розвитку та ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств

До війни 2022 року суб'єктом експортно-імпортої діяльності були підприємства, але експортно-імпортний потенціал вченими й практиками найчастіше розглядався по відношенню до країни або регіону й рідко досліджувався по відношенню до підприємств. Також слід сказати, що

здебільшого вітчизняні вчені та практики вирішували проблеми експортного потенціалу підприємств. Відомі дослідження вчених експортного потенціалу різних підприємств, а саме: Бегма Г.І. Мазурова [9], Вовк В.А. [21], Гаврильченко О.В. [23, 24], Касіч А.О., Бабич Ю.А. [56], С.М. Козьменко [67], О.Г. Мельник [99, 100], Т.М. Мельник [102], О.О. Стахорський [150], Л.І. Піддубна [122, 123] та інші. Роботи цих науковців були присвячені визначенню змістовної суті експортного потенціалу, його структури, різним функціям управління цим потенціалом, теоретичному та методичному забезпечення його управління.

До війни в Україні формувалась експортоорієнтована модель розвитку економіки, тому у всіх законодавчих документах акценти розставлялись саме на експортному потенціалі. В країні були створені окремі інститути з реалізації Експортної стратегії, такі як державна установа «Офіс з розвитку підприємництва та експорту». Актуальними завданнями Експортної стратегії було підвищення ефективності інституційної підтримки бізнесу щодо збільшення обсягів торгівлі українськими продуктами на міжнародних ринках, розширення системи угод про вільну торгівлю та підвищення їх ефективності для України, розширення географії експорту та зміна фокусу експорту та пріоритизації експорту продуктів із високою доданою вартістю. Підприємства в процесі своєї експортної діяльності на той час вирішували такі основні проблеми, які групувались так: 1) проблеми пов'язані з тарифними та нетарифними бар'єрами; 2) проблеми стандартизації та сертифікації, які пов'язані з неефективністю торговельних угод; 3) проблеми, які пов'язані з отриманням коштів; 4) проблеми поганої інформованості підприємств про зовнішньоекономічні торговельні можливості; 5) проблеми, які пов'язані з логістикою; 6) проблеми, які обумовлені іміджем України; 7) проблеми, які пов'язані з високими тарифами та низькою підтримкою власного виробника; 8) проблеми, які пов'язані з відсутністю фінансового страхування та доступного кредитування [142].

Не зважаючи на значні здобутки вітчизняних вчених у дослідженні експортного потенціалу, до цього часу відсутнє загально визнане його визначення.

Піддубна Л.І. вважає, що експортний потенціал промислового підприємства слід представляти як систему взаємозв'язаних ресурсів і ТОП-характеристик, спрямованих на досягнення загальної мети. На думку вченої саме взаємозв'язана сукупність підсистем у вигляді потенціалів різного рівня формує експортний потенціал промислового підприємства [122].

Відомий науковець зі зовнішньоекономічної діяльності Мельник О.Г. розглядає експортний потенціал як складне системне утворення взаємозв'язаних і взаємодіючих елементів економічного та позаекономічного походження, внутрішньої і зовнішньої дії. До складових експортного потенціалу підприємства Мельник О.Г. відносить ресурси, технології, інституції, потреби зовнішнього ринку, міжнародну економічну діяльність. Функціональну роль експортного потенціалу вчена пов'язує з реалізацією цільових настанов зовнішньоекономічної діяльності підприємства [99].

Касич А.О., Бабич Ю.А. рекомендують проводити аналіз й оцінку експортного потенціалу в єдності двох підходів, а саме: статистичного і динамічного, та за такими етапами як внутрішньо-орієнтований етап аналізу, який ґрунтується на аналізі рівня міжнародної інтернаціоналізації діяльності підприємства, показників його експортної діяльності, ресурсного забезпечення, ефективності експорту; зовнішньо-орієнтований етап передбачає аналіз кон'юнктури світового ринку, ринку регіонів та окремих країн, інтенсивності конкуренції на світовому ринку, власну конкурентну стратегію диференціації в рамках обраного сегменту для підприємства [56]. В цьому дослідженні аналіз рівня міжнародної інтернаціоналізації діяльності підприємства ґрунтується на таких показниках: кількості країн, де реалізується продукція підприємства, формах присутності компанії на ринках інших країн, частки експортної продукції у загальному обсязі реалізації продукції підприємства-експортера, частки реалізованої продукції через прямий експорт, ринкової частки компанії на ринках інших країн, кількості зарубіжних філіалів, частки активів, чисельності зайнятих та продаж через зарубіжні філіали, інвестиції у зарубіжні філіали. Аналіз показників експортної діяльності підприємства має здійснюватись на основі

динаміки обсягів продаж у натуральних та вартісних показниках у розрізі регіонів та країн, динаміки доходів та прибутків у розрізі регіонів та країн, структури експорту та її змін. Аналіз ресурсного забезпечення передбачає використання показників: чисельності працівників, чия діяльність пов'язана з експортом (відділ ЗЕД), R&D діяльність (напрями досліджень, розміщення центрів науково-технічних розробок, розробка передових компонентів продукції і систем випередження конкурентів), витратна дилерські та сервісні центри за кордоном, витрати на маркетингові заходи за кордоном. Аналіз ефективності експорту має реалізуватись за показниками: рентабельності експортної продукції (у порівнянні з рентабельністю продукції, реалізованою на внутрішньому ринку), частки прибутку від експорту продукції в загальній величині прибутку підприємства, коефіцієнту співвідношення світових цін та цін експортної продукції підприємства. Аналіз кон'юнктури світового ринку (ринку регіонів та окремих країн) вчені рекомендують проводити за показниками обсягів виробництва та реалізації продукції на світовому ринку, тенденції економічного розвитку глобальної економіки, трендів розвитку ринку продукції підприємства, а аналіз інтенсивності конкуренції – кількістю основних конкурентів, рівнем завантаження виробничих потужностей основних експортерів, формами присутності експортерів на світовому ринку, ціні одиниці продукції та її динаміці, інвестиційній та інноваційній активності. Такий підхід до оцінки й аналізу експортного потенціалу відрізняється науковістю, детальністю, але загальна система показників експортного потенціалу дуже велика, що призводить до складності її застосування в практичній діяльності реального підприємства.

Досліджуючи експортний потенціал, вчені увагу приділяють інституційним механізмам взаємодії підприємств із зовнішнім ринком, які мають національний рівень (зовнішньоторговельний режим, регулювання експорту, бізнес-середовище) та міжнародний (система СОТ, міжнародний торговий режим, тарифні угоди, антидемпінгове законодавство) [96, 157]. Вчені виділяють ендогенні та екзогенні фактори впливу на експортний потенціал підприємства. До

ендогенних факторів впливу вони відносять характеристики підприємства (розмір, науково-виробничий та кадровий потенціал, ступінь інтегрованості у зовнішньоекономічну діяльність, досвід міжнародної діяльності, доступ до ресурсів для розвитку експорту), характеристики продукції (ціна, унікальність, патентний захист, вимоги до обслуговування), стратегія експорту, результати експорту (досягнення цілей експорту, середнє зростання обсягів експорту за останні 5 років, прибутковість за останні 5 років). До екзогенних факторів впливу на експортний потенціал підприємства дослідники відносять характеристику галузі на внутрішньому ринку (особливості ринкової системи, наявність конкурентів, інтенсивність цінової конкуренції, втручання держави, інтенсивність технологічного розвитку), характеристики експортного ринку (потенціал попиту, рівень інформованості споживачів про продукцію підприємства, подібність правових та регулятивних норм, кон'юнктура товарних ринків), нормативно-правова база (подібність правових та регулятивних норм, митне тарифне та нетарифне регулювання), державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, політико-економічні процеси. Слід відмітити раціональність такого підходу до виокремлення факторів, але при цьому слід означити і показники, які будуть оцінювати вплив таких узагальнених факторів.

Вчені Бондар Ю.А., Легінькова Н.І., Фабрика І.В. визначають експортний потенціал підприємства як граничний рівень можливостей максимізації ефективності використання та мобілізації всіх його активів і ресурсів щодо виробництва, реалізації та сервісного супроводу конкурентоспроможної продукції для гарантованої реалізації її на зовнішніх ринках з метою підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі принципів політики імпортозаміщення та досягнення стратегічних цілей його розвитку [13]. Вони рекомендують оцінювати експортний потенціал країни, регіону, галузі, підприємства на конкретний час відповідно до ступеню його використання за фактичним обсягом їх експорту, що визначає досягнутий рівень використання інвестиційних ресурсів, залучених для продажу за кордон; потенціал, який вже реалізується на внутрішньому ринку у може бути залучений для проведення

експортних операцій; перспективний експортний потенціал, який визначається за ресурсами (сировини, напівфабрикатів), які використовуються в зовнішньоторговельних операціях; потенціал ресурсів, які ще не використовуються, наприклад, інвестиційні послуги. Вчені узагальнили спільні риси експортного потенціалу різного рівня управління, але не конкретизували як ці риси будуть оцінюватись.

Бабірлі У.Х., Павленко О.П. визначають експортний потенціал підприємства як сукупність можливостей підприємства щодо виходу та розширення своєї діяльності на закордонних ринках із врахуванням наявних у нього засобів, ресурсів, інструментів, ділової репутації та досвіду.

Сучасні розробки в дослідженнях експортного потенціалу доцільно виокремлювати за напрямками, а саме: компаративний, який ґрунтується на теорії конкуренції та конкурентних переваг М. Портера; ресурсний, в якому експортний потенціал розглядається як складова економічного потенціалу підприємства; результативний підхід, що пов'язується з засіб досягнення цілей, мети на зовнішніх ринках; системно-структурний підхід процесів, який ґрунтується на взаємодії процесів внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства; функціональний підхід, що передбачає акцентування розгляду функціонального призначення окремих складових та елементів потенціалу; ринковий підхід, який зосереджений на здатності економічного суб'єкта до контролю максимально можливої частки ринку; адаптаційний підхід, який ґрунтується на здатності економічного суб'єкта до адаптації умов мінливих зовнішнього середовища.

Щодо оцінювання експортного потенціалу, то Гронь О., Сікаленко О. рекомендують здійснювати за такими напрямками: виробничий (вартість основних виробничих фондів, площа виробничого майданчика, місце розташування, частка унікального інноваційного обладнання в структурі основних виробничих фондів), фінансовий (загальна рентабельність, об'єм реалізації, чистий прибуток, величина оборотних коштів, коефіцієнт платоспроможності), кадровий (чисельність персоналу, частка висококваліфікованих працівників), експортні можливості (об'єм продажів, прибуток від експорту), ринковий

(наявність міжнародних сертифікатів, кількість контрагентів на зовнішньому ринку, кількість країн-імпортерів продукції), конкурентоспроможність експортної продукції (частка продукції, сертифікованої на відповідність міжнародним стандартам, питома вага інноваційної продукції, якість виробленої продукції, вартість продукції відносно конкурентів) [39]. Автори пропонують велику систему показників для оцінювання експортного потенціалу, але вони не надають практичних рекомендацій в застосуванні цієї системи в реальних умовах підприємства.

Піддубна Л.І. говорить, що в процесі моделювання системи управління експортним потенціалом промислового підприємства необхідно враховувати закономірності його розвитку. Здатність експортного потенціалу підприємства виходити на новий рівень розвитку, адаптуватись до умов зовнішнього середовища, при цьому за необхідності змінювати свою структуру і зберігати свою стійкість свідчить про закономірності самоорганізації [123].

Дунська А.Р. вважає, що оцінка ефективності використання експортного потенціалу підприємства базується на основі аналізу основних (ключових) його структурних частин, а саме: інтелектуального (кадрового), виробничого (технологічного, технічного) та інноваційно-інвестиційного, маркетингового потенціалів [45, 46]. Розглядаючи лише три групи підходів в оцінюванні (дохідний або результатний, витратний і ринковий) та визнаючи, що слід враховувати рівень технологічного розвитку виробництва, інноваційності технологій, що застосовуються для виробництва експортної продукції, рівень фінансового стану та платоспроможності підприємства, в тому числі при виконанні своїх зобов'язань по міжнародним контрактам, динаміку експортних продажів, рівень ефективності міжнародного маркетингу та збутових мереж, що використовуються для реалізації експортної продукції, соціальні аспекти здійснення експортних операцій, вчена не говорить як це технологічно буде реалізовано в практичній діяльності.

Козьменко С. М. для оцінки експортного потенціалу підприємства рекомендує використовувати таку формулу: $E_{\Pi\Pi} = E_{\Pi\text{кр}} \times I_{\Pi} \times \beta = E_{\Pi\text{кр}} \times (K\Pi \times O3 \times BK) \times \beta$, де $E_{\Pi\text{кр}}$ – експортний потенціал країни, грош. од.; I_{Π} –

інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності підприємства; КП – зважена середня кількість працівників підприємства; ОЗ – зважені основні засоби підприємства; ВК – зважений власний капітал; β – поправочний коефіцієнт [66]. В свою чергу експортний потенціал країни вчений визначає як $E_{П\text{кр}} = \text{ВВП} \times I_{\text{кр}} \times \alpha$, де ВВП – реальний валовий внутрішній продукт країни, грош. од; $I_{\text{кр}}$ – інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності країни; α – поправочний коефіцієнт. В свою чергу інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності країни визначається як $I_{\text{кр}} = TF \times FF$, де TF – показник свободи торгівлі країни; FF – показник свободи оподаткування країни. При цьому вчений оцінює експортний потенціал підприємства машинобудування на основі системи показників, а саме: середньої кількості працівників (чол), будинків, споруд та передавальних пристроїв (тис. грн), машин та обладнання (тис. грн), транспортних засобів (тис. грн), основних засобів (тис. грн), готової продукції (тис. грн), власного капіталу (тис. грн), доходів (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (тис. грн), прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування (тис. грн), довгострокові зобов'язання (тис. грн), поточні зобов'язання (тис. грн), експорт (%). Такий підхід має наукове підґрунття, але вчений не конкретизує як взаємозв'язана ця система з інтегральною оцінкою експортної конкурентоспроможності підприємства та як визначати поправочні коефіцієнти.

Вовк В.А., Гаврильченко О.В. рекомендують оцінювати експортний потенціал підприємства на основі розрахунку інтегрального показника його розвитку за критеріями ефективності експортної діяльності підприємства, позиції підприємства на зовнішньому ринку, підвищення конкурентоспроможності підприємства, розвитку підприємства, які в свою чергу ґрунтуються на показниках фінансово-виробничої, інноваційно-інвестиційної, експортної сфер [21]. Й далі, згідно такого підходу до оцінки експортного потенціалу підприємства, рекомендують систему показників, яка отримана на основі обробки думок експертів, а саме: коефіцієнт абсолютної

ліквідності, коефіцієнт покриття, продуктивність праці, фондівдача, частка сертифікованої продукції в загальному обсязі реалізованої продукції; частка працівників, що підвищили кваліфікацію; коефіцієнт зносу основних засобів; частка експортної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції; рентабельність експортних операцій; базовий коефіцієнт ефективності експорту. Перевагою такого підходу до оцінювання експортного потенціалу підприємства є використання структурованої системи показників підприємства за критеріями та складовими, яка згортається в один інтегральний показник за допомогою методу таксономічного показника розвитку.

Звичайно оцінка ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства передбачає врахування оцінки його експортного потенціалу. Й про це говорять вчені, які досліджували проблеми оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства. Шталь Т.В. аналізуючи сучасні методи обчислення експортно-імпортного потенціалу підприємства, вважає що застосування виключно методу експертних оцінок без фінансово-аналітичних обчислень спростовує значення їх результатів в плануванні експортної діяльності, і з цим слід погодитись, але обгрунтоване застосування економічно-математичних методів надає аналітичну основу для ухвалення об'єктивних, дієвих рішень в управлінні цим потенціалом [182 – 184]. Шталь Т.В. вважає, що для всебічної оцінки експортно-імпортного потенціалу слід використовувати не тільки економічну складову оцінки, але і відносну, при цьому не конкретизується зміст такої оцінки.

Пан М.П. також говорить про аналіз ефективності потенційних операцій, який рекомендує здійснювати на основі базового коефіцієнта ефективності експорту, альтернативного коефіцієнту ефективності експорту, базового коефіцієнта ефективності імпорту товарів споживання, альтернативного показника ефективності імпорту товарів споживання, базового коефіцієнта ефективності імпорту товарів для виробництва, альтернативного показника ефективності імпорту товарів для виробництва [117].

Науковим обґрунтуванням, перевагами в практичному застосуванні характеризується підхід вчених Отенко В.І., Баранніка І.О. до оцінки рівня експортно-імпортного потенціалу підприємств, й про це вже говорилось в попередніх розділах дисертації [118]. Вчені рекомендують для такої оцінки формувати систему частинних показників за групами. Перша група показників характеризує стан експортно-імпортного потенціалу підприємства, друга група показників характеризує використання цього потенціалу. Для визначення рівня стану експортно-імпортного потенціалу підприємства та рівня його використання Отенко В.І. і Бараннік І.О. застосували математичний метод обчислення таксономічного показника розвитку, а для виявлення взаємозв'язку між розвитком експортно-імпортного потенціалу підприємства та його використанням були обчислені канонічні кореляції. Вчені на реальних даних продемонстрували реалізацію пропонованого підходу до оцінки експортно-імпортного потенціалу підприємств, що обумовлює його практичну значущість.

Отже, проведений аналіз методичних підходів до оцінки експортного потенціалу, експортно-імпортного потенціалу підприємств свідчить про доцільність включення до системи частинних показників оцінки ефективності використання цього потенціалу таких показників як частка експорту в обсязі реалізованої продукції (x_1); експортна щільність підприємства на зовнішньому ринку (x_2); виручка від реалізації продукції на експорт (x_3); темп зміни поставок на експорт (x_4); темп змін імпорту (x_5); рівень продуктової диверсифікації експорту (x_6); частка продукції, сертифікованої на відповідність міжнародним стандартам (x_7); коефіцієнт ефективності експортних операцій (x_8); коефіцієнт ефективності імпортних операцій (x_9); валова рентабельність (x_{10}). Для згортки цієї системи показників в інтегральний показник, який відображає рівень ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств, доцільно використати математичний метод обчислення таксономічного показника розвитку. На рис. 2.17 представлена динаміка інтегрального показника ефективності використання експортно-імпортного потенціалу АТ «Українські енергетичні машини» протягом 2019 – 2022 р.р., яке належить до

числа найбільших підприємств світу з проектування та виробництва: парових турбін для теплових електростанцій (ТЕС), теплоелектроцентралей (ТЕЦ), атомних електростанцій (АЕС); гідравлічних турбін для гідроелектростанцій (ГЕС), гідроакумуючих електростанцій (ГАЕС), гідравлічних затворів для ГЕС, ГАЕС і насосних станцій; турбогенераторного та гідрогенераторного обладнання, виробництва та ремонту великих електричних машин постійного струму і тягового обладнання [141]. Продукція цього підприємства становить 13% від загальних обсягів поставок турбін для АЕС на світовому ринку та займає четверте місце серед турбобудівних фірм світу. Підприємство співпрацює з турбобудівними фірмами світу, а саме: «Сіменс» (Німеччина), «Альстом-Пауер» (міжнародний концерн) та ін. з постачання енергетичного обладнання, у тому числі: ГЕС «Пурнарі» (Греція); ГЕС «Агуамільпа» та ГЕС «Ель Кахон» (Мексика); ГЕС Тері (Індія) та інші.

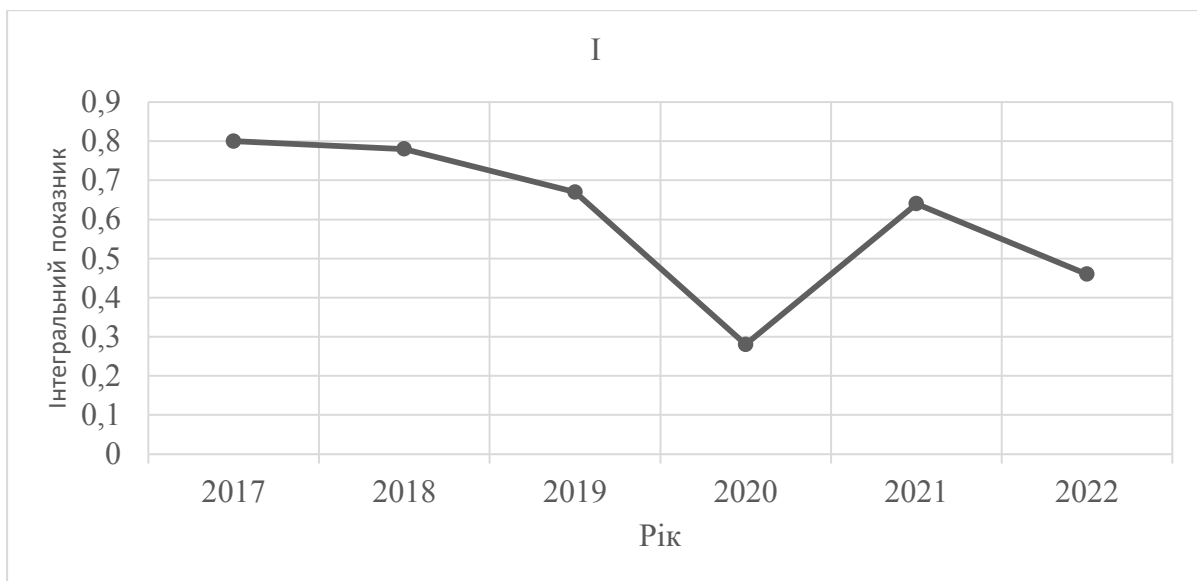


Рис. 2.17. Динаміка інтегрального показника ефективності використання експортно -імпортного потенціалу АТ «Українські енергетичні машини» протягом 2017 – 2022 р.р.

Отже, в 2017 – 2019 рр. АТ «Українські енергетичні машини» ефективно використовувало свій експортно-імпортний потенціал. Різке падіння рівня

ефективності використання експортно-імпортний потенціалу підприємства в 2020 році пояснюється скороченням замовлень, що призвело до зменшення чистого прибутку у розмірі 226,53 млн грн, що на 27,8% менше, ніж у 2019 році (314,07 млн грн), чистий дохід скоротився майже вдвічі - до 1,46 млрд грн. Не дивлячись на те, що в 2021 році до підприємства, тоді ще АТ «Турбоатом» приєднали АТ «Завод «Електроважмаш», і загальна сума боргів та зобов'язань, які перейшли від нього склала 1,75 млрд.грн, з яких прострочена заборгованість більше 1,5 млрд.грн, в 2022 році АТ «Українські енергетичні машини» не має заборгованості з податків перед державою [141].

Як зазначалось в теоретичних положеннях оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства підрозділу 1.2, що важливою складовою аналізу експортно-імпортного потенціалу є аналіз його структури та структурних змінень. Для визначення оцінки динаміки структурних змінень експортно-імпортного потенціалу слід аналізувати динамічні ряди показників, що відображають його елементний стан та обґрунтувати еталонне співвідношення порядків темпів їх змін. Порівнюючи два рангових упорядкування – фактичне та еталонне можна отримати узгодженість в динаміці ефективності використання експортно-імпортного потенціалу. Інтегральний коефіцієнт обчислюється на основі коефіцієнтів рангової кореляції Спірмена та Кенделла. Коефіцієнт рангової кореляції Спірмена будується на відхиленнях або різницях рангів, а коефіцієнт Кенделла – на інверсіях рангів. Вважається, що оцінка побудована на відхиленнях, характеризує об'ємну сторону руху, а оцінка побудована на інверсіях відображає структурну динаміку[216]

Рекомендується логіка етапів обчислення інтегрального показника структурної динаміки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства, яка представлена в табл. 2.3.

**Алгоритм обчислення інтегрального показника структурної динаміки
ефективності використання експортно-імпортного потенціалу
підприємства**

№	Назва етапу	Зміст етапу
1	обґрунтування динамічного структурного еталону	
2	формування початкових даних	матриці $X = (x_{ij})_{m \times n}$, де x_{ij} – значення i -го показника в j -й період часу, m - кількість показників, що відображають структуру експортно-імпортного потенціалу, n – кількість періодів, протягом яких здійснюється аналіз
3	обчислення базисних темпів змін значень показників в системі	$Q = (q_{ij})_{m \times (n-1)}$
4	встановлення рангів показників в кожний період часу за величиною темпів змін значень показників в системі	$P = (p_{ij})_{m \times (n-1)}$, де p_{ij} – ранг показника;
5	обчислення парних рангових коефіцієнтів кореляції	Спірмена $r_{c j} (r_{c j} = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^N d_{ij}}{m(m^2-1)}$, де $d_{ij} = p_{ij} - e_i$) та Кенделла $r_{\tau j} (r_{\tau j} = 1 - \frac{4 \sum_{i=1}^N s_{ij}}{m(m-1)})$, де s_{ij} число інверсій для i -го показника реального стану системи показників з її динамічним структурним еталоном
6	обчислення структурного показника експортно-імпортного потенціалу за формулою	$I_{s j} = \frac{(1 + r_{c j})(1 + r_{\tau j})}{4}$
7	визначення узгодженості темпів змін показників експортно-імпортного потенціалу за допомогою коефіцієнта конкордації за формулою	$W = \frac{12 \cdot S}{n^2(m^3-m)}$, де $S = \sum_{i=1}^m \left(\sum_{j=1}^n p_{ij} - n \cdot \frac{m+1}{2} \right)$

Значення показника динаміки структури експортно-імпортного потенціалу належить інтервалу $[0, 1]$ та інтерпретується так: чим ближче обчислене значення показника до 1, тим більше структура експортно-імпортного потенціалу в j -й період часу відповідає еталону, а отже забезпечується більший рівень ефективності його використання [90].

Обґрунтування динамічного структурного еталону стану ефективності використання експортно-імпортного потенціалу є важливим етапом, від якого залежать всі інші етапи [216]. Згідно існуючих умов діяльності підприємства необхідно обґрунтувати еталон стану ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства.

Досліджень щодо співвідношення між темпами змінення показників багато. Мельник А. О. вважає, що на макrorівні має існувати така підпорядкованість: темп зміни середньої заробітної платні ($T_{cзн}$) повинен бути меншим за темп зміни обсягу реалізованої промислової продукції (T_{pn}) і, відповідно темп зміни номінального ВВП ($T_{нввп}$). Тільки за таких умов відбудеться збільшення темпів зміни прямих інвестицій в Україну (T_i) [98]:

$$T_i > T_{нввп} > T_{pn} > T_{cзн} > 100 \%$$

Гальчинський А. С. також досліджував співвідношення між темпами зміни показників, розглядаючи причини виникнення криз світового розвитку. Він вважає, що низькі темпи зміни обсягу реалізованої продукції впливають на зменшення експорту товарів та послуг та збільшення імпорту й рекомендує збільшувати темпи зміни обсягу реалізованої продукції (T_{pn}) над темпами зміни експорту (T_e) та імпорту товарів та послуг ($T_{ім}$) і темпами зміни державного боргу країни ($T_{дб}$) [25]:

$$T_{pn} > T_{дб} > T_e > T_{ім} > 100 \%$$

Відомий вчений Рамазанов С. К. стверджує, що для розвитку країни доцільно таке співвідношення темпів змінення показників [139]:

$$T_i > T_{нввп} > T_{pn} > T_{дб} > 100 \%,$$

де T_i – темпи змінення прямих інвестицій;

$T_{нввп}$ – темпи змінення номінального ВВП;

$T_{рп}$ – темпи змінення обсягів реалізованої промислової продукції;

$T_{об}$ – темпи змінення державного боргу країни.

Вчені Отенко І.П., Малярець Л.М. пропонують еталон співвідношення між темпами змінення показників, як характеризують розвиток підприємства [119]:

$$T_{бп} > T_{вр} > T_{ак} > T_{мз} > T_{св} > T_{зн} > 100 \%,$$

де $T_{бп}$ – темпи зростання балансового прибутку;

$T_{вр}$ – темпи зростання виручки від реалізації;

$T_{ак}$ – темпи зростання авансованого капіталу;

$T_{мз}$ – темпи зростання матеріальних витрат;

$T_{мз}$ – темпи зростання собівартості продукції;

$T_{мз}$ – темпи зростання заробітної плати.

Щодо змінення ефективності експорту Шкурупій О.В. говорить про те, що експортний дохід має перевищувати експортні витрати, а також експортний прибуток має перевищувати внутрішній прибуток підприємства від продажу цього товару всередині країни [181]. Характеризуючи ділову активність підприємства та шляхи її зміцнення Дончак Л.Г., Ціхановська О.М., стверджують, що мають оцінюватись темпи зростання основних її показників [44]. Вчені говорять, що за умов стабільної діяльності підприємства темпи зростання чистого прибутку та виручки від реалізації продукції повинні бути вищі 100%, а темпи зростання активів – нижчі 100%, при цьому темпи зростання чистого прибутку (T_n) повинні зростати і випереджати темпи зростання чистого доходу від реалізації ($T_{чд}$), в свою чергу, які мають зростати швидше, ніж темпи зростання вартості активів (T_a), тобто $T_n > T_{чд} > T_a > 100\%$.

Можна продовжити наводити думки вчених щодо співвідношення темпів змінення показників в економіці, але узагальнюючи їх, рекомендується

структурний динамічний норматив ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств, який надано в табл.2.4.

Таблиця 2.4

Структурний динамічний норматив ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств

Частинний показник ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств	Ранг показника в нормативі
виручка від реалізації продукції на експорт	1
валова рентабельність	2
коефіцієнт ефективності експортних операцій	3
коефіцієнт ефективності імпортних операцій	4
частка експорту в обсязі реалізованої продукції	5
частка продукції, сертифікованої на відповідність міжнародним стандартам	6
експортна щільність підприємства на зовнішньому ринку	7
темپ зміни поставок на експорт	8
рівень продуктової диверсифікації експорту	9
темп змін імпорту	10

На основі реалізації алгоритму методу побудови інтегрального показника структурної динаміки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу отримано рівні цього показника (рис. 2.18).

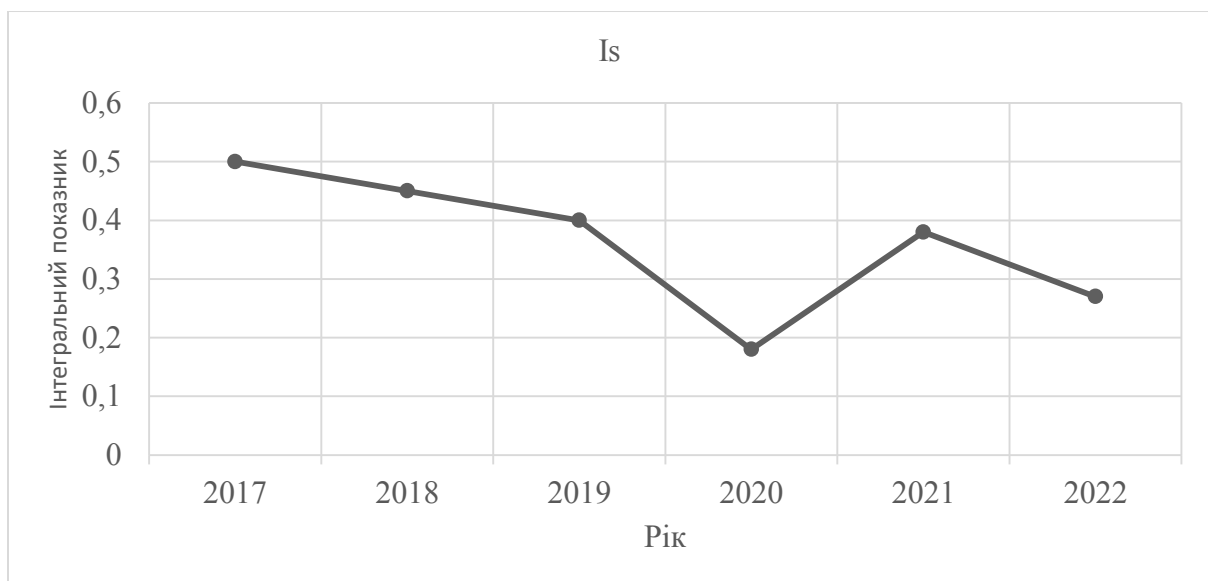


Рис. 2.18. Значення інтегрального показника структурної динаміки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу АТ «Українські енергетичні машини» протягом 2017 – 2022 р.р.

Порівняння графіків рис. 2.18 та рис. 2.17 свідчить про однакові тенденції інтегрального показника ефективності використання експортно-імпортного потенціалу та інтегрального показника структурної динаміки цього показника, але рівні останнього набагато нижчі. Обчислений коефіцієнт кореляції цих показників ($r = 0,99$) підтверджує лінійну взаємозалежність рівнів ефективності використання експортно-імпортного потенціалу АТ «Українські енергетичні машини» та її структурної динаміки.

Також було проведено дослідження ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств АТ «ХПЗ», АТ «Завод Південкабель», ДП «ХМЗ «ФЕД» протягом 2015 – 2021 р.р. На рис.2.19 наведено динаміку інтегрального показника ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств, що досліджувались.

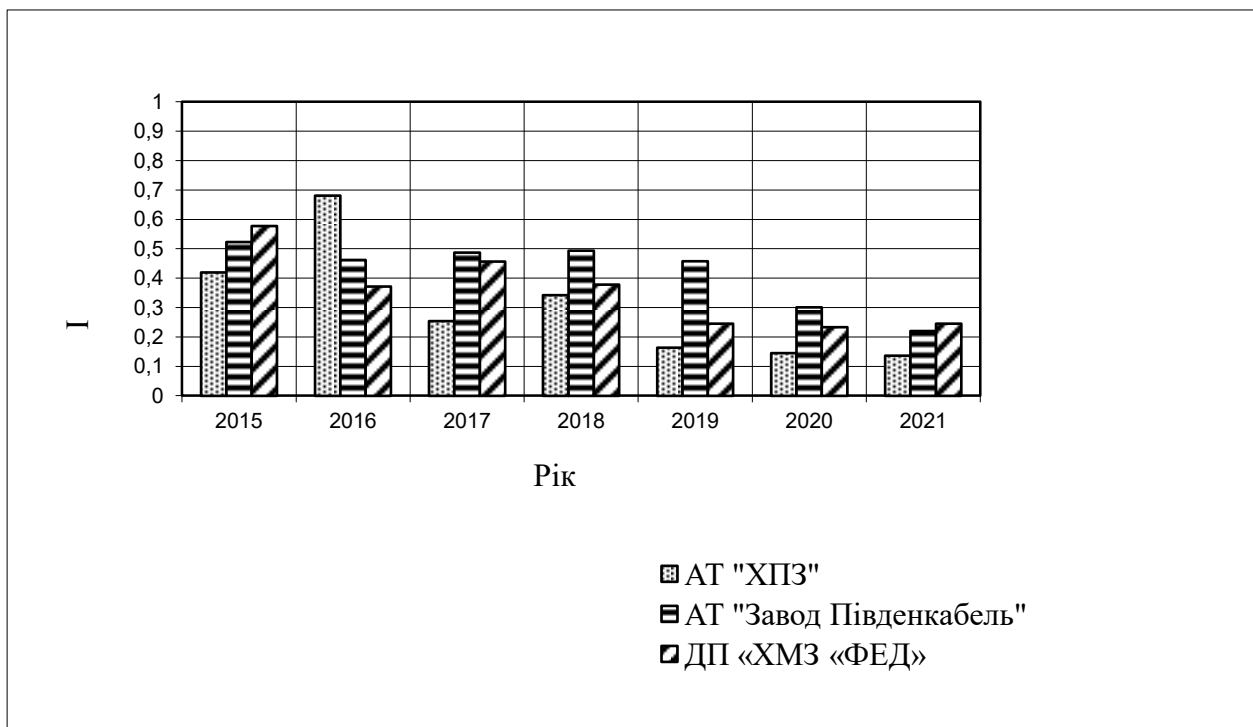


Рис. 2.19. Динаміка інтегрального показника ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств, що досліджувались, протягом 2015 – 2021 р.р.

Отже, підприємства, що досліджувались, мали не стійку тенденцію динаміки ефективності використання свого експортно-імпортного потенціалу. Така ситуація наявна і в змінні інтегрального показника структурної динаміки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств (рис. 2.20). Обчислені коефіцієнти кореляції цих показників також підтверджують лінійну взаємозалежність рівнів ефективності використання експортно-імпортного потенціалу від її структурної динаміки підприємств АТ «ХПЗ» ($r = 0,99$), АТ «Завод Південкабель» ($r = 0,989$), ДП «ХМЗ «ФЕД» ($r = 0,91$) протягом 2015 – 2021 р.р.

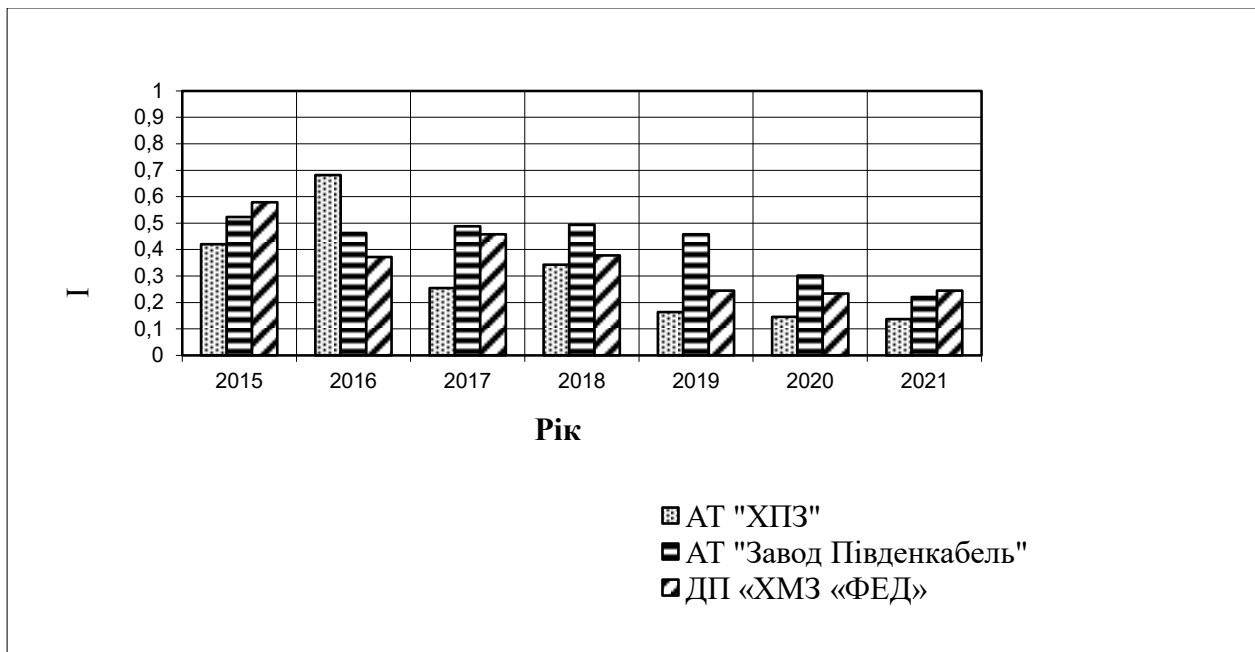


Рис. 2.20. Значення інтегрального показника структурної динаміки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств, що досліджувались, протягом 2015 – 2021 р.р.

Отже, для управління рівнем ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств, перш за все слід звернути увагу на співвідношення динамік темпів змінення показників, які визначають цю ефективність. На разі на державному рівні впроваджуються заходи допомоги та підтримки промислових підприємств. Для підтримки великих промислових

підприємств в Україні на вимогу МВФ працює над створенням і впровадженням альтернативи кредитної програми «5-7-9». Ця програма дозволить підприємствам отримувати дешевші кредитні гроші, не зважаючи на високу облікову ставку НБУ. Пріоритетними в цьому будуть підприємства енергетики або підприємств, які пов'язані з нею. Але тут ще не опрацьовані компенсаційні механізми (зменшення доходів внаслідок запровадження пільгових кредитних ставок) та механізми здійснення контролю для недопущення нецільових (дешевих) кредитів [54].

Отже, до переліку основних аналітичних задач в аналізі ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств слід включити такі задачі: 1) формування системи частинних показників ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств; 2) визначення рівня ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств; 3) формування структурного динамічного нормативу ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств; 4) визначення рівня структурної динаміки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств; 4) аналіз взаємозв'язку між цими двома рівнями та їх складовими. Реалізація означеної логіки основних аналітичних задач в аналізі ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств складає наукове підґрунття розроблення управлінських рішень щодо перетворення цього потенціалу.

Висновки до розділу 2

В результаті дослідження, проведеного у розділі 2, слідують такі висновки.

Обґрунтовано, що ступінь входження національної економіки до міжнародного світового простору залежить від ефективності використання

експортно-імпортного потенціалу країни. Автором запропоновано системи показників, які визначають розвиток та використання експортно-імпортний потенціал країни. Ці макроекономічні показники відображають фактори впливу на експортно-імпортний потенціал регіону та країни. Аналіз розвитку та ефективності використання експортно-імпортного потенціалу країни рекомендується розпочати з розвідувального аналізу, продовжити визначенням рівнів стану розвитку (I_p) та використання експортно-імпортного потенціалу (I_v) на основі інтегрального таксономічного показника розвитку. Встановлено, що оцінку змінення процесів експортно-імпортного потенціалу країни слід робити на площині «стан розвитку (I_p) – використання (I_v)».

Автором визначено, що для об'єктивності оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу країни необхідно враховувати різні умови діяльності, а саме порівняння має бути протягом всього періоду з довоєнними умовами і воєнними, але необхідно ще окремо аналізувати ці періоди.

В управлінні соціально-економічним розвитком країни актуальною залишається проблема оцінки експортно-імпортного потенціалу регіону. Одним із шляхів подолання нерівномірності розвитку регіонів є формування та ефективність використання його експортно-імпортного потенціалу.

Автором запропоновано системи показників, яка визначають розвиток та використання експортно-імпортний потенціал регіону. Оскільки одним із основних показників розвитку експортно-імпортного потенціалу регіону є величина ресурсного потенціалу, рекомендовано величину цього потенціалу визначати як відношення наявної кількості елементів ресурсного потенціалу в регіоні до загальної кількості елементів ресурсного потенціалу у країні.

Типи розвитку експортно-імпортного потенціалу та його використання рекомендовано встановлювати за допомогою визначення відповідних кластерів та рівня цього потенціалу в кожному кластері регіонів. На основі канонічного аналізу рекомендовано встановлювати взаємозв'язок цих двох процесів експортно-імпортної діяльності. Автором запропоновано перелік аналітичних

задач оцінки розвитку експортно-імпортного потенціалу регіону та його використання.

Основним суб'єктом експортно-імпортного потенціалу є підприємство. Автором обґрунтовано ієрархічну систему показників оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства, яка складається з частинних та інтегральних показників, які визначають загальний рівень цієї ефективності та рівень її структурної динаміки. Обґрунтовано структурний динамічний еталон стану ефективності використання експортно-імпортного потенціалу, що є важливим етапом, від якого залежать всі інші етапи цієї оцінки.

Основні результати дослідження, викладені в розділі 2, відображено у наукових працях автора [89; 165-166; 212].

Список використаних джерел: [2; 9; 13; 15; 21; 23-15; 27; 30; 39; 41; 44-46; 48-50; 56; 66-67; 71; 73-74; 80; 86; 88; 90-91; 96; 98-102; 108; 111; 117-119; 122-123; 125; 133; 139; 141-143; 145; 150; 157; 159; 161; 172; 181-184; 188-189; 191; 198; 200; 203; 213; 216; 219].

РОЗДІЛ 3
МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ
ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Вплив факторів на ефективність використання експортно-імпортного потенціалу підприємства в умовах обмеженості діяльності

На разі вітчизняні підприємства працюють в умовах обмеженості діяльності. Щодо обмеженості діяльності, то це поняття в економіці, в основному, пов'язується з обмеженістю ресурсів на підприємстві. В Вікіпедії зазначено, що економічна теорія складає теоретичну основу економічних наук та присвячена вирішенню проблем процесів обміну, розподілу й ефективного використання обмежених ресурсів [20]. Обмеженість ресурсів і необмеженість потреб людини є основною проблемою економіки, яка слідує із самої сутності економічної системи. Вчені радять виокремлювати відносну та абсолютну обмеженість ресурсів. Відносна обмеженість ресурсів утворюється порівняно зі зростаючими потребами, які швидше зростають, ніж перші, а абсолютна обмеженість обумовлена самою природою, а саме корисними копалинами. Відносна обмеженість ресурсів є наслідком нерівномірного та несправедливого розподілу ресурсів. Багато вчених вважає, що саме відносна обмеженість ресурсів обумовлює виробничі можливості підприємства. В сучасних умовах відносна обмеженість окремих ресурсів компенсується іншими ресурсами, а також переходом від необмеженого споживання до самообмеження. Відносна обмеженість ресурсів, також, компенсується зміненням речового споживання неречовим.

Обмеженість ресурсів є економічним поняттям й характеризує скінченність ресурсів, які необхідні для виробничої діяльності. Обмеженість

ресурсів є фундаментальною проблемою, яка започаткувала науку економіку, а в наш час – це глобальна економічна проблема, яку вирішують вчені всіх країн. До основних видів економічних ресурсів відносять землю, працю, капітал (устаткування, оснащення, транспорт, будівлі, фінанси), інформацію, а також визначений А. Маршаллом, четвертий ресурс – підприємницькі здібності до організації й управління виробництва. Отже, слід розрізняти обмеженість діяльності підприємства, що обумовлена обмеженістю ресурсів та традиційно розглядається в економічній теорії й ту обмеженість, що обумовлена форс-мажорними умовами, як кризові умови, епідемії, війни, екологічні катастрофи.

Відомий вітчизняний науковець Внукова Н.М. пропонує проводити дослідження впливу обмеженості діяльності на трансформаційні процес в сфері інновацій. Вона висунула гіпотези, що обмеженість діяльності здійснює прямий вплив на трансформаційні процеси у інноваціях суб'єктів господарювання, а саме у інноваційних продуктах, технологічних інноваціях та у зелених (циркулярних) інноваціях. Безумовно, з такою думкою вченої ми погоджуємось.

Скрипник С.В., Процевят О.С., Воронова О.В. говорять, що в умовах воєнного стану зовнішньоекономічна діяльність є обмежена, що обумовлюється обмеженістю фінансових і фізичних можливостей держави [149]. В цей час основними інструментами регулювання зовнішньоекономічної діяльності є правові, які постійно змінюються і потрібно відслідковувати.

В умовах воєнного стану експортно-імпортна діяльність підприємства обмежена на державному рівні. Щодо законодавчо-нормативної системи здійснення експортно-імпортною діяльності в цілому, то вона має такі складові: регулювання проведення експортних та імпорتنних операцій, контроль цих операцій, оподаткування експортних і імпорتنних операцій. При цьому рекомендують регулювати товарний рух та грошовий рух в межах експортних операцій.

В умовах обмеженості діяльності основою регуляторного механізму зовнішньоекономічної діяльності є законодавчо-правові важелі впливу. У

прийнятому в 2015 році Закону України «Про правовий режим воєнного стану» № 389-VIII велика увага приділена регулюванню торгівлі із державою агресором та/або державою-окупантом. У Розпорядженні КМУ № 188-р від 26.02.2022 говориться про офіційне тимчасове закриття ряду пунктів пропуску через державний кордон та пунктів контролю (переважно тих, що знаходяться на кордоні з Росією та Білоруссю, або у безпосередній близькості від районів, де ведуться активні бойові дії). Протягом періоду воєнного стану в Україні прийнято багато документів, які регулюють зовнішньоекономічну діяльність і які має добре знати підприємство, щоб ефективно здійснювати цю діяльність. Ці законодавчо-правові документи сприяють підтримці експортно-імпоротної діяльності підприємства та формують правовий базис здійснення та розвитку зовнішньоекономічної діяльності з країнами Євросоюзу та іншими країнами світу. Наприклад, Постанова КМУ № 314 від 18.03.2022 «Деякі питання забезпечення провадження господарської діяльності в умовах воєнного стану» передбачає спрощення процедури отримання підприємством права на провадження окремих видів господарської діяльності та організації зовнішньоекономічної діяльності [137]. Важливими документами щодо відновлення експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств є Постанова КМУ № 153 від 24.02.2022 «Про перелік товарів критичного імпорту» [137] і Постанова КМУ № 289 від 16.03.2022 «Деякі питання товарів критичного імпорту» [137]. Було сформовано перелік критеріїв визначення критичного імпорту для підприємств чотирьох секторів: енергетики, безпеки та оборони, забезпечення життєдіяльності населення та функціонування виробничих підприємств. Для виробничих підприємств сформовані такі критерії, що товар, який імпортується, повинен бути необхідною сировиною або складовою виробничого циклу вітчизняних підприємств продукції, яка реалізується на внутрішньому та зовнішньому ринку. Це сприяло відновленню роботи навіть за умови залежності виробничого процесу від імпоротної сировини. На разі, якщо підприємство потребує розширення переліку товарів критичного імпорту, то надана змога

звернутися до Мінекономіки та КМУ, але з чітким зазначенням кодів УКТЗЕД, товарних позицій та аргументацією.

Постанова КМУ від 09.03.2022 № 236 «Деякі питання митного оформлення окремих товарів, що ввозяться на митну територію України у період дії воєнного стану» [137] та Постанова КМУ від 20.03.2022 № 330 «Деякі питання здійснення митного контролю та митного оформлення товарів, зокрема транспортних засобів, в умовах воєнного стану» [137] надають можливості здійснювати імпорт більшості товарів за спрощеним способом на підставі подання попередньої митної декларації без справляння митних платежів (у тому числі ПДВ, акцизного податку, ввізного мита), без проведення митного огляду, фітосанітарного контролю, а також заходів нетарифного регулювання. Важливим правовим документом для промислових підприємств, які мають експортно-імпорتنу діяльність, є Постанова Правління Національного банку України від 24.02.2022 № 18 «Про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану» [143], яка регулює аспекти розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів. Так важливим для підприємства є означені скорочені граничні строки розрахунків тривалістю 90 календарних днів, що є суттєвим скороченням строків, порівняно з правилами мирного часу (коли вони становили 365 календарних днів), що спрямоване на запобігання виведення капіталу за кордон та зниження ймовірностей виникнення макроекономічних дисбалансів в Україні.

Слід відмітити, що в 2023 році зовнішньоекономічна діяльність щодо оподаткування має особливості в саме: ставка ПДВ 0% при експорті (у експортерів зазвичай виникає від'ємне податкове зобов'язання з ПДВ і право на повернення ПДВ з бюджету або зарахування його в оплату інших податків і зборів); сплата ПДВ при розмитненні при імпорті («імпортний ПДВ» становить 20%, 14% або 7%) з одночасним отриманням права на податковий кредит у сплаченій сумі податку. Вчені Тищенко В.Ф., Островський Д., Гомон М. застерігають про пільгове оподаткування, а саме необґрунтоване та

безсистемне застосування податкових пільг може призвести до негативних наслідків (страли державного бюджету, ухилення від сплати податків) [157].

Про важливість нетарифного регулювання говорять вчені Тищенко В.Ф., Найдено О.Є., Остапенко В.М. Ці методи поряд з методами тарифного регулювання забезпечують економічну безпеку держави, захищають інтереси вітчизняних виробників, дозволяють поповнювати доходну частину бюджету [158]. Застосування нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності державою спонукає підприємств збільшувати час на митне оформлення товарів, призводить до збільшення ціни товару, що імпортується.

Отже, в сучасних умовах експортно-імпортна діяльність промислових підприємств здійснюється з обмеженнями, які відображені в діючих законодавчо-правових документах.

На ефективність використання експортно-імпортного потенціалу впливають ризики та загрози в зв'язку з воєнним станом в країні. Існує відмінність ризику від загрози діяльності підприємства. Доцільно підпримувати думку, що ризик характеризується ймовірністю втрат, викликаними непередбачуваними умовами, які негативно впливають на стійкість життєдіяльності підприємства. Загроза – це причина, яка може бути явищем, подією, що призводить до неможливості досягнення цілі, мети, небезпека – це реальна загроза, що спричиняє втрати, досягнення небажаних результатів. Ризики і загрози співвідносяться як первинне і вторинне; великий рівень ймовірності ризику є реальною загрозою. Окремі вчені вважають, що джерелом ризиків є чинники, діючі фактори, які й обумовлюють невизначеність. Розуміючи невизначеність як характеристику явища, процесу в економіці, яка обумовлена відсутністю повної інформації про них. Часто невизначеність в економіці пов'язується з ефективною діяльністю, розроблення управлінського рішення. Слід погодитись з відомим вітчизняним вченим, який досліджував та вирішував проблеми оцінювання ризику в економіці В.В. Вітлінським, невизначеність розглядав як фундаментальну характеристику економічних процесів та вказував на про багатовимірність оцінки, величина

якої характеризує можливі відхилення від бажаного результату, можливих збитків з урахуванням впливу негативних факторів, неконтрольованих факторів, прямих і зворотніх зв'язків. Отже, з аналітичної точки зору, в оцінюванні ризиків в економіці слід урахувувати багатовимірність й багатокритеріальність, дії випадкових, змінних факторів та причинно-наслідкові взаємозв'язки. Для оцінки ризику вчений пропонує використовувати теоретико-ігрові моделі, багатокритеріальні ігрові моделі, багатоцільові багатокритеріальні моделі. Інші вчені пропонують в якості показника ризику розглядати скалярну величину, яку називають індикатором ризику. При обчисленні інтервального прогнозу вектор ризику рекомендують розглядати як:

$$\bar{W} = (w_1; w_2; w_3),$$

де $w_1 = \sigma$ (середньоквадратичне відхилення прогнозованого значення показника);

$w_2 = p$ (ймовірність, що прогнозоване значення показника буде знаходитись за межами інтервалу прогнозу);

$w_3 = V$ (коефіцієнт варіації).

Прогнозне значення показника знаходиться в інтервалі:

$$m \pm k\sigma,$$

де m - математичне сподівання показника, значення якого прогнозується;

k - параметр, який знаходиться з оцінки закону розподілу показника, значення якого прогнозується.

Дослідженню ризиків діяльності суб'єктів господарювання в умовах воєнного стану присвячені роботи Лошенюк О.В., Мурованої [79], Зеліч В.В., Матвеева М.Е. [52], Плекан М.В., Мартинюк В.П. [127], Онищенко С.В., Маслій О.А., Глушко А.Д., Загорулько Т.А. [116], Кірдіна О.Г., Стешенко О.Д. [60], Кримчак Л.А. [68] та інших. Багато вчених говорить про підтримку

держави, спрощені умови розпочати вести бізнес, зниження конкуренції, податкові послаблення як позитивних факторів впливу на діяльність підприємств в воєнних умовах. Проте відсутність нормальних умов життєдіяльності, нестабільність економіки в країні, проблеми з електроенергією, відтік працездатного населення з країни, неможливість довгострокового планування, ускладнення умов здійснення експортно-імпортової діяльності – все це негативно впливає на діяльність підприємства. Лошенюк О.В. та Мурована [79] втрату керівництвом виконувати свої функції – першим, вирішальним ризиком. Тому багато підприємств здійснили релокацію в безпечніші регіони, зокрема, Львівську, Закарпатську, Івано-Франківську області. Припинення кадрами своєї трудової діяльності є другим ризиком. Відсутність чітких правил та механізмів ведення діяльності, також, загроза для нормальної діяльності підприємства. Ризиком для підприємств є, також, є можливість втратити контроль над активами, проте для усунення цього необхідно перейти на електронний документообіг. Надійність контрагента при укладенні договорів, також, є ризиком. Для промислового підприємства існують ризики, пов'язані з відсутністю ресурсів, наприклад, електроенергії, або ж їх тимчасова відсутність. Щоб мінімізувати загрози необхідно управляти ризиками, а саме застосовувати ризик-менеджмент, який передбачає ідентифікацію виду ризику, дігностику його стану, моніторинг змінення, визначення факторів впливу на мінімізацію ймовірності ризику, розроблення заходів його зменшення або ж усунення. Методи ризик-менеджменту широко застосовуються у страхуванні.

До введення воєнного стану загрозами експортно-імпортової діяльності вітчизняних підприємств були низька конкурентоспроможність продукції, що експортується, невідповідність продукції світовим стандартам, висока енергомісткість та матеріаломісткість товарів, недосконалість законодавчої бази щодо експортно-імпортової діяльності підприємств, високий рівень інфляції, неефективність податкової системи, застарілі виробничі потужності, недостатність інвестицій в нові технології. До основних сучасних загроз

експортно-імпортової діяльності промислових підприємств відносяться втрата виробничого потенціалу, порушення і втрата логістичних ланцюгів, що забезпечували цю діяльність, скорочення виробництва, втрата людського потенціалу.

За даними розподілу викликів і загроз економічній безпеці, що ґрунтувалось на експертному опитуванні, проведеному Національним інститутом стратегічних досліджень (НІСД), зовнішньоекономічній безпеці як складовій приходить 12% [140]. Щодо інших складових викликів і загроз економічній безпеці, то соціальна безпека має 22%, фінансова безпека – 16%, макроекономічна безпека – 14%, продовольча безпека – 14%, інвестиційно-інноваційна безпека – 12%, виробнича безпека – 10%. Фахівці НІСД визначили 50 загроз за означеними семи складовими, також вони склали карту ризиків для економічної безпеки України на площині «імовірність – вплив». На цій карті до зони «ймовірна – значна (4 – 4)» попало 28 загроз, до зони «максимальна – значна (5 – 4)» - 1 загроза, тобто частка означених істотних імовірнісно-максимальних загроз складає $W = \frac{29}{50} = 0,58\%$. Звичайно, це велика частка загроз для економічної безпеки України. Слід зазначити, що істотними, безпосередніми загрозами ефективності використання експортно-імпортного потенціалу є ті загрози, що одночасно імовірнісно-максимальні і відносяться до складової зовнішньоекономічної безпеки. Цими загрозами є «Значна втрата експортного потенціалу України внаслідок руйнування чи пошкодження виробничих об'єктів», «Утруднення експорту внаслідок руйнування чи ускладнення транспортної логістики», «Зростання негативного сальдо торговельного балансу», «Посилення сировинної та низькотехнологічної спрямованості експорту». Отже, відносна частка загроз складової зовнішньоекономічної безпеки, які попали в перелік імовірнісно-максимальних загроз така:

$$W_z = \frac{4}{29} = 0,138.$$

Отже, можна вважати, що ймовірність зовнішньоекономічної безпеки дорівнює:

$$P = 1 - 0,138 = 0,862.$$

Важливим позитивним фактором для підприємств, які виробляють продукцію на експорт, використовувати інструменти страхування воєнних ризиків, про що стверджує законопроект №9015 щодо страхування інвестицій в Україні від воєнних ризиків [137].

В сучасних умовах підприємства мають враховувати вплив позитивних і негативних факторів на ризики, втрати та кризисні ситуації. В табл. 3.1 наведено загальний перелік цих факторів, який сформований фахівцями провідними вітчизняними науковими інститутами та організаціями.

Таблиця 3.1

Перелік позитивних, негативних факторів впливу на ризики, втрати та кризисні ситуації, рекомендації, які визначені провідними вітчизняними науковими інститутами та організаціями

Організація	Негативні фактори	Позитивні фактори	Рекомендації
Національний інститут стратегічних досліджень [140]	Спад глобального економічного зростання; Порушення ланцюгів постачання товарів; Поновлення перебоїв у постачанні; зростання цін через товарні шоки на багатьох регіональних ринках; зниження обсягів виробництва зернових в країнах, що розвиваються; зростання цін на нафту через запроваджені країнами санкційної коаліції заборони на імпорт російської нафти; жорсткість ринків праці в багатьох країнах через дефіцит робочої сили. Ключовий ризик: підвищення інфляції з повільним зростанням, стагфляція.	Поступове підвищення попиту на окремі групи товарів.	Для запобігання стагфляції необхідне швидке наповнення пропозиції відновлення кредитування підприємництва для підтримки відновлення діяльності, фінансування інвестицій, оптимізації державних видатків, моніторингу стану розрахунків між суб'єктами господарювання. Потрібен узгодження дій між Урядом та НБУ, активізувати кредитування реального сектору економіки, забезпечення законодавче врегулювання питань замороження чи списання кредитів, визначити та забезпечити план інвестування переходу на низьковуглецеві джерела енергії, сформувати єдину платформу збору даних, оперативного моніторингу наслідків війни, проведення переговорів з іноземними кредиторами, збільшення можливостей здійснення капітальних видатків для відбудови.

Організація	Негативні фактори	Позитивні фактори	Рекомендації
Український центр економічних та політичних досліджень ім. О. Разумкова [54]	Високе боргове навантаження найбільших світових економік, що негативно впливає на глобальне боргове середовище, що спричиняє значну дефолтні ризики. Скорочення попиту у розвинених країнах призвело до сталого («законсервованого») інвестиційного рівня. Ризики, пов'язані із зовнішнім боргом, можуть бути критичними. В зв'язку з сезонним збільшенням споживання зростають ціни на газ і електричну енергію.	Завдяки партнерській допомозі країн і організацій фінансування дефіциту бюджету відбудеться в повному обсязі, НБУ здійснює перехід до режиму «керованої курсової гнучкості», продовжуються заходи в напрямі монетарного пом'якшення. Ініціатива Єврокомісії щодо створення Фонду допомоги Україні. Ризики для фінансової підтримки України не є високими.	Необхідні структурні зміни у вітчизняній економіці; максимально можливе послаблення податкового та адміністративного тиску на малий і середній бізнес; створення продуктивних і технологічних робочих місць. Реальна ставка за кредитами має бути нижчою, ніж (середньострокові) темпи зростання реального ВВП. Покращення структури торгівлі, перехід до технологічної продукції. Введення пільг окремим підприємствам чи галузям. Прискіпливо здійснювати вибір країн і інститутів – довгострокових партнерів і кредиторів.
Державна Установа «Інститут економіки та прогнозування» НАН України [28, 29]	Критичні загрози на 0 – 2 роки: екстремальні погодні умови, криза джерел існування, невдачі у боротьбі зі зміною клімату, руйнування соціальної згуртованості, інфекційні захворювання, погіршення психічного здоров'я, порушення кібербезпеки, боргові кризи, цифровий розрив, крах «бульбашкових» активів	Впроваджують заходи воєнно-орієнтованої монетарної та фіскальної політики.	Співробітництво з країнами ЄС здійснювати в новому форматі з урахуванням національних інтересів. Напрями державного регулювання внутрішнього ринку для вільного руху ресурсів: товарів, громадян, капіталу. Індивідуальний підхід до відновлення економічного розвитку територіальних громад з урахуванням місцевих потреб та можливостей.

У вирішенні проблем відновлення вітчизняної економіки машинобудування слугує фундаментом та рушійною силою. Але в самій галузі наявна тривала стагнація, імпортозалежність, відсутність ніші на ринках Євросоюзу, не розроблена державна стратегія та систематизованої промислової політики, наявна потреба значних інвестицій в обладнання для відбудови й модернізації. На рис. 3.1 наведена динаміка експорту та імпорту продукції

машинобудування в млрд. дол США в Україні протягом 2021 – 2023 р.р. щомісячно.

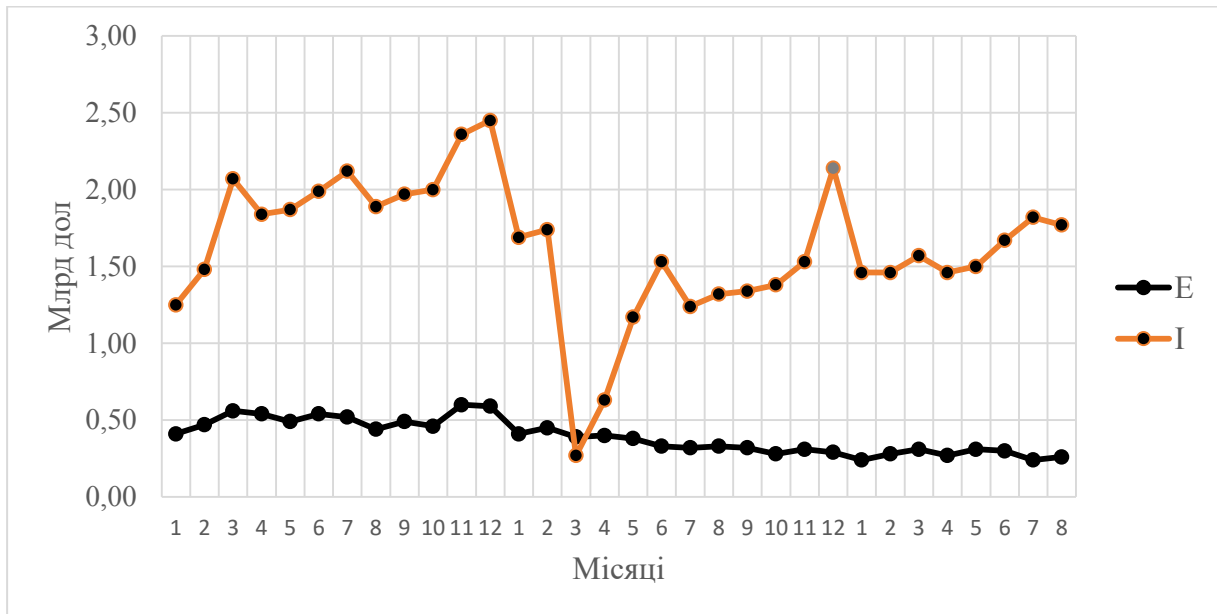


Рис. 3.1. Динаміка експорту (E) та імпорту (I) продукції машинобудування в Україні протягом 2021 – 2023 р.р. щомісячно

Різкий провал в динаміці імпорту продукції машинобудування спостерігається в березні 2022 року. Щодо експорту продукції машинобудування в Україні протягом 2021 – 2023 р.р. щомісячно, то спостерігається чітка спадна тенденція. Залежність експорту продукції машинобудування від імпорту є нелінійною $E = \sqrt{0,0445 + 0,042I^2}$ (Додаток Б). Коефіцієнт детермінації показує, що змінення обсягів експорту продукції машинобудування на 39,6% пояснюється зміненням обсягів імпорту цієї галузі. Критерій Фішера свідчить про статистичну якість обчисленої моделі, а критерій Стьюдента підтверджує значущість параметрів моделі. В умовах обмеженої діяльності прогностні значення слід обчислювати за моделями кривих росту, але з урахуванням ймовірності загроз та ризиків. Рівняння кривої росту обсягів експорту продукції машинобудування має вигляд (Додаток В):

$$E = \frac{1}{(1,997+0,002t^2)},$$

при цьому коефіцієнт детермінації, критерій Фішера та критерій Стьюдента свідчать про статистичну якість моделі. За цією моделлю короткотерміновий прогноз такий : 0,233; 0,226; 0,218, тобто згідно тенденції обсяги експорту продукції машинобудування будуть продовжувати знижуватись. З урахуванням ймовірності зовнішньоекономічної безпеки аналітичний короткотерміновий прогноз обсягів експорту продукції машинобудування за тенденцією змінення такий: $0,233 \cdot 0,862 = 0,2008$; $0,226 \cdot 0,862 = 0,195$; $0,218 \cdot 0,862 = 0,188$ млрд.дол.

Рівняння кривої росту обсягів імпорту продукції машинобудування має вигляд:

$$I = \sqrt{3,489 - 0,0397t},$$

але коефіцієнт детермінації, критерій Фішера та критерій Стьюдента свідчать про низьку статистичну якість моделі, тому нею користуватись для прогнозу не слід.

В підрозділі 2.1 для оцінки розвитку експортно-імпортного потенціалу країни були рекомендовані показники обсяги експорту товарів (X_1), імпорту товарів (X_2), обсяги експорту послуг (X_4), імпорту послуг (X_5), обсяг телекомунікаційних послуг (X_{12}), обсяг комп'ютерних послуг (X_{13}), обсяг інформаційних послуг (X_{14}), обсяг науково-дослідних та дослідно-конструкторських послуг (X_{15}), а для оцінки використання цього потенціалу – сальдо експорту-імпорту товарів (X_3), сальдо експорту-імпорту послуг (X_6), обсяги реалізації промислової продукції в Україні (X_7), обсяги реалізації промислової продукції в Україні за кордоном (X_8), індекс споживчих цін (X_9), прямі інвестиції: активи (X_{10}), прямі інвестиції: пасиви (X_{11}), кількість зареєстрованих безробітних (X_{16}), доходи Державного бюджету від операцій з капіталом (X_{17}), доходи Державного бюджету від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ (X_{18}). Для прогнозування значень цих показників за допомогою кривих росту були використані дані протягом 2022 (березень включно) – 2023 (квітень включно) р.р. щомісячно. Рівняння кривих росту цих показників такі (Додаток Д):

$$X_1 = \frac{1}{0,0003 + \frac{0,0002}{t}}; R^2 = 67,6; F = 25,04;$$

$$X_2 = \frac{1}{0,0002 + \frac{0,0004}{t}}; R^2 = 95,7; F = 267,33;$$

$$X_3 = 81,766 - 761,83 \ln(t); R^2 = 62,1; F = 19,66;$$

$$X_4 = \frac{1}{0,0007 + \frac{0,0002}{t}}; R^2 = 50,07; F = 12,03;$$

$$X_5 = \frac{1}{0,0004 + \frac{0,0002}{t}}; R^2 = 54,12; F = 14,16;$$

$$X_6 = -1121,55 + \frac{467,38}{t}; R^2 = 30,12; F = 5,17;$$

$$X_7 = e^{(12,07 + 0,029t)}; R^2 = 89,55; F = 102,84;$$

$$X_8 = \frac{1}{0,048 + \frac{0,0044}{t}}; R^2 = 5,61; F = 0,71;$$

$$X_9 = \frac{1}{0,038 + \frac{0,036}{t}}; R^2 = 69,69; F = 27,59;$$

$$X_{10} = -16,647 + \frac{41,844}{t}; R^2 = 11,46; F = 1,55;$$

$$X_{11} = 9,736 + 14,95t; R^2 = 63,7; F = 21,06;$$

$$X_{12} = 9,51 - 5,6 \ln(t); R^2 = 31,53; F = 5,53;$$

$$X_{13} = \frac{1}{0,0018 + 8,83(E-7)t^2}; R^2 = 12,31; F = 1,68;$$

$$X_{14} = \sqrt{2,83 + 0,018t^2}; R^2 = 14,99; F = 2,12;$$

$$X_{15} = \sqrt{249,003 + 1,156t^2}; R^2 = 25,05; F = 4,01;$$

$$X_{16} = \frac{1}{0,003 + 0,00002t^2}; R^2 = 97,23; F = 421,31;$$

$$X_{17} = e^{(6,95 - \frac{4,662}{t})}; R^2 = 86,96; F = 80,04;$$

$$X_{18} = \frac{1}{-0,000083 + \frac{0,0003}{t}}; R^2 = 85,38; F = 70,08.$$

В основному, обчислені моделі статистично якісні за виключенням X_8 та X_{10} , X_{13} , X_{14} , а отже за цими моделями можна обчислити прогноз за зкоригувати його на ймовірності зовнішньоекономічної безпеки (табл. 3.2).

Прогнозні значення показників оцінки експортно-імпортного потенціалу з урахуванням ймовірності зовнішньоекономічної безпеки

Показник	Прогноз за моделлю	Прогноз з урахуванням ймовірності безпеки
обсяги експорту товарів	3509,67	3025,34
	3519,35	3033,68
	3527,93	3041,08
імпорту товарів	5535,6	4771,69
	5581,25	4811,04
	5622,16	4846,302
сальдо експорту-імпорту товарів	-1981,32	-1707,9
	-2030,49	-1750,28
	-2076,67	-1790,09
обсяги експорту послуг	1323,25	1140,64
	1324,65	1141,85
	1325,89	1142,92
імпорту послуг	2413,47	2080,41
	2417,65	2084,01
	2421,36	2087,21
сальдо експорту-імпорту послуг	-1090,39	-939,92
	-1092,34	-941,6
	-1094,96	-943,86
обсяги реалізації промислової продукції в Україні	272145	234588,99
	280264	241587,57
	288626	248795,61
індекс споживчих цін	24,4756	21,1
	24,5647	21,17
	24,6439	21,24
прямі інвестиції: пасиви	233,978	201,69
	248,927	214,58
	263,877	227,46
обсяг телекомунікаційних послуг	-5,6624	-4,88
	-6,024	-5,19
	-6,3637	-5,486
обсяг науково-дослідних та дослідно-конструкторських послуг	22,5614	19,448
	23,3419	20,121
	24,1449	20,813
кількість зареєстрованих безробітних	117,334	101,142
	107,625	92,773
	98,9123	85,262
доходи Державного бюджету від операцій з капіталом	692,861	597,246
	796,451	686,541
	718,664	619,488
доходи Державного бюджету від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ	-81866,9	-70569,268
	-75397,2	-64992,386
	-70482,6	-60756,001

Отже, з урахуванням ймовірності зовнішньоекономічної безпеки зростають прогнози значення таких показників, як: обсяги експорту та імпорту товарів, обсяги експорту та імпорту послуг, обсяги реалізації промислової продукції в Україні, індекс споживчих цін, прямі інвестиції: пасиви, обсяг науково-дослідних та дослідно-конструкторських послуг, доходи Державного бюджету від операцій з капіталом, доходи Державного бюджету від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ. Спадні тенденції у прогнозі значень мають показники сальдо експорту-імпорту товарів, обсяг телекомунікаційних послуг, кількість зареєстрованих безробітних.

Такий підхід з використанням ймовірності безпеки зовнішньоекономічної діяльності до визначення прогнозу обсягів експорту та імпорту доцільно реалізувати і на рівні промислових підприємств. Перевагами такого прогнозу економічних показників діяльності підприємств є те, що враховується як тенденція змін значень показника, так і ймовірність дії умов обмеженості діяльності.

3.2. Методичний підхід до оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств

Сьогодні вітчизняні промислові підприємства знаходяться в обмежених умовах, тому посилюються вимоги до достовірності оцінки та аналізу як функцій управління на підприємстві, як основи для ухвалення рішень та розроблення заходів.

Як було обґрунтовано в підрозділі 1.2 оцінка має відповідати вимогам об'єктивності, комплексності, системності, багатокритеріальності, вимірності, порівнянності, дієвості, методичний підхід до оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства має містити

етапи, які б розкривали зміст означених вимог. Теоретико-методичні положення щодо оцінки, діяльності підприємства розкривають та уточнюють змістовну сутність, структурно-функціональну модель ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства, категоріальний базис цієї оцінки, ознаковий простір, індикатори та критерії оцінки; багатокритеріальність в оцінці; порівняльний аналіз в оцінці; оцінку структурних змін експортно-імпортного потенціалу; інформаційно-аналітичне забезпечення оцінки; розроблення стратегій на основі результатів оцінки; удосконалення розроблення управлінського рішення на основі результатів оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства [70].

Для забезпечення вимог, які висуваються до оцінки, в практичній діяльності підприємств рекомендується методично реалізовувати оцінку ефективності використання його експортно-імпортного потенціалу за одинадцятьма етапами. *Першим етапом* цього методичного підходу є експрес-аналіз загальної та експортно-імпортної діяльності конкретного промислового підприємства, результатом якого є перелік особливостей його діяльності [21, 32, 166, 168].

Наприклад, аналіз загальної діяльності підприємства АТ «Українські енергетичні машини» протягом 2017 – 2021 рр. рекомендується здійснити за допомогою таких показників: темпу росту доходу (%), h_1), темпу приросту прибутку (%), h_2), рентабельності активів (%), h_3), операційного важелю (h_4), рентабельності інвестицій (%), h_5), коефіцієнта оборотності активів (h_6), коефіцієнта співвідношення власних і залучених коштів (h_7), коефіцієнту покриття (h_8), коефіцієнту оновлення основних засобів (h_9), коефіцієнта стабільності кадрів (h_{10}), коефіцієнта підвищення кваліфікації (h_{11}), частки витрат на підвищення кваліфікації в операційних витратах (%), h_{12}), трудомісткість виробництва (h_{13}), частки витрат на інновації (%), h_{14}), коефіцієнт придатності основних засобів частки основних засобів виробничого призначення в активах (h_{15}), частка основних засобів виробничого призначення

в активах (h_{16}), коефіцієнта оборотності оборотних активів (h_{17}), фондівдачі (h_{18}) [141]. На рис. 3.2 – рис. 3.11 наведено динаміку цих показників протягом періоду дослідження.

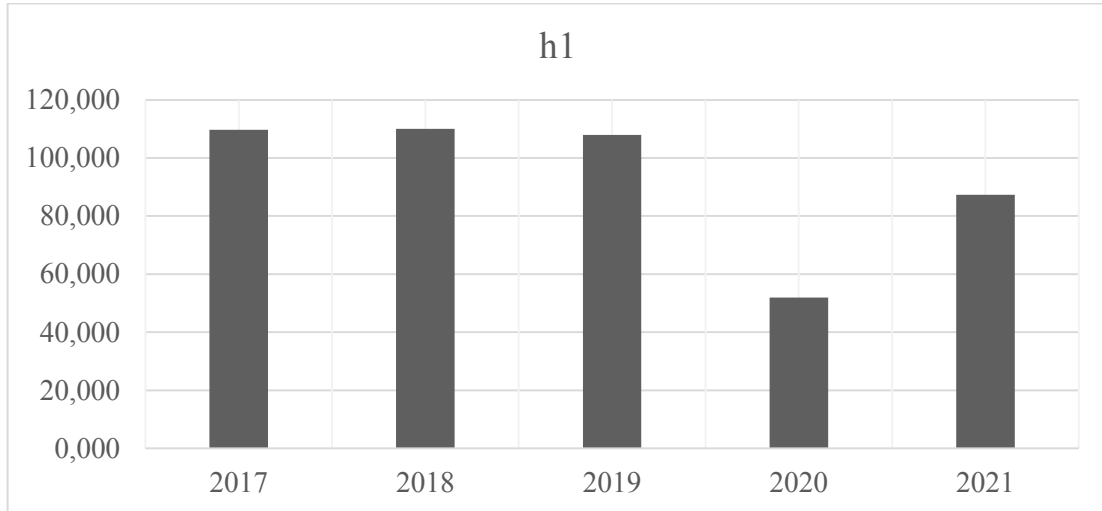


Рис. 3.2. Динаміка показника темпу росту доходу
АТ «Українські енергетичні машини» протягом 2017 – 2021 рр.

В цілому на підприємстві спостерігається зменшення темпів росту доходу (рис. 3.2).

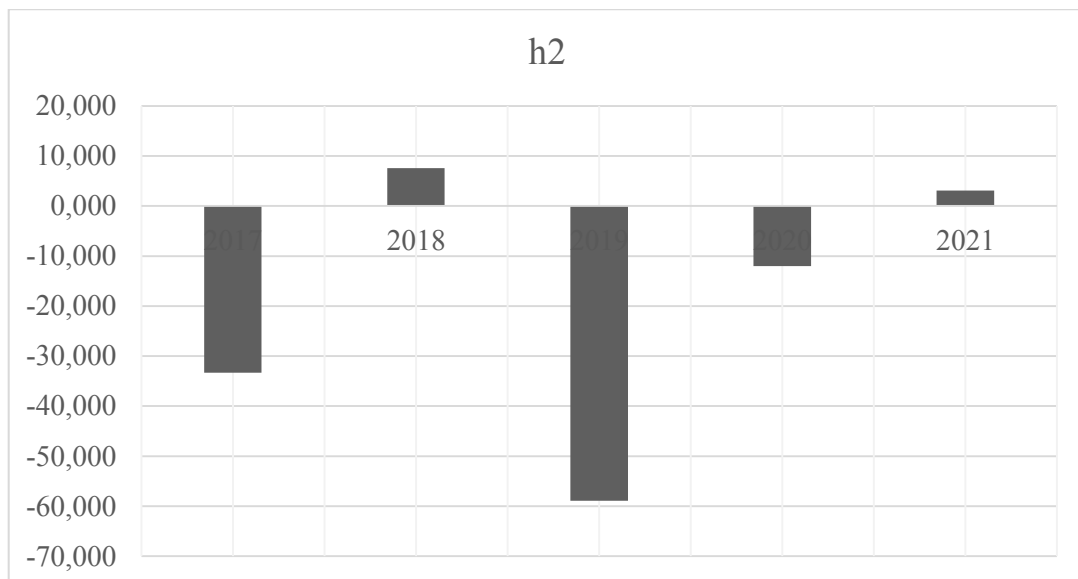


Рис. 3.3. Динаміка показника темпу приросту прибутку
АТ «Українські енергетичні машини» протягом 2017 – 2021 рр.

Дуже погана ситуація на підприємстві щодо темпу приросту прибутку, від'ємне значення свідчить про скорочення прибутку (рис. 3.3). Тенденція показника рентабельності активів також протягом 2017 – 2020 рр. була спадною, але в 2021 році значення цього показника зросло (рис. 3.4).

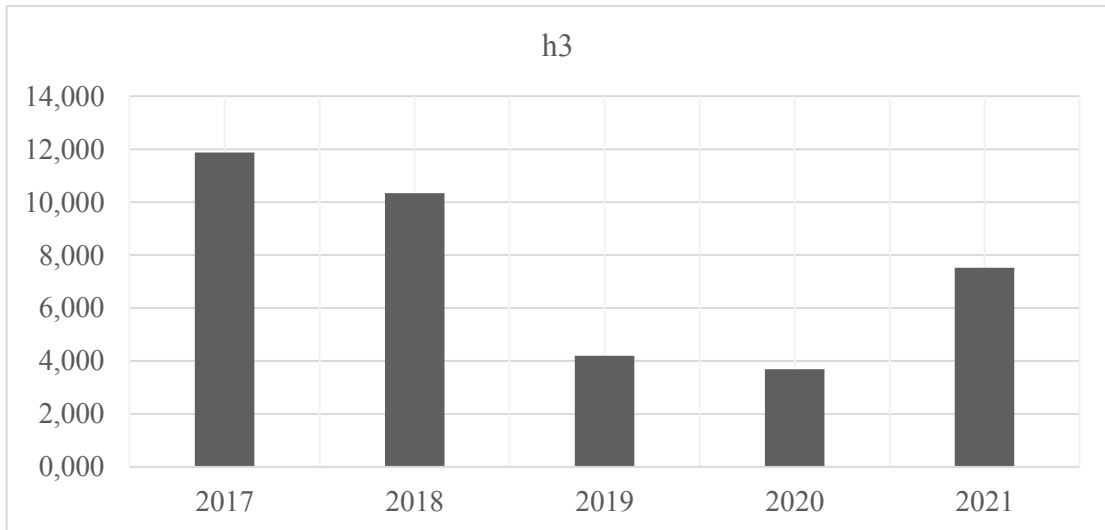


Рис. 3.4. Динаміка показника рентабельності активів
АТ «Українські енергетичні машини» протягом 2017 – 2021 рр.

Значення операційного важеля протягом періоду дослідження на підприємстві коливається (рис. 3.5).

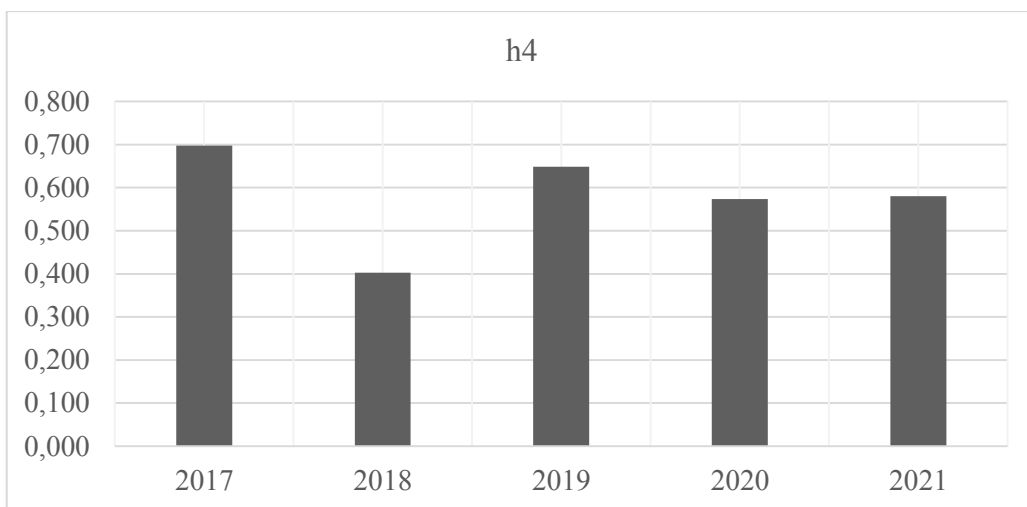


Рис. 3.5. Динаміка показника операційного важелю
АТ «Українські енергетичні машини» протягом 2017 – 2021 рр.

Показник рентабельності інвестицій в 2018 р. дуже зменшився, а в цілому, починаючи з цього року відмічається чітка тенденція його зростання (рис. 3.6).

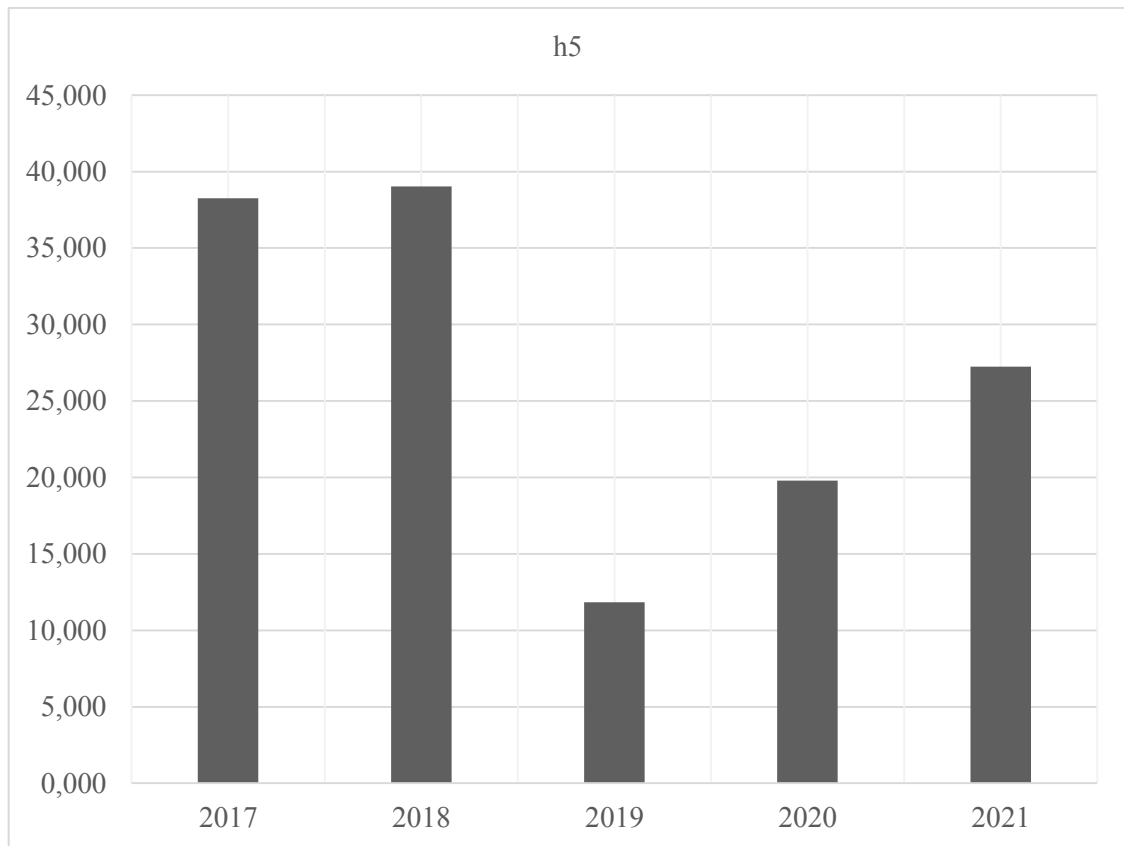


Рис. 3.6. Динаміка показника рентабельності інвестицій АТ «Українські енергетичні машини» протягом 2017 – 2021 рр.

На підприємстві відмічається стабільність кадрів, що позитивно впливає на соціально-економічний клімат в колективах. Також на підприємство характеризується майже сталою трудомісткістю виробництва, але не стійка динаміка показників оборотності активів та коефіцієнта підвищення кваліфікації, що свідчить про відсутність системного підходу в управлінні цими процесами (рис. 3.7).

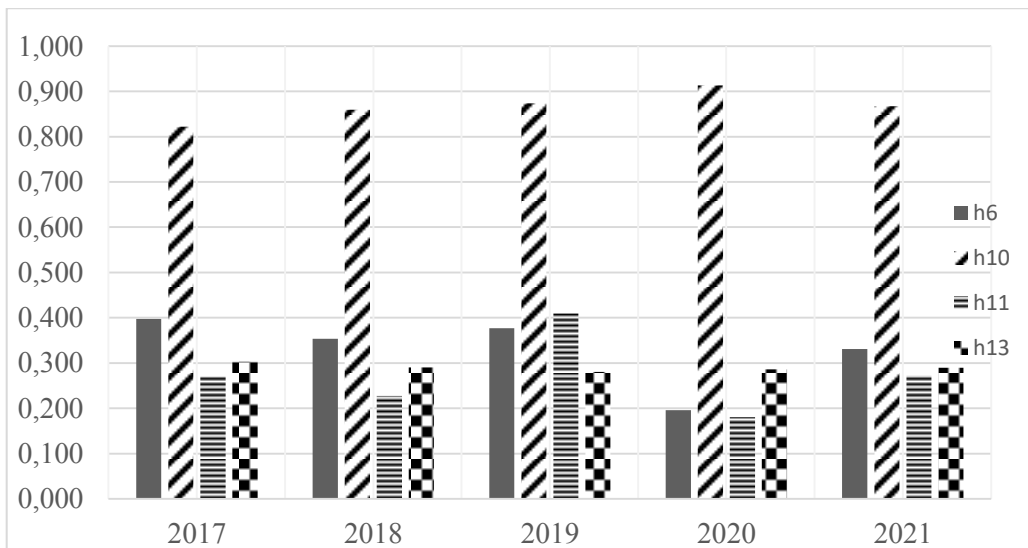


Рис. 3.7. Динаміка коефіцієнта оборотності активів (h_6), коефіцієнта стабільності кадрів (h_{10}), коефіцієнта підвищення кваліфікації (h_{11}), трудомісткість виробництва (h_{13}) АТ «Українські енергетичні машини» протягом 2017 – 2021 рр.

На підприємстві мало змінюються значення коефіцієнта співвідношення власних і залучених коштів, а також – коефіцієнта покриття, на відміну від фондівіддачі, яка має не стійку тенденцію (рис. 3. 8).

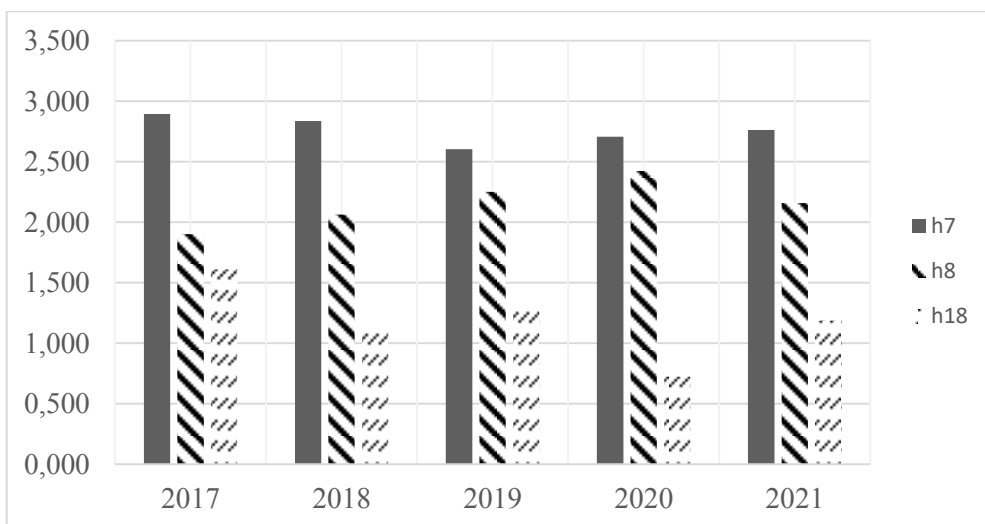


Рис. 3.8. Динаміка коефіцієнта співвідношення власних і залучених коштів (h_7), коефіцієнту покриття (h_8), фондівіддачі (h_{18}) АТ «Українські енергетичні машини» протягом 2017 – 2021 рр.

Протягом 2017 – 2019 рр. підприємство дбало про оновлення основних засобів, але наступні періоди характеризуються різким зменшенням цього показника (рис. 3.9).

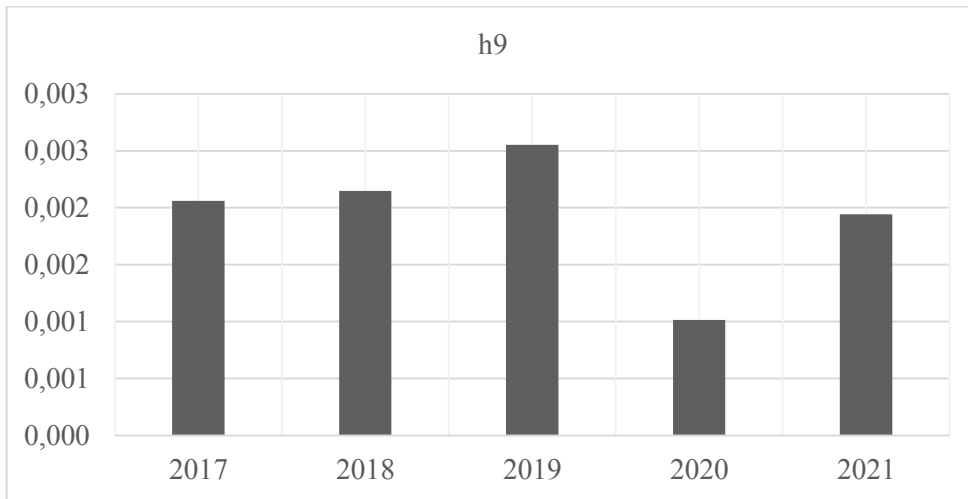


Рис. 3.9. Динаміка коефіцієнту оновлення основних засобів АТ «Українські енергетичні машини» протягом 2017 – 2021 рр.

Хаотичність спостерігається і в зміні показників частки витрат на підвищення кваліфікації в операційних витратах та частки витрат на інновації (рис. 3.10).

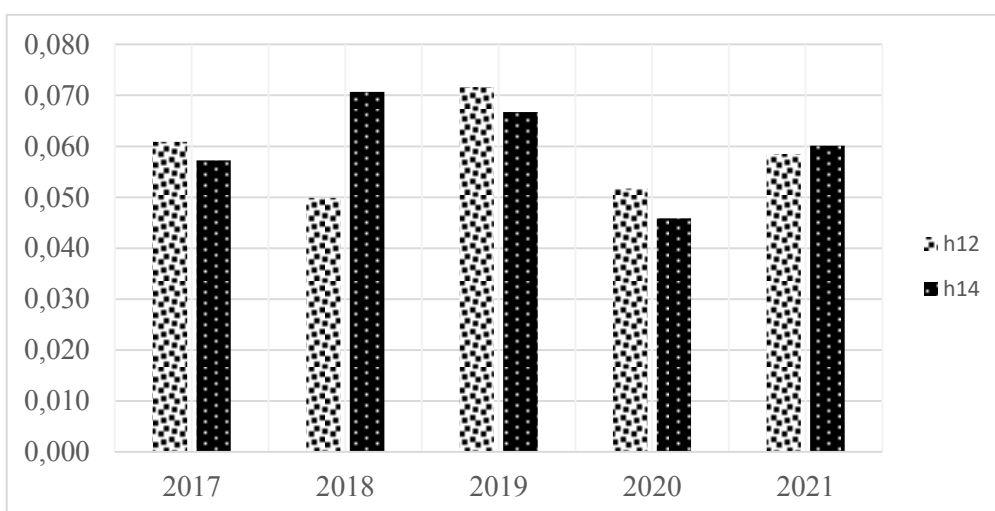


Рис. 3.10. Динаміка частки витрат на підвищення кваліфікації в операційних витратах (% h_{12}), частки витрат на інновації (% h_{14}) АТ «Українські енергетичні машини» протягом 2017 – 2021 рр.

Мало змінюється коефіцієнт придатності основних засобів частки основних засобів виробничого призначення в активах, частка основних засобів виробничого призначення в активах. В 2020 р. дуже зменшився коефіцієнт оборотності оборотних активів, що свідчить про зниження ефективності управління матеріальними активами на підприємстві (рис. 3.11).

Отже, на підприємстві АТ «Українські енергетичні машини» протягом 2017 – 2021 рр. відбувались складні економічні процеси, які характеризуються не послідовним розвитком, що відображається в хаотичних змінах показників загальної діяльності.

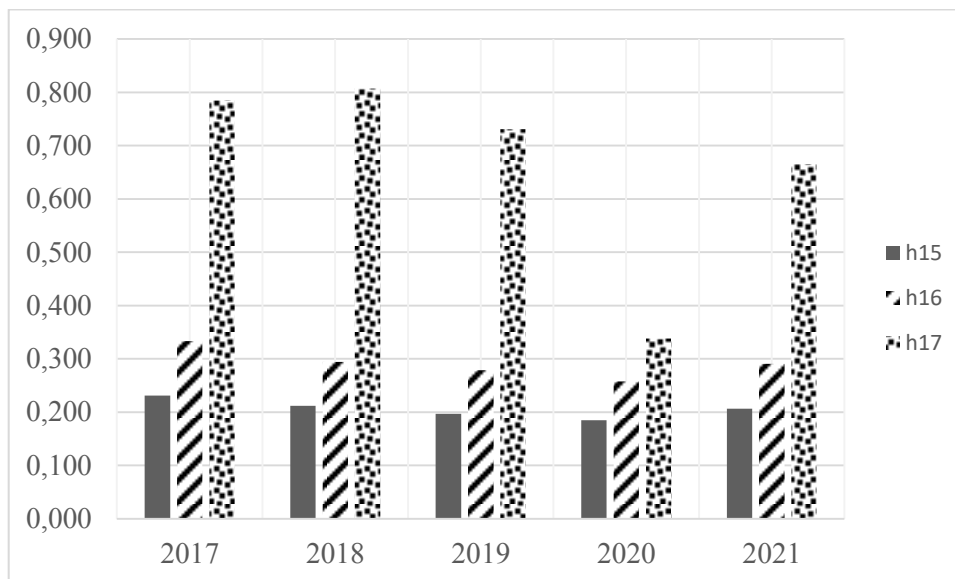


Рис. 3.11. Динаміка коефіцієнта придатності основних засобів частки основних засобів виробничого призначення в активах (h_{15}), частки основних засобів виробничого призначення в активах (h_{16}), коефіцієнта оборотності оборотних активів (h_{17}) АТ «Українські енергетичні машини» протягом 2017 – 2021 рр.

Другим етапом здійснення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу на підприємстві є формування систем показників цього потенціалу та ефективності його використання. Ця система показників, як уже було сказано, має задовольняти таким інформаційним та аналітичним вимогам: комплексності та повноти у об'єктивному відображенні складної структури

потенціалу; вимірюваності тобто показники мають бути виміряні у метричних і неметричних шкалах; ієрархічності тобто містити показники, які визначають елементарні та складні ознаки потенціалу; однорідності в динаміці тобто виміряні в однакові терміни часу; ненадлишковості тобто їх кількість має бути обмеженою та не дублювати інформацію; точності й достовірності вихідної інформації, на підставі якої розраховуються показники. Система показників ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства має відображати його елементи та структуру, їх властивості. В підрозділі 2.3 була рекомендована така система показників для великих промислових підприємств, але вона може налаштовуватись на особливості діяльності окремого підприємства.

Третім етапом методичного підходу є формування аналітичних інструментів для здійснення оцінки ефективності використання ЕПП. В цьому етапі передбачається вибір аналітичних інструментів, методів для повної реалізації завдань оцінки на основі використання відповідних переваг цих інструментів та методів. Рекомендовано для визначення рівня ефективності використання ЕПП використати математичний метод побудови таксономічного коефіцієнта розвитку, а для визначення рівня структурної динаміки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств - інтегральний показник структурної динаміки, який обчислюється на основі парних рангових коефіцієнтів кореляції Спірмена та Кенделла. Для розроблення інтегральних показників можна використовувати різні методи, а саме: адитивні, мультиплативні, метод таксономічного показника розвитку, метод показника якості Харрінгтона. Всі ці методи передбачають повну згортку системи частинних показників в одну величину. Серед означених методів розроблення інтегрального показника за простотою і обґрунтованістю переваги має метод побудови таксономічного показника розвитку.

Четвертим етапом підходу є оцінка та аналіз рівня ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства. Опис ефективності використання експортно-імпортного потенціалу передбачає

використання ієрархічної системи елементарних та складних ознак, то їх визначення здійснюється в системі частинних і інтегральних показників, які і відображують рівні розвитку відповідних ознак [123].

Наприклад, для оцінювання рівнів розвитку експортно-імпортного потенціалу суб'єктів господарювання державного сектору в регіонах України в 2021 році та ефективності його використання доцільно використати такі системи показників, які описують їх, а саме: перша – регіональні обсяги зовнішньої торгівлі послугами, експорт (y_1 , тис. дол США), регіональні обсяги зовнішньої торгівлі послугами, імпорт (y_2 , тис. дол США), регіональні обсяги зовнішньої торгівлі товарами, експорт (y_3 , тис. дол США), регіональні обсяги зовнішньої торгівлі товарами, імпорт (y_4 , тис. дол США), чистий дохід (y_5 , млн. грн.), чистий фінансовий результат (y_6 , млн. грн.); друга – дебіторська заборгованість (x_1 , млн. грн.), кредиторська заборгованість (x_2 , млн. грн.), загальна вартість активів (x_3 , млн. грн.), власний капітал (x_4 , млн. грн.), середньооблікова кількість працюючих (x_5 , тис. осіб), заборгованість із виплати заробітної плати (x_6 , млн. грн.). Використавши метод побудови таксономічного показника розвитку, рівні розвитку експортно-імпортного потенціалу суб'єктів господарювання державного сектору в регіонах України в 2021 році (I_p) та ефективності його використання (I_e) наведено на рис. 3. 12 [166] (Додаток Е).

Отже, в Закарпатській області максимальні рівні в Україні розвитку експортно-імпортного потенціалу суб'єктів господарювання державного сектору та ефективності його використання. Високі рівні розвитку експортно-імпортного потенціалу суб'єктів господарювання державного сектору та ефективності його використання в Київській, Одеській, Харківській, Дніпропетровській областях, хоча спостерігається розрив в цих рівнях. Низькі рівні розвитку експортно-імпортного потенціалу суб'єктів господарювання державного сектору та ефективності його використання в Кіровоградській, Луганській, Львівській, Донецькій, Житомирській.

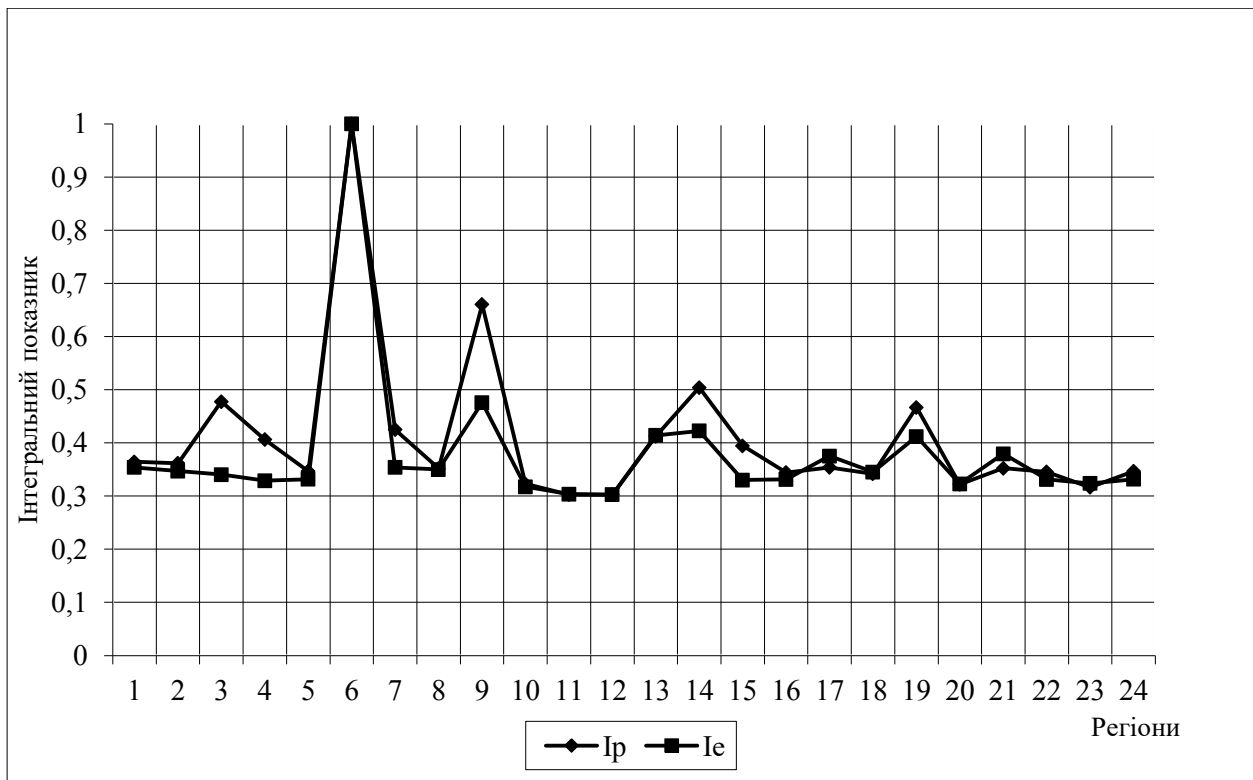


Рис. 3. 12. Рівні розвитку експортно-імпортного потенціалу суб'єктів господарювання державного сектору в регіонах України в 2021 році (I_p) та ефективності його використання (I_e),

де 1 – Вінницька; 2 – Волинська; 3 – Дніпропетровська; 4 – Донецька; 5 – Житомирська; 6 – Закарпатська; 7 – Запорізька; 8 – Івано-Франківська; 9 – Київська; 10 – Кіровоградська; 11 – Луганська; 12 – Львівська; 13 – Миколаївська; де 14 – Одеська; 15 – Полтавська; 16 – Рівненська; 17 – Сумська; 18 – Тернопільська; 19 – Харківська; 20 – Херсонська; 21 – Хмельницька; 22 – Черкаська; 23 – Чернівецька; 24 – Чернігівська.

П'ятим етапом методичного підходу є оцінка структурної динаміки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства. Про необхідність здійснення такої оцінки детально було сказано в 2.3. Але потрібно ще раз акцентувати, що об'єктивність оцінки структурної динаміки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства залежить від змісту структурного динамічного нормативу, який відображає співвідношення темпів змін частинних показників.

Шостим етапом методичного підходу є оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на рівень ефективності використання експортно-імпортного потенціалу. Про необхідність врахування впливу факторів

зовнішнього середовища, а саме факторів глобального економічного розвитку, макроекономічних факторів, які визначаються макроекономічними показниками України, регіональними факторами. У взаємозв'язку рівнів ефективності використання експортно-імпортного потенціалу країни, регіону та підприємства відображається і взаємовплив цих потенціалів на різних рівнях їх управління. Багато вчених, які вирішували проблеми зовнішньоекономічної діяльності, експортно-імпортної діяльності, експортно-імпортного потенціалу, систематизували фактори зовнішнього середовища, це такі вчені І.О. Бараннік [6], П.О. Гринько [35], Л. Г. Ліпич, А.О. Фатенок-Ткачук [75, 76], А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, В. В. Юхименко [81], Л.М. Малярець, І. П. Отенко, Г. В. Моргун [86], В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна [134], Л.Д. Чалапко (Калник) [179], О. В. Шкурупій [181] та інші. Багато вчених вважають, що необхідність врахування впливу факторів зовнішнього середовища пояснюється його складністю, інтенсивністю, невизначеністю, динамічністю [16]. Про необхідність врахування окремо факторів мікросередовища і макросередовища говорять Л.Г. Ліпич та А.О. Фатенок-Ткачук [76]. В своїх дослідженнях О.О. Якушев розділяє зовнішні та внутрішні фактори, які спричиняють загрози зовнішньоекономічній діяльності країни, а саме зовнішні – використання ресурсної та технологічної залежності України для політичного тиску на неї; агресивна конкуренція; нанесення збитків України від санкцій міжнародних організацій; періодичні економічні кризи; короткостроковий характер зовнішньоторгових відносин, втрата традиційних ринків збуту; відсутність можливості використання Україною всесвітнього науково-технічного досвіду; відсутність вчасного інформування ситуації; негативні прояви глобалізації; політична нестабільність у державних контрагентів; терористична загроза соціально-економічного розвитку; внутрішні – наявність необхідних ресурсів; відповідність кадрового потенціалу сучасним вимогам; утримання іміджу країни; рівень адаптації; нарощування потенціалу для конкурентоспроможності діяльності на світовому рівні; рівень оновлення основних засобів; необхідність застосування нових технологій; рівень вмотивованості працівників;

адекватність кредитної та фіскальної політики [187]. Серед множини факторів впливу на попит на експортно-імпорتنу діяльність підприємства виокремлюють фактори зовнішнього середовища, до яких відносять постачальників сировини та комплектуючих, споживачів продукції в країні та за кордоном, вітчизняних та іноземних виробників товарів-замінників, конкурентів, політико-правові фактори здійснення ЗЕД, інституційні фактори забезпечення ЗЕД, сталість міжнародних зв'язків з країнами-партнерами [187]. До факторів внутрішнього середовища вчені відносять цілі та завдання експортно-імпорتنі діяльності підприємства, інформаційну базу ЗЕД, технології виробництва експортної продукції, ресурси забезпечення експортно-імпорتنі діяльності, кадрове забезпечення.

Рекомендовано вплив факторів зовнішнього середовища визначати за допомогою обчислення багатофакторної регресійної моделі, а латентні фактори виявляти – на основі застосування методу багатовимірного статистичного аналізу – факторного аналізу [133]. Рекомендується фактори зовнішнього середовища визначати за такою системою показників: економічні фактори, які відображають у таких показниках: ВВП у фактичних цінах (млрд грн), середній заробітній платі на одного штатного працівника (грн), капітальних інвестиціях (млн дол. США), обсягах експорту (млн дол. США), обсягах імпорту (млн дол. США) [112 – 114]; ринкові фактори відображають у таких показниках: індексі споживчих цін (%), індексі інфляції, податкових надходженнях до державного бюджету (млн грн), курсі долара США відносно гривні [6, 35, 60, 64, 88]; технологічні фактори визначають капітальними інвестиціями у програмне забезпечення та бази даних (млн грн), питомою вагою обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт в ВВП (млн грн), придбанням машин, устаткування та програмного забезпечення (млн. грн), упровадженням нових технологічних процесів (од.) [92]; соціальні фактори відображають в таких показниках, як: кількість зайнятого населення (тис. осіб), кількість безробітних (%), видатки зі зведеного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення (млн грн); міжнародні фактори – в індексі

конкурентоспроможності України, сальдо зовнішньої торгівлі послугами (млн дол. США) [70, 104, 187].

Сьомий етап методичного підходу передбачає оцінку впливу факторів внутрішнього середовища на рівень ефективності використання ЕПП. До факторів внутрішнього середовища, які впливають на ефективність використання ЕПП, фахівці відносять економічні (капіталовкладення, ціноутворення, бізнеспланування, мотивація, оцінка ризиків); організаційні (формування експортного потенціалу, система менеджменту, маркетинг, страхування діяльності, розрахунки, процес реалізації продукції, технологія виробництва, ресурсне забезпечення); соціально-психологічні (соціальний захист, соціальні гарантії, вмотивованість у здійсненні ЗЕД) [148]. Також виокремлюють внутрішні фактори, які впливають на імпорتنу діяльність фактори виробничої собівартості та, частково, фактор трансакційних витрат, а до зовнішніх факторів відносять фактори ринкового ціноутворення, курсової динаміки, кредитного впливу, податкової та регуляторної політики, частково, фактор трансакційних витрат [121].

Цю оцінку впливу факторів внутрішнього середовища на рівень ефективності використання ЕПП рекомендовано здійснити також за допомогою багатфакторного регресійного аналізу, багатовимірним факторним та канонічним аналізом. Для управління розвитком і ефективним використанням ЕПП необхідно знати найбільш впливові фактори внутрішнього середовища, які вказують шляхи підвищення цих рівнів та внутрішні резерви використання потенціалу.

Оцінювання та аналіз взаємозв'язку між експортно-імпортним потенціалом та ефективністю його використання, визначення елементів, які найтісніше взаємозв'язані на основі використання методів багатфакторного статистичного аналізу, а саме факторного аналізу та канонічних кореляцій. Метод канонічних кореляцій дозволяє визначити взаємозв'язок між двома системами випадкових величин, що описують два стани, або дві складні ознаки, або два процеси. Завдяки визначеному рейтингу взаємозв'язку показників складових експортно-імпортного потенціалу можна визначити механізм причинно-наслідкових взаємозв'язків у

системі показників, що описують увесь цей потенціал різних суб'єктів господарювання в економіці різного рівня управління. Так, математичні моделі взаємозв'язку розвитку експортно-імпортного потенціалу суб'єктів господарювання державного сектору в регіонах України в 2021 році та ефективності його використання такі (Додаток Є):

$$r_{U_1V_1} = 0,9999, \quad p - value = 0,000;$$

$$\begin{cases} U_1 = 0,024y_1 + 0,008y_2 + 0,006y_3 - 0,018y_4 + 1,144y_5 - 0,167y_6, \\ V_1 = 0,667x_1 - 0,118x_2 + 0,278x_3 - 0,097x_4 + 0,267x_5 + 0,006x_6; \end{cases}$$

$$r_{U_2V_2} = 0,984, \quad p - value = 0,000;$$

$$\begin{cases} U_2 = 0,12y_1 - 1,368y_2 - 0,096y_3 + 0,956y_4 + 5,454y_5 - 5,23y_6, \\ V_2 = 8,867x_1 - 20,4x_2 + 39,336x_3 - 31,843x_4 + 3,68x_5 + 0,574x_6; \end{cases}$$

$$r_{U_3V_3} = 0,933, \quad p - value = 0,000;$$

$$\begin{cases} U_3 = -2,4y_1 + 2,635y_2 + 0,228y_3 + 3,578y_4 - 4,699y_5 + 0,79y_6, \\ V_3 = -13,71x_1 - 9,31x_2 + 34,28x_3 - 12,203x_4 + 0,49x_5 + 0,89x_6; \end{cases}$$

$$r_{U_4V_4} = 0,725, \quad p - value = 0,0338;$$

$$\begin{cases} U_4 = 6,47y_1 - 7,736y_2 + 1,97y_3 - 3,41y_4 + 0,294y_5 + 3,155y_6, \\ V_4 = 0,61x_1 + 103,73x_2 - 304,55x_3 + 181,63x_4 + 18,94x_5 - 0,109x_6; \end{cases}$$

Отже, всі наведені значення канонічного коефіцієнта кореляції високі, що свідчить про тісний взаємозв'язок між ідентифікованими станами експортно-імпортного потенціалу і його використанням суб'єктів господарювання державного сектору в регіонах України в 2021 році. За рейтингом найтісніший перший взаємозв'язок, і він обумовлений взаємодією показників чистого доходу і дебіторською заборгованістю, що пояснює основне джерело формування цього доходу на регіональному рівні. Другий взаємозв'язок між системами показників обумовлений загальною вартістю активів і власним капіталом, кредиторською заборгованістю з чистим доходом та чистим фінансовим результатом; третій взаємозв'язок – між показниками загальною вартістю активів, дебіторською заборгованістю, власним капіталом і чистим доходом, регіональними обсягами зовнішньої торгівлі товарами, а саме імпортом; четвертий взаємозв'язок – між

показниками загальною вартістю активів, власним капіталом, кредиторською заборгованістю і регіональними обсягами зовнішньої торгівлі послугами – імпортом, регіональними обсягами зовнішньої торгівлі послугами – експортом. Наведений рейтинг взаємозв'язків утворює механізм взаємодії двох основних процесів, що відбувалися з експортно-імпортним потенціалом суб'єктів господарювання державного сектору в регіонах України в 2021 році.

Восьмим етапом підходу є етап оцінки оптимальних значень показників ефективності використання ЕППП на основі розв'язання багатокритеріальної оптимізаційної задачі, де в якості першого частинного критерію доцільно використати залежність рівня розвитку експортно-імпортного потенціалу від найвпливовіших факторів ефективності використання ЕППП, а якості другого частинного критерію – залежність рівня ефективності використання від цих факторів. Розв'язувати цю задачу доцільно за допомогою реалізації процедури *fminimax*, що програмно реалізована в середовищі MatLab. У цій багатокритеріальній оптимізаційній задачі обмеження складають інтервали зміни значень факторів з урахуванням їхніх числових характеристик, зокрема, стандартної похибки. У результаті розв'язання цієї задачі отримують оптимальні значення показників ефективності використання ЕППП, які слід використовувати для порівняння з фактичними та визначення відхилень, що свідчать про проблеми в управлінні ЕППП, резерви та напрями підвищення ефективності використання ЕППП на підприємстві.

Дев'ятим етапом є прогнозування показників ефективності використання ЕППП. Етап прогнозування необхідний для обґрунтованого пошуку резервів ефективності та формування стратегії ефективного використання ЕППП. Процедуру прогнозування рекомендується здійснювати на основі обчислення кривих зростання. Прогнозування на основі моделі кривої зростання ґрунтується на екстраполяції, що є продовженням у майбутньому тенденції, яку спостерігали в минулих періодах. Відомо багато кривих зростання, які загалом розподіляють на групи, залежно від того, який тип динаміки розвитку вони описують.

Десятим етапом методичного підходу є оцінка резервів підвищення ефективності використання ЕПП, яку слід робити на основі порівняльного аналізу досягнутих значень показників ефективності з прогнозними та оптимальними значеннями цих показників.

Одинадцятим етапом методичного підходу – формування стратегії ефективного використання ЕПП, також ґрунтується результатах порівняльного аналізу досягнутих значень показників ефективності з прогнозними та оптимальними значеннями цих показників.

Отже, на основі розробленого методичного підходу до оцінки ефективності використання ЕПП, який складається з етапів, наведених у табл. 3.3, забезпечується комплексне та дієве управління ним [166].

Таблиця 3.3

Методичний підхід до оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу

Етапи технології оцінки та завдання	Методи вирішення завдань	Очікувані результати
1. Експрес-аналіз загальної та експортно-імпортної діяльності промислового підприємства		
Експрес-аналіз діяльності підприємства та його експортно-імпортної діяльності	Методи економічного аналізу	Перелік особливостей діяльності конкретного промислового підприємства
2. Формування системи показників оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства		
Обґрунтування системи показників, яка відображає елементи та структуру ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства	Методи аналізу та синтезу	Система показників ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства, яка відображає його елементи та структуру, динамічний структурний еталон
3. Формування аналітичних інструментів для здійснення оцінки ефективності використання ЕПП		
Вибір аналітичних інструментів для здійснення оцінки ефективності використання ЕПП	Методи аналізу та синтезу	Склад аналітичних інструментів оцінки ефективності використання ЕПП
4. Оцінка та аналіз рівня розвитку експортно-імпортного потенціалу підприємства та його використання		

Етапи технології оцінки та завдання	Методи вирішення завдань	Очікувані результати
Визначення рівня розвитку експортно-імпортного потенціалу та його використання	Метод побудови таксономічного показника розвитку	Інтегральні показники рівня розвитку ЕПП та його використання
5. Оцінка структурної динаміки ефективності використання ЕПП		
Визначення структурної динаміки на основі обчислення інтегральних показників	Метод побудови інтегрального показника структурної динаміки	Інтегральний показник рівня структурної динаміки ефективності використання ЕПП
6. Оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на рівень використання ЕПП		
Визначення основних факторів зовнішнього середовища, які впливають на рівень ефективності використання ЕПП	Багатофакторний регресійний аналіз, факторний аналіз, метод коінтеграції	Перелік основних факторів зовнішнього середовища, які впливають на рівень ефективності використання ЕПП
7. Оцінка впливу факторів внутрішнього середовища на рівень ефективності використання ЕПП		
Визначення факторів внутрішнього середовища, які впливають на рівень ефективності використання ЕПП	Багатофакторний регресійний аналіз, факторний аналіз	Перелік факторів внутрішнього середовища, які впливають на рівень ефективності використання ЕПП
8. Оцінка оптимальних значень показників ефективності використання ЕПП		
Визначення оптимальних значень показників ефективності використання ЕПП	Багатокритеріальна оптимізаційна задача	Оптимальні значення показників ефективності використання ЕПП
9. Прогнозування показників ефективності використання ЕПП		
Визначити прогноз значень показників ефективності використання ЕПП	Криві зростання	Прогнозні значення показників ефективності використання ЕПП
10. Оцінка резервів підвищення ефективності використання ЕПП		
Визначення резервів ефективного використання ЕПП	Порівняльний аналіз з прогнозними та оптимальними значеннями показників	Перелік резервів ефективного використання ЕПП
11. Формування стратегії ефективного використання ЕПП		
Визначення стратегії ефективного використання експортно-імпортного потенціалу підприємства	Стратегічний аналіз, економічний аналіз, метод коінтеграції	Програма заходів щодо підвищення ефективності використання ЕПП

Таким чином, запропонований підхід до оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу промислового підприємства дозволяє комплексно та системно здійснювати управління цим потенціалом, обґрунтовано формувати стратегії ефективного використання та розвитку ЕПП, відшукувати резерви підвищення ефективності всієї діяльності підприємства, що важливо в умовах її обмеженості.

3.3. Методичне забезпечення формування стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства

Сучасна зовнішньоекономічна стратегія України відрізняється чотирма компонентами: військовою, геополітичною, економічною і ціннісною (ідеологічною) [142]. Ці чотири компоненти стратегії країни тісно взаємопов'язані. Військова компонента визначається економічним потенціалом країни, а також її розвиток сприяє розвитку економіки. Ціннісна компонента визначається культурою народу, його цінностями, ідеалами та впливає на економічний та політичний потенціали. Згідно розпорядження Кабінету Міністрів України затверджено план дій з реалізації Стратегії зовнішньоекономічної діяльності України від 18 квітня 2023 р. № 327-р. економічна компонента зовнішньоекономічної стратегії України передбачає такі дії, як сприяння українським експортерам виходу на зовнішні ринки та їх захисту за кордоном, залучення іноземних інвестицій в економіку України, удосконалення та створення нових механізмів взаємодії держави і бізнесу, залучення міжнародної технічної, консультативної та фінансової допомоги для відновлення економіки, транспортної та енергетичної інфраструктури, вирішення соціальних проблем, забезпечення роботи спільних міжурядових комісій, впровадження дій щодо комунікації між країнами, створення Офісу сприяння інвестиціям та технологіям в Україні, відкриття доступу до програм

міжнародних досліджень та експериментів, поглиблення співробітництва з Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), удосконалення систем обміну попередньою митною інформацією з державами світу, забезпечення присутності України в роботі Міжнародної організації цивільної авіації (ІКАО) [142].

Ефективне використання експортно-імпортного потенціалу забезпечує економічну стійкість на внутрішніх та зовнішніх ринках і це слід враховувати в стратегічному управлінні діяльністю підприємств. Зазвичай, в своїй діяльності підприємство одночасно використовує декілька стратегій, а точніше, ієрархію стратегій, а саме: стратегії першого рівня – корпоративні стратегії (стратегія зростання (розвитку), стратегія стабілізації (обмеженого зростання), стратегія виживання (скорочення)), стратегії другого рівня - ділові стратегії (стратегія скорочення, стратегія диверсифікованого росту, стратегія інтенсивного росту, стратегія фокусування, стратегія концентрації, стратегія інтеграційного зростання), стратегії третього рівня – функціональні стратегії (виробнича стратегія, маркетингова стратегія, інноваційна стратегія, екологічна стратегія, фінансова стратегія, стратегія управління кадрами, стратегія організаційних змін) [2]. В стратегічному управлінні промисловим підприємством відсутня загально визнана класифікація стратегій. Багато вчених, а саме: Артеменко Л.П., Жигалевич Ж.М. [4], Гудзь О.І., Захарчин Р.М. [51], Клименко С.М., Кузьмак О.І. [69], Погорелов Ю.С. [129], Тур О.В. [162] та інші говорять про стратегії розвитку підприємства. Вони виокремлюють основні характеристики стратегії розвитку підприємства – це необхідність врахування впливу внутрішнього та зовнішнього середовища, довгостроковий період, спрямованість на підвищення конкурентоспроможності продукції і підприємства, досягнення ефективних результатів, інноваційне спрямування, властивості гнучкості, врахування людського фактору, інвестицій, ризику. Вчені вважають за доцільне розділяти стратегії розвитку підприємства на активні стратегії, до яких належать активно-наступальна стратегія та стратегія ринкової ніші, й пасивні стратегії, які складаються з пасивно-наступальної

стратегії та захисної стратегії [4, 34, 51, 58, 107]. Гармаш Р. досліджуючи сучасні стратегії розвитку промислових підприємств, рекомендує враховувати дію глобалізаційних процесів, які мають як позитивний вплив, так і негативний, а при розробці інтернаціональної стратегії брати до уваги локальну чутливість та глобальну інтеграцію, при цьому розрізняти глобальну стратегію, транснаціональну стратегію, інтернаціональну стратегію та мультидомашню стратегію [26]. Він говорить, що стратегія розвитку промислових підприємств в сучасних умовах має орієнтуватись на забезпечення стійкості та передбачає реалізацію таких заходів, як підвищення готовності до опору зовнішнім шокам, управління виробничим ризиками, підвищення рівня ринкової гнучкості та адаптивності, здійснення профілактичних та захисних заходів, реагування на різні непередбачувані обставини, перебудова виробничих ланцюгів. Гармаш Р. наводить теоретичні обґрунтування, але мають бути ще практичні рекомендації промисловим підприємствам щодо здійснення своєї діяльності на зовнішніх ринках з урахуванням глобалізаційних процесів.

Для мультинаціональних компаній близько 80% в основній бізнес-стратегії складає маркетингова стратегія [79]. В умовах цифрової економіки підприємства формують стратегії цифрового маркетингу [169, 170]. Вчені вважають, що в процесі формування цієї стратегії попередньо має бути проведений аналіз обсягу і перспектив зростання, структура конкуренції, маркетингова інфраструктура; політичні, економічні, соціально-культурні фактори; рівень професійності персоналу, рівень інформаційного забезпечення; технологічні та цифрові можливості; транспортна інфраструктура; система комунікації та зв'язку, тощо. Види сучасних стратегій міжнародного маркетингу такі: проникнення на міжнародні ринки, атаки, зростання, оборони, відступу, диверсифікації, цифрової трансформації, брендингу (позиціонування), інноваційна (створення нового ринку), конкурентна, товарна, портфельна, збутова, просування. Вчені рекомендують в процесі формуванні сучасних маркетингових стратегій слідувати таким етапам, як визначення цілей

маркетингу, розробці маркетингового плану, стратегічний аналіз ринкової ситуації, оцінка і контроль результатів.

Цінні для практичної діяльності рекомендації вчених, які досліджували проблеми формування стратегій зовнішньоекономічної діяльності підприємства, його експортно-імпортової діяльності. При цьому виділяти три базові стратегії, а саме: експортування, спільне підприємництво, пряме інвестування [77]. Означені базові стратегії також виокремлюються за місцем знаходження виробничих потужностей: національне або закордонне виробництво. Фахівці виділяють стратегічні альтернативи кожної з базових стратегій [132]. Якщо реалізується базова стратегія експортування, при цьому підприємство знаходиться на національній території, то стратегічними альтернативами є: 1) прямий експорт, коли підприємство безпосередньо здійснює реалізацію своєї продукції на зовнішньому ринку за допомогою експортного відділу, збутового відділу чи філії, комівояжера з експортних операцій; 2) непрямий експорт, коли підприємство реалізує свою продукцію на зовнішньому ринку за допомогою маркетингових посередників, зокрема торговельних домів, міжнародних посередників, дистриб'ютерів, агентів. Якщо реалізується стратегія спільного підприємництва, то підприємство здійснює виробництво за кордоном, і при цьому має такі стратегічні альтернативи, що пов'язані з використанням або ліцензування, або підрядного виробництва, або управління за контрактом, або спільного володіння. Якщо реалізується стратегія прямого інвестування, то підприємство має власні виробничі та збутові філії за кордоном. Полякова Я.О. виокремлює переваги і недоліки кожної стратегічної альтернативи в реалізації базової стратегії зовнішньоекономічної діяльності. Так, у виборі стратегічної альтернативи прямого експорту перевагами є безпосереднє контактування зі споживачем, швидке адаптування до вимог ринку, можливість контролювати реалізацію своєї продукції на зовнішньому ринку, а недоліками є ризик у організації безпосереднього експортування продукції, значні фінансові витрати на це. У виборі стратегічної альтернативи непрямиго експорту перевагами є менші

витрати на експортування, нижчий ризик, а недоліками є залежність від посередників у просуванні свого товару на зовнішній ринок, відсутність інформації щодо споживачів, їх вподобань. Перевагами у виборі стратегічної альтернативи ліцензування у базовій стратегії спільної підприємницької діяльності є невисока потреба в інвестиціях, мінімальний ризик, можливість проникнення на протекціоністські ринки, але недоліками є складності у контролі якості товару, ризику, пов'язані з втратою ринку. Спільними перевагами у виборі підрядного, або управління за контрактом, або спільного володіння є зменшення матеріальних витрат, зменшення ризику, усунення перешкод для експорту у відповідну країну, але спільними недоліками є складність вибору партнера, складність самих процедур виходу на ринок, зменшення прибутку. При виборі стратегічних альтернатив складальних підприємств, або виробничих підприємств, або збутової філії стратегії прямого інвестування слід мати на увазі переваги, що проявляються у збільшенні обсягів реалізації, маркетингові переваги, при цьому недоліками є зростання ризику, пов'язаного з великими матеріальними витратами. Також Полякова Я.О. говорить про необхідність врахування критерії вибору базових стратегій зовнішньоекономічної діяльності, а саме 1) інтеграції зі споживачем; 2) гнучкості; 3) ресурсних вимог; 4) ризику; 5) використання концепції міжнародного маркетингу; 6) подолання вхідних бар'єрів зовнішнього ринку. До цього переліку, враховуючи складні умови обмеженості діяльності промислових підприємств, слід додати такі критерії, як наявність державної підтримки щодо експорту відповідного виду продукції, а також критерій рівня розвитку власного експортно-імпортного потенціалу.

Аналіз робіт вчених та практиків щодо вибору, формування, аналізу стратегій зовнішньоекономічної діяльності спонукає зробити висновок, що при виборі стратегії експортно-імпортною діяльності підприємство має враховувати такі принципи [168, 174, 179, 184]: 1) спиратись на експортно-імпортну стратегію країни; 2) ґрунтуватись на наявному експортно-імпортному потенціалі; 3) орієнтуватись на розмір та структуру зовнішнього та

внутрішнього ринку; 4) враховувати фактори забезпечення попиту на продукцію; 5) орієнтуватись на зміни ринкової кон'юнктури; 6) диверсифікувати продукцію, яка виробляється на експорт; 7) формувати та зберігати особливості підприємства. Сам процес вибору стратегії здійснювати в три етапи, а саме: 1) розробка стратегії; 2) доведення; 3) аналіз. На першому етапі рекомендують розробляти альтернативні стратегії; на другому етапі – корегувати та визначати відповідність стратегії цілям підприємства, а потім із сукупності стратегій формувати загальну стратегію; на третьому етапі – конкретизувати зміст стратегії [57]. Процес стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності рекомендується здійснювати також в декілька етапів, таких, як аналіз стану і розвитку цієї діяльності, аналіз очікуваних змін у кон'юктурі зовнішнього ринку, аналіз можливостей на зовнішньому ринку, аналіз внутрішньої і зовнішньої бюджетно-податкової політики, аналіз стану і тенденцій розвитку світового ринку, розробка довгострокової стратегії зовнішньоторговельної діяльності з урахуванням існуючого і прогнозного стану на зовнішніх ринках. Безсумнівна правильність такої логіки етапів стратегічного планування та їх змісту, проте автори не продемонстрували практичну реалізацію хоча б одного з етапів. Доцільно скористатись рекомендаціями цих вчених щодо складу основних чинників впливу на імпорт, розділяючи їх на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх чинників вчені рекомендують відносити масштаби зовнішньої торгівлі, витрати, досвід, контроль, а до зовнішніх – економічну свободу, конкуренцію, ризики.

Вчені Ліпич Л.Г., Фатенок-Ткачук А.О. процес формування стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок розглядають в таких етапах, а саме: визначення місії (визначення змісту існування фірми, її призначення, роль і місце її ринковому середовищі); формування цілей та задач (кількісні цілі, якісні, стратегічні, тактичні); аналіз та оцінка зовнішнього середовища (мікросередовище, безпосереднє оточення, що передбачає аналіз та оцінку стану економіки, правове регулювання, політичні процеси, природне середовище та ресурси, соціальну та культурну складову, науково-технічний

рівень, інфраструктуру, покупця, постачальників, конкурентів, ринок робочої сили); аналіз та оцінка внутрішньої структури середовища (кадровий потенціал, організацію управління, фінанси, маркетинг, організаційну структуру); розробка та аналіз стратегічних альтернатив, вибір стратегій; реалізація стратегій; оцінка та контроль стратегій [76]. Доцільність такої логіки формування стратегії очевидна.

Щодо стратегічних орієнтирів підвищення ефективності експортно-імпортних операцій з урахуванням економічної безпеки підприємств Лопатовський В.Г., Новіцький О.В. рекомендують розділяти на два рівні [78]. Перший рівень стратегічних орієнтирів розглядати з урахуванням розвитку економіки регіону та країни; посилення участі в системі міжнародної економіки, розвиток міжнародної кооперації, зміцнення експортного потенціалу, підвищення техніко-технологічного рівня виробництва, доступ до ринків високотехнологічного обладнання, пряме іноземне інвестування. Другий рівень стратегічних орієнтирів підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємства розглядати з урахуванням виробництва конкурентоспроможної та високотехнологічної продукції, розширення ринків збуту, створення сумісних підприємств, освоєнні нових сегментів ринку, зміцнення фінансової стійкості, розширення інвестування, диверсифікація логістично-закупівельних відносин.

Багато вчених визнають, що важливим етапом у формуванні стратегії підприємства є вибір стратегічних альтернатив, але спочатку слід оцінити весь набір стратегічних альтернатив. Вибір найкращої стратегічної альтернативи здійснюється на основі аналізу ймовірності реалізації основних складових кожної стратегічної альтернативи. Тому на основі стратегічного аналізу кожної стратегічної альтернативи визначається та, яка передбачає, перш за все, ефективне використання ресурсів, раціональність використання коштів, фінансову результативність, виконання угод, контрактів, договорів. При цьому дані, які використовуються в стратегічному аналізі, мають бути достовірними, взяті з звітних документів бухгалтерського, управлінського, податкового

обліку, статистичної звітності, звіти про експорт і імпорт, митні декларації, міждержавні довідники тощо.

В сучасних умовах обмеженості діяльності підприємств висувають додаткові умови до самого процесу проведення стратегічного аналізу. Окрім системності, наукової обґрунтованості, безперервності, своєчасності, актуальності, точності, узгодженості, об'єктивності, відповідальності, врахування функцій розмежування функцій і повноважень виконавців, документування стратегічним аналізом експортно-імпоротної діяльності підприємства має передбачатись динамічність, яка проявляється в інтенсивному змінненні факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ, в змінненні умов зовнішнього та внутрішнього ринків, а також врахування експортно-імпортного потенціалу підприємства, який акумулює як ресурсні можливості, так організаційні та управлінські здатності, компетентності ефективно використовувати цей потенціал. Справедливо підкреслює важливість розроблення динамічної моделі стратегічного аналізу Галенко О.М., яка передбачає визначення параметрів майбутніх ринків, прогнозувати майбутніх конкурентів тощо [24]. Аналітичним інструментом розроблення такої моделі є сценарний аналіз та оцінка існуючих динамічних можливостей підприємства. Динамічна модель стратегічного аналізу складається з трьох блоків, а саме: в першому блоці визначається рівень динамізму зовнішнього середовища; в другому блоці – рівень ринкових змін; в третьому блоці – рівень реагування на підприємства на очікувані зміни зовнішнього середовища на основі оцінки розриву в ресурсах й компетентностях щодо стратегічних намірів та очікуваних змін цього середовища.

Також одним із важливих складових стратегічного аналізу є розроблення нормативної бази основних показників. Необхідно врахувати, що усі нормативи поділяються на дві групи. До першої групи нормативів відносяться ті, що відображають вимоги суспільства щодо ефективності використання ресурсів; до другої групи відносять нормативи розподілу прибутку, податки на прибуток, нормативи оплати праці, засоби економічного стимулювання. Тут слід додати,

що окрім нормативів, велике значення в формуванні стратегії мають еталони, а саме еталонні значення показників. Планові значення показників ґрунтуються на нормативах та еталонах. В процесі реалізації стратегії доцільно моніторити виконання завдань, мети на основі порівняльного аналізу досягнутих значень показників стратегії з нормативними або еталонними.

Малярець Л.М., Отенко І.П., Моргун Г.В. в своїх дослідженнях рекомендують в процесі реалізації стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства керуватись такими етапами: 1) інформаційний підготовчий етап аналітичних процедур процесу вибору стратегій розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства; 2) етап формулювання пропозицій щодо спрямованості можливих варіантів стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності; 3) етап визначення впливових факторів, що сприятимуть процесу вибору та реалізації стратегії; 4) етап визначення критеріїв оцінки та вибору стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності; 5) етап вибору найкращого варіанта стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності. Вчені детально розкривають зміст кожного етапу та демонструють побудову ринкового профілю для машинобудівних підприємств, що важливо в практичній діяльності [86].

Отже, аналіз досліджень вчених щодо етапів формування стратегії свідчить, що в процесі формування стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства доцільно дотримуватись таких етапів, як: 1) визначення цілі підприємства; 2) аналіз господарської діяльності підприємства; 3) SWOT-аналіз; 4) маркетингове дослідження ринку; 5) вивчення конкурентних компаній та їх позицій на ринку; 6) визначення принципів вибору стратегії експортно-імпоротної діяльності; 7) визначення рівня розвитку та ефективності використання експортно-імпортного потенціалу; 8) визначення факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на ефективність використання експортно-імпортного потенціалу; 9) визначення стратегічних орієнтирів; 10) встановлення переліку стратегічних альтернатив; 11) планування заходів реалізації стратегії; 12) попередня

економічна оцінка проміжних та кінцевих результатів етапів реалізації стратегії; 13) контроль, коригування значень показників стратегії.

З огляду на складні умови сьогодення, майже всі вітчизняні промислові підприємства використовують стратегію виживання. Підприємство АТ «Українські енергетичні машини» має стратегічні цілі, які пов'язані з забезпеченням максимуму добробуту акціонерів за рахунок зростання й отримання ринкової вартості акцій, а також задоволення суспільних потреб народного господарства України і громадян в продукції підприємства з високими споживчими якостями при мінімальних затратах, одержання прибутку [141]. Однією зі стратегій підприємства є стратегія лідерства за витратами. Згідно цієї стратегії підприємство здійснює контроль витрат, що забезпечує йому отримувати прибуток у самих критичних умовах ринку. Стратегія управління кадрами спрямована на залучення кращих фахівців, постійне їх навчання й розвиток, забезпечення високого рівня заробітної плати та безпеки праці. Ця стратегія ґрунтується на корпоративній культурі підприємства, передбачає реалізацію заходів підбору та адаптації персоналу, їх оцінювання та атестації. Багато років підприємство реалізує також виробничу стратегію забезпечення якості продукції. На підприємстві сформована та діє Система менеджменту якості, яка підтверджена Сертифікатом відповідності Міжнародному стандарту ISO 9001:2015, й протягом 23 років підприємство підтверджує відповідність вимогам Міжнародного Стандарту ISO 9001. Для даного підприємства в сучасних умовах його діяльності важливо формувати стратегію ефективності використання свого експортно-імпортного потенціалу, яка б підтримувала базову корпоративну стратегію «прискореного зростання». Підприємство давно співпрацює з такими відомими компаніями як «Сіменс» (Німеччина), «Альстом-Пауер» (міжнародний концерн) та ін. з постачання енергетичного обладнання, у тому числі: ГЕС «Пурнарі» (Греція); ГЕС «Агуамільпа» та ГЕС «Ель Кахон» (Мексика); ГЕС Тері (Індія). Це підприємство приймає участь у міжнародних конкурсних торгах, які проводяться на території України і на зовнішніх ринках та фінансуються за

кошти Міжнародного банку, Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), Європейського інвестиційного банку (ЄІБ) та інших міжнародних фінансових установ, кредитно-експортних агенцій та установ, тощо.

Реалізація сформованої в Україні Експортної стратегії здійснюється на основі ефективності використання експортно-імпортного потенціалу країни. В підрозділі 2.1 рекомендована система показників, яка описує розвиток та використання експортно-імпортного потенціалу країни й визнається відповідними макроекономічними показниками. Ці показники виражають фактори впливу на експортно-імпортний потенціал країни. Про першочергову необхідність встановлення та визначення основних факторів впливу на експортно-імпортний потенціал говорять багато науковців, а особливо акцентують увагу на динаміку впливу цих факторів.

Спочатку для визначення взаємозв'язків між факторами, які впливають на розвиток та використання експортно-імпортного потенціалу, рекомендується обчислити багатовимірний факторний аналіз. Оскільки в означеній системі факторів є лінійно залежні показники, то їх вилучимо і залишимо лише лінійно незалежні. Рейтинг взаємозв'язку факторів доцільно формувати за ваговими коефіцієнтами першого латентного фактору, який пояснює на 44,322% змінність початкової системи показників (Додаток Ж):

$$F = 0,829x_3 + 0,725x_6 + 0,302x_7 + 0,661x_8 - 0,835x_9 + 0,726x_{10} + 0,15x_{11} + 0,155x_{12} - 0,358x_{13} + 0,108x_{14} - 0,006x_{15} + 0,779x_{16} - 0,903x_{17} - 0,794x_{18}.$$

Таким чином, основним фактором, який утворює взаємозв'язок в системі, є доходи Державного бюджету від операцій з капіталом, далі такі фактори, як індекс споживчих цін, сальдо експорту-імпорту товарів, доходи Державного бюджету від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ, кількість зареєстрованих безробітних, прями інвестиції (активи), сальдо експорту-імпорту послуг, обсяги реалізації промислової продукції в Україні за кордоном. Фактори, які мають вагові коефіцієнти, значення яких менші ніж 0,5, доцільно не розглядати. Означені

фактори тісно між собою взаємозв'язані, і це слід врахувати у формуванні стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу. У формуванні стратегії слід використати аналітичне твердження, що у встановленій взаємозв'язаній системі факторів змінення значень та тенденцій одних супроводжується зміненням інших взаємозв'язаних факторів.

В обґрунтуванні стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу слід ґрунтуватись на динаміці впливу найважливіших факторів, у яких взаємозв'язані тенденції змінення протягом тривалого часу. Оскільки за виявленою причиною зміни тенденції одного фактору велика ймовірність, що відбудеться зміна тенденції й іншого фактору, який коінтеграційно пов'язаний з ним [89]. Для встановлення реальної причинно-наслідкової залежності рівнів двох або більше часових рядів визначається їх коінтеграція, за умови, що їх лінійна комбінація є стаціонарний часовий ряд. В процесі формування стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу доцільно використати властивість рядів багатьох економічних показників того, що не зважаючи на випадковий характер змінення окремих економічних показників, існує довготермінова залежність між ними, яка спричиняє сумісне, взаємозв'язане змінення. Для визначення факту коінтеграції рядів економічних показників рекомендується спочатку обчислити залежність результативного показника, який може бути в системі показників від інших показників. Показник сальдо експорту-імпорту товарів є результативним показником в системі основних показників, які визначають ефективність експортно-імпортного потенціалу, тому необхідно обчислити залежність його від інших факторів, які тісно взаємозв'язані в системі показників за факторним аналізом. Рівняння залежності сальдо експорту-імпорту товарів від основних, значущих за критерієм Стьюдента, факторів, що визначають експортно-імпортний потенціал, має вигляд: $Y = 2405,58 - 146,758x_9 - 1,983x_{16} + 0,0021x_{18}$.

Таким чином, на сальдо експорту-імпорту товарів впливає індекс споживчих цін, кількість зареєстрованих безробітних, доходи Державного

бюджету від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ і змінність цих факторів на 92,87% пояснюють змінність сальдо експорту-імпорту товарів. За критерієм Стьюдента інші фактори не значущі. В цілому рівняння регресії значуще за критерієм Фішера. Далі за рекомендаціями аналітиків слід перевірити гіпотезу про коінтеграцію часових рядів за критерієм Енгеля-Грангера. Для цього спочатку необхідно обчислити рівняння регресії вигляду:

$$\Delta \varepsilon_t = a + b \cdot \varepsilon_{t-1},$$

де $\Delta \varepsilon_t$ – перші різниці залишків, отриманих зі співвідношення $\varepsilon_t = y_t - a - b_1 \cdot x_{1t} - b_2 \cdot x_{2t} - \dots - b_k \cdot x_{kt}$.

Отже, рівняння регресії в даній задачі має вигляд: $\Delta \varepsilon_t = 446,067 + 0,712 \cdot \varepsilon_{t-1}$. Для коефіцієнта регресії $t_b = 3,788$, що набагато більше табличного при $\alpha = 0,01$, то нуль-гіпотезу про відсутність коінтеграції досліджуваних часових рядів відхиляють і з ймовірністю 0,99 приймають альтернативну гіпотезу про те, що між означеними рядами y_t та x_{it} є коінтеграція, тобто між рядами показників сальдо експорту-імпорту товарів та індексом споживчих цін, кількістю зареєстрованих безробітних, доходами Державного бюджету від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ є коінтеграція. Отже, зміна тенденції означених факторів призведе до зміни тенденції сальдо експорту-імпорту товарів, а отже до зміни тенденції експортно-імпортного потенціалу країни, і це є основою для розроблення дієвих програм відновлення та розвитку країни [89].

Фактори експортно-імпортного потенціалу країни впливають на ефективність використання експортно-імпортного потенціалу підприємств. Підтвердженням цього є обчислені моделі регресійних парних залежностей інтегральних показників ефективності (I, I_s) використання експортно-імпортного потенціалу підприємства АТ «Українські енергетичні машини» від

основних факторів експортно-імпортного потенціалу країни, таких як сальдо експорту-імпорту товарів (X_1 , млн дол США), прямі інвестиції(сальдо) (X_2 , млн дол США), економічно активне населення у віці 15-70 років (X_3 , тис. осіб):

$$I = \frac{1}{(2,9+0,000094X_1)}; R^2 = 14,5\% ; F = 0,68;$$

$$I = \exp(-0,91 - 0,000099X_2); R^2 = 53,8\% ; F = 4,67;$$

$$I = \sqrt{-2,41 + (8,9E - 9)X_3^2}; R^2 = 14,7\% ; F = 0,45;$$

$$I_s = \frac{1}{(4,4+0,00012X_1)}; R^2 = 11,3\% ; F = 0,51;$$

$$I_s = \frac{1}{(4,28+0,00033X_2)}; R^2 = 54,8\% ; F = 4,86;$$

$$I_s = \sqrt{-0,84 + (3,12E - 9)X_3^2}; R^2 = 13,4\% ; F = 0,62.$$

Отже, рівень ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства та рівень структурної динаміки ефективності використання цього потенціалу залежить від впливу прямих інвестицій (сальдо) (X_2 , млн дол США) і не залежить від сальдо експорту-імпорту товарів (X_1 , млн дол США) та економічно активного населення у віці 15-70 років (X_3 , тис. осіб), про що свідчать коефіцієнти детермінації та критерій Фішер.

Отже, фактори зовнішнього середовища, які впливають на ефективність використання експортно-імпортного потенціалу підприємства, в основному, є факторами розвитку та ефективності використання експортно-імпортного потенціалу країни.

Динаміка факторів внутрішнього середовища також впливає на рівні ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства та його структурну динаміку. Для визначення впливу факторів внутрішнього середовища доцільно узагальнити фактори господарської діяльності підприємства, що наведено в підрозділі 3.1, за допомогою компонентного аналізу, а потім побудувати моделі регресійних залежностей інтегральних

показників ефективності (I, I_s) використання експортно-імпортного потенціалу підприємства від латентних внутрішніх факторів.

Моделі латентних факторів, які на 99,19% описують 18 показників господарської діяльності АТ «Українські енергетичні машини» мають вигляд:

$$C_1 = 0,291h_1 - 0,158h_2 + 0,191h_3 + 0,173h_4 + 0,137h_5 + 0,296h_6 + 0,246h_7 + 0,07h_8 + 0,264h_9 + 0,161h_{10} + 0,206h_{11} + 0,237h_{12} + 0,251h_{13} + 0,257h_{14} + 0,293h_{15} + 0,295h_{16} + 0,276h_{17} + 0,282h_{18}$$

$$C_2 = 0,114h_1 + 0,347h_2 + 0,399h_3 - 0,289h_4 + 0,424h_5 + 0,091h_6 - 0,005h_7 - 0,363h_8 - 0,005h_9 - 0,255h_{10} - 0,267h_{11} - 0,326h_{12} - 0,077h_{13} + 0,044h_{14} + 0,082h_{15} + 0,076h_{16} + 0,188h_{17} + 0,076h_{18}$$

$$C_3 = -0,167h_1 + 0,207h_2 + 0,066h_3 + 0,019h_4 + 0,214h_5 - 0,193h_6 + 0,367h_7 + 0,35h_8 - 0,281h_9 + 0,381h_{10} - 0,313h_{11} - 0,123h_{12} + 0,344h_{13} - 0,062h_{14} + 0,199h_{15} + 0,166h_{16} - 0,173h_{17} - 0,163h_{18}$$

$$C_4 = 0,146h_1 + 0,242h_2 - 0,17h_3 - 0,535h_4 - 0,083h_5 + 0,011h_6 + 0,015h_7 + 0,26h_8 + 0,243h_9 + 0,219h_{10} + 0,11h_{11} - 0,059h_{12} - 0,017h_{13} + 0,502h_{14} - 0,109h_{15} - 0,181h_{16} + 0,156h_{17} - 0,294h_{18}$$

Модель багатофакторної регресійної залежності інтегральних показників ефективності (I, I_s) використання експортно-імпортного потенціалу підприємства від латентних внутрішніх факторів має вигляд (Додаток 3):

$$I = 0,605 + 0,055C_1; R^2 = 74,01\%; F = 11,39;$$

$$I_s = 0,363 + 0,034C_1 + 0,024C_2 - 0,016C_3; R^2 = 99,98\%; F = 4910,42.$$

Отже, на рівень ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства впливає тільки один перший латентний фактор і не впливають решта, а на рівень структурної динаміки ефективності використання цього потенціалу впливають три перші латентні фактори і не впливає четвертий. Аналіз структури першого латентного фактору, який впливає як на рівень ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства, так і на структурну динаміку показує, що при формуванні

стратегії слід орієнтуватись, перш за все, на показники: темп росту доходу (%), h_1), коефіцієнт оборотності активів (h_6), коефіцієнта співвідношення власних і залучених коштів (h_7), коефіцієнт оновлення основних засобів (h_9), частку витрат на підвищення кваліфікації в операційних витратах (%), h_{12}), трудомісткість виробництва (h_{13}), частку витрат на інновації (%), h_{14}), коефіцієнт придатності основних засобів частки основних засобів виробничого призначення в активах (h_{15}), частку основних засобів виробничого призначення в активах (h_{16}), коефіцієнт оборотності оборотних активів (h_{17}), фондівіддачу (h_{18}).

Таким чином, підприємство АТ «Українські енергетичні машини» при формуванні своєї стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу в поточному стані має враховувати вплив коінтегрованих факторів зовнішнього середовища: сальдо експорту-імпорту товарів, індекс споживчих цін, кількість зареєстрованих безробітних, доходи Державного бюджету від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ. Але на рівень ефективності використання експортно-імпортного потенціалу та на його структурну динаміку в поточному стані впливають прямі інвестиції (сальдо).

На рівень ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства та його структурну динаміку в поточному стані впливають фактори внутрішнього середовища. Нелінійні залежності рівня ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства та його структурної динаміки мають вигляд (Додаток И):

$$I = \exp\left(0,593 - \frac{94,253}{h_1}\right); R^2 = 96,82\%; F = 121,95;$$

$$I = \exp\left(0,747 - \frac{0,389}{h_6}\right); R^2 = 96,58\%; F = 113,13;$$

$$I = \sqrt{-0,219 + 0,087h_7^2}; R^2 = 34,32\%; F = 2,09;$$

$$I = \frac{1}{(-0,438 + 0,004/h_9)}; R^2 = 94,01\%; F = 62,8;$$

$$I = 1,127 - 0,029/h_{12}; R^2 = 19,53\%; F = 0,97;$$

$$I = \sqrt{-0,193 + 7,584h_{13}^2}; R^2 = 29,137\%; F = 1,64;$$

$$I = 1,489 - 0,049/h_{14}; R^2 = 70,71\%; F = 9,66;$$

$$I = \sqrt{-0,316 + 18,06h_{15}^2}; R^2 = 68,06\%; F = 8,53;$$

$$I = \sqrt{-0,272 + 8,51h_{16}^2}; R^2 = 67,51\%; F = 8,31;$$

$$I = \frac{1}{(-0,408+1,332/h_{17})}; R^2 = 99,52\%; F = 813,35;$$

$$I = \exp(0,736 - \frac{1,382}{h_{18}}); R^2 = 88,33\%; F = 30,28;$$

$$I_s = \exp(0,026 - \frac{89,269}{h_1}); R^2 = 96,62\%; F = 114,42;$$

$$I_s = \frac{1}{(-1,279+1,304/h_6)}; R^2 = 97,32\%; F = 145,65;$$

$$I_s = \sqrt{-0,091 + 0,033h_7^2}; R^2 = 36,95\%; F = 2,34;$$

$$I_s = \frac{1}{(-0,389+0,006/h_9)}; R^2 = 94,01\%; F = 62,8;$$

$$I_s = 0,703 - 0,019/h_{12}; R^2 = 23,68\%; F = 1,24;$$

$$I_s = \sqrt{-0,086 + 2,945h_{13}^2}; R^2 = 32,86\%; F = 1,96;$$

$$I_s = \exp(0,569 - \frac{0,091}{h_{14}}); R^2 = 67,28\%; F = 8,23;$$

$$I_s = \sqrt{-0,13 + 6,903h_{15}^2}; R^2 = 74,36\%; F = 11,6;$$

$$I_s = \sqrt{-0,117 + 3,304h_{16}^2}; R^2 = 75,99\%; F = 12,66;$$

$$I_s = \frac{1}{(-0,351+2,003/h_{17})}; R^2 = 99,29\%; F = 560,17;$$

$$I_s = \exp(0,187 - \frac{1,336}{h_{18}}); R^2 = 91,87\%; F = 45,20;$$

Отже, як на рівень ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства, що досліджується, так і на рівень його структурної динаміки безпосередньо впливають такі фактори внутрішнього середовища: темп росту доходу (%), h_1), коефіцієнт оборотності активів (h_6), коефіцієнт оновлення основних засобів (h_9), частки витрат на інновації (%), h_{14}), коефіцієнт придатності основних засобів частки основних засобів виробничого призначення в активах (h_{15}), частка основних засобів виробничого призначення

в активах (h_{16}), коефіцієнта оборотності оборотних активів (h_{17}), фондівдачі (h_{18}).

Для визначення коінтеграції рядів факторів внутрішнього середовища рекомендується обчислити багатофакторну регресійну залежність інтегрального показника ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства від виявлених найвпливовіших факторів й продовжити обчислювальний алгоритм коінтеграції згідно відповідних етапів.

Після визначення впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ на рівень ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства необхідно визначити стратегічні орієнтири, а також обґрунтувати перелік стратегічних альтернатив. Вибір стратегії ґрунтується на результатах стратегічного аналізу кожної стратегічної альтернативи, який передбачає опис прогностичного сценарію їх здійснення.

Перевагами викладеного методичного забезпечення до формування стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства є його дієвість за рахунок врахування ієрархічної системи факторів зовнішнього середовища в розрізі експортно-імпортного потенціалу ланцюгу країна – регіон – підприємство та внутрішнього середовища, визначення механізмів впливу на рівень цієї ефективності. Практикою перевірено, що до складу аналітичних інструментів слід включити інструменти коінтеграції часових рядів, оскільки саме вони дозволяють визначати механізми взаємозв'язку тенденцій розвитку факторів впливу в часі. Аналітичний метод визначення механізму взаємозв'язку тенденцій розвитку факторів впливу на ефективність використання експортно-імпортного потенціалу передбачає такі етапи, а саме: діагностику тенденцій часових рядів показників інструментами описової статистики, визначення взаємозв'язку між факторами впливу та виявлення найбільш значущих факторів за допомогою багатовимірного факторного аналізу, діагностику стаціонарності часових рядів, перевірку гіпотези про коінтеграцію часових рядів за критерієм Енгеля-Гранґера. Відповідна логіка етапів застосування математичних інструментів сприяє

науковому обґрунтуванню стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу та виявленню нових знань про цей потенціал.

При формуванні стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства, також, слід ґрунтуватись на системі показників, які визначають внутрішнє середовище підприємства та є факторами господарської діяльності. Рекомендується виявляти внутрішні латентні фактори за допомогою компонентного аналізу й визначати їх вплив на рівень ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства та на рівень його структурної динаміки за допомогою багатофакторного регресійного аналізу.

Висновки до розділу 3

Вітчизняні підприємства функціонують в умовах обмеженості діяльності. Обґрунтовано особливості обмеженості діяльності, які обумовлені форс-мажорними обставинами, як кризові умови, епідемії, війни, екологічні катастрофи. В умовах обмеженості діяльності основою регуляторного механізму зовнішньоекономічної діяльності є законодавчо-правові важелі впливу, які впливають на ефективність використання експортно-імпортного потенціалу підприємства. Автором сформовано перелік позитивних, негативних факторів впливу на ризики, втрати та кризисні ситуації, рекомендації, які визначені провідними вітчизняними науковими інститутами та організаціями. Визначено, що безпосередніми загрозами ефективності використання експортно-імпортного потенціалу є ті загрози, що одночасно імовірно-максимальні і відносяться до складової зовнішньоекономічної безпеки країни.

Запропоновано методичний підхід до оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств, який відповідає теоретико-методичними положеннями цієї оцінки, складається з етапів

технології оцінки та завдань, містить рекомендовані методи вирішення завдань та очікувані результати. Обґрунтованими етапами технології оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства є:

- 1) експрес-аналіз загальної та експортно-імпортної діяльності підприємства;
- 2) формування системи показників оцінки ефективності використання ЕПП;
- 3) формування аналітичних інструментів для здійснення оцінки ефективності використання ЕПП;
- 4) оцінка та аналіз рівня розвитку експортно-імпортного потенціалу підприємства та його використання;
- 5) оцінка структурної динаміки ефективності використання ЕПП;
- 6) оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на рівень використання ЕП;
- 7) оцінка впливу факторів внутрішнього середовища на рівень ефективності використання ЕПП;
- 8) оцінка оптимальних значень показників ефективності використання ЕПП;
- 9) прогнозування показників ефективності використання ЕПП;
- 10) оцінка резервів підвищення ефективності використання ЕПП;
- 11) формування стратегії ефективного використання ЕПП.

В такій реалізації етапів запропонований методичний підхід надає можливості комплексно, системно управляти цим підприємством та відшукувати резерви ефективності його діяльності.

Обґрунтовано, що ефективне використання експортно-імпортного потенціалу забезпечує економічну стійкість на внутрішніх та зовнішніх ринках і це слід враховувати при формуванні стратегій підприємства. Рекомендовано такі етапи формування стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства, як:

- 1) визначення цілі підприємства;
- 2) аналіз господарської діяльності підприємства;
- 3) SWOT-аналіз;
- 4) маркетингове дослідження ринку;
- 5) вивчення конкурентних компаній та їх позицій на ринку;
- 6) визначення принципів вибору стратегії експортно-імпортної діяльності;
- 7) визначення рівня розвитку та ефективності використання експортно-імпортного потенціалу;
- 8) визначення факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на ефективність використання експортно-імпортного потенціалу;
- 9) визначення стратегічних орієнтирів;
- 10) встановлення переліку стратегічних

альтернатив; 11) планування заходів реалізації стратегії; 12) попередня економічна оцінка проміжних та кінцевих результатів етапів реалізації стратегії; 13) контроль, коригування значень показників стратегії.

Обґрунтовано, що при формуванні стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу доцільно використати коінтеграційну властивість рядів економічних показників, яка дозволяє використати взаємозв'язок змін тенденції факторів зі зміною тенденції сальдо експорту-імпорту товарів. Практикою перевірено, що до складу аналітичних інструментів формування стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу слід включити інструменти коінтеграції часових рядів, оскільки саме вони дозволяють визначати механізми взаємозв'язку тенденцій розвитку факторів впливу в часі.

Основні результати дослідження, викладені в розділі 2, відображено у наукових працях автора [88, 165-167].

Список використаних джерел: [2; 4; 6; 16; 20-21; 24; 26; 28-29; 32; 34-35; 51-52; 54; 57-58; 60; 64; 68-70; 75-79; 81; 86; 88-89; 92; 104; 107; 112-116; 121; 123; 127; 129; 132-134; 137; 140-143; 148-149; 157-158; 162; 166; 168-170; 174; 179; 181; 184; 187].

ВИСНОВКИ

В результаті проведеного дослідження автором удосконалено та набуло подальшого розвитку теоретичне, методичне забезпечення, аналітичне забезпечення та розроблено практичні рекомендації з оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств. Основні результати дисертаційного дослідження полягають у наступному:

1. Аналіз існуючих концепцій, теоретичних підходів щодо змістовного визначення експортно-імпортного потенціалу підприємства розволив уточнити це поняття як сукупність його реальних можливостей, що створюються наявними ресурсами та здатності їх використовувати в процесі здійснення експортних та імпортних операцій, отримувати додатне сальдо на зовнішніх ринках. Ефективність використання ЕППІ визначається як його системна характеристика, яка представляється як відношення ефекту до витрат в процесі реалізації тобто в процесі експортно-імпортної діяльності й отриманні позитивного ефекту з урахуванням стратегій та цілей управління цим потенціалом.

2. З метою формування теоретичного забезпечення ефективності використання ЕППІ обґрунтована його система базисних понять, які конкретизують змістовну сутність та змістовну модель. До цієї системи базисних понять входять уточнені визначення загального потенціалу підприємства; експортно-імпортного потенціалу підприємства; структурний склад ЕППІ; перелік видів ЕППІ; процесів експортно-імпортного потенціалу підприємства; механізмів використання експортно-імпортного потенціалу підприємства; управління ЕППІ; визначення експортно-імпортної діяльності підприємства; перелік факторів експортно-імпортного потенціалу підприємства; витрати ЕППІ; результат використання ЕППІ; ефект використання ЕППІ; ефективність використання ЕППІ; показники ЕППІ; критерії використання ЕППІ. Змістовну модель ефективності використання

експортно-імпортного потенціалу підприємства доцільно представити, також, кортежем.

3. Обґрунтовано теоретичні положення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств, а саме: 1) оцінка має здійснюватись за відповідним методологічним каркасом; 2) об'єктивність оцінки обумовлюється адекватністю змістовної моделі ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства; 3) об'єктивність оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу також обумовлюється науковою обґрунтованістю інформаційно-аналітичного забезпечення оцінки; 4) рівень ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства визначається величиною інтегрального показника, який отримується на основі згортки системи частинних показників; 5) на рівень ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовищ, серед яких доцільно визначати найважливіші, значущі; 6) оцінка ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства є багатовимірною та багатокритеріальною; 7) достовірність оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства залежить від математичних інструментів, які використовуються в процесі оцінки; 8) оцінка ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства є процес, що здійснюється технологічно; 9) на основі результатів оцінки ефективності експортно-імпортової діяльності підприємства ухвалюються дієві управлінські рішення. В процесі здійснення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства при умові чіткого дотримання означених положень забезпечує її адекватність, достовірність, комплексність, системність, дієвість, авристичність.

4. Обґрунтовано інформаційно-аналітичне забезпечення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу, яке розглядається як система, яка передбачає сукупність даних у вигляді ієрархічної системи ознак, їх величин тобто показників, організацію їх

отримання, обробки, аналітичних інструментів та їх реалізації в програмних середовищах, аналіз для формування відповідного управлінського рішення. До інформаційно-аналітичного забезпечення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу входить ознаковий простір, ієрархічна система показників, перелік основних аналітичних задач та набір відповідних математичних інструментів. Все це наповнення інформаційно-аналітичного забезпечення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу складає основу бази знань потенціалу підприємства та надає змогу повніше реалізувати його функції.

5. Визначено особливості оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу на рівні країни, регіону та підприємств. Оцінку ефективності використання експортно-імпортного потенціалу країни доцільно здійснювати за допомогою розвідувального аналізу основних макроекономічних показників, а оцінку змінення процесів цього потенціалу робити на площині «стан розвитку (I_p) – використання (I_v)». Оскільки однією з проблем управління регіонами є подолання нерівномірності їх розвитку, то слід виділяти типи розвитку експортно-імпортного потенціалу регіонів та типів ефективності їх використання на основі клатеризації регіонів за цими критеріями. Автором визначено, що величину ресурсного потенціалу регіону слід визначати як відношення наявної кількості елементів ресурсного потенціалу в регіоні до загальної кількості елементів ресурсного потенціалу у країні. Автором запропоновано перелік аналітичних задач оцінки розвитку експортно-імпортного потенціалу регіону та його використання. Особливістю оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства є її ієрархічна система, яка складається з частинних та інтегральних показників, які визначають загальний рівень цієї ефективності та рівень її структурної динаміки., що надає можливості аналізувати не тільки загальний рівень цієї ефективності, але і її структурний динамічний рівень, що забезпечує системність такої оцінки.

6. Автором розроблено методичний підхід до оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств, який передає одинадцять технологічних етапів, які об'єднуються в такі блоки, як блок постановки мети і завдання, інформаційно-інструментальний блок, блок аналітичного обчислення, управлінський блок. Саме в такій логіці реалізації етапів методичного підходу надається можливість комплексно, системно управляти ефективністю використання експортно-імпортного потенціала підприємства та відшукувати резерви цієї ефективності.

7. Автором розроблено методичне забезпечення формування стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства з врахуванням впливу факторів та загроз на ефективність використання цього потенціалу в умовах обмеженості діяльності. Автором обгрунтовано особливості обмеженості діяльності вітчизняних підприємств, сформовано перелік позитивних, негативних факторів впливу на ризики, втрати та кризисні ситуації. Визначено, що безпосередніми загрозами ефективності використання експортно-імпортного потенціалу є ті загрози, що одночасно імовірно-максимальні і відносяться до складової зовнішньоекономічної безпеки країни. На основі рекомендацій провідних фахівців зі стратегічного управління обгрунтовано логіку етапів формування стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства. Це методичне забезпечення також містить аналітичні інструменти, зокрема інструменти коінтеграції часових рядів, оскільки саме вони дозволяють визначати механізми взаємозв'язку тенденцій розвитку факторів впливу в часі, що важливо врахувати в процесі формування стратегії.

Практичне знаення отриманих результатів полягає в удосконаленні, розвитку теоретичного та методичного забезпечення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу в діяльності вітчизняних підприємств. Практичне використання запропонованого методичного забезпечення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств дозволить вирішити їх проблеми конкуренто про

модності на зовнішніх та внутрішніх ринках, підвищити рівень економічної стійкості в умовах обмеженості діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Активізація експортної діяльності підприємств України: недоторговані ринки та торгівельні бар'єри / за заг. ред. Серпухова М. Ю., Дехтяр Н. А., Мазоренко О.В., Волошан І. В., Проскурніна Н. В., Зосімова А.В., Тимошенко К. В., Гаврильченко О.В, Письмак В. О. Харків : Видавництво «Лідер», 2019. 216 с.
2. Андришин В.П. Фактори ефективності експортної діяльності підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Випуск 5. Частина 2. 2014. С. 11 – 14.
3. Анненкова Н. О. Особливості оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств торгівлі. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг* : зб. наук. пр. Харків : ХДУХТ, 2008. Вип. 2 (8), Ч. 1. С. 425–430.
4. Артеменко Л.П., Гук О.В., Жигалкевич Ж.М. Реалізація стратегії розвитку підприємства: синергічний підхід. *Інвестиції: практика і досвід*. 2009. № 19. С. 12–14.
5. Базиліук В.Б., Базиліук К.Ф. Методичний підхід до інтегральної оцінки конкурентного потенціалу виробничого підприємства. *Економіка і суспільство*, 2021. №25. С. 1–6.
6. Базиліук В.Б. Підходи до формування принципів і критеріїв оцінки впливу інституційних факторів на економічний ріст видавничополіграфічної діяльності: загальнодержавний і регіональний аспекти. *Регіональна економіка*. 2016. №1. С. 172 – 177.
7. Бараннік І. О. Система показників як основний інструмент моніторингу експортно-імпортного потенціалу підприємства. *«Економічні підсумки 2016 року: досягнення, тенденції та перспективи»*: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 18 – 19 листопада 2016 р.). Одеса: ОНУ імені І. І. Мечникова, 2016. С. 59–62.

8. Бараннік І. О., Мінєнкова О. В. Моніторинг факторів зовнішнього середовища промислового підприємства. *«Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика»*: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Харків, 24 – 25 березня 2016 р.). Харків : Вид-во «НТМТ», 2016. С. 337–338.
9. Басманова О. Є. (Сомова) Концепція оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. *Вчені зап. Харьк. гуманіт. ун-ту “Нар. укр. акад.”* 2005. Т. 11. С. 105–110.
10. Бегма В. М., Мазуров Г. І. Деякі аспекти визначення експортного потенціалу українського оборонно-промислового комплексу. *Проблеми науки*. 2001. №7. С. 45–51.
11. Білошкурський М. В. Комплексна оцінка ефективності фінансової діяльності підприємств у системі антикризового управління. *Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету*; за ред. М. І. Бахмата. Кам’янець-Подільський, 2008. Том 3. Випуск 16. С. 398–401.
12. Бондар Ю.А., Легінькова Н.І., Фабрика І.В. Експортний потенціал підприємства: сутність, принципи формування та умови максимізації. *Вісник післядипломної освіти*. Серія Соціальні та поведінкові науки. 2021. Вип. 16(45). <http://umo.edu.ua>, [https://doi.org/10.32405/2522-9931-2021-16\(45\)](https://doi.org/10.32405/2522-9931-2021-16(45))
13. Бруханський Р. Ф. Аналіз вимог системи стратегічного менеджменту до побудови стратегічноорієнтованої системи бухгалтерського обліку. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. Серія: Економічні науки. 2014. № 1. С. 163–169.
14. Бублик Є.О. Посилення валютного регулювання в Україні в умовах ескалації воєнних дій. *Економіка України*. 2022. № 10 (731). С. 35–50.
15. Васильківський Д.М., Шевченко Д.В. Пріоритети державної політики формування і ефективного використання людського капіталу як чинника економічного зростання. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2022. № 2, Том 1. С. 53–60.

16. Ватченко О. Б., Ватченко Б. С., Черевко О. Л. Інноваційний розвиток підприємства : навч. посібник. Дніпро : Акцент ПП, 2017. 404 с.
17. Ващенко, Т.В. Імпортозаміщення та диверсифікація експорту підприємства на шляху до інноваційного розвитку. *Science Rise*. 2018. Том 9. С. 11–15.
18. Відбудова України: принципи та політика. За редакцією Ю. Городніченка, І. Сологуб, Б. Ведер ді Мауро. https://cepr.org/system/files/2022-12/reconstruction%20book_Ukrainian_0.pdf
19. Вікіпедія <https://uk.wikipedia.org/>
20. Вовк В.А., Гаврильченко О.В. Оцінювання експортного потенціалу підприємства на основі розрахунку інтегрального показника його розвитку. *Український журнал прикладної економіки*. 2020. Том 5. № 1. С. 115–122.
21. Волкова І. А., Гірчук І. В. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств. *Вісник ЖДТУ. Економічні науки*. 2010. № 3(53). С. 53–55.
22. Гаврильченко О.В. Стратегії управління потенціалом розвитку аграрних підприємств. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2022. Том 7. № 2.
23. Галенко О.М., Різва Л.А. Стратегічний аналіз як ключовий елемент стратегічного управління. *Ефективна економіка*. 2017. №7. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5681>
24. Гальчинський А. С. Кризи і цикли світового розвитку. Київ: АДЕФ-Україна, 2009. 392 с.
25. Гармаш Р. Стратегії розвитку промислових підприємств у світлі глобалізаційних процесів. *Академічні візії*. 2023. № 17.
26. Гедз М.Й, Бакум І.В. Оцінка ресурсного потенціалу регіону. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Випуск 16, частина 1. С. 67–70.
27. Геєць В.М. Про оцінку економічних втрат України внаслідок збройної агресії РФ. Стенограма доповіді на засіданні Президії НАН України 30

березня 2022 року. *Вісник Національної академії наук України*. 2022. Вип. 5. С. 30–38.

28. Геєць В.М. Формування профілю стратегічно важливих видів промислової діяльності в Україні (погляд на перспективу). *Економіка України*. 2023. №9 (742). С. 3–29.

29. Геєць В. М., Кизим М. О., Клебанова Т. С., Черняк О. І. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство. *Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України / В.М. Геєць (ред.)*. Х. : ВД«ІНЖЕК», 2006. 240 с.

30. Глушко С. Н., Кононенко Я. В. Экономическая эффективность экспортно-ориентированного предприятия в условиях синергетического взаимодействия: диссинерго-синергетический парадокс. *Проблеми економіки*. 2015. № 1. С. 194–201.

31. Гнилицька Л. В. Обліково-аналітична інформація як визначальний чинник забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2011. №3 (157). С. 57–65.

32. Голованенко Н. Особливості експортно-імпортних операцій підприємства України. *Вісник Черкаського університету*. 2015. С. 60–62.

33. Гордієнко П. Л., Дідковська Л. Г., Яшкіна Н. В. Стратегічний аналіз: навч. посібн. К.: Алерта, 2011. 520 с.

34. Гринкевич С. С., Сало О. Ю. Підходи до визначення сутності економічної категорії «ефективність зовнішньоекономічної діяльності» підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2008. Вип. 18.2. С. 170–175.

35. Гринько П. О. Формування системи показників діагностики ефективності експортно-імпортової діяльності підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Ужгород : ДВНЗ «Ужгородський національний університет», 2018. Випуск 20, Частина 1. С. 122–125.

36. Гринько П.О. Діагностика факторів зовнішнього середовища, які впливають на розвиток експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств. *Бізнес Інформ*. 2018. №8. С. 51–56.

37. Гродовський О. В. Формування моделі комплексного оцінювання економічної стратегії промислового підприємства. «*Наукові дослідження – теорія та експеримент '2010*»: Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 18-21 травня 2010 р.). Полтава: ІнтерГрафіка, 2010. Т.9. С. 51–56.

38. Гронь О., Сікаленко О. Оцінювання експортного потенціалу підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2021. № 6 (73). https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2021.06

39. Грущинська Н. М., Антоненко К. В. Інкотермс як головний документ регулювання базисних умов поставки при управлінні експортноімпортними операціями підприємства України з урахуванням європейських стандартів. *Вісник Академії митної служби України*. 2009. № 1. С. 93–100.

40. Данилишин Б.М. Структурні реформи, які здатні змінити Україну. <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/05/31/687649/>

41. Денисенко М. П., Колос І. В. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством. *Економіка та держава*. 2006. № 7. С. 19–24. <https://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle/123456789/22141>

42. Дергачова В. В., Турчак І. О., Мартиненко О. В. Розвиток експортного потенціалу підприємств переробної галузі України в умовах імплементації до міжнародних інтеграційних процесів. *Ефективна економіка*. 2021. № 9. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9255>

43. Дончак Л.Г., Ціхановська О.М. Ділова активність підприємства та шляхи її зміцнення. *Економіка і суспільство*. 2017. №10. С. 250–255.

44. Дунська А. Експортно-імпортна діяльність України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. № 3. С. 36–46.

45. Дунська А.Р., Харченко І.А. Науково-методичні підходи до оцінювання експортного потенціалу підприємства. *«Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи»*: Збірник тез II Міжнародної науково-практичної конференції, 2021. С. 162–163.
46. Жовна О.М., Нусінов В.Я. Оцінка економічної ефективності інвестиційних проектів з урахуванням впливу видатків на споживання та інвестиції. *Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук праць*. Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. Вип. 256. С. 88–96.
47. Жук М. Методологічні підходи до структурування експортного потенціалу регіону. *Економіст*. 2004. № 4. С. 52-54.
48. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» (зі змінами) від 08.09.2005 р. № 2850-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2850-15#Text>
49. Зборовська Ю. Л. Інноваційні чинники формування експортного потенціалу переробної промисловості. *Економіка АПК*. 2009. № 1. С. 107-110.
50. Захарчин Р.М. Сучасні виклики щодо формування економічної стратегії розвитку підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.7. С. 245–250.
51. Зеліч В.В., Матвеев М.Е. Особливості регулювання та контролю зовнішньоекономічної діяльності в умовах воєнного стану: реалії сьогодення. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2023. Вип. 5(05). С. 93 – 97.
52. Зрайло І.І. Оцінювання стану і передумов реалізації зовнішньоекономічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК України. *Український журнал прикладної економіки*. 2020. № 2. С. 82-88.
53. Інформаційні матеріали сайту Центру Разумкова. <https://razumkov.org.ua/komentari/yaki-investytsii-slid-zaluchaty>
54. Кальченко Т. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: монографія. Київ: КНЕУ, 2016. 248 с.

55. Касіч А.О., Бабич Ю.А. Зовнішній аспект аналізу експортного потенціалу металургійних підприємств України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 3. С. 26–31.
56. Квакун О.О., Вертелецька О.М., Гребенніков В. Особливості стратегії імпорту українських підприємств. *Економічний простір*. 2017. № 126. С. 192–204.
57. Кендюхов О. В., Болгов В. Є., Залізнюк В. П. Чинники ефективності маркетингової стратегії експортної діяльності підприємства. *Економіка і організація управління*. 2017. Вип. 1. С. 38–51.
58. Кизим М. О., Пилипенко А. А., Зінченко В. А. Збалансована система показників : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. 192 с.
59. Кірдіна О.Г., Стещенко О.Д. Ризик-менеджмент у страхуванні в умовах воєнного стану. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2022. № 78–79. <http://btie.kart.edu.ua/article/view/282612>
60. Книшек О. О. Аналіз абсолютної та відносної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Економічний вісник*. 2016. №3. С. 91–100.
61. Кобзева К. В. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування. *Проблеми економіки*. 2013. № 4. С. 281–285.
62. Коваленко Т. В. Оцінка системи управління персоналом в умовах машинобудівного підприємства. *Наук. праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна*. Донецьк: ДонНТУ, 2010. Вип. 38-3. С. 167–175.
63. Ковальчук К.Ф., Вишнякова І.В., Савчук Л.М., Сокиринська І.Г. К. Банківські операції. Навчальний посібник. «Центр учбової літератури», 2013. 162 с.
64. Ковтун Е.О., Романчук Р.А., Савчук В.В. Управління експортно-імпортними операціями підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Випуск 6(17). С. 205–209. URL: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/Zmist-25.pdf>

65. Козьменко С. М., Колосок С. І. Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу інновацій машинобудування. *Ефективна економіка*, 2010. №12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=422>
66. Кондратенко Н. О., Красносова О. М., Папп В. В. Проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку регіонів України. *Бізнес інформ*, 2022. Вип. №1. С. 198-204.
67. Кримчак Л.А. Трансформація ризиків та загроз економічної безпеки вітчизняних суб'єктів господарювання. *Scientific journal «DEVELOPMENT SERVICE INDUSTRY MANAGEMENT»*. *DEVELOPMENT SERVICE INDUSTRY MANAGEMENT*, 2023. (1). Р. 56-60. [https://doi.org/10.31891/dsim-2023-1\(6\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2023-1(6))
68. Кузьмак О.І. Інноваційна стратегія як засіб стабілізації розвитку промислового підприємства. *Інноваційна економіка*. 2016. № 1–2. С. 114–118.
69. Кузьминчук Н.В., Куценко Т.М., Тераванесова О.Ю. Формування чинників впливу на експортно-імпорتنу діяльність вітчизняних промислових підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Випуск 50-1. С. 69–74.
70. Кутідзе Л. С. Визначення стратегічних домінант ефективного використання експортного потенціалу регіону. *Бізнес Інформ*. 2014. № 11. С. 53–58.
71. Лазаришина І.Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика: монографія. Рівне : НУВГП, 2005. 369 с.
72. Левчунь Г.Я, Чихира О.В. Проблеми та перспективи регіонального розвитку економіки України. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.8. С. 255–264.
73. Лейбович А.В. Формування та оцінка ресурсного потенціалу Запорізького регіону. *Економічна наука*. 2018. №10. С. 60–67.
74. Ліпич Л.Г., Хілуха О.А., Кушнір М.А. Навчання шляхом експорту як джерело інноваційності підприємства. *Науковий погляд: економіка та управління*, 2020. №3. С. 62 – 67.

75. Ліпич Л. Г., Фатенок-Ткачук А.О. Фактори впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств. *Економіка та держава*. 2008. № 5. С. 29 – 32.
76. Липчук В. В., Дудяк Р. П., Бугіль С. Я., Янишин Я. С. Маркетинг: навч. посіб. Львів: Магнолія 2006, 2012. 456 с.
77. Лопатовський В.Г., Новіцький О.В. Стратегічні орієнтири підвищення ефективності експортно-імпортних операцій в системі забезпечення економічної безпеки підприємств. *Innovation and Sustainability*. 2022. № 4. С. 139-146.
78. Лошенко О.В., Мурована Т.О. Ризики ведення бізнесу в умовах воєнного стану та шляхи їх подолання. *Ефективна економіка*. 2023. №2.
<https://nauka.com.ua/index.php/ee/article/view/1166>
79. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз (колективна монографія) / за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е. М. Лібанової. К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. 328 с.
80. Мазаракі А. А., Мельник Т. М. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі : монографія. Київ : КНТЕУ, 2010. 470 с.
81. Мазаракі А. А., Мельник Т. М. Стратегія неоіндустріального імпортозаміщення в Україні. *SCIENTIA· FRUCTUOSA (ВІСНИК Київського національного торговельно-економічного університету)*. 2021. Т. 139, №5. С. 4 – 33.
82. Мазаракі А. А., Мельник Т. М. Економічна безпека України в умовах російської агресії. *SCIENTIA· FRUCTUOSA (ВІСНИК Київського національного торговельно-економічного університету)*. 2022. Т. 145, №5. С. 4 – 28.
83. Малярець Л. М., Резнік Є. В., Сінкевич Б. В. Сучасні оптимізаційні методи в середовищі MatLab: навчальний посібник. Ч. 1. Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 360 с.

84. Малярець Л. М., Гринько П. О. Аналітичне забезпечення аналізу ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства. *Проблеми економіки*. 2019. № 1 (39). С. 208–216.
85. Малярець Л. М., Отенко І. П., Моргун Г. В. Стратегічне управління експортно-імпоротною діяльністю підприємства на засадах контролінгу. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 240 с.
86. Малярець Л.М., Мінєнкова О. В., Сабадаш Л. О. Моделювання в оцінці та аналізі діяльності підприємства [Електронний ресурс] : монографія. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. 202 с.
87. Малярець Л.М., Отенко В. І., Отенко І. П. та ін. Моніторинг експортно-імпортного потенціалу та ефективності його використання [Електронний ресурс] : монографія. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2022. 172 с.
88. Малярець Л. М., Денисюк О. В., Куліков О. П., Фат'янов Д. В. Стратегія ефективності використання експортно-імпортного потенціалу. *Проблеми економіки*, 2023. №1 (55). С. 49–57.
89. Малярець Л.М., Фат'янов Д.В. Вибір методів оцінки структурних змін експортно-імпортного потенціалу підприємства. «Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика»: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Харків, 16 квітня 2021 р.). Днепр : Середняк Т.К., 2021. С. 339 (С. 273 - 274).
90. Манцевич Ю.М. Стратегія інноваційного розвитку регіонів України. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2014. Випуск 13. С. 93–96.
91. Марчук Т. С. Оцінка конкурентоздатності будівельної організації на будівельному ринку. *Зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні»*. К.: НДЕІ, 2009. Вип. 6. С. 120–124.
92. Маслак О. І., Квятковська Л. А. Система показників оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства. *Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання*. 2010. № 9. URL : www.economy.nauka.com.ua.

93. Маталка С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія. Луганськ : Ноулідж, 2011. С. 210.
94. Матвійчук Ю.В., Величко Л.А. Резерви підвищення ефективності діяльності підприємства в конкурентному середовищі. URL: http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/1_matvijchuk.htm
95. Матвеев В.В., Ярмоленко І.К. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування. *Ефективного економіка*. 2015. №1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3739>
96. Мацука В.М. Управління потенціалом та діагностика діяльності підприємств: [конспект лекцій для студентів ОС «Магістр» спеціальності 073 «Менеджмент» спеціалізації «Менеджмент організацій і адміністрування» усіх форм навчання]. Маріуполь: МДУ, 2018. 104 с.
97. Мельник А. О. Світові економічні кризи: теорія і методологія: монографія. Київ: Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», 2014. 392 с.
98. Мельник О. Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу. *Проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 226–231.
99. Мельник О. Г., Логвиненко Ю. Л. Індикатори оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Lviv Polytechnic National University Institutional Repository*. URL: <http://ena.lp.edu.ua>.
100. Мельник М.І., Лещух І.В. Вплив збройної агресії РФ на ендогенний потенціал регіонів України. *Економіка України*. 2022. № 9. С. 21–44. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.09.021>
101. Мельник Т.М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. *Міжнародна економічна політика*. 2008. Вип. 1-2. С. 241–271.
102. Мельник Т.М., Пугачевська К.С. Детермінанти імпортозалежності економіки України. *Проблеми економіки*. 2019. № 2(40). С. 53.
103. Митний кодекс України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/> (дата звернення: 25.11.2016).

104. Михайлишин Л.І. Транснаціоналізація світової економіки: інноваційний аспект: монографія. Вінниця: ДонНУ, 2016. 314 с.
105. Мних Є. В. Економічний аналіз. Київ : Знання, 2011. 630 с.
106. Могилова А. Ю. Концептуальні підходи до визначення стратегії підприємства. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету*. Черкаси : ЧДТУ, 2012. Вип. 30, Ч. 1. 265 с. Серія: Економічні науки.
107. Надвиничний С. А. Сучасні умови формування та реалізації експортного потенціалу аграрної сфери регіонів України. *Економічний аналіз*. Тернопіль. 2018. Том 28. № 3. С. 56–61.2.
108. Натрошвілі Г. Р. Формування експортного потенціалу підприємства на основі використання регіональної інфраструктури : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Київ, 2015. 19 с.
109. Нивен Пол Р. Діагностика збалансованої системи показників: Підтримуючи максимальну ефективність / Пер. з англ.; За наук. ред. М. Горського. Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2006. 256 с.
110. Николук О.М., Мартинчук І.В. Методика оцінювання ресурсного потенціалу інноваційно орієнтованих сільськогосподарських підприємств. *Проблеми економіки*. 2018. №1(35). С. 207–213.
111. Норд Г.Л. Економічний аналіз в системі управління фінансовою безпекою промислових підприємств : монографія. Житомир: Вид. О.О.Євенок, 2019. 392 с.
112. Овандер Н. Л., Орлова К. Є. Структурні індикатори інноваційної моделі розвитку національної економіки. *Ефективна економіка*. 2019. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7187>
113. Оляднічук Н. В., Підлубна О. Д. Облік експортно-імпортних операцій. *Облік і фінанси*. 2017. №1(75). С. 48–56.

114. Омельченко О.І., Тищенко В.Ф. Система оцінювання ефективності компанії як складова дієвого менеджменту. *Бізнес Інформ*. 2019. №10. С. 253–259.
115. Оніщенко С.В., Маслій О.А., Глушко А.Д., Загорулько Т.А. Виклики та загрози соціально-економічній безпеці України в умовах воєнного стану. *Економіка і регіон*. 2023. №1 (88). С. 135 – 143.
116. [Основи зовнішньоекономічної діяльності: Конспект лекцій](#). МП Пан, ВІ Торкатюк, АЛ Шутенко, ОС Вороніна. Харків: ХНАМГ, 2008. 158 с.
117. Отенко В. І., Бараннік І. О. Оцінка рівня експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств: методичне забезпечення. *Бізнес Інформ*. 2017. № 4 (471). С. 256–261.
118. Отенко І. П., Малярець Л. М., Іващенко Г. А. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства. Харків: ХНЕУ, 2007. 348 с.
119. Оцінка економічної стійкості підприємств / Л. В. Максимова // *Маркетинг: теорія і практика*. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Луганськ: СНУ ім. В.Даля, 2007. Вип. 13. С. 132–138.
120. Пермінова С., Василенко М. Фактори впливу на економічну ефективність імпортової діяльності підприємства. *Сучасні підходи до управління підприємством*. Збірник тез доповідей ІХ Всеукраїнської науково-практичної конференції. 2018. С. 158.
121. Піддубна Л. І., Іванієнко К. В. Системні імперативи формування та розвитку експортного потенціалу промислового підприємства. *Проблеми економіки*. 2014. №4. С. 311 – 316.
122. Піддубна Л. І., Шестакова О. А. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування і розвитку. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 37. С. 223–229.
123. [Пілявоз Т. М., Глущенко Л. Д. Методичний підхід до оцінювання результатів інноваційного розвитку підприємства на базі інтегрального](#)

показника рівня інноваційного розвитку. Ефективна економіка. 2018. № 6.

URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6398>

124. Пілько А.Д., Хоробчук О.І., Дедерчук О.М. Теоретичні основи формування експортного потенціалу регіону. *Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут»*, 2022. № 23. С. 20 – 25.

125. Плікус І. Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація. *Фінанси України*. 2012. № 4. С. 91–105.

126. Плекан М.В., Мартинюк В.П. Особливості обліку та оподаткування експортно-імпортних операцій в умовах війни. *Економіка та суспільство*. 2022. Випуск 45.

URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1932/1860>

127. Погорелов Ю. С. Зміни потенціалу підприємства як рушійна сила його розвитку. *Економіка і регіон*. 2016. № 2. С. 43–49.

128. Погорелов Ю.С. Способи розвитку підприємства: умови та результативність використання. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2017. № 1. С. 76–84.

129. Податковий кодекс України. Пункт 71.1 статті 71 в редакції Закону [№ 404-VII від 04.07.2013](#); із змінами, внесеними згідно із Законом [№ 1797-VIII від 21.12.2016](#)} <https://tax.gov.ua/nk/spisok2/glava-7--informatsiyno-anali/>

130. Подольчак Н. І., Загородній А. Г. Інтегральний показник оцінювання фінансово-економічного стану лізингоотримувачів (на прикладі машинобудівних підприємств). *Вісник Національного університету “Львівська політехніка” “Проблеми економіки та управління”*. Львів: Вид. НУ “Львівська політехніка”. 2008. № 628. С. 101–107.

131. Полякова Я.О., Баскович Д.В. Критерії вибору базових стратегій зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Бізнес Інформ*. 2017. №10. С. 80–84.

132. Пономаренко В. С., Малярець Л. М. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : моногр. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. 432 с.

133. Пономаренко В. С., Піддубна Л. І. Проблеми та виклики трансформації механізмів міжнародної конкуренції та конкурентоспроможності. *Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики*: монографія. Х. : ФОП Павленко О. Г.; ВД «ІНЖЕК», 2011. С. 54–70.

134. Потенціал підприємства: формування та використання. / [Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морєва, О. В. Белякова, О. Б. Балакай]; 2-ге вид. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 246 с.

135. Пуцентейло, П.Р., Гуменюк, О.О. Цифрова економіка як новітній вектор реконструкції традиційної економіки. *Інноваційна економіка*. 2018. № 5-6 (75). С. 131-143.

136. Публікація документів Кабінету міністрів України. Офіційний вісник України.

137. Публікації документів Державної служби статистики України. Електронний ресурс: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

138. Рамазанов С. К., Бурбело О. А., Вітлінський В. В. Ризики, безпека, кризи і сталий розвиток в економіці. Методології, моделі, методи управління та прийняття рішень: монографія. Луганськ: Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля, 2012. 947 с.

139. Сайт Національного інституту стратегічних досліджень. <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/strakhuvannya-investytsiy-vid-voyennykh-ryzykiv-v-ukrayini>

140. Сайт АТ «Українські енергетичні машини» <https://ukrenergymachines.com/>

141. Сайт Міністерства економіки України: [https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=a1554595-5306-44ac-90a7-943745ba06f0&title=UkrainaRozvivatime.](https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=a1554595-5306-44ac-90a7-943745ba06f0&title=UkrainaRozvivatime.;) ;

<https://bank.gov.ua/ua/news/all/makroekonomichniy-ta-monetarniy-oglyad-cherven-2023-roku>

143. Свистун, А. Методологічний підхід до оцінки ефективності державних банків розвитку. *Таврійський науковий вісник*. 2020. Серія: Економіка (3). С. 130-146.

144. Сіденко С.В. Пріоритети й чинники інноваційної політики: досвід окремих країн Східної Азії і стратегічні імперативи для післявоєнної відбудови України. *Економіка України*. 2022. № 11 (732). С. 47 – 75.

145. Ситник В. Ф. Основи інформаційних систем : навч. посіб. / В. Ф. Ситник, Т. А. Писаревська, Н. В. Єрьоміна, О. С. Краєва ; за ред. В. Ф. Ситника. 2-ге вид., перероб. і доповн. К. : КНЕУ, 2001. 420 с.

146. Скорнякова І. В. Експортний потенціал обробної промисловості України: управління процесом формування : монографія. Київ : Наук. світ, 2006. 175 с.

147. Скриньковський Р.М. Діагностика факторів впливу на експортну діяльність підприємства. *Проблеми економіки*. 2017. №3. С. 220 – 226.

148. Скрипник С.В., Процевят О.С., Воронова О.В. Особливості регулювання зовнішньоекономічної діяльності в умовах воєнного стану. *Економіка і суспільство*. 2022. №38.

<https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1308/1262>

149. Стахорський О. О. Вплив інновацій на формування експортного потенціалу аграрних підприємств : автореф. канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Херсон, 2010. 20 с.

150. Сичішин П. П. Експортний потенціал підприємства: концепція механізму формування та реалізації. *Зовнішня торгівля: проблеми та перспективи : зб. наук. праць*. Київ : УАЗТ, 2000. Вип. 4, Ч. 1. 180 с.

151. Стокороса Т.М. Інформатизація та інформаційне забезпечення: підходи до трактування понять. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2008. Вип. 18.9. С. 296–301.

152. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку. Валерій Михайлович Геєць : НАН України ; Ін-т екон. Та прогнозів. НАН України. К., 2009. 864 с.
153. Сухай О. Є., Яремко І. І. Концептуальні підходи до формування й управління потенціалом підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. Вип. 19.9. С. 233–238.
154. Тарасюк М.В. Інформаційне забезпечення контролінгу в управлінні торговельними мережами. *Проблеми інформатизації та управління*, 2009. №3(27). С. 131–138.
155. Терещенко Л.О., Матієнко-Зубенко І.І. Інформаційні системи і технології в обліку. Навч. посіб. К.: КНЕУ, 2004. 187 с.
156. Тищенко В., Островський Д., Гомон М. Оцінювання регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємства. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. Міжнародний науковий журнал*. 2020. Випуск 1. С. 59–71.
157. Тищенко В. Ф., Найденко О.Є., Остапенко В.М. Реалізація методів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в митній справі. *Економіка та суспільство. Електронний журнал*. 2022. № 35.
158. Томарева-Патлахова В.В. Пріоритетні напрями регулювання соціально-економічного розвитку України та її регіонів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 6. С. 38–43.
159. Топалова І.А. Етапи побудови організаційно-економічного механізму формування ланцюгів ресурсного забезпечення саморозвитку регіону. *Бізнес Інформ*. 2020. №7. С. 118-124.
160. Третяк В. В., Рязанова Н. О. Визначення перспектив реалізації експортного потенціалу регіону (на прикладі Луганської області) : монографія / В. В. Третяк, Н. О. Рязанова; [Під заг. ред. проф. Третяк В. В.]. Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. 184 с.11.
161. Тур О.В. Формування поняття стратегія розвитку підприємства. *Інтелект XXI*. 2015. № 4. С. 38–45.

162. Фатенок-Ткачук А. О. Оцінка експортного потенціалу машинобудівних підприємств України. *Науковий вісник Волинського нац. ун-ту ім. Лесі Українки*. 2008. №7. С. 72-79.

163. Фатянов Д.В. Теоретичні положення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. № 12. С. 258–264.

<https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-12-258-264>

164. Фатянов Д.В. Інформаційно-аналітичного забезпечення аналізу експортно-імпортного потенціалу підприємства. *Бізнес Інформ*. 2021. № 6. С. 107-113.

<https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-6-107-113>

165. Фатянов Д.В. Методичне забезпечення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства. *Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*, 2022. Вип. 16. С. 42–50.

<https://doi.org/10.26565/2310-9513-2022-16-05>

166. Фатянов Д.В. Формування ознакового простору експортно-імпортного потенціалу підприємства. *«Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика»*: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Харків, 3 – 4 березня 2020 р.). Харків : Видавець ФОП Панов А.М., 2020. С. 385–386.

167. Фатянов Д.В. Змістовна модель ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства. *Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця: тези доповідей Матеріали V Міжнародної наукової конференції* (Одеса, 26 – 27 листопада 2020 р.). Одеса. : видавничий дім «Гельветика», 2020. 410 с. (С. 164–165).

168. Федоронько Н. І. Аналіз ефективності експортних та імпортних операцій. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Випуск 10. С. 120–123. URL: global-national.in.ua/archive/10-2016/26.pdf global-national.in.ua

169. Федулова Л.І. Інноваційна економіка. К.: Либідь, 2006. 480 с.

170. Федулова Л.І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємств. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. №2. С. 122–135.
171. Ханін С. Г. Проблеми економічного розвитку регіонів, що зумовлюють необхідність модернізації регіональної економіки. *Економіка та держава*. 2020. № 4. С. 232–235. DOI: [10.32702/2306-6806.2020.4.232](https://doi.org/10.32702/2306-6806.2020.4.232)
172. Харазішвілі Ю.М. Методологічні підходи до оцінки рівня економічної безпеки країни. *Наука та наукознавство*. 2014. № 4. С. 44-58.
173. Хвальчик І.Л., Волощук Л. О. Сутність інформаційно-аналітичного забезпечення управління підприємством. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2020. № 1 (47). С. 84-90. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2020/No1/84.pdf>
174. Хоменко Т.Ю., Круш П.В. Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22596/1/2017-11_4-08.pdf
175. Хомяков В. І., Бакум І. В. Управління потенціалом підприємства. Київ : Кондор, 2009. 400 с.
176. Хринюк О.С., Гримашевич Т.І. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. №4. http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2018/43.pdf
177. Цибульська Е. І. Управління потенціалом підприємства : навч. посібник. Харків : В-во НУА, 2011. 384 с.
178. Чалапко (Калник) Л. Д., Перетятко Л. А., Козак С. І. Експортний потенціал України: проблеми і перспективи реалізації. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2016. Вип. 26.6. С. 247–253.
179. Чорна Л.О., Венажиндене М.Й., Васильківський Д.М. Організаційно-економічне забезпечення процесу формування інтелектуального потенціалу підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023. №4. С. 26-31.

180. Шкурупій О. В., Гончаренко В. В., Артеменко І. А. та ін Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посібн. К. : Центр учбової літератури, 2012. 248 с.

181. Шталь Т.В., Василенко М.В. Сучасні методи обчислення експортно-імпортного потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2017. №1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5373>

182. Шталь Т.В. Бондаренко Л.М. Ярковий О.Е. Особливості аналізу макросередовища підприємства на зовнішніх ринках. *Бізнес-Інформ* : наук. журнал. Харків: ХНЕУ, 2017. №5. С. 103-108.

183. Шталь Т.В. Олійник Є.С. Оцінка економічної ефективності маркетингових досліджень. *Науково-практичний журнал «Регіональна економіка та управління»*. 2017. № 5(18). С. 127--137.

184. Юринець З.В. Формування інноваційних стратегій: теорія, методологія, практика : монографія. Львів: СПОЛОМ, 2016. 412 с.

185. Юхименко В. Еволюція концепцій конкуренції : від класичного капіталізму до інноваційно-інформаційної економіки. URL: http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.exe?

186. Якушев О.О. Зовнішні та внутрішні загрози зовнішньоекономічної діяльності України. *Культура народів Причорномор'я*. 2012. № 233. С. 86-89. <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/46504/25-Yakushev.pdf?sequence=1>

187. Abbas S. Waheed A. Pakistan's potential export flow: The gravity model approach. *The Journal of Developing Areas*, 2015. Vol. 49, Issue 4. P. 367–378.

188. Abdimomynova A. Development Factors of Export Potential of the Region: Capabilities in Minerals and Infrastructure Sector. *Academy of Strategic Management Journal*. 2018. Vol. 17, Issue 3. P. 49–56.

189. Alimova, & Khalilova M. N. State management of foreign economic activity of enterprises. *Galaxy International Interdisciplinary Research Journal*. 2022. №10(10). P. 364–369.

190. An L. Regional effects of export tax rebate on exporting firms : Evidence from China. L. An, C. Hu, Y. Tan. *Review of International Economics*. 2017. Vol. 25(4). P. 774–798.
191. Anderson H. Problems Peculiar to Export Sales Forecasting. *Journal of Marketing*. 1960. Vol. 24, № 4 (Apr., 1960). P. 39–42.
192. Aykol B., Leonidou L. C., Zeriti A. Setting the theoretical foundations of importing research: Past evaluation and future perspectives. *Journal of International Marketing*. 2012. Vol. 20, № 2. P. 1–24. 207.
193. Aykol B., Palihawadana D., Leonidou L. C. Research on the import activities of firms 1960–2010: Review, assessment, and future directions. *Management International Review*. 2013. Vol. 53, № 2. P. 215–250.
194. Babenko, V., Poplavska, O., Tkach, M., Sidorov, M., Ovchynnikova, V., Fomina, Y. (2021). International Economic Relations: Integration Associations and Ukraine in the Global System of International Trade. *Estudios de Economía Aplicada*, 2021. № 39 (7).
195. Babenko, V., Demyanenkob, O., Lyba, V., Feoktystova, O. (2021). Assessment the Cost-effectiveness of Information Support for the Business Processes of a Virtual Machine-building Enterprise in the Framework of Industry 4.0. International. *Journal of Engineering, Transactions A: Basics*, 2021. № 34(1). P. 171-176.
196. Birou L. M., Fawcett S. E. International Purchasing: Benefits, Requirements, and Challenges. *International Journal of Purchasing and Materials Management*. 1993. Vol. 29, № 1. P. 27–37.
197. Christopoulos D. Elite social capital and the regional economy. *European Urban and Regional Studies*. 2014. Vol. 21 (3). P. 272–285.
198. Deng P., Lu S., Xiao H. Evaluation of the relevance measure between ports and regional economy using structural equation modelling. *Transport Policy*. 2013. Vol. 27. P. 123-133.

199. Deng, P., Lu, S. & Xiao, H. (2013). Evaluation of the relevance measure between ports and regional economy using structural equation modeling. *Transport Policy*, 2013. №27. P. 123-133.
200. Drucker Peter F. *Management Challenges of the 21st Century*. New York:Harper Business, 1999.
201. Fingerman, K.R., Nabuurs, G.J., Iriarte, L., Fritsche, U.R., Staritsky, I., Visser, L. & Junginger, M. (2017). Opportunities and risks for sustainable biomass export from the south-eastern United States to Europe. *Biofuels, Bioproducts and Biorefining*.
202. Gavkalova N., N Stepanenko, O Ponomarenko. Study Of Critical Factors Of Social Tension In Regional Systems. *Baltic Journal of Economic Studies*, 2023. P. 66–76.
203. Gruzina I., Kozyrieva O., Mazorenko O., Myronova O., Pererva I. Defining the prerequisites for effective innovative activity of Ukrainian organizations in the context of acquiring competence on the European market. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*. 2023. №3/13. P. 76–85.
204. Jackson, Emerson Abraham & Jabbie, Mohamed (2020). Import Substitution Industrialization [ISI]: An approach to Global Economic Sustainability, MPRA Paper 102316, University Library of Munich, Germany, revised 03 Jul 2020. Retrieved from: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/102316/>
205. Jordaan, A.C. (2015). Determining South Africa's export potential to Australia: A panel data approach. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 2015. №18(3). P. 354-365.
206. Kaplan R. S., Norton D. P. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System. *Harvard Business Review*, 1996. P. 80–90.
207. Kaplan, Robert S. and Bruns, W. *Accounting and Management: A Field Study Perspective* (Harvard Business School Press, 1987) ISBN 0-87584-186-4
208. Katsikeas C. S., Leonidou L. C., Morgan N. A. Firm-level export performance assessment: Review, evaluation, and development. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 2000. Vol. 28, № 4. P. 493–511.

209. Lomachynska, I., Babenko, V., Yemets, O., Yakubovskiy, S., Hryhorian, R. (2021). Impact of the Foreign Direct Investment Inflow on the Export Growth of the Visegrad Group Countries. *Estudios de Economía Aplicada*, 2021. Vol. 38-3(1), Pp. 1-11.

210. L. Malyarets, I. Otenko, «Modeling of export-import potential». *Modern management review*, 2019. Vol. XXIV, №26, P. 51-61.

211. Malyarets L. M., Fatyanov D.V. Building the knowledge base capacity of an industrial enterprise. Book of abstract. IV International Science Conference SER 2021. “New trends and best practices in socioeconomics research”, Igalo, Montenegro, 2021, p. 32.

212. Malyarets L. M., Otenko V.I., Otenko I.P., Fatyanov D.V. Monitoring the development of the export and import potential of the regions. *Montenegrin Journal of Economics*. 2022. Vol. 18, No. 2. P. 39-50.

213. Malyarets L. M., Otenko V.I., Otenko I.P., Chepeliuk M.I. Assessment the development of the commodity structure a country's exports and imports (case study of Ukraine). *Montenegrin Journal of Economics*. 2021. Vol. 17, No. 4. P. 7-16.

214. Malyarets L., Barannik I., Grynko P. Mathematical modelling of efficiency evaluation of enterprises's export-import activity in Ukraine. *Proceedings of the International Congress on Business and Marketing*, 2019 Maltepe University, Istanbul, 13.06.2019-15.06.2019. Pp. 211 – 213.

215. Malyarets L., Barannik I., Sabadash L., Grynko P. Modeling the Economic Sustainability of the Macro system (for example Ukraine). *Montenegrin Journal of Economics*. 2019. Vol. 14, No. 3. P. 23-35.

216. Melnyk O., Shpak N., Adamiv M., Sroka W. Modern Trends of Customs Administrations Formation: Best European Practices and a Unified Structure. *The NISPAcee Journal of Public Administration and Policy*. 2020. Volume XIII, Number 1, Summer 2020. P. 189-211.

217. O'Connell D. J., Benson J. J. Sourcing abroad for domestic profit. *Harvard Business Review*. 1963. Vol. 41, № 2. P. 87–94.

218. Shu P., Steinwender C. The Impact of Trade Liberalization on Firm Productivity and Innovation. *Innovation Policy and the Economy*. 2019. Volume 19. P. 39 – 68.

219. Smerichevskiy, S. F., et al. "Expediency of symptomatic diagnostics application of enterprise export-import activity in the disruption conditions of world economy sustainable development." *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*. Vol. 628. No. 1. IOP Publishing, 2021. <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1755-1315/628/1/012040/meta>

220. Vasylykivskiy, D., Yaremenko, O., Levchenko, M. Modeling of the processes of increasing foreign economic potential of the microeconomic system. *Periodicals of Engineering and Natural Sciences*, 2019. №7(2). Pp. 466–477.

221. Vovk V., Havrylchenko O., Mazorenko O. Algorithm Of Activation Export On The Example Of Machine-Building Enterprises Of The Kharkiv Region. *Управління розвитком*. 2021. № 1. С. 105-112.

222. Voloshan I.G., Mazorenko O.V., Pysmak V.O. Promoting The Export-Oriented Ukraine's Economy: Legislative And Regulatory Aspects. *Проблеми економіки*. 2019. № 3(41). С. 29–36.

ДОДАТКИ

Додаток А

Результати обчислення таксономічних інтегральних показників розвитку
та використання експортно-імпортного потенціалу України протягом 2021 –
2023 (квітень включно) р.р. щомісячно

КілОб'єктів	t05	t01							
19	2,10	2,88							
М	0,154173328	0,167474808	0,2790526	0,370437801	0,294283265	0,226371249	0,344494425	0,381326546	0,407293065
місяці	1	2	3	4	5	6	7	8	9
x1	3560,000	4096,000	4826,000	4909,000	5158,000	4893,000	5185,000	5955,000	5998,000
x2	3948,000	4593,000	5710,000	5046,000	4962,000	5239,000	5971,000	6115,000	6487,000
x4	1245,000	1252,000	1371,000	1457,000	1372,000	1455,000	1593,000	1655,000	1627,000
x5	906,000	960,000	1032,000	1113,000	1064,000	1220,000	1336,000	1380,000	1355,000
x12	1,000	1,000	0,000	-2,000	-1,000	-1,000	1,000	2,000	2,000
x13	358,000	426,000	479,000	499,000	454,000	489,000	513,000	535,000	545,000
x14	1,000	0,000	1,000	2,000	2,000	-1,000	1,000	2,000	3,000
x15	13,000	13,000	18,000	21,000	15,000	19,000	21,000	17,000	18,000
0,425610149	0,299954518	0,369537734	0,507750401	0,543954887	0,24051473	0,304591643	0,349983991	0,246662505	
10	11	12	13	14	15	16	17	18	
5872,000	6296,000	6365,000	5589,000	4894,000	2293,000	2375,000	2904,800	3156,100	
6495,000	7500,000	7689,000	5954,000	5942,000	1976,000	2716,000	3731,200	4731,400	
1676,000	1734,000	1954,000	1708,000	1730,000	1073,000	1185,000	1281,000	1238,000	
1310,000	1257,000	1487,000	1169,000	1267,000	1727,000	1964,000	2265,000	2328,000	
3,000	1,000	2,000	0,000	-1,000	7,000	5,000	10,000	9,000	
575,000	604,000	671,000	546,000	788,000	518,000	565,000	561,000	529,000	
3,000	1,000	1,000	6,000	4,000	1,000	2,000	2,000	1,000	
17,000	15,000	24,000	24,000	20,000	17,000	16,000	20,000	16,000	
0,156058062	0,306657836	0,256054538	0,180021726	0,296649722	0,249659229	0,084336581	0,237087078	0,350013363	
19	20	21	22	23	24	25	26	27	
2905,000	3348,400	4135,400	3795,800	3823,300	3481,300	3127,800	3327,100	3843,300	
4641,300	4542,400	4652,200	4877,500	5285,300	6071,900	5043,500	5130,900	5526,700	
1240,000	1286,000	1249,000	1248,000	1312,000	1616,000	1243,000	1301,000	1394,000	
2361,000	2318,000	2378,000	2324,000	2414,000	2800,000	2618,000	2502,000	2188,000	
-4,000	-4,000	-6,000	-4,000	3,000	-3,000	-19,000	-1,000	5,000	
501,000	580,000	530,000	488,000	531,000	655,000	461,000	499,000	519,000	
2,000	3,000	2,000	2,000	2,000	0,000	2,000	1,000	3,000	
10,000	16,000	17,000	11,000	18,000	23,000	23,000	25,000	19,000	
0,256702668									
28	Etalon	Min	Max	Ср	СрКвОт	Standartiz			
						1	2	3	4
3036,100	6365,000	2293,000	6365,000	4255,300	1203,472	-0,578	-0,132	0,474	0,543
4672,900	1976,000	1976,000	7689,000	5187,507	1208,810	-1,025	-0,492	0,432	-0,117
1246,000	1954,000	1073,000	1954,000	1419,321	214,331	-0,813	-0,781	-0,225	0,176
1907,000	906,000	906,000	2800,000	1748,214	588,411	-1,431	-1,340	-1,217	-1,080
-6,000	10,000	-19,000	10,000	0,000	5,385	0,186	0,186	0,000	-0,371
486,000	788,000	358,000	788,000	532,321	79,474	-2,193	-1,338	-0,671	-0,419
3,000	6,000	-1,000	6,000	1,857	1,329	-0,645	-1,398	-0,645	0,108
18,000	25,000	10,000	25,000	18,000	3,761	-1,330	-1,330	0,000	0,798

5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
0,750	0,530	0,773	1,412	1,448	1,343	1,696	1,753	1,108	0,531	-1,631	-1,562	-1,122
-0,187	0,043	0,648	0,767	1,075	1,082	1,913	2,069	0,634	0,624	-2,657	-2,045	-1,205
-0,221	0,166	0,810	1,100	0,969	1,198	1,468	2,495	1,347	1,450	-1,616	-1,093	-0,645
-1,163	-0,898	-0,701	-0,626	-0,668	-0,745	-0,835	-0,444	-0,984	-0,818	-0,036	0,367	0,878
-0,186	-0,186	0,186	0,371	0,371	0,557	0,186	0,371	0,000	-0,186	1,300	0,928	1,857
-0,986	-0,545	-0,243	0,034	0,160	0,537	0,902	1,745	0,172	3,217	-0,180	0,411	0,361
0,108	-2,150	-0,645	0,108	0,860	0,860	-0,645	-0,645	3,118	1,613	-0,645	0,108	0,108
-0,798	0,266	0,798	-0,266	0,000	-0,266	-0,798	1,595	1,595	0,532	-0,266	-0,532	0,532

												c0 = 10,269321	
												mi0	0,8458267
												di0	8,69
18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	Etalon	1	
-0,913	-1,122	-0,754	-0,100	-0,382	-0,359	-0,643	-0,937	-0,771	-0,342	-1,013	1,753	-2,331	
-0,377	-0,452	-0,534	-0,443	-0,256	0,081	0,732	-0,119	-0,047	0,281	-0,426	-2,657	1,631	
-0,846	-0,837	-0,622	-0,795	-0,799	-0,501	0,918	-0,823	-0,552	-0,118	-0,809	2,495	-3,308	
0,985	1,041	0,968	1,070	0,979	1,131	1,788	1,478	1,281	0,747	0,270	-1,431	0,000	
1,671	-0,743	-0,743	-1,114	-0,743	0,557	-0,557	-3,528	-0,186	0,928	-1,114	1,857	-1,671	
-0,042	-0,394	0,600	-0,029	-0,558	-0,017	1,544	-0,897	-0,419	-0,168	-0,583	3,217	-5,411	
-0,645	0,108	0,860	0,108	0,108	0,108	-1,398	0,108	-0,645	0,860	0,860	3,118	-3,763	
-0,532	-2,127	-0,532	-0,266	-1,861	0,000	1,330	1,330	1,861	0,266	0,000	1,861	-3,191	

0,832525	0,720947	0,6295622	0,7057167	0,773629	0,656	0,619	0,592707	0,57439	0,700045	0,630462
8,55	7,40	6,47	7,25	7,94	6,73	6,35	6,09	5,90	7,19	6,47
2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
-1,885	-1,279	-1,210	-1,003	-1,223	-0,980	-0,341	-0,305	-0,410	-0,057	0,000
2,165	3,089	2,540	2,470	2,699	3,305	3,424	3,732	3,738	4,570	4,726
-3,275	-2,720	-2,319	-2,715	-2,328	-1,684	-1,395	-1,526	-1,297	-1,026	0,000
0,092	0,214	0,352	0,269	0,534	0,731	0,806	0,763	0,687	0,597	0,987
-1,671	-1,857	-2,228	-2,043	-2,043	-1,671	-1,486	-1,486	-1,300	-1,671	-1,486
-4,555	-3,888	-3,636	-4,203	-3,762	-3,460	-3,183	-3,058	-2,680	-2,315	-1,472
-4,516	-3,763	-3,011	-3,011	-5,269	-3,763	-3,011	-2,258	-2,258	-3,763	-3,763
-3,191	-1,861	-1,064	-2,659	-1,595	-1,064	-2,127	-1,861	-2,127	-2,659	-0,266

0,49225	0,456045	0,759485	0,695408	0,650016	0,753337	0,843942	0,693342	0,743945	0,819978
5,06	4,68	7,80	7,14	6,68	7,74	8,67	7,12	7,64	8,42
13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
-0,645	-1,222	-3,384	-3,315	-2,875	-2,666	-2,875	-2,507	-1,853	-2,135
3,291	3,281	0,000	0,612	1,452	2,279	2,205	2,123	2,214	2,400
-1,148	-1,045	-4,110	-3,588	-3,140	-3,341	-3,331	-3,117	-3,289	-3,294
0,447	0,614	1,395	1,798	2,310	2,417	2,473	2,400	2,502	2,410
-1,857	-2,043	-0,557	-0,928	0,000	-0,186	-2,600	-2,600	-2,971	-2,600
-3,045	0,000	-3,397	-2,806	-2,856	-3,259	-3,611	-2,617	-3,246	-3,775
0,000	-1,505	-3,763	-3,011	-3,011	-3,763	-3,011	-2,258	-3,011	-3,011
-0,266	-1,330	-2,127	-2,393	-1,330	-2,393	-3,989	-2,393	-2,127	-3,723

0,70335	0,750341	0,915663	0,762913	0,649987	0,743297
7,22	7,71	9,40	7,83	6,67	7,63
23	24	25	26	27	28
-2,112	-2,396	-2,690	-2,524	-2,095	-2,766
2,738	3,388	2,538	2,610	2,937	2,231
-2,995	-1,577	-3,317	-3,047	-2,613	-3,303
2,563	3,219	2,910	2,712	2,179	1,701
-1,300	-2,414	-5,385	-2,043	-0,928	-2,971
-3,234	-1,674	-4,115	-3,636	-3,385	-3,800
-3,011	-4,516	-3,011	-3,763	-2,258	-2,258
-1,861	-0,532	-0,532	0,000	-1,595	-1,861

КілОб'єктів	t05	t01									
19	2,10	2,88									
М	0,237624009	0,225482471	0,3039407	0,350103992	0,366477261	0,413491306	0,416623692	0,438946419	0,435410293	0,325387019	
місяці	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
x3	-388,000	-497,000	-884,000	-137,000	196,000	-346,000	-786,000	-160,000	-489,000	-623,000	
x6	339,000	292,000	339,000	344,000	308,000	235,000	257,000	275,000	272,000	366,000	
x7	234088,300	255476,600	294401,300	284858,800	277824,900	286303,400	295366,400	290629,600	291556,600	318502,400	
x8	30,300	30,800	30,200	30,300	31,300	32,200	30,100	28,700	28,300	24,800	
x9	6,100	7,500	8,500	8,400	9,500	9,500	10,200	10,200	11,000	10,900	
x10	61,000	64,000	82,000	122,000	117,000	121,000	49,000	48,000	49,000	-101,000	
x11	695,000	217,000	812,000	748,000	357,000	448,000	860,000	940,000	870,000	628,000	
x16	488,038	489,600	449,676	404,643	378,914	344,788	321,233	303,958	285,922	260,668	
x17	3,69032376	14,00789951	58,772485	62,60266209	167,5579548	290,2041939	292,374642	296,7712398	300,7308669	306,373455	
x18	0	0	43,896461	43,89646133	45,76342173	157,5770015	262,4512526	450,6632065	123	724,2595216	

0,304232	0,32963621	0,339091822	0,182076364	0,15241027	0,183002326	0,160082976	0,130986839	0,138828343	0,211890865	0,259874728	
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
-1204,000	-1324,000	-365,000	-1048,000	317,000	-341,000	-826,400	-1575,300	-1736,300	-1194,000	-516,800	
477,000	467,000	539,000	463,000	-654,000	-779,000	-984,000	-1090,000	-1121,000	-1032,000	-1129,000	
355616,800	399625,900	383536,500	315816,500	184324,400	185445,000	192838,500	194122,800	185385,200	209328,800	213931,800	
23,300	24,600	24,100	23,100	18,000	22,600	21,300	19,900	19,000	20,200	20,900	
10,300	10,000	10,000	10,700	13,700	16,400	18,000	21,500	22,200	23,800	24,600	
-95,000	-81,000	64,000	86,000	57,000	-26,000	-24,000	-26,000	-48,000	-49,000	-49,000	
508,000	871,000	230,000	-633,000	33,000	6,000	56,000	148,000	102,000	6,000	78,000	
261,023	294,968	315,394	313,787	286,879	283,356	310,964	316,448	296,668	278,550	260,460	
308,7560188	328,6671721	-0,82094214	4,80397632	5,57990469	202,5240749	209,8719493	297,4189012	565,9372866	592,0677979	598,6646286	
818,5780909	1289,861293	41,43917836	3703,547925	3788,90351	25628,33244	41500,79675	79616,78383	160042,6198	269822,9899	342350,0024	

0,297766911	0,315440452	0,209707564	0,130236773	0,166314572	0,300960066	0,329744855							
22	23	24	25	26	27	28	Etalon	Min	Max				
-1081,700	-1462,000	-2590,600	-1915,700	-1803,800	-1683,400	-1636,800	317,000	-2590,600	317,000				
-1076,000	-1102,000	-1184,000	-1375,000	-1201,000	-794,000	-661,000	539,000	-1375,000	539,000				
229414,389	248131,000	229414,389	251918,000	241817,000	262020,000	252021,000	399625,900	184324,400	399625,900				
22,000	24,000	21,089	19,000	17,000	22,000	21,000	32,200	17,000	32,200				
26,600	26,500	26,600	26,000	24,900	21,300	17,900	6,100	6,100	26,600				
17,000	17,000	15,000	5,000	6,000	8,000	0,000	122,000	-101,000	122,000				
114,000	146,000	252,000	192,000	207,000	167,000	199,000	940,000	-633,000	940,000				
239,112	208,870	186,508	165,965	150,002	137,302	126,987	126,987	126,987	489,600				
598,6778876	603,3420691	610,9831163	210,2	378	586,3	815	815	-0,821	815,000				
342350,0024	342531,6355	481090,7214	36572,3	87994,6	133864	179575,9	481090,7214	0,000	481090,721				

Standartiz														
Ср	СрКвОт	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
-932,207	688,487	0,790	0,632	0,070	1,155	1,639	0,851	0,212	1,122	0,644	0,449	-0,395	-0,569	0,824
-328,893	702,458	0,951	0,884	0,951	0,958	0,907	0,803	0,834	0,860	0,855	0,989	1,147	1,133	1,236
262989,867	56613,682	-0,511	-0,133	0,555	0,386	0,262	0,412	0,572	0,488	0,505	0,981	1,636	2,413	2,129
24,289	4,524	1,329	1,439	1,307	1,329	1,550	1,749	1,285	0,975	0,887	0,113	-0,219	0,069	-0,042
15,814	7,014	-1,385	-1,185	-1,043	-1,057	-0,900	-0,900	-0,800	-0,800	-0,686	-0,701	-0,786	-0,829	-0,829
17,464	61,763	0,705	0,753	1,045	1,693	1,612	1,676	0,511	0,494	0,511	-1,918	-1,821	-1,594	0,753
330,607	356,028	1,023	-0,319	1,352	1,172	0,074	0,330	1,487	1,712	1,515	0,835	0,498	1,518	-0,283
291,453	92,518	2,125	2,142	1,710	1,223	0,945	0,576	0,322	0,135	-0,060	-0,333	-0,329	0,038	0,259
311,038	228,803	-1,343	-1,298	-1,103	-1,086	-0,627	-0,091	-0,082	-0,062	-0,045	-0,020	-0,010	0,077	-1,363
90515,519	136302,257	-0,664	-0,664	-0,664	-0,664	-0,664	-0,663	-0,662	-0,661	-0,663	-0,659	-0,658	-0,655	-0,664

Додаток Б

Результати обчислення нелійної залежності експорту продукції машинобудування від імпорту в Україні

Simple Regression - E vs. I

Dependent variable: E

Independent variable: I

Double-squared: $Y = \sqrt{a + b \cdot X^2}$

Number of observations: 32

Coefficients

	Least Squares	Standard	T	
Parameter	Estimate	Error	Statistic	P-Value
Intercept	0,0447508	0,0298652	1,49843	0,1445
Slope	0,0423589	0,0095504	4,4353	0,0001

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	Df	Mean Square	F-Ratio	P-Value
Model	0,100123	1	0,100123	19,67	0,0001
Residual	0,15269	30	0,00508965		
Total (Corr.)	0,252813	31			

Correlation Coefficient = 0,629314

R-squared = 39,6037 percent

R-squared (adjusted for d.f.) = 37,5905 percent

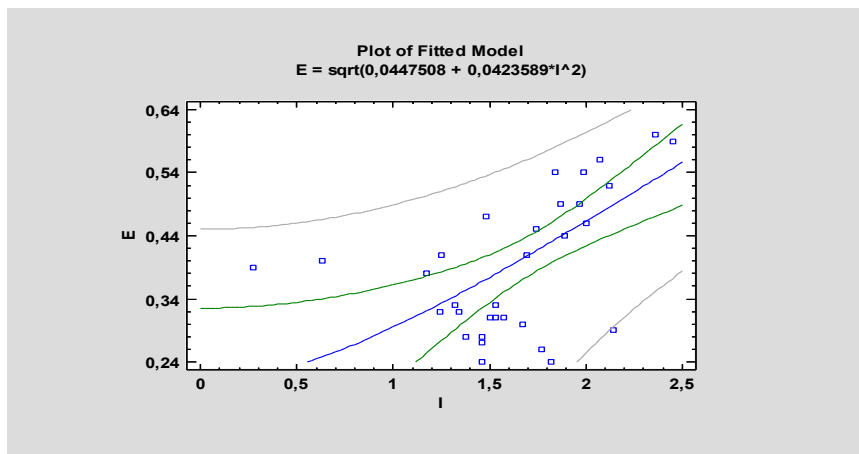
Standard Error of Est. = 0,0713418

Mean absolute error = 0,0580327

Durbin-Watson statistic = 0,392994 (P=0,0000)

Lag 1 residual autocorrelation = 0,753283

$$E = \sqrt{0,0447508 + 0,0423589 \cdot I^2}$$

**Comparison of Alternative Models**

Model	Correlation	R-Squared
Double squared	0,6293	39,60%
Squared-X	0,5736	32,90%
Square root-Y squared-X	0,5418	29,36%
Squared-Y	0,5195	26,99%
Logarithmic-Y squared-X	0,5081	25,82%
Linear	0,4656	21,68%
Log probit	0,4503	20,28%
Logistic	0,4460	19,89%
Reciprocal-Y squared-X	-0,4373	19,13%
Square root-Y	0,4350	18,92%
Squared-Y square root-X	0,4340	18,84%
Exponential	0,4026	16,21%
Square root-X	0,3826	14,64%
Double square root	0,3536	12,50%
Reciprocal-Y	-0,3351	11,23%
Squared-Y logarithmic-X	0,3327	11,07%
Logarithmic-Y square root-X	0,3230	10,43%
Logarithmic-X	0,2854	8,15%
Reciprocal-Y square root-X	-0,2598	6,75%
Square root-Y logarithmic-X	0,2589	6,70%
Multiplicative	0,2312	5,35%
Reciprocal-Y logarithmic-X	-0,1747	3,05%
Squared-Y reciprocal-X	-0,1504	2,26%
Reciprocal-X	-0,1138	1,30%
Square root-Y reciprocal-X	-0,0938	0,88%
S-curve model	-0,0733	0,54%
Double reciprocal	0,0326	0,11%

Додаток В

Результати обчислення рівняння кривої росту обсягів експорту продукції
машинобудування в Україні

Simple Regression - E vs. t

Dependent variable: E

Independent variable: t

Reciprocal-Y squared-X: $Y = 1/(a + b \cdot X^2)$

Number of observations: 32

Coefficients

	Least Squares	Standard	T	
Parameter	Estimate	Error	Statistic	P-Value
Intercept	1,99739	0,090911	21,9708	0,0000
Slope	0,0021071	0,000191047	11,0293	0,0000

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	Df	Mean Square	F-Ratio	P-Value
Model	14,0136	1	14,0136	121,64	0,0000
Residual	3,45603	30	0,115201		
Total (Corr.)	17,4696	31			

Correlation Coefficient = 0,895639

R-squared = 80,2169 percent

R-squared (adjusted for d.f.) = 79,5574 percent

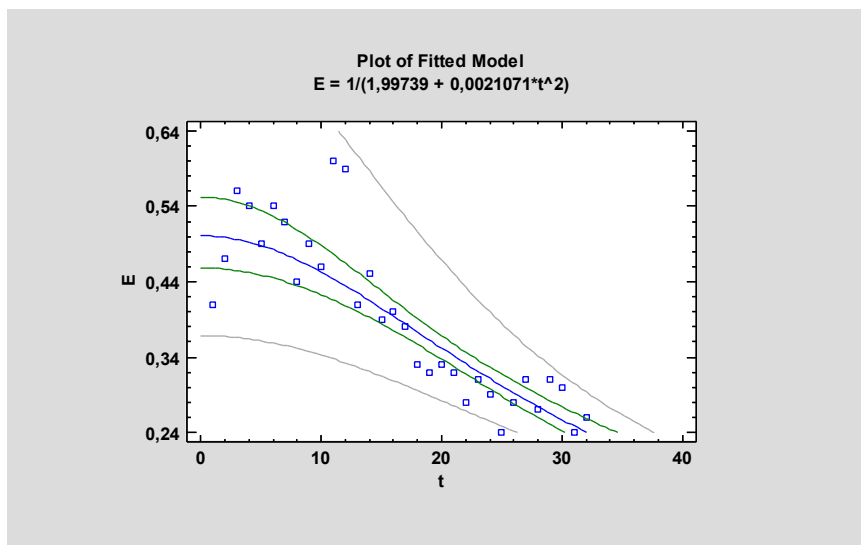
Standard Error of Est. = 0,339413

Mean absolute error = 0,257295

Durbin-Watson statistic = 1,21168 (P=0,0054)

Lag 1 residual autocorrelation = 0,352404

$$E = 1/(1,99739 + 0,0021071 \cdot t^2)$$

**Predicted Values**

	Predicted	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95%	Upper 95%
X	Y	Pred. Limit	Pred. Limit	Conf. Limit	Conf. Limit
33,0	0,23299	0,283091	0,197957	0,251167	0,217267
34,0	0,225571	0,27297	0,192197	0,243997	0,209732
35,0	0,218408	0,26333	0,186579	0,237045	0,202488

Додаток Д

Фрагмент результатів обчислення рівняння кривих росту показників
оцінки розвитку та використання експортно-імпортного потенціалу країни

Simple Regression - X1 vs. t

Dependent variable: X1

Independent variable: t

Double reciprocal model: $Y = 1/(a + b/X)$

Number of observations: 14

Coefficients

	Least Squares	Standard	T	
Parameter	Estimate	Error	Statistic	P-Value
Intercept	0,000272387	0,0000126121	21,5973	0,0000
Slope	0,000188106	0,0000375901	5,00415	0,0003

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	Df	Mean Square	F-Ratio	P-Value
Model	2,90434E-8	1	2,90434E-8	25,04	0,0003
Residual	1,39177E-8	12	1,15981E-9		
Total (Corr.)	4,29611E-8	13			

Correlation Coefficient = 0,822216

R-squared = 67,6039 percent

R-squared (adjusted for d.f.) = 64,9042 percent

Standard Error of Est. = 0,000034056

Mean absolute error = 0,0000263256

Durbin-Watson statistic = 1,6832 (P=0,1861)

Lag 1 residual autocorrelation = 0,0689154

 $r \cdot X1 = 1/(0,000272387 + 0,000188106/t)$ **Predicted Values**

	Predicted	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95%	Upper 95%
X	Y	Pred. Limit	Pred. Limit	Conf. Limit	Conf. Limit
15,0	3509,67	2755,42	4832,48	3236,74	3832,85
16,0	3519,35	2760,92	4852,27	3242,93	3847,28
17,0	3527,93	2765,79	4869,89	3248,38	3860,13

Simple Regression - X2 vs. t

Dependent variable: X2

Independent variable: t

Double reciprocal model: $Y = 1/(a + b/X)$

Number of observations: 14

Coefficients

	Least Squares	Standard	T	
Parameter	Estimate	Error	Statistic	P-Value
Intercept	0,000157006	0,00000727737	21,5746	0,0000
Slope	0,000354637	0,0000216901	16,3502	0,0000

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	Df	Mean Square	F-Ratio	P-Value
Model	1,03231E-7	1	1,03231E-7	267,33	0,0000
Residual	4,63387E-9	12	3,86155E-10		
Total (Corr.)	1,07865E-7	13			

Correlation Coefficient = 0,978284

R-squared = 95,704 percent

R-squared (adjusted for d.f.) = 95,346 percent

Standard Error of Est. = 0,0000196508

Mean absolute error = 0,0000139854

Durbin-Watson statistic = 1,72827 (P=0,2108)

Lag 1 residual autocorrelation = 0,0243478

 $X2 = 1/(0,000157006 + 0,000354637/t)$ **Predicted Values**

	Predicted	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95%	Upper 95%
X	Y	Pred. Limit	Pred. Limit	Conf. Limit	Conf. Limit
15,0	5535,6	4431,59	7372,19	5141,08	5995,71
16,0	5581,25	4460,11	7455,31	5177,43	6053,41
17,0	5622,16	4485,57	7530,26	5209,88	6105,3

Simple Regression - X3 vs. t

Dependent variable: X3

Independent variable: t

Logarithmic-X model: $Y = a + b \cdot \ln(X)$

Number of observations: 14

Coefficients

	Least Squares	Standard	T	
Parameter	Estimate	Error	Statistic	P-Value
Intercept	81,7656	334,658	0,244326	0,8111
Slope	-761,834	171,807	-4,43423	0,0008

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	Df	Mean Square	F-Ratio	P-Value
Model	4,5213E6	1	4,5213E6	19,66	0,0008
Residual	2,75936E6	12	229947,		
Total (Corr.)	7,28065E6	13			

Correlation Coefficient = -0,788036

R-squared = 62,1001 percent

R-squared (adjusted for d.f.) = 58,9418 percent

Standard Error of Est. = 479,527

Mean absolute error = 336,134

Durbin-Watson statistic = 1,25254 (P=0,0333)

Lag 1 residual autocorrelation = 0,348256

 $X3 = 81,7656 - 761,834 \cdot \ln(t)$ **Predicted Values**

	Predicted	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95%	Upper 95%
X	Y	Pred. Limit	Pred. Limit	Conf. Limit	Conf. Limit
15,0	-1981,32	-3115,02	-847,612	-2421,4	-1541,23
16,0	-2030,49	-3171,67	-889,299	-2489,5	-1571,47
17,0	-2076,67	-3225,3	-928,038	-2553,9	-1599,44

Simple Regression - X4 vs. t

Dependent variable: X4

Independent variable: t

Double reciprocal model: $Y = 1/(a + b/X)$

Number of observations: 14

Coefficients

	Least Squares	Standard	T	
Parameter	Estimate	Error	Statistic	P-Value
Intercept	0,000742937	0,0000185365	40,0797	0,0000
Slope	0,000191656	0,0000552477	3,46903	0,0046

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	Df	Mean Square	F-Ratio	P-Value
Model	3,01498E-8	1	3,01498E-8	12,03	0,0046
Residual	3,00642E-8	12	2,50535E-9		
Total (Corr.)	6,0214E-8	13			

Correlation Coefficient = 0,707609

R-squared = 50,0711 percent

R-squared (adjusted for d.f.) = 45,9104 percent

Standard Error of Est. = 0,0000500535

Mean absolute error = 0,0000306367

Durbin-Watson statistic = 2,38786 (P=0,6836)

Lag 1 residual autocorrelation = -0,229145

 $X4 = 1/(0,000742937 + 0,000191656/t)$ **Predicted Values**

	Predicted	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95%	Upper 95%
X	Y	Pred. Limit	Pred. Limit	Conf. Limit	Conf. Limit
15,0	1323,25	1148,97	1559,86	1264,18	1388,11
16,0	1324,65	1149,91	1562,02	1265,0	1390,2
17,0	1325,89	1150,73	1563,94	1265,72	1392,06

Simple Regression - X5 vs. t

Dependent variable: X5

Independent variable: t

Double reciprocal model: $Y = 1/(a + b/X)$

Number of observations: 14

Coefficients

	Least Squares	Standard	T	
Parameter	Estimate	Error	Statistic	P-Value
Intercept	0,000402874	0,0000153382	26,2661	0,0000
Slope	0,000171995	0,0000457152	3,76231	0,0027

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	Df	Mean Square	F-Ratio	P-Value
Model	2,42814E-8	1	2,42814E-8	14,16	0,0027
Residual	2,05847E-8	12	1,71539E-9		
Total (Corr.)	4,4866E-8	13			

Correlation Coefficient = 0,735661

R-squared = 54,1197 percent

R-squared (adjusted for d.f.) = 50,2963 percent

Standard Error of Est. = 0,0000414173

Mean absolute error = 0,0000257913

Durbin-Watson statistic = 0,707383 (P=0,0009)

Lag 1 residual autocorrelation = 0,35611

 $X5 = 1/(0,000402874 + 0,000171995/t)$ **Predicted Values**

	Predicted	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95%	Upper 95%
X	Y	Pred. Limit	Pred. Limit	Conf. Limit	Conf. Limit
15,0	2413,47	1963,89	3130,01	2254,49	2596,58
16,0	2417,65	1966,37	3137,77	2256,94	2603,02
17,0	2421,36	1968,57	3144,66	2259,08	2608,75

Simple Regression - X6 vs. t

Dependent variable: X6

Independent variable: t

Reciprocal-X model: $Y = a + b/X$

Number of observations: 14

Coefficients

	Least Squares	Standard	T	
Parameter	Estimate	Error	Statistic	P-Value
Intercept	-1121,55	68,9501	-16,2661	0,0000
Slope	467,38	205,504	2,2743	0,0421

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	Df	Mean Square	F-Ratio	P-Value
Model	179300,	1	179300,	5,17	0,0421
Residual	415972,	12	34664,3		
Total (Corr.)	595272,	13			

Correlation Coefficient = 0,548823

R-squared = 30,1207 percent

R-squared (adjusted for d.f.) = 24,2974 percent

Standard Error of Est. = 186,184

Mean absolute error = 119,922

Durbin-Watson statistic = 0,754255 (P=0,0014)

Lag 1 residual autocorrelation = 0,403541

 $X6 = -1121,55 + 467,38/t$ **Predicted Values**

	Predicted	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95%	Upper 95%
X	Y	Pred. Limit	Pred. Limit	Conf. Limit	Conf. Limit
15,0	-1090,39	-1516,79	-663,999	-1221,74	-959,047
16,0	-1092,34	-1519,06	-665,618	-1224,75	-959,933
17,0	-1094,06	-1521,08	-667,04	-1227,42	-960,699

Simple Regression - X7 vs. t

Dependent variable: X7

Independent variable: t

Exponential model: $Y = \exp(a + b \cdot X)$

Number of observations: 14

Coefficients

	<i>Least Squares</i>	<i>Standard</i>	<i>T</i>	
<i>Parameter</i>	<i>Estimate</i>	<i>Error</i>	<i>Statistic</i>	<i>P-Value</i>
Intercept	12,0731	0,0246831	489,125	0,0000
Slope	0,0293969	0,00289889	10,1408	0,0000

NOTE: intercept = ln(a)

Analysis of Variance

<i>Source</i>	<i>Sum of Squares</i>	<i>Df</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F-Ratio</i>	<i>P-Value</i>
Model	0,196601	1	0,196601	102,84	0,0000
Residual	0,0229417	12	0,00191181		
Total (Corr.)	0,219543	13			

Correlation Coefficient = 0,94631

R-squared = 89,5503 percent

R-squared (adjusted for d.f.) = 88,6794 percent

Standard Error of Est. = 0,0437242

Mean absolute error = 0,0303638

Durbin-Watson statistic = 2,06476 (P=0,4192)

Lag 1 residual autocorrelation = -0,0918724

 $X7 = \exp(12,0731 + 0,0293969 \cdot t)$ **Predicted Values**

	<i>Predicted</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>
<i>X</i>	<i>Y</i>	<i>Pred. Limit</i>	<i>Pred. Limit</i>	<i>Conf. Limit</i>	<i>Conf. Limit</i>
15,0	272145,	243944,	303607,	257896,	287182,
16,0	280264,	250499,	313567,	264097,	297422,
17,0	288626,	257160,	323941,	270413,	308065,

Simple Regression - X8 vs. t

Dependent variable: X8

Independent variable: t

Double reciprocal model: $Y = 1/(a + b/X)$

Number of observations: 14

Coefficients

	Least Squares	Standard	T	
Parameter	Estimate	Error	Statistic	P-Value
Intercept	0,0479876	0,0017531	27,373	0,0000
Slope	0,00441192	0,00522508	0,844374	0,4150

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	Df	Mean Square	F-Ratio	P-Value
Model	0,000015977	1	0,000015977	0,71	0,4150
Residual	0,000268911	12	0,0000224092		
Total (Corr.)	0,000284888	13			

Correlation Coefficient = 0,236816

R-squared = 5,60819 percent

R-squared (adjusted for d.f.) = -2,2578 percent

Standard Error of Est. = 0,00473384

Mean absolute error = 0,00340216

Durbin-Watson statistic = 1,6718 (P=0,1802)

Lag 1 residual autocorrelation = 0,144709

$$X8 = 1/(0,0479876 + 0,00441192/t)$$

Predicted Values

	Predicted	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95%	Upper 95%
X	Y	Pred. Limit	Pred. Limit	Conf. Limit	Conf. Limit
15,0	20,7118	16,9139	26,7091	19,3719	22,2508
16,0	20,7196	16,9167	26,7282	19,3686	22,2733
17,0	20,7266	16,9192	26,7452	19,3656	22,2934

Simple Regression - X9 vs. t

Dependent variable: X9

Independent variable: t

Double reciprocal model: $Y = 1/(a + b/X)$

Number of observations: 14

Coefficients

	Least Squares	Standard	T	
Parameter	Estimate	Error	Statistic	P-Value
Intercept	0,0384859	0,00227178	16,9409	0,0000
Slope	0,0355655	0,006771	5,25263	0,0002

Analysis of Variance

Source	Sum of Squares	Df	Mean Square	F-Ratio	P-Value
Model	0,00103824	1	0,00103824	27,59	0,0002
Residual	0,000451573	12	0,0000376311		
Total (Corr.)	0,00148982	13			

Correlation Coefficient = 0,834802

R-squared = 69,6894 percent

R-squared (adjusted for d.f.) = 67,1635 percent

Standard Error of Est. = 0,00613442

Mean absolute error = 0,00457313

Durbin-Watson statistic = 0,637032 (P=0,0004)

Lag 1 residual autocorrelation = 0,430037

$$X9 = 1/(0,0384859 + 0,0355655/t)$$

Predicted Values

	Predicted	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95%	Upper 95%
X	Y	Pred. Limit	Pred. Limit	Conf. Limit	Conf. Limit
15,0	24,4756	18,213	37,3022	22,1315	27,3752
16,0	24,5647	18,2587	37,5248	22,187	27,5132
17,0	24,6439	18,2991	37,7237	22,2361	27,6364

Simple Regression - X10 vs. t

Dependent variable: X10

Independent variable: t

Reciprocal-X model: $Y = a + b/X$

Number of observations: 14

Coefficients

	<i>Least Squares</i>	<i>Standard</i>	<i>T</i>	
<i>Parameter</i>	<i>Estimate</i>	<i>Error</i>	<i>Statistic</i>	<i>P-Value</i>
Intercept	-16,647	11,2642	-1,47788	0,1652
Slope	41,844	33,5726	1,24637	0,2364

Analysis of Variance

<i>Source</i>	<i>Sum of Squares</i>	<i>Df</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F-Ratio</i>	<i>P-Value</i>
Model	1437,17	1	1437,17	1,55	0,2364
Residual	11101,8	12	925,147		
Total (Corr.)	12538,9	13			

Correlation Coefficient = 0,338551

R-squared = 11,4617 percent

R-squared (adjusted for d.f.) = 4,08346 percent

Standard Error of Est. = 30,4162

Mean absolute error = 26,9671

Durbin-Watson statistic = 0,806319 (P=0,0022)

Lag 1 residual autocorrelation = 0,542886

$$X10 = -16,647 + 41,844/t$$

Predicted Values

	<i>Predicted</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>
<i>X</i>	<i>Y</i>	<i>Pred. Limit</i>	<i>Pred. Limit</i>	<i>Conf. Limit</i>	<i>Conf. Limit</i>
15,0	-13,8574	-83,516	55,8012	-35,3148	7,59997
16,0	-14,0318	-83,744	55,6805	-35,6627	7,59913
17,0	-14,1856	-83,9463	55,575	-35,972	7,60078

Додаток Е
Результати обчислення таксономічних інтегральних показників розвитку
та використання експортно-імпортного потенціалу суб'єктів господарювання
державного сектору в регіонах України в 2021 році

КінОб'єктів	t05	t01													
24	2,07	2,81													
М	0,353905681	0,347081963	0,3404535	0,328962956	0,331573452	1	0,354053931	0,350108707	0,47578113	0,317526987	0,303545184				
Роки	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11				
x1	346,2	271,3	3041,1	2522,2	352	50,8	2845,2	148,5	8724,2	55,8	431,3				
x2	1032,8	2227,6	19976,9	21818,7	1113	193,4	13804,6	899,1	59030,9	146	13213,8				
x3	3479	5547,8	34831,2	14331,6	2066,7	1182,8	9963	2341,4	126838,5	1048,5	4509,4				
x4	2118,4	561,3	10823,8	-11145	723	969,5	-4895	29,6	61150,3	-199,5	-10231,6				
x5	5,6	4,7	20,3	19,7	7,1	2,8	13,1	7	29,6	1,6	9				
x6	11,3	14	248	86	6,4	0,6	24,5	0,8	14,3	0,8	40,7				

0,30280204	0,41425385	0,42267713	0,330056607	0,331355224	0,375206773	0,345268296	0,412192214	0,322965296	0,379548506						
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21						
609	2314,9	2545,2	32,8	96,9	857,6	125,5	7887,1	201,3	869,4						
6869	9638,1	18122,5	1914,4	399,9	2951	340,4	11230,9	1498,3	1494,7						
8200,1	13887,6	22763,3	2621,8	958,3	4732,8	3612,4	27398,3	1761,5	6717,3						
114,3	3479,3	1872,1	666,2	359,3	535,6	2896	13778,7	257,2	4073,9						
16,4	14,7	16,8	2,6	3,7	11,1	3,3	17,6	2	7,7						
40,1	9,4	9,7	1,4	0,2	5,5	0	66	8,7	0						

0,33151552	0,323900369	0,3315735	Standartiz							
22	23	24	Etalon	Min	Max	Ср	СрКвОт	1	2	
200,5	36,2	139,5	32,800	32,800	8724,200	1446,021	2293,082	-0,480	-0,512	
508,5	126,9	516,1	126,900	126,900	59030,900	7877,813	12675,355	-0,540	-0,446	
1368,1	1192,5	1059	126838,500	958,300	126838,500	12600,538	25409,643	-0,359	-0,278	
721,8	1023,3	496,7	61150,300	-11145,000	61150,300	3340,800	13040,027	-0,094	-0,213	
3,3	1,8	3,6	29,600	1,600	29,600	9,379	7,368	-0,513	-0,635	
0,8	0	2,1	0,000	0,000	248,000	24,638	51,405	-0,259	-0,207	

3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
0,696	0,469	-0,570	-0,616	0,610	-0,566	3,174	-0,606	-0,631	-0,631	0,379	0,479	-0,616	-0,588	-0,257	-0,576	2,809
0,955	1,100	-0,581	-0,611	0,468	-0,551	4,036	-0,610	-0,622	-0,622	0,139	0,808	-0,470	-0,590	-0,389	-0,595	0,265
0,875	0,068	-0,454	4,496	-0,104	-0,404	4,496	-0,455	-0,496	-0,496	0,051	0,400	-0,393	-0,458	-0,310	-0,354	0,582
0,574	-1,111	-0,218	4,433	-0,632	-0,254	4,433	-0,271	-0,256	-0,256	0,011	-0,113	-0,205	-0,229	-0,215	-0,034	0,800
1,482	1,401	-0,784	2,744	0,505	-0,323	2,744	-1,056	-1,343	-1,359	0,722	1,007	-0,920	-0,771	0,234	-0,825	1,116
4,345	1,194	-0,438	-0,479	-0,003	-0,464	-0,201	-0,464	-0,484	-0,483	-0,296	-0,291	-0,452	-0,475	-0,372	-0,479	0,805

dcp = 7,10															
sd = 1,55															
c0 = 11,451853															
Різниця															
mi0	0,6460943	0,652918	0,659547	0,671037	0,6684265	0	0,646	0,65	0,524219						
di0	7,40	7,48	7,55	7,68	7,65	0,00	7,40	7,44	6,00						
20	21	22	23	24	Etalon	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
-0,543	-0,251	-0,543	-0,615	-0,570	-0,616	0,137	0,104	1,312	1,086	0,047	0,000	1,226	0,050	3,790	
-0,503	-0,504	-0,581	-0,611	-0,581	-0,611	0,071	0,166	1,566	1,711	0,031	0,000	1,079	0,061	4,647	
-0,427	-0,232	-0,442	-0,449	-0,454	4,496	-4,855	-4,773	-3,621	-4,428	-4,950	0,000	-4,600	-4,900	0,000	
-0,236	0,056	-0,201	-0,178	-0,218	4,433	-4,527	-4,646	-3,859	-5,544	-4,651	0,000	-5,065	-4,687	0,000	
-1,001	-0,228	-0,825	-1,029	-0,784	2,744	-3,257	-3,379	-1,262	-1,344	-3,529	0,000	-2,239	-3,067	0,000	
-0,310	-0,479	-0,464	-0,479	-0,438	-0,479	0,220	0,272	4,824	1,673	0,041	0,000	0,477	0,016	0,278	

0,682473	0,696455	0,697198	0,585746	0,577323	0,669943	0,668645	0,624793	0,654732	0,587808	0,677035	0,620451	0,668484	0,6761	0,668427
7,82	7,98	7,98	6,71	6,61	7,67	7,66	7,16	7,50	6,73	7,75	7,11	7,66	7,74	7,65
10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
0,010	-0,015	-0,015	0,995	1,096	0,000	0,028	0,360	0,040	3,425	0,073	0,365	0,073	0,001	0,047
0,002	-0,010	-0,010	0,750	1,420	0,141	0,022	0,223	0,017	0,876	0,108	0,108	0,030	0,000	0,031
-4,950	-4,992	-4,992	-4,445	-4,096	-4,889	-4,954	-4,805	-4,850	-3,913	-4,922	-4,727	-4,938	-4,945	-4,950
-4,705	-4,689	-4,689	-4,423	-4,546	-4,638	-4,662	-4,648	-4,467	-3,633	-4,670	-4,377	-4,634	-4,611	-4,651
-3,800	-4,087	-4,103	-2,022	-1,737	-3,664	-3,515	-2,511	-3,569	-1,629	-3,746	-2,972	-3,569	-3,773	-3,529
0,016	-0,005	-0,004	0,183	0,189	0,027	0,004	0,107	0,000	1,284	0,169	0,000	0,016	0,000	0,041

Продовження додатку Е

КінОб'єктів	t05	t01														
24	2,07	2,81														
М	0,364613109	0,361907563	0,4775547	0,406450976	0,346801096	1	0,42501142	0,351876014	0,660414468	0,322926862	0,302653598					
Роки	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11					
y1	117159,44	62854,32	121241,44	59970,15	56840,17	217563,15	127978,27	42472,89	178527,73	17095,03	15862,11					
y2	28888,08	21724,27	157766,99	56381,47	7775,61	18478,75	20489,13	17698,5	115952,23	8467,56	30637,28					
y3	509958,0939	359133,2853	5936584,6	2947193,941	381556,7816	823708,7159	2192124,495	552314,688	1117470,551	472019,5781	77537,0716					
y4	312731,3729	767486,4379	2577976,6	802246,1505	325553,4522	789046,172	771443	441845,0228	2525513,656	127139,6725	133402,5951					
y5	2199,6	2556,8	7233,7	6920,4	4241,8	1159,8	7604,6	2856	47270,7	581,8	871,9					
y6	55,9	35,6	-3358	-2394,5	64,3	36,1	-88,1	-103,7	10940,4	-272,5	-1158					

0,302653503	0,412401968	0,504300982	0,394593702	0,344214589	0,354093012	0,341875488	0,466822484	0,32211762	0,352361029	0,34558344	0,31672559					
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23					
424529	254409,14	621113,15	28788,66	52473,21	17656,52	76222,39	284570,98	23716,08	17999,82	30404,99	33409,22					
56875,32	14062,93	209865,26	65018,35	19584,03	17122,73	7539,4	37023,87	12421,23	11766,18	15523,28	2671,01					
1307455,856	1071572,677	560040,9539	1643645,029	290711,3814	477864,5604	267373,9051	778262,3711	186500,0117	413324,8873	356523,1689	101068,7641					
2063129,861	492915,2568	1175830,169	666314,1478	233779,8596	380715,9978	255889,3292	1104957,056	117501,4506	288847,2947	465661,764	87359,41526					
5563,6	7458,2	8380,1	1023,4	2720,6	5566,1	2490,7	19504,4	1305,1	5891,4	2000	635,9					
-466,9	171	272,7	19,2	69,6	58,6	94,6	-126,7	-225,7	399,1	179,9	8,2					

0,3468011	Standartiz																
24	Etalon	Min	Max	Cp	CpКвОт	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
22400,8	621113,150	15862,110	621113,150	121052,444	145815,371	-0,027	-0,399	0,001	-0,419	-0,677	3,429	0,047	-0,539	0,394	-0,713		
24164,24	209865,260	2671,010	209865,260	40745,738	50022,196	-0,237	-0,380	2,339	0,313	-0,331	3,381	-0,405	-0,461	1,503	-0,645		
566458,25	5936584,647	77537,072	5936584,647	974600,153	1232555,290	-0,377	-0,499	4,026	1,600	-0,331	4,026	0,988	-0,343	0,116	-0,408		
201649,12	2577976,553	87359,415	2577976,553	712872,283	703723,014	-0,569	0,078	2,650	0,127	-0,726	2,650	0,083	-0,385	2,576	-0,832		
2417,5	47270,700	581,800	47270,700	6185,588	9451,149	-0,422	-0,384	0,111	0,078	-0,399	4,347	0,150	-0,352	4,347	-0,593		
174,8	10940,400	-3358,000	10940,400	182,746	2397,678	-0,053	-0,061	-1,477	-1,075	-0,003	4,487	-0,113	-0,119	4,487	-0,190		

														dcp = 9,21			
														sd = 2,27	Різниці		
														c0 = 15,590578			
														mi0	0,6353869	0,638092	0,522445
														di0	9,91	9,95	8,15
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	Etalon	1	2	3
-0,830	-0,830	0,915	3,429	-0,633	-0,470	-0,709	-0,307	1,121	-0,668	-0,707	-0,622	-0,601	-0,677	3,429	-3,456	-3,829	-3,428
-0,815	-0,815	-0,533	3,381	0,485	-0,423	-0,472	-0,664	-0,074	-0,566	-0,579	-0,504	-0,761	-0,331	3,381	-3,618	-3,761	-1,042
-0,791	-0,791	0,079	-0,336	0,543	-0,555	-0,403	-0,574	-0,159	-0,639	-0,455	-0,501	-0,709	-0,331	4,026	-4,403	-4,525	0,000
-1,013	-1,013	-0,313	0,658	-0,066	-0,681	-0,472	-0,649	0,557	-0,846	-0,603	-0,351	-0,889	-0,726	2,650	-3,219	-2,573	0,000
-0,655	-0,655	0,135	0,232	-0,546	-0,367	-0,066	-0,391	1,409	-0,516	-0,031	-0,443	-0,587	-0,399	4,347	-4,769	-4,731	-4,236
-0,076	-0,076	-0,005	0,038	-0,068	-0,047	-0,052	-0,037	-0,129	-0,170	0,090	-0,001	-0,073	-0,003	4,487	-4,540	-4,548	-5,963

0,593549	0,6531989	0	0,575	0,648	0,339586	0,677073	0,697346	0,697346	0,587598	0,495699	0,605406	0,655785	0,645907	0,658125	0,533178	0,677862	0,647639	0,654417	0,683274	0,653199
9,25	10,18	0,00	8,96	10,10	5,29	10,56	10,87	10,87	9,16	7,73	9,44	10,22	10,07	10,26	8,31	10,57	10,10	10,20	10,65	10,18
4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
-3,848	-4,106	0,000	-3,382	-3,968	-3,035	-4,142	-4,260	-4,260	-2,515	0,000	-4,062	-3,900	-4,138	-3,737	-2,308	-4,097	-4,136	-4,051	-4,030	-4,106
-3,068	-3,712	0,000	-3,786	-3,842	-1,877	-4,026	-4,195	-4,195	-3,914	0,000	-2,896	-3,804	-3,853	-4,045	-3,455	-3,947	-3,960	-3,885	-4,142	-3,712
-2,425	-4,357	0,000	-3,038	-4,368	-3,910	-4,434	-4,816	-4,816	-3,947	-4,362	-3,483	-4,581	-4,429	-4,600	-4,185	-4,665	-4,481	-4,527	-4,734	-4,357
-2,523	-3,377	0,000	-2,567	-3,035	-0,075	-3,483	-3,663	-3,663	-2,963	-1,992	-2,716	-3,331	-3,122	-3,300	-2,093	-3,496	-3,253	-3,002	-3,539	-3,377
-4,269	-4,746	0,000	-4,197	-4,699	0,000	-4,940	-5,002	-5,002	-4,212	-4,115	-4,893	-4,714	-4,413	-4,738	-2,938	-4,863	-4,378	-4,790	-4,934	-4,746
-5,562	-4,490	0,000	-4,600	-4,606	0,000	-4,677	-4,563	-4,563	-4,492	-4,449	-4,555	-4,534	-4,538	-4,523	-4,616	-4,657	-4,396	-4,488	-4,559	-4,490

Додаток Є

Результати обчислення канонічного аналізу взаємозв'язку розвитку експортно-імпортного потенціалу суб'єктів господарювання державного сектору в регіонах України в 2021 році та ефективності його використання

Canonical Correlations

Variables in set 1:

y1
y2
y3
y4
y5
y6

Variables in set 2:

x1
x2
x3
x4
x5
x6

Number of complete cases: 25

Canonical Correlations

		<i>Canonical</i>	<i>Wilks</i>			
<i>Number</i>	<i>Eigenvalue</i>	<i>Correlation</i>	<i>Lambda</i>	<i>Chi-Square</i>	<i>D.F.</i>	<i>P-Value</i>
1	0,999975	0,999988	3,53482E-8	300,265	36	0,0000
2	0,969136	0,984447	0,00142032	114,745	25	0,0000
3	0,870412	0,932959	0,0460194	53,8771	16	0,0000
4	0,525964	0,725234	0,355121	18,1177	9	0,0338
5	0,188128	0,433737	0,749144	5,05443	4	0,2818
6	0,0772643	0,277965	0,922736	1,40722	1	0,2355

Coefficients for Canonical Variables of the First Set

y1	0,0245564	0,119635	-2,40043	6,47554	-1,12134	1,4341
y2	0,00827256	-1,36788	2,6351	-7,73566	0,702185	8,42968
y3	0,00560624	-0,095531	0,228327	1,97049	-2,57022	0,480681
y4	-0,0181495	0,955989	3,57837	-3,41042	7,84934	-3,88366
y5	1,14433	5,45441	-4,69874	0,293739	-1,87979	-8,73698
y6	-0,166732	-5,23074	0,792651	3,15485	-3,73131	2,49342

Coefficients for Canonical Variables of the Second Set

x1	0,66661	8,86798	-13,7074	0,61265	-31,341	-3,72643
x2	-0,117983	-20,3997	-9,30735	103,732	-54,076	-65,5597
x3	0,278149	39,3358	34,2749	-304,553	116,975	211,694
x4	-0,096824	-31,8428	-12,2029	181,632	-55,9668	-142,724
x5	0,26726	3,68222	0,489456	18,9415	24,5403	0,494862
x6	0,00574224	0,574467	0,890276	-0,108557	-0,535922	-0,779432

$$0,0245564*y1 + 0,00827256*y2 + 0,00560624*y3 - 0,0181495*y4 + 1,14433*y5 - 0,166732*y6$$

and

$$0,66661*x1 - 0,117983*x2 + 0,278149*x3 - 0,096824*x4 + 0,26726*x5 + 0,00574224*x6$$

Додаток Ж

Результати обчислень факторного аналізу для визначення взаємозв'язків між факторами, які впливають на розвиток та використання експортно-імпортного потенціалу

Factor Analysis

Data variables:

X3
X6
X7
X8
X9
X10
X11
X12
X13
X14
X15
X16
X17
X18

Data input: observations

Number of complete cases: 24

Missing value treatment: listwise

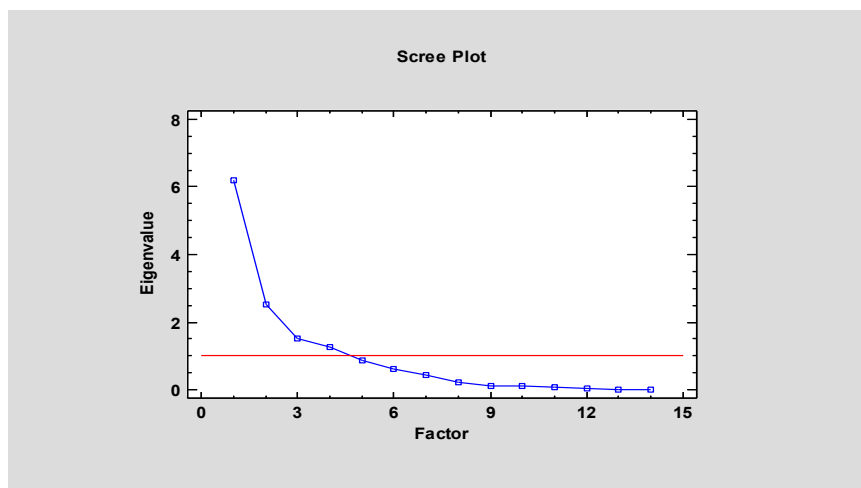
Standardized: yes

Type of factoring: principal components

Number of factors extracted: 4

Factor Analysis

Factor Number	Eigenvalue	Percent of Variance	Cumulative Percentage
1	6,2051	44,322	44,322
2	2,51377	17,956	62,278
3	1,52629	10,902	73,180
4	1,27769	9,126	82,306
5	0,883247	6,309	88,615
6	0,605503	4,325	92,940
7	0,430188	3,073	96,013
8	0,203512	1,454	97,466
9	0,123545	0,882	98,349
10	0,111242	0,795	99,144
11	0,0725812	0,518	99,662
12	0,0264363	0,189	99,851
13	0,0181977	0,130	99,981
14	0,00268951	0,019	100,000



Factor Loading Matrix After Varimax Rotation

	<i>Factor</i>	<i>Factor</i>	<i>Factor</i>	<i>Factor</i>
	1	2	3	4
X3	0,829283	-0,0450439	0,0561338	0,0165139
X6	0,725088	0,456528	0,46344	0,0291052
X7	0,301972	0,776772	0,45241	0,160566
X8	0,661447	-0,0408687	0,653634	0,126551
X9	-0,834752	-0,243985	-0,408809	0,189527
X10	0,72569	-0,127895	0,0161111	0,183324
X11	0,150255	0,0804809	0,899213	-0,0243824
X12	0,15533	0,115877	0,000572675	-0,943462
X13	-0,35807	0,760849	-0,298987	-0,161813
X14	0,107928	0,572942	-0,5457	0,302881
X15	-0,00563432	0,74036	0,114535	-0,270551
X16	0,778674	-0,345525	0,255729	-0,068545
X17	-0,902928	-0,114607	0,0622635	0,323486
X18	-0,794087	-0,183404	-0,21371	0,375596

	<i>Estimated</i>	<i>Specific</i>
<i>Variable</i>	<i>Communality</i>	<i>Variance</i>
X3	0,693164	0,306836
X6	0,949794	0,0502056
X7	0,925018	0,0749818
X8	0,882435	0,117565
X9	0,959385	0,0406147
X10	0,57685	0,42315
X11	0,838233	0,161767
X12	0,927676	0,0723245
X13	0,822682	0,177318
X14	0,729436	0,270564
X15	0,634481	0,365519
X16	0,795817	0,204183
X17	0,936934	0,0630662
X18	0,850955	0,149045

$$0,829283 \cdot X3 + 0,725088 \cdot X6 + 0,301972 \cdot X7 + 0,661447 \cdot X8 - 0,834752 \cdot X9 + 0,72569 \cdot X10 + 0,150255 \cdot X11 + 0,15533 \cdot X12 - 0,35807 \cdot X13 + 0,107928 \cdot X14 - 0,00563432 \cdot X15 + 0,778674 \cdot X16 - 0,902928 \cdot X17 - 0,794087 \cdot X18$$

Додаток З

Результати обчислення багатофакторної регресійної залежності інтегральних показників ефективності (I, I_s) використання експортно-імпортного потенціалу підприємства АТ «Українські енергетичні машини» від латентних внутрішніх факторів

Multiple Regression - I

Dependent variable: I

Independent variables:

C1

C2

C3

C4

Number of observations: 6

		<i>Standard</i>	<i>T</i>	
<i>Parameter</i>	<i>Estimate</i>	<i>Error</i>	<i>Statistic</i>	<i>P-Value</i>
CONSTANT	0,605	0,0466226	12,9765	0,0002
C1	0,0551275	0,0163327	3,37529	0,0279

Analysis of Variance

<i>Source</i>	<i>Sum of Squares</i>	<i>Df</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F-Ratio</i>	<i>P-Value</i>
Model	0,148582	1	0,148582	11,39	0,0279
Residual	0,052168	4	0,013042		
Total (Corr.)	0,20075	5			

R-squared = 74,0135 percent

R-squared (adjusted for d.f.) = 67,5168 percent

Standard Error of Est. = 0,114202

Mean absolute error = 0,0746416

Durbin-Watson statistic = 1,55476 (P=0,1152)

Lag 1 residual autocorrelation = 0,0980242

$$I = 0,605 + 0,0551275 \cdot C1$$

Multiple Regression - Is

Dependent variable: Is

Independent variables:

C1

C2

C3

C4

Number of observations: 6

		<i>Standard</i>	<i>T</i>	
<i>Parameter</i>	<i>Estimate</i>	<i>Error</i>	<i>Statistic</i>	<i>P-Value</i>
CONSTANT	0,363333	0,000890712	407,913	0,0000
C1	0,0336174	0,000312031	107,737	0,0001
C2	0,0242846	0,000506384	47,957	0,0004
C3	-0,0161021	0,000560921	-28,7064	0,0012

Analysis of Variance

<i>Source</i>	<i>Sum of Squares</i>	<i>Df</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F-Ratio</i>	<i>P-Value</i>
Model	0,0701238	3	0,0233746	4910,42	0,0002
Residual	0,00000952041	2	0,00000476021		
Total (Corr.)	0,0701333	5			

R-squared = 99,9864 percent

R-squared (adjusted for d.f.) = 99,9661 percent

Standard Error of Est. = 0,00218179

Mean absolute error = 0,00106562

Durbin-Watson statistic = 1,9402

Lag 1 residual autocorrelation = -0,0386137

$$Is = 0,363333 + 0,0336174 \cdot C1 + 0,0242846 \cdot C2 - 0,0161021 \cdot C3$$

Додаток И

Фрагмент обчислення нелінійних залежностей рівня ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства АТ «Українські енергетичні машини» та його структурної динаміки від факторів внутрішнього середовища

Simple Regression - I vs. h1

Dependent variable: I

Independent variable: h1

S-curve model: $Y = \exp(a + b/X)$

Number of observations: 6

Coefficients

	<i>Least Squares</i>	<i>Standard</i>	<i>T</i>	
<i>Parameter</i>	<i>Estimate</i>	<i>Error</i>	<i>Statistic</i>	<i>P-Value</i>
Intercept	0,592549	0,109459	5,41344	0,0056
Slope	-94,2528	8,53488	-11,0432	0,0004

NOTE: intercept = ln(a)

Analysis of Variance

<i>Source</i>	<i>Sum of Squares</i>	<i>Df</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F-Ratio</i>	<i>P-Value</i>
Model	0,778565	1	0,778565	121,95	0,0004
Residual	0,0255365	4	0,00638412		
Total (Corr.)	0,804101	5			

Correlation Coefficient = -0,983993

R-squared = 96,8242 percent

R-squared (adjusted for d.f.) = 96,0303 percent

Standard Error of Est. = 0,0799007

Mean absolute error = 0,0566038

Durbin-Watson statistic = 1,29515 (P=0,0893)

Lag 1 residual autocorrelation = 0,219369

$$I = \exp(0,592549 - 94,2528/h1)$$

Simple Regression - Is vs. h1

Dependent variable: Is

Independent variable: h1

S-curve model: $Y = \exp(a + b/X)$

Number of observations: 6

Coefficients

	<i>Least Squares</i>	<i>Standard</i>	<i>T</i>	
<i>Parameter</i>	<i>Estimate</i>	<i>Error</i>	<i>Statistic</i>	<i>P-Value</i>
Intercept	0,0262353	0,107029	0,245122	0,8184
Slope	-89,2688	8,34544	-10,6967	0,0004

NOTE: intercept = ln(a)

Analysis of Variance

<i>Source</i>	<i>Sum of Squares</i>	<i>Df</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F-Ratio</i>	<i>P-Value</i>
Model	0,698403	1	0,698403	114,42	0,0004
Residual	0,0244155	4	0,00610387		
Total (Corr.)	0,722818	5			

Correlation Coefficient = -0,982966

R-squared = 96,6222 percent

R-squared (adjusted for d.f.) = 95,7777 percent

Standard Error of Est. = 0,0781273

Mean absolute error = 0,0500858

Durbin-Watson statistic = 1,36436 (P=0,1141)

Lag 1 residual autocorrelation = 0,120446

$$Is = \exp(0,0262353 - 89,2688/h1)$$

Додаток К

Список публікацій здобувача за темою дисертації

Статті у періодичних наукових виданнях, проіндексованих у базах даних Scopus, Web of Science

1. L. M. Malyarets, V.I. Otenko, I.P. Otenko, D. Fatyanov. Monitoring the development of the export and import potential of the regions. Montenegrin Journal of Economics. Vol. 18, No. 2 (2022), p. 39-50. (Scopus)

Особистий внесок здобувача: обґрунтовано логіку етапів моніторингу розвитку та реалізації експортно-імпортного потенціалу регіонів.

DOI: <https://10.14254/1800-5845/2022.18-2.4>

Статті у наукових виданнях, що входять до міжнародної бази Index Copernicus

2. Фатьянов Д. В. Теоретичні положення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства. Бізнес Інформ. 2020. № 12. С. 258–264.

<https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-12-258-264>

3. Фатьянов Д. В. Інформаційно-аналітичного забезпечення аналізу експортно-імпортного потенціалу підприємства. Бізнес Інформ. 2021. № 6. С. 107–113.

<https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-6-107-113>

4. Фатьянов Д.В. Методичне забезпечення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства. Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм», 2022. Вип. 16. С. 42–50.

<https://doi.org/10.26565/2310-9513-2022-16-05>

5. Малярець Л. М., Денисюк О. В., Куліков О. П., Фатьянов Д. В. Стратегія ефективності використання експортно-імпортного потенціалу. Проблеми економіки, 2023. №1 (55). С. 49–57.

Особистий внесок здобувача: обґрунтовано вибір інструментів

розроблення стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу.

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2023-1-49-57>

Праці апробаційного характеру

6. Фат'янов Д.В. Формування ознакового простору експортно-імпортного потенціалу підприємства. Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Харків, 3 – 4 березня 2020 р.). Харків : Видавець ФОП Панов А.М., 2020. С. 385–386.

7. Фат'янов Д.В. Змістовна модель ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства. Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця: Матеріали V Міжнародної наукової конференції: тези доповідей (Одеса, 26 – 27 листопада 2020 р.). Одеса. : видавничий дім «Гельветика», 2020. С. 164–165.

8. Малярєць Л.М., Фат'янов Д.В. Вибір методів оцінки структурних змін експортно-імпортного потенціалу підприємства. Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Харків, 16 квітня 2021 р.). Дніпр : Середняк Т.К., 2021. С. 273–274.

9. L. M. Malyarets, D.V. Fatyanov. Building the knowledge base capacity of an industrial enterprise. Book of abstract. IV International Science Conference SER 2021. “New trends and best practices in socioeconomics research”, Igalo, Montenegro, 2021, p. 32.

**УКРАЇНСЬКІ
ЕНЕРГЕТИЧНІ
МАШИНИ**



**UKRAINIAN
ENERGY
MACHINES**

Акціонерне товариство «Українські енергетичні машини»
(АТ «Укренергомашини»)
проспект Героїв Харкова, 199, м. Харків, 61037, Україна
тел.: + 38 (057) 349-22-85, 349-22-92, 349-26-54
факс: + 38 (057) 349-21-71
e-mail: office@ukrenergymachines.com, www.ukrenergymachines.com
Код ЄДРПОУ 05762269

«UKRAINIAN ENERGY MACHINES», Joint stock company
(«Ukrenergymachines», JSC)
Heroiv Kharkova avenue, 199, Kharkiv, 61037, Ukraine
tel.: + 38 (057) 349-22-85, 349-22-92, 349-26-54
fax: + 38 (057) 349-21-71
e-mail: office@ukrenergymachines.com, www.ukrenergymachines.com
USREOU Code 05762269

№

На № 01/02-105 від 02.06.2023

ДОВІДКА

**про використання результатів та окремих пропозицій Фат'янова Д.В.,
поданих в дисертації на здобуття наукового ступеня доктора філософії з галузі
знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» за спеціальністю «Економіка» на
тему: «Оцінка ефективності використання експортно-імпортного потенціалу
підприємств»**

Обґрунтовані в дисертаційній роботі розробки та пропозиції щодо оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств, які представлені в дисертаційній роботі Фат'янова Д.В., мають практичну значущість і доцільність використання в пошуку резервів ефективності всієї діяльності у воєнних та повоєнних умовах.

Особливої уваги заслуговує інформаційно-аналітичне забезпечення оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств, яке дозволяє комплексно аналізувати процеси ефективності експортно-імпортної діяльності підприємства в умовах її обмеженості. Для практичної роботи підприємств значення має запропоноване методичне забезпечення формування стратегії інноваційного розвитку цього потенціалу в умовах обмеженості діяльності.

Впровадження наведених розробок в практичну діяльність підприємства дозволило прискорити підготовку та прийняття стратегічних управлінських рішень в системі управління експортно-імпортною діяльністю підприємства. Зазначені розробки впроваджено в роботу підприємства у 2023 р.

Довідка видана без фінансових зобов'язань підприємства перед автором.

Заступник генерального директора
АТ «Укренергомашини»



Олексій БУДАРІН



UCRÂNIA * УКРАЇНА

ПЕРЕДОВІ ТЕХНОЛОГІ ВИРОБНИЦТВА РЕЗЕРВУАРІВ ДЛЯ АЗС ПАЛИВО-РОЗДАТОЧНІ СИСТЕМИ ДП НЕСТАНДАРТНЕ ОБЛАДНАННЯ



www.heh.pt

Вих. №08/06-2 від 08.06.2023 р.

ДОВІДКА

про використання результатів та окремих пропозицій

Фат'янова Д.В., поданих в дисертації на здобуття

наукового ступеня доктора філософії з галузі знань 05

«Соціальні та поведінкові науки» за спеціальністю «Економіка» на тему:

«Оцінка ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств»

Представлені в дисертаційній роботі обґрунтування та розробки стосуються вирішення актуальних проблем ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств в складних умовах сьогодення. На підставі проведеного аналізу та узагальнення досвіду господарювання промислових підприємств, автором було докладно вивчено особливості стану господарської діяльності та експортно-імпортної діяльності підприємств в умовах війни. Завдяки реалізації обґрунтованих теоретичних положень оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств, розробленому методичному підходу цієї оцінки стало можливим комплексно врахувати вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на рівні ефективності всієї діяльності підприємства в умовах обмеженості.

Практичні та методичні рекомендації, викладені в дисертаційній роботі, використовуються у роботі ТОВ «Петрометал Україна». Запропоновані Фат'яновим Д. В. етапи технології оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств використовуються в управлінні діяльністю підприємства.

Всі означені методичні розробки впроваджені в роботу підприємства у 2023 році.

Довідка видана без фінансових зобов'язань підприємства перед автором.

Генеральний директор



Кльонов О. С.

61052, м. Харків, вул. Полтавський шлях, буд. 31, 5 поверх
ЕДРПОУ 33290985 ПІН 332909820353
Tel/Fax: (057) 751 85 42



www.heh.pt

УКРАЇНА
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ
І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ
№02071211

№ _____
* _____ 20__ р.
61166, м. Харків, пр. Науки, 9-А
тел./факс: 70-20-717, 70-20-304

Д О В І Д К А № 47/2023
від 28.07.2023 р.

Дана **ФАТЪЯНОВУ Даніілу Володимировичу**,
який брав участь у розробці госпдоговірної науково-дослідної роботи
Замовник — **ТОВ «НВП ЕНЕРГОРЕГУЛЯТОР»** по темі № 290-46
«Формування стратегії підвищення ефективності діяльності підприємства на
засадах імпортозаміщення» на посаді молодшого наукового співробітника з
01.11.2021 року по 15.11.2021 року.

Розділ Теоретико-методичне забезпечення оцінки рівня експортно-імпортного
потенціалу промислового підприємства

Державний реєстраційний номер **0121U113676**

Керівник теми

Людмила МАЛЯРЕЦЬ

Начальник НДО

Ірина ЛИТОВЧЕНКО



УКРАЇНА
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ
І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ
№02071211

№ _____ 20__ р.
61166, м. Харків, пр. Науки, 9-А
тел./факс: 70-20-717, 70-20-304

Д О В І Д К А № 48/2023
від 28.07.2023 р.

Дана **ФАТЪЯНОВУ Даніілу Володимировичу**, який брав участь у розробці фундаментальної науково-дослідної роботи Ф17/2023-2026 «Забезпечення інноваційного розвитку експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки в умовах воєнного та повоєнного стану» (Замовник Міністерство освіти і науки України) на посаді молодшого наукового співробітника з 01.05.2023 року по 15.05.2023 року.

Розділ 3. Аналіз підходів до оцінки та моніторингу ефективності використання експортно-імпортного потенціалу в умовах воєнного та повоєнного стану

Державний реєстраційний номер 0123U102012

Керівник теми

Людмила МАЛЯРЕЦЬ

Начальник ЦНДС

Ірина ЛИТОВЧЕНКО





УКРАЇНА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

61166, м. Харків, пр. Науки, 9-А, тел. (057) 702-03-04, факс: (057) 702-07-17
 E-mail: post@hneu.edu.ua, http://www.hneu.edu.ua

№ 23/86-37-31/1 від 30.05.2023

На № _____ від _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
Фат'янова Данііла Володимировича на тему:
«Оцінка ефективності використання експортно-імпортного потенціалу
підприємств»

У процесі написання дисертаційної роботи Фат'яновим Д.В. були отримані науково-практичні результати, що полягають в обґрунтуванні й розробленні:

методичного підходу до оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств, який враховує взаємозв'язок між потенціалами різних рівнів управління: макро-, мезо-, мікро-; передбачає використання методів регресійного аналізу, факторного, канонічного аналізу; дозволяє своєчасно виявити та усунути проблеми в управлінні потенціалом в складних умовах обмеженості діяльності підприємства, а саме: воєнних і повоєнних умовах;

методичне забезпечення визначення шляхів підвищення ефективності використання експортно-імпортного потенціалу та формування стратегії інноваційного розвитку цього потенціалу в умовах обмеженості діяльності підприємства, що базується на виявлених механізмах взаємозв'язку тенденцій розвитку факторів впливу за допомогою застосування інструментів коінтеграції часових рядів, та сприяє формуванню нових знань про цей потенціал в умовах невизначеності.

Зазначені здобутки впроваджені в навчальний процес підготовки бакалаврів на факультеті Економіки й права за спеціальністю 051 «Економіка» та 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», освітньою компонентою «Економіка і організація інноваційної діяльності» а також за спеціальністю 051 «Економіка» освітньою компонентою «Маркетинг» в процесі проведення практичних занять у 2020-2021 н.р. та 2021-2022 н.р

Проректор
з навчально-методичної роботи



Каріна НЕМАШКАЛО

230823