

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ
ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ**

Монографія

**ENSURING THE DEVELOPMENT
OF EXPORT-IMPORT ACTIVITIES OF ENTERPRISES**

Monograph

**Харків
2025**

УДК 339.56

312

*Рекомендовано рішенням вченої ради Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця (№ 2 від 21.01.2025 р.)*

Рецензенти: **Криворучко О. М.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Харківського національного автомобільно-дорожнього університету (Харків);

Птащенко О. В. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри підприємництва і торгівлі Західноукраїнського національного університету (Тернопіль);

Шуміло О. С. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна (Харків)

Авторський колектив:

Л. М. Малярець (1 розділ), Т. П. Скляр (2 розділ), А. О. Віжунов (3 розділ),
Ю. С. Балюк (4 розділ), В. М. Купріянов (5 розділ), Д. В. Фат'янов (6 розділ),
О. О. Гайдук (7 розділ)

312 Забезпечення розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств :
кол. моногр. / авт. кол. : Л. М. Малярець, Т. П. Скляр, А. О. Віжунов,
Ю. С. Балюк, В. М. Купріянов, Д. В. Фат'янов, О. О. Гайдук. Харків :
Лібуркіна Л. М., 2025. 226 с. Укр. мова

ISBN 978-617-7801-51-0

УДК 339.56

ISBN 978-617-7801-51-0

© Колектив авторів, 2025

© Лібуркіна Л. М., 2025

Анотація

Розглянуто теоретичне, методичне, аналітичне та інформаційне забезпечення розвитку експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств, а також ефективність використання їхнього експортно-імпортного потенціалу. У роботі наведено положення щодо оцінки розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств, теоретичні та методичні засади формування стратегії її розвитку. Змістовно визначено ефективність використання експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств, здійснено оцінку й аналіз ефективності використання експортно-імпортного потенціалу країни, регіону та підприємства, а також розроблено стратегію його використання.

Рекомендовано науковим працівникам, викладачам, докторантам, аспірантам і студентам економічних спеціальностей.

Abstract

The theoretical, methodical, analytical, and informational support for the development of export-import activities of industrial enterprises is examined, along with the efficiency of utilization of their export-import potential. The scientific work presents provisions for assessing the development of enterprises' export-import activities, as well as the theoretical and methodical foundations for forming a strategy for the development of such activities. The efficiency of utilizing the export-import potential of industrial enterprises is substantively defined, and an assessment and analysis of the efficiency of utilizing the export-import potential of the country, region, and enterprise is conducted, along with the development of a strategy for its utilization.

The monograph will be recommended for researchers, educators, doctoral candidates, graduate students, and students of economic specialties.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. Теоретичне забезпечення визначення розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств	8
РОЗДІЛ 2. Положення щодо оцінки розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств	40
РОЗДІЛ 3. Формування стратегії безпеко-орієнтованого розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств	57
РОЗДІЛ 4. Методичне забезпечення формування стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства	73
РОЗДІЛ 5. Теоретичні аспекти визначення ефективності використання експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств	121
РОЗДІЛ 6. Оцінка й аналіз ефективності використання експортно-імпортного потенціалу країни, регіону, підприємства	141
РОЗДІЛ 7. Розроблення стратегії використання експортно-імпортного потенціалу підприємства	189
ВИСНОВКИ	204
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	206

CONTENTS

INTRODUCTION	6
SECTION 1. Theoretical support for the definition of development of export-import activities of enterprises	8
SECTION 2. Provisions for assessing the development of export-import activities of enterprises	40
SECTION 3. Formation of a strategy for security-oriented development of export-import activities of enterprises	57
SECTION 4. Methodical support for the formation of the strategy for the development of export-import activities of the enterprise	73
SECTION 5. Theoretical aspects of determining efficiency of utilizing the export-import potential of industrial enterprises	121
SECTION 6. Assessment and analysis of the efficiency of utilizing the export-import potential of the country, region, and enterprise	141
SECTION 7. Development of a strategy for utilizing the export-import potential of the enterprise	189
CONCLUSIONS	204
REFERENCES	206

Розвиток експортно-імпоротної діяльності є детермінантом розвитку країни та визначає її входження в світовий економічний простір. Довоєнні роки характеризуються прискореним зміцненням експортно-імпортного потенціалу на основі євроінтеграції та поглибленням взаємовідносин між Україною та іншими країнами світу. Багато промислових підприємств здобули конкурентоспроможність на зовнішніх ринках. Але з початку війни промислові підприємства зазнали нищівних втрат і руйнувань активів, виробничо-збутових і логістичних ланцюгів. Продовжуються негативні зміни в галузевій структурі промисловості, а саме скорочується частка металургійної, хімічної, машинобудівної промисловості. Такий стан в економіці обумовлений як веденням бойових дій, так і внутрішніми системними проблемами, а саме: недостатністю інвестицій для модернізації промисловості, її незадовільною технологічною структурою; низькими обсягами витрат на дослідження і розробки; занепадом кадрового потенціалу розвитку промисловості на інноваційних і технологічних засадах; низьким ступенем співпраці підприємств у ланцюгах доданої вартості, недостатністю замкнених циклів виробництва продукції вищих технологічних укладів [145]. На державному рівні здійснюються заходи підтримки промислових підприємств, стимулювання створення і розвитку переробних підприємств.

Чіткою тенденцією у світі в останні десятиліття є поєднання технологічного прогресу з посиленням інтеграційних процесів, зближенням економічного розвитку країн. У сучасних умовах глобалізації наявні всі можливості для розвитку експортно-імпоротної діяльності, технологічного прогресу. Інноваційний розвиток експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств сприяє прискореному відновленню вітчизняної економіки. Тому забезпечення розвитку експортно-імпоротної діяльності має здійснюватися на науковій основі з використанням сучасних концепцій, методів, інструментів.

Фундаментальні питання розвитку експортно-імпоротної діяльності та формування стратегій цієї діяльності висвітлено в численних працях українських та іноземних науковців. Значущий внесок у вирішення цієї проблеми зробили як зарубіжні вчені та практики, так і вітчизняні. Результати наукових досліджень учених безперечно свідчать про істотну значущість розвитку експортно-імпоротної діяльності для національної економіки. Проте варто зазначити, що наявні розробки мають здебільшого фрагментарний характер, зокрема, це стосується формування стратегій експортно-імпоротної діяльності та вирішення проблем експортно-імпортного потенціалу. Стрімкі зміни, що відбуваються в глобальному економічному розвитку, складність економічної ситуації в країні вимагають системного дослідження розвитку експортно-імпоротної діяльності та експортно-імпортного потенціалу.

Монографія містить сім розділів, в яких автори викладають вирішення проблем теоретичного, методичного, аналітичного забезпечення розвитку експортно-імпоротної діяльності, ефективності використання експортно-імпортного потенціалу на різних рівнях управління.

Розділ 1.

ТЕОРЕТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИЗНАЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ---

Розвиток експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств відбувається в складних соціально-економічних умовах, які періодично ще більше ускладнюються у зв'язку з різними форс-мажорними обставинами, а саме війнами, черговими спалахами пандемії коронавірусу, природними катаклізмами. Експортно-імпортерна діяльність коригується державою, посилюється її підтримка завдяки розробленню та прийняттю комплексу заходів щодо підвищення її розвитку. Одним із основних таких заходів є сприяння розвитку та підтримка малого і середнього підприємництва, підтримка та просування експорту товарів, робіт і послуг українських виробників, створення Експортно-кредитного агентства з метою страхування українського експорту всіх робіт і послуг, а також товарів тощо.

Щодо проблем розвитку, то вони залишаються актуальними в економіці. Вікіпедія визначає поняття «розвиток» як незворотну, спрямовану, закономірну зміну матеріальних та ідеальних об'єктів. Тільки одночасна наявність усіх трьох вказаних властивостей виділяє процеси розвитку серед інших змін, а саме: зворотних, випадкових, змін у відсутності направляючого початку. В результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта, який відрізняється складом, структурою, формою і змістом (*рис. 1.1*). Здатність до розвитку становить одну із загальних властивостей матерії і свідомості. Істотну характеристику процесів розвитку становить час: по-перше, будь-який розвиток здійснюється в реальному часі; по-друге, тільки час виявляє спрямованість розвитку. Не слід поняття «розвиток» ототожнювати з поняттям «прогрес», хоча останній є одним із критеріїв.

Головні особливості процесів розвитку виражає зміст основних законів діалектики – єдності боротьби протилежностей, переходу кількісних змін у якісні, заперечення заперечень. Отже, у сучасних умовах

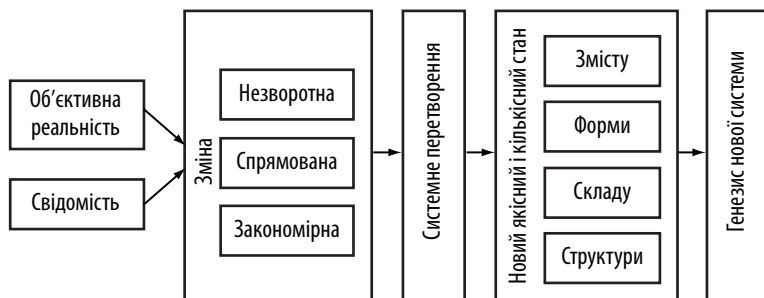


Рис. 1.1. Основні складові трансформації розвитку

розвиток слід розуміти як незворотну, спрямовану, закономірну якісно-кількісну зміну матеріальних та ідеальних об'єктів, якій характерна трансформаційність. Слід акцентувати увагу на відмінності між розвитком і трансформацією розвитку. Щодо трансформації, то вона відбувається на певних етапах розвитку та є системним перетворенням, яке спричинене внутрішніми або зовнішніми факторами та передбачає генезис нової системи [133; 171].

Проблеми розвитку в економіці пов'язані з економічним розвитком. Економічний розвиток – це розширене відтворення і поступові якісні і структурні позитивні зміни економіки, продуктивних сил, освіти, науки, культури, рівня і якості життя населення, людського капіталу. Економічний розвиток містить у собі розвиток суспільних відносин, тому протікає по-різному в конкретних історично сформованих умовах технологічних укладів економіки та розподілу матеріальних благ. Це процес поліпшення якості всіх людських життів і можливостей підвищення рівня життя, самоповаги та свободи.

Дослідження економічного розвитку є одним із найновіших в економіці та політичній економіці. Адам Сміт був першим «економістом розвитку», і його праця «Багатство народів», опублікована в 1776 році, стала першою роботою з економічного розвитку, що містила систематичне дослідження проблем і процесів економічного розвитку, зокрема в Африці, Азії та Латинській Америці.

У своїй книзі «Теорія економічного розвитку» Йозеф Шумпетер розмежував поняття зростання і розвитку економіки, визначив сутність

інновацій різних видів і класифікував їх. Відмінність між зростанням і розвитком Й. Шумпетер пояснив на прикладі: скільки б поштових карет не додавали, залізниця від цього не з'явиться [170]. Економічне зростання – це кількісні зміни, збільшення виробництва і споживання одних і тих самих товарів і послуг (зокрема, поштових карет) з часом. Економічний розвиток – це позитивні якісні зміни, нововведення у виробництві, в продукції, у послугах, в управлінні, в економіці в цілому – тобто інновації. Відомий дослідник економічного розвитку Сміт М. П. говорить, що економіка та економічні системи, особливо в країнах, що розвиваються, повинні розглядатися в ширшій перспективі, ніж постулює традиційна економіка. Їх необхідно аналізувати в контексті загальної соціальної системи країни, а також у міжнародному, глобальному контексті, при цьому розуміючи, що соціальна система характеризується взаємозалежними відносинами між економічними та неекономічними чинниками [192]. Її далі вчений акцентує, що вирішення проблем для досягнення розвитку є складним завданням. Збільшення національного виробництва, підвищення рівня життя та сприяння можливості працевлаштування значною мірою залежать від місцевої історії, очікувань, цінностей, стимулів, поглядів і вірувань, а також від інституційної структури та системи влади як внутрішнього, так і глобального суспільства, оскільки вони є прямими результатами керування стратегічними економічними змінними, такими як заощадження, інвестиції, ціни на продукцію та фактори виробництва, а також курси іноземної валюти.

Економічний розвиток суспільства являє собою багатоплановий процес, який охоплює економічне зростання, створення сектора інноваційної економіки і венчурного бізнесу, структурні зрушення в економіці, зростання продуктивності праці і якості життя населення. Ефективність процесів розвитку багато в чому визначається ефективністю державного регулювання економіки, ефективністю самої держави і його інститутів. Сучасна концепція управління змінами Норберта Тома містить такі складові регулювання і управління: економічні (наприклад, зростання або зниження податків, вступ до СОТ, глобалізація ринку й інше), технологічні (модернізація, використання високих технологій), політико-правові (позитивні зміни в законодавстві), соціально-культурні (мораль

і моральність, культура, зміни в системі цінностей, адресна соціальна підтримка), фізико-екологічні (кліматичні умови, екологія) [22].

Відомі різні моделі економічного розвитку (модель Німеччини, США, Китаю, країн Південно-Східної Азії, Росії, Японії та інших країн). Але попри все їхнє різноманіття та національні особливості існують загальні закономірності й параметри, що характеризують цей процес. Загальними для всіх країн зі зростаючою економікою є: зростання вартості і якості людського капіталу за рахунок вкладення в нього високих інвестицій та ефективного самовідтворення; знижений рівень корупції; ефективне управління; ефективність інноваційної системи; висока конкурентоспроможність економіки; стабільне зростання ВВП і ВНД в довгостроковому періоді; підвищення якості життя населення. З іншого боку, для всіх успішних країн світу характерний циклічний розвиток економіки зі спадами, кризами і довгостроковим зростанням.

Вчені багато уваги приділяють розвитку підприємства. Зазвичай до теоретичного підґрунтя теорії розвитку підприємства відносять теорію спрямованого розвитку підприємства, теорію циклічного розвитку, концепцію життєвого циклу підприємства, концепцію еволюційного розвитку підприємства, концепцію сталого розвитку (рис. 1.2).

У теорії спрямованого розвитку підприємства розвиток розглядається як послідовність переходів від одного стану внутрішньої і зовніш-

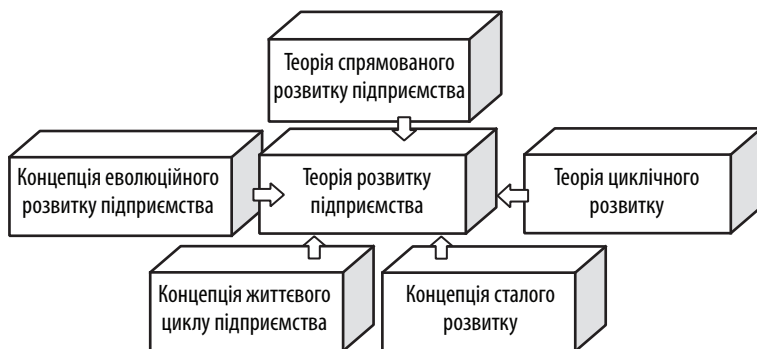


Рис. 1.2. Фундаментальне підґрунтя теорії розвитку підприємства

ньої рівноваги до іншого, якіснішого стану, під впливом дії факторів та обставин. Теорія циклічного розвитку підприємства базується на працях Н. Д. Кондратьєва й інших учених, які розвиток пов'язують з розвитком із циклічним спіральним рухом від однієї фази кризи до іншої за критерієм економічної ефективності, під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, а також із переходом на новий якісний рівень. У концепції життєвих циклів розвиток пов'язується зі стадіями життєвого циклу підприємства, при цьому виокремлюють стадії його розвитку: виходжування, раннє дитинство, дитинство, юність, розквіт, стабілізація, аристократизм, рання бюрократизація, бюрократизація. Концепція еволюційного розвитку підприємства обґрунтована Л. Грейнером, який розглядає організаційне зростання і розвиток як еволюційну зміну таких стадій: підприємництва, колективізму, делегування, формалізації і співпраці. Перехід до іншої стадії здійснюється через кризу. В концепції сталого розвитку розвиток країни пов'язується з функціонуванням її господарського комплексу, яке передбачає водночас задоволення зростаючих матеріальних і духовних потреб населення, раціональне й екологічно безпечне господарювання. У цій концепції сталий розвиток розглядається як економічне зростання, яке забезпечується розв'язанням найважливіших проблем суспільства.

Щодо проблеми розвитку підприємства, то її також вже багато часу детально досліджували вітчизняні вчені. Серед вітчизняних учених багато уваги дослідженню проблем розвитку приділяли Верхоглядова Н. І., Кононова І. В. [18], Войтко С. В. [21], Воронков Д. К., Погорелов Ю. С. [22], Герасимчук В. Г. [31], Горіна Г. О. [34], Дунда С. П. [52], Залунін В. Ф. [62], Занора В. [63], Іванчук К. О. [68], Кулиняк І. Я., Прийма Л. Р., Шпак О. Г., Кулинич Ю. М. [82], Лопушинська О. В. [88], Пономаренко В. С. [134], Передерієнко Н. І. [123], Раєвнева О. В. [137] та інші.

У дослідженнях учених розрізняються підходи щодо визначення розвитку підприємства, а саме: 1) кількісний, який передбачає аналіз зміни кількісних показників діяльності (Р. Акофф, А. Петров, О. Козлова); 2) якісний, в якому акцентується увага на зміні якісних складових під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ

(С. Дунда, Е. Коротков, М. Афанасьєв, В. Рогожин); 3) комплексний, у якому розглядається зміна кількісних показників, якісного складу та структурних елементів (Р. Побережний, Ю. Плутіна, А. Авер'янов); 4) системний, який визначається як система взаємопов'язаних елементів (В. Кифяк); 5) процесний, в якому розглядається сукупність послідовних дій, процес (О. Раєвнева, Ю. Погорелов, Т. Надтока, Г. Какуніна). Лопушинська О. В. рекомендує виокремлювати напрями розвитку підприємства за змістом (економічний, техніко-технологічний, комерційний, соціальний, організаційний, ресурсозберігаючий розвиток) та за видами діяльності (виробничий, інноваційний, інвестиційний, маркетинговий, інформаційний, фінансовий розвиток і розвиток персоналу). Погоджуючись з такими видами напряму розвитку підприємства, до класифікації за видами діяльності слід додати ще експортно-імпортний і логістичний [88].

Вирішуючи проблеми розвитку підприємства та оцінюючи фактори, які на нього впливають, Дунда С. П. вважає, що він визначається способом функціонування під впливом взаємодії між ресурсами, технологіями, управлінням із зовнішнім середовищем для виробництва високоякісної продукції, підвищення продуктивності праці на основі кращого використання природних і навколишніх ресурсів [52].

Раєвнева О. В. виділяє три підходи до розуміння сутності розвитку, а саме: 1) на основі виділення та вивчення властивостей систем, що розвиваються, а отже, акцентується увага на незворотності, спрямованості, закономірності й унікальності процесу зміни відкритої системи у просторі та часі; 2) шляхом аналізу та трактування дефініції розвитку як процесу формування нової відкритої системи, що передбачає якісну зміну складу, структури і способу її функціонування і спрямований на досягнення цілей підприємства; 3) за допомогою порівняльної характеристики підприємства, яка демонструє його розвиток як унікального процесу трансформації відкритої системи в просторі та часі та характеризується постійною зміною його цілей та переведенням його на нову траєкторію розвитку [137].

Вчені Воронков Д. К., Погорелов Ю. С. виокремлюють взаємопов'язані елементи розвитку підприємства, до яких відносяться кількіс-

ні та якісні зміни, процесний характер, сукупність процесів, адаптація до зовнішнього середовища, здатність протидіяти негативним впливам факторів зовнішнього середовища, поліпшення, довготривалість, зростання потенціалу підприємства, внутрішня інтеграція, підвищення життєздатності підприємства [22].

Розвиток розглядається як основний атрибут діяльності підприємства. Занора В. справедливо говорить, що розвиток підприємства – це процес змін, що призводить до переходу суб'єкта господарювання від одного якісного стану до іншого [63]. Вчений вважає, що змістовну сутність розвитку підприємства визначає сукупність змін, характер змін, стан чи результат змін, процес. Розвиток підприємства доцільно визначати на чотирьох рівнях: науково-теоретичному, методологічному, методичному, практичному. Розвиток підприємства має спрямованість, швидкість, результативність, причинність, незворотність. Занора В. здійснив таку класифікацію різновидів розвитку підприємства: за масштабом змін у соціально-економічній системі підприємства (загальнокорпоративний, внутрішньокорпоративний, глобальний, локальний); за якістю змін (прогресивний, регресивний); залежно від об'єкта змін (організаційний (структурний), функціональний, техніко-технологічний, соціальний, економічний); залежно від характеру змін (спрямований, циклічний, спіральний); залежно від типу тренду (лінійний, нелінійний); залежно від динаміки змін (рівномірний (еволюційний), нерівномірний (революційний)); за природою ключового критерію (абсолютний, відносний); залежно від рівня невизначеності процесів (прогнозований, випадковий); залежно від характеру змін (екстенсивний, інтенсивний); за змістом (якісний, кількісний); залежно від можливості управління змінами (керований, некерований); залежно від корпоративної стратегії (адаптивний, реактивний, випереджаючий); залежно від складності змін (елементний, інтегральний, системний); залежно від мети змін (простий, розширений); за середовищем (внутрішній, зовнішній, загальний); за часом (ретроспективний, поточний, перспективний); за видом потенціалу (виробничий, фінансовий, комунікаційний, інноваційний, маркетинговий, управлінський, мотиваційний, трудовий); за стабільністю (стійкий, нестійкий); за тривалістю (короткотерміновий,

довготерміновий); за відкритістю (спостережуваний, прихований); за вектором розвитку (векторний хаотичний); за впровадженням нововведень (новітній, консервативний); за обмеженістю (обмежений, розширений); за можливістю контролювати зміни (контрольований, неконтрольований); за можливістю адаптування (конвергенційний, дивергенційний); за рівнем управління (оперативний, тактичний, стратегічний); за критерієм комплексності змін (однопроектний, односферний, багатосферний, холичний); залежно від уявлення суб'єкта розвитку про стан об'єкта розвитку в часі та його зміни. Слід зазначити, що виділені ознаки класифікації здебільшого описують форми прояву змін складових підприємства.

У результаті вивчення робіт учених Верхоглядова Н. І. та Кононова І. В. можна зробити висновок, що слід виокремлювати підходи до розуміння розвитку за сутнісною компонентою – трансформаційний, динамічний, процесний та за результативно-наслідковою компонентою: спрощений, кількісний, якісний, комбінований, адаптаційний, комплексний [18].

Іванчук К. О. рекомендує визначати розвиток підприємства за такими ознаками: зростання обсягів і показників діяльності підприємства; прогресивніші зміни стану підприємства; підвищення гнучкості, адаптивності до змін, перехід до якісного стану [68].

Погорелов Ю. С. підтримує визначення розвитку підприємства як безупинного процесу, що відбувається за штучно розробленою або природною програмою як зміна станів підприємства, кожен із яких є якісно іншим за попередній, через що у підприємства як у складної системи з'являються нові властивості, якості та характерні риси, розкриваються та можуть бути реалізовані нові можливості [129]. Вчений виокремлює такі способи розвитку вітчизняних підприємств, а саме: організаційний розвиток, «б сигм», формування правил поведінки персоналу, сегментація споживачів підприємства, створення ключових компетенцій, формування ланцюга нарощування цінності продукції, аутсорсинг, бенчмаркінг, операції цільового злиття-поглинання, формування системи стосунків із клієнтами, програми управління змінами, інтеграція ланцюжка постачань, тотальне управління якістю, формування стра-

тегічних альянсів та інтеграційних об'єднань, організація управління за операціями та процесами, реінжиніринг бізнес-процесів, внутрішні корпоративні проекти, агломерація образу майбутнього, управління знаннями, впровадження системи бережливого виробництва, франчайзинг. При цьому вчений визначив умови використання та рушійні сили для кожного способу розвитку підприємства. До рушійних сил розвитку рекомендується відносити протиріччя, зміни у зовнішньому середовищі, прагнення до упорядкованості (уникнення дисбалансу), інновацію, циклічність, мутацію та закріплення, кризу.

Кулиняк І. Я., Прийма Л. Р., Шпак О. Г. вважають, що слід виділяти такі напрями економічного розвитку підприємства, а саме: виробничий, фінансовий, інвестиційний, інноваційний, маркетинговий, інформаційно-комунікаційний. Виробничий напрям економічного розвитку передбачає застосування ефективних методів нормування запасів ресурсів і розроблення відповідного графіка потреби в них, збільшення номенклатури й асортименту продукції, підвищення виробничої потужності та оптимізацію площ виробництва. За фінансовим напрямом економічного розвитку підприємства відбувається пошук резервів зростання прибутку та зниження собівартості продукції, зменшення збитків і втрат, оптимізація виробничих витрат, забезпечення фінансової рівноваги та стійкості, платоспроможності та ліквідності, фінансової безпеки, балансування активів і пасивів, доходів і втрат. Інвестиційний напрям економічного розвитку передбачає зменшення втрат від інвестиційних ризиків, удосконалення управління інвестиційною діяльністю, формування оптимального портфеля інвестиційних проєктів, пошук дешевих джерел фінансування інвестиційних проєктів. За інноваційним напрямом економічного розвитку підприємства відбувається впровадження результатів НТП та інноваційних методів у діяльність, виявлення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності. У межах маркетингового напрямку економічного розвитку підприємства здійснюється диверсифікація діяльності й асортименту продукції, удосконалення продукції, вихід на нові сегменти ринку, пошук нових споживачів, клієнтів, партнерів. За інформаційно-комунікаційним напрямом передбачається автоматизація процесу залучення, оброблення, зберігання і використання інформації, удосконалення організації інформаційного обслуговування

та структури використовуваної самої інформаційно-комунікаційної системи [82].

Закордонні вчені системно досліджують і вирішують проблеми розвитку експортно-імпоротної діяльності. Відомі дослідження американського вченого В. Seyoum, який аналізував тенденції розвитку у регіональних інтеграційних угодах, міжнародному трансфертному ціноутворенні, умовах продажу, експортних правилах США, програмах фінансування експорту тощо. Велику увагу він приділяє вирішенню проблем оподаткування міжнародних торговельних операцій, консультування щодо експорту, експортним каналам розподілу, експортним контрактам на продаж, транспортування, імпортній процедурі тощо. Корисними є дослідження вченого щодо торгових угод, таких як ГАТТ/СОТ, НАФТА та Європейське економічне співтовариство (ЄЕС), і як вони впливають на торгівлю, дослідження інвестиційної та інтелектуальної політики, правил щодо державних закупівель, захисту та послуг НАФТА, ризикам і різним формам страхування, оцінці ризиків зовнішньої торгівлі, встановленню цін у міжнародній торгівлі, експортні контракти на продаж, обмін ставки, методам оплати за експорт та імпорт товарів, перевагам та теорії зустрічної торгівлі [189].

Jawaid S. T., Waheed A., Siddiqui A. H. вперше досліджували вплив загальних умов торгівлі, умов двосторонньої торгівлі й умов торгівлі основних груп товарів на економічне зростання країн, що розвиваються. Вчені дійшли висновку, що для політики сприяння експорту важливим є позитивний зв'язок між ToT та економічним зростанням [181].

Fugazza M., Molina A. C. у своїх дослідженнях дійшли висновку, що субсидії на експортні надходження мають більш значний вплив на доходи від експорту (на витрачений долар), ніж субсидії, спрямовані на зменшення початкових витрат або постійних витрат, з якими початково стикаються нові експортери. Дійсно, така політика не лише сприятиме зростанню прибутків експортерів, але покращить рівень їхнього виживання, а також сприяє заохочуванню входження фірм на експортний ринок [178].

Leonidou L. C., Katsikeas C. S., Katsikeas C. S., Leonidou L. C., Morgan N. A. багато зробили удосконалень основних моделей розвитку екс-

порту, визначили їхні структурні характеристики, аналізували методологію, яка була використана для їх перевірки, ключові концептуальні питання, які впливають із їхньої оцінки. Незважаючи на важливі кроки, зроблені в аналізі механізму та складових частин процесу розвитку експорту, цей шлях емпіричного дослідження зазнав критики з точки зору структурних, методологічних і концептуальних аспектів [184; 185].

Серед проблем розвитку підприємства, що потребують негайного вирішення, є проблема розвитку експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств.

Красіліч І. О. детально досліджувала проблеми розвитку експортно-імпоротної діяльності машинобудівних підприємств. Вона конкретизувала механізми розвитку експортно-імпоротної діяльності, класифікувала чинники та резерви розвитку, удосконалила положення з формування інформаційного забезпечення моніторингу механізму розвитку експортно-імпоротної діяльності [80]. Красіліч І. О. обґрунтувала, що розвиток експортно-імпоротної діяльності обумовлюється конфліктом інтересів між власником підприємства та працівниками, суб'єктами керуючої і керованої підсистем управління, підприємством і споживачами. До складових моделі розвитку підприємства через призму вектора експортно-імпоротної діяльності входять власники та керівники підприємства, цілі розвитку (отримання очікуваного прибутку за рахунок досягнення конкурентоспроможності продукції, вектор розвитку, який містить внутрішній вектор (внутрішні можливості, а саме диверсифікація і спеціалізація виробництва, витрати праці та ціни) та зовнішній вектор (зовнішні можливості, до яких входять витрати праці і ціни на експортовану продукцію та імпортовану сировину, матеріали, напівфабрикати й інше), механізми розвитку, до яких входять професійно-послідовний, процесійно-паралельний та комбінований. При цьому дослідниця механізми розвитку експортно-імпоротної діяльності розуміє як сукупність управлінських рішень і умов їх реалізації, які під впливом управлінських ініціатив керівників підприємств уможливають досягнення цілей розвитку цієї діяльності на засадах забезпечення конкурентоспроможності продукції підприємства, але не вказує конкретний зміст цих механізмів. Тут доцільно розглядати організаційно-

економічний механізм розвитку експортно-імпоротної діяльності, який містить дві складові: економічну й організаційну. До економічної слід віднести оцінку власних можливостей, цінову політику, оцінку фінансового стану, асортиментну політику й інші економічні функції, а до організаційної складової – пошук можливостей залучення інвестицій для експортно-імпоротної діяльності, організаційну структуру управління, пошук і оцінку цільового ринку збуту, координацію діяльності, проведення переговорів і укладення контрактів [92].

Слід зазначити одноставність думки цієї дослідниці й інших вчених, що на розвиток експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств істотно впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовища. Виокремлюють внутрішні фактори, які впливають на експортно-імпорتنу діяльність: складність експортно-імпортних операцій, формалізація зовнішньоекономічних відносин, централізація управління внутрішньоорганізаційними відносинами, норми керованості експортно-імпортних операцій [14; 15; 91; 93]. До зовнішніх факторів, які впливають на експортно-імпорتنу діяльність, відносять стратегію організації експортних та імпортних поставок, розмір і масштаби зовнішньоекономічної діяльності, інтенсивність конкуренції у середовищі експорту й імпорту продукції, впровадження прогресивних технологій при здійсненні експортно-імпортних операцій [19; 45; 59; 105]. До спеціальних факторів, які впливають на експортно-імпорتنу діяльність, входять: ефективність державного регулювання експортно-імпоротної діяльності, темпи цифровізації управління експортно-імпортними операціями, сформованість інституційної інфраструктури управління, ступінь імпортозалежності внутрішнього ринку та здатності налагодження імпортозаміщення [89; 90].

Колобердянко І. І., Карпенко А. О. вважають, що шляхами удосконалення експортно-імпоротної діяльності України є розроблення механізмів кредитування й страхування експорту за участі держави, а також надання державних гарантійних зобов'язань щодо експертних кредитів; погодження заходів, що вживаються у сфері зовнішньоекономічної діяльності, з цілями і задачами національної програми, заручення підтримки українських ділових кіл до приведення спільних заходів щодо

стимулювання експорту; впровадження засобів цифровізації в систему управління експортно-імпоротної діяльності підприємства – регіону – країни; активізація просування української експортної продукції на зовнішні ринки та захист інтересів вітчизняних експортерів за кордоном [78].

Отже, підсумовуючи думки відомих учених щодо розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства та його управління, на рис. 1.3 наведено змістовну модель цього розвитку.

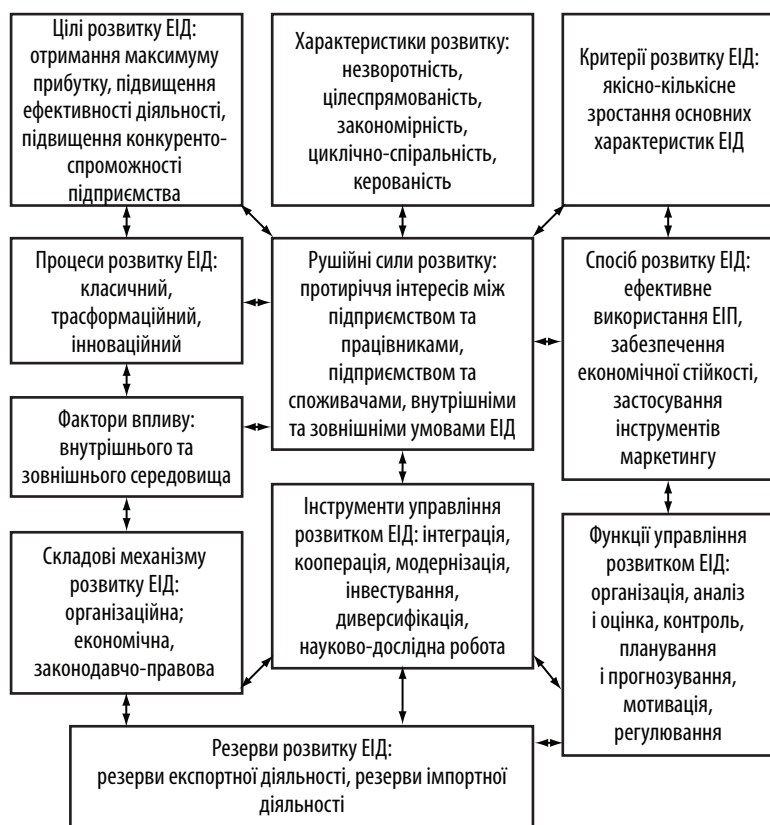


Рис. 1.3. Змістовна модель розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства

Багато вчених до факторів зовнішнього середовища відносять фактори зовнішнього мікросередовища, зміст яких відображається у державній підтримці, в участі у світових економічних угрупованнях, у здійсненні державних міжнародних маркетингових досліджень. У табл. 1.1 наведено перелік і зміст факторів, які впливають на розвиток експортно-імпоротної діяльності підприємства в сучасних умовах.

Таблиця 1.1

**Фактори впливу на розвиток експортно-імпоротної діяльності
вітчизняних підприємств**

Назва фактору	Зміст фактору	Вчені, які визначили фактори
1	2	3
<i>Фактори зовнішнього мікросередовища</i>		
Законодавчо-правові	- ліцензування окремих видів експортованої продукції; - рівень досконалості законодавчої бази; - відповідність законодавства України вимогам законодавства ЄС	Гаврильченко О. В. [23], Ліпич Л. Г., Фатенок-Ткачук А. О. [86], Малярець Л. М., Отенко В. І., Отенко І. П., Дорохов О. В., Фатьянов Д. В. [96]
Економічні	- досконалість системи кредитування та страхування; - досконалість банківської системи; - інвестування в експортно-орієнтовані галузі; - ціни на ресурси на внутрішньому ринку; - конкуренція між вітчизняними виробниками; - агресивність іноземних продавців, західних фірм; - конкурентоспроможність продукції на внутрішньому ринку	
Соціальні	- бюрократизм; - невпевненість у економічній стабільності у країні; - відсутність національної свідомості; - відсутність мотивації у випуску якісної продукції	
Технічні	- рівень розвитку логістичної системи; - досягнення в галузі комунікації; - можливості взаємодії інформаційних систем;	

Продовження табл. 1.1

1	2	3
	▪ можливості взаємодії інформаційних систем; ▪ можливість переміщувати виробництво з країни в країну	
<i>Фактори зовнішнього макросередовища</i>		
Політичні	▪ війни та воєнні конфлікти; ▪ політичні реформи; ▪ економічні блокади; ▪ внутрішні соціальні конфлікти: страйки; ▪ стан зовнішньоекономічних зв'язків	Андришин В. П. [1], Велика О. Ю. [17], Гринько П. О. [40], Дунда С. П. [52], Князь О. В. [72], Ковтуненко Ю. В., Олексійчук А. Г., Васалій Т. М. [75], Красілич І. О. [80], Піддубна Л. І., Шестакова О. А. [126], Пономаренко В. С., Піддубна Л. І. [135], Савіна Г. Г., Скібіна Т. І. [139], Фатьянов Д. В. [157]
Законодавчо-правові	▪ особливості механізму торговельно-економічних відносин із зарубіжними партнерами; ▪ необхідність отримання ліцензій на торгівлю певними видами продукції; ▪ нетарифні перешкоди для імпортованої продукції; ▪ відповідність продукції міжнародним стандартам; ▪ взаємозамінність комплектуючих	
Економічні	▪ тарифних і нетарифних бар'єрів; ▪ монополії на експортовану продукцію в країнах, куди вона ввозиться; ▪ високий рівень конкуренції; ▪ сприятливий інвестиційний клімат; ▪ відстрочки платежу; ▪ необхідність кооперації виробництва; ▪ високий рівень реклами продукції власного виробництва	
Природно-кліматичні	▪ стихійні лиха; ▪ сезонність продукції; ▪ невідповідність потреб клімату до експортованої продукції	
Соціально-психологічні	▪ національний менталітет; ▪ національний стереотип ведення бізнесу; ▪ прояви національної культури; ▪ тривале існування ринкових відносин;	

Закінчення табл. 1.1

1	2	3
	▪ пристосованість підприємств до ринкових умов праці; ▪ високий рівень маркетингового дослідження; ▪ досвід у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності	
Технологічні	▪ високий рівень технологій виробництва; ▪ сучасні засоби автоматизації; ▪ високий рівень інформаційних технологій	
<i>Негативні фактори</i>		
Політичні	▪ війна в країні; ▪ припинення переміщення вантажів через лінію зіткнення залізничними та автомобільними шляхами у межах Донецької та Луганської областей	Експортна стратегія України [57], Гринько П. О. [40], Фатьянов Д. В. [157], Малярець Л. М.
Економічні	▪ зменшення попиту на українську продукцію; ▪ несприятлива цінова кон'юнктура на міжнародних ринках; ▪ погіршення фінансового стану вітчизняних підприємств; ▪ відсутність доступу до кредитних ресурсів, що призводить до імпорту дешевої сировини та матеріалів; ▪ зростання собівартості вітчизняної продукції; ▪ відсутність системи просування експорту; ▪ значна сировинна спрямованість українського експорту; ▪ суттєва залежність вітчизняних підприємств від зовнішнього ринку збуту; ▪ не вирішені законодавчі проблеми щодо відшкодування ПДВ; ▪ недосконалість валютного, митного та податкового регулювання	Отенко В. І., Отенко І. П., Дорохов О. В., Фатьянов Д. В. [96]

Слід сказати, що в умовах сьогодення диджиталізація є важливим фактором розвитком не тільки економіки України, але і всього світу. Ди-

диджиталізація пронизує всі сфери діяльності, і вчені, які досліджували її проблеми, вважають, що в Україні першочергово вона має поширюватися в освіті, культурі, медицині, державних послугах, маркетингу. Проте впровадження її в економіку має такі істотні переваги, як підвищення рівня взаємодії з клієнтами, значна економія ресурсів і часу, підвищення іміджу та конкурентоспроможності, оптимізація комунікацій, повна інформатизація, прозорість роботи, забезпечення мобільності бізнесу, що сприяє зростанню ефективності в цілому [145]. Вчені Центра Разумкова виокремлюють ключову перевагу цифрової економіки перед традиційною, яка є реалізацією можливості автоматичного управління всією системою (або окремими компонентами), а також її практично необмежене масштабування без втрати ефективності, що дозволяє значно підвищувати ефективність управління економікою (господарською діяльністю і ресурсами країни в різних галузях) на мікро- та макрорівнях. При цьому вчені акцентують увагу на тому, що цифрова економіка – це не окремі галузі або ІТ-компанії, які є цифровими, а вся наявна економіка з її традиційними галузями та компаніями (обробна промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт тощо), які під впливом цифрової трансформації за рахунок технологічної еволюції революціонізують свої виробничі та бізнес-процеси та отримують нові можливості для зростання продуктивності й ефективності основного (наявного) бізнесу.

Для прискорення процесу диджиталізації на промислових підприємствах необхідно сприяти введенню науково-технічних інновацій, впровадженню цифрових технологій, повному переведенню інформації у цифровий формат. Підприємства, які швидко впроваджують складові диджиталізації, швидко набувають конкурентних переваг, таких як: надання додаткової цінності товару через якісний сервіс; високий рівень комунікації з клієнтами; зниження витрат за допомогою автоматизації процесів. Тут слід зазначити, що диджиталізація має і негативні сторони, про які також говорять учені та практики, це: вразливість комп'ютерних мереж і відсутність належних гарантій збереження цінної комерційної інформації; залежність роботи підприємства від якості роботизованого комп'ютерного обладнання і мереж зв'язку, при збоях у яких робота зупиняється; та страх втратити цінну інформацію.

Процеси диджиталізації особливий вплив справляють на підприємства, які займаються експортно-імпортною діяльністю. В умовах обмеженості ресурсних та економічних можливостей саме впровадження диджиталізації в експортно-імпортну діяльність надає широкі можливості підвищення її ефективності. Аналіз переваг диджиталізації економіки та діючих основних факторів, які впливають на експортно-імпортну діяльність, приводить до висновку, що саме оцифрування спроможне вирішувати проблеми цієї діяльності в сучасних умовах на підприємстві. А оскільки за системним підходом ефективність розглядається як індикатор розвитку системи та її найважливіший стимул, а також пов'язується з практикою і характеризує інтенсивність прояву результату процесу функціонування, відображає глибинні дії вдосконалення, що відбуваються у всіх його елементах, доцільність наявної елементної структури, то диджиталізація економіки входить до системи основних факторів розвитку експортно-імпортої діяльності [5].

Одним із шляхів забезпечення неперервності та сталості розвитку експортно-імпортої діяльності підприємства є пошук і використання резервів цього розвитку. Також виявлення та визначення резервів розвитку експортно-імпортої діяльності підприємства надає можливість зменшити ризики в різних форс-мажорних обставинах.

Дослідженням проблем резервів в економіці займалися багато вчених. Проте серед учених і практиків і до цього часу відсутнє однозначне розуміння цього питання. У перекладі з латинської мови «*reserve*» означає зберігати або мати запас, який можна використати. Часто в широкому розумінні резерви розуміють як невикористані можливості, наприклад, розвитку експортно-імпортої діяльності підприємства.

Вчений Дереза В. М., досліджуючи сутнісні аспекти категорії «резерви», акцентує увагу на аспектах, які обумовлені особливостями галузі знань, а саме: облікові (кошти, витрати або зобов'язання відображені в певних статтях бухгалтерського обліку), господарські (можливості підвищення ефективності виробництва, які передбачають залучення та вкладення ресурсів у розвиток виробництва), організаційні (невикористані можливості підвищення ефективності виробництва, які передбачають повніше використання наявних ресурсів на основі впро-

вадження організаційних заходів), економічні (запаси певних ресурсів, виражених у матеріальній або грошовій формі), соціальні (персонал організації, який має потенціал професійного зростання) [48]. Вчений рекомендує використовувати цю характеристику об'єкта в процесі здійснення організаційно-економічних заходів задля підвищення ефективності функціонування підприємства.

Аналіз праць учених, які досліджували проблеми резервів в економіці, свідчить, що здебільшого вони розглядали резерви ефективності діяльності підприємств [57]. Олійник Т. І., Коноплянко Д. О. вважають, що в економіці слід виокремлювати три підходи до визначення резервів, а саме слід розрізняти резервні запаси сировини та матеріалів, які необхідні для ритмічної роботи підприємства; невикористані можливості розвитку науково-технічного прогресу; нераціональне використання різних видів ресурсів на підприємстві [116].

Офік М. П. вивчав резерви підвищення ефективності кооперування в системі інноваційного розвитку підприємств [119]. Він пропонує методичний інструмент ідентифікації резервів підвищення ефективності кооперування у розрізі кожного із способів. Головною ідеєю такого підходу є встановлення ключових параметрів, таких як прибуток і витрати суб'єктів кооперування, та врахування причинно-наслідкових зв'язків між цими показниками за умови, що витрати є факторною ознакою, а прибуток – результативною, тобто необхідно здійснювати пошук резервів збільшення прибутку і зменшення витрат. Він пропонує способи оцінювання резервів підвищення ефективності кооперування відповідно до маркетингового підходу, а саме: обчислення резерву диференціювання методів і джерел отримання інформації про попит на інноваційну продукцію і місткість ринку; обчислення резерву підвищення обґрунтованості прогнозування обсягу збуту інноваційної продукції за роками; обчислення резерву зниження витрат на розробку і впровадження інновацій; обчислення резерву збільшення тривалості життєвого циклу інноваційної продукції; обчислення резерву підвищення рівня рентабельності вкладення коштів у розвиток інноваційної діяльності. Свій підхід Офік М. П. продемонстрував на прикладі обчислення резервів збільшення прибутку від виробництва і реалізації інноваційного про-

дукту – томатозбирального комбайна. Перевагою такого підходу є детальний аналіз резервів збільшення прибутку від виробництва і реалізації конкретного інноваційного продукту, але недоліком є використання окремих показників, які мають неоднозначну визначеність.

Щодо визначення та класифікації резервів, то Дручок Т. пропонує резерви в економічному аналізі розглядати як додаткові ресурси, які можуть бути використані для забезпечення стабільності й ефективності діяльності різних галузей економіки. Дослідниця пропонує так класифікувати резерви: за місцем виникнення (народногосподарські, регіональні, галузеві, внутрішньогалузеві); за стадіями життєвого циклу (резерви на передвиробничій стадії, резерви на стадії виробництва, резерви на стадії утилізації виробів); за характером використання резервів (інтенсивні резерви, екстенсивні резерви) [51]. Звичайно цей перелік резервів на підприємстві можна доповнити та розширити.

Падій І. О., аналізуючи роботи вчених щодо економічного змісту і функціональних завдань резервів та забезпечень на підприємстві, виділяє спільні риси у трактуванні, а саме: резерв розуміють більшість учених як запас у формі матеріальних та/або грошових цінностей для покриття очікуваних витрат та/або збитків у забезпеченні стабільності діяльності підприємств [120]. Він вважає, що слід відрізнити економічні, бухгалтерські та політичні погляди щодо резервів. На підприємстві здебільшого формуються резерви, визначені обліковою політикою, та відображаються у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. Падій І. О. також говорить про важливість резервів у забезпеченні стабільності діяльності підприємства та самострахуванні від господарських ризиків. Звичайно, слід погодитись із дослідником щодо важливості розгляду резерву як об'єкта бухгалтерського обліку з дотриманням принципів фінансової звітності, таких як: безперервність і відповідність доходів і витрат; забезпечення покриття можливих та/або очікуваних витрат збитків для достовірного відображення стану та фінансових результатів діяльності підприємства.

Вчена Фатенок-Ткачук А. О. обґрунтувала методику виявлення та аналізу наявних резервів підприємства у процесі обліково-аналітичного забезпечення розвитку підприємства [154; 155]. Вона пропонує класи-

фікувати резерви підприємства за такими видами, як: за місцем утворення, за часом використання, за стадією життєвого циклу, за характером впливу на результати діяльності, за способом виявлення, за змістом, за стабільністю), за узагальнюючими показниками ефективності. Так, до *першого виду* резервів підприємства відносяться внутрішньогосподарські, галузеві, регіональні, національні; до *другого* – резерви, пов'язані з підвищенням ефективності використання трудових ресурсів, засобів праці, предметів праці; до *третього* – поточні, перспективні; до *четвертого* – передвиробничі, виробничі, експлуатаційні; до *п'ятого* – екстенсивного типу, інтенсивного типу; до *шостого* – явні, приховані; до *сьомого* – організаційно-технічні, економічні, соціально-психологічні; до *восьмого* – стабільні, випадкові; до *дев'ятого* – резерви збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції, резерви зниження собівартості продукції, резерви збільшення прибутку та підвищення рентабельності [155]. Також вчена рекомендує в процесі пошуку резервів дотримуватись принципів, а саме: науковості, комплексності та системності, провідної ланки, виділення «вузьких місць», ранньої діагностики, комплексності, попередження повторного підрахунку резервів, реальності, оптимального поєднання різних видів аналізу. Цінними рекомендаціями вченої для практичної діяльності є необхідність дотримання відповідних вимог, таких як: масовість пошуку резервів; інформаційна й аналітична підтримка; визначення «вузьких місць», «проблемних зон», усунення яких дасть найбільш суттєвий ефект; забезпечення комплексності пошуку резервів; визначення першочергових сфер пошуку; врахування як позитивних, так і негативних наслідків мобілізації окремих видів резервів; оцінка наявності організаційно-економічних передумов для отримання кінцевого результату; врахування часових і грошових витрат, пов'язаних із пошуком і мобілізацією окремих видів резервів.

Ларка М. І. виділяє такі методи виявлення і підрахунку резервів підвищення ефективності діяльності підприємства: 1) формалізовані (явні), до яких відносить детермінований аналіз, кореляційний аналіз, метод порівняння, метод прямого підрахунку, функціонально-вартісний аналіз; 2) до неформалізованих (неявних) відносить доходний підхід (методи прямої капіталізації, метод дисконтованих грошових потоків,

метод синтетичної побудови ефекту, методи реального ефекту); 3) витратний підхід (метод первісних витрат, метод вартості заміщення, метод вартості відтворення) [68].

Слід зазначити, що багато вітчизняних учених вирішували проблеми пошуку та формування резервів в економіці підприємства, а саме досліджували резерви підвищення ефективності діяльності. Зокрема, такі вчені, як Матвійчук Ю. В., Величко Л. А. [99] рекомендують виокремлювати екстенсивні й інтенсивні напрями підвищення ефективності. Небава М. І., Адлер О. О., Козловський В. О., Лесько О. Й., Мокіна Ю. В. визначають резерви ефективності діяльності як невикористані можливості збільшення випуску продукції в розрахунку на одиницю сукупних витрат завдяки більш раціональному використанню усіх видів ресурсів підприємства [113]. Слід зауважити, що у дослідженнях учених здебільшого зазначається, що резерви підвищення ефективності мають місце у виробничій діяльності та групуються за напрямками: організаційним, технологічним і ресурсним.

На наш погляд, значним внеском у вирішення проблем резервів підприємства є робота вчених Пікуш Ю. В., Пилипенко Л. М., в якій розглядаються сутність і класифікація резервів підприємства з метою їх бухгалтерського обліку. В роботі систематизовано погляди вітчизняних вчених щодо сутності резервів підприємства за такими групами: резерви як невикористані потенційні можливості розвитку виробництва; резерви як витрати цільового характеру; резерви як джерело компенсації чи інструмент самострахування від несприятливих наслідків і ризиків господарської діяльності; резерви як запаси високоліквідних засобів цільового використання [127]. Вони також підтримують доцільність класифікації резервів підприємства для організації та ведення бухгалтерського обліку і здійснення господарського контролю за такими групами: обов'язковістю формування, які забезпечують контроль правильності формування резервів відповідно до чинного законодавства (мінімальні імперативні резерви, факультативні резерви за угодою, факультативні резерви на розсуд підприємства); за призначенням, які надають можливість класифікувати резерви за участю у страхуванні господарських ризиків (статутні, резерви майбутніх витрат, оціночні); за джерелами

формування, які визначають специфіку формування певного резерву та його впливу на фінансовий результат (сформовані за рахунок собівартості, сформовані за рахунок чистого прибутку); за наявністю покриття (забезпечені, незабезпечені).

Щодо класифікації резервів розвитку підприємства, то вчені Касьянова Н. В., Солоха Д. В., Морева В. В., Белякова О. В., Балакай О. Б. рекомендують такі ознаки і види резервів: за способом виявлення (явні, приховані); за терміном використання (поточні, перспективні); за результатами впливу (зростання обсягу продукції, удосконалення асортименту продукції, поліпшення якості продукції, зниження собівартості продукції, підвищення прибутковості продукції); залежно від джерела утворення (зовнішні, внутрішньовиробничі); за факторами виробництва (трудові, матеріальні, використання основних фондів); за характером (організаційно-технічні, соціально-економічні); за стадіями процесу відтворення (резерви постачання, резерви виробництва, резерви збуту); за економічною природою (екстенсивні, інтенсивні) [70].

Отже, резервами розвитку підприємства є можливості підвищення ефективності діяльності, інноваційна спроможність збільшення обсягів випуску і реалізації продукції, підвищення рівня її якості, ефективне використання ресурсів на підприємстві.

Вирішенням проблем діагностики резервів ефективності експортно-імпоротної діяльності займався Гринько П. О. [38]. Він радить пошук резервів ефективності експортно-імпоротної діяльності здійснювати за її критеріями, якими є ефективність експорту, ефективність імпорту, коефіцієнт протермінованих зобов'язань, частка експорту у загальному обсязі реалізації підприємства, рентабельність продажів продукції. Таке спрямування пошуку надає можливості системно здійснювати цей процес. Гринько П. О. пропонує аналітичний інструмент для визначення резервів ефективності експортно-імпоротної діяльності, який передбачає порівняння досягнутих значень означених критеріїв ефективності з еталонними, якими можуть бути нормативи або еталони. Еталонні значення критеріїв ґрунтуються на максимальних (мінімальних), реально досягнутих рівнях, оптимальних і прогнозних значеннях. За величиною відхилень реально досягнутих значень критеріїв від еталонних діагностується рівень резервів підвищення ефективності експортно-імпоротної

діяльності на підприємстві. На нашу думку, такий підхід визначення резервів надає можливості обґрунтовано та об'єктивно визначати величину резервів в умовах реального підприємства.

Резерви розвитку експортно-імпоротної діяльності на підприємстві створюються за рахунок ефективного використання експортно-імпортного потенціалу. Слід зазначити доцільність визначення експортно-імпортного потенціалу Фат'яновим Д. В. [156]. Він визначає експортно-імпортний потенціал підприємства як реальні можливості, що створюються наявними ресурсами, та здатність їх використовувати в процесі здійснення експортних та імпортних операцій, отримувати додатне сальдо на зовнішніх ринках. А також дослідник рекомендує до структурного складу експортно-імпортного потенціалу відносити трудовий, технічний, технологічний, фінансовий, інформаційний, організаційний, управлінський потенціали підприємства. Важливим є також те, що Фат'янов Д. В. конкретизує зміст механізмів реалізації процесів експортно-імпортного потенціалу. Це такі механізми, як: механізми обміну, тендерні механізми, внутрішніх цін, розподілу ресурсів, змішаного фінансування, противитратні, закупівлі, вибір асортименту, узгодження, аналіз відхилень, стимулювання за особистими результатами, стимулювання за колективними результатами, стимулювання в матричних структурах та інше.

Отже, резерви розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства слід розрізняти як такі, що відшукуються, та такі, що формуються. Резерви розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства доцільно розглядати як неефективно використаний експортно-імпортний потенціал або запаси, які створені в процесі його розвитку (*рис. 1.4*).

Ефективність експортно-імпоротної діяльності залежить від ефективності інших видів діяльності підприємства, зокрема виробничої, маркетингової, фінансової, логістичної, інноваційної, інвестиційної.

Отже, всі види резервів ефективності діяльності підприємства та шляхи їх виявлення вітчизняні вчені пропонують переважно розрізняти за ресурсним і витратним спрямуваннями.

Дієвим фактором впливу на рівень розвитку експортно-імпоротної діяльності є підвищення продуктивності праці на підприємстві.



Рис. 1.4. Зміст резервів розвитку експортно-імпоротної діяльності промислового підприємства в сучасних умовах

Своєю чергою, резервами підвищення продуктивності праці на підприємстві є техніко-технологічне удосконалення виробництва, що дозволяє збільшити її у декілька разів. Вчені рекомендують у резервах зростання продуктивності праці виокремлювати соціально-економічні, які ґрунтуються на можливостях підвищення якості робочої сили; матеріально-технічні, які передбачають використання можливостей застосування ефективніших засобів виробництва; організаційно-економічні – використання можливостей удосконалення поєднання робочої та засобів виробництва.

До чинників підвищення продуктивності праці на підприємстві належать об'єктивні умови виробництва, які утворені природними умовами, географічним положенням підприємства, виробничою потужністю, структурою, масштабами виробництва, характером і глибиною галузевого і міжгалузевого поділу та кооперації праці, умовами праці, технологічними умовами. Також до чинників підвищення продуктивності праці на підприємстві належать суб'єктивні умови виробництва, до яких входять освітній і культурний рівень працівників, досвід і професійні навички, рівень спеціальної підготовки та кваліфікації. Черчик Л. М., розглядаючи продуктивність на підприємстві як ефективне використання всіх ресурсів у процесі виробництва та реалізації товарів і послуг, пропонує модель мікрорівневих чинників продуктивності, яка складається з «твердих» (матеріально-технічних) чинників, до яких входять вироби, матеріальні ресурси, основні фонди та виробничі потужності, технології, інвестиції. До моделі входять «м'які» (соціально-організаційні) чинники, які обумовлюються персоналом, нематеріальними ресурсами й активами, системою управління, організацією праці, організацією виробництва. Також Черчик Л. М. рекомендує враховувати інтеграційні чинники продуктивності, що обумовлені інноваціями, організаційним менеджментом, економічною безпекою підприємства, реструктуризацією та санацією організації [163]. До моделі макрорівневих чинників вчена рекомендує віднести життєвий простір країни (населення, територію, екологію, землю і клімат, природні багатства та природні ресурси), структурні зміни в економіці (структурні зміни в зайнятості, структурні зміни ВВП), урядову політику та її об'єкти (інституційні механізми, інфраструктуру економіки, внутрішній ринок споживчих товарів

і послуг, фінансову політику, державний бюджет, бюджетний дефіцит і державний борг, кредитно-грошову політику, соціальну політику, національну безпеку держави).

Окремі вчені рекомендують розділяти фактори підвищення продуктивності праці на інтенсивні, які обумовлюються рівнем техніки та технології, кооперуванням, організацією обслуговування виробництва, кваліфікацією робітників, та екстенсивні фактори, які залежать від кількості відпрацьованих днів у поточному році, використання внутрішнього часу, невиробничими витратами часу. Дієвими факторами підвищення продуктивності є матеріальне та нематеріальне стимулювання.

Своєю чергою, багато системних досліджень щодо розвитку внутрішнього ринку збуту продукції вказують на необхідність вирішення проблем, а саме: 1) недосконала державна політика у підтримці внутрішнього виробника, необхідність розробки більш дієвих механізмів та інструментів захисту внутрішнього ринку від тиску товаровиробників третіх країн; 2) недієва фінансова підтримка у розрізі держзамовлень на закупівлю вітчизняного обладнання; 3) застаріла матеріально-технічна база обумовлює низьку конкурентоспроможність вітчизняної продукції; 4) низький рівень наукоємного виробництва; 5) збитковість підприємств, що призводить до їх банкрутства; 6) збільшення собівартості продукції за рахунок високої енергоємності виробництва; 7) низька дієвість цільових програм розвитку машинобудівної галузі тощо.

Горета Л. В. вважає, що для обґрунтування стратегії розвитку підприємства та визначення конкурентних позицій підприємства на внутрішньому ринку доцільно використовувати матричні методи портфельного аналізу [33]. Іванова Л. Б. рекомендує методично здійснювати аналіз обсягів випуску та реалізації продукції [67]. Вона пропонує здійснювати такий аналіз у двох напрямках: 1) виробничий, який передбачає аналіз зовнішніх факторів (економічні закони, законодавча база у сфері економіки, зміна цін на сировину й інше), внутрішніх факторів (використання ресурсів, ритмічність випуску, якість продукції), змішаних факторів (кількість випуску, ціни на готову продукцію, асортиментні зрушення й інше); 2) маркетинговий, який складається з аналізу договірних зобов'язань щодо поставок продукції відповідно до асортименту,

аналізу ринків збуту продукції, аналіз цінової політики підприємства, аналіз розповсюдження товарів, аналіз конкурентоспроможності, аналіз можливостей формування портфелю замовлень.

Важливим фактором, який впливає на рівень розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства, є валова рентабельність. Цей фінансовий показник обчислюється як відношення валового прибутку до чистого доходу (виручки) від реалізації товарів, розрахованого без урахування акцизного податку, мита, податку на додану вартість, інших податків і зборів. Показник визначає ефективність виробничої і комерційної діяльності підприємства та ефективність політики ціноутворення. Велика величина валової рентабельності свідчить про ефективність виробництва на підприємстві. На валову рентабельність підприємства впливають зовнішні фактори, до яких відносять попит, конкуренцію, зміни в законодавстві, санкції, розробку нових технологій тощо. До внутрішніх факторів впливу на валову рентабельність відносять фактори, які пов'язані з обсягами, структурою, якістю товарів, проведенням маркетингових і рекламних кампаній, продуктивністю праці, ефективністю політики ціноутворення та фінансової політики, діловою репутацією підприємства, ефективністю логістичної діяльності. На рівень валової рентабельності впливають також рівень організації виробництва і управління, структура капіталу і його джерел, ефективність використання виробничих ресурсів, витрати на виробництво та собівартість продукції. Для аналізу валової рентабельності також рекомендують використовувати три- або п'ятифакторні моделі.

На рівень розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства впливає валовий прибуток, який обчислюється як різниця між чистим доходом (виручка без ПДВ та акцизів) від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції. Для визначення змінення валового прибутку рекомендують здійснювати факторний аналіз, який передбачає застосування методу ланцюгових підстановок. Такий метод дозволяє поетапно оцінити кількісний вплив кожного фактору на зміну валового прибутку. Факторами впливу на валовий прибуток підприємства, що пов'язані з обсягами реалізації, є зміна залишку нереалізованої продукції, поточний обсяг виробництва, сукупний попит, сукупна пропозиція,

ринкова частка продаж. Ціна реалізації також є фактором впливу на валовий прибуток підприємства, який обумовлюється маркетинговою та ціновою політикою підприємства, витратами на виробництво, якістю продукції, дією нецінових факторів, еластичністю попиту за доходом, еластичністю попитом за ціною. Важливим фактором впливу на валовий прибуток також є собівартість продукції, яка залежить, своєю чергою, від інвестицій в раціоналізацію виробництва, кількості використаних ресурсів, ціни на ресурси, темпів інфляції, реалізації заходів технічного переозброєння підприємства, витрат на виробництво продукції. Також на валовий прибуток впливає структура продукції, а саме: співвідношення рентабельної і нерентабельної продукції, номенклатури та асортименту продукції. Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю. рекомендують у процесі дослідження факторів впливу на валовий прибуток підприємства більше уваги приділяти внутрішнім факторам, а саме: обсягу реалізованої продукції, порядку ціноутворення, витратам на виготовлення продукції [49].

Чистий фінансовий результат (прибуток) визначає чистий прибуток, який обчислюється як алгебраїчна сума прибутку (збитку) до оподаткування, податку на прибуток та прибутку (збитку) від припиненої діяльності після оподаткування. Чистий прибуток підприємства визначається з валового прибутку, який зменшений на суму податкових платежів за його рахунок. Багато вчених, які досліджували проблеми прибутку на підприємстві, рекомендують фактори, які впливають на величину прибутку, розділяти на внутрішні та зовнішні. Своєю чергою, внутрішні фактори доцільно виокремлювати на виробничі та позавиробничі, а виробничі – на екстенсивні, які формуються завдяки кількісним змінам, таким як збільшення фінансових результатів, обсягів засобів і предметів праці, часу експлуатації обладнання тощо, та на інтенсивні, які обумовлюються якісними змінами, такими як впровадження нових технологій, підвищення продуктивності праці, продуктивності обладнання, застосування нових прогресивних матеріалів, прискорення обертання оборотних засобів, підвищення кваліфікації персоналу тощо. Важливим фактором впливу на величину прибутку є рівень цін, який часто розглядають як внутрішній, так і зовнішній фактор. Якщо рівень

цін встановлюється підприємством залежно від попиту і пропозиції, то це внутрішній фактор, а якщо рівень цін встановлює держава, то це зовнішній фактор. Вчені рекомендують до резервів прибутку відносити удосконалення засобів виробництва, зниження собівартості продукції, збільшення обсягів випуску продукції, економію всіх видів витрат на підприємстві, підвищення якості продукції, підвищення продуктивності праці, удосконалення нормативів. Вчені рекомендують пошук резервів підвищення прибутку на підприємстві здійснювати на основі оцінки динаміки й ефективності фінансової діяльності, комплексного аналізу витрат, факторного аналізу прибутковості.

На рівень розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства також істотно впливає рівень використання виробничої потужності. Виробнича потужність підприємства визначається як максимально можливий у певних умовах (річний, добовий, змінний) плановий випуск продукції згідно з номенклатурою та асортиментом на основі використання передової технології, організації праці згідно зі спеціалізацією, кооперуванням виробництва та режиму роботи підприємства.

Петрович Й. М. рекомендує формувати максимальну за величиною виробничу потужність із мінімальним рівнем її фондомісткості або, інакше кажучи, нарощувати пропускну здатність вузьких і лімітуючих ланок виробничої системи машин та регулювати в ній внутрішньосистемні пропорції [124]. Резервами підвищення використання виробничих потужностей є забезпечення повного використання ефективного фонду часу роботи обладнання, зменшення втрат продукції через брак, зменшення втрат заготовок, деталей і вузлів у виробництві та зберіганні. Слід зазначити переваги пропонованого Петровичем Й. М. механізму управління використанням виробничої потужності підприємства, що функціонує завдяки реалізації таких функцій управління, як нормування, планування, організація та стимулювання. Функція нормування передбачає нормування коефіцієнта використання виробничих потужностей, коефіцієнтів змінності роботи обладнання, коефіцієнтів завантаження обладнання, формування показників фондовіддачі та фондомісткості. Функція планування в механізмі управління використанням виробничої потужності підприємства здійснює розрахунки потужностей цехів

і підприємства в цілому, встановлення планового рівня використання цих резервів, визначення планових показників використання виробничих потужностей і основних виробничих фондів. Функція організації в механізмі реалізується завдяки впровадженню заходів з формування максимального виробничої потужності з мінімальною фондомісткістю та їх використання [130]. На основі функції стимулювання здійснюється стимулювання заходів формування максимальної виробничої потужності з мінімальною фондомісткістю, перевищення рівня використання виробничих потужностей і основних виробничих фондів.

Коленда Н. В. розробив методичний підхід до оцінки дієвості управління виробничою потужністю в системі забезпечення економічної безпеки підприємства, який дає змогу сформувати та правильно визначити черговість проведення заходів щодо підвищення ефективності використання виробничої потужності, усунення «вузьких місць» і нарощення її величини [77]. Методичний підхід ґрунтується на використанні системи показників, яка містить загальні показники величини виробничої потужності (загальна величина виробничої потужності, баланс виробничої потужності, середньорічна величина виробничої потужності), загальні показники ефективності використання виробничої потужності (комплексні показники, показники ефективності використання обладнання, показники ефективності використання виробничих площ), опосередковані показники ефективності використання виробничої потужності (показники оцінки впливу використання виробничої потужності на ефективність виробництва, фондовіддача, рівень освоєння потужності працівниками, показники фінансового результату діяльності підприємства).

Таким чином, логіка визначення резервів розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств така: 1) обґрунтування системи внутрішніх факторів, які впливають на рівень розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства; 2) на основі парної залежності рівня розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства від кожного окремого фактору встановлюється рейтинг найвпливовіших факторів; 3) визначення дії найвпливовіших факторів в абсолютних величинах за допомогою обчислення багатфакторної лінійної регресійної моделі;

4) визначення механізму впливу внутрішніх факторів на рівень розвитку експортно-імпортої діяльності підприємства за допомогою багатовимірного факторного аналізу; 5) встановлення рейтингу впливу факторів у їх взаємозв'язку; 6) детальний економічний аналіз рейтингових найвпливовіших факторів, які вказують шляхи пошуку внутрішніх резервів підвищення рівня розвитку експортно-імпортої діяльності підприємства.

Розділ 2.

ПОЛОЖЕННЯ ЩОДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ

ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ---

В управлінні розвитком експортно-імпоротної діяльності підприємств важливу роль відіграє оцінка цього розвитку, оскільки саме вона забезпечує об'єктивність, достовірність, адекватність інформаційно-аналітичного забезпечення стратегії. Визначенням змістовної суті оцінки в економіці займалися багато вчених, а саме Гронь О. [41], Дунська А. Р., Харченко І. А. [54], Козьменко С. М., Колосок С. І. [76], Малярець А. М., Мінєнкова О.В., Сабадаш Л. О. [95], Мельник О. Г., Логвиненко Ю. А. [102], Мельник Т. М. [103], Нікольчук Ю., Лопатовська О. [115], Савицька О.М. [138], Фатенок-Ткачук А. О. [154], Фатянов Д. В. [156; 157], Шимановська-Діанич Л. М., Педченко Н. С. [166], Шталь Т. В. [168; 169] та інші. Аналіз підходів цих вчених підтверджує доцільність розгляду оцінки експортно-імпоротної діяльності підприємств як процесу, що здійснюється технологічно та методично за відповідними етапами. В результаті цього визначається рівень цього розвитку, який є основою для розроблення управлінських рішень і програм.

В умовах воєнної економіки та при розробці Плану відновлення України зростає роль оцінки та аналізу процесів, явищ і об'єктів в економіці. Оцінка має бути достовірною у відображенні характеристик і структури об'єкта, адекватною, об'єктивною, багатовимірною, багатокритеріальною, порівнюваною, евристичною. Лише за таких умов досягається її істинність у сучасних реаліях і формується наукове підґрунтя.

Про роль оцінки наголошують фахівці у вступі Моніторингового звіту «Цілі сталого розвитку України», а саме про необхідність якісних, доступних, актуальних і достовірних даних. На 63-й пленарній сесії Конференції європейських статистиків у червні 2015 року було прийнято Декларацію про роль національних статистичних управлінь у вимірі та моніторингу цілей у сфері сталого розвитку, де зазначено роль інфор-

маційної системи та її забезпечення через використання найкращих методів для підготовки відповідних даних; партнерства із громадянським суспільством, науковими установами, бізнесом; доступності даних, використання різноманітних методів їх поширення та інтерпретації [136].

Отже, у здійсненні оцінки розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств слід спиратися на теоретичне та методичному забезпечення. До теоретичного забезпечення цієї оцінки входять відповідні положення. Своєю чергою, ці положення ґрунтуються на теоретичних засадах розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств і враховують загальні підходи до формування стратегії її розвитку.

1. Процес оцінки розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств слід здійснювати за методологією, яка передбачає визначення суб'єкта, об'єкта оцінки, предмета, принципів, мети, завдання, видів оцінки, функцій, технології, методів, результатів. Саме таким чином досягається достовірність цієї оцінки. До суб'єкта оцінки розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств відносяться відділи управління, управлінський персонал, акціонери, власники підприємства, органи влади, управлінці різного рівня управління. Об'єктом оцінки розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств є елементарні та складні ознаки, показники, які виражають ці ознаки, структура, характеристики, процеси цього розвитку. Предмет оцінки розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств складають теоретичне, методичне, інформаційно-аналітичне забезпечення, практичні рекомендації здійснення цієї оцінки. Принципами оцінки розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств є науковість, системність, комплексність, об'єктивність, адекватність, конкретність, точність, своєчасність, раціональність, оптимальність, дієвість. Метою оцінки розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств є визначення рівня цього розвитку і на його основі розроблення дієвих управлінських рішень і програм. Завдання оцінки розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств полягають у визначенні основних ознак, характеристик, показни-

ків, критеріїв, еталонів, рівнів, їхньому аналізі та прогнозуванні, аналізі факторів впливу, визначенні відхилень і резервів розвитку, визначенні напрямів і шляхів підвищення рівнів розвитку. Оцінка розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств може бути кількісною, якісною, статичною, динамічною, однокритеріальною, багатокритеріальною, порівняльною. Функції оцінки розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств містяться у визначенні величин різних ознак, обчисленні різних показників, прогнозуванні їх значень, обґрунтуванні еталонів, визначенні рівнів стану та розвитку, проведенні аналізу, формуванні висновків для управління. Технологія цієї оцінки передбачає відповідну логіку етапів здійснення, у процесі чого відбувається реалізація функцій, досягнення мети та завдань з використанням методів та інструментів. Методами оцінки розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств є такі: загальнонаукові, економічні, аналітичні, математичні методи. Результатами цієї оцінки є величини ознак, значення показників, висновки, які слугують основою для прийняття управлінських рішень.

2. Оцінка розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств має бути адекватною, тобто відповідати реальному змісту цього розвитку, його змістовній суті, а також змістовній, концептуальній, інформаційній, математичній моделям. Математична модель розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства має враховувати його змістовно-концептуальну модель та ґрунтуватися на його інформаційній моделі.
3. Оцінка розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства має бути багатовимірною, багатокритеріальною та порівнювальною. Багатовимірність оцінки пояснюється існуванням різних величин в економіці, які вимірюються первинно та вторинно. Первинно вимірюються переважно елементарні ознаки при використанні шкал вимірювання, різних вимірювальних пристроїв і процедур. У процесі вимірювання в економіці слід розрізняти фізичні та нефізичні величини. Процедура вторинного вимірювання передбачає обробку результатів первинного вимірювання

за допомогою математичних методів. Процедура вторинного вимірювання в економіці часто здійснюють статистика та різні види обліку (бухгалтерський, управлінський та інші). Особливістю в економіці є існування багатьох величин, які вимірюються на метричних і неметричних шкалах, а також існування вартісних величин. Також слід розрізняти вимірювання елементарних ознак і складних ознак. Фахівці довели, що зі зростанням рівня в системі управління в економіці багатовимірність збільшується й ускладнюється [132]. Отже, в економіці слід розрізняти метричні величини, які вимірюються в абсолютних шкалах, шкалах відношень та інтервальних шкалах, та неметричні величини, які вимірюються в номінальних і порядкових шкалах. Тут слід зазначити, що важливо в процесі вимірювання в економіці детально аналізувати й обґрунтовувати об'єкт вимірювання, ідентифікувати ознаку, виявляти величину ознаки, одиницю величини, обґрунтовувати вибір засобів вимірювання, методів вимірювання, умов вимірювання, технологію вимірювання, аналізувати результати вимірювання, похибки вимірювань, отриману систему вимірників. Вимірники в економіці – це показники, які розрізняються на обсягові (абсолютні), результативні, структурні, інтенсивності, показники ефективності, динаміки та зіставлення [92]. Такі види показників не є загальновизнаними.

Важливу роль в оцінці відіграє обґрунтованість критеріїв та еталонів. Критерієм визначають показник, зміна значень якого відображає досягнення встановленої цілі чи мети [94]. Розвиток експортно-імпоротної діяльності підприємства характеризується багатьма критеріями, такими як підвищення ефективності цієї діяльності, вихід на нові зовнішні та внутрішні ринки, збільшення імпортозаміщення та інше. Своєю чергою, доцільно виокремлювати в ефективності експортно-імпоротної діяльності такі її параметри, як: результативність, яка відображає досягнення встановлених цілей, результатів згідно стратегії; економічність, яка передбачає порівняння результати з витратами; структурність, яка визначає співвідношення між експортом та імпортом; цілеспрямованість, яка відображає рівень досягнення цілей, оптимальність, яка вказує на встановлення та досягнення оптимальних значень показників

ефективності. Оцінка розвитку експортно-імпоротної діяльності порівняльна, що, своєю чергою, передбачає встановлення нормативних чи еталонних значень показників. Порівняння величин здійснюється в статистиці та динаміці. В процесі порівняння здійснюється зіставлення величин, і робляться висновки щодо рівності, нерівності, відхилення значень показників. Вчасно проведене порівняння досягнутих значень показників з еталонним надає можливості попередити негативні відхилення, що призводить до різних негараздів, кризових ситуацій на підприємстві. Порівняння досягнутих значень показників з еталонним слід здійснювати в статистиці в однорідній сукупності підприємств та в динаміці на одному підприємстві, але в порівнянні терміни. Еталонні значення встановлюються обґрунтовано, залежно від мети аналізу, з урахуванням рівня управління, приналежності підприємства до відповідної галузі, з урахуванням його особливостей діяльності тощо.

Оцінка як функція управління забезпечує інформацією процес розроблення управлінського рішення на основі вимірювання та визначення ознак, показників, їхніх якісних рівнів і формування аналітичного висновку. Наразі інформаційно-аналітичне забезпечення оцінки експортно-імпоротної діяльності підприємств формується на основі сучасних інформаційних баз, математичних інструментів, економіко-математичного моделювання, програмних засобів і середовищ, а також статистичних пакетів [132].

4. Краще розуміння результатів оцінки розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства залежить від прогнозних значень показників, які відображають цей розвиток. У прогнозуванні показників розвитку цієї діяльності слід мати на увазі, що можна застосовувати як інтуїтивні, так і формалізовані методи прогнозування. Неформалізовані, інтуїтивні методи передбачають використання експертних оцінок, таких як методи індивідуальних експертних оцінок (методи інтерв'ю, аналітичний метод, метод написання сценарію), методи колективних експертних оцінок (метод комісій, метод Дельфі, метод колективної генерації ідей), методи морфологічного аналізу, які потім можна обробити формалізованими, основу яких складають економетричні мето-

ди. Так, для обґрунтування стратегічних альтернатив на основі сценаріїв розвитку подій (оптимістичного, песимістичного та найбільш достовірного) слід використовувати як інтуїтивні, так і формалізовані методи прогнозування. Для прогнозування значень показників розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства доцільно використовувати як точковий проноз, так і інтервальний, тобто обчислювати довірчий інтервал для прогнозних значень показників.

5. Об'єктивність оцінки розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства обумовлюється вибором математичних інструментів її здійснення. Керуючись логікою етапів формування стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності промислового підприємства, доцільно аналізувати фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовищ на розвиток експортно-імпоротної діяльності за допомогою кореляційно-регресійного аналізу, а також таких методів багатовимірної статистичного аналізу, як факторний, кластерний, канонічний, дискримінантний аналіз, методи коінтеграції. Для визначення залежності результативного показника від факторів розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства слід обчислити парні лінійні та нелінійні залежності, багатфакторну регресію. Виявити приховані, латентні фактори внутрішнього та зовнішнього середовищ розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства рекомендується за допомогою факторного, канонічного аналізу. Для визначення типів підприємств за критерієм рівня розвитку експортно-імпоротної діяльності рекомендується застосовувати кластерний аналіз. Цей метод доцільно застосовувати для встановлення однорідних підприємств за цим критерієм. Дискримінантний аналіз рекомендується застосувати в цій оцінці для перевірки усталеності класифікації груп підприємств за рівнем їх розвитку експортно-імпоротної діяльності у регіоні, країні; для аналізу інформативності показників, що забезпечують існування кластерів розвитку підприємств; визначення кластерів однорідних підприємств у сукупності за розвитком їх експортно-імпоротної діяльності.

Обґрунтування стратегічних альтернатив на основі сценаріїв розвитку подій слід здійснювати з використанням економетричних методів прогнозування, а саме кривих зростання, теорії матричних ігор. Для аналізу стійких, інерційних процесів експортно-імпоротної діяльності підприємства та її розвитку доцільно застосувати динамічні економетричні моделі з розподіленням лагом і моделі авторегресії.

Для визначення рівня розвитку експортно-імпоротної діяльності рекомендуються інтегральні показники, які можуть обчислюватися різними математичними методами [132]. Найпоширенішими математичними методами обчислення інтегральних показників є метод інтегрального таксономічного показника розвитку та метод інтегрального показника якості Харрінгтона. Відмінності цих методів містяться в алгоритмі обчислення. Також для визначення рівня розвитку експортно-імпоротної діяльності рекомендується обчислювати інтегральний показник структурної динаміки, який дозволяє аналізувати динаміку структурних змін у розвитку, характеризувати об'ємну сторону руху та структурну динаміку.

6. Оцінку розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства слід здійснювати технологічно. Для того щоб оцінка експортно-імпоротної діяльності на підприємстві відповідала означеним вимогам, вона має реалізуватись за відповідними етапами, а саме: 1) формування мети та цілей оцінки; 2) вимірювання та визначення основних ознак експортно-імпоротної діяльності підприємства; 3) формування системи показників; 4) встановлення критеріїв розвитку експортно-імпоротної діяльності; 5) вибір інструментів та аналітичних процедур оцінки експортно-імпоротної діяльності підприємства; 6) визначення рівня розвитку експортно-імпоротної діяльності, тенденцій його зміни та еталонного (нормального) стану; 7) визначення оптимальних значень показників експортно-імпоротної діяльності; 8) визначення структурної динаміки розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства; 9) аналіз впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток експортно-імпоротної діяльності; 10) аналіз впливу факторів внутрішнього середовища на розвиток

експортно-імпоротної діяльності; 11) прогнозування показників експортно-імпоротної діяльності для оцінки розвитку її стану; 12) рекомендації для розроблення управлінських рішень на основі оцінки. За такою логікою етапи оцінки дійсно виконують свої функції та забезпечують об'єктивною, достовірною інформацією весь процес управління на підприємстві.

7. У сучасних умовах оцінка розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств має враховувати інноваційну властивість цього розвитку. Саме інноваційний розвиток експортно-імпоротної діяльності є одним із дієвих шляхів вирішення проблем у вітчизняній економіці. Інноваційний розвиток експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання відрізняється від наявних форм звичайного розвитку цієї діяльності своїми новими якісними ознаками. Саме про такі відмінності інноваційного розвитку говорив Х. Барнет. За теорією управління інноваційний розвиток пов'язується з адаптивною реакцією системи на зміну умов зовнішнього середовища та засобом підвищення ефективності використання внутрішніх резервів. Слід зазначити, що війна в Україні змінила зміст імперативу інноваційного розвитку світової економіки, який до цього часу складався з формування організаційно-економічного механізму міжнародного науково-технічного розвитку як системи взаємовідносин між державами, науково-технічною сферою та ринковими важелями, спрямованого на прирощення наукового знання та забезпечення постійного вдосконалення і оновлення техніко-технологічної бази виробництва продукції інноваційного характеру.

Багато вітчизняних і закордонних учених вирішували і продовжують вирішувати проблему інноваційного розвитку діяльності суб'єктів різного рівня управління. Юринець З. В., Гнилянська Л. Й., Юринець Р. В. рекомендують відрізняти підходи вчених у розумінні категорії «інноваційний розвиток», а саме: процесний, факторний, утилітарний, процесно-утилітарний, об'єктно-утилітарний, об'єктно-творчий, революційно-творчий [11; 159; 171; 172]. Вчені також вважають, що зміна концепцій інноваційного розвитку здійснювалась за таким лан-

цього: технологічний поштовх → потреби, що стимулюють інновації → мережеві системи, екологія, інноваційні системи → «зелені» технології → відкриті, віртуальні інновації → нанотехнології → соціальна спрямованість. Взагалі концепції інноваційного розвитку існує багато, вони різні за змістом, але уже систематизовані за основними напрямками. В цілому виокремлюють такі концепції інноваційного розвитку, а саме: 1) циклічного розвитку (інноваційної пропозиції), сюди відносяться концепція економічного зростання та НТП (А. Сміт), концепція економічного зростання та НТП (Е. Бем-Баверк), концепція циклічних криз (М. Туган-Барановський, А. Гефальд), концепція «довгих хвиль» (М. Кондратьєв); 2) ортодоксальна концепція інноваційного розвитку, сюди відносяться суб'єктивістська концепція інноваційного розвитку (Й. Шумпетер), теоретичні дослідження інноваційного розвитку Г. Менша, теоретичні дослідження інноваційного розвитку Д. Сахааа, концепція циклічності інновацій (Б. Твісс), інноваційні теоретичні дослідження А. Кляйкнехта, концепція циклічності інновацій С. Кузнеця, концепція інноваційного циклу Ж.Д. Ван Дайна, інноваційно-інвестиційна концепція (Е. Хансен, Р. Харрорд, Е. Домар), концепція технологічних укладів (Д. Львов і С. Глазьев); 3) парадигма технологічних змін, а саме: концепція Р. Фостера, концепція Дж. Бернала, інноваційно центрична концепція економічного розвитку М. Калецки; 4) парадигма дифузії інновацій (інноваційного попиту), а саме: концепція швидкості поширення інновацій (С. Девіс, Е. Менсфілд, А. Ромео), концепція «тиску попиту» М. Фрідмена, концепція регіональної дифузії інновацій (Дж. Фрідман), концепція формування технологічних систем і дифузії інновацій К. Фрімена, Дж. Кларка, Л. Суїте, концепція галузевого розповсюдження (Т. Хегерstrand), концепція людського капіталу (Г. Беккер, Л. Туроу, Ф. Махлуп), концепція гармонійної економіки (Ф. Перу), концепція полюсів зростання (Ф. Перу, Ж. Будвиль, Х. Р. Ласуен, П. Потье), концепція конкурентних переваг, кластерного розвитку (М. Портер), концепція інноваційного кластера (Дж. Вей); 5) концепція технократичного суспільства («неоінституційна концепція»), а саме: технократична концепція (Т. Веблен), концепція стадій економічного зростання (У. Ростоу), концепція управлінської революції (А. Берлі, Г. Мінс, Дж. Бернхем), концепція технологічного

детермінізму та конвергенції, концепція технотронного суспільства (З. Бжезинський), концепція постекономічного суспільства (Д. Белл), концепція «інформаційного суспільства» (Ж. Ж. Серван-Швейбер, Е. Масуд, Дж. Нейсбіт, О. Тоффлер), концепція економічної інтеграції (Г. Мюрдаля); 6) концепція інноваційного розвитку, яка спирається на ендогенні чинники технологічного прогресу, представлена такими концепціями, як: технологічно-продуктова концепція (Р. Солоу), ендогенного технологічного прогресу (П. Ромер, Ч. Джонс), економічного зростання з ендогенним технологічним прогресом (Ф. Агійон і П. Хоувіт); 7) соціальна концепція інноваційного розвитку охоплює такі: соціально-психологічна концепція інновацій (Х. Барнет, Є. Вітте), концепція інновацій Е. Денісона, концепція інноваційного розвитку в соціокультурному середовищі (П. Сорокін); 8) сучасна концепція інноваційного розвитку, до якої входять такі концепції: інноваційного розвитку, в основі якої закладено інформаційну компоненту (концепція інтелектуальної технології (Фр. А. Хайєк); інноваційних мереж (Г. Хакенсон, Р. Кемегні, Д. Бекаттіні, М. Амендол, Ж.-Л. Гаффара)); концепції, в основі теорій яких закладено поняття «інноваційна система» (концепції національної інноваційної системи (Б.-А. Лундвалл, К. Фрімен, Р. Нельсон, Ч. Едквіст, Р. Міеттенен), регіональних інноваційних систем (PIS): Дж. Хоувеллс, Ф. Кук, Н. Тріфт), технологічних інноваційних систем (Б. Карлсон, Р. Станкевич), галузевої (секторальної) інноваційної системи (Ф. Малерба, С. Бреши), місцевої інноваційної системи (С. Бреши і Ф. Ліссоні)); інноваційного розвитку, які пов'язані з питаннями економічного поступу (концепція інноваційної економіки підприємницького типу (П. Друкер), екологічної економіки (К. Боулінг, П. Ерліх, Д. Медоуе), екзогенна концепція економічного розвитку (Л. Блекберн, В. Хант та Ф. Поззоло), концепція «третьої хвилі» (Є. Тоффлер)); інноваційного розвитку, які ґрунтуються на інституційному забезпеченні (концепція інституційних і еволюційних змін (Р. Нельсон, С. Уінтер, Р. Коуз, Д. Норт), концепція «потрійної спіралі» (Г. Іцковиц, Л. Лейдесдорф), динамічної конвергенції (Р. Барро, Х. Сала-і-Мартін)); інноваційного розвитку з акцентом на різних інноваціях та особливостях інноваційного процесу (концепція ТАМО (Ф. Янсена), концепція «підривних» інновацій (К. Крістенсен), концепція «відкритих інновацій» (Г. Чесбро),

концепція «інноваційної паузи» (В. Полтерович), концепція інновацій (Дж. Тидда, Дж. Бессанта, К. Павітта), технологічної квазіренти (Р. Клайномт, П. Кругман, Ю. Яковець), цифрової культури (Р. Кантера)); екосистемного підходу до інновацій (концепція екосистемного підходу до інновацій (Р. Айреса), екосистемного підходу до інновацій (К. Факуда та К. Ватанабе)); інноваційного розвитку, що ґрунтуються на формуванні бізнес-моделей (концепція бізнес-моделі А. Сливоцького, ключових компетенцій та бізнес-моделі (Г. Хамел і К. К. Прахалад), концепція Д. Дебелака), дизайну інноваційних бізнес-моделей О. Остервальдера та І. Пінье, підхід сформований на ідеї «інноваційної цінності» Ч. Кіма та Р. Моборна, концепція М. Джонсона, К. Крістенсена та Х. Кагерманна [133]. Цей надзвичайно великий список концепцій інноваційного розвитку можна ще розширити, що свідчить про велику зацікавленість, актуальність і різноманітність поглядів учених і практиків всіх країн світу щодо цього розвитку.

Що стосується сучасних підходів до визначення поняття «інноваційний розвиток», то вчені рекомендують виокремлювати предметно-технологічний або орієнтований на науковий результат та функціональний. В першому підході інноваційний розвиток визначається за кінцевим результатом наукової чи науково-технічної діяльності, а за другим він пов'язується із функціями створення, впровадження, поширення нововведень, реалізації інноваційних проєктів [107]. Вважаємо, що визначення інноваційного розвитку підприємства вченими Микитюк П. П., Крисько Ж. А., Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Скочиляс С. М. найбільш відповідає сучасним умовам діяльності [107; 109]. Вчені обґрунтували доцільність визначення інноваційного розвитку підприємства як процес спрямованої закономірної зміни стану підприємства, яка обумовлюється його інноваційним потенціалом та інноваціями, які створюють якісно нові можливості шляхом реалізації уміння знаходити нові рішення, ідеї, винаходи. Отже, інноваційний розвиток експортно-імпоротної діяльності підприємства слід визначати як незворотну, спрямовану, закономірну зміну стану цієї діяльності на новий якісно-кількісний рівень, що обумовлений інноваціями для ефективного використання експортно-імпортного потенціалу.

За сучасних умов в оцінці розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств необхідно враховувати прискореність розвитку інноваційної властивості. В умовах війни та в повоєнний час допомога розвинених країн або країн з розвинутою економікою та міжнародних організацій прискорюють інноваційний розвиток експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання в Україні. Це пояснюється тим, що допомога розвинених країн, міжнародних організацій надається у вигляді фінансів, гуманітарної допомоги, зброї. У Плані відновлення України зазначено, що це буде трансформацією, а не відбудовою до передвоєнного стану [145]. Трансформація буде пов'язана зі «стрибком» у розвитку виробничих технологій та інфраструктури. В Україні спрямований тренд на перенесення виробництва до ближніх або дружніх країн дозволяє інтегруватися до європейських ланцюгів доданої вартості. Розвиток оборонної промисловості з підтримки розвинених країн стає стимулом для розвитку нових технологій, які сприяють розвитку економіки в цілому. Державне управління інвестиціями сприяє інноваційному розвитку експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання в Україні. Здійснення реформ в Україні прискорює євроінтеграцію. Аналітики підтверджують, що існує кореляція між реформами, інтеграцією, торгівлею та інвестиціями. В Україні функціонує державний фонд розвитку інновацій, який сприяє безповоротній фінансовій підтримці суб'єктів господарювання приватного сектора економіки, які займаються інноваційною діяльністю.

Так, ще в березні 2023 року у Фонді розвитку інновацій надійшло та було опрацьовано понад 3 700 заявок, розмір наданих грантів становив понад 160 млн грн, профінансовано понад 229 стартапів. Також створено Фонд розвитку України (UDF), який доповнює роботу міжнародних інституцій та сприяє розширенню якісних інвестиційних можливостей для приватного капіталу для участі у відбудові України [145]. Наразі стимулюються інвестиції у переробну промисловість для структурної зміни зовнішньої торгівлі України з метою розширення несировинного експорту. Експортно-кредитним агентством передбачається підтримати до 100 млрд грн українського експорту, що надає можливості збільшити загальний експорт до 280 млрд дол. США та забезпечити 26 000 робочих місць.

За допомогою інноваційного розвитку експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання успішно реалізується системна економічна стратегія відновлення країни. Розвиток експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання сприяє розвитку всіх видів діяльності суб'єктів господарювання, а також країни в цілому. Означені пріоритетні реформи в країні (розвиток підприємництва, розвиток ринку праці, публічні закупівлі, правова охорона та захист інтелектуальної власності) пронизують експортно-імпорتنу діяльність.

8. В оцінці розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств необхідно врахувати нові ознаки інноваційної властивості цього розвитку, якими є цифровізація цієї діяльності, інноваційна конкурентоспроможність людського капіталу, збільшення інноваційно активних підприємств, диференціація походження інвестицій та перевірка їх чистоти, перехід у міжнародній торгівлі від практики *off-shoring* до *friend-shoring* (дружні інвестиції), встановлення критеріїв для визначення дружніх інвестицій, очікування надходження значних ресурсів (у тому числі інвестиційних) у рамках «плану Маршалла», які (ресурси) за обсягами будуть на порядок перевищувати потенційні обсяги з «традиційних» джерел, скасування всіх спеціальних пільг (фіскальних, адміністративних) для (іноземних) інвестицій і гарантії рівного доступу для вітчизняних та іноземних компаній, як державної, так і приватної форми власності до всіх інвестиційних проєктів, а також всіх ресурсів [143]. Сучасні способи функціонування економіки і суспільства, які є наслідком технологічних трансформацій, а саме: впровадження технологій штучного інтелекту, блокчейну, Інтернету речей та промислового Інтернету, 3D-друку, 5G зв'язку, доповненої та віртуальної реальності тощо, спроможні докорінно змінювати процеси виробництва [140].

9. Результати оцінки розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства створюють аналітичну основу інструментів страхування воєнних ризиків, що є однією з передумов залучення прямих іноземних інвестицій. Страхування цих ризиків приватними страховиками дорого, удосконалюється механізм розподілу стра-

хування ризиків між державою, інвесторами, міжнародними донорами. Достовірна інформація для страхування воєнних ризиків ґрунтується на результатах оцінки, аналізу, діагностики, моніторингу діяльності підприємств, в які здійснюються інвестиції.

10. У забезпеченні об'єктивності оцінки розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств, а саме в динамічних рядах показників, необхідно врахувати особливості сучасних економічних умов. На *рис. 2.1* наведено щомісячну динаміку показників обсягу експорту товарів (X_1 , млн дол. США), обсягу імпорту товарів в Україні (X_2 , млн дол. США) протягом 2021–2023 рр. [144].

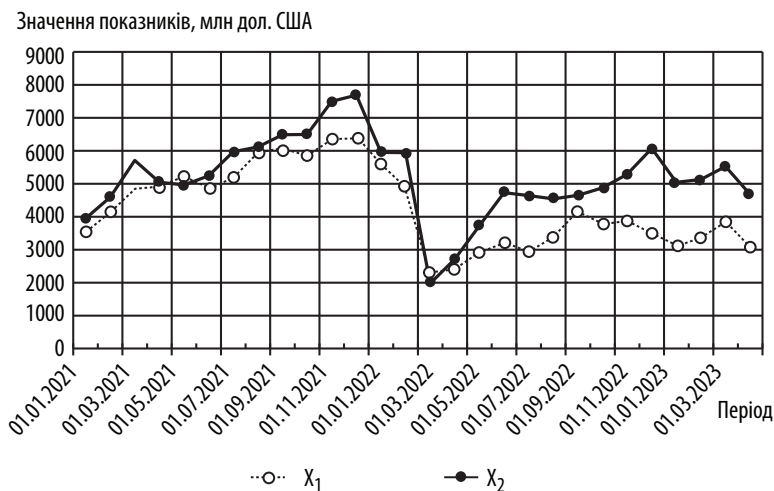
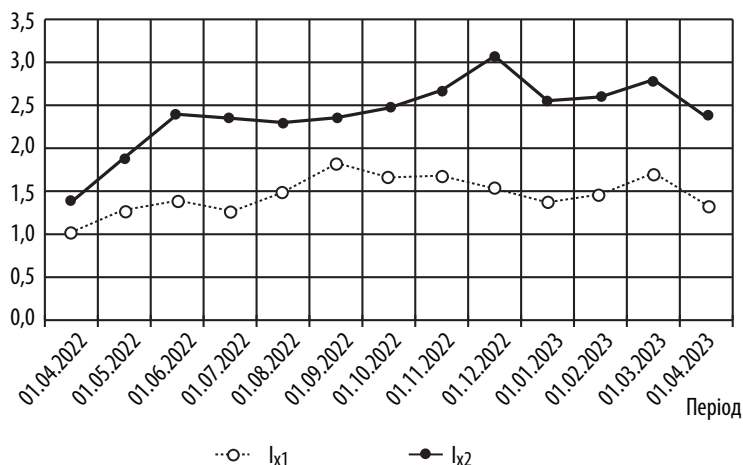


Рис. 2.1. Динаміка експорту й імпорту товару в Україні щомісячно протягом 2021–2023 рр. (до квітня включно)

Аналіз рис. 2.1 свідчить, що мінімальні значення показників імпорту й експорту товару припадають на березень 2022 року. Для об'єктивності результатів аналізу слід діагностувати тенденції розвитку експортно-імпоротної діяльності за базисними індексами цих показників, взявши за основу березень 2022 р. (рис. 2.2).

Базисні індекси

**Рис. 2.2. Базисні індекси експорту й імпорту товару в Україні,**

де I_{x1} – базисний індекс експорту товару в Україні протягом періоду дослідження;
 I_{x2} – базисний індекс імпорту товару в Україні протягом періоду дослідження.

Джерело: укладено автором на основі звітів Національного банку України [142]

Аналіз рис. 2.2 свідчить про нестійку тенденцію темпів зміни експорту товарів в Україні. До вересня 2022 року в цілому спостерігається позитивна тенденція експорту товарів, але з цього періоду вона змінилась на повільний спад. За економічним розвитком країни передбачається перевага експорту товарів над імпортом, а показник інтенсивності цього розвитку залежить від співвідношення обсягів експорту й імпорту протягом означеного періоду часу. Але наразі для інноваційного розвитку України така ситуація є позитивна, що підтверджується динамікою темпів зростання базисних індексів експорту й імпорту машин, устаткування, транспортних засобів і приладів (рис. 2.3).

- Евристичність оцінки розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств обумовлюється отриманням нових знань про цей розвиток. Таким чином, управління розвитком експортно-імпоротної діяльності підприємств передбачає вибір найкращого варіанта цього розвитку. В процесі управління здійснюється

Базисні індекси

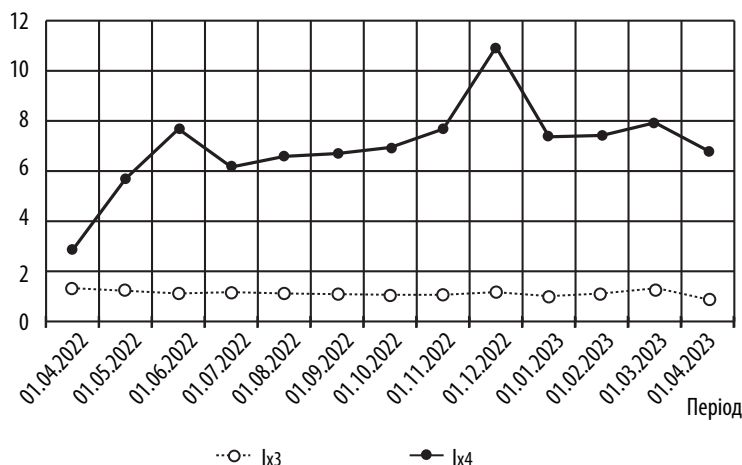


Рис. 2.3. Базисні індекси експорту й імпорту машин, устаткування, транспортних засобів і приладів в Україні,

де I_{x3} – базисний індекс експорту машин, устаткування, транспортних засобів і приладів в Україні протягом періоду дослідження; I_{x4} – базисний індекс імпорту машин, устаткування, транспортних засобів і приладів в Україні протягом періоду дослідження

оптимізація не тільки функцій управління, але й відбувається сприяння розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства. Аналітичною основою вибору найкращого варіанта інноваційного розвитку експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання може бути багатокритеріальна оптимізаційна задача, де критеріями слугують основні ознаки цього розвитку, а систему обмежень складають обмеження за ресурсами. Для розв'язування такої багатокритеріальної оптимізаційної задачі рекомендується еволюційний метод оптимізації – генетичний алгоритм, основна ідея якого ґрунтується на принципах еволюційної теорії живих організмів.

Отже, обґрунтовані положення оцінки розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств створюють наукове підґрунтя для розроблення дієвих управлінських заходів і програм на всіх рівнях

управління у воєнний та повоєнний час. Реалізація цих положень в умовах реального підприємства сприяє забезпеченню його економічної стійкості в умовах обмеженості діяльності, ефективної життєдіяльності та розвитку.

Розділ 3.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ БЕЗПЕКО-ОРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ---

Для відновлення економіки необхідно вирішити наявні проблеми, врахувати обмеження діяльності, здійснити масштабування ефективних стратегій за допомогою розробки концептуального, інструментального, прикладного забезпечення сталого розвитку. В Україні Державними програмами передбачаються створення і розвиток переробних підприємств, формування нової структури промисловості, де збільшується частка машинобудування. В стратегічних програмах акцентується увага на забезпечення модернізації та довгострокової стійкості промислових підприємств. У державі пріоритет надається розвитку стратегічним галузям, які виробляють критично важливу продукцію та мають високий потенціал внутрішнього виробництва для експорту продукції з високою доданою вартістю. В планах передбачається випереджальний розвиток стратегічно капіталомістких галузей, які визначаються за критеріями можливості створення промислової спеціалізації України на внутрішньому та зовнішньому ринках згідно з ресурсним потенціалом, розвитком «наскрізних» технологій з метою мультиплікативного ефекту, створенням точок зростання в регіоні для вирішення соціальних проблем. Щодо підтримки розвитку стратегічних галузей, то це є ефективним інструментом реструктуризації промисловості.

У випадку незадовільної підтримки стратегічних галузей промисловості матимуть місце негативні наслідки, які призведуть до відсутності системного підходу у розвитку, неефективного використання потенціалу, зниження значення промислового сектора у повоєнному відновленні. Водночас розвиток стратегічних галузей промисловості надає можливості трансформаційним змінам в економіці, стимулювання виробництва більш технологічної продукції та включення України до європейського ланцюга доданої вартості.

У покроковому плані інтенсивного зростання добробуту в Україні передбачається подолання бідності, низької продуктивності праці, енергозалежності, низького ВВП на душу населення шляхом членства країни в Європейському Союзі та повного доступу до ринків країн Великої Сімки та ЄС до 2030 року [145]. Наразі в Україні діє економічна стратегія, яка ґрунтується на шести програмах безповоротної грантової підтримки малого та середнього бізнесу, а саме: *перша програма* – це мікрогранти на створення власного бізнесу, в рамках яких держава надає безповоротні витрати для створення тисяч нових мікробізнесів; *друга* – це безповоротні гранти на розвиток аграрних переробних підприємств; *третьа* – в агросекторі стосуватиметься часткової компенсації вартості теплиць; *четверта* – гранти на висадку нових фруктових і ягідних садів; *п'ята* – Український фонд стартапів буде викуповувати частку у новостворених ІТ-компаній, які орієнтуються на експорт; *шоста* – українці, які бажають здобути кваліфікацію junior developer або графічний дизайнер, або іншу технічну спеціальність, матимуть змогу отримати грант, який можна буде витратити на навчання на ІТ-курсах. Означені напрями економічної стратегії України впливають на зміст і суть всіх стратегій підприємства.

Багато вчених вважають, що розвиток підприємства тісно пов'язаний зі стратегією. Що стосується формування стратегій діяльності підприємств, то цей процес є важливим і значущим у стратегічному управлінні, в управлінні загалом. Проблеми стратегічного управління підприємством в умовах кризи, в умовах обмеження діяльності досліджувались у працях таких вітчизняних учених, як Артеменко Л. П., Гук О. В., Жигалкевич Ж. М., Ганін В. І., [2], Борох С. В. [25], Дзуліт З. П., Педос В. О. [46], Зборовська Ю. Л. [65], Марченко В. М., Лебедева Н. П. [98], Мостенська Т. Л. [111], Наливайко А. П., Решетняк Т. І., Євдокимова Н. М. [112], Пономаренко В. С., Піддубна А. І. [135], Тур О. В. [153], Шершньова З. Є. [165] та інші. Слід відразу зазначити, що багато вчених вважають, що сучасне стратегічне управління діяльністю підприємства характеризується забезпеченням стабільності конкурентних позицій, довготривалою стійкістю результативності, адаптивності до змін зовнішнього середовища [161; 172]. Таран-Лала О. М., Сухорук К. В.,

досліджуючи сучасні особливості стратегічного управління підприємством, говорять про вміння застосовувати різний арсенал методів для визначення відповідної стратегії підприємства та виокремлюють модель М. Портера, матрицю БКГ, матрицю А. Ансоффа, метод «Мак-Кінзі», метод LOTS, економіко-математичні методи, SPACE-аналіз, SWOT-аналіз, PEST-аналіз [150]. Дослідники до основних переваг, які отримує підприємство в результаті застосування стратегічного управління, відносять таке: зменшення до мінімуму негативних наслідків змін і невідомості факторів у майбутньому, створення системи ефективних зовнішніх зв'язків, забезпечення динамічності змін на підприємстві, отримання необхідної бази для прийняття раціональних рішень, врахування об'єктивних факторів, які впливають на зміни, можливості забезпечення довго- та короткострокової ефективності, прибутковості, формування ефективного механізму стимулювання на підприємстві.

Шевчук О. А. вважає у стратегічному управлінні за необхідне виокремлювати вектор розвитку промислового підприємства, який у тривимірному просторі має визначатись координатами корпоративної культури, людського капіталу підприємства, управління [164]. Вона рекомендує при формуванні цілей розвитку підприємства врахувати такі ключові моменти: позицію на ринку; внутрішні стратегічні ресурси; людський капітал; інновації, які обумовлені способом організації, новими технологіями, формуванням нових ринків товарів і послуг; продуктивність праці; прибутковість і рентабельність; соціальну відповідальність бізнесу; систему управління. Також вчена вважає, що для реалізації поставлених задач необхідна інформація щодо наявності потенціалу підприємства, організації управління виробничо-господарською діяльністю; процесів управління за допомогою реалізації функцій управління.

Формування і реалізація стратегії визначає основний зміст стратегічного управління діяльністю підприємства, який передбачає конкретизацію призначення і головних цілей бізнесу, аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, визначення нормативів поведінки та політики підприємства в окремих сферах його діяльності, вибір і розробку стратегії на рівні стратегічної зони господарювання, аналіз портфеля

диверсифікованої продукції, проектування організаційної структури, вибір ступеня інтеграції і систем управління, управління комплексом «стратегія – структура – контроль», забезпечення зворотного зв'язку результатів і стратегії підприємства – удосконалення стратегії, структури, управління [164].

Зазначимо, що наявні концепції стратегічного управління поєднуються у використанні системного, ситуаційного та цільового підходів щодо діяльності підприємства та розгляду її як відкритої соціально-економічної системи, необхідності врахування умов діяльності підприємства, використанні аналітично-інформаційного забезпечення для розроблення стратегій.

Погоджуємось з дослідниками, що стратегію слід розглядати як: засіб, за допомогою якого змінюються відносини підприємства з партнерами та конкурентами, в результаті чого воно отримує конкурентні переваги; цілісний план досягнення поставлених цілей шляхом координації відповідних дій; довготермінову програму розвитку підприємства, спосіб досягнення цілей з урахуванням своїх можливостей; формування своєї раціональної поведінки щодо видів діяльності; використання узгоджених методів конкуренції та організації бізнесу для задоволення клієнтів і досягнення організаційних цілей [134; 149; 150; 164; 165]. У стратегії враховуються цілі, завдання, ресурси, зовнішні та внутрішні фактори, умови, сценарії її реалізації, результати реалізації. Саме стратегія визначає напрям розвитку підприємства. Отже, стратегію слід визначати як цілісну інтегровану сукупність цілей, політики, програм і заходів управління, які вказують напрям діяльності підприємства, траєкторію її у часі та просторі, що відповідає його потенціалу.

Гудзь О. І., Мусійовська О. Б. вважають, що вибір стратегії розвитку слід ґрунтувати на потенціалі розвитку підприємства та його конкурентоспроможності; наявній кількості інвестицій; рівні привабливості ринку та поведінці конкурентів на ринку; відносинах із постачальниками, споживачами; якості продукції; фінансовій стійкості підприємства, рентабельності активів; адаптивності потенціалу до інноваційного розвитку, здатності підприємства до змін; життєвому циклі підприємства; відповідності наявних ресурсів підприємства встановленим вимогам [42].

Сьогодні багато вчених радять у стратегічному управлінні діяльністю підприємства використовувати не тільки стратегічний набір, а ієрархію стратегій, тобто потрібно робити вибір корпоративної стратегії, яка є базовою стратегією підприємства, що охоплює всі напрями діяльності підприємства та передбачає встановлення і закріплення довгострокової конкурентоспроможної позиції підприємства у конкретній сфері, визначає інші стратегії нижчого рівня. Саме ієрархічний стратегічний набір забезпечує адаптацію до змін зовнішнього та внутрішнього середовища, його економічну стійкість, прискорений розвиток сучасного промислового підприємства.

Відомо, що до складу загальних або корпоративних стратегій підприємства входять такі стратегії, як: зростання, що передбачає збільшення обсягів продажів, розширення асортименту продукції та виробничих потужностей; стабілізація або обмежене зростання, що використовують великі підприємства, які домінують на ринку, для забезпечення стабільності обсягів продажів і прибутку з метою підтримки наявного стану протягом якомога довшого періоду; виживання або скорочення, що використовується після тривалого періоду зростання або в умовах кризи та передбачає цілеспрямоване та заплановане скорочення виробництва.

У сучасних умовах на багатьох промислових підприємствах використовують стратегію виживання, що спричинено воєнними діями та кризовим станом економіки.

Портер М. вважає, що до ділових стратегій слід відносити стратегії, що є універсальними та забезпечують конкурентні переваги, або він їх називає «загальні конкурентні стратегії». До ділових стратегій відносяться такі стратегії, як: диференціації або диверсифікації; лідирування у зниженні витрат (цін); фокусування або концентрації. Відомо, що діловою стратегією підприємства АТ «Українські енергетичні машини» є лідерство за витратами та забезпечення високої споживчої якості продукції, яка випускається [141].

В умовах сьогодення посилюються економічні зв'язки вітчизняних промислових підприємств з країнами світу. Тому, враховуючи важливість і значення експортно-імпортової діяльності для всієї життєдіяль-

ності підприємств, стратегію розвитку цієї діяльності слід віднести до їх ділових стратегій.

Загальну стратегію підприємства підтримують забезпечувальні стратегії, а саме: функціональні; ресурсні; продуктово-товарні стратегії напрямку діяльності. Ділові стратегії (бізнес-стратегії) є підставою для формування функціональних стратегій підприємства, що відповідають частково функціям менеджменту і можуть бути подані як стратегії забезпечення. Функціональна стратегія визначає напрям діяльності функціональної служби (відділу), забезпечуючи таким чином підтримку загальної корпоративної стратегії. Підприємство має розробляти ряд функціональних стратегій відповідно до основних функцій менеджменту, що спрямовані на реалізацію стратегічних цілей і завдань. До функціональних стратегій відносяться: виробнича; фінансова; маркетингова; управління персоналом; інноваційна; екологічна.

На зміст ресурсних стратегій дуже впливають ситуації на відповідних ринках. Відомо, що Ансофф І. рекомендує для розробки ресурсних стратегій ресурсні потреби підприємства визначати через «зони стратегічних ресурсів» (ЗСР), які характеризують ситуацію стосовно забезпечення окремими видами ресурсів потреб підприємства. Ресурсні стратегії визначають стратегії поведінки підприємства у зонах стратегічних ресурсів, форми та методи постачання, політику створення страхових запасів; системи розподілу і поповнення ресурсів. Основною метою ресурсних стратегій є те, що на основі урахування усіх вимог продуктових і функціональних стратегій забезпечити підприємство сировиною, матеріалами, паливом, запчастинами, обладнанням, трудовими, фінансовими та інформаційними ресурсами. Перелік продуктово-товарних стратегій підприємства залежить від орієнтації підприємства: на виробництво, на збут та на задоволення потреб споживача.

Томпсон А. і Стрікланд А. наголошують, що для з'ясування стратегії, яка реалізується, потрібно оцінити п'ять зовнішніх факторів (масштабність діяльності підприємства, ступінь диференціації продукції, джерела та рівень результативності діяльності, структура та напрями діяльності, можливості, на які орієнтується підприємство, відношення до зовнішніх загроз) та п'ять внутрішніх факторів (цілі підприємства, критерії розпо-

ділу ресурсів і структура витрат в процесі виробництва продукції, відношення до фінансового ризику, рівень досягнень у науково-дослідній та дослідно-конструкторській роботі, функціональні стратегії). Ці фактори також можна розглядати як і умови формування стратегії.

У процесі формування стратегії слід пам'ятати про те, що: 1) він не завершується конкретною дією, а закінчується встановленням загальних напрямів; 2) стратегія має бути конкретною, оскільки допомагає зосередитись на меті пошуку; 3) інформація, яка використовується, невизначена, неповна, неточна; 4) з появою нової уточнюючої інформації необхідно уточнювати стратегію; 5) стратегія має бути гнучкою та впливати на зовнішнє середовище; 6) має здійснюватися правовий захист позицій підприємства [93].

Про відмінності стратегій експортно-імпоротної діяльності на підприємстві говорять Ліпич Л. Г., Фатенок-Ткачук А. О., підкреслюючи вплив внутрішнього та зовнішнього середовища, комплексний взаємозв'язок з конкурентною та функціональною стратегіями, ієрархічність стратегії, пріоритетність зовнішньоекономічної діяльності серед інших видів діяльності підприємства, необхідність вибору пріоритетності факторів, які впливають на формування та реалізацію стратегії [85].

Стратегія експортно-імпоротної діяльності має містити систему правил, принципів і розпоряджень, рекомендацій, поведінки підприємства на зовнішніх та внутрішніх ринках здійснення експортно-імпорتنних операцій на основі чинного законодавства. Ця стратегія тісно взаємозв'язана з іншими стратегіями підприємства. Слід погодитись з доцільністю розгляду експортної стратегії як основоположної програми дій, яка визначає пріоритетні напрями діяльності підприємства на зовнішньому ринку з урахуванням наявних ресурсів та внутрішнього середовища [145]. При цьому автори справедливо зазначають необхідність оцінки впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на стратегію підприємства. Автори також вважають, що в процесі формування стратегії необхідно врахувати співвідношення загальних стратегій підприємства і експортної стратегії з розглядом двох типів ринків «бізнес для бізнесу» (B2B) та «бізнес для споживача» (B2C), а саме:

для *першого типу ринку* – стратегія зростання передбачає експансію на нові ринки, поглинання конкурентів, придбання зарубіжних підприємств, для *другого типу ринку* – товарну диверсифікацію експорту; стратегія стабілізації: для ринку B2B – експортну стратегію кооперації та диференціації, для B2C – формування дистрибуції на кожному з ринків; стратегія виживання – для B2B – експортну стратегію сегментації ринків, для B2C – товарну оптимізацію. Чинниками для формування та реалізації експортної стратегії автори розглядають виробничий потенціал, інформаційну базу та фінансові можливості.

Двуліт З. П. і Педос В. О. також виокремлюють відмінності стратегії зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), це – спрямованість на зовнішнє та внутрішнє середовище; комплексність; взаємозв'язок з ієрархічністю стратегій; необхідність пріоритетності цієї діяльності серед інших видів діяльності підприємства; обмеженість розмаїття можливих ситуацій та факторів, які впливають на формування та реалізацію стратегії [46]. Щодо чинників, які впливають на стратегічне планування зовнішньоекономічної діяльності, то Двуліт З. П. і Педос В. О. до чинників внутрішнього середовища відносять: масштаби зовнішньоекономічної діяльності, етап розвитку підприємства, забезпечення ресурсами, інформаційне забезпечення, завдання та цілі підприємства, рівень кваліфікації працівників, а до чинників зовнішнього середовища – законодавчо-правові, економічні, політичні, споживачів, постачальників. Автори рекомендують при формуванні цієї стратегії притримуватися таких етапів, як: 1) аналіз зовнішнього середовища; 2) визначення основної мети та цілі ЗЕД підприємства та відповідних завдань, дій; 3) стратегічний аналіз і розроблення варіантів стратегічного розвитку; 4) визначення альтернативних стратегій ЗЕД; 5) підготовка кінцевого варіанта стратегічного плану ЗЕД; 6) розроблення середньострокових планів, оперативних планів і проєктів. Звичайно, наведені етапи надзвичайно загальні, проблема міститься в шляхах їх реалізації. Вчені Мостенська Т. Л., Карнаух О. Ю. вважають, що схема розробка і реалізація стратегії імпорту підприємства має містити такі елементи, як: визначення місії та цілей підприємства; оцінку факторів зовнішнього середовища прямої та непрямої дії; оцінку факторів внутрішнього середовища; ана-

ліз стратегічних зон господарювання; оцінку потенціалу підприємства; розробку й оцінку альтернативних імпортних стратегій; вибір імпоротної стратегії; реалізацію імпоротної стратегії; аналіз і контроль реалізації імпоротної стратегії на зовнішньому ринку [111]. При цьому аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ рекомендується здійснювати за допомогою такого інструментарію аналізу, як: життєвого циклу виробу; матриці можливостей за товарними ринками; аналізу продуктового портфеля підприємства; матриці «життєвого циклу продукту» – конкуренція; методу оцінки впливу ринкової стратегії на прибуток; загальної моделі М. Портера та ін. Слід зазначити, що наведена схема розробки і реалізації стратегії імпорту підприємства також містить дуже узагальнені етапи й елементи, які передбачають вибір з великого набору як інструментів, так і методів досягнення того чи іншого результату. Вчені акцентують увагу на необхідності аналізу ефективності стратегії імпорту, який має передбачати оцінку імпортних витрат при реалізації стратегії, розрахунок чистого доходу від реалізації імпоротної продукції, аналіз економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності, основних показників рентабельності підприємства, фінансових показників, ризику в процесі здійснення імпоротної діяльності.

Більш конкретним змістом відрізняються етапи формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності, які обґрунтовані вченими Ганіним В. І. та Борох С. В. [25], а саме: 1) дослідження ринку декількох країн і складання таблиці показників та їх характеристик, визначення балів, за кожною країною з відповідним ваговим коефіцієнтом підсумування цих балів, прогнозування майбутнього розвитку, виявлення можливості і ризиків, оцінювання конкурентоспроможності і прогнозування її зміни; 2) визначення місії, мети і цілей зовнішньоекономічної діяльності підприємства; 3) здійснення стратегічного аналізу, зіставлення мети і цілей зовнішньоекономічної діяльності з результатами аналізу середовища, виявлення та усунення розривів між ними, розроблення альтернативних стратегій; 4) моделювання варіативних сценаріїв розвитку подій (оптимістичний, песимістичний та найбільш вірогідний) і дослідження впливу кожного на сформовані альтернативні стратегії зовнішньоекономічної діяльності, визначення конкурентоспроможності підприємства;

5) здійснення вибору найбільш прийнятої стратегії зовнішньоекономічної діяльності серед альтернативних; 6) визначення кінцевого варіанта стратегічного плану зовнішньоекономічної діяльності підприємства; 7) на базі стратегічного плану розроблення тактичних середньострокових планів зовнішньоекономічної діяльності; 8) розроблення оперативних планів і проєктів, здійснення процесу реалізації стратегічного плану; 9) організація реалізації стратегії зовнішньоекономічної діяльності; 10) практична оцінка стратегії, контроль за її виконанням.

Гриліцька А. вважає, що і в середовищі міжнародного бізнесу діяльність слід здійснювати інноваційно й ефективно, застосовувати нові формули управління, дотримуватись міжнародних стандартів якості при виробництві продукції, виробляти інноваційну та конкурентоспроможну продукцію, урахувувати ризики [37].

У процесі формування стратегії потрібно враховувати умови її реалізації, а отже, аналізувати стратегічні альтернативи, враховуючи обсяги наявних фінансових ресурсів, рівень ризику, потенційні навички та можливості підприємства, відносини зі стейкхолдерами, вплив конкурентного середовища. При виборі стратегії слід усвідомити поточну стратегію, проаналізувати портфель бізнесів.

Полякова Я. О., Баскович Д. В. досліджували та рекомендують критерії вибору базових стратегій зовнішньоекономічної діяльності підприємства [131]. Вони пропонують спиратися на три базові стратегії розвитку підприємства на зовнішньому ринку, а саме: експортування, спільне підприємництво та пряме інвестування. Кожна з цих стратегій може мати кілька варіантів стратегічних альтернатив для своєї реалізації. Базова стратегія експорту передбачає такі стратегічні альтернативи розвитку, як прямий і непрямий експорт; базова стратегія спільного підприємництва передбачає такі стратегічні альтернативи, як ліцензування, підрядне виробництво, управління за контрактом і спільне володіння. Для прямого інвестування стратегічними альтернативами є складальні підприємства, виробничі підприємства та збутові філії. Критеріями вибору базових стратегій зовнішньоекономічної діяльності підприємства є інтеграція зі споживачем, гнучкість, ресурсні вимоги, ризик, використання концепції міжнародного маркетингу, подолання

вхідних бар'єрів зовнішнього ринку. Автори дійшли висновку, що вибір стратегічної альтернативи зовнішньоекономічної діяльності підприємства слід здійснювати з урахуванням її здатності максимізувати прибуток у короткостроковій та середньостроковій перспективах або сприяти позитивному розвитку репутації підприємства. Вибір також має враховувати наявний рівень ресурсного забезпечення, допустимий рівень підприємницького ризику, необхідність стратегічної гнучкості та подолання існуючих вхідних бар'єрів зовнішнього ринку.

Підтримуємо думку Ліпич Л. Г., Фатенок-Ткачук А. О. стосовно того, що системний підхід до формування стратегії передбачає системний розгляд діяльності підприємства [85].

Стратегія розвитку зовнішньоекономічної діяльності тісно взаємозв'язана з іншими стратегіями підприємства таким чином: 1) з маркетинговою стратегією – у питаннях вивчення конкуренції, її рівня та інтенсивності сил і ринкових факторів, які мають найбільший вплив на формування конкуренції, визначення оцінки конкурентоспроможності товару, який планується експортувати, формування позитивного іміджу підприємства на зовнішньому ринку; 2) з виробничою стратегією – у питаннях випуску продукції згідно з портфелем замовлень, перетворень у виробництві та адаптації необхідних інновацій до реальних умов діяльності підприємства, дотримання певного рівня витрат у виробництві та створення певного обсягу доданої вартості, підвищення якості продукції та її відповідності міжнародним і вітчизняним стандартам якості; 3) з логістичною стратегією – у питаннях аналізу реального стану реалізації продукції, організації транспортних перевезень, оптимізації товарних і фінансових ресурсів; з фінансовою стратегією – у питаннях здійснення міжнародних розрахунків між суб'єктами міжнародних економічних відносин, кредитування, прогнозування економічних показників, визначення розміру та середнього терміну комерційного кредиту в цілому та за окремими країнами та товарами, оптимізація обсягів експорту та імпорту, мінімізація валютних ризиків, аналіз стабільності зовнішніх ринків та платоспроможності контрагентів, оцінка потенціалу підприємства, страхування; 4) зі стратегією управління ризиками –

у питаннях мінімізації валютних ризиків, визначення та усунення ризиків неплатежу, оцінка політичних ризиків у країнах-партнерах [85].

Слід також акцентувати на тому (і про це уже йшлося), що стратегія розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства формується в умовах невизначеності, яка є таким станом знань про ситуацію чи проблему, коли один або декілька варіантів рішення мають низку можливих результатів, ймовірність яких або невідома, або не має змісту. Відомий вчений Е. Пестель пише: «Часто вважають, що невизначеність виникає тоді, коли відсутня вичерпна інформація або ж, у більш широкому розумінні, бракує знань про предмет та об'єкт дослідження. Це справді так, але коли йдеться про світову систему, пов'язану з елементами людського мислення та діяльності, то це ще не все. У таких системах є ще елемент внутрішньої невизначеності. Він виникає тому, що тут майбутнє залежить від рішення (вибору), яке ще тільки має прийматися».

Таким чином, аналіз пропозицій учених і практиків щодо загального змісту та логіки етапів формування стратегії розвитку діяльності промислового підприємства свідчить про доцільність рекомендувати їх в послідовності, що наведена в *табл. 3.1*.

Таблиця 3.1

Загальна логіка етапів формування стратегії розвитку діяльності промислового підприємства

Етапи формування стратегії	Методи здійснення етапів
1	2
1. Уточнення місії, мети, цілей діяльності підприємства	Стратегічний аналіз
2. Оцінка поточного стану господарської діяльності підприємства	Економічний аналіз
3. Аналіз зовнішнього середовища та визначення його основних факторів, які впливають на діяльність	Економічний аналіз
4. Аналіз внутрішнього середовища та визначення його основних і найвпливовіших факторів діяльності	Економічний аналіз
5. Визначення конкурентного середовища підприємства та позиції підприємства в ньому	Стратегічний аналіз

Закінчення табл. 3.1

1	2
6. Обґрунтування стратегічних альтернатив на основі сценаріїв розвитку подій (оптимістичного, песимістичного та найбільш достовірного)	Стратегічний аналіз, математичні інструменти
7. Вибір стратегії діяльності серед стратегічних альтернатив	Економічний аналіз, математичні інструменти
8. Обґрунтування інформаційно-аналітичного забезпечення розроблення стратегії	Економічний аналіз, математичні інструменти
9. Аналіз стійких, інерційних процесів діяльності підприємства та її розвитку	Економічний аналіз, математичні інструменти
10. Обґрунтування організації реалізації стратегії розвитку діяльності підприємства	Аналітичні методи організації
11. Формування середньострокових планів, оперативних планів реалізації стратегії розвитку діяльності підприємства	Аналітичні методи планування

Велике значення у формуванні стратегії розвитку експортно-імпортової діяльності має аналіз зовнішнього середовища та його факторів впливу. Рекомендується проводити аналіз зовнішнього середовища та визначити його основні фактори, що впливають на експортно-імпортову діяльність, у визначеній послідовності етапів: 1) уточнення місії, мети, цілей підприємства; 2) теоретико-логічний аналіз основних факторів впливу зовнішнього середовища на розвиток експортно-імпортової діяльності в країні; 3) аналіз факторів зовнішнього середовища, які безпосередньо впливають на розвиток цієї діяльності підприємств; 4) аналіз основних тенденцій у динаміці факторів зовнішнього середовища безпосереднього впливу; 5) визначення причинно-наслідкових взаємозв'язків у системі факторів зовнішнього середовища безпосереднього впливу; 6) визначення залежності рівня розвитку експортно-імпортової діяльності від зовнішніх факторів безпосереднього впливу; 7) визначення лагового впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток експортно-імпортової діяльності промислових підприємств; 8) оцінка факторів внутрішнього середовища, їх впливу на розвиток експортно-імпортової діяльності підприємства. Ці етапи аналізу зовніш-

нього середовища слід здійснювати з використанням таких математичних інструментів як кореляційно-регресійний аналіз, динамічне економетричне моделювання.

Аналіз внутрішнього середовища та визначення його основних факторів, які впливають на експортно-імпорتنу діяльність, рекомендовано здійснювати у визначеній послідовності етапів: 1) теоретико-логічний аналіз основних факторів впливу внутрішнього середовища на розвиток експортно-імпоротної діяльності в країні; 2) аналіз факторів внутрішнього середовища, які безпосередньо впливають на розвиток цієї діяльності підприємств; 3) аналіз основних тенденцій в динаміці факторів внутрішнього середовища безпосереднього впливу; 4) визначення причинно-наслідкових взаємозв'язків у системі факторів внутрішнього середовища безпосереднього впливу; 5) визначення лагового впливу факторів внутрішнього середовища на розвиток експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств; 6) розроблення управлінських заходів щодо посилення розвитку експортно-імпоротної діяльності вітчизняних промислових підприємств. Наведені етапи слід здійснювати з використанням таких математичних інструментів, як кореляційно-регресійний аналіз, динамічного економетричного моделювання, методів багатовимірного статистичного аналізу, таких як факторний, канонічний, дискримінантний аналіз, багатовимірного шкалювання.

Вчені рекомендують в ролі основних факторів, які впливають на формування стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності, розглядати такі як: привабливість ринку, протидія конкурентів, розмір припустимого ринку, особливості продукції, взаємозв'язок з попередніми стратегіями, стан галузі та позиція підприємства, обсяг наявних ресурсів, місія та цілі підприємства, розмір витрат, робочі зв'язки підприємства, кваліфікація персоналу, стадія життєвого циклу підприємства, потенційні навички.

Для визначення конкурентного середовища підприємства та позиції підприємства в ньому рекомендується застосовувати математичні методи побудови інтегральних показників.

При розробленні альтернативних стратегій на основі сценаріїв розвитку подій (оптимістичного, песимістичного та найбільш достовірно-

го) доцільно використовувати методи прогнозування, а також методи теорії гри, які дозволяють враховувати ймовірність того чи іншого стану або події та дозволяють аналітично й обґрунтовано зробити вибір оптимальної стратегії із альтернативних.

Ефективність реалізації стратегії розвитку експортно-імпортової діяльності промислового підприємства залежить від її інформаційно-аналітичного забезпечення, методів, використовуваних інструментів. До інформаційно-аналітичного забезпечення належать система показників, критерії, фактори, аналітичні методи. Систему показників, що відображає стратегію розвитку експортно-імпортової діяльності промислового підприємства, доцільно визначати на основі теоретико-економічного аналізу рекомендацій провідних вчених і практиків, які є фахівцями з проблем цієї діяльності. Відомо, що критерій визначається як мірило достовірності оцінки ознаки об'єкта для відповідності об'єктивній дійсності та може бути як частинним показником, так і інтегральним показником. В ролі факторів також можуть виступати як частинні показники, які впливають на результат, так і узагальнюючі й інтегральні показники, а також латентні фактори, що виявляються за допомогою математичних методів, а саме: факторним, канонічним аналізом та багатовимірним шкалюванням. Для обґрунтування ієрархічної системи показників, які визначають стратегію розвитку експортно-імпортової діяльності підприємства, для обчислення інтегральних показників доцільно використовувати такі математичні методи, як: метод побудови таксономічного показника розвитку, метод побудови показника якості Харрінгтона, метод адитивної згортки, метод мультиплікативної згортки. Для визначення усталеності окремих процесів розвитку експортно-імпортової діяльності доцільно використовувати динамічні економетричні моделі у вигляді регресійних моделей з розподіленням лагом і моделі авторегресії.

Слід зазначити, що ефективність реалізації стратегії розвитку експортно-імпортової діяльності промислового підприємства також залежить від її організаційно-кадрового, фінансово-економічного, соціально-психологічного забезпечення та створення організаційної культури. Відомі основні інструменти управління реалізацією стратегії, такі як система планів, бюджетування, а також управління за цілями

та збалансована система показників. Це найпоширеніші інструменти управління реалізацією стратегії, але на практиці доцільно використовувати одночасно різні інструменти, оскільки кожен з них має як переваги, так і недоліки.

Розділ 4.

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ---

У процесі формування стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства важливе значення має обґрунтування та створення ознакового простору, який надає можливості достовірно провести оцінку поточного стану господарської діяльності підприємства та безпосередньо експортно-імпоротної діяльності, проаналізувати вплив зовнішнього та внутрішнього середовища на розвиток цієї діяльності, обґрунтувати стратегічні альтернативи на основі прогнозування показників і сценаріїв розвитку подій, конкретизувати інформаційно-аналітичного забезпечення стратегії, визначити стійкі, інерційні процеси експортно-імпоротної діяльності підприємства та її розвитку, надати можливості формувати середньострокові, оперативні плани реалізації стратегії розвитку ЕІДП.

Необхідність розроблення ознакового простору пояснюється також тим, що в процесі формування стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності необхідно правильно визначити відповідну систему показників, яка б описувала та відображала цей розвиток. Стан і розвиток експортно-імпоротної діяльності характеризується властивостями, які відображають у вигляді елементарних і складних ознак. Елементарними ознаками об'єкта в економіці вважають ті, які не розкладаються на частини та вимірюються у метричних і неметричних шкалах, а складні ознаки – це ті, що моделюються за допомогою математичних методів або обчислюються за допомогою математичних дій. Саме розроблений ознаковий простір здебільшого забезпечує адекватність, об'єктивність, багатовимірність, багатокритеріальність, порівнянність, евристичність оцінки розвитку експортно-імпоротної діяльності.

Важливість розроблення ознакового простору ще пояснюється необхідністю формування сучасної бази знань на підприємстві, що інноваційно розвивається. Багато вчених вважають, що формування бази

знань на підприємстві є новим джерелом зростання, яке надає можливості відшукати нові шляхи розвитку, вирішувати нагальні проблеми.

Враховуючи стрімкий розвиток інформаційних технологій, необхідно формувати когнітивні моделі, які входять до бази знань і забезпечують чіткішу реалізацію функцій управління на сучасному підприємстві. Щодо управління знаннями на підприємстві, то рекомендується виділяти такі етапи, як: визначення, збір, вибір, зберігання, розподіл, застосування, створення та продаж знань. При цьому зазначається, що відсутні розробки методики впровадження системи управління знаннями як на рівні підприємства, так і на рівні держави, яка враховувала б умови розвитку національної економіки України.

Переважно бази знань на підприємстві використовують інформацію обліково-фінансової, управлінської, статистичної звітності. У процесі формування бази знань вчені рекомендують застосовувати системний підхід і когнітивне моделювання. Використовуючи системний підхід у формуванні ознакового простору оцінки розвитку експортно-імпоротної діяльності, увага треба зосереджувати на аналізі цілісних характеристик цього розвитку з метою виявлення ключових структур, елементів, механізмів, факторів. Розробники баз знань враховують можливості рівнів деталізації в описі об'єкта, а саме: вербального, коли в описі застосовують змістовне словесне або графічне уявлення про об'єкт; застосування «м'яких» моделей, в яких враховуються найголовніші властивості об'єкта як системи; застосування «жорстких» моделей, в яких здійснюється декомпозиція процесів і явищ, яка здійснюється з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків, встановлення кількісних залежностей між вхідними та вихідними даними.

Щодо класифікації бази знань на підприємствах, то виокремлюють такі види, як: символічні бази, які пов'язані з атрибутами продуктів, при цьому дизайн розглядається як шлях зростання, як капітал підприємства, який ґрунтується на знаннях і обумовлюється розвитком нематеріального виробництва; синтетичні бази знань, які створюються на основі виробництва нових знань з наявних знань; аналітичні бази знань, які використовують аналітичні методи та моделі, при цьому вхідні-вихідні дані кодовані; база знань, яка формується як наукові відкриття. Функції

ональні елементи кожної бази знань зазвичай такі: конфігурація налаштування робочого процесу, дерево рішень, розширені функції пошуку та перегляду, параметри зворотного зв'язку.

Вчені Ткаченко Н. В., Хуторна М. Е. рекомендують формувати базу знань в умовах економіки знань за принципами комплексності, системності, стратегічності й інноваційності. Вони також рекомендують стратегічне планування капіталоутворювальної бази підприємства здійснювати на основі форсайт-підходу, який має переваги щодо комплексного характеру прогностичного аналізу, створюваності майбутнього, його формування, активності учасників, які здійснюють вплив для реалізації бажаних сценаріїв розвитку, можливості широкого застосування методичного підґрунтя. Вчені вважають, що ефективність такого підходу полягає в поєднанні п'яти факторів, а саме: чіткість формулювання цілей, обґрунтованість і глибинність ухвалених рішень, відображеність цільових пріоритетів у конкретних проектах, самостійність у визначенні своїх позицій, а також можливість зміни позицій учасників. Вбудування форсайт-підходу в систему стратегічного планування капіталоутворювальної бази підприємства рекомендується здійснювати на основі формування інформаційної бази про поточне середовище, формування висновків у процесі обробки про це середовище, економічної інтерпретації реальної ситуації, формування моделей альтернативного майбутнього [151]. Доцільно скористатись форсайт-підходом у формуванні ознакового простору стратегій розвитку експортно-імпортної діяльності для врахування перспектив розвитку країни, галузі, підприємства, бачення механізмів координації в управлінні інноваціями на підприємстві.

Отже, у формуванні бази знань при розробці описових інформаційних моделей слід ґрунтуватись на ознаковому просторі. Що стосується описових інформаційних моделей, то вони діляться на словесні, графічні, структурні, математичні. Але такий розподіл моделей дещо суперечить визначенню інформаційної моделі, яка представляється у вигляді інформації, що зображує істотні для цього розгляду параметри та змінні величини об'єкта, зв'язки між ними, входи і виходи об'єкта і дозволяє шляхом подачі на модель вхідних величин моделювати можливі стани об'єкта [132]. Також інформаційна модель у Вікіпедії визна-

чається як сукупність інформації, що характеризує істотні властивості і стани об'єкта, процесу, явища, а також взаємозв'язок із зовнішнім світом. Отже, доцільно види описових інформаційних моделей розглядати як послідовність її створення. До інформаційної моделі розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства входять частинні й інтегральні показники, які відображають його ознаки, структуру.

Ознаки розвитку експортно-імпоротної діяльності визначаються показниками. Гребельник О. П. рекомендує до системи моніторингових індикаторів аналізу зовнішньоекономічних зв'язків країни включити показники обсягів, показники інтенсивності, показники структури зовнішньоекономічних зв'язків, показники динаміки та результативності [35; 36]. До показників обсягів вчений рекомендує включити обсяг експорту товарів, обсяг імпорту товарів і зовнішньоторговельний обіг. Систему показників інтенсивності він рекомендує розділити на групи показників інтегрованості та показники обсягів на душу населення, які дозволяють провести порівняльний аналіз з іншими країнами. Показники, які характеризують структуру зовнішньоекономічних зв'язків, мають відображати товарну, галузеву, інституціональну, геополітичну та географічну структуру зовнішньоекономічних відносин. Якщо в товарній структурі переважають готові вироби, то це свідчить про ефективність економіки, і ця країна інтенсивно розвивається, а якщо в товарній структурі переважає сировина або напівфабрикати, то країна екстенсивно розвивається. Показники динаміки вчений розділяє також на дві групи, а саме: темпи зростання і темпи приросту. До показників результативності зовнішньоекономічних зв'язків у країні вчений відносить платіжний баланс країни, торговельний баланс, поточний платіжний баланс, баланс послуг і некомерційних платежів, баланс руху капіталів, зовнішній борг держави, офіційні валютні резерви країни. До результатуючих показників експортно-імпоротної діяльності відносяться показники сальдо торговельного балансу (різниця між вартістю експорту й імпорту країни), сальдо балансу послуг (різниця між фінансовими надходженнями, які є оплатою за надані послуги українськими резидентами й витратами, які є оплатою за отримані українськими резидентами від нерезидентів послуги), сальдо балансу поточних операцій (сальдо рахунку поточних

операцій), індекси стану платіжного балансу, індекс «умови торгівлі» (відношення експортних цін країни до її імпорتنих цін), індекс концентрації експорту (показує масштабність спектру експортованих товарів), коефіцієнт імпоротної залежності країни (відношення обсягу імпорту певного товару до обсягу його споживання в країні). Обґрунтована Гребельник О. П. система моніторингових індикаторів аналізу розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни відрізняється масштабістю, комплексністю, детальністю, але не всі наведені показники характеризують розвиток експортно-імпоротної діяльності країни. Експортно-імпортерна діяльність визначається як діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, пов'язана із здійсненням експортних та імпорتنих операцій. Згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» експорт (експорт товарів) визначено як «продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів». «Імпорт (імпорт товарів) визначається як купівля (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами». Слід зазначити особливість зовнішньої торгівлі послугами, яка регулюється не на кордоні, як це здійснюється при торгівлі товарами, а всередині країни відповідними положеннями внутрішнього законодавства, й головним у торгівлі послугами є те, що обов'язково має відбутися операція купівлі-продажу, яка охоплює діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними. У загальному розумінні експорт послуг – це експорт нематеріальної продукції сфери послуг, що включає комерційні, професійні та споживчі послуги.

Гринько П. О. до показників ефективності експортно-імпоротної діяльності пропонує віднести такі показники, як: експортна щільність підприємства на зовнішньому ринку, темп зміни поставок на експорт,

рівень продуктової диверсифікації експорту, вигідність експорту, прибутковість експортних операцій, частка внутрішнього ринку (ЧВР), 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 [39]. Гринько П. О. рекомендує як частинні критерії ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства розглядати коефіцієнт ефективності експорту, коефіцієнт ефективності імпорту, коефіцієнт протермінованих зобов'язань, частку експорту у загальному обсязі реалізації підприємства, рентабельність продажів.

Слід зазначити, що фахівці з вирішення проблем аналізу експортно-імпоротної діяльності пропонують різні системи показників, які відображають окремі аспекти розвитку, чи ефективності цієї діяльності. До показників оцінювання стабільності зовнішнього ринку рекомендують вчені віднести політичний ризик, економічні перспективи, показник зовнішньої заборгованості, борг у зв'язку з дефолтом, кредитний рейтинг, доступ до банківських ресурсів, доступ до короткострокових фінансових ресурсів, доступ на ринки капіталів, надання форфейтингових послуг [121].

Показники аналізу зовнішнього середовища повинні відображати стан економіки, правове регулювання, політичні процеси, природне середовище та ресурси, соціальну та культурну складові, науково-технічний рівень, інфраструктуру, вподобання покупців, постачальників, політику конкурентів, ринок робочої сили. Показники аналізу внутрішнього середовища повинні відображати кадровий потенціал, організацію управління, фінанси, маркетинг, організаційну структуру.

Напрями аналізу зовнішньоекономічної діяльності в процесі формування стратегії розвитку ЗЕД такі: аналіз конкурентоспроможності продукції (оцінка конкурентоспроможності продукції, комплексна оцінка конкурентоспроможності підприємства), аналіз виконання зобов'язань (оцінка виконання зобов'язань за товарами та товарними групами, оцінка виконання зобов'язань за експортом та імпортом, оцінка виконання зобов'язань за країнами, аналіз динаміки експорту

та імпорту), аналіз експорту й імпорту в умовах комерційного кредиту (оцінка вартості комерційного кредиту та питомої ваги у загальному експорті або імпорті, визначення середнього терміну кредиту), аналіз раціональності використання коштів ЗЕДП (оцінка оборотності коштів в зовнішньоекономічних операціях, аналіз складу та структури накладних витрат, оцінка рівня ефективності зовнішньоекономічних операцій), аналіз впливу валютного курсу, аналіз економічної ефективності експорту (оцінка економічної ефективності експорту за видами товарів, валютна експортна ефективність, аналіз ефективності експортної продукції на внутрішньому ринку).

Отже, багатьма знаними вченими обґрунтовані системи показників аналізу та оцінки зовнішньоекономічної діяльності, експортно-імпоротної діяльності країни, але не всі спираються на можливості офіційних статистичних джерел, які надаються статистикою України, Національним банком України, Міністерством економіки України, Міністерством фінансів України. Саме об'єктивність, достовірність системи показників розвитку експортно-імпоротної діяльності обумовлюється використанням даних офіційних державних організацій.

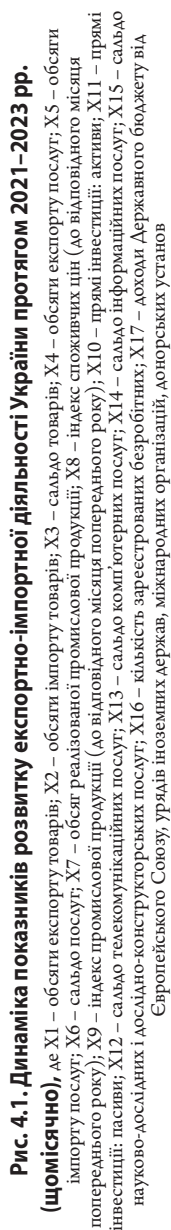
Згідно з офіційною статистикою зовнішнього сектора, яку надає Національний банк України, вона складається за такими напрямками: платіжний баланс, прямі іноземні інвестиції, міжнародна інвестиційна позиція, валовий зовнішній борг, міжнародні резерви. Платіжний баланс містить економічні операції, які здійснюються між резидентами та нерезидентами за певний період часу. До прямих іноземних інвестицій відносяться транскордонні інвестиції (потoki, запаси, доходи) в підприємства, що надає змогу контролювати та впливати на їх діяльність. Міжнародна інвестиційна позиція відображає обсяг, структуру фінансових активів резидентів за кордоном, фінансових активів нерезидентів в Україні. Валовий зовнішній борг свідчить про зовнішні зобов'язання країни. Міжнародні резерви складають ліквідні фінансові активи, що використовуються на регулятивні й інші загальноекономічні потреби; вони управляються й контролюються органами грошово-кредитного регулювання, визнаються як міжнародні світовими організаціями та країнами [144].

Державна служба статистики України відображає зовнішньоекономічну діяльність за допомогою географічної структури зовнішньої торгівлі товарами, товарної структури зовнішньої торгівлі, регіональними обсягами зовнішньої торгівлі товарами, індексами фізичного обсягу, середніх цін та умов торгівлі у зовнішній торгівлі країни товарами, щомісячними обсягами зовнішньої торгівлі товарами з країнами світу, щомісячними обсягами товарної структури зовнішньої торгівлі, зовнішньої торгівлі окремими видами товарів з країнами світу, переліком країн за товарною структурою зовнішньої торгівлі, зовнішньою торгівлею товарами з країнами ЄС, зовнішньою торгівлею товарами з країнами-партнерами, географічною структурою зовнішньої торгівлі товарами з країнами ЄС, товарною структурою зовнішньої торгівлі з країнами ЄС, географічною структурою експорту-імпорту давальницької сировини та готової продукції з давальницької сировини, розподілом експорту-імпорту товарів за широкими економічними категоріями, розподілом експорту-імпорту товарів за видами їх транспортування, структура експорту-імпорту за Міжнародною стандартною торговою класифікацією, товарною структурою експорту-імпорту давальницької сировини та готової продукції з давальницької сировини, сезонно скориговані щомісячні обсяги зовнішньої торгівлі товарами, сезонно скориговані щомісячні обсяги товарної структури зовнішньої торгівлі, сезонно скориговані щомісячні обсяги зовнішньої торгівлі товарами за країнами світу, експорт товарів суб'єктами господарювання за кількістю найманих працівників за видами економічної діяльності, імпорт товарів суб'єктами господарювання за кількістю найманих працівників за видами економічної діяльності, експорт товарів суб'єктами господарювання за кількістю найманих працівників у розрізі регіонів, імпорт товарів суб'єктами господарювання за кількістю найманих працівників у розрізі регіонів. Зовнішня торгівля послугами характеризується географічною структурою зовнішньої торгівлі послугами, структурою зовнішньої торгівлі послугами за видами, регіональними обсягами зовнішньої торгівлі послугами, зовнішньою торгівлею послугами з країнами світу (за видами послуг), географічна структура зовнішньої торгівлі послугами з країнами ЄС, структура зовнішньої торгівлі послугами (за видами) з країнами ЄС, щоквартальні обсяги зовнішньої торгівлі послугами за

країнами світу, щоквартальні обсяги зовнішньої торгівлі послугами за видами, щоквартальні обсяги зовнішньої торгівлі послугами за країнами ЄС, щоквартальні обсяги зовнішньої торгівлі послугами (за видами) з країнами ЄС, річні обсяги зовнішньої торгівлі послугами України з країнами світу (за видами послуг). Аналіз цих характеристик зовнішньоекономічної діяльності свідчить, що майже всі вони відображають розвиток цієї діяльності, але їх можна віднести до різних рівнів оцінки [142]. Рівні оцінки зовнішньоекономічної діяльності доцільно розділити на загальний, основний рівень і детальний. Для загальної, основної оцінки слід використати обмежену кількість показників, але достатню, щоб характеризувати такий складний процес, як розвиток експортно-імпоротної діяльності.

Тому, використавши рекомендації відомих учених і можливості офіційних джерел інформації, сучасний розвиток експортно-імпоротної діяльності країни пропонується відображати такими показниками (щомісячно), як: обсяги експорту товарів (X_1 , млн дол. США), імпорту товарів (X_2 , млн дол. США), сальдо товарів (X_3 , млн дол. США), обсяги експорту послуг (X_4 , млн дол. США), імпорту послуг (X_5 , млн дол. США), сальдо послуг (X_6 , млн дол. США), обсяг реалізованої промислової продукції (X_7 , млн грн), індекс споживчих цін (до відповідного місяця попереднього року, X_8 , %), індекс промислової продукції (до відповідного місяця попереднього року, X_9 , %), прямі інвестиції: активи (X_{10} , млн дол. США), прямі інвестиції: пасиви (X_{11} , млн дол. США), сальдо телекомунікаційних послуг (X_{12} , млн дол. США), сальдо комп'ютерних послуг (X_{13} , млн дол. США), сальдо інформаційних послуг (X_{14} , млн дол. США), сальдо науково-дослідних і дослідно-конструкторських послуг (X_{15} , млн дол. США), кількість зареєстрованих безробітних (X_{16} , тис. осіб), доходи Державного бюджету від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ (X_{17} , млн грн). На *рис. 4.1* наведено динаміку цих показників за період 2021–2023 рр. [144].

Аналіз динаміки показників розвитку експортно-імпоротної діяльності України протягом 2021–2023 рр. свідчить про зміну їхніх тенденцій у березні 2022 року, коли розпочалась війна. Протягом періоду до-



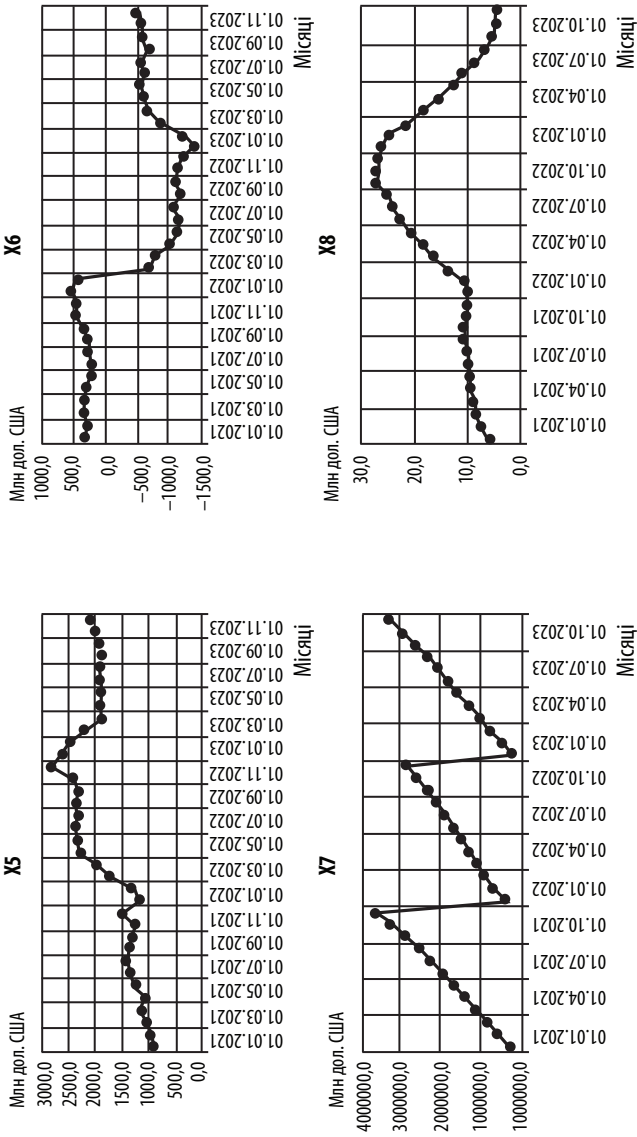


Рис. 4.1. (Продовження)

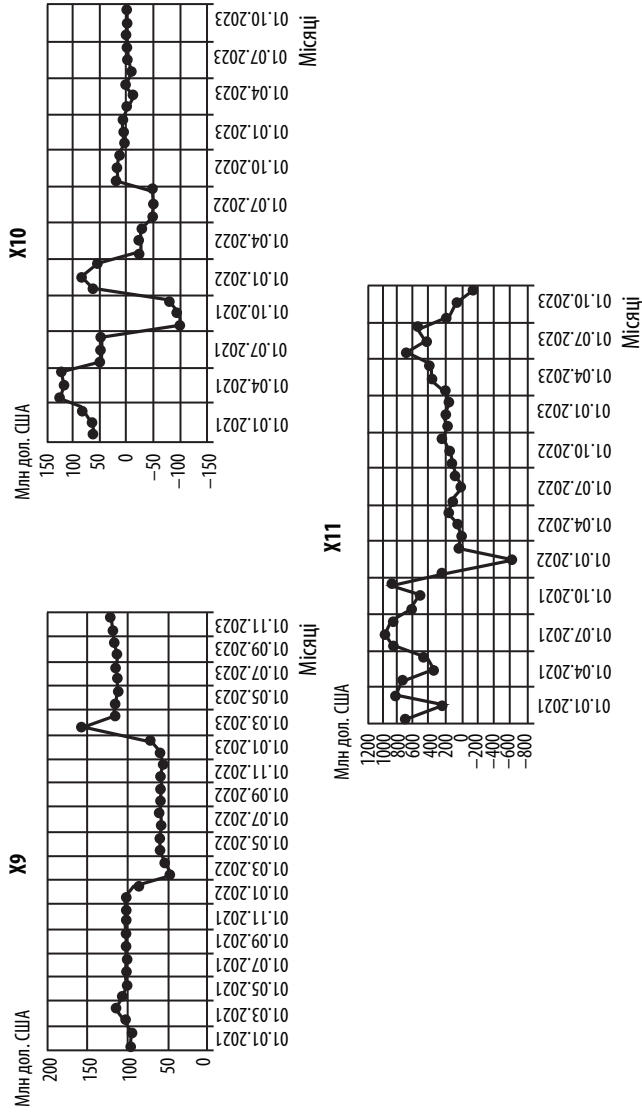


Рис. 4.1. (Продовження)

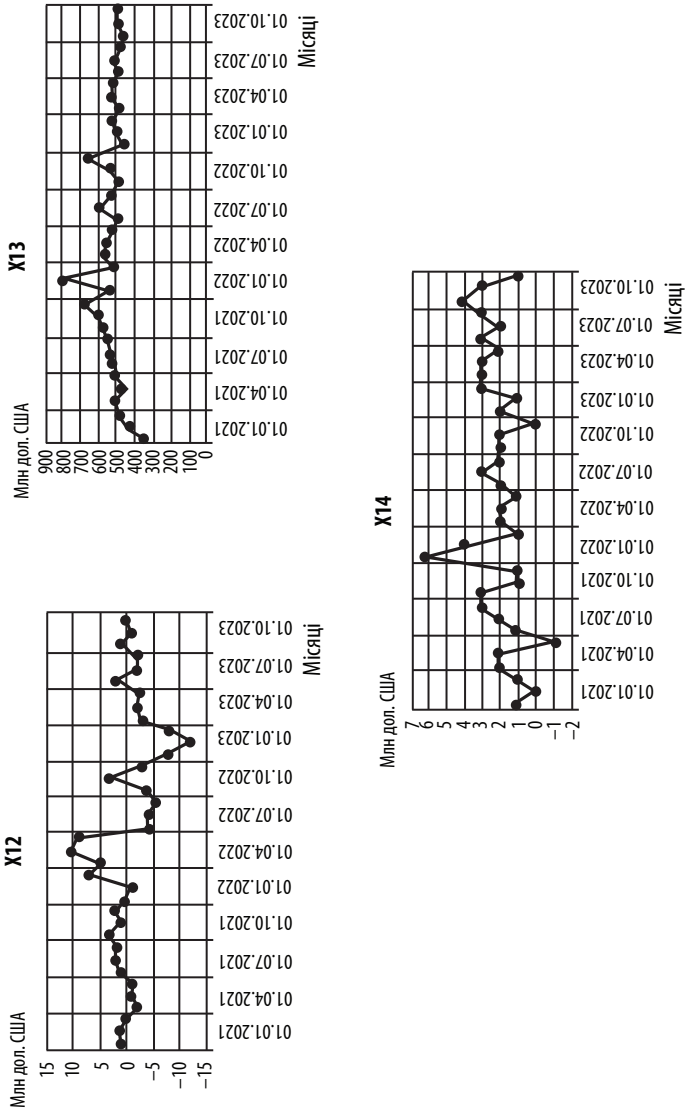


Рис. 4.1. (Продовження)

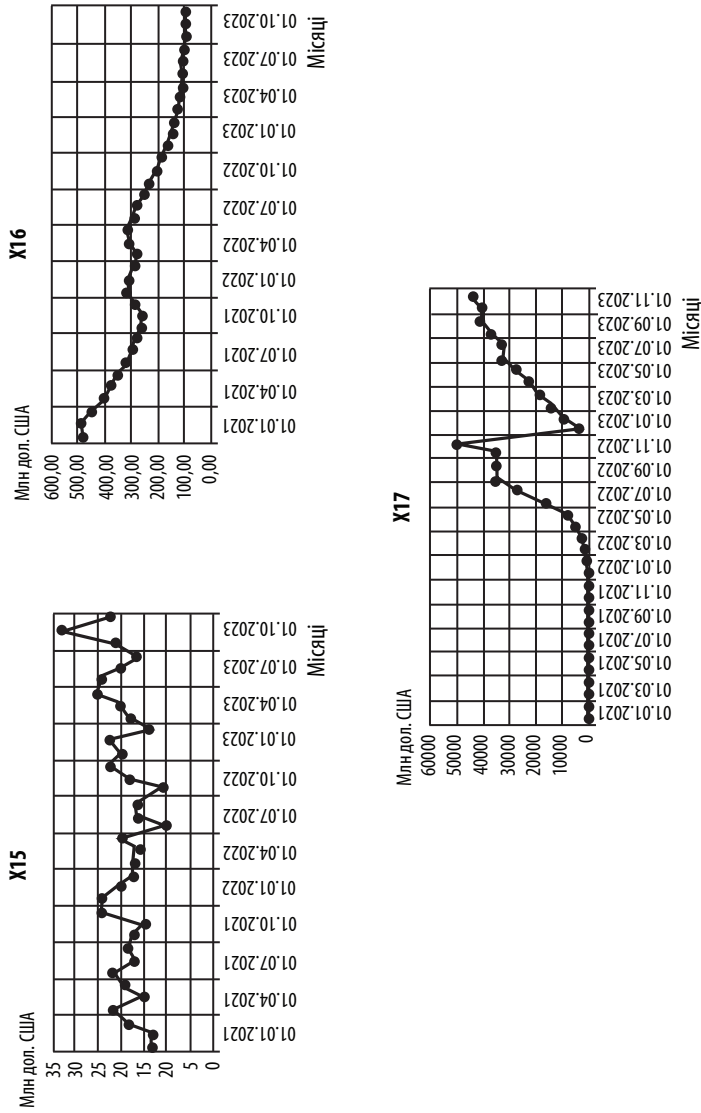


Рис. 4.1. (Закінчення)

слідження знижується сальдо експорту-імпорту товарів, що є свідченням сповільнення розвитку експортно-імпорتنної діяльності. Сальдо експорту-імпорту послуг також зменшилось, але з січня 2023 року має позитивну динаміку. Індекс споживчих цін з січня 2023 року зменшується. Індекс промислової продукції протягом 2023 року зростає. Прямі інвестиції: активи та прямі інвестиції: пасиви мають нестабільну тенденцію. Сальдо телекомунікаційних послуг, сальдо комп'ютерних послуг, сальдо інформаційних послуг, сальдо науково-дослідних та дослідно-конструкторських послуг мають також нестійку тенденцію, але нечітко прослідковується невелике зростання. Показник кількості зареєстрованих безробітних протягом періоду дослідження має явну тенденцію зменшення. Доходи Державного бюджету від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ впали в січні 2023 року, але потім почали зростати.

Для визначення рівня розвитку експортно-імпорتنної діяльності країни необхідно зробити згортку відповідних частинних показників в інтегральний показник. Згортку частинних показників в інтегральний можна робити двома способами, а саме: частковою згортки; повної згортки. Часткову згортку зазвичай здійснюють за допомогою факторного аналізу, канонічних кореляцій, багатовимірного шкалювання, кластерного та дискримінантного аналізу, 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. Метод побудови таксономічного показника розвитку має переваги порівняно з іншими, до них відноситься простота в обчисленні, зрозуміла інтерпретація рівнів показника. На *рис. 4.2* наведено динаміку обчислення інтегрального показника розвитку експортно-імпорتنної діяльності України протягом 2021–2023 рр. (щомісячно).

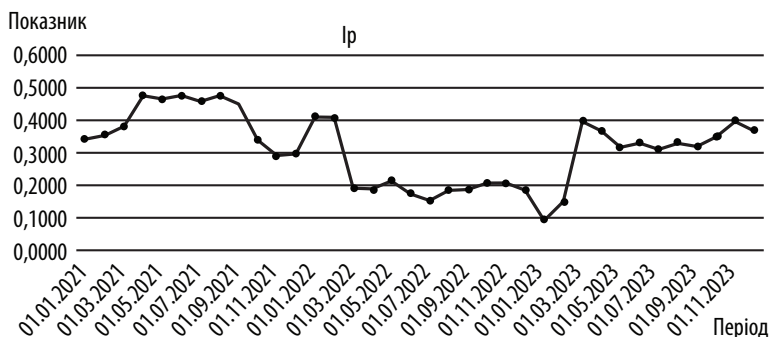


Рис. 4.2. Динаміка інтегрального показника розвитку експортно-імпоротної діяльності України протягом 2021–2023 рр. (щомісячно)

Отже, починаючи з березня 2022 року до лютого 2023 року в цілому наявна тенденція до спаду інтегрального показника розвитку експортно-імпоротної діяльності України, а з березня і до кінця 2023 року спостерігається зростаюча тенденція цього показника.

Для розуміння механізму взаємозв'язку в системі показників розвитку експортно-імпоротної діяльності слід обчислити факторний аналіз. Факторний аналіз надає можливості визначити ступінь важливості показників у формуванні причинно-наслідкових механізмів. На основі визначення латентних факторів розвитку експортно-імпоротної діяльності конкретизуються тісні взаємозв'язки між показниками.

Для визначення тільки впливових показників слід обмежити факторні навантаження, що є в рівняннях латентних факторів, і не брати до уваги коефіцієнти менші, ніж 0,3. За критерієм (власне значення більше 1,0), який дозволяє скоротити простір факторів і залишити лише ті, що істотно збільшують та пояснюють мінливість вихідних даних, було залишено лише 5 факторів. Залишені в моделі фактори на 82,312 % пояснюють мінливість початкових даних. Рівняння факторів має вигляд:

$$F_1 = 0,818X_1 + 0,883X_2 + 0,932X_4 + 0,539X_7 + 0,321X_{11} + 0,655X_{13};$$

$$F_2 = -0,475X_1 + 0,685X_5 + 0,67X_7 - 0,621X_{10} + 0,38X_{15} -$$

$$- 0,841X_{16} + 0,857X_{17};$$

$$F_3 = -0,585X_1 + 0,854X_9 + 0,355X_{10} + 0,474X_{15} - 0,423X_{15};$$

$$F_4 = -0,612X_{11} + 0,472X_{13} + 0,737X_{14} + 0,414X_{15} - 0,326X_{16};$$

$$F_5 = -0,348X_8 + 0,946X_{12}.$$

Отже, перший фактор (28,591 % дисперсії) утворений експортом послуг, імпортом товару, експортом товарів, сальдо комп'ютерних послуг, обсягом реалізованої промислової продукції та прямими інвестиціями: пасивами; другий фактор (22,413 % дисперсії) – доходи Державного бюджету від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ; кількість зареєстрованих безробітних, обсяг імпорту послуг, обсяг реалізованої промислової продукції, прямі інвестиції: активи, експорт товару, сальдо науково-дослідних і дослідно-конструкторських послуг; третій фактор (13,611 % дисперсії) – індекс промислової продукції (до відповідного місяця попереднього року), індекс споживчих цін (до відповідного місяця попереднього року), прямі інвестиції: пасиви, сальдо науково-дослідних і дослідно-конструкторських послуг, прямі інвестиції: активи; четвертий фактор (9,13 % дисперсії) – сальдо інформаційних послуг, прямі інвестиції: пасиви, сальдо комп'ютерних послуг, сальдо науково-дослідних та дослідно-конструкторських послуг, кількість зареєстрованих безробітних; п'ятий фактор (8,567 % дисперсії) – сальдо телекомунікаційних послуг, індекс споживчих цін (до відповідного місяця попереднього року).

Латентні фактори утворюють скорочений простір ознак, який відображає причинно-наслідковий механізм взаємозв'язку між показниками розвитку експортно-імпоротної діяльності протягом 2021–2023 рр. Тут слід зазначити, що війна вплинула на розвиток експортно-імпоротної діяльності, і цей факт потрібно врахувати в даних. Тому доцільно визначити латентні фактори розвитку експортно-імпоротної діяльності за 2022–2023 рр. (щомісячно). Рівняння латентних факторів має вигляд:

$$F_1 = 0,755X_2 + 0,889X_4 + 0,886X_7 - 0,362X_7 + 0,406X_9 +$$

$$+ 0,476X_{15} - 0,498X_{16} + 0,916X_{17};$$

$$F_2 = -0,355X_2 + 0,471X_5 + 0,436X_8 - 0,785X_9 + 0,554X_{11} +$$

$$+ 0,482X_{12} + 0,734X_{13} - 0,721X_{14} + 0,755X_{16};$$

$$F_3 = 0,801X_1 + 0,449X_2 + 0,806X_5 + 0,773X_8 - 0,753X_{12};$$

$$F_4 = 0,772X_{10} - 0,495X_{14} + 0,536X_{15} - 0,390X_{16}.$$

Обчислені латентні фактори пояснюють 78,249 % мінливості початкової системи показників, причому перший фактор пояснює 33,313 %, другий фактор – 22,616 %, третій фактор – 13,118 %, четвертий фактор – 9,203 %. Порівнюючи склад факторів, які визначені за період 2021–2023 рр. та за період 2022 (з березня) – 2023 рр., можна говорити про стійкість взаємозв'язку показників у системі. Перший стійкий взаємозв'язок показників у системі утворений такими показниками: X_2 – обсяги імпорту товарів, X_4 – обсяги експорту послуг, X_7 – обсяг реалізованої промислової продукції; другий – X_5 – обсяги імпорту послуг, X_{16} – кількість зареєстрованих безробітних; третій – X_8 – індекс споживчих цін; четвертий – X_{14} – сальдо інформаційних послуг, X_{15} – сальдо науково-дослідних та дослідно-конструкторських послуг, X_{16} – кількість зареєстрованих безробітних. Тобто стійкий взаємозв'язок показників в системі утворений проранжованою сукупністю показників:

$$X_2 >> X_4 >> X_7 >> X_5 >> X_{16} >> X_8 >> X_{14} >> X_{15} >> X_{16}.$$

В період 2022 (з березня) – 2023 рр. діють на взаємозв'язок нові показники, і їх проранжований вплив такий:

$$X_9 >> X_{17} >> X_{11} >> X_{12} >> X_{13} >> X_1 >> X_{10}.$$

Для подальшого аналізу слід визначити вплив кожного набору показників на критерії розвитку експортно-імпоротної діяльності. Зазвичай науковці акцентують увагу на збільшенні експортного потенціалу та його використанні, що відображається у збільшенні експорту товарів і послуг. Експорт товарів сприяє економічному зростанню, оскільки збільшується попит на вироблені товари, а отже, зростає національна економіка.

Показники сальдо товарів і сальдо послуг відображають стан зовнішньої торгівлі за критерієм збалансованості експорту й імпорту, ефективності та місця країни в світовій торгівлі. Оскільки ці показники відносяться до макроекономічних показників, які зазвичай обчислюються як офіційною статистикою України, так і Національним банком

України, тому в якості критеріїв розвитку експортно-імпоротної діяльності країни будемо розглядати саме їх.

Отже, доцільно визначити вплив рейтингових показників розвитку експортно-імпоротної діяльності на сальдо товарів і сальдо послуг (X_3 або Y_1). Цей вплив доцільно визначити за допомогою обчислення багатофакторної лінійної регресії. Рівняння залежності показника сальдо товарів від показників, які забезпечують стійкий взаємозв'язок за весь період дослідження, має вигляд:

$$Y_1 = 1464,266 - 0,763X_2 + 2,336X_4 + 0,0003X_7 - 2,527X_5 + 139,511X_8,$$

$R^2 = 87,229 \%$, $F = 40,98$, за критерієм Стюдента параметри моделі всі значущі. Таким чином, на сальдо товарів з дев'яти проранжованих показників за період 2021–2023 рр. (щомісячно) впливають тільки п'ять показників. З них два показники – імпорт товарів та імпорт послуг – негативно, а позитивний вплив справляють обсяги експорту послуг, обсяг реалізованої промислової продукції та індекс споживчих цін. Зміна сальдо послуг 100 % пояснюється зміною означених дев'яти проранжованих показників.

Рівняння залежності показника сальдо товарів (Y_2) від рейтингових показників за період 2022 (з березня) – 2023 рр. має вигляд:

$$Y_2 = 92,64 - 13,914X_9 - 0,0028X_{17},$$

$R^2 = 59,519 \%$, $F = 13,97$, за критерієм Стюдента параметри моделі всі значущі. Отже, на сальдо товарів негативно впливають індекс промислової продукції та доходи Державного бюджету від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ.

Рівняння залежності показника сальдо послуг від рейтингових показників за період 2022 (з березня) – 2023 рр. має вигляд:

$$X_6 = -828,61 + 6,594X_9 + 14,609X_{12} - 0,186X_{11},$$

$R^2 = 83,56 \%$, $F = 30,5$, за критерієм Стюдента параметри моделі всі значущі. На сальдо послуг негативно впливає експорт товарів, а позитивно – індекс промислової продукції та сальдо телекомунікаційних послуг.

Визначені фактори впливу слід використати в аналізі впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток експортно-імпоротної діяльності на підприємстві.

Отже, в процесі розроблення ознакового простору стратегій розвитку експортно-імпоротної діяльності рекомендується дотримуватись такої логіки: 1) формувати систему ознак у вигляді кортежу складних та елементарних ознак, до якої входять ознаки, які відображають структурні елементи розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства; ознаки характеристик цього розвитку; ознаки процесів розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства; ознаки механізмів цього розвитку; ознаки факторів розвитку; критерії розвитку; 2) в початковій системі показників слід визначити механізми взаємозв'язку та встановити рейтинг впливу у його формуванні. Механізми взаємозв'язку в системі розвитку експортно-імпоротної діяльності слід визначати за допомогою багатовимірної факторної аналізу; 3) визначити критерії розвитку експортно-імпоротної діяльності; 4) оцінити вплив рейтингових показників на критерії розвитку експортно-імпоротної діяльності; 5) повністю ідентифікувати елементарні та складні ознаки розвитку експортно-імпоротної діяльності. Цю логіку формування ознакового простору стратегій розвитку експортно-імпоротної діяльності рекомендується дотримуватись на всіх рівнях управління: країна, регіон, підприємство.

Міністерством економіки розроблені «Методичні рекомендації щодо складання стратегічних планів підприємства державного сектора» [106]. Цей документ має на меті узгодити термінологію, інформацію та зробити однотипним процес розробки та реалізації стратегії на підприємствах державного сектора. В документі мають місце визначення основних понять, які використовуються в процесі складання стратегічних планів на підприємстві. Також у документі конкретизовано рівні стратегічного управління, процес розробки стратегії, рекомендовано графік стратегічного планування на функціональному рівні, наведено розподіл відповідальності у процесі стратегічного планування. Сам процес планування рекомендовано розглядати з трьох основних етапів: аналіз поточної ситуації, формування майбутніх перспектив

і розробка плану дій. В цьому документі наведено загальні рекомендації щодо проведення аналізу для формування стратегічних цілей та їх оцінки, аналізу внутрішніх чинників, рекомендована модель ланцюга створення доданої вартості Портера, аналізу зовнішніх чинників, зокрема, для аналізу конкуренції рекомендована модель п'яти сил Портера, а для здійснення загального підсумку аналізу чинників рекомендовано їх групувати відповідно до SWOT-аналізу. В документі також звернено увагу на необхідність розроблення сценаріїв майбутнього та конкретизації місії, цінності та стратегічної концепції. Рекомендовано в плані дій для взаємозв'язку між стратегічними цілями та завданнями використати збалансовану систему показників, а також обґрунтувати фінансові прогнози, а до річних планів включати бюджет, річні цілі директорів. Щодо процесу реалізації стратегії, то рекомендовано здійснювати контроль за виконанням стратегічного плану, вказані терміни контролю, а також терміни моніторингу. В документі також акцентується увага на необхідності уточнення загальної стратегії та цілі, організаційної структури та процесів, дій, цільових індикаторів, компетентності співробітників у реалізації стратегії. Також конкретизовано зміст стратегічного плану діяльності підприємства. Слід зазначити як реальну практичну цінність документа «Методичні рекомендації щодо складання стратегічних планів підприємства державного сектора», так і загальний зміст окремих методологічних рекомендацій, які особливо важливі для промислового підприємства.

Окремі методичні рекомендації щодо формування стратегії розвитку підприємства мають місце в дослідженні Жихаревої В. В. [60]. Вчена рекомендує використовувати тривимірну матрицю в умовах невизначеності. Координатами тривимірної матриці є показники стратегічного середовища, стратегічних переваг та стратегічних компетенцій. На осях у тривимірному просторі відкладається комплекс факторів, які характеризують стратегічне середовище, комплекс факторів, які характеризують стратегічні переваги, та комплекс факторів, які характеризують стратегічні компетенції. Але тут не зрозуміло, як за кожною віссю відкладати комплекси факторів, та яким чином визначаються стратегічні індекси, які за їх середнім геометричним надають змогу визначити загальний рейтинг стратегічної позиції підприємства.

Олійник Т. І., Коноплянко Д. О. в пропонуваніх методичних аспектах формування стратегічного розвитку підприємства в умовах кризи рекомендують удосконалювати стратегічний план розвитку вітчизняних підприємств у напрямках підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та їх інноваційного розвитку. Автори також рекомендують на машинобудівних підприємствах розробляти стратегію розвитку інформаційної інфраструктури, але вони не конкретизують, як це методично зробити [116].

У монографії колективу вчених за загальною редакцією д-ра екон. наук, професора Микитюка П. П. детально викладено методичні підходи до стратегічного управління діяльністю підприємства [107]. У монографії структуровано інформаційне забезпечення проведення стратегічного аналізу, а саме: економічна інформація, яка надається з документів статистичного обліку (статистична звітність), документів бухгалтерського обліку (первинні документи, реєстри бухгалтерського обліку, внутрішньогосподарська звітність, фінансова звітність), документів управлінського обліку (облікова інформація, необлікова інформація, результати соціального опитування), документів податкової звітності, дані про конкурентів; науково-технічна інформація; правова інформація, до якої входять регламентовані (законодавчо-регулюючі документи, нормативно-правові акти, стандарти, розпорядні документи, які містять розпорядження, накази, вказівки, рекомендації, пропозиції) та не-регламентовані документи (матеріали засобів масової інформації, матеріали конференцій, нарад, виступів, матеріали спеціальних обстежень), соціальна інформація. А також рекомендуються програмні продукти для здійснення аналізу діяльності підприємства, а саме рекомендуються статистичні пакети «Statistics», «SAS», «Mathematics», «Quick». Проте слід зауважити, що аналітичні задачі стратегічного аналізу, які передбачають обчислення економетричних моделей, краще здійснювати за допомогою пакета Statgraphics Centurion або MatLab, який є самим потужним програмним середовищем, що дозволяє розробляти сучасними математичними методами різні економіко-математичні моделі. Безсумнівна корисність для стратегічного аналізу бухгалтерських програм, таких як: «1С:Бухгалтерія», «Парус», «БЕСТ», «Електро-

на бухгалтерія», « Бухгалтерія без проблем», програм фінансового аналізу, а саме: «ИНЗК-АФСП», «АНЗК-Аналітик», «Фінансовий аналіз» версії 3.0., «ФинЕксперт», «БЕСТ-Ф», «MicrosoftExcel», «Три Кита», «AuditExpert», «ForecastExpert», «ProjectExpert», «SalesExpert», Marketing Optimization, Oros Analytics, Alcar Strategic Financial PlanningSystem, ithink, iDecide 2000, Advanced Financial Statement Analysis: систем обліку за міжнародними стандартами: «MicrosoftBusiness Solutions - Ахapta», «Oracle E-Business Suite», «Галактика»; систем підтримки прийняття рішень та експертних систем: «OracleApplications», «SAPR/3», програм електронного документообігу: «М.Е.Дос», «Мастер-Арт-Звіт», «IBC-ІВК користувач», «F3», «FormFlow», «ІС:Електронний документ». Автори монографії рекомендують такі методичні інструменти для проведення стратегічного аналізу діяльності підприємства: загальні логічні методи аналізу (метод ситуативного аналізу та прогнозування, графічний аналіз, метод порівняння, метод експертних оцінок, метод побудови аналітичних таблиць, метод деталізації, логічний контроль якості вихідних даних), класичні методи економічного аналізу (прогнозування на основі пропорційних залежностей, балансовий метод, методи детермінованого факторного аналізу, методи ланцюгових підстановок, інтегральний аналіз, диференціальний метод, логарифмічний метод), методичні інструменти стратегічного управління (модель «Hoshin», модель універсальної системи показників, модель збалансованої системи показників, модель економічної доданої вартості), методи теорії прийняття рішень (метод моделювання, метод лінійного програмування, аналіз чутливості, метод побудови «дерева рішень», метод динамічного програмування, штучна нейронна мережа), спеціальні методичні інструменти стартагічного аналізу (Модель BCG, ABC-аналіз, Модель GE/McKinsey, Модель SPACE, SWOT-аналіз, Модель Shell DPM, Модель ADL/L C, Модель п'яти сил М. Потера). Звичайно, така структуризація методичних інструментів умовна, а також виникають питання щодо змісту наведених методів, як, наприклад, інтегрального аналізу або логарифмічного аналізу.

У сучасних умовах розвиток експортно-імпоротної діяльності обумовлює розвиток промислового підприємства. Один із напрямів розвитку експортно-імпоротної діяльності ґрунтується на нарощенні обсягів

експорту результатів інноваційної діяльності, і про це говорить відомий вчений з вирішення проблем цієї діяльності Кузьмін О. Є. Вчений пропонує вирішувати проблему, що перешкоджає розвитку експорту вітчизняної інноваційної продукції, шляхом гармонізації митного регулювання експортно-імпоротної діяльності підприємств з європейськими митними нормами на основі удосконаленої моделі. Він пропонує конструктивні рекомендації для удосконалення митного регулювання експортно-імпоротної діяльності підприємств [81].

У методичному забезпеченні вибору стратегії організаційного розвитку підприємства при виконанні завдання стратегічного аналізу слід використовувати такі методи та підходи, як: екран бізнесу GE, модель п'яти сил конкуренції М. Портера, аналіз стратегічних груп конкурентів, аналіз розбіжностей, STEEP-аналіз, матриця BCG (Бостонської консалтингової групи), матриця SPACE, SWOT-аналіз, аналіз ланцюга вартості тощо; для розробки альтернативних стратегій – методи визначення конкурентних позицій підприємства, матричні методи, метод ключових факторів успіху, метод Іденбурга тощо; у виборі стратегії – методи аналізу ієрархій, експертні методи, ранжування альтернатив, сценарне прогнозування; визначати шляхи реалізації обраної стратегії – внутрішній розвиток, зовнішній розвиток (злиття та спільні підприємства), партнерство; в оцінці стратегічного вибору – критеріальний підхід до обраної стратегії, що дозволяє оцінити її доцільність, простоту реалізації (можливість повного фінансування), очікувану ефективність тощо; методи фінансово-економічного аналізу.

Зміст і логіку етапів стратегічного управління експортно-імпоротною діяльністю підприємства вчені Малярець Л. М., Отенко І. П., Моргун Г. В. обґрунтовано подали у своїй монографії [96]. Вони рекомендують стратегічне управління експортно-імпоротною діяльністю підприємства здійснювати так: врахувати принципи управління цією діяльністю (науковості, системності, взаємовигідності, єдності, участі, безперервності, гнучкості, точності); визначити стратегічні цілі експортно-імпоротної діяльності (зовнішньоторговельна, виробнича, економічна, структурна ефективність); формувати стратегії експортно-імпоротної діяльності, використавши стратегічний контролінг і методичне, аналі-

тичне, інформаційне, комунікаційне, організаційне забезпечення; реалізувати стратегію експортно-імпоротної діяльності з урахуванням визначення узгодженості стратегічних цілей діяльності, адаптації комплексу заходів щодо розвитку цієї діяльності, формування єдиної системи інформації, моніторинг та аналіз показників діяльності. Також корисним для практичної діяльності є розроблений вченими методичний підхід до стратегічного контролінгу експортно-імпоротної діяльності машинобудівних підприємств, який передбачає такі етапи: здійснення аналізу зовнішнього середовища підприємства; проведення аналізу внутрішнього середовища підприємства; визначення місця експортно-імпоротної діяльності в господарській діяльності підприємства; проведення аналізу особливостей методів стратегічного управління експортно-імпоротною діяльністю підприємства; обґрунтування стратегічного контролінгу на підприємстві як підсистеми стратегічного управління; формування системи показників стратегічного контролінгу цієї діяльності; вибір інструментів та аналітичних процедур стратегічного контролінгу ефективності цієї діяльності; проведення аналізу ефективності експортно-імпоротної діяльності з метою стратегічного контролінгу; реалізація процедури «цілі – оптимізація – прогноз – факт – відхилення»; розроблення управлінських рішень у виборі пріоритетних напрямів формування стратегії розвитку цієї діяльності; контроль виконання означених управлінських рішень.

Слід зазначити методичний підхід до обґрунтування стратегії розвитку підприємства, який розроблений Гудзь О. І., Мусійовською О. Б. [42]. Вчені розділяють процес формування стратегії розвитку на підприємстві на 2 блоки. *Перший блок* – етап розроблення стратегії розвитку підприємства містить 5 етапів: встановлення мети стратегії та цілей, які мають бути досягнуті; аналіз зовнішнього середовища підприємства (SWOT-аналіз, PEST-аналіз та ін.); аналіз внутрішнього середовища підприємства; формування аналітичної бази для прийняття рішення про вибір стратегії розвитку; вибір стратегії розвитку. До *другого блоку* (апробаційний етап – реалізація стратегії розвитку підприємства) входить: послідовна реалізація стратегії розвитку на підприємстві, моніторинг процесу реалізації стратегії розвитку; коригування стратегії розвитку. Вчені пропонують інтегральний показник розвитку обчислювати

як суму окремого складника розвитку, у частках одиниць. При цьому інтегральне значення показника окремого складника розвитку підприємства пропонувано обчислити з урахуванням вагомості, яку визначають експертним шляхом. Для визначення рівня розвитку рекомендують скористатись шкалою Харрінгтона, але тут є вагоме заперечення, оскільки ця шкала розроблена для інтегрального показника якості Харрінгтона і використовувати її в інших випадках не доцільно.

Методичний підхід до вибору стратегії розвитку підприємства, розроблений Хаустовою В. Є., Хоменко О. І., має практичне значення для підприємства. Цей методичний підхід відрізняється урахуванням ринкової вартості та стадії життєвого циклу підприємства [162]. Методичний підхід логічно складається з 4 етапів, а саме: оцінки стадії життєвого циклу підприємства, розрахунку ринкової вартості підприємства, визначення тісноти взаємозв'язку між ринковою вартістю та стадією життєвого циклу, формуванням аналітичної бази для прийняття управлінських рішень та вибір стратегії розвитку підприємства. Далі кожен з означених етапів детально розподіляється на підетапи. За оцінкою взаємозв'язку між ринковою вартістю та стадією життєвого циклу, яка ґрунтується на парному коефіцієнті кореляції Пірсона, пропонувано формувати матрицю вибору стратегії розвитку підприємства.

Отже, дослідження та аналіз рекомендацій вчених та практиків свідчать, що методичний підхід щодо формування стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності на підприємствах слід реалізовувати в послідовності етапів, наведених в *табл. 4.1*.

У «Методичних рекомендаціях щодо складання стратегічних планів підприємства державного сектора» чітко вказано місію, цінності та стратегічні концепції [106]. У змісті стратегічної концепції йдеться, що необхідно вказати стратегічний напрямок розвитку підприємства, після чого визначають цінності, тобто характерні особливості підприємства, стандартні норми прийнятої поведінки, принципи, яких дотримуються всі працівники, та процес прийняття рішень щодо довгострокових цілей підприємства. Передумовою встановлення мети є детальне оцінювання майбутніх станів діяльності підприємства, а в цілях відображаються концепція розвитку й основні напрямки функціонування.

Таблиця 4.1

Методичний підхід до формування стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств (ЕІДП)

Зміст завдання етапу	Методи вирішення завдань	Очікувані результати
1	2	3
<i>1. Формування цілей і задач розвитку експортно-імпоротної діяльності</i>		
Аналіз цілей і задач розвитку ЕІДП	Методи аналізу та синтезу	Перелік цілей і задач розвитку ЕІДП
<i>2. Загальна оцінка господарської діяльності підприємства</i>		
Аналіз та оцінка господарської діяльності підприємства за відповідною системою показників	Методи економічного аналізу	Перелік особливостей діяльності конкретного промислового підприємства
<i>3. Аналіз стратегій підприємства та їх цілей</i>		
Аналіз стратегій підприємства та їх цілей. Визначення взаємозв'язку стратегії розвитку ЕІДП з іншими стратегіями	Методи аналізу та синтезу	Уточнений перелік стратегій підприємства, їх цілей та взаємозв'язку стратегії розвитку ЕІДП з іншими стратегіями
Зміст завдання етапу	Методи вирішення завдань	Очікувані результати
<i>4. Формування ознакового простору стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства</i>		
Обґрунтування системи показників розвитку експортно-імпоротної діяльності та їх взаємозв'язку	Методи аналізу та синтезу. Багато-вимірний факторний аналіз	Система елементарних і складних ознак розвитку ЕІДП. Система показників розвитку ЕІДП
<i>5. Оцінка розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства</i>		
Оцінка й аналіз рівня розвитку ЕІДП	Метод побудови інтегрального таємного показника розвитку	Рівень розвитку ЕІДП

Продовження табл. 4.1

1	2	3
6. Визначення стадії розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств		
Оцінка стадії розвитку за кожним показником експортно-імпоротної діяльності підприємств	Задача розділення суміші з використанням кластерного методу на основі методу Уорда	Ідентифікація стадії розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств
7. Оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на рівень розвитку експортно-імпоротної діяльності		
Визначення основних факторів зовнішнього середовища, які впливають на рівень розвитку ЕД	Багатофакторний регресійний аналіз, факторний аналіз, метод коінтеграції	Перелік основних факторів зовнішнього середовища, які впливають на рівень розвитку ЕД
8. Оцінка впливу факторів внутрішнього середовища на рівень розвитку ЕДП		
Визначення факторів внутрішнього середовища, які впливають на рівень розвитку ЕДП	Багатофакторний регресійний аналіз, факторний аналіз	Перелік факторів внутрішнього середовища, які впливають на рівень розвитку ЕДП
9. Проведення SWOT-аналізу		
Визначення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз діяльності підприємства	Економічний аналіз	Перелік сильних і слабких сторін, можливостей і загроз діяльності підприємства
Зміст завдання етапу	Методи вирішення завдань	Очікувані результати
10. Опис конкурентного середовища підприємства та позиції підприємства в ньому		
Аналіз діяльності конкурентів підприємства на ринку. Визначення конкурентної позиції підприємства	Економічний аналіз, стратегічний аналіз	Перелік конкурентів-лідерів на ринку. Визначена конкурентна позиція підприємства

Закінчення табл. 4.1

1	2	3
11. Прогнозування показників розвитку ЕДП		
Визначення прогнозу значень показників розвитку ЕДП	Криві зростання	Прогнозні значення показників розвитку ЕДП
12. Аналіз сценаріїв розвитку ЕДП та формування набору стратегічних орієнтирів розвитку ЕДП		
Визначення стратегічних орієнтирів розвитку ЕДП	Сценарне прогнозування	Набір стратегічних орієнтирів розвитку ЕДП
13. Визначення резервів розвитку ЕДП		
Оцінка резервів розвитку ЕДП	Кореляційно-регресійний аналіз, багатовимірний факторний аналіз	Систематизація та визначення резервів розвитку ЕДП
14. Уточнення стратегії розвитку ЕДП		
Визначення стратегії розвитку ЕДП	Стратегічний аналіз, економічний аналіз, метод коінтеграції	Стратегія розвитку ЕДП
15. Обґрунтування управлінських рішень щодо реалізації стратегії розвитку ЕДП		
Формування управлінського рішення реалізації стратегії розвитку ЕДП	Аналітичні методи обґрунтування управлінських рішень	Обґрунтоване управлінське рішення реалізації стратегії

Так, стратегічна ціль АТ «Українські енергетичні машини» – бути лідером у галузі турбобудування для атомних, теплових, гідравлічних електростанцій та закріпити за собою імідж надійного постачальника електрообладнання для залізничного та міського електротранспорту, генераторного обладнання та іншого енергетичного обладнання [141]. Корпоративними цінностями підприємства є турбота про людей – співробітників, забезпечення ефективності та результативності роботи, досягнення професіоналізму, якості роботи і відповідальності перед замовником, відповідність якості продукції, задоволення вимог замовника, здійснення чесної конкуренції, збереження лідерства та досконалості. Метою розвитку АТ «Українські енергетичні машини» є проектування, виробництво, шефмонтаж і технічне обслуговування: установок паротурбінних і парогазових стаціонарних, гідравлічних турбін, передтурбінних затворів, підігрівачів, тягодутєвих машин, конденсаторів для парових турбін і ежекторів, виготовлення турбогенераторів потужністю 1000–1200 МВт.

До головних напрямків розвитку підприємства входить: розширення частки на вітчизняному та світовому ринках; забезпечення виробництва високоякісної, надійної і конкурентоспроможної продукції; підвищення ефективності та мобільності виробництва; впровадження у виробництво наукомістких інноваційних технологій, матеріалів і конструкцій; підвищення кваліфікації, соціальної захищеності і рівня життя персоналу.

Формування стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності ґрунтується на оцінці цього розвитку. Розглядаючи розвиток як процес, в якому відбувається незворотна, спрямована в часі, закономірна зміна властивостей, тому спочатку слід встановити зміни, які обумовлюють розвиток, за кожною характеристикою експортно-імпоротної діяльності окремо. Цю аналітичну задачу розглянемо на прикладі щомісячних значень макроекономічних показників протягом 2021–2023 рр. (квітень включно), а саме: обсяги експорту товарів (X_1 , млн дол. США), імпорт товарів (X_2 , млн дол. США), обсяги експорту послуг (X_3 , млн дол. США), імпорт послуг (X_4 , млн дол. США). На рис. 4.3 наведено динаміку значень цих макроекономічних показників України [144].

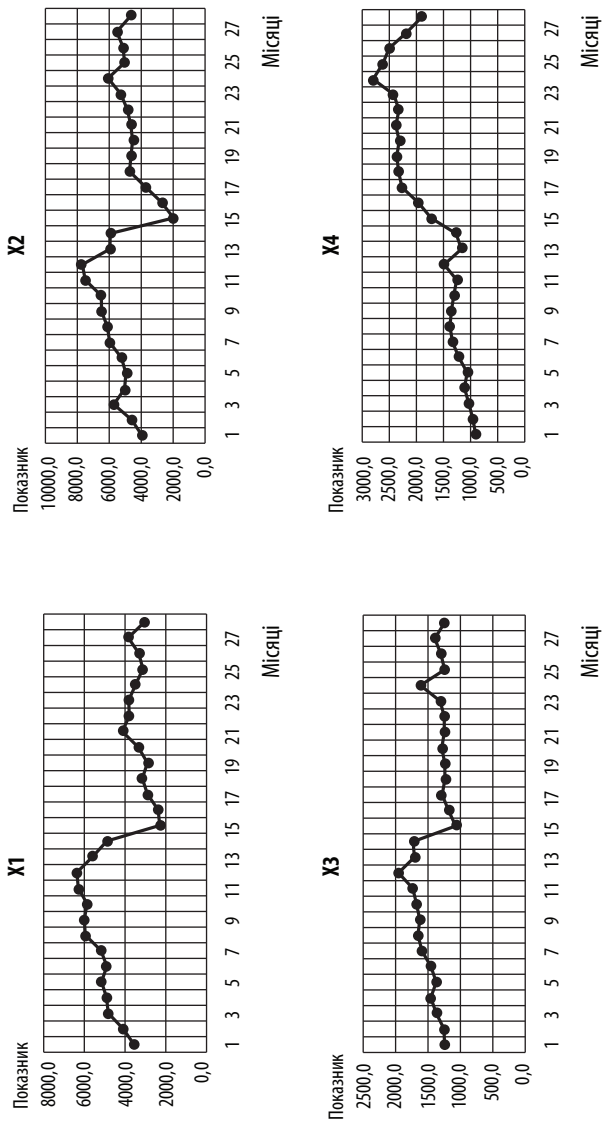


Рис. 4.3. Динаміка значень показників експортно-імпоротної діяльності в Україні протягом 2021–2023 рр. (квітень включно), щомісячно

Аналіз рис 4.3 показує різку зміну значень означених показників в 15 місяці, що відповідає березню 2022 року. Для визначення розвитку експортно-імпоротної діяльності необхідно визначити розвиток кожної її характеристики, яка відображається показником, тобто встановити стадії змін його значень. Для виявлення цих перетворень в економіці математики рекомендують застосовувати декілька методів, одним із яких є метод розділення суміші. Задача розділення суміші є складною задачею в математиці. Багатовимірний аналіз великих масивів статистичних даних в економіці в більшості випадків оснований на гіпотезі про їх нормальний розподіл, яка часто не виконується. Практично будь-які відхилення від нормальності розподілу можуть бути пояснені тим, що вибірка, сукупність не є однорідною, а складається з декількох нормально розподілених підсукупностей. Доцільно скористатися рекомендаціями Пономаренка В. С., Малярець Л. М. [132], які для розділення суміші пропонують використовувати на першому етапі кластерний аналіз, який дозволить за даними суміші визначити число компонент і їх склад. Спочатку для оцінки розвитку характеристик експортно-імпоротної діяльності України протягом 2021–2023 рр. (квітень включно) щомісячно на основі вирішення задачі розподілу суміші необхідно побудувати слід функції щільності показників обсягу експорту товарів (X_1), імпорту товарів (X_2), обсягу експорту послуг (X_3), імпорту послуг (X_4) (рис. 4.4).

Отже, зміни значень показників експортно-імпоротної діяльності свідчать про неоднорідність сукупності, яка складається з декількох нормально розподілених підсукупностей. Для розділення неоднорідних сукупностей означених показників експортно-імпоротної діяльності в країні рекомендується використати кластерний аналіз і визначити число і склад однорідних підсукупностей. На рис. 4.5 приведені результати обчислень процедури Уорда у вигляді дендрограм, які наочно демонструють існування двох основних класів у всіх показниках (Додаток П).

На рис. 4.6 графічно наведено розкид значень величини за двома вибірками кожного показника, який також підтверджує радикальні їх відмінності. Для ідентифікації цих кластерів доцільно обчислити числові характеристики обох кластерів і порівняти.

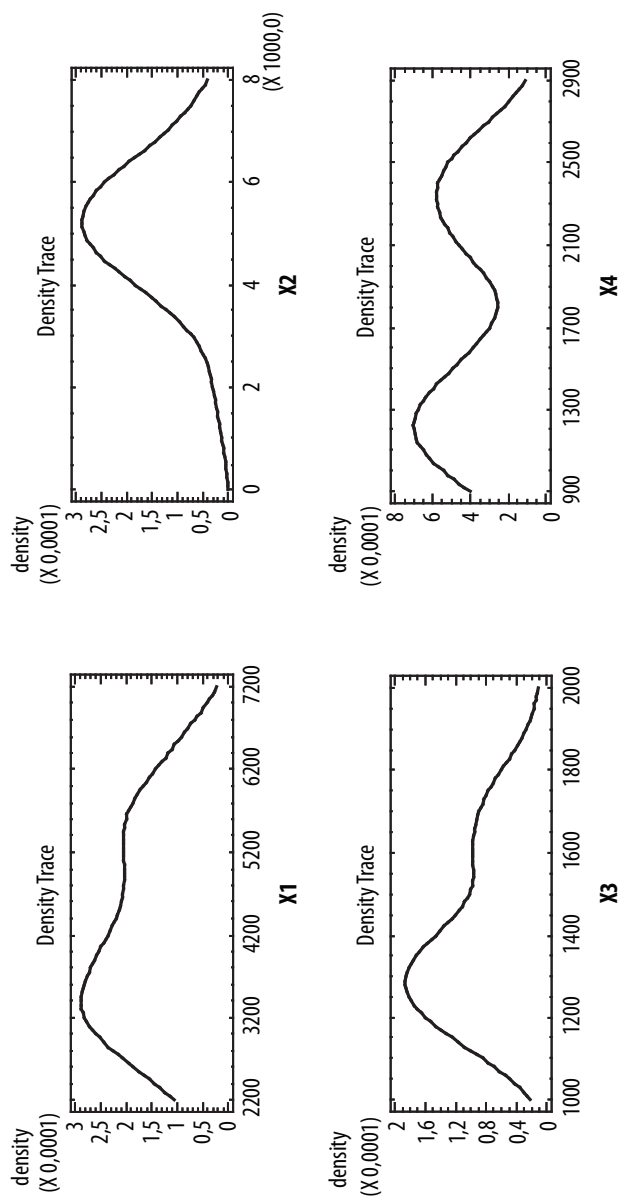


Рис. 4.4. Слід функції щільності показників експортно-імпоротної діяльності протягом 2021–2023 рр. (квітень включно), щомісячно

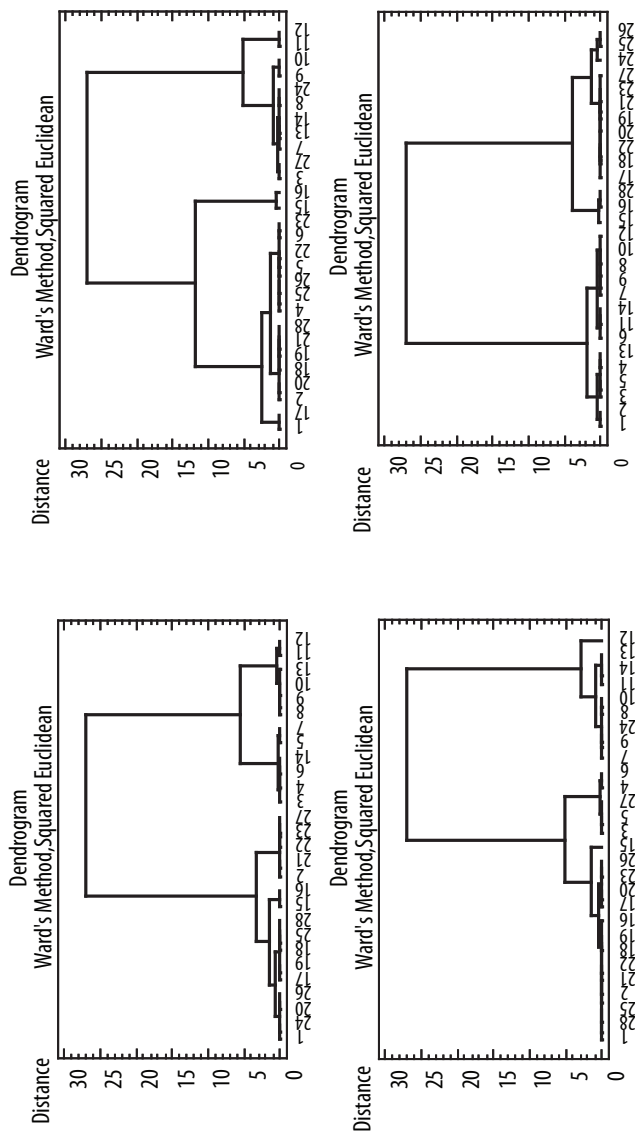


Рис. 4.5. Дендрограми розширення значень показників експортно-імпортої діяльності протягом 2021–2023 рр. (квітень включно), щомісячно

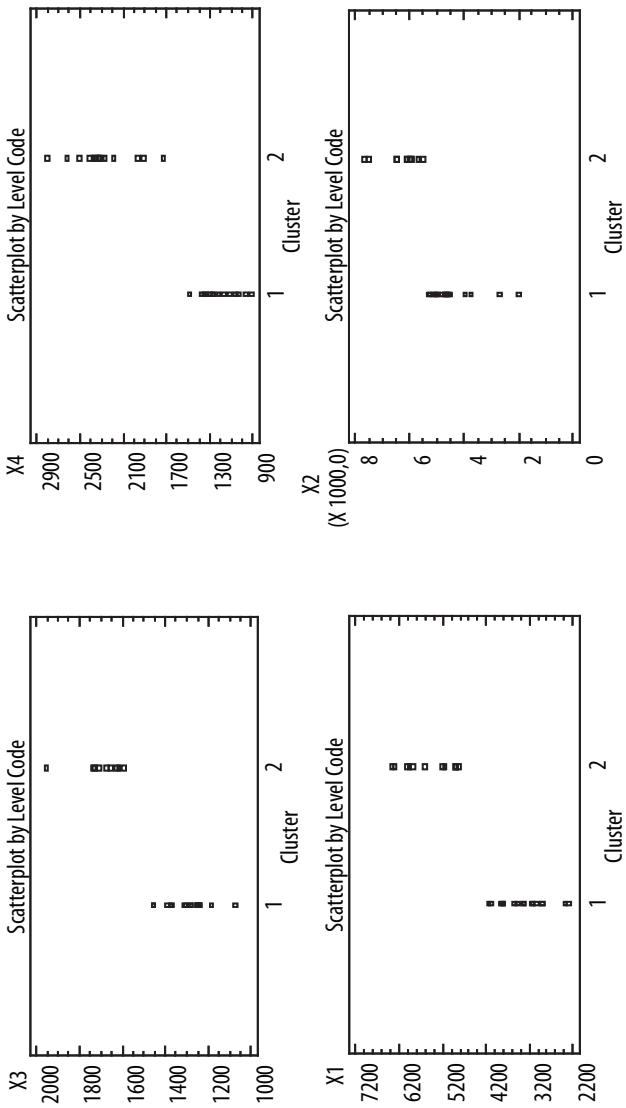


Рис. 4.6. Графік розкиду значень кожного показника експортно-імпоротної діяльності за двома кластерами

Для визначення відмінності числових характеристик розподілів значень показників в кластері рекомендується обчислювати блочну діаграму, що містить п'ять базових характеристик одновимірного набору величин для кожної вибірки (рис. 4.7).

Аналіз рис. 4.7 свідчить, що значення кожного показника експортно-імпоротної діяльності підпорядковують двом розподілам, які мають різні числові характеристики. Для ідентифікації стадій розвитку необхідно обчислити усталені характеристики цих розподілів значень показників. В табл. 4.2 наведено усталені характеристики кожного розподілу значень показників, які досліджуються.

Отже, до методичного забезпечення формування стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності доцільно включити аналітичну задачу оцінки розвитку цієї діяльності, яка надає можливості визначити момент, коли зароджується новий ступінь розвитку, новий етап розвитку одновимірного процесу та рівень його прогресивності. Діагностувати початок цих змін і величину доцільно на основі розв'язання задачі розділення суміші з використанням кластерного методу на основі методу Уорда. Застосування кластерного аналізу дозволяє визначити кількість компонент (вона може бути більше двох), їх склад та характеристики нормально розподілених підсукупностей, причому цей розв'язок усталений до наявності викидів.

Процес формування стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності має методично реалізуватись за відповідною пропонованою логікою етапів. Розроблений методичний підхід надає можливості на науковому підґрунті формувати стратегію розвитку експортно-імпоротної діяльності, що обумовлює її дієвість, раціональність, об'єктивність.

Успішність процесу реалізації стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності залежить від дієвості застосованих в ньому управлінських інструментів. Науковці визначають управлінські інструменти як специфічні засоби, які надають допомогу впроваджувати в життя реакції на зміни та проблеми в управлінській діяльності [74]. Коваленко Ю. О. вважає, що слід виділяти сім основних видів таких інструментів регіонального інформаційного менеджменту, а саме інноваційно-інвестиційні, методологічного забезпечення, аналітичні, правові,

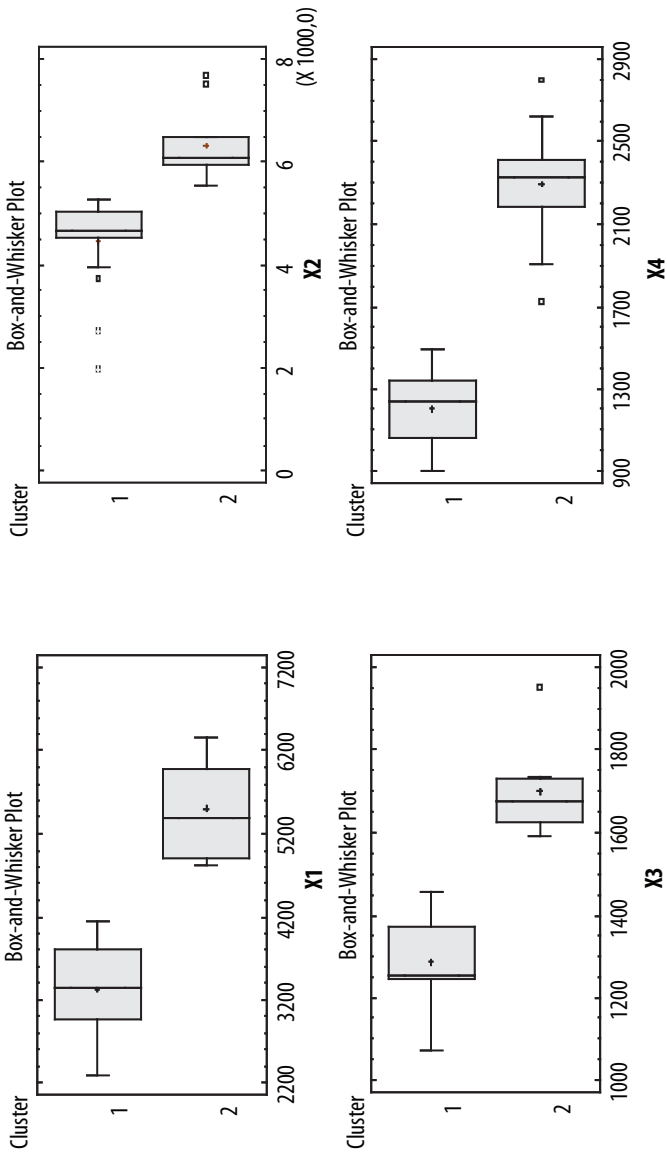


Рис. 4.7. Блочна діаграма оновимірного набору даних для кожної з двох вибірок кожного показника експортно-імпортової діяльності

Таблиця 4.2

**Усталені характеристики розподілу значень показників
експортно-імпоротної діяльності**

Показник	Медіана Me		Стандартизоване відхилення σ		Зміни в розвитку
	1 кластер	2 кластер	1 кластер	2 кластер	
Обсяг експорту товарів (X_1)	3337,75	5387,0	550,233	582,963	зростання
Обсяг імпорту товарів (X_2)	4672,9	6071,9	903,692	694,868	зростання
Обсяг експорту послуг (X_3)	1252,0	1676,0	92,524	107,86	зростання
Обсяг імпорту послуг (X_4)	1238,5	2326,0	170,201	280,803	зростання

культурні, соціальні, фінансово-економічні. Також вона говорить про ключові інструменти регіонального інформаційного менеджменту, до яких відносить інформатизацію, інтелектуалізацію, медіатизацію, автоматизацію та моделювання.

Бабчинська О. І., Соколовська В. В. рекомендують в сучасних умовах основні інструменти управління підприємством визначати через його відповідні аспекти діяльності [3]. При цьому вони вважають, що основними напрямками удосконалення системи управління підприємством є змінення організаційної структури, покращення системи планування, обліку і контролю, якості продукції, змінення управління виробничими ресурсами і запасами, інноваційними процесами.

Окремі вчені до управлінських інструментів відносять і технології. Практики європейського менеджменту використовують три базові групи технологій в управлінні, а саме: технології планування управлінських рішень, технології реалізації управлінських рішень та технології зміни структури організації. Вітчизняні практики групують технології управління за їх функціональним призначенням, такими як управління персоналом, управління логістикою, стратегічне управління бізнес-процесами тощо [71]. Наразі у вітчизняній технології управління здійснюється перехід від традиційних систем управління до управління технологічним розвитком. Повністю погоджуємось з Кириченко О. С., що

комплексне застосування сучасних методів, інструментів, сформованих управлінських механізмів сприяє переходу до нової системи управління підприємством, яка передбачає використання інжинірингу та реінжинірингу бізнес-процесів, впровадження технологій контролінгу, технологій грейдінгу, бенчмаркінгу та інших. Застосування нових управлінських механізмів надає можливості досягати нового, вищого рівня економічного розвитку підприємства. Застосування нового наукового підходу програмування розвитку спонукає розгляд процесів розвитку як певного алгоритму із закладеною програмою дій. Згідно з цим науковим підходом програмування розвитку підприємство розглядається як система, яку потрібно запрограмувати за визначеними внутрішніми алгоритмами дій на всіх рівнях управління: стратегічному, тактичному, операційному. При цьому управлінські процеси мають бути визначеними, що знижує рівень ризиків у діяльності підприємства, які обумовлені прийняттям неправильних управлінських рішень. Важливою складовою наукового підходу програмування розвитку є стратегічне планування та реалізація стратегії розвитку підприємства з впровадженням проектних елементів і технологій.

Вчені Запужляк І. Б., Зелінська Г. О., Побігун С. А., провівши аналіз робіт фахівців, які вивчали інструменти управління розвитком підприємства, рекомендують так розділяти ці інструменти: за характером впливу, за напрямом впливу, за способом урахування інтересів працівників, за функціональною спрямованістю, за сферою застосовування, за новизною, за масштабом застосування, за часом, за тривалістю, за формою вираження, за напрямом дії, за радикальністю дії [64]. Вчені акцентують увагу на врахування передумов успішного впровадження змін на вітчизняних підприємствах, серед яких: створення робочих груп, залучення до них зовнішніх консультантів, формування ефективної комунікації, забезпечення взаємоузгоджених дій.

Расєвнева О. В. наводить перелік сучасних методів та інструментів управління підприємством, до якого входить стратегічне планування, управління відносинами із споживачами, залучення працівників, бенчмаркінг, збалансована система показників, ключові компетенції, аутсорсинг, управління змінами, управління ланцюгом постачання, визначення

місії та бачення [137]. Серед цих методів та інструментів дослідник виокремлює найефективніші методи стратегічного управління для сучасних промислових підприємств. До цих методів відносяться стратегічне планування, збалансована система показників, залучення працівників, бенчмаркінг, управління відносинами із споживачами. Предметною сферою стратегічного планування є місія та бачення бізнесу, управління за цілями, сценарії та передбачення, ключові компетенції; збалансованої системи показників – місія та бачення бізнесу, управління за цілями, стратегічний баланс, нагорода за результатами; залучення працівників – децентралізація, задоволеність персоналу, прийняття рішень, організаційна підтримка, нагорода за результатами; бенчмаркінг – аналіз передового досвіду, ключові компетенції, конкурентна розвідка, побудова профілю конкурентів; управління відносинами із споживачами – утримання клієнтів, сегментація клієнтів, опитування клієнтів, управління лояльністю клієнтів, організаційна підтримка.

Великий внесок у теорію і практику управління розвитком промислових підприємств має робота вчених Ястремської О. М. та Ястремської О. О. [173]. В цій роботі наведено обґрунтовану концептуальну модель управління розвитком промислових підприємств, яка містить загальні принципи означеного управління, які, окрім традиційних, збагачені такими: збалансованість економічного, соціального та екологічного складових; гідні та безпечні умови життєдіяльності населення; гуманізм, демократія та загальнолюдські цінності; дотримання інтересів використання природних ресурсів сучасного покоління та всіх наступних. У цій моделі до функцій управління розвитком промислових підприємств відносяться організація, планування та прогнозування, контроль, регулювання, координація, стимулювання, оцінка рівня досягнення результатів встановленим цілям розвитку підприємства. Також у цій концептуальній моделі наводяться класифікаційні ознаки видів управління, а саме: за науковим підходом; за сферами діяльності (класичні – економічна, соціальна, екологічна та спеціальна – політичні, правова, інноваційна, інформаційна тощо); за видами потенціалу підприємства (виробничий, фінансовий, комунікаційний, маркетинговий, управлінський, мотиваційний, трудовий, інноваційний); за життєвим циклом підприємства та продукції (народження, зростання, зрілість,

відродження, занепад); за видами планування (довгострокове або стратегічне, поточне, оперативно-виробниче); за видами розвитку (збалансований, стійкий, сталий та інші). Вчені рекомендують виділяти механізми управління розвитком промислового підприємства за складовими відповідно до впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ (інформаційно-аналітичну, техніко-технологічну, організаційно-економічну, адміністративно-правову). Теоретичне підґрунтя дії механізму складають методи управління (економічні, адміністративно-правові, організаційні, економіко-математичні, комп'ютерні програми та технології), інструменти управління (економічні, соціальні, екологічні), важелі управління (економічні, соціальні та екологічні).

Важливим для практичної діяльності промислових підприємств є уточнення груп інструментів видами та важелями. До економічних інструментів входять збалансована система показників, програма управління змінами, стратегічне планування, відкриті інновації, тотальне управління якістю, реінжиніринг бізнес-процесів тощо. До соціальних інструментів входять такі види, як скорочення штатів, аутсорсинг, соціальні медіапрограми, анкетування співробітників тощо. До екологічних інструментів вчені відносять такі як: агломерація образу майбутнього, екологічне маркування, еко-менеджмент, Європейський реєстр викидів та перенесення забруднювальних речовин тощо.

Також вчені зазначають важелі управління: для економічних інструментів – це ставка податку на доходи підприємств, ставка судних процентів, норми амортизаційних відрахувань, ставки держмита тощо; для соціальних інструментів – мінімальна заробітна плата, відсоткова ставка єдиного соціального внеску, ставка податку на доходи фізичних осіб, умови стимулювання працівників тощо; для екологічних інструментів – ставки екологічних податків, ставки екологічного мита, екологічна сертифікація, гранично допустимі концентрації шкідливих речовин тощо. І, що також важливо для практичної діяльності промислових підприємств, є рекомендація вчених використовувати види та важелі інструментів у взаємозв'язку та взаємодоповненні, віддавати перевагу тим інструментам, які забезпечують досягнення стратегічних цілей розвитку.

Гуцул Ю. В. у своїх дослідженнях класифікував інструменти управління інноваційним розвитком підприємств в умовах післявоєнної відбудови національної економіки [43]. Він, окрім традиційних інструментів, доповнив новими, які враховують складні поточні умови діяльності. Дослідник запропонував за такими ознаками розділяти інструменти управління інноваційним розвитком підприємств в умовах післявоєнної відбудови національної економіки, а саме: за змістом – інноваційні методології, стратегія інноваційного розвитку, моніторинг інноваційних трендів, управління ризиками інноваційної діяльності, управління портфелем інноваційних проєктів, розвиток інноваційного потенціалу, створення інноваційно спрямованих партнерств тощо; за стадіями інноваційного циклу – інструменти для генерування ідей, інструменти для розроблення та тестування інновацій, інструменти для впровадження інновацій, інструменти для комерціалізації інновацій; за предметом інноваційної діяльності – інструменти продуктового характеру, інструменти процесного характеру, інструменти ринкового характеру; за сферою застосування – інструменти у постачанні, виробництві, збуті, маркетингу, дистрибуції, фінансах, зовнішньоекономічній діяльності тощо; за цільовою аудиторією – інструменти для керівної підсистеми, інструменти для керованої підсистеми; за особливостями формування – детерміновані інструменти, стохастичні інструменти; за джерелом походження – інструменти, розроблені власними силами, інструменти, залучені ззовні; за характером цілей – поточні інструменти, перспективні інструменти; за рівнем новизни – топові інструменти, новітні інструменти; за суб'єктом складом імплементантів – інструменти, що використовуються із залученням зовнішніх стейкхолдерів, інструменти, що використовуються без залучення зовнішніх стейкхолдерів. Автор не проводить детального аналізу переваг того чи іншого інструменту та не говорить про доцільність їх використання залежно від ситуаційних умов, але його систематизація удосконалює управлінські основи інноваційного розвитку підприємств.

Спіфанова І. М., Дмитрієв А. Г. пропонують сучасний інструмент управління розвитком підприємств в умовах невизначеності – стратегування, визначаючи його як процес розробки, реалізації та коригування

довгострокової стратегії, яка спрямована на досягнення встановлених цілей і забезпечення конкурентних переваг в умовах мінливого середовища [58]. Вони вважають, що стратегування в своїй суті реалізує комплексний підхід, що передбачає аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів, формування стратегічних напрямків розвитку, встановлює забезпеченість ресурсами в процесі реалізації планів, визначення ризиків та їх управління.

Відмінність стратегування від стратегічного планування полягає в тому, що першим передбачається єдиний безперервний процес розробки і реалізації концепцій, стратегій, програм. Перевагами цього інструменту є те, що завдяки йому підприємства не тільки адаптуються до мінливого зовнішнього середовища, але й активно впливають на нього, надають змогу ефективно розвиватись. Вчені Батченко Л. В., Гончар Л. О., Гуль Є. А. також вважають, що стратегування, перш за все, спрямоване на розвиток підприємства, підвищення стійкості та адаптивності та передбачає комплекс мір і заходів для вибору оптимального шляху реалізації свого бачення як майбутнього, так і бачення в кожний момент часу здійснення бізнес-процесів [8].

Отже, інструменти реалізації стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств доцільно розглядати як засоби, способи впливу на цей процес, що надають змогу ефективно управляти ним. Управлінський вплив на процес реалізації стратегії здійснюється завдяки виконанню управлінських функцій, таких як організація, планування, стимулювання, аналіз, оцінювання, контроль, моніторинг.

Щодо планування, то план збуту продукції обумовлює план закупівель, фінансове планування, планування діяльності виробничих підрозділів. Передумовою формування плану збуту є аналіз ситуації на внутрішньому та зовнішньому ринку, планування маркетингових заходів покращення ринкової позиції підприємства. Планування закупівель спрямоване на створення та підтримання товарного запасу відповідного асортименту на певному рівні з урахуванням можливостей постачальників та мінімальних партій відвантажень. Важливою умовою реалізації стратегії є ціноутворення, яке орієнтується на витрати, конкурентів і споживачів.

Найбільш відомими підходами до ціноутворення є витратний та ціннісний підходи. Витратні методи ціноутворення розділяються на метод повних витрат, метод прямих витрат, метод граничних витрат, метод мінімальних витрат, метод нормативних стандартних витрат, метод на основі «графіку беззбитковості» та цільового прибутку, метод цільового ціноутворення, метод структурної аналогії, метод визначення цін на основі «кривої освоєння», метод врахування рентабельності інвестицій, метод ціноутворення на основі рентабельності активів, ціноутворення на основі валового прибутку. Недоліком цих методів є неврахування конкуренції та еластичності попиту. Ринкові методи ціноутворення розділяються на метод розрахунку економічної цінності товару, метод максимально прийнятої ціни, метод аналізу границь, метод аналізу максимальних значень збитків і прибутків, визначення цін та знаходження функції попиту на новий продукт на основі опитування експертів, визначення ціни на новий продукт на основі тесту «ціна – готовність купити», визначення ціни на новий продукт на основі тесту «ціна – реакція покупців», визначення ціни на новий продукт на основі тесту «клас – ціни», визначення ціни на новий продукт на основі виявлення «намірів» на покупку, визначення ціни на новий продукт на основі опитування покупців та пристосування затрат до виявленої ціни, ціноутворення на основі опитування експертів та їх самооцінок, метод слідування за ринковими цінами, метод слідування за цінами – лідера, метод розрахунку на основі прийнятих на практиці даного ринку цін, метод змагання. Недоліком цих методів ціноутворення визначають суб'єктивність.

Успіх реалізації стратегії залежить також від наявних на підприємстві інструментів мотивації. В сучасних умовах відомі два найбільш поширені підходи до мотивації: змістовні та процесуальні. Відмінності їх полягають у тому, що змістовні передбачають визначення причини відповідної особистісної поведінки, процесуальні – зосереджені на самому процесі мотивації. Виокремлюють головні методи мотивації: примушення, винагородження, солідарність. Вважається, що економічні методи мотивації найбільш ефективні і вони добре поєднуються з моральними методами.

Найбільш ефективними методами мотивації є такі: фінансова мотивація, мотивація за допомогою навчання, гнучкий графік роботи, мотивація за допомогою визнання та відзнак, мотивація за допомогою технологій. Дослідники, які вивчали сучасні методи мотивації персоналу на вітчизняних підприємствах, зазначають грошові штрафи (використовують понад 90 % підприємств), розширення повноважень (до 40 % підприємств), нематеріальні стимули (до 40 % підприємств), збільшення заробітної плати, грошові виплати (до 20 %), вдосконалення професійних умінь (до 10 % підприємств), підвищення посади (до 5 % підприємств), наявність і використання соціальних програм для працівників (близько 3 %).

Отже, аналіз робіт знаних науковців і практиків з вирішення проблем формування стратегій розвитку різних сфер діяльності підприємств свідчить про доцільність у процесі реалізації цих стратегій використовувати, перш за все, організаційні, фінансово-економічні інструменти, інструменти, які реалізують управлінські функції, стратегічного менеджменту.

Підприємство, визначившись зі стратегією, відразу шукає придатні організаційні форми її реалізації. Підприємство, яке прагне забезпечити свою економічну стійкість в мінливому зовнішньому середовищі, буде змінювати свої організаційні форми, структуру повноважень. Якщо підприємство прийняло рішення щодо змінення організаційної структури відповідно до сформованої стратегії, то необхідно обґрунтувати критерії форми нової структури, визначити можливі альтернативи групування та для кожного групування встановити механізми об'єднання, оцінити ефект нової організаційної структури, визначити систему нових службових відносин.

Визначення доцільності оптимізації існуючої організаційної структури ґрунтується на порівнянні галузевих показників, порівнянні показників конкурентів і підприємства, а також на основі внутрішньої інформації, коли керівники підрозділів та провідні фахівці надають експертну оцінку оптимальності організаційної структури. Дієвим методом визначення доцільності оптимізації наявної організаційної структури є залучення зовнішнього консультанта.

Таким чином, для здійснення ефективного управління реалізацією стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності необхідно дотримуватись відповідної логіки. На *рис. 4.8* наведено послідовність етапів реалізації стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності сучасного промислового підприємства.



Рис. 4.8. Послідовність етапів реалізації стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності сучасного промислового підприємства

Успішність реалізації стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності залежить від фінансового забезпечення, а саме як від мобілізації внутрішніх фінансових можливостей, так і від залучення зовнішніх ресурсів. Відомо, що фінансова стратегія тісно пов'язана з іншими стратегіями підприємства. Реалізація фінансової стратегії полягає у забезпеченні фінансової підтримки інших функціональних стратегій підприємства, зокрема розвитку експортно-імпоротної діяльності. Повністю погоджуємось з тим, що основною метою фінансової стратегії має бути фінансове забезпечення для економічної стійкості та стабільності, досягнення відповідного рівня рентабельності, платоспроможності.

Фінансове забезпечення функціональних стратегій підприємства являє собою комплексну програму дій, яка містить цілі, завдання, принципи, механізми, а також методів формування та використання фінансових ресурсів для підтримки процесу успішної реалізації цих процесів.

Об'єктний склад фінансової стратегії такий: необоротні і оборотні активи, фінансові відносини між суб'єктами господарювання, сукупність фінансових ризиків, система управління фінансовою діяльністю, джерела фінансування, податкові платежі і податкові ризики. Фінансова стратегія реалізується на підприємстві за допомогою відповідного механізму, який складається з прогнозування розвитку підприємства, фінансового плану, оцінки ризику та контролю.

На великих підприємствах під час розробки і реалізації фінансової стратегії слід врахувати такі фактори, як масштабність мети, значний обсяг фінансової діяльності, рівень диверсифікації та спеціалізації, фінансову стійкість, залежність від залучених джерел фінансування, організаційну структуру, мобільність капіталу. Інформація, яка забезпечує формування та реалізацію фінансової стратегії на підприємстві, використовується для обґрунтування фінансового забезпечення інших функціональних стратегій.

Отже, на підприємстві наявні та діють всі управлінські інструменти для успішної реалізації стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності. Підприємству рекомендується прискорити й удосконалити зміст заходів в управлінні ланцюгом поставок, а саме покращити зворотний

зв'язок із замовником (шефмонтаж, технічне обслуговування та інше). У формуванні портфеля замовлень та розширення ринків збуту доцільно здійснювати постійний моніторинг інформаційних джерел для здобуття та аналізу даних щодо поточних та майбутніх проєктів, тендерів, закупівель тощо на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Таким чином, аналіз наявних управлінських інструментів та можливостей їх використання у реалізації стратегії розвитку експортно-імпортої діяльності підприємств свідчить про достатню їх кількість. Вибір конкретних інструментів залежить від їх ефективності, а також від особливостей розвитку як експортно-імпортої, так і загальної господарської діяльності підприємства.

Розділ 5.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У 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 форс-мажорних умовах, зокрема у воєнний та повоєнний час, оскільки забезпечує тісні економічні зв'язки з підприємствами та організаціями інших країн.

Аналіз робіт багатьох учених свідчить, що концептуальна основа ефективності використання експортно-імпортного потенціалу ґрунтується на теорії потенціалу, теорії експортно-імпортного потенціалу, теорії ефективності, теорії ефективності експортно-імпортової діяльності.

Здійснення експортних операцій є вагомим передумовою для розширення ринків збуту, збільшення обсягів виробництва та підвищення якості продукції, що, своєю чергою, дозволяє також створити сприятливе підґрунтя для зміцнення конкурентних позицій підприємства на внутрішньому ринку. Для національної економіки зростання обсягів експортних поставок суб'єктів господарювання виступає основним інструментом підтримки позитивного балансу зовнішньої торгівлі, необхідного для забезпечення стабільності валютного курсу, повного та своєчасного фінансування імпортованих закупівель, а також посилення впливу вітчизняних підприємств на глобальні світогосподарські процеси.

Наразі експортно-імпортну діяльність вітчизняних підприємств здійснюють у складних соціально-економічних умовах, обумовлених як світовою економічною кризою, так і проблемами в економіці України

в умовах війни. Завчасне знання реального стану експортно-імпортного потенціалу, своєчасна й об'єктивна інформація про зміну його структури, що надає моніторинг, сприяє усуненню негативних явищ і процесів у його динаміці. Саме формування нового теоретичного підходу та розроблення аналітичних, методичних засад моніторингу експортно-імпортного потенціалу сприятиме завчасному виробленню механізму забезпечення достатнього рівня розвитку цього потенціалу, пошуку резервів підвищення ефективності його використання.

Обсяги та структура експортно-імпортних операцій України в 2022 році зазнали кардинальних змін. Згідно з прогнозами Організації економічного співробітництва та розвитку (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) і Світової продовольчої організації (Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO), протягом 10 років, з 2020 по 2029 роки, Україна мала покращувати свою позицію на світовому ринку, увійти в ТОП-5 країн-експортерів зернових, збільшивши свою частку до майже 14 %.

Експорт зазнав значного падіння у 2022 та 2023 роках, що пов'язано з наслідками воєнного конфлікту. Імпорт зростав у 2021 та 2023 роках, що вказує на збільшення залежності від іноземних товарів. Постійний негативний торговельний баланс свідчить про економічні проблеми та необхідність розробки стратегій для підтримки експорту. Зниження коефіцієнта покриття імпорту експортом у 2022 та 2023 роках вказує на зростання залежності України від імпортних товарів. Для поліпшення ситуації необхідно розроблювати стратегії, спрямовані на підтримку експорту, відновлення інфраструктури та диверсифікацію зовнішньоекономічних зв'язків.

Відбулись зміни в структурі товарних експортно-імпортних потоків за категоріями товарів та країнами-партнерами за період 2019–2023 рр. Зі зниженням часток експорту металів, хімічної продукції, мінеральних продуктів внаслідок негативного впливу воєнних дій, руйнування виробничих потужностей та окупації частини територій, маємо підвищення часток харчових продуктів, жирів та олій, продуктів рослинного та тваринного походження, що свідчить про розширення виробництва, збільшення попиту на ці продукти на зовнішніх ринках. У 2023 році зна-

чна частка продуктів рослинного походження (32,4 %) в експорті пояснюється високим попитом на зернові та олійні культури, які є традиційними експортними товарами України.

Спостерігається збільшення часток імпорту засобів транспорту, машин та обладнання, недорогоцінних матеріалів, текстильних матеріалів, хімічної продукції внаслідок скорочення промислового виробництва, зниження купівельної спроможності населення і бізнесу, а також державних економічних труднощів. Водночас зростає імпорт готових харчових продуктів і мінеральних ресурсів через обмеження власного видобутку, а також зброї та боєприпасів, що свідчить про нагальну потребу України в забезпеченні оборонних потреб під час активних бойових дій. У 2023 році висока частка машин та обладнання (17,7 %) пояснюється потребою у відновленні промислового та інфраструктурного потенціалу країни. Україна імпортує значну кількість промислового обладнання для модернізації та відновлення підприємств, а також електротехнічне обладнання для відновлення електромереж. Імпорт мінеральних продуктів (16,7 %), таких як нафта і газ, є критично важливим для забезпечення енергетичної безпеки країни; потреба в цих ресурсах особливо актуальна в умовах воєнних дій та руйнування частини енергетичної інфраструктури. Значна частка імпорту транспортних засобів (12,3 %) пов'язана з необхідністю відновлення транспортної інфраструктури, поповнення автопарку, а також із заміною транспортних засобів, знищених під час бойових дій.

Динаміка і структурні зміни в експортно-імпортних потоках України чітко вказують на потребу підвищення ефективності експортно-імпортних операцій на рівні підприємств. Адже в умовах зростаючих викликів, таких як геополітична нестабільність, блокада транспортних маршрутів та трансформація глобальних ринків, саме підприємства є ключовими суб'єктами, які здатні забезпечити конкурентоспроможність на зовнішніх ринках.

В економіці дослідження ефективності пов'язувалося 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.

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 ідеальних.

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 у 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,

зворотним 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 [95].

Теоретичні засади експортно-імпоротної діяльності утворені такими економічними теоріями, як меркантилізм (У. Стаффорд, Т. Ман, Д. Стюарт, А. де Монкретьєн, А. Серра), 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), теоремою Столпера-Самуельсона (В. Столпер, П. Самуельсон), «парадоксом Леонтьєва» (В. Леонтьєв), 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), теоремою Рибчинського (Т. Рибчинського), сучасною теорією ефекту масштабу (М. Кемп, П. Кругман), теорією митного союзу (Дж. Вінер) [149].

Експортні можливості підприємств визначаються, насамперед, наявністю конкурентоспроможної на зовнішньому ринку продукції. Для того щоб зробити продукцію конкурентоспроможною, слід проаналізувати, зокрема, ресурсне забезпечення підприємства – сировинне, фінансове, наявність необхідного обладнання, можливість залучення до виробництва висококваліфікованого персоналу. У зв'язку з цим для

підприємства є доцільним проведення аналізу ефективності здійснення експортних операцій.

Оцінка розвитку експортно-імпоротної діяльності є важливим аспектом дослідження. Водночас не менш значущим є аналіз ефективного використання та подальшого розвитку експортно-імпортного потенціалу підприємства, що сприяє формуванню більш комплексного підходу до підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності.

Експортно-імпортний потенціал забезпечує розвиток країн, регіонів і підприємств у сучасних умовах. Саме завдяки використанню цього потенціалу здійснюється входження країни у світове господарство, формується високий рейтинг економічного розвитку регіону та зростає ефективність діяльності підприємства.

Концептуальні підходи щодо змісту, елементів, функцій управління експортно-імпоротною 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 [104]. Мельник О. Г. детально проаналізувала сучасні тенденції розвитку міжнародних митних систем і на його основі визначення основних і допоміжних функцій митного адміністрування, що є важливим фактором розвитку експортно-імпортного потенціалу [101; 102]. Слід відразу зазначити, що переважна більшість учених, які вирішували проблеми зовнішньоекономічної діяльності, експортно-імпоротної 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 у 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 [47].

Ващенко Т. В. вважає, що імпортозаміщення та диверсифікація експорту підприємства забезпечують інноваційного розвиток та є заходами антикризового менеджменту та новітнім напрямом стабільного економічного розвитку вітчизняних підприємств [16]. S. F. Smerichevskyi, I. V. Kryvovyazyuk, V. V. Prokhorova, W. Usarek, A. I. Ivashchenko обґрунтували доцільність застосування симптоматичної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств в умовах порушення сталого розвитку світової економіки в контексті управлінської діяльності [191].

В Україні проводяться дослідження зовнішньоекономічного потенціалу, який, звичайно, відмінний від експортно-імпортного потенціалу. Зрайло І. І. відрізняє на мікрорівні зовнішньоекономічний потенціал галузевотериторіальних систем і зовнішньоекономічний потенціал зернопродуктового підкомплексу АПК, де, своєю чергою, виокремлює такі складові, як: інфраструктурна, інституційна, зовнішньоторговельна, маркетингово-конкурентна, міжгалузева [66]. Він пропонує організаційно-економічний механізм реалізації зовнішньоекономічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК завдяки визначенню 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 паче його структуру, що знижує важливість наукового внеску в теорію потенціалу.

Досліджуючи проблеми експортно-імпортного потенціалу, вчені погоджуються, що його використання пов'язане з ефективністю експортно-імпоротної діяльності підприємства. Глушко С. Н., Кононенко Я. В. [32] 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-імпоротної діяльності підприємства. Вчені дійшли висновку, що дослідження проблем

управління експортно-імпоротною 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) [108]. Якнайчастіше щодо регулювання базисних умов поставки при управлінні експортно-імпортними операціями підприємства використовують правила Інкотермс-2000.

Багато вчених, а саме Мельник Т. М. [103], Гронь О., Сікаленко О. В. [41], Бегма М., Мазуров Г. І. [9], 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 [103]. 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 [73]. Експортний потенціал

В. М. Бегма, Г. І. Мазуров визначають як здатність підприємства відтворювати свої конкурентні переваги на зовнішніх ринках [9, 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 [148]. 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. Водночас виокремлюється обов'язкова наявність маркетингового потенціалу для здійснення торговельної діяльності та виготовлення інноваційної продукції, згідно з вимогами ринку. Ґрунтовні дослідження щодо визначення експортного потенціалу провели А. 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 [126]. Аналіз робіт Піддубної А. І. [125; 126], 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 й імпортні операції і мож-

ливості забезпечувати їхнє додатне сальдо, а саме проводити ефективну експортно-імпорتنу діяльність для формування та відтворення конкурентної позиції підприємства на зовнішніх і 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 [6; 7]. 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 і реалізується цей потенціал. По друге, якщо підприємство веде експортно-імпорتنу діяльність, то розглядати лише його експортний потенціал не коректно, тим самим нехтуючи його можливостями імпоротної 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-імпоротної 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. [118]. В потенціалі підприємства вони виокремлюють у 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 і 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 форс-мажорні умови як стихійні явища, війни.

Ефективність використання ЕППП 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 ураховує різні аспекти діяльності підприємства; інтеграційний, який використовує взаємозв'язки, об'єднання та взаємодію між окремими його елементами; динамічний, згідно з яким 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 з яким забезпечується максимальна адаптація до різних умов формування потенціалу підприємства; структурний, за яким встановлюється раціональне співвідношення між елементами потенціалу [13; 100]. 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 [175]; Jackson E. A., Jabbie багато уваги приділили формуванню основ забезпечення промислового зростання та розвитку на основі потенціалу, зокрема експортно-імпортного потенціалу [180].

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 [174]. 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 роботу силу [176].

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 [177].

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 [182]. Shu P., Steinwender C. у 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 [190].

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 незначним додаванням вартості або без неї, що засвідчує наявність незначної виробничої діяльності, орієнтованої на імпортозаміщення. І в цих країнах їхнє ви-

живання значною мірою залежить від імпорту, що робить їх дуже чутливими до зовнішніх ризиків і потрясінь [182].

Системно проблеми ефективності експортно-імпорتنної 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 й імпорту фірми, прогнозував продажі експорту на ринках [192]. В розвиток теорії ефективності експортно-імпорتنної діяльності зробила внесок робота О'Коннелла Д. та Бенсона Дж., в якій наводяться 54 економічних ефектів для здійснення імпорту на фірми [187]. Істотним розвитком теорії ефективності експортно-імпорتنної діяльності є роботи Leonidou L. C., Katsikeas C. S. щодо імпорту [185], хоча багато вчених на цей рахунок вважають відсутність в них методології, систематизації. Сучасні дослідження ефективності експортно-імпорتنної діяльності пов'язані з використанням великої кількості показників, індикаторів для її оцінки й аналізу. Відомі такі підходи до аналізу ефективності експортно-імпорتنної 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 імпорتنних стратегій.

Гринько П. О. комплексно досліджував проблеми ефективності експортно-імпорتنної діяльності підприємства [38–40]. Провівши аналіз визначень ефективності експортно-імпорتنної діяльності, він вважає, що найчастіше вона розглядається як система, як операція, як рішення та виражається коефіцієнтом; при цьому ефективність експортно-імпорتنної 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 у про-

цесі діяльності [40]. Він також обґрунтовує систему базисних понять ефективності експортно-імпоротної 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-імпоротної діяльності, який враховує закони та закономірності ефективності діяльності; до того ж авторами обґрунтовано динамічний структурний еталон ефективності ЕІДП, а також логіку цього обчислення [37]. Звичайно, такі дослідження зміцнюють теорію і практику ефективності експортно-імпоротної діяльності.

Аналіз робіт як вітчизняних, так і закордонних учених свідчить про аспектність вирішення теоретичних і 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.

Ґрунтуючись на підходах Малярець Л. М., Отенко І. П. [96], Баранніка І. О. [6; 7] та Гринько П. О. [38–40] 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 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.

Загальний потенціал підприємства є сукупністю реальних можливостей, що створюються наявними ресурсами, та здатністю 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-імпорتنу. Спрямування потенціалу на види діяльності підприємства – це його компетентності. Стан потенціалу залежать від впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

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 ЕІПП утворюють ресурси й інші види потенціалу підприємства, а саме трудовий, технічний, технологічний, фінансовий, інформаційний, організаційний, управлінський.

Видами ЕІПП є експортний і імпортний (за видами операцій); підприємницький, регіональний, національний (за рівнем управління); операційний, тактичний, стратегічний (за видами управління).

Процеси експортно-імпортного потенціалу підприємства – це сукупність послідовних дій, спрямованих на досягнення певного результату ЕІПП, що виражається у поступовій зміні його станів у часі. Викремлюють процеси формування, функціонування, використання та розвитку ЕІПП, кожен із яких має відповідні стани. Наявність потенціалу є безперервним процесом, проте щодо економічних об'єктів його можна розглядати у розрізі, тобто як стан потенціалу, що є статичним відображенням динамічного процесу його змін.

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

Механізми використання експортно-імпортного потенціалу підприємства – це сукупність, система елементів, інструментів, регуляторів впливу на ЕІПП, 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 і послуг у процесі взаємодіє 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 зміни ЕІПП. Розрізняють фактори зовнішнього та внутрішнього середовища ЕІПП, а також мікро-, мезо-, мікрорівнів.

Витрати – це грошова оцінка вартості видів ресурсів і потенціалів, які використовуються в процесі ЕІД.

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

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

Ефективність використання ЕІПП визначається як його системна характеристика, що представляється відношенням ефекту до витрат

у процесі реалізації, тобто в процесі експортно-імпоротної діяльності, й отриманні позитивного ефекту з урахуванням стратегій та цілей управління цим потенціалом.

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

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

Система базисних понять визначає зміст і змістову модель ефективності використання ЕІПП. Згідно з визначенням Вікіпедії, змістова 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'єкта. 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 цій 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'єкта, всі його основні елементи, їх типи, види, взаємозв'язки, закони та закономірності їх зміни, процеси цих змін. 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'єкта та їх взаємозв'язки, закони і закономірності зміни елементів та їх характеристик. Отже, під змістовною моделлю об'єкта будемо розуміти упорядковану систему понять, яка визначає змістовну суть об'єкта у вигляді структурних елементів, їх ознак, причинно-наслідкових взаємозв'язків, відображення змін елементів та процесів, які відбуваються.

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 вибраним критерієм, ніж навпаки – оптимальний розв'язок за неправильно вибраним критерієм. Визначення ефективності експортно-імпоротної діяльності передбачає збільшення доходу від експортних та імпортних операцій.

Оскільки рівень експортно-імпортного потенціалу визначає якість і 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-імпортний 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.

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-імпортової діяльності, система міжнародних рахунків, валютний курс гривні, транспортна логістика, міжнародні ділові комунікації, система зовнішньоторговельних 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 й 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 коротцем:

$$EIEI\text{ПП} = \langle 3П(ТР, ПР, ГР, ІР, ЗВ, У, О, Т), П(В), М(В), \\ П(Е), К(Е), \Phi(МаР, МеР, МіР) \rangle,$$

де $EIEI\text{ПП}$ – ефективність використання експортно-імпортного потенціалу підприємства;

$3П$ – загальний потенціал підприємства;

$ТР$ – трудові ресурси;

$ПР$ – природні ресурси;

$ГР$ – грошові ресурси;

$ІР$ – інформаційні ресурси;

$ЗВ$ – засоби виробництва;

$У$ – управління;

$О$ – організація;

$Т$ – технологія;

$П(В)$ – процеси використання;

$М(В)$ – механізми використання;

$П(ЕВ)$ – показники ефективності використання ЕІПП;

$К(Е)$ – критерії ефективності;

$\Phi(МаР, МеР, МіР)$ – фактори впливу макrorівня, мезорівня, мікrorівня.

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.

Розділ 6.

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

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

Як у довоєнних, так і воєнних умовах найбільшим торговельним партнером України є країни Євросоюзу. До війни 2022 року обсяги торгівлі товарами і послугами України з країнами ЄС постійно зростали. Так, у 2021 році обсяг двосторонньої торгівлі товарами та послугами збільшився на 35 % порівняно з 2020 роком – з 46,3 до 62,5 млрд дол. США. У 2022 році обсяг торгівлі між Україною та ЄС зменшився на 5,2 % порівняно 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 вплинула на економіку ЄС через географічну наближеність до росії та України, залежність від імпортих енергоресурсів (насамперед російських), високу вразливість перед глобальними потрясіннями, пов'язаними з ланцюгами постачання [145].

Для експортно-імпортової 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 то-

варами, продукцією хімічної промисловості, текстилем, текстильними виробами, взуттям та іншими товарами.

В першому півріччі 2023 року товарна структура експорту й 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. 6.1 наведено зміни у відсотках товарної структури зовнішньої торгівлі України в першому півріччі 2023 року порівняно з першим півріччям 2022 року [144].

Зміни товарної структури, %

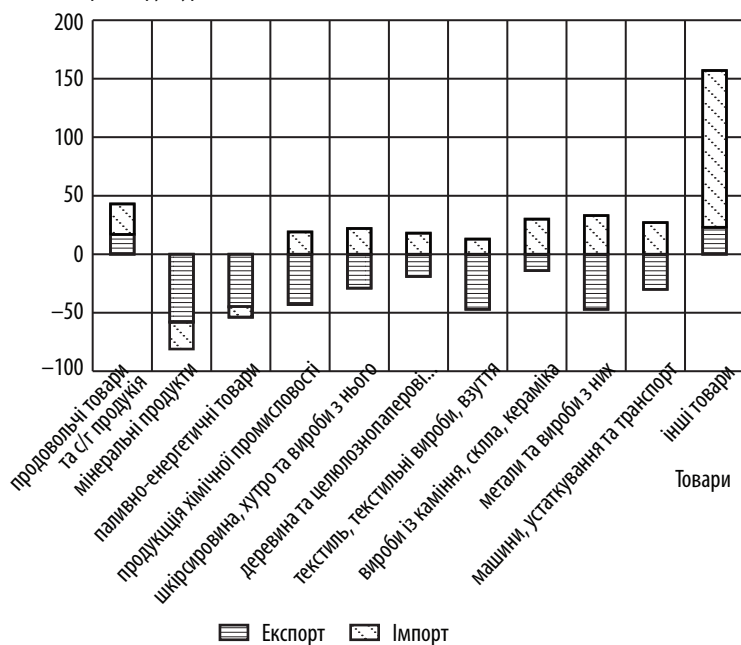


Рис. 6.1. Зміни товарної структури зовнішньої торгівлі України в першому півріччі 2023 року порівняно з першим півріччям 2022 року

Аналіз рис. 6.1 показує, що істотно скоротився експорт мінеральних продуктів, текстилю, текстильних виробів, взуття; металу та виробів з нього, 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 заборону 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.

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. 6.2 наведено обсяги торгівлі товарами з основними торговельними партнерами України в січні–червні 2023 року [144].

Аналіз рис. 6.2 свідчить, що істотно переважають обсяги імпорту над експортом з країнами ЄС та Китаєм, про це також свідчить рис. 6.3.

Якщо говорити про зміни, що відбулись протягом першого півріччя 2023 року до першого півріччя 2022 року, то про це свідчить рис. 6.4.

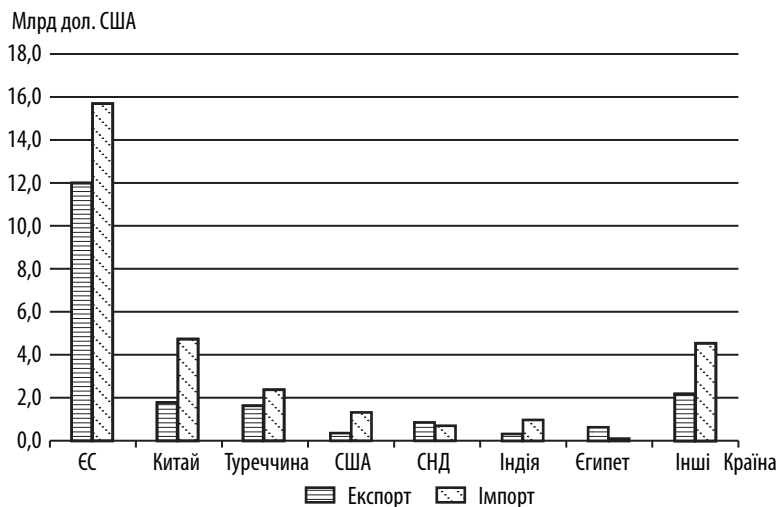


Рис. 6.2. Обсяги торгівлі товарами України (експорт, імпорт) з основними партнерами в січні-червні 2023 року

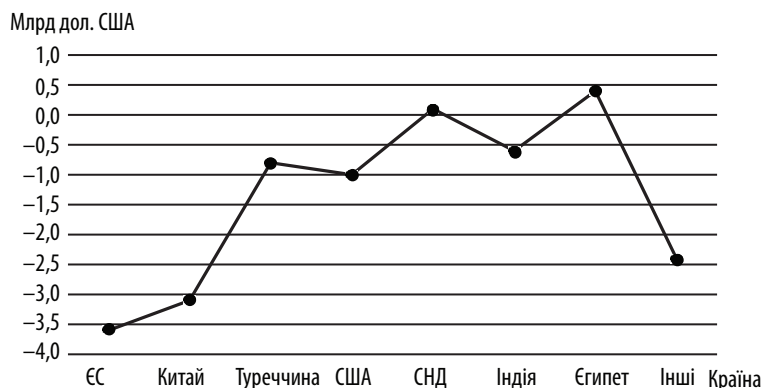


Рис. 6.3. Сальдо обсягів торгівлі товарами України з основними партнерами в січні-червні 2023 року

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.

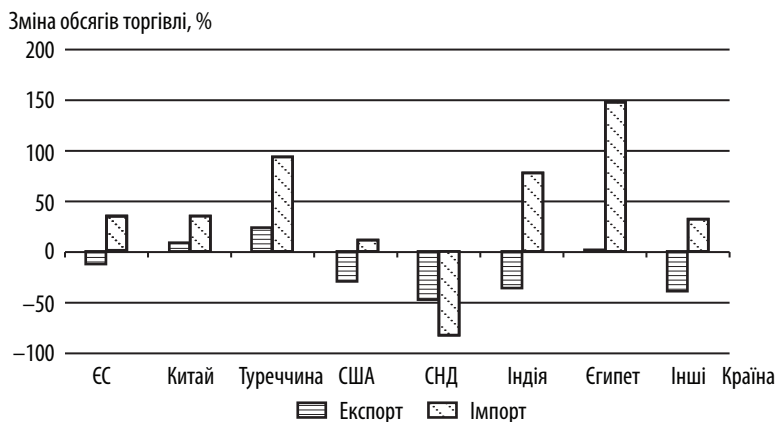


Рис. 6.4. Зміна обсягів торгівлі товарами з основними партнерами до першого півріччя попереднього 2022 року

Узагальнюючи економічні проблеми в країні, вчені зазначають, 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 було вжито раціональних заходів, 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 [12]. Вчені 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. Вони також вважають, що для зменшення втрати ендегенного 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 адміністративне і подат-

кове навантаження на бізнес; лібералізувати трудові відносини; впроваджувати різнопрофільні навчально-освітні та консалтингові програми.

Багато вчених, практиків вважають, що для відновлення економічного потенціалу в Україні знадобиться зарубіжна допомога типу «плану Маршалла». 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 уможливає обмін не лише товарами, а й знаннями та інформацією [146]. Остання умова тривалого економічного розвитку забезпечується формуванням і 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 здійснюватися 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 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 зазначають у своїх дослідженнях багато вітчизняних і закордонних учених.

Слід зазначити, що вітчизняні вчені і практики експортно-імпортний потенціал найчастіше відносять до країни та регіону. Проблеми експортно-імпортного потенціалу країни досліджують у своїх роботах Мельник Т. М., Пугачевської К. С. [104]. 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, на основі яких визначаються основні та допоміжні функції митного адміністрування (Мельник О. Г. та ін.). [102]. У визначенні змістовної суті та структурних елементів експортно-імпортного потенціалу значну роль відіграє праця Shu P., Steinwender C. [190], у якій детально досліджено чотири типи складових торговельних потоків підприємств: імпорتنу конкуренцію, експортні можливості, доступ до імпорتنих проміжних продуктів та іноземну конкуренцію за ресурси.

Багато вчених, які досліджували проблеми експортно-імпортного потенціалу та визначали фактори його впливу, вважають, що розвиток і використання цього потенціалу країни визначаються 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 і 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 і 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 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) [144].

Для оцінки розвитку та використання експортно-імпортного потенціалу потрібно проаналізувати тенденції показників, які їх відображають. На *рис. 6.5* наведено динаміку показників обсягу експорту й імпорту товарів протягом 2014–2022 рр. [143; 144].

Зміст *рис. 6.5* свідчить про нестійку тенденцію значень показників. Різке зростання обсягів експорту та імпорту товарів змінилося 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.

Динаміка обсягів

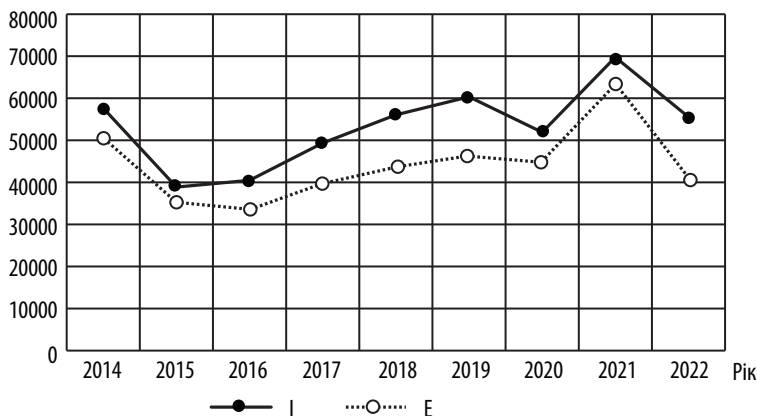
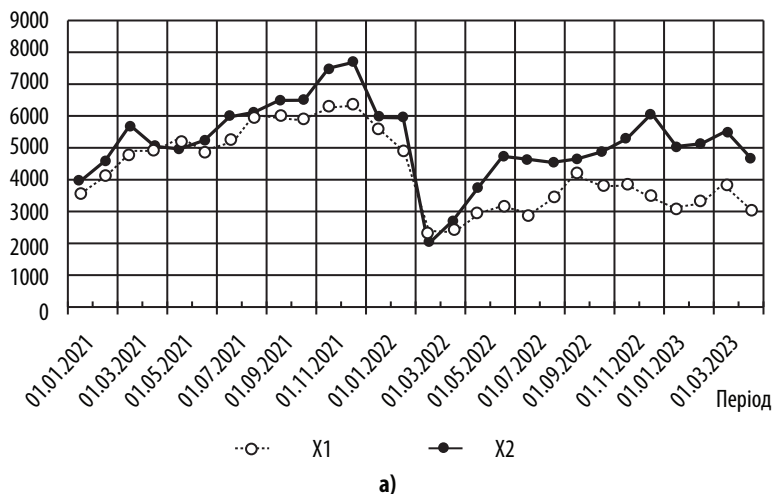


Рис. 6.5. Динаміка обсягів експорту й імпорту товарів в Україні протягом 2014–2022 рр.

На рис. 6.6 наведено динаміку показників, які характеризують стан і використання експортно-імпортного потенціалу України протягом 2021–2023 рр. (квітень включно) щомісячно.

На рис. 6.6 чітко видно зміну 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 спочатку різко впали, але потім почали зростати; прямі інвестиції: активи майже не змінні; обсяг телекомунікаційних послуг різко зменшився; обсяг науково-дослідних і 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.

Значення показників, млн дол. США



Динаміка показників

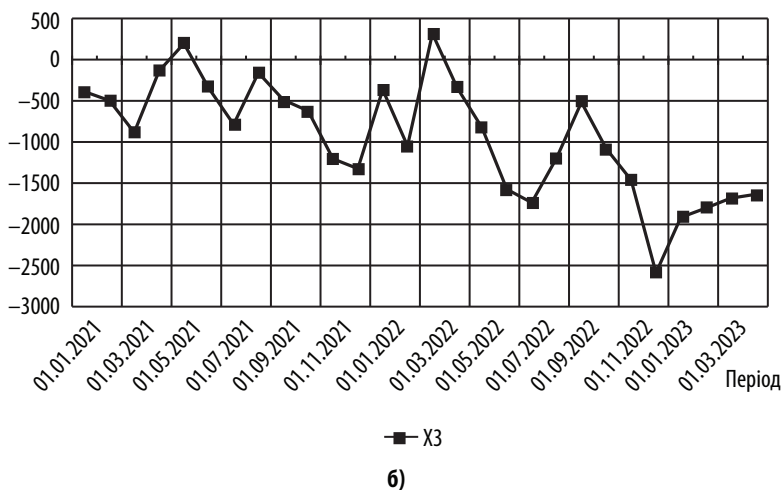


Рис. 6.6. Динаміка показників стану та використання експортно-імпортного потенціалу України протягом 2021–2023 рр. (квітень включно) щомісячно

Значення показників, млн дол. США

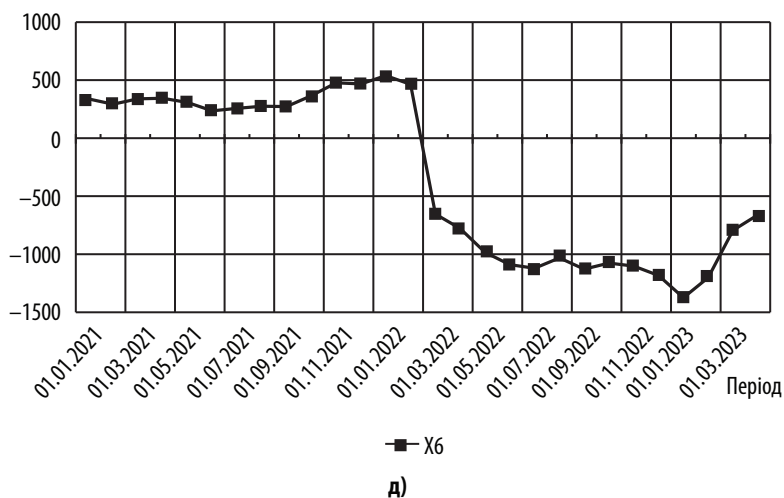
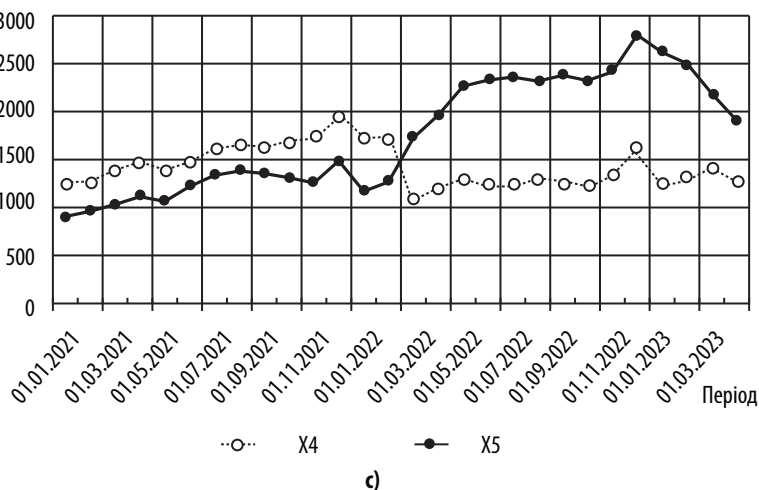
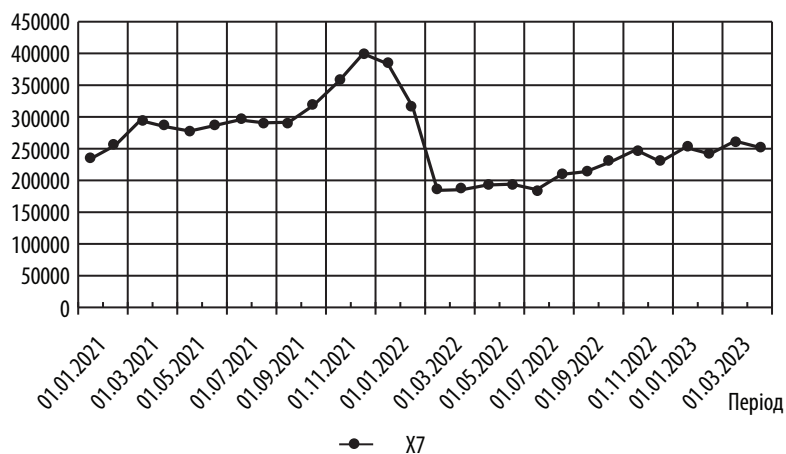
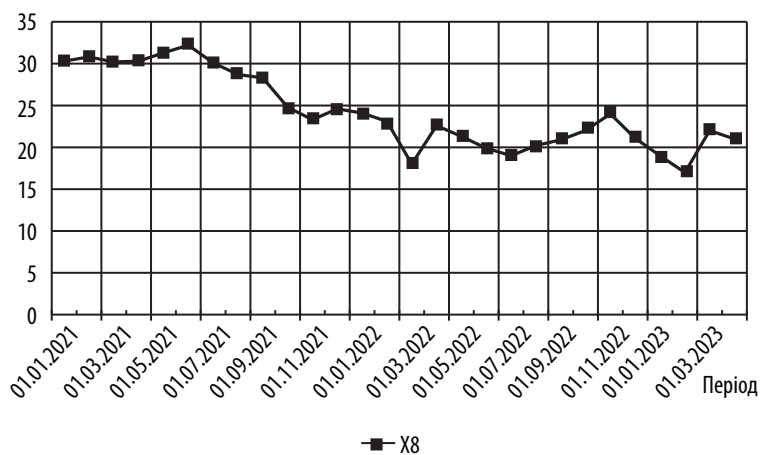


Рис. 6.6. (Продовження)



e)



є)

Рис. 6.6. (Продовження)

Значення показників, млн дол. США

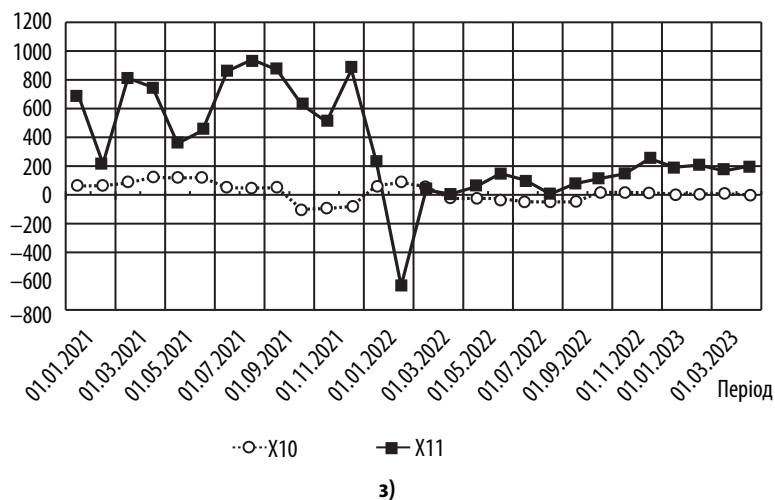
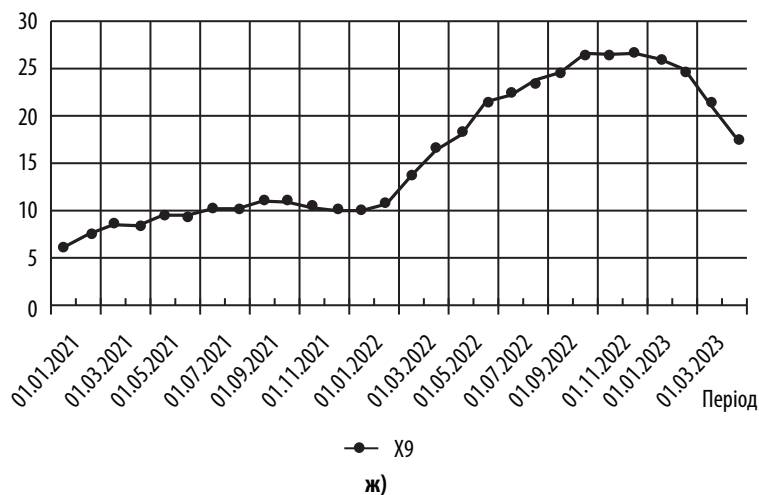
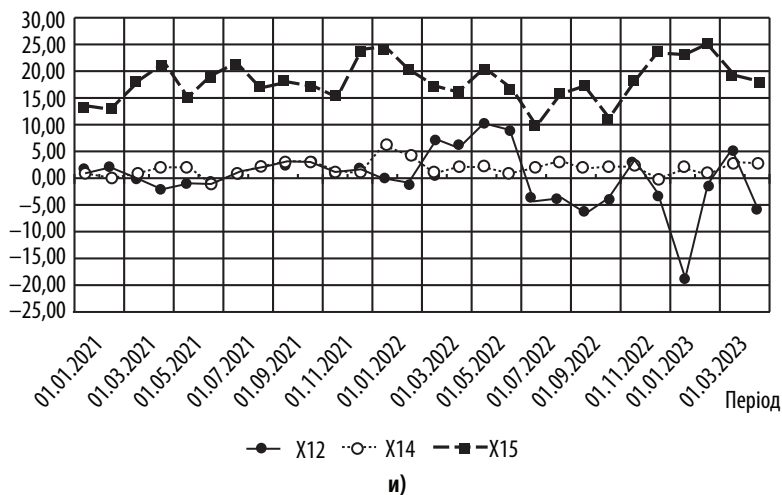
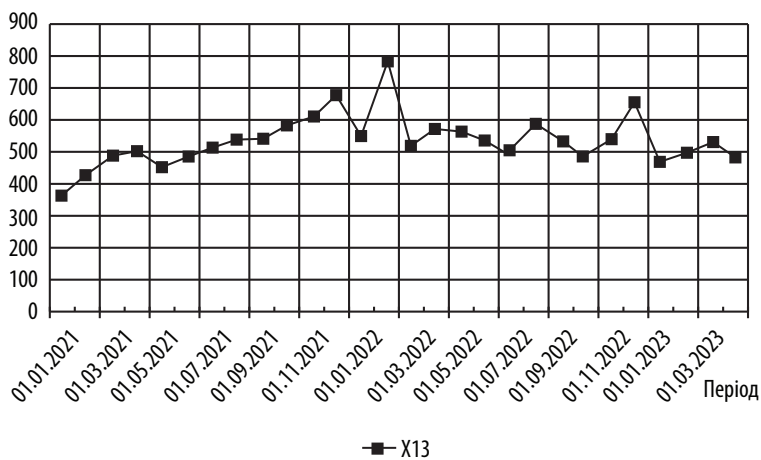


Рис. 6.6. (Продовження)

Значення показників, млн дол. США



и)



i)

Рис. 6.6. (Продовження)

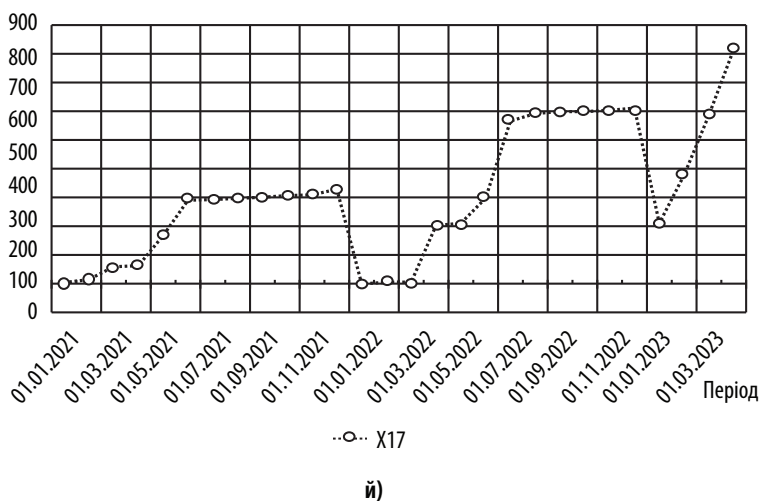
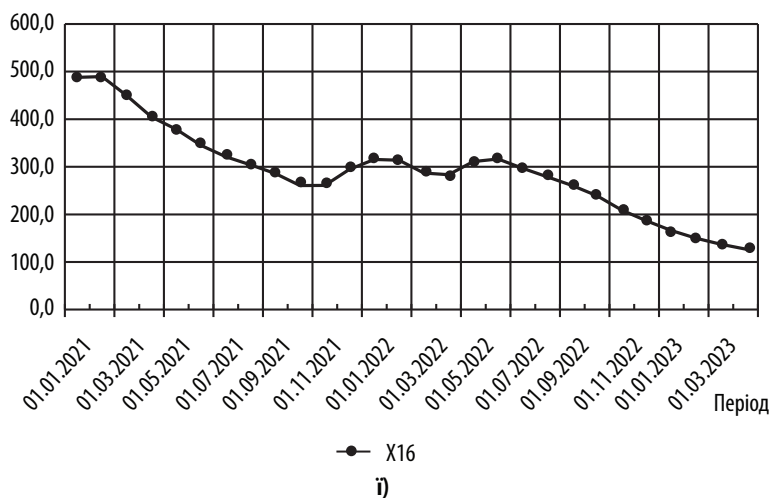


Рис. 6.6. (Продовження)

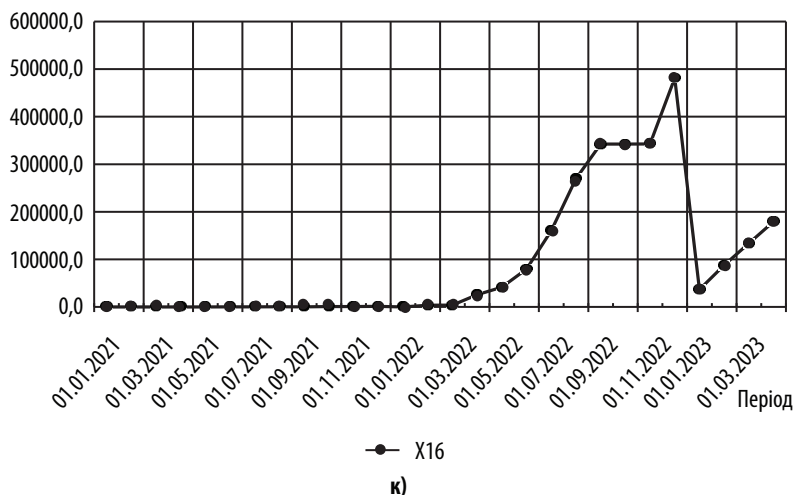


Рис. 6.6. (Закінчення)

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 [132].

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.

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 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 [29], Б. М. Данилишин [44], Е. М. Лібанова [80], Н. А. Гавкалова [179] 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 у суспільстві, державі й економіці, формування моделі розвитку держави. Він визначав суперечності глобального характеру та ознаки можливого урівноваження стратегічних інтересів України у світовій економіці [29]. 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 і послуг; націоналізація системно важливого бізнесу, якому загрожує банкрутство; стимулювання імпортозаміщення та локалізації виробництва [44].

Академік Е. М. Лібанова говорить про значущість і необхідність модернізації інструментарію розробки та реалізації соціальної політики усунення нерівномірності регіонального людського розвитку та диспропорцій рівня й якості життя [89]. 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. А. 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 [179]. 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. А. разом із іншими 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 [179]. 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, і 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 [97].

Томарева-Патлахова В. В. виокремила пріоритетні напрями регулювання соціально-економічного розвитку України та її регіонів [152], 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. та Чихира О. В. пов'язують проблеми диспропорції розвитку регіонів з порушенням консолідованого економічного простору країни через невідповідність створення внутрішніх кооперативних зв'язків і надання переваги формуванню їх експортного потенціалу [83]. Вирішення цих проблем вчені бачать у розширенні сфери застосування механізму державно-приватного партнерства, відкритості інформаційного представлення потенційних інвестиційних проєктів у регіонах; розширенні 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 і потенційних можливостей, з необхідністю проводити модернізацію економіки, використовуючи та нарощуючи власні унікальні можливості, базуючись на ендогенних чинниках економічного регіонального розвитку [160].

Вчені Кондратенко Н. О., Красноносова О. М., Папп В. В. стверджують, що фінансове забезпечення регіонів сприяє підвищенню їх рівня розвитку, і воно має здійснюватися за такими напрямами: розроблення методичного забезпечення програмування та освоєння фінансових ресурсів; формування сучасної, за європейськими стандартами, системи міжбюджетних відносин; розвиток пріоритетних сфер виробництва продукції та послуг [79].

Вчені різних країн також постійно вивчають і вирішують проблеми розвитку регіонів. Вчені Abbas S. Waheed A., аналізуючи експортний потенціал Пакистану та його торговельних партнерів за допомогою моделі розширеної гравітації, визначили, що розвиток цього потенціала

лу залежить від пропозиції та попиту країни-партнера, а також розміру ринку [174]. А. Абдімомунова також говорить про розвиток регіонів на основі інноваційної експортоорієнтованої структури економіки, за якою передбачається створення продукції, затребуваної на міжнародному ринку (експортний потенціал). 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 [177]. Deng P., Lu S., Xiao H. 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 [177]. Можна й далі наводити роботи вчених за кордоном, які, досліджуючи проблеми розвитку регіонів різних країн, 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 пов'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. І такий шлях є дієвим не тільки для розвитку регіонів в Україні, але й багатьох інших країн світу.

Як уже не одноразово 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 попере-

дньо визначеної та кількісно оціненої його експортної бази, оцінки експортних можливостей регіону, а також динаміки показників місткості та потенціалу іноземних ринків [128]. 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 [96], а також Зборовська Ю. Л. [65] для оцінки розвитку експортно-імпортного потенціалу регіонів рекомендують показники, які наведені в *табл. 6.1*.

Таблиця 6.1

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

Позначення	Показники
1	2
<i>Показники розвитку експортно-імпортного потенціалу регіону</i>	
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, %
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

Закінчення табл. 6.1

1	2
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
<i>Показники використання експортно-імпортного потенціалу регіону</i>	
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 сукупності ресурсів і спроможності 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 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 [84]. Вчені Николук О. М., Мартинчук І. В. аналізували підходи до кількісного оцінювання ресурсного потенціалу підприємства і дійшли висновку, що слід розрізняти три напрями в цих підходах, а саме: оцінювання фактичного стану ресурсів і показників їх відтворення; оцінювання ефективності використання ресурсного потенціалу; оцінювання повноти використання можливості ресурсної бази підприємства [114]. 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. А. 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 [179].

Топалова І. А. рекомендує оцінювати потенціал ресурсного забезпечення економіки регіону за складовими: фінансово-економічною, кадровою, науково-виробничою, техніко-технологічною, організаційно-управлінською, інформаційною. Кожну зі складових визначати відповідною системою показників, а саме: техніко-технологічну складову — вартістю основних виробничих фондів регіону, вартістю основних виробничих фондів в розрахунку на одну тисячу зайнятих у господарському комплексі регіону, питомою вагою вартості основних виробничих фондів у загальній вартості основних виробничих фондів регіону, сту-

пенем зносу основних виробничих фондів (%), кількістю інноваційних заходів, спрямованих на ефективне функціонування економіки регіону, виробництво нових видів сировини та продукції, новими транспортно-логістичними зв'язками, транспортними маршрутами та послугами, продуктивністю праці регіону, а також вартістю основних виробничих фондів в розрахунку на одного зайнятого; науково-виробничу складову – обсягом інноваційних товарів та послуг, питомою вагою інноваційних продуктів та інноваційних послуг у загальному обсязі товарів та послуг по регіону, кількістю проєктів і 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; правова коректність, актуальність тощо. 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 модернізація матеріально-технічної бази регіону, розширення інфраструктури; витрати на технології 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 у загальному обсязі витрат регіону. Щодо інших складових вчена говорить здебільшого про їх критерії і значущість. Загалом потенціал ресурсного забезпечення рекомендується визначати як геометричне середнє величин складових цього потенціалу. Недоліком цього підходу до такої оцінки потенціалу ресурсного забезпечення еко-

номіки 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 беззолейній, але вологій основі; вугілля кам'яне енергетичне з теплотвірністю понад 23,865 МДж/кг (5 700 ккал/кг) на беззолейній, 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. [142].

На рис. 6.7 наведено величину ресурсного потенціалу в регіонах України за 2021 р. Зміст рис. 6.10 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).

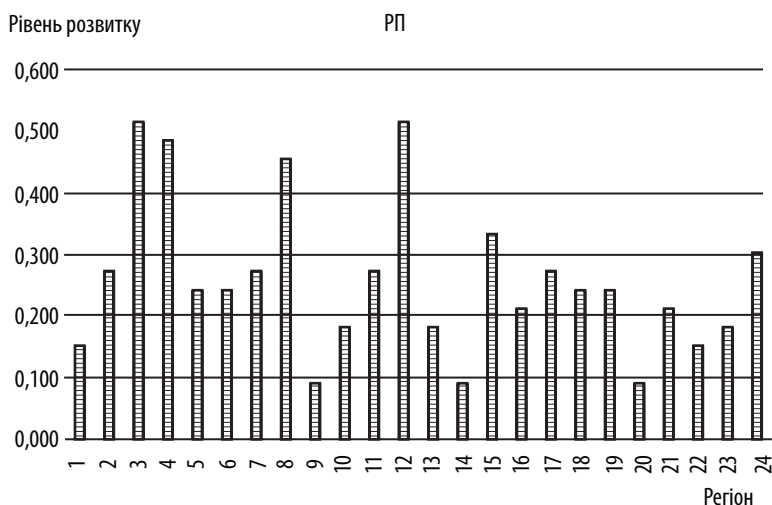


Рис. 6.7. Рівень розвитку ресурсного потенціалу в регіонах України

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. На *рис. 6.8* наведено рівні розвитку експортно-імпортного потенціалу кожного регіону України в 2021 р.

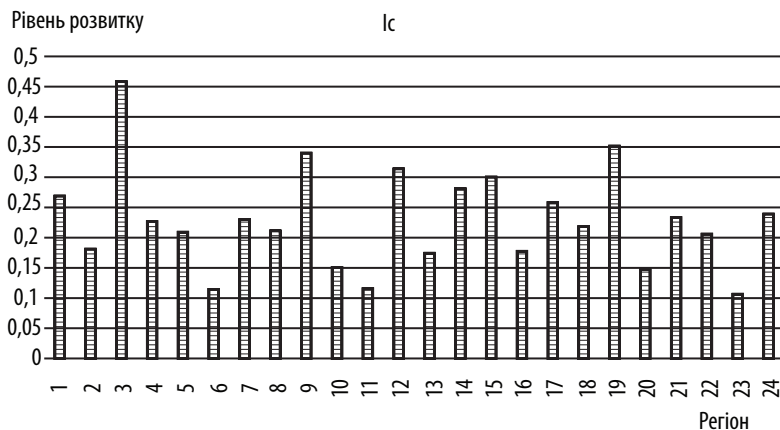


Рис. 6.8. Рівні розвитку експортно-імпортного потенціалу регіонів України

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. На *рис. 6.9* показано дендрограму, яка дозволяє виділити типи розвитку експортно-імпортного потенціалу регіонів.

На *рис. 6.10* 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.

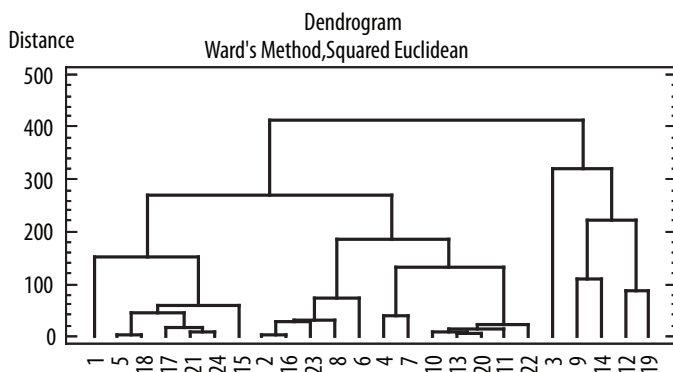


Рис. 6.9. Кластери регіонів України за розвитком їхнього експортно-імпортного потенціалу

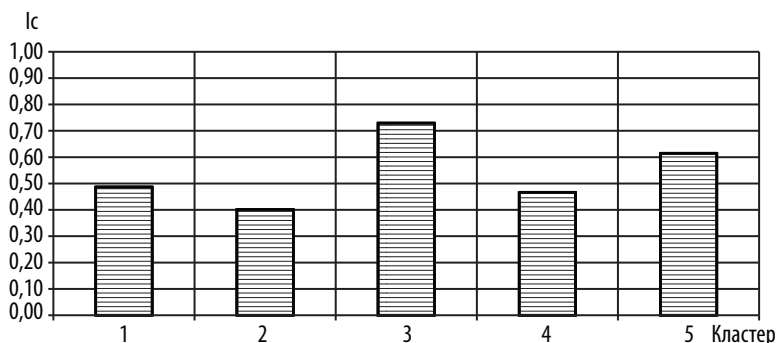


Рис. 6.10. Загальний рівень розвитку експортно-імпортного потенціалу регіонів України в кожному із кластерів

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. 6.10).

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. 6.11) свідчить про іншу їх упорядкованість.

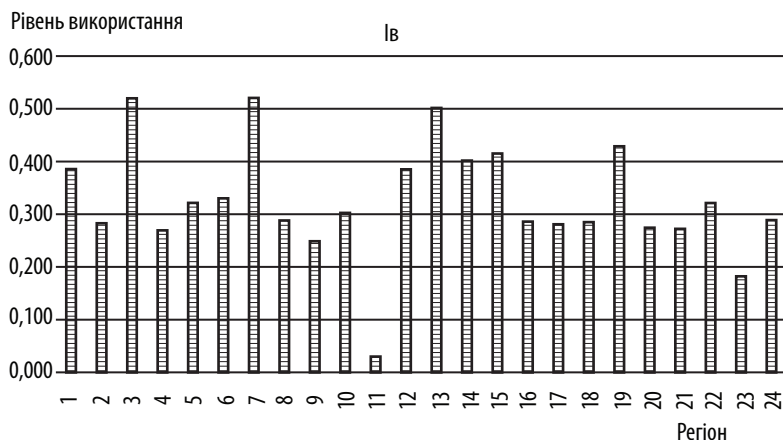


Рис. 6.11. Рівні використання експортно-імпортного потенціалу регіонів України

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

На рис. 6.12 подано дендрограму, яка дозволяє виділити типи регіонів за рівнем використання їх експортно-імпортного потенціалу.

На рис. 6.12 показано п'ять кластерів регіонів України за рівнем використання їхнього експортно-імпортного потенціалу.

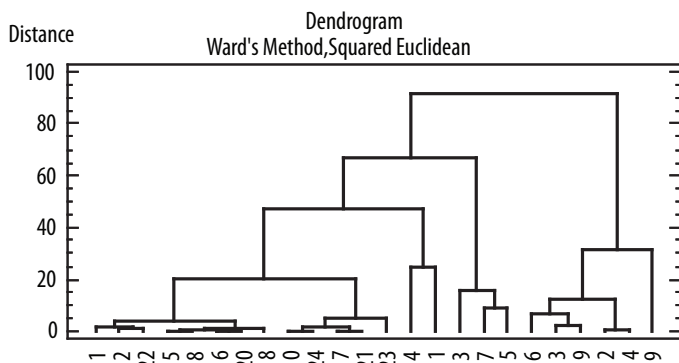


Рис. 6.12. Кластери регіонів України за рівнем використання їхнього експортно-імпортного потенціалу

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. 6.13).

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 висо-

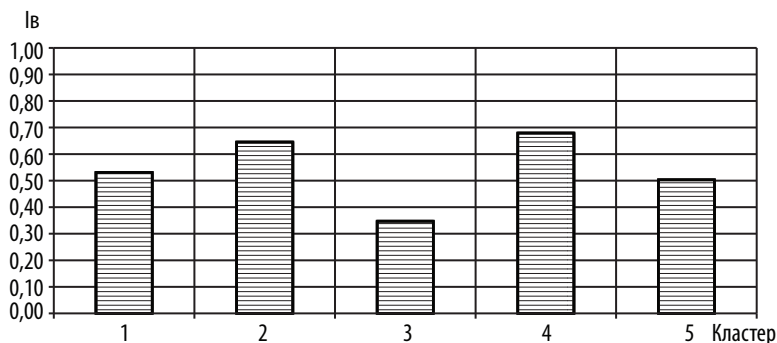


Рис. 6.13. Рівні використання експортно-імпортного потенціалу регіонів України в кожному кластері

кий 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:

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

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

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 (працездатного 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, і 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 ти-

пів 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 підґрунтя для розроблення дієвих управлінських рішень щодо рівномірного розвитку регіонів країни.

До війни 2022 року суб'єктом експортно-імпортної діяльності були підприємства, але експортно-імпортний потенціал вченими й практиками найчастіше розглядався щодо країни або регіону й рідко досліджувався щодо підприємств. Також слід сказати, що здебільшого вітчизняні вчені та практики вирішували проблеми експортного потенціалу підприємств. Роботи науковців були присвячені визначенню змістовної суті експортного потенціалу, його структури, різним функціям управління цим потенціалом, теоретичному та методичному забезпеченню 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, як 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 [145].

Незважаючи на значні здобутки вітчизняних вчених у дослідженні експортного потенціалу, до цього часу відсутнє загальновизнане 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 [125].

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 [101].

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 внутрішньоорієнтований етап аналізу, який ґрунтується на аналізі рівня міжнародної інтернаціоналізації діяльності підприємства, показників його експортної діяльності, ресурсного забезпечення, ефективності експорту; зовнішньоорієнтований етап передбачає аналіз кон'юнктури світового ринку, ринку регіонів та окремих країн, інтенсивності конкуренції на світовому ринку, власну конкурентну стратегію диференціації в рамках обраного сегмента для підприємства [69]. У 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 здійснюватися 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 реалізовуватись за показниками: рентабельності експортної продукції (порівняно з рентабельністю продукції, реалізованою на внутрішньому ринку), частки прибутку від експорту продукції в загальній величині прибутку підприємства, коефіцієнта співвідношення світових цін та цін експортної продукції підприємства. Аналіз кон'юнктури світового ринку (ринку регіонів та окремих країн) вчені рекомендують проводити за такими показниками: обсяги виробництва та реалізації продукції на світовому ринку, тенденції економічного розвитку глобальної економіки, тренди розвитку ринку продукції підприємства. Аналіз інтенсивності конкуренції доцільно здійснювати на основі кількості основних конкурентів, рівня завантаження виробничих потужностей основних експортерів, форм їхньої присутності на світовому ринку, ціни одиниці продукції та її динаміки, а також інвестиційної та інноваційної 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 приділяють увагу 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). 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 зазначити 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 [10]. Вони рекомендують оцінювати експортний потенціал країни, регіону, галузі, підприємства на конкретний час відповідно до ступеня його використання за фактич-

ним обсягом їх експорту, що визначає досягнутий рівень використання інвестиційних ресурсів, залучених для продажу за кордон; потенціал, який вже реалізується на внутрішньому ринку, 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.

Вчені визначають експортний потенціал підприємства як сукупність можливостей підприємства щодо виходу та розширення своєї діяльності на закордонних ринках із урахуванням 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 із засобом 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 мінливого 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 персо-

налу, 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) [41]. Автори пропонують велику систему показників для оцінювання експортного потенціалу, але вони не надають практичних рекомендацій у 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, адаптуватися до умов зовнішнього середовища, за необхідності змінювати свою структуру й водночас зберігати стійкість свідчить про закономірності самоорганізації [126].

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 [53; 54]. 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:

$$E_{\Pi\Pi} = E_{\Pi\kappa p} \times I_{\Pi} \times \beta = E_{\Pi\kappa p} \times (K\Pi \times OЗ \times BК) \times \beta,$$

де $E_{\Pi\kappa p}$ – експортний потенціал країни, грош. од.;

I_{Π} – інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності підприємства;

$K\Pi$ – зважена середня кількість працівників підприємства;

$OЗ$ – зважені основні засоби підприємства;

$BК$ – зважений власний капітал;

β – поправочний коефіцієнт [76].

Своєю чергою, експортний потенціал країни вчений визначає як:

$$E_{\Pi\kappa p} = BВ\Pi \times I_{\kappa p} \times \alpha,$$

де $BВ\Pi$ – реальний валовий внутрішній продукт країни, грош. од.;

$I_{\kappa p}$ – інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності країни;

α – поправочний коефіцієнт.

Своєю чергою, інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності країни визначається як:

$$I_{\kappa p} = TF \times FF,$$

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 (осіб), 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.

Бовк 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, своєю чергою, ґрунтуються на показниках фінансово-виробничої, інноваційно-інвестиційної, експортної сфер [20]. Згідно з таким підходом до оцінки експортного потенціалу підприємства, рекомендується система показників, сформована на основі обробки експертних думок, а саме: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт покриття, продуктивність праці, фондовіддача, частка сертифікованої продукції в загальному обсязі реалізованої продукції, частка працівників, які 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.

Зазвичай 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 обґрунтоване застосування економічно-математичних методів надає аналітичну основу для ухвалення об'єктивних, дієвих рішень в управлінні цим потенціалом [168; 169]. 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.

Науковим обґрунтуванням, перевагами в практичному застосуванні характеризується підхід учених Отенко В. І., Баранніка І. О. до оцінки рівня експортно-імпортного потенціалу підприємств, й про це вже говорилося у [117]. 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 експортно-імпортного 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. 6.14 наведено динаміку інтегрального показника ефективності використання експортно-імпортного потенціалу АТ «Українські енергетичні машини» протягом 2019–2022 рр., що 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), гідроакumuлюючих 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 посідає четверте місце серед турбобудівних фірм світу. Підприємство співпрацює з турбобудівними фірмами світу, а саме з такими 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) та інші.

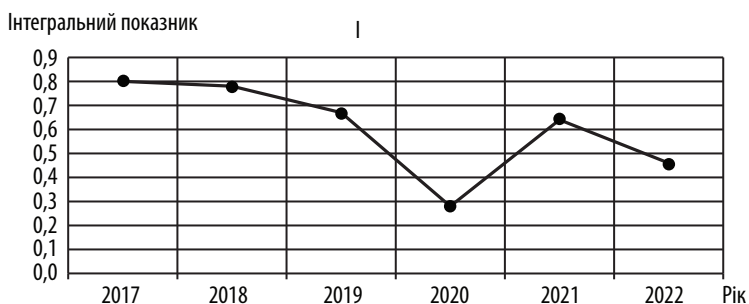


Рис. 6.14. Динаміка інтегрального показника ефективності використання експортно-імпортного потенціалу АТ «Українські енергетичні машини» протягом 2017–2022 рр.

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. Незважаючи 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 понад 1,5 млрд грн, у 2022 році АТ «Українські енергетичні машини» не має заборгованості з податків перед державою [141].

Як зазначалося в теоретичних положеннях оцінки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства (підрозділ 1.2), важливою складовою цього аналізу є дослідження його структури та структурних змін. 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 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 структуру динаміку.

Обґрунтування динамічного структурного еталону стану ефективності використання експортно-імпортного потенціалу є важливим етапом, від якого залежать всі інші етапи. Згідно з наявними умовами 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 макрорівні має існувати така під-

порядкованість: темп зміни середньої заробітної платні ($T_{\text{сзн}}$) повинен бути меншим за темп зміни обсягу реалізованої промислової продукції ($T_{\text{рп}}$), а отже, темп зміни номінального ВВП ($T_{\text{нвп}}$). Тільки за таких умов відбудеться збільшення темпів зміни прямих інвестицій в Україну (T_i):

$$T_i > T_{\text{нвп}} > T_{\text{рп}} > T_{\text{сзн}} > 100 \ %.$$

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 і послуг та збільшення імпорту, і рекомендує збільшувати темпи зміни обсягу реалізованої продукції ($T_{\text{рп}}$) над темпами зміни експорту (T_e) та імпорту товарів та послуг ($T_{\text{ім}}$) і темпами зміни державного боргу країни ($T_{\text{дб}}$):

$$T_{\text{рп}} > T_{\text{дб}} > T_e > T_{\text{ім}} > 100 \ %.$$

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

$$T_i > T_{\text{нвп}} > T_{\text{рп}} > T_{\text{дб}} > 100 \ %,$$

де T_i – темпи змінення прямих інвестицій;

$T_{\text{нвп}}$ – темпи змінення номінального ВВП;

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

$T_{\text{дб}}$ – темпи змінення державного боргу країни.

Вчені Отенко І. П., Малярець А. М. пропонують еталон співвідношення між темпами змінення показників, як характеризують розвиток підприємства [118]:

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

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

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

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

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

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

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

Щодо змінення ефективності експорту Шкурूपій 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 [167]. Характеризуючи ділову активність підприємства та шляхи її зміцнення, Дончак Л. Г., Ціхановська О. М., стверджують, що мають оцінюватись темпи зростання основних її показників [50]. Вчені говорять, що за умов стабільної діяльності підприємства темпи зростання чистого прибутку та виручки від реалізації продукції мають бути вищі 100 %, а темпи зростання активів – нижчі за 100 %, при цьому темпи зростання чистого прибутку (T_n) мають зростати і випереджати темпи зростання чистого доходу від реалізації ($T_{чд}$), своєю чергою, які мають зростати швидше, ніж темпи зростання вартості активів (T_a), тобто $T_n > T_{чд} > T_a > 100\%$.

Можна й надалі наводити думки вчених щодо співвідношення темпів зміни показників в економіці, проте, узагальнюючи їх, доцільно використовувати структурний динамічний норматив ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств, наведений у табл. 6.2.

Таблиця 6.2

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
темп 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 визначено рівні цього показника (рис. 6.15).

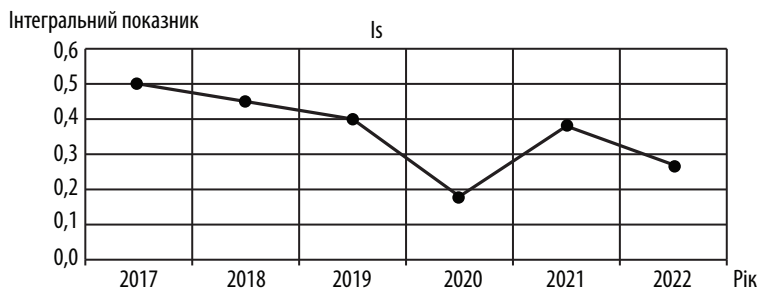


Рис. 6.15. Значення інтегрального показника структурної динаміки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу АТ «Українські енергетичні машини» протягом 2017–2022 рр.

Порівняння графіків рис. 6.17 та рис. 6.18 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 рр. На рис. 6.16 наведено динаміку інтегрального показника ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств, що досліджувались.

Отже, підприємства, що досліджувались, мали нестійку тенденцію динаміки ефективності використання свого експортно-імпортного потенціалу. Така ситуація наявна і в зміні інтегрального показника структурної динаміки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств (рис. 6.17). Обчислені коефіцієнти кореляції

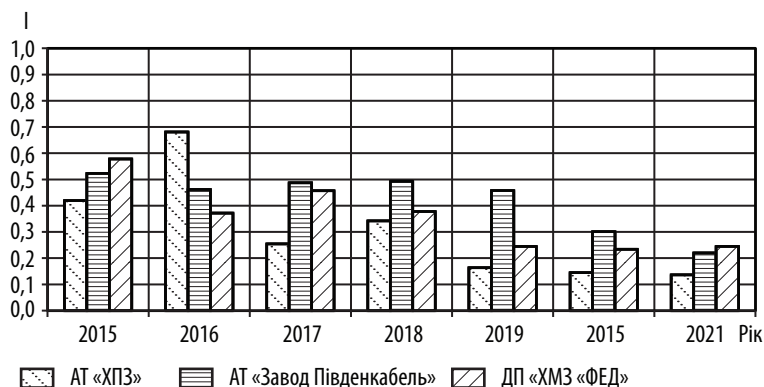


Рис. 6.16. Динаміка інтегрального показника ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств, що досліджувались, протягом 2015–2021 рр.

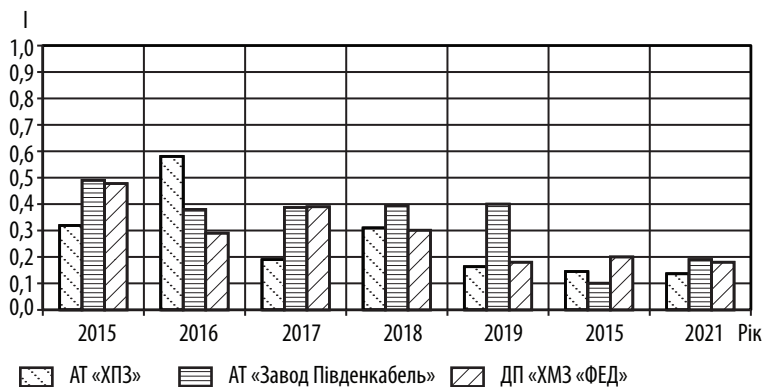


Рис. 6.17. Значення інтегрального показника структурної динаміки ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємств, що досліджувались, протягом 2015–2021 рр.

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 рр.

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. Наразі 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, незважаючи на високу облікову ставку НБУ. Пріоритетними в цьому будуть підприємства енергетики або підприємства, 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.

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.

Розділ 7.

РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ВИКОРИСТАННЯ

ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ---

Сучасна зовнішньоекономічна стратегія України відрізняється чотирма компонентами: воєнною, геополітичною, економічною і ціннісною (ідеологічною) [143]. Ці чотири компоненти стратегії країни тісно взаємопов'язані. Воєнна 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 з розпорядженням 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 заходи:

- сприяння українським експортерам у виході на зовнішні ринки та їх захист 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 й енергетичної інфраструктури, а також для вирішення соціальних проблем;
- забезпечення роботи спільних міжурядових комісій та впровадження заходів для комунікації між країнами;
- створення Офісу сприяння інвестиціям і технологіям в Україні;
- відкриття доступу до програм міжнародних досліджень та експериментів;
- поглиблення співробітництва з Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР);

- удосконалення системи обміну попередньою митною інформацією з державами світу;
- забезпечення присутності України в діяльності Міжнародної організації цивільної авіації (ІКАО) [143].

Ефективне використання експортно-імпортного потенціалу забезпечує економічну стійкість на внутрішніх і зовнішніх ринках, і це слід враховувати в стратегічному управлінні діяльністю підприємств. Зазвичай у 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 зростання, стратегія інтенсивного зростання, 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). У стратегічному управлінні промисловим підприємством відсутня загальновизнана класифікація стратегій. Багато вчених 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. 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 і 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 виробничими ризиками, підвищення рівня ринкової гнучкості й 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. В умовах цифрової економіки підприємства формують стратегії цифрового маркетингу. 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 у процесі формування сучасних маркетингових стратегій слідувати таким етапам, як визначення цілей маркетингу, розробка 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-імпортної діяльності. При цьому дослідники виділяють три базові стратегії, а саме: експортування, спільне підприємництво, пряме інвестування. Означені базові стратегії також виокремлюються за місцем знаходження виробничих потужностей: на-

ціональне або закордонне виробництво. Фахівці виділяють стратегічні альтернативи кожної з базових стратегій. 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'юторів, агентів. Полякова Я. О. виокремлює переваги та недоліки кожної стратегічної альтернативи в реалізації базової стратегії зовнішньоекономічної діяльності [131].

Аналіз робіт учених і практиків щодо вибору, формування, аналізу стратегій зовнішньоекономічної діяльності спонукає зробити висновок, що при виборі стратегії експортно-імпоротної діяльності підприємство має враховувати такі принципи: 1) спиратись на експортно-імпорتنу стратегію країни; 2) ґрунтуватись на наявному експортно-імпортному потенціалі; 3) орієнтуватись на розмір і 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 має здійснюватися 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. Процес стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності рекомендується здійснювати також у 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 про-

гнозного 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 логічно за етапами [85]. 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 [87]. 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 доцільно 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, виконан-

ня угод, контрактів, договорів. При цьому дані, які використовуються в стратегічному аналізі, мають бути достовірними, взяті зі звітних документів бухгалтерського, управлінського, податкового обліку, статистичної звітності, звіти про експорт і імпорт, митні декларації, міждержавні довідники тощо.

У 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 передбачати динамічність, яка проявляється в інтенсивній зміні факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ, в зміні умов зовнішнього та внутрішнього ринків, а також урахуванні 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, прогнозування 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 у формуванні стратегії мають еталони, а саме еталонні значення показників. Планові значення показників ґрунтуються на нормативах та еталонах. У процесі реалізації стратегії доцільно моніторити виконання завдань і досягнення мети на основі порівняльного аналізу фактичних показників зі встановленими нормативними або еталонними значеннями.

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

Отже, аналіз досліджень учених 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-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 оцін-

ка проміжних і 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 з цією стратегією 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 цього 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 бере 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 ін-

ших міжнародних фінансових установ, кредитно-експортних агенцій та установ, тощо.

Реалізація сформованої в Україні Експортної стратегії здійснюється на основі ефективності використання експортно-імпортного потенціалу країни. Багато науковців наголошують на першочерговій необхідності визначення та аналізу основних факторів впливу на експортно-імпортний потенціал, особливо акцентуючи увагу на динаміці їхнього впливу.

Спочатку для визначення взаємозв'язків між факторами, які впливають на розвиток і 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:

$$F = 0,829X_3 + 0,725X_6 + 0,302X_7 + 0,661X_8 - 0,835X_9 + 0,726X_{10} + \\ + 0,15X_{11} + 0,155X_{12} - 0,358X_{13} + 0,108X_{14} - 0,006X_{15} + 0,779X_{16} - \\ - 0,903X_{17} - 0,794X_{18},$$

де обсяги експорту товарів (X_1 , млн дол. США), обсяги імпорту товарів (X_2 , млн дол. США), обсяги експорту послуг (X_4 , млн дол. США), обсяги 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 і 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) [144].

Таким чином, основним фактором, що формує взаємозв'язок у системі, є доходи Державного бюджету від операцій з капіталом. Додатковими факторами виступають: індекс споживчих цін, сальдо експорту-імпорту товарів, доходи Державного бюджету від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій і донорських установ, кількість зареєстрованих безробітних, прямі інвестиції (активи), сальдо експорту-імпорту послуг, а також обсяги реалізації промислової продукції України за кордоном. Фактори, які мають вагові коефіцієнти, значення яких менші за 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.

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):

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

$$I = \exp(-0,91 - 0,000099X_2); \quad R^2 = 53,5\%; \quad F = 4,67;$$

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

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

$$I_s = \frac{1}{(4,4 + 0,00033X_2)}; \quad R^2 = 54,8\%; \quad F = 4,66;$$

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

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, переважно 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:

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

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

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

$$C_4 = 0,146h_1 + 0,242h_2 - 0,17h_3 - 0,353h_4 - 0,083h_5 + 0,011h_6 + \\ + 0,015h_7 + 0,26h_8 + 0,243h_9 + 0,219h_{10} + 0,11h_{11} - 0,059h_{12} - \\ - 0,017h_{13} + 0,502h_{14} + 0,109h_{15} - 0,181h_{16} + 0,156h_{17} - 0,294h_{18},$$

де h_1 – темпу зростання доходу (%), h_2 – темпу приросту прибутку (%), h_3 – рентабельності активів (%), h_4 – операційного важелю, h_5 – рентабельності інвестицій (%), h_{66} – коефіцієнта оборотності активів, h_7 – коефіцієнта співвідношення власних і залучених коштів, h_8 – коефіцієнта покриття, h_9 – коефіцієнта оновлення основних засобів, h_{10} – коефіцієнта стабільності кадрів, h_{11} – коефіцієнта підвищення кваліфікації, h_{12} – частки витрат на підвищення кваліфікації в операційних витратах (%), h_{13} – трудомісткість виробництва, h_{14} – частки витрат на інновації (%), h_{15} – коефіцієнт придатності основних засобів частки основних засобів виробничого призначення в активах, h_{16} – частка основних засобів виробничого призначення в активах, h_{17} – коефіцієнта оборотності оборотних активів, h_{18} – фондівдачі [141].

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

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

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

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 такі показники: темп зростання доходу (%), h_1), коефіцієнт оборот-

ності активів (h_6), коефіцієнт 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}), фондовіддачу (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:

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

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

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

$$I = \frac{1}{(-0,438 + 0,004/h_7)}; \quad R^2 = 94,01\%; \quad F = 62,8;$$

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

$$I = \sqrt{-0,193 + 7,584h_{13}^2}; \quad R^2 = 29,137\%; \quad F = 1,67;$$

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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 зростання доходу ($\%$, h_1), коефіцієнт

оборотності активів (h_6), коефіцієнт оновлення основних засобів (h_9), частка 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}), коефіцієнт оборотності оборотних активів (h_{17}), фондovіддача (h_{18}).

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 багатofакторного регресійного аналізу.

ВИСНОВКИ

У роботі автори виклали теоретичне, методичне, інструментально-аналітичне забезпечення розвитку експортно-імпортного діяльності та ефективності і розвитку експортно-імпортного потенціалу підприємств в сучасних умовах.

До означеного забезпечення входять такі розробки:

- змістовна модель розвитку експортно-імпортної діяльності підприємства, яка містить цілі, характеристики, критерії, процеси, рушійні сили, спосіб розвитку, фактори впливу, складові механізму розвитку, інструменти управління розвитком, функції управління розвитку експортно-імпортної діяльності, резерви розвитку цієї діяльності;
- загальна логіка етапів процесу формування стратегії розвитку діяльності промислового підприємства;
- положення оцінки розвитку експортно-імпортної діяльності підприємства;
- методичне забезпечення оцінки розвитку експортно-імпортної діяльності країни, регіону, підприємства;
- спрямування пошуку резервів розвитку експортно-імпортної діяльності підприємств;
- виокремлення резервів розвитку експортно-імпортної діяльності підприємства за двома напрямками: ефективністю використання експортно-імпортного потенціалу та запасами, сформованими в процесі розвитку цієї діяльності;
- методичний підхід до формування стратегії розвитку експортно-імпортної діяльності підприємства;
- інструментарій розроблення та реалізації стратегії розвитку експортно-імпортної діяльності підприємств.

Також до забезпечення розвитку експортно-імпортної діяльності входять визначення ефективності використання експортно-імпортного

потенціалу підприємства, методичний підхід до оцінки ефективності використання цього потенціалу, методичне забезпечення формування стратегії ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства.

Використання наведеного в монографії забезпечення розвитку експортно-імпортової діяльності створює наукове підґрунтя для розроблення дієвих рішень як в стратегічному управлінні, так і тактичному й оперативному.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андришин В. П. Фактори ефективності експортної діяльності підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 5. Ч. 2. С. 11–14.
2. Артеменко Л. П., Гук О. В., Жигалкевич Ж. М. Реалізація стратегії розвитку підприємства: синергійний підхід. *Інвестиції: практика і досвід*. 2009. № 19. С. 12–14.
3. Бабчинська О. І., Соколовська В. В. Основні інструменти управління підприємством в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2017. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5809>
4. Балюк Ю. С. Методичне забезпечення формування стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств. *Журнал стратегічних економічних досліджень*. 2023. № 6 (17). С. 19–30.
5. Балюк Ю. С. Сучасні особливості оцінки експортно-імпоротної діяльності підприємств. *Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики : матеріали XVII Міжнар. наук.-практ. інтернет-конференції* (Харків, 25 листоп. 2022 р.). Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2022. С. 158–161.
6. Бараннік І. О. Методичний підхід до моніторингу експортно-імпортного потенціалу промислового підприємства. *Бізнес Інформ*. 2017. № 9 (476). С. 148–153.
7. Бараннік І. О. Обґрунтування базису понять сучасної змістовної суті експортно-імпортного потенціалу підприємства. *Бізнес Інформ*. 2015. № 11 (454). С. 33–38.
8. Батченко Л. В., Гончар Л. О., Гуль Є. А. Особливості економічного стратегування підприємств у сфері гостинності. *Економіка і суспільство*. 2022. Вип. 45. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1994>
9. Бегма В. М., Мазуров Г. І. Деякі аспекти визначення експортного потенціалу українського оборонно-промислового комплексу. *Проблеми науки*. 2001. № 7. С. 45–51.

10. Бондар Т. В., Краснонос А. С. Сучасні методи мотивації персоналу. *Економіка і суспільство*. 2023. Вип. 57. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3235>
11. Бордаєв В., Проскурніна Н. Фактори впливу на інноваційний розвиток експортноорієнтованого підприємництва в умовах цифровізації економіки. *Наукові інновації та передові технології*. 2024. № 1 (29).
12. Бублик Є. О. Посилення валютного регулювання в Україні в умовах ескалації воєнних дій. *Економіка України*. 2022. № 10 (731). С. 35–50. URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/nauka/issue/view/202>
13. Бударін О. С. Проблеми імпортозаміщення та їх вирішення на машинобудівних підприємствах. *Бізнес Інформ*. 2024. № 6. С. 208–216. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-6-208-216>
14. Васильківський Д. М., Трубнік Т. Є., Бикова М. Д. Економічні орієнтири України в контексті перспектив розвитку світової економіки у 2023-2024 роках. *Академічні візії*. 2023. № 17.
15. Ватченко О. Б., Ватченко Б. С., Черевко О. А. Інноваційний розвиток підприємства : навч. посіб. Дніпро : Акцент ПП, 2017. 404 с.
16. Ващенко, Т. В. Імпортозаміщення та диверсифікація експорту підприємства на шляху до інноваційного розвитку. *Science Rise*. 2018. Т. 9. С. 11–15.
17. Велика О. Ю. Класифікація чинників зовнішнього середовища. URL: http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/21893/1/%D0%A2%D0%B5%D0%B7%D0%B8%202_19.pdf
18. Верхоглядова Н. І., Кононова І. В. Систематизація підходів до трактування розвитку будівельного підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2016. Вип. 1. С. 67–74.
19. Вічевич А. М., Максимець О. В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Львів : Афіна, 2004. 140 с.
20. Вовк В. А., Гаврильченко О. В. Оцінювання експортного потенціалу підприємства на основі розрахунку інтегрального показника його розвитку. *Український журнал прикладної економіки*. 2020. Т. 5. № 1. С. 115–122.

21. Войтко С. В. Управління розвитком наукомістких підприємств : монографія. Київ : НТУУ «КПІ», 2012. 277 с.
22. Воронков Д. К., Погорелов Ю. С. Розвиток підприємства : управління змінами та інновації : монографія. Харків : АДВА, 2009. 436 с.
23. Гаврильченко О. В Інноваційний потенціал економічного розвитку підприємств. *Підприємництво та інновації*. 2023. № 29. С. 60–66.
24. Галенко О. М., Різва Л. А. Стратегічний аналіз як ключовий елемент стратегічного управління. *Ефективна економіка*. 2017. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5681>
25. Ганін В. І., Борох С. В. Стратегічні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. *Економічний аналіз*. 2018. Т. 28. № 3. С. 162–169.
26. Гармаш Р. Стратегії розвитку промислових підприємств у світлі глобалізаційних процесів. *Академічні візії*. 2023. № 17.
27. Гедз М. Й, Бакум І. В. Оцінка ресурсного потенціалу регіону. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Вип. 16, ч. 1. С. 67–70.
28. Гедройц Г. Ю. Визначення сутності поняття «стратегічне управління». *Економіка підприємства. Серія : Економічні науки*. 2012. № 2. С. 22–23.
29. Геєць В. М., Кизим М. О., Клебанова Т. С., Черняк О. І. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. 240 с.
30. Геєць В. М. Формування профілю стратегічно важливих видів промислової діяльності в Україні (погляд на перспективу). *Економіка України*. 2023. № 9 (742). С. 3–29.
31. Герасимчук В. Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність : монографія. Київ : Вища школа, 1995. 266 с.
32. Глушко С. М., Кононенко Я. В. Економічна ефективність експортно-орієнтованого підприємства в умовах синергетичної взаємодії: дисинерго-синергетичний парадокс. *Проблеми економіки*. 2015. № 1. С. 194–201.

33. Горета Л. В. Визначення конкурентних позицій машинобудівних підприємств Сумської області на вітчизняному ринку промислового насособудування. *Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»*. 2018. Випуск 2-1 (45). С. 119–124.

34. Горіна Г. О. Діалектика поняття «розвиток підприємства». *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 8. С. 123–127.

35. Гребельник О. П. Методологічні аспекти аналізу участі країни у сфері світогосподарських відносин. *Стратегія розвитку України*. 2019. № 2. С. 13–21.

36. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : [підручник]. Київ : Центр учб. літ., 2008. 432 с.

37. Грילіцька А., Синиця І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. *Збірник наукових праць Черкаського державно-го технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. Вип. 36. Ч. III. URL: <https://ven.chdtu.edu.ua/article/view/85654>

38. Гринько П. О. Розроблення управлінського рішення підвищення ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства. *Матеріали Міжнародної наукової конференції «Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця»: тези доповідей* (Харків, 30–31 трав. 2019 р.). Харків : ХНЕУ імені С. Кузнеця, 2019. С. 35–36.

39. Гринько П. О. Формування системи показників діагностики ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 20. Ч. 1. С. 122–125.

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

41. Гронь О., Сікаленко О. Оцінювання експортного потенціалу підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2021. № 6 (73).

DOI: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2021.06

42. Гудзь О. І., Мусійовська О. Б. Методичний підхід до обґрунтування стратегії розвитку підприємства. *Миколаївський національний уні-*

верситет імені В. О. Сухомлинського. 2018. Вип. 22. С. 334–340. URL: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/66.pdf>

43. Гуцул Ю. В. Інструменти управління інноваційним розвитком підприємств в умовах післявоєнної відбудови національної економіки. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 61. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3869/3789>

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

45. Дацій О. І., Гаман М. В., Дацій Н. В. Інноваційна модель розвитку економіки України в умовах глобалізації : монографія. Донецьк : Юго-Восток, 2010. 368 с.

46. Двудіт З. П., Педос В. О. Окремі аспекти особливостей стратегії зовнішньої економічної діяльності підприємств. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 18. С. 196–200.

47. 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. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9255>

48. Дереза В. М. Сутнісні аспекти категорії «резерви». URL: <https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.3/108.pdf>

49. Дзеджула В. В., Єпіфанова І. Ю., Іванчик Т. В. Фактори впливу на формування прибутку підприємств. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*. 2019. № 14. С. 81–86. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/issue/14-2019/dzhedzhula.pdf>

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

51. Дручок Т. Класифікація резервів в економічному аналізі. URL: https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/41487/2/MNPKRSES_2023_Druchok_T-Classification_of_reserves_65-66.pdf

52. Дунда С. П. Розвиток підприємства та оцінка факторів, що на нього впливають. *Ефективна економіка*. 2016. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5329>

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

54. 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.

55. Дунська А. Р., Пінчук О. В. Цифровий інструментарій забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств // Моделювання та прогнозування економічних процесів : зб. тез доп. XVII Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 7 груд. 2023 р. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2023. 212 с.

56. Експорт послуг: оформляємо документально. URL: <https://raiffeisen.ua/biznesu/blog/eksport-poslug-oformlyayemo-dokumentalno-376>

57. Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017–2021. URL: <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e6ab10fa-0ad9-4fe4-b8be-32f570693b64&title=EksportnaStrategiiaUkraini-DorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021>

58. Єпіфанова І. М., Дмитрієв Л. Г. Стратегування як інструмент управління розвитком підприємств в умовах невизначеності. *Наукові перспективи*. 2024. № 8 (50). С. 414–424. URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/np/article/view/14455/14524>

59. Железняк А. О., Ларка М. І. Методи виявлення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/328753a3-fcc4-4fa6-a44c-36e59ca1cd58/content>

60. Жихарева В. В., Савельєва Т. М. Формування стратегії розвитку підприємства в умовах невизначеності. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 9. С. 423–427. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/9_ukr/73.pdf

61. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>

62. Залунін В. Ф., Щеглова О. Ю. Управління розвитком та функціонуванням виробничо-економічної системи будівельних підприємств. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2013. Вип. 2. С. 189–195.

63. Занора В. Розвиток підприємства: сутність, форми, види. *Галицький економічний вісник*. 2019. № 6 (61). С. 69–78.

64. Запухляк І. Б., Зелінська Г. О., Побігун С. А. Підходи, методи та інструменти управління змінами в системі управління розвитком підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 23. С. 204–209. URL: <http://global-national.in.ua/archive/23-2018/41.pdf>

65. Зборовська Ю. Л. Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК України в контексті глобалізації. *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки*. 2014. № 5. С. 108–116.

66. Зрайло І. І. Оцінювання стану і передумов реалізації зовнішньоекономічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК України. *Український журнал прикладної економіки*. 2020. № 2. С. 82–88.

67. Іванова Л. Б. Основні завдання бухгалтерського обліку в антикризовому управлінні суб'єкта реального сектора економіки. *Економіка і регіон*. 2011. № 4. С. 199–202.

68. Іванчук К. О. Теоретичні підходи до визначення сутності категорії «розвиток підприємства». *Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку*. 2012. С. 231–239.

69. Касіч А. О., Бабич Ю. А. Зовнішній аспект аналізу експортного потенціалу металургійних підприємств України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 3. С. 26–31.

70. Касьянова Н. В., Солоха Д. В., Морєва В. В., Беякова О. В., Балакай О. Б. Потенціал підприємства: формування та використання. Київ : Центр учб. літ., 2013. 246 с.

71. Кириченко О. С. Сучасні аспекти та технології управління розвитком підприємств. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2022.

№ 2 (66). С. 107–115. URL: <https://snku.krok.edu.ua/index.php/vcheni-zapiski-universitetu-krok/article/view/510/539>

72. Князь О. В. Аналіз та оцінювання факторів, які впливають на рівень інноваційного розвитку підприємства. *Економіка промисловості*. 2006. № 3. С. 128–135.

73. Кобзева К. В. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування. *Проблеми економіки*. 2013. № 4. С. 281–285.

74. Коваленко Ю. О. Управлінські інструменти та технології розвитку регіонального інформаційного менеджменту. *Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property*. 2018. Issue 17. P. 89–96.

75. Ковтуненко Ю. В., Олексійчук А. Г., Васалатій Т. М. Фактори зовнішнього середовища, які впливають на вибір стратегії виробничого підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 11. С. 55–58.

76. 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>

77. Коленда Н. В. Методичний підхід до оцінки дієвості управління виробничою потужністю у системі забезпечення економічної безпеки підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 10. С. 278–282. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/49.pdf

78. Колобердянко І. І., Карпенко А. О. Удосконалення експортно-імпоротної діяльності України. *Вісник ЗНУ. Економічні науки*. 2018. № 37 (1). С. 80–86.

79. Кондратенко Н. О., Красноносова О. М., Папп В. В. Проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку регіонів України. *Бізнес Інформ*. 2022. Вип. 1. С. 198–204.

80. Красілич І. О. Механізми розвитку експортно-імпоротної діяльності машинобудівних підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*, 2016. Вип. 20. С. 49–52.

81. Кузьмін О. Є., Жигало О. Ю. Розвиток митного регулювання експортно-імпоротної діяльності в умовах використання інноваційної емності підприємств. *Бізнес Інформ*. 2020. № 4. С. 28–34.

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-4-28-34>

82. Кулиняк І. Я., Прийма Л. Р., Шпак О. Г. Напрями розвитку підприємства в умовах динамічного середовища. Ужгород: Вид-во УжНУ "Говерла". 2012. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/>

83. Левчунь Г. Я., Чихира О. В. Проблеми та перспективи регіонального розвитку економіки України. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.8. С. 255–264.

84. Лейбович А. В. Формування та оцінка ресурсного потенціалу Запорізького регіону. *Економічна наука*. 2018. № 10. С. 60–67.

85. Ліпич Л. Г., Фатенок-Ткачук А. О. Л. Формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств : монографія. Луцьк : Волин. нац. ун-т ім Лесі Українки, 2010. 220 с.

86. Ліпич Л. Г., Фатенок-Ткачук А.О. Фактори впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств. *Економіка та держава*. 2008. № 5. С. 29–32.

87. 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.

88. Лопушинська О. В. Сутність і напрями розвитку підприємства: теоретичний аспект. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2017. № 5 (84). С. 87–92. URL: <https://dspace.pdau.edu.ua/server/api/core/bitstreams/b77126de-1388-4637-8765-957ce10f9dec/content>

89. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз : кол. моногр. / за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е. М. Лібанової. Київ : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. 328 с.

90. Мазаракі А. А., Мельник Т. М. Економічна безпека України в умовах російської агресії. SCIENTIA· FRUCTUOSA. *ВІСНИК Ки-*

ївського національного торговельно-економічного університету. 2022. Т. 145, № 5. С. 4–28.

91. Малярець Л. Я. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства : навч. посіб. Тернопіль : ФОП Паляниця В. А., 2016. 232 с.

92. Малярець Л. М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика. Харків : Вид-во ХНЕУ, 2006. 384 с.

93. Малярець Л. М., Проскурніна Н. В. Контролінг зовнішньоекономічної діяльності підприємства: аналітичний підхід : монографія. Харків : Вид-во ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 228 с.

94. Малярець Л. М. Вирішення проблем багатокритеріальності в економіці. *Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика»* (Харків, 29–30 берез. 2018 р.). Харків : Видав. ФОП Панов А. М., 2018. С. 399–401.

95. Малярець Л. М., Міненкова О. В., Сабадаш Л. О. Моделювання в оцінці та аналізі діяльності підприємства : монографія. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. 202 с.

96. Малярець Л. М., Отенко В. І., Отенко І. П. та ін. Моніторинг експортно-імпортного потенціалу та ефективності його використання: монографія. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2022. 172 с.

97. Манцевич Ю. М. Стратегія інноваційного розвитку регіонів України. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2014. Вип. 13. С. 93–96.

98. Марченко В. М. Лебедева Н. П. Стратегія експортної діяльності суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 13. С. 592–596.

99. 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

100. 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.

101. Мельник О. Г., Нагірна М. Я. Концептуальні засади здійснення етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств. *Бізнес Інформ*. 2014. № 6. С. 226–227.

102. Мельник О. Г., Логвиненко Ю. Л. Індикатори оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Lviv Polytechnic National University Institutional Repository*. URL: <http://ena.lp.edu.ua>.

103. Мельник Т. М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. *Міжнародна економічна політика*. 2008. Вип. 1-2. С. 241–271.

104. Мельник Т.М., Пугачевська К. С. Детермінанти імпортозалежності економіки України. *Проблеми економіки*. 2019. № 2 (40). С. 53–61.

105. Методичні підходи до стратегічного управління діяльністю підприємства : кол. моногр. / за ред. П. П. Микитюка. Тернопіль : Екон. думка, ТНЕУ, 2017. 400 с.

106. Методичні рекомендації щодо складання стратегічних планів підприємствами державного сектору. URL: <https://me.gov.ua/download/3e1db9ca-68ce-4064-a3a7-d45d5a61d621/file.pdf>

107. Микитюк П. П., Крисько Ж. Л., Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Скочилиас С. М. Інноваційний розвиток підприємства : навч. посіб. Тернопіль : ПП «Принтер Інформ», 2015. 224 с.

108. Митний кодекс України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/>

109. Михайлишин А. І. Транснаціоналізація світової економіки: інноваційний аспект : монографія. Вінниця : ДонНУ, 2016. 314 с.

110. Моргун Г. В. Формування системи показників стратегічного контролю експортно-імпоротної діяльності підприємства. *Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку: регіональні особливості та світові тенденції»* (Одеса, 27–28 листоп. 2015 р.). Одеса : ОНУ ім. І. І. Мечникова, 2015. С. 95–98.

111. Мостенська Т. Л., Карнаух О. Ю. Основні аспекти формування та оцінки стратегії імпорту підприємств малого бізнесу. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2011. № 2. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/732/1/339.pdf>
112. Наливайко А. П., Решетняк Т. І., Євдокимова Н. М. Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів. Київ : КНЕУ, 2013. 454 с.
113. Небава М. І., Адлер О. О., Козловський В. О., Лесько О. Й., Мокіна Ю. В. Економіка та організація виробничої діяльності : навч. посіб. URL: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/17nebava_ekonomika_organizaciya_virobnichoyi_diyalnosti/
114. Николоук О. М., Мартинчук І. В. Методика оцінювання ресурсного потенціалу інноваційно орієнтованих сільськогосподарських підприємств. *Проблеми економіки*. 2018. № 1 (35). С. 207–213.
115. Нікольчук Ю., Лопатовська О. Ефективність використання фінансових ресурсів підприємства: теоретико-методичні та практичні аспекти оцінки. *Трансформаційна економіка*, 2023. № 4 (04). С. 59–65.
DOI: <https://doi.org/10.32782/2786-8141/2023-4-11>
116. Олійник Т. І., Коноплянко Д. О. Методичні аспекти формування стратегічного розвитку підприємств в умовах кризи. *Економіка і суспільство*. 2023. Вип 53. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2671/2587>
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. Офік М. П. Резерви підвищення ефективності кооперування в системі інноваційного розвитку підприємств. *Ефективна економіка*. 2010. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=322>

120. Падій І. О. Економічний зміст і функціональні завдання резервів та забезпечень на підприємстві. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 21. Ч. 2. С. 48–53. URL: http://visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/21_2_2018ua/12.pdf

121. Панасюк В. М., Птащенко О. В., Клак О., Трубіщина О. Експортно-імпорتنі операції: реалії обліку та оподаткування в умовах воєнного стану. *Журнал стратегічних економічних досліджень*. 2023. № 1 (12). С. 25–34.

122. Пархоменко Н. О. Порівняльна характеристика стратегій організаційного розвитку бізнес-систем в умовах глобального середовища. *Бізнес Інформ*. 2020. № 11. С. 385–392.

123. Передерієнко Н. І. Сутнісно-змістовна характеристика процесів управління стратегічним розвитком підприємств // Стратегічні напрями розвитку підприємств видавничої галузі, поліграфічної діяльності і книготоргівлі : монографія / за ред. Ганжурова Ю. С. Київ, 2015. С. 10–24.

124. Петрович Й. М. Механізм управління виросанням виробничих потужностей машинобудівних підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*, 2009. № 4. Т. 1. С. 13–15. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_4_1/pdf/013-015.pdf

125. Піддубна Л. І., Іванієнко К. В. Системні імперативи формування та розвитку експортного потенціалу промислового підприємства. *Проблеми економіки*. 2014. № 4. С. 311–316.

126. 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.

127. Пікуш Ю. В., Пилипенко Л. М. Сутність і класифікація резервів підприємства з метою їх бухгалтерського обліку. URL: <https://ena.lpnu.ua:8443/server/api/core/bitstreams/08192b00-2f3d-43ad-9b11-10f4e3bd746c/content>

128. 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.

129. Погорелов Ю. С. Способи розвитку підприємства: умови та результативність використання. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2017. № 1 (1). С. 76–83.

130. Полозова Т. В., Тарабарова Є. В. Економічне обґрунтування ефективного використання виробничої потужності підприємства. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/49930427-f6b8-44b7-ba9b-022e5922862e/content>

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 : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. 432 с.

133. Пономаренко В. С., Малярець Л. М., Бараннік І. О., Бальок Ю. С. Положення концепції трансформації інноваційного розвитку експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання у воєнних і повоєнних умовах. *Проблеми економіки*. 2023. № 2 (56). С. 87–98.

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2023-2-87-98>

134. Пономаренко В. С., Тридід О. М., Кизим М. О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2003. 328 с.

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

136. Пустовойт О. В. Глобальна багатополарність: нові можливості й загрози для розвитку українського експорту. *Економіка України*. 2023. № 12 (745). С. 68–91. URL: http://economyukr.org.ua/docs/EU_23_12_068_uk.pdf

137. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. 496 с.

138. Савицька О. М., Салабай В. О. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методо-

логії та результативності аналітичних досліджень. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.6.55

139. Савіна Г. Г., Скібіна Т. І. Фактори зовнішнього та внутрішнього впливу на рівень ефективності управління підприємством комплексу комунальних послуг. *Ефективна економіка*. 2016. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5300>

140. Сайко В. Р., Лучко Г. Й. Тенденції розвитку диджиталізації в Україні. *Бізнес Інформ*. 2021. № 7. С. 109–114.

141. Сайт АТ «Українські енергетичні машини. URL: <https://ukrenergymachines.com/>

142. Сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

143. Сайт Міністерства економіки України. URL: <https://me.gov.ua/https://www.me.gov.ua/Documents>

144. Сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/makroekonomichniy-ta-monetarniy-oglyad-cherven-2023-roku>

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

146. 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.

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

148. Стичішин П. П. Експортний потенціал підприємства: концепція механізму формування та реалізації. *Зовнішня торгівля: проблеми та перспективи*. 2000. Вип. 4. Ч. 1. С. 18–26.

149. Стратегічне управління експортно-імпоротною діяльністю підприємства на засадах контролінгу : монографія / [Л. М. Малярець, І. П. Отенко, Г. В. Моргун]. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 193 с.

150. Таран-Лала О. М., Сухорук К. В. Особливості стратегічного управління підприємством. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 25. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/296>

151. Ткаченко Н. В., Хуторна М. Е., Топазли Р. А., Еісай С. А., Трофименко І. Б. Методологічні засади стратегічного планування капіталоутворювальної бази підприємств в умовах економіки знань. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2021. № 6 (41). С. 88–98. URL: <https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/3524>

152. Томарева-Патлахова В. В. Пріоритетні напрями регулювання соціально-економічного розвитку України та її регіонів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 6. С. 38–43.

153. Тур О. В. Формування поняття стратегія розвитку підприємства. *Інтелект XXI*. 2015. № 4. С. 38–45.

154. Фатенок-Ткачук А. О., Данилко А. Р. Методика виявлення та аналізу існуючих резервів підприємства у процесі обліково-аналітичного забезпечення розвитку підприємства. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 18. С. 1026–1033.

155. Фатенок-Ткачук А. О. Оцінка експортного потенціалу машинобудівних підприємств України. *Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки*. 2008. № 7. С. 72–79.

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

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

158. Федоронько Н. І. Аналіз ефективності експортних та імпортних операцій. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016.

Вип. 10. С. 120–123. URL: global-national.in.ua/archive/10-2016/26.pdf
global-national.in.ua

159. Федулова Л. І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємств. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 2. С. 122–135.

160. Ханін С. Г. Проблеми економічного розвитку регіонів, що зумовляють необхідність модернізації регіональної економіки. *Економіка та держава*. 2020. № 4. С. 232–235.

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.4.232

161. Харченко В. А. Концептуальні засади формування системи стратегічного управління розвитком підприємства. *Схід*. 2014. № 5. С. 52–56.

162. Хаустова В. Є., Хоменко О. І. Методичний підхід до вибору стратегії розвитку підприємства з урахуванням його ринкової вартості та стадії життєвого циклу (на прикладі підприємств галузі чорної металургії України). *Проблеми економіки*. 2014. № 4. С. 197–205. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2014-4_0-pages-197_205.pdf

163. Черчик Л. М. Менеджмент продуктивності : конспект лекцій. Луцьк : СНУ імені Лесі Українки, 2014. 114 с.

164. Шевчук О.А. Сучасний інструментарій стратегічного управління розвитком та динамічною стійкістю підприємств. *Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут»*. 2018. № 15. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/135695>

165. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник. Київ : КНЕУ, 2004. 699 с. URL: <https://buklib.net/books/26210/>

166. Шимановська-Діанич Л. М., Педченко Н. С. Підходи до оцінки ефективності та результативності діяльності торговельного підприємства: сучасний погляд. *Економіка та управління підприємствами*. 2019. Вип. 1 (135). С. 71–77.

167. Шкурупій О. В., Гончаренко В. В., Артеменко І. А. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2012. 248 с.

168. Шталь Т. В., Олійник Є. С. Оцінка економічної ефективності маркетингових досліджень. *Науково-практичний журнал «Регіональна економіка та управління»*. 2017. № 5 (18). С. 127–137.

169. 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>

170. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / пер. з англ. В. Старка. Київ : ВД “КиєвоМогилянська академія”, 2014. 246 с.

171. Юринець З. В. Управління інноваційним розвитком : навч. посібн. / Юринець З.В., Гнилянська Л.Й., Юринець Р.В. Львів : СПОЛОМ, 2021. 132 с.

172. Юринець З. В. Формування інноваційних стратегій: теорія, методологія, практика : монографія. Львів : СПОЛОМ, 2016. 412 с.

173. Ястремська О. М., Ястремська О. О. Управління розвитком підприємств: уточнення теоретичних положень. *Проблеми економіки*. 2020. № 1 (43). С. 214–226. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2020-1_0-pages-214_226.pdf

174. 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.

175. Alimova S. A., Khalilova M. N. State management of foreign economic activity of enterprises. *Galaxy International Interdisciplinary Research Journal*. 2022. No. 10 (10). P. 364–369.

176. An L., Hu C., Tan Y. Regional effects of export tax rebate on exporting firms : Evidence from China. *Review of International Economics*. 2017. Vol. 25(4). P. 774–798.

177. 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.

178. Fugazza M., Molina A. C. On the determinants of exports survival. *Policy issues in international trade and commodities study series*. 2011. No. 46.

URL: https://unctad.org/system/files/official-document/itcdtab47_en.pdf

179. Gavkalova N., Stepanenko N., Ponomarenko O. Study Of Critical Factors Of Social Tension In Regional Systems. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2023. P. 66–76.

180. Abraham J. E., Mohamed J. Import Substitution Industrialization [ISI]: An approach to Global Economic Sustainability, MPRA Paper 102316, University Library of Munich, Germany, revised 03 Jul 2020. URL: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/102316/>

181. Jawaid S. T., Waheed A., Siddiqui A. H. Terms of trade and economic growth in developing country: Evidence from bilateral and commodity level analysis. *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*. 2020. Vol. 13. No. 1. P. 1–19. DOI: <https://doi.org/10.1108/JCEFTS-07-2019-0035>

182. Jordaan A. C. Determining South Africa's export potential to Australia: A panel data approach. *South African Journal of Economic and Management Sciences*. 2015. No. 18 (3). P. 354–365.

183. Brauers J., Weber M. A new method of scenario analysis for strategic planning. Article. January, 1988. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/for.3980070104>

184. 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. No. 4. P. 493–511.

185. Leonidou L. C., Katsikeas C. S. The Export Development Process: An Integrative Review of Empirical Models. *Journal of International Business Studies*. Vol. 27. No. 3 (3rd Qtr., 1996). P. 517–551.

186. Malyarets L. M., Norik L. A., Baliuk Y. S., Budarin O. S. The Development of Export-Import Activity on the Basis of Information and Communication Technologies. *Проблеми економіки*. 2023. № 4 (58). C. 22–31.

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2023-4-22-31>

187. O'Connell D. J., Benson J. J. Sourcing abroad for domestic profit. *Harvard Business Review*. 1963. Vol. 41. No. 2. P. 87–94.

188. Parkhomenko N., Otenko I., Otenko V., Chepeliuk M. Development of export potential of Ukraine's agricultural sector. *Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development*. 2022. Vol. 22. Issue 1.

189. Seyoum B. Export-Import Theory, Practices, and Procedures. New York. Routledge. 2013. P. 256. URL: <https://www.taylorfrancis.com/books/mono/10.4324/9781003020509/export%E2%80%93import-theory-practices-procedures-belay-seyoum?context=ubx&refId=96b13843-f6aa-4c38-93b3-59f6f68c42c5>

190. Shu P., Steinwender C. The Impact of Trade Liberalization on Firm Productivity and Innovation. *Innovation Policy and the Economy*. 2019. Vol. 19. P. 39–68.

191. Smerichevskyi 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*. 2021. Vol. 628. No. 1. URL: <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1755-1315/628/1/012040/meta>

192. Smith M. P. Economic Development (12 ed.). New York, 2015.

Наукове видання

МАЛЯРЕЦЬ Людмила Михайлівна

СКЛЯР Тетяна Петрівна

ВІЖУНОВ Артем Олександрович

БАЛЮК Юлія Сергіївна

КУПРІЯНОВ Владислав Михайлович

ФАТЬЯНОВ Данііл Володимирович

ГАЙДУК Олег Олександрович

Забезпечення розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств

Монографія

Підписано до друку 03.02.2025 р. Формат 60 x 84/16. Папір офсетний.

Гарнітура ArnoPro. Друк цифровий. Ум. друк. арк. 13,1.

Обл.-вид. арк. 16,6. Наклад 200. прим. Зам. № 58.

ФОП Лібуркіна Л. М.

Свідectво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції

від 12.02.2003 р., серія ХК № 76

61003, м. Харків, Університетська, 3, к. 9.

Надруковано у ФОП Озеров Г. В.