

Харківський національний економічний університет

На правах рукопису

Васюренко Володимир Олександрович

УДК

Фінансова складова зовнішньоекономічної діяльності
суб'єктів господарювання

Спеціальність 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит

Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник

Піддубна Людмила Іванівна,
кандидат економічних наук,
доцент

Харків – 2009

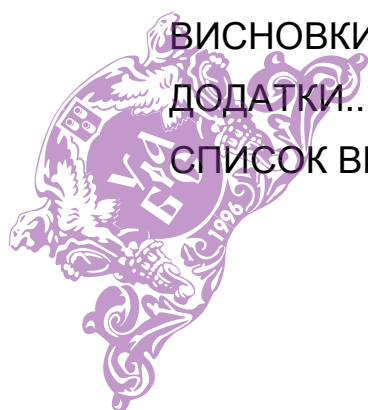


ЗМІСТ

	стор.
ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ВРАХУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	12
.....	
1.1. Сутність та зміст поняття «зовнішньоекономічна діяльність».....	12
1.2. Фінансова складова інструментарію здійснення зовнішньоекономічної діяльності.....	30
1.3. Методичні основи розкриття дії фінансової складової зовнішньоекономічної діяльності.....	52 67
Висновки до першого розділу.....	
РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	69
.....	
2.1. Тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності (на прикладі машинобудівної галузі).....	69
2.2. Аналіз фінансового аспекту внутрішніх факторів впливу на ведення зовнішньоекономічної	



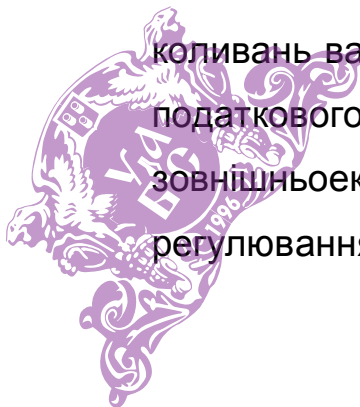
діяльності суб'єктів господарювання.....	88
2.3. Дослідження впливу податкового навантаження та зміни курсових коливань на процес ведення зовнішньоекономічної діяльності.....	108 119
Висновки до другого розділу.....	
РОЗДІЛ 3. ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	122
3.1. Методичні рекомендації щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням факторів зміни її фінансової складової.....	122
3.2. Методичний підхід щодо аналізу впливу курсових коливань національної грошової одиниці при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.....	136
3.3. Напрями оптимізації зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням впливів податкового навантаження.....	158
.....	173
Висновки до третього розділу.....	
ВИСНОВКИ.....	175
ДОДАТКИ.....	182
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	216



ВСТУП

Актуальність теми. Світова фінансова та економічна криза, що розпочалася у 2008 році, різко погіршила міжнародні конкурентні позиції української економіки і спровокувала істотне падіння обсягів зовнішньоторговельного обігу України – із 123,9 млрд. дол. США у 2007р. до 96,9 млрд. дол. США у 2008 р. Отже, обсяг зовнішньоторговельного обігу України в 2008 році складав приблизно на 21,8 % менше ніж у 2007 році. Зовнішній кризовий фактор висвітлив усю вразливість вітчизняного експорту від кон'юнктури світових ринків і загострив проблему пошуку нових методів і засобів забезпечення ефективної дієвості вітчизняних суб'єктів господарювання реального сектору економіки до перманентних змін і зростаючої турбулентності середовища міжнародного бізнесу.

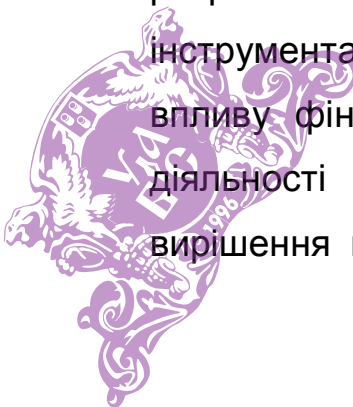
Вирішення цих завдань невід'ємно пов'язані із розвитком зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) окремих суб'єктів господарювання, бо практичне наповнення світових господарських відносин здійснюється у межах ведення господарської діяльності між конкретними суб'єктами господарювання, а сталість таких відносин визначається їх зростанням. Проте варто розуміти, що ведення зовнішньоекономічної діяльності різних суб'єктів господарювання знаходиться під постійним впливом різних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища їх функціонування. При цьому значна частка таких чинників визначається фінансовими аспектами, бо залежить від коливань валютного курсу, ціни на ринках збуту та постачання товарів, податкового навантаження, митних тарифів тощо. Разом з цим ведення зовнішньоекономічної діяльності повинно враховувати й державне регулювання, яке формує відповідну грошово-кредитну, валютну або



податкову політику. Тобто загалом різні суб'єкти господарювання повинні вміти прилаштуватися до змінних умов ведення господарської діяльності, де визначальними є зміни фінансового характеру. Тож, саме це, й визначає важливість та значимість розгляду фінансової складової зовнішньоекономічної діяльності, що, по суті, узагальнює в собі заходи регуляційного характеру з боку конкретного суб'єкта господарювання та враховують як наявну зміну різноманітних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, так й регулювання державою такого різновиду діяльності.

Питання здійснення зовнішньоекономічної діяльності та дослідження впливу фінансової складової на таку діяльність розглядаються на теоретичному й методологічному рівнях у роботах таких вітчизняних та закордонних учених-економістів: Л. Л. Антонюка, С. М. Бровкова, А. І. Даниленка, Дж. Даннінга, О. М. Десятнюк, Я. А. Жаліло, Ю. Б. Іванова, І. Коломійця, Д. Т. Лук'яненка, С. В. Мочерного, С. Г. Осика, Л. І. Піддубної, Л. Руденко, М. Портера, В. В. Рокоча, І. В. Скорнякової, Т. Унковської, Т. М. Циганкової, О. І. Шниркова та інших.

Проте, незважаючи на існуючий науковий доробок за цією проблематикою, певне коло теоретичних, методологічних і методичних питань здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання залишається недостатньо дослідженим. Так, методологічно нечітко окресленим залишається поняття «зовнішньоекономічна діяльність», потребують подальшої наукової розробки питання визначення місця та значення фінансової складової інструментарію зовнішньоекономічної діяльності, розкриття напрямів впливу фінансової складової на ефективність зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Важливість і актуальність вирішення цих питань у формуванні сучасної теоретично-методичної



бази здійснення зовнішньоекономічної діяльності і обумовили вибір теми дисертації, визначили об'єкт, предмет, мету і завдання дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота узгоджується з основними напрямками наукових досліджень Харківського національного економічного університету, що були проведені в рамках науково-дослідницьких робіт «Розробка та обґрунтування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства» (№ ДР 0106U010590) за підрозділом «Фінансові аспекти визначення сутності та змісту ЗЕД» і «Розробка та обґрунтування науково-методичних засад комплексної оцінки ефективності управління конкурентоспроможністю підприємства» (№ ДР 0108U003499) за підрозділом «Аналіз фінансової складової інструментарію ЗЕД». До звітів за цими роботами автором віднесено теоретичні дослідження сутності та змісту поняття «зовнішньоекономічна діяльність» та узагальнений аналіз фінансової складової інструментарію з її вдосконалення.

Мета і завдання дослідження. Мета дисертаційної роботи полягає у теоретичному обґрунтуванні і розробці методичних підходів та практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання з урахуванням впливу її фінансової складової, а саме: курсових коливань національної грошової одиниці та податкового навантаження.

Відповідно до визначеної мети в роботі поставлено та вирішено такі завдання:

уточнити сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність» та розкрити методичні основи дії фінансової складової



зовнішньоекономічної діяльності:

узагальнити значення фінансової складової інструментарію ведення зовнішньоекономічної діяльності;

дослідити тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання реального сектору економіки;

провести аналіз фінансового аспекту внутрішніх факторів впливу на ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання;

дослідити вплив податкового навантаження та зміни курсових коливань на процес ведення зовнішньоекономічної діяльності;

розробити методичні рекомендації щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням факторів зміни її фінансової складової;

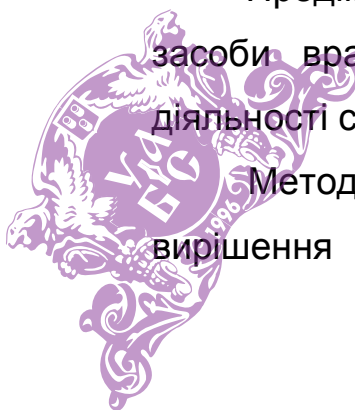
розробити методичний підхід щодо аналізу впливу курсових коливань національної грошової одиниці при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;

узагальнити пропозиції із визначення напрямів оптимізації зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням впливів податкового навантаження.

Об'єкт дослідження – процеси ведення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання реального сектору економіки.

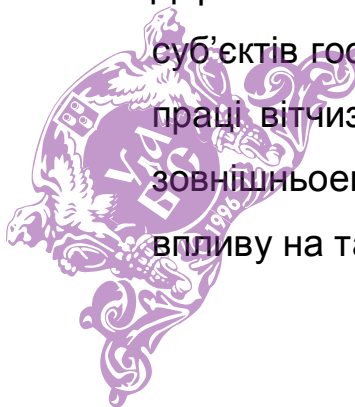
Предмет дослідження – теоретико-методичні засади, методи і засоби врахування дії фінансової складової зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Методи дослідження. Для досягнення визначеної мети і вирішення поставлених у роботі завдань було використано систему



загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: метод логічного узагальнення – для узагальнення теоретичних моделей, розкриття сутнісних і типологічних характеристик зовнішньоекономічної діяльності; систематизації та узагальнення інструментарію зовнішньоекономічної діяльності, визначення місця та значення його фінансової складової; розкриття методичних основ дії фінансової складової зовнішньоекономічної діяльності; графоаналітичний і порівняльний методи – для узагальнення тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання реального сектору економіки; аналізу фінансового аспекту дії факторів виробництва, впливу податкового навантаження та зміни курсових коливань на ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання; системний підхід – для обґрунтування методичних рекомендацій щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням факторів зміни її фінансової складової; методи формалізації та економіко-математичного моделювання – для розробки моделі оцінки здійснення зовнішньоекономічної діяльності з врахуванням валютної складової експорту та імпорту суб'єктів господарювання; для обґрунтування пропозицій із визначення напрямів оптимізації зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням впливів податкового навантаження.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативно-правові документи з питань зовнішньоекономічної діяльності, дані Держкомстату України, науково-дослідницьких центрів, звіти окремих суб'єктів господарювання. Теоретичною основою дослідження є наукові праці вітчизняних і закордонних вчених та фахівців з питань ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання та аналізу впливу на таку діяльність фінансової складової.



Наукова новизна результатів, отриманих особисто автором:

вперше:

розкрито сутність функціональної залежності еластичності прибутку від валютної складової стосовно співвідношення курсу національної валюти щодо експорту та імпорту продукції з урахуванням різних тенденцій у змінах прибутку суб'єкту господарювання, що дозволяє узагальнити сталість фінансового результату внаслідок впливу фінансової складової ЗЕД;

удосконалено:

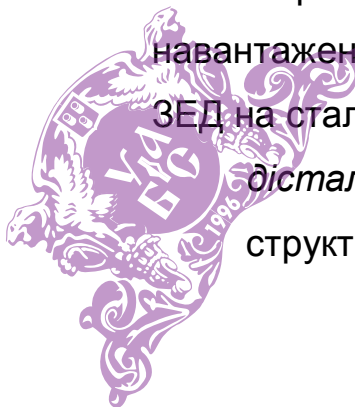
методичні рекомендації щодо врахування факторів зміни фінансової складової ведення ЗЕД, відмінністю яких є узагальнення системної дії внутрішніх та зовнішніх факторів впливу з погляду структурного подання результату ЗЕД, виходячи з фінансового аспекту його розкриття, що сприяє обґрунтуванню засад ведення ЗЕД;

методичний підхід щодо аналізу впливу курсових коливань національної грошової одиниці при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, відмінністю якого є узагальнення функції еластичності прибутку з погляду співвідношення структури між доходами та витратами щодо ведення ЗЕД та курсом національної валюти щодо експортованої та імпортованої продукції, який дозволяє оцінити розвиток суб'єкта господарювання внаслідок впливу курсових коливань;

пропозиції щодо врахування впливу податкового навантаження на здійснення ЗЕД, відмінністю яких є формування базису рішення на основі розкриття фінансового аспекту показників-критеріїв такого навантаження, які сприяють розкриттю впливу фінансової складової ЗЕД на сталість функціонування суб'єктів господарювання;

дістало подальшого розвитку:

структурна схема подання класифікаційних ознак впливу на

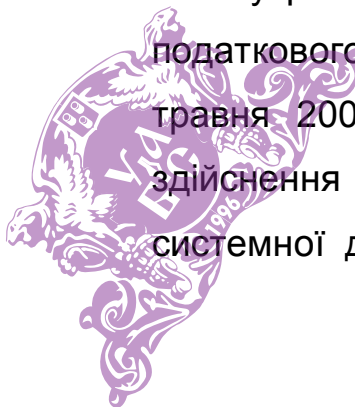


зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання, яка відрізняється від існуючих підходів розглядом структурованого подання множини заходів та засобів впливу на ведення зовнішньоекономічної діяльності на основі їх поділу за ступенем і рівнем впливу та виділення загального поля різновидів впливу, яке може бути змінним, що у підсумку визначатиме спрямованість задіяного підходу з погляду сталого ведення ЗЕД;

економетричні моделі, які враховують зміни фінансового результату та обсягів реалізованої продукції з погляду окремих складових товарної структури експорту та імпорту, що сприяє врахуванню впливу курсових коливань національної грошової одиниці на ведення ЗЕД суб'єктів господарювання реального сектору економіки.

Практичне значення результатів роботи полягає в тому, що розроблені методичні пропозиції й обґрунтовані теоретичні положення спрямовані на підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання з урахуванням впливу її фінансової складової та доведені до рівня практичних рекомендацій.

Результати дослідження знайшли застосування у ТОВ «Харківський завод підйомно-транспортного устаткування» (методичний підхід до визначення змін у веденні ЗЕД на основі врахування валютної складової результату її здійснення, довідка № 14-106 від 3 липня 2009 року); ВАТ «Стахановський вагонобудівний завод» (пропозиції стосовно ведення ЗЕД, відмінністю яких є формування базису рішення на основі показників-критеріїв, що враховують вплив податкового навантаження на здійснення ЗЕД, довідка № 21 від 14 травня 2009 року); ВАТ «Турбогаз» (методичні рекомендації щодо здійснення ЗЕД суб'єктів господарювання на основі врахування системної дії внутрішніх та зовнішніх факторів впливу із визначення

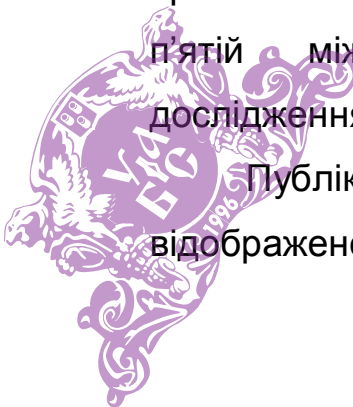


часу впровадження адаптаційних змін у веденні такої діяльності, довідка № 68-202 від 26 червня 2009 року).

Особистий внесок здобувача в роботах, які виконано у співавторстві (№ 7, 8, 117, 119 за списком використаних джерел, що наведено у дисертації), полягає в проведенні аналізу динаміки зміни валютного курсу національної грошової одиниці для цілей узагальнення напрямків вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання [8, 117], дослідженні підходів щодо вибору зовнішньоекономічної стратегії господарюючих суб'єктів [7], визначенні основних положень щодо прийняття оптимальних рішень з погляду ведення зовнішньоекономічної діяльності внаслідок дії впливу податкового навантаження [119].

Апробація результатів дисертації. Основні результати дисертаційного дослідження були оприлюднені на III міжвузівській науково-практичній конференції «Проблеми формування і розвитку фінансово-кредитної системи України» (м. Харків, 2003 р.), на міжнародній науково-практичній конференції «Проблеми управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств у сучасних умовах» (м. Харків, 2006 р.), п'ятій міжнародній науково-практичній конференції молодих учених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації» (м. Тернопіль, 2008 р.), науково-практичній конференції «Розвиток наукової думки – 2008» (м. Миколаїв, 2008 р.), IV міжнародній науково-практичній конференції «Zprávy vědecké ideje - 2008» (м. Прага, 2008 р.), п'ятій міжнародній науково-практичній конференції «Наукові дослідження – теорія та експеримент – 2009» (м. Полтава, 2009 р.).

Публікації результатів досліджень. Результати дисертації відображено в 13 наукових працях, у тому числі 7 робіт опубліковано в



наукових журналах і збірниках наукових праць, що визнані ВАК України фаховими з економіки, 6 – публікації в матеріалах конференцій. Загальний обсяг опублікованих робіт складає 5,5 ум.-друк. арк., з них особисто автору належить 4,9 ум.-друк. арк.

Державний вищий навчальний заклад
“УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ”

State Higher Educational Institution
“UKRAINIAN ACADEMY OF BANKING
OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE”



РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ВРАХУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.1. Сутність та зміст поняття «зовнішньоекономічна діяльність»

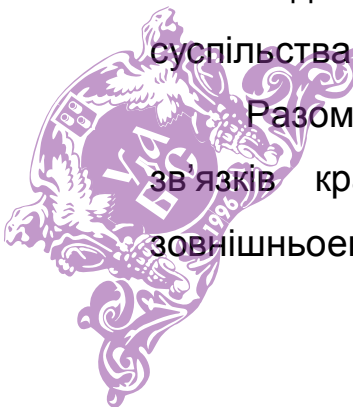
Зовнішньоекономічна діяльність є важливою складовою міжнародних економічних відносин, яка сприяє посиленню міжнародної конкурентоспроможності різних суб'єктів господарювання в їх боротьбі на світових ринках. Підґрунтям цього можна вважати, насамперед, напрямок еволюції теорії міжнародного бізнесу, визначальними етапами якої були розвиток ідей теорії порівняльних переваг у напрямку створення еkleктичної теорії міжнародного виробництва за моделлю Дж. Даннінга та динамічної моделі конкурентних переваг М. Портера [128, 134, 185]. При цьому, як наприклад, визначає у своєму дослідженні О. О. Кім, значення зовнішньоекономічної діяльності позначається у:

явному і неявному обміні інформацією між внутрішнім і зовнішнім середовищем,

імпорті формальних и неформальних інститутів,

прямому та непрямому впливі номінальної і реальної міжнародної економічної інтеграції, що в цілому розкриває роль такої діяльності в якості одного з системоутворюючих факторів інституційної структури суспільства [86].

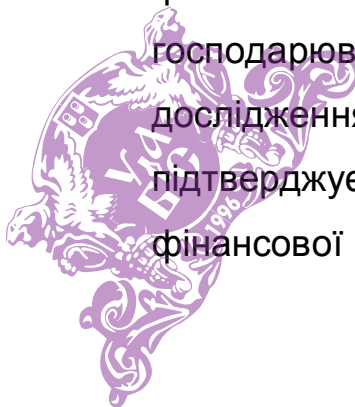
Разом з цим, здійснення та розширення зовнішньоекономічних зв'язків країни багато в чому визначається сталим розвитком зовнішньоекономічної діяльності її окремих суб'єктів господарювання,



де провідне місце можна відвести реальному сектору економіки. Таке визначення ґрунтується на тому, що реальний сектор економіки варто розглядати в якості рушійної сили оновлення та нарощування конкурентоспроможності країни, а відтак і визначення можливостей здійснення поступового та безперервного економічного зростання.

Зокрема, як підкреслює Ю. Б. Іванов, властивістю виробничо-економічних систем є здатність змінювати траєкторію руху або режим функціонування в процесі адаптації до зовнішнього середовища з метою збереження, розвитку існуючих, або створення нових конкурентних переваг [77, с. 45]. Тобто, таку властивість слід поєднати з тим, що рівень здійснення зовнішньоекономічної діяльності може бути одним із показників економічного розвитку як реального сектору економіки, так і країни в цілому, дієвим засобом досягнення встановлених цілей. Тож зовнішньоекономічну діяльність слід розглядати як одну з провідних сфер господарювання, а відтак будь-які питання щодо її вдосконалення постійно знаходяться у полі зору науковців та практиків. Значною мірою ґрунтовність відміченого вище, його важливість та актуальність, а відтак й розгалуженість і багатоплановість обраного напрямку дослідження визначає узагальнення різних складових з його аналізу, що наведені у додатку А.

Як видно з даних додатку А можна виділити досить значну кількість таких складових, при цьому у межах кожної з них мається достатня чисельність досліджень. При цьому питання аналізу фінансової складової зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання займають значне місце у загальному напрямку дослідження такої діяльності. Вагомість відміченого також підтверджується й тим, що значна частка досліджень стосовно фінансової складової зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів



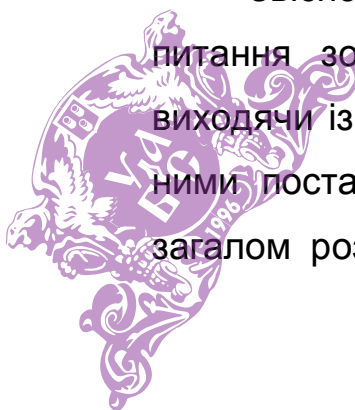
господарювання розкривається при визначенні показників, оцінок здійснення зовнішньоекономічної діяльності, що буде показано нижче.

Окрім цього існуючу множину робіт, в яких узагальнюються різні питання зовнішньоекономічної діяльності, в цілому також можна розподілити на дві великі групи.

До однієї з таких груп доцільно віднести ті роботи, в яких розглядаються або суғубо практичні питання здійснення зовнішньоекономічної діяльності, або аналізуються статистичні дані щодо її проведення та визначення напрямків із вдосконалення. Наприклад, до таких робіт можна віднести праці О. В. Валентієвої [29], Г. В. Дурицької [64], І. Манцурова [102], в яких узагальнено: питання комплексної оцінки зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання з урахуванням фінансового аспекту; особливості ведення зовнішньоекономічної діяльності в змінних умовах зовнішнього середовища, де значний вплив знов-таки здійснює фінансова складова; проведення аналізу статистичних індикаторів збалансованості такої діяльності.

До іншої групи означених робіт слід віднести суғубо теоретичні дослідження, в яких розглядаються загальні питання зовнішньоекономічної діяльності різних суб'єктів господарювання та питання категорійного визначення окремих термінів та понять. Прикладом означеного напрямку дослідження є праці В. Ващука [41], Ю. Дубинець [62] та інших науковців.

Звісно, що різні напрацювання дослідників висвітлюють окремі питання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, виходячи із необхідності розв'язання тих або інших завдань, які перед ними постають. Тож такі дослідження мають сенс на існування, бо загалом розширюють сферу уявлення щодо невирішених проблемних



питань, визначають конкретні напрями щодо їх хоча б часткового усунення.

Втім поряд із наведеним також варто зауважити на тому, що розгляд будь-якого питання так, або інакше визначається теоретичними положеннями (див. дані додатку А). Це пов'язано з тим, що саме теоретичні дослідження є фундаментом проведення більш ґрунтовного аналізу, який дозволяє:

розкрити сутність досліджуваного;

зробити теоретичні уточнення щодо подальшого розгляду питання, яке аналізується та узагальнюється;

визначити напрями розв'язання практичної складової поставлених теоретичних питань.

Тож відповідна множинність робіт може бути як ознакою багатогранності різноманітних аспектів вирішення поставленого завдання дослідження, так й проблемності з його розв'язання. Водночас розкрити, зрозуміти та подолати таку багатогранність або проблемність дозволяє ланцюговий розклад змістовної семіотики кожного поняття із сфери проблематики поставленого завдання. Такий підхід є досить поширеним у практиці економічних досліджень та, зокрема, застосовується у роботах Г. М. Азаренкової [2], Л. І. Піддубної [118], В. С. Пономаренка [125, 126], С. М. Бровкова та Л. Руденко [21, 134], І. П. Отенко [112], О. М. Десятнюк [53], інших науковців, що розглядають різні проблемні аспекти економічного розвитку, функціонування суб'єктів господарювання у загальноекономічному просторі.

Тобто, зазначений розклад можна вважати теоретичним підґрунтям розкриття та визначення поставленого завдання. Це ж повною мірою стосується і розгляду теоретичних засад врахування



фінансової складової зовнішньоекономічної діяльності, що не можливо без всебічного узагальнення, насамперед, поняття зовнішньоекономічна діяльність. З цього приводу доцільно зауважити на міркуванні А. І. Яворського, який у своєму дослідженні зазначає, що зовнішньоекономічна діяльність – є один із самих науково і практично досліджуваних об'єктів економіки:

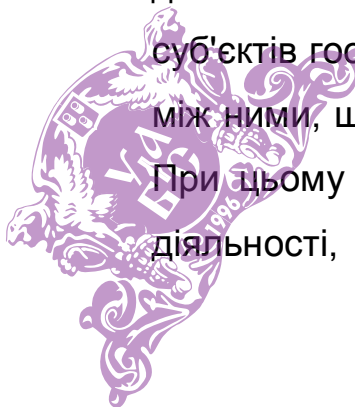
практично – оскільки дозволяє приєднатися до світових ринкових процесів, їхніх законів, правил і норм із мінімальними помилками:

теоретично – оскільки вимагає усвідомлення тенденцій і закономірностей розвитку світової торгівлі, ролі національних держав у її розвитку [178].

Таким чином, розкриття сутності та змісту поняття зовнішньоекономічна діяльність як теоретичної основи подальшого розгляду є досить важливим питанням. Для висвітлення такого питання, насамперед, доцільно провести узагальнюючий аналіз щодо визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність» як у законодавчих документах, так й з погляду його подання різними дослідниками. При цьому, виходячи із зауважень поданих на початку даного підрозділу, такий аналіз будемо проводити, переважно, з погляду суб'єктів господарювання, які належать до реального сектору економіки.

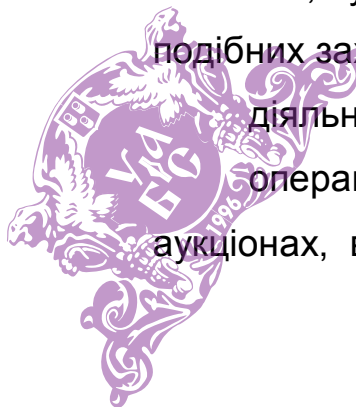
Отже, перш за все, слід зауважити, що згідно Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» під такою діяльністю розуміється діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [72].

При цьому подане визначення не висвітлює конкретні напрями такої діяльності, а розкриття зовнішньоекономічної діяльності визначається



через поняття «господарська діяльність», під якою розуміється будь-яка діяльність, в тому числі підприємницька, пов'язана з виробництвом і обміном матеріальних та нематеріальних благ, що виступають у формі товару [72]. Надалі у Законі «Про зовнішньоекономічну діяльність» надаються окремі види зовнішньоекономічної діяльності, які хоча й розкривають її досить змістовно, але все одно не визначають остаточно її сутності. Такий висновок засновано на тому, що досить ґрунтовно, насамперед, визначається перелік відповідних різновидів діяльності з погляду юридичних основ їх проведення, більшість з яких, все ж таки, має спільні сутнісні ознаки економічного характеру. Отже, згідно Закону, до різновидів зовнішньоекономічної діяльності відносяться [72]:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності;
- спільна підприємницька діяльність;
- організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів;
- діяльність, що побудована на формах зустрічної торгівлі;
- операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку



тощо.

Отже, згідно різновидів зовнішньоекономічної діяльності можна виділити основну, фінансову, інвестиційну діяльність суб'єктів господарювання в цілому та, зокрема, діяльність, яка пов'язана із розвитком зовнішньоекономічних зв'язків між потенційними партнерами (надання послуг, проведення семінарів, симпозіумів тощо).

Проте позитивним у поданому відповідно до Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» є встановлення підпорядкованості зовнішньоекономічної діяльності господарській діяльності певного суб'єкта господарювання, хоча у визначенні поняття «зовнішньоекономічна діяльність» про це не йдеться. Тобто в цілому можна узагальнити місце зовнішньоекономічної діяльності з погляду функціонування певного суб'єкта господарювання. Згідно до Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» таку підпорядкованість у розрізі напрямків ведення зовнішньоекономічної діяльності можна подати відповідно до рис. 1.1 (визначено автором). Як видно з рис. 1.1, окремі з різновидів ведення зовнішньоекономічної діяльності віднесено до складу різних різновидів господарської діяльності суб'єкта господарювання, що стосується, насамперед, міжнародних фінансових операцій. І це є не випадковим, бо в даному аспекті лише підкреслюється багатогранність фінансової складової зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, яка може бути спрямована як на проведення фінансових операцій, так і на залучення фінансових інвестиційних ресурсів. До того ж, як видно з рис. 1.1, будь-який різновид господарської діяльності суб'єкта господарювання визначається окремим різновидом ведення зовнішньоекономічної діяльності, де присутньою є обов'язково фінансова складова.

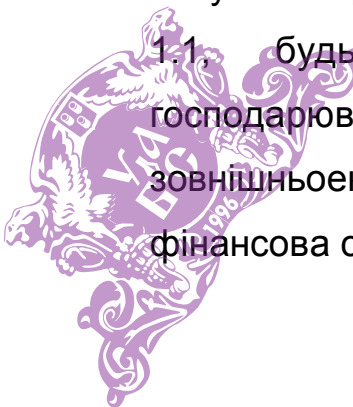


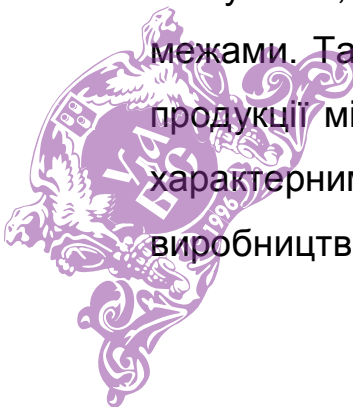


Рис. 1.1. Підпорядкованість окремих різновидів зовнішньоекономічної діяльності господарській діяльності суб'єкта

Приблизно однаковим за визначенням поняття «зовнішньоекономічна діяльність» згідно Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» знаходимо й у підручнику за редакцією І. В. Багрової, де під зовнішньоекономічною діяльністю (надалі також будимо використовувати скорочення ЗЕД) розуміють діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка заснована на взаємовідносинах і здійснюється або на території України, або за її межами [76]. Втім на

відміну від поняття поданого у Законі «Про зовнішньоекономічну діяльність» І. В. Багорова зазначає, що така діяльність притаманна частіше підприємствам, а не всім суб'єктам господарювання, яким, зокрема, є й держава. До того ж І. В. Багорова підкреслює, що ЗЕД підприємства ототожнюється, передусім, зі здійсненням експортних та імпорتنих торговельних операцій. Тож робиться спроба відокремити найбільш суттєві різновиди такої діяльності. Однак це не зовсім вірно, бо кожний суб'єкт господарювання з погляду своєї загальної діяльності, визначеної мети господарювання може обрати будь-який різновид зовнішньоекономічної діяльності. До того ж будь-який різновид зовнішньоекономічної діяльності значною мірою є залежним від його фінансової складової, не говорячи вже про можливість такого підпорядкування.

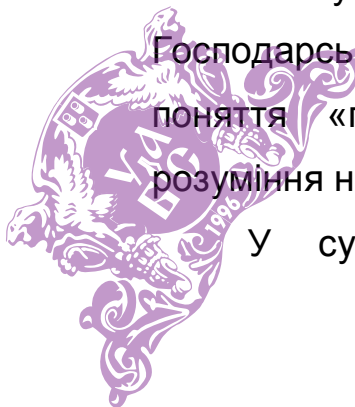
Підпорядкованість зовнішньоекономічної діяльності господарській діяльності суб'єкта господарювання підкреслює у своєму дослідженні також О. П. Кісь, визначаючи, що зовнішньоекономічна діяльність є частиною господарської діяльності, бо в умовах глобалізації ЗЕД стає невід'ємною складовою функціонування та розвитку будь-якого суб'єкта господарювання [87]. Одночасно з цим О. П. Кісь підкреслює, що зовнішньоекономічна діяльність є специфічним видом діяльності, тому, що пов'язана з орієнтацією на зовнішній ринок. Але ж, знов-таки, у даному випадку, можна визначити невідповідність поданого у порівнянні з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», де вказується, що ЗЕД має місце як на території України, так і за її межами. Також така діяльність може визначати й розподіл виробленої продукції між внутрішніми та зовнішніми споживачами, що, зокрема, є характерним для проміжного виробництва, крупноузлового виробництва, виробництва із давальницької сировини тощо. Отже,



визначаючи сутність ЗЕД, навряд чи є доречним акцентувати увагу на ринках збуту виробленої продукції. Втім позитивним моментом щодо розуміння сутності ЗЕД у міркуваннях О. П. Кісь є визначення такої діяльності комплексною сферою [87], однак вона не конкретизується. О. П. Кісь лише наголошує, що виконання зовнішньоекономічної діяльності повинно здійснюватися в рамках стратегії здійснення ЗЕД, яка, у свою чергу, підпорядковується загальній стратегії суб'єкта господарювання [87]. Отже в дослідженні О. П. Кісь більш робиться спроба визначити мету здійснення ЗЕД, аніж розкрити сутність комплексності сфери її виконання.

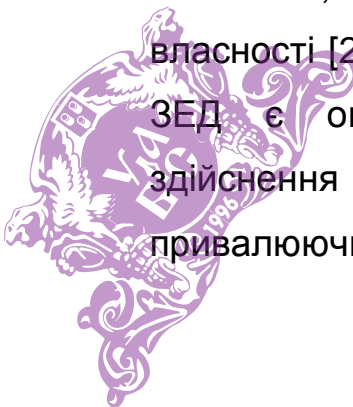
Дещо іншим є визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність», що міститься у Господарському кодексі України. Зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання, за Кодексом, є господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та (або) робочою силою [48]. Тобто ключовою ознакою такого подання зовнішньоекономічної діяльності є перетинання митного кордону України майном та (або) робочою силою. Однак тоді не зрозумілим є визначення ЗЕД згідно Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність», де говориться, що зазначена діяльність має місце як на території України, так і за її межами. Наприклад, у даному випадку поза межами залишається частка фінансових операцій, навчання та підготовка спеціалістів на базі сучасних комп'ютерних технологій тощо. До того ж у загальному визначенні зовнішньоекономічна діяльність згідно Господарського кодексу України, знов-таки, розкривається через поняття «господарська діяльність», що дещо нівелює сутнісне розуміння напрямків ведення зовнішньоекономічної діяльності.

У сучасному економічному словнику [131] та великому



економічному словнику [19] визначення дефініції зовнішньоекономічної діяльності дається з погляду однієї із сфер економічної діяльності держави, підприємства, фірми, яка тісно взаємопов'язана із зовнішньою торгівлею, експортом, імпортом, іноземними кредитами та інвестиціями, здійсненням з іншими країнами спільних проектів. Тобто, як бачимо, у такому визначенні вже містяться конкретні напрямки здійснення означеної діяльності, де також значне місце відводиться фінансовій складовій. Однак, незважаючи на це, відповідне розкриття поняття ЗЕД є неповним, бо загалом для здійснення зовнішньоекономічної діяльності також необхідно отримати ліцензії, виконувати валютні операції, проходити митні процедури, сплачувати податки тощо. Інакше кажучи, необхідно вступати у відносини з державними органами управління та контролю за здійсненням зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Отже загалом у поданих визначеннях, на нашу думку, насамперед, не охоплюються внутрішньодержавні відносини щодо здійснення ЗЕД.

Приблизним за своєю сутністю до визначення ЗЕД, що розкривається у зазначених вище словниках, є визначення зовнішньоекономічної діяльності подане В. М. Бурмістровим та К. В. Холодовим, які підкреслюють, що ЗЕД, це область діяльності, яка полягає у виробництві товарів та послуг, що призначені для реалізації у сфері міжнародного обміну завдяки проведення експортних та імпортних операцій, а також у різних формах міжнародного обміну капіталом, трудовими ресурсами та об'єктами інтелектуальної власності [23, с. 335]. Тож, знов-таки, поза межами визначення поняття ЗЕД є окремий розгляд внутрішньодержавних відносин щодо здійснення такої діяльності. Хоча такий розгляд можна вважати привалюючим з погляду врахування фінансової складової



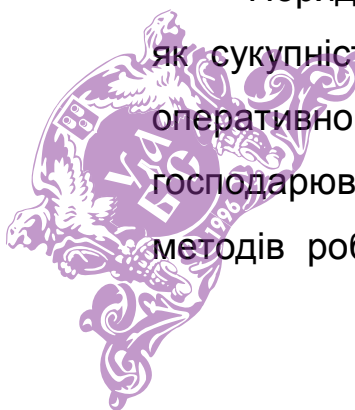
зовнішньоекономічної діяльності, де, зокрема, провідне місце займають відносини з податковими органами.

Разом з цим, більш повне визначення поняття ЗЕД суб'єкту господарювання можна знайти у навчальному посібнику Г. М. Дроздової, де зовнішньоекономічна діяльність розглядається як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях [61]. Недоліком такого визначення, на нашу думку, є надмірне узагальнення різновидів ЗЕД та відсутність мети здійснення такої діяльності. Позитивним моментом у наведеному визначенні слід вважати розгляд ЗЕД через об'єктивно узагальнюючий набір конкретних функцій, що визначає змістовну складову відповідної діяльності та відображає її сутнісну складову. Тож в цілому до позитивного значення поданого визначення ЗЕД необхідно віднести:

по-перше, економічне узагальнення різновидів такої діяльності відповідно до сукупності функцій, характерних господарській діяльності суб'єкта господарювання реального сектору економіки щодо виходу на зовнішній ринок;

по-друге, розгляд ЗЕД в якості сукупності зовнішньоекономічних операцій – елементарних складових здійснення ЗЕД, що і дозволяє виділити окремі різновиди такої діяльності та відобразити багатогранність такого поняття як зовнішньоекономічна діяльність.

Поряд із цим, наприклад, В. В. Покровська також розглядає ЗЕД як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій експортноорієнтованих суб'єктів господарювання з урахуванням обраної економічної стратегії, форм та методів роботи на ринку іноземного партнера [123, с. 19]. Однак у



даному визначені вже робиться наголос на меті здійснення ЗЕД. Втім, суттєвим недоліком наведеного визначення, на наш погляд, є, передусім, підкреслення експортноорієнтованих суб'єктів господарювання, що унеможлиблює віднесення такого подання до інших економічних агентів, зокрема реального сектору економіки, а відтак є невірним. Інакше кажучи, зовнішньоекономічна діяльність може бути не домінуючою складовою діяльності суб'єкту господарювання в цілому. До того ж мотивами розвитку ЗЕД на рівні окремого суб'єкту ринкових відносин можуть бути [61, 65, 187, 191]:

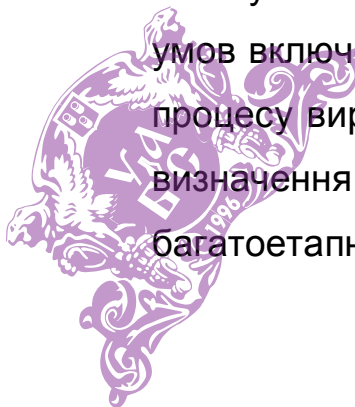
розширення ринку збуту продукції з метою максимізації прибутку та розвитку виробництва;

закупка сировини, комплектуючих виробів, нових технологій і обладнання;

залучення інжинірингових послуг, інвестицій для модернізації та розширення виробництва, зміцнення конкурентних позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках;

участь у міжнародному розподілі праці, спеціалізації і кооперуванні виробництва тощо.

Дещо іншу складову здійснення ЗЕД виділяє у своєму визначенні А. В. Ковалевська. Зокрема, А. В. Ковалевська узагальнює економічну сутність зовнішньоекономічної діяльності як особливої галузі теоретичних та практичних знань, пов'язаних з організацією та технікою проведення міжнародних комерційних операцій, в процесі міжнародного обміну матеріальними цінностями та послугами, яка виникає лише за умов включення інонаціонального контрагенту до багатоетапного циклу процесу виробництва [89]. Однак, дещо дискусійним, на нашу думку, є визначення лише умов включення інонаціонального контрагенту до багатоетапного циклу процесу виробництва, бо, в даному випадку, поза



межами такого визначення залишається, наприклад, ЗЕД багатьох суб'єктів господарювання металургійної галузі економіки.

Разом з цим у визначенні В. Ю. Горчакова знаходимо розкриття сутності ЗЕД з погляду корпоративного управління великої компанії. Згідно такого подання ЗЕД великої компанії повинна розглядатися як система, що складається з чотирьох підсистем («Введення продукції на міжнародний ринок», «Збільшення збуту нової продукції», «Збереження конкурентної переваги», «Зниження обсягу продажів»), які виділено згідно з етапами життєвого циклу виробів [47]. Обумовлено таке подання тим, що великі компанії в умовах конкуренції на зовнішньому ринку, як правило, ведуть бізнес за декількома профільними виробами, які знаходяться на різних етапах життєвого циклу. У зв'язку з цим ЗЕД великої компанії є диференційованою згідно з етапами життєвого циклу виробів [47]. Тож ґрунтовність відповідного подання змісту ЗЕД є підтвердженою згідно умов функціонування певного суб'єкта господарювання. Однак, як було зазначено вище, зовнішньоекономічна діяльність не обмежується лише зовнішньоекономічними відносинами. Для реалізації зовнішньоекономічної діяльності також потрібне здійснення організаційно-економічних функцій, що і є відсутнім у поданому В. Ю. Горчакова визначенні. Водночас з цим позитивним як у визначенні В. Ю. Горчакова, так і у визначенні А. В. Ковалевської є узагальнення ЗЕД відповідно до процесу виробництва, що може розкривати окремі напрямки ведення такої діяльності, виходячи з її розгляду для суб'єктів господарювання реального сектору економіки.

Поряд із цим О. Д. Сиротюк під ЗЕД суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності розуміє експорт та імпорт товарів, капіталу та робочої сили [142], що, на нашу думку, розкриває не сутність такого поняття, а лише окремі



складові ЗЕД.

В. В. Коломієць визначає зовнішньоекономічну діяльність як основу розвитку експортного потенціалу. Згідно цього така діяльність розглядається з позиції формування конкурентних переваг галузей національної економіки [91]. Таким чином, конкретизується мета здійснення ЗЕД, яка визначається у межах підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Досягненням цього, не безпідставно, В. В. Коломієць вважає за необхідним дотримання конкретних принципів здійснення ЗЕД, що також дозволяє більш точно визначити сутність такої діяльності. До таких принципів В. В. Коломієць, зокрема відносить [91]:

цілісність, урегульованість та управління процесом здійснення ЗЕД;

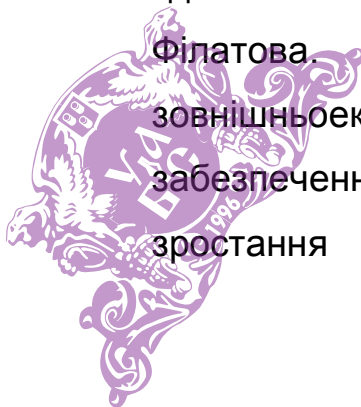
конкурентоспроможність продукції та виробництва;

інформаційну достатність;

можливість проведення оптимізації та адаптації щодо ведення ЗЕД.

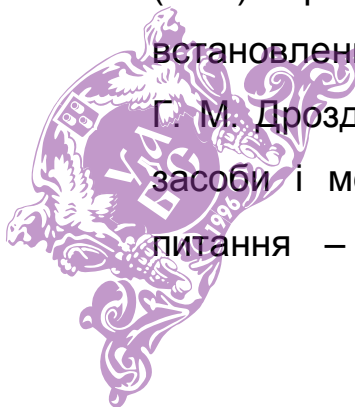
Тобто, зазначені принципи дозволяють встановити безперервність розгляду здійснення ЗЕД з погляду окремих функцій суб'єкту господарювання, які узагальнено у визначеннях Г. М. Дроздової та В. В. Покровської, а відтак такі функції можна розглядати в якості базових щодо здійснення ЗЕД.

Безпосереднє ж розкриття сутності ЗЕД, виходячи з мети здійснення такої діяльності, визначає у своєму дослідженні Г. О. Філатова. Так вона підкреслює, що на національному рівні зовнішньоекономічна діяльність слугує основній меті держави – забезпеченню добробуту населення, що досягається за рахунок зростання національного доходу, а на рівні діяльності суб'єктів



господарювання – отриманню прибутку від зовнішньоторговельних операцій [161]. При цьому Г. О. Філатова підкреслює, що ефективність зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання визначається як ступінь досягнення максимального обсягу чистого прибутку від зовнішньоторговельних операцій за рахунок оптимізації існуючих сукупних витрат на внутрішньому і зовнішньому ринках. Тож можна побачити, що розмежування ринків впровадження результатів здійснення ЗЕД не підкреслюється, а, навпаки, визначається необхідність врахування факторів впливу як зовнішнього, так й внутрішнього ринків на процес сталого впровадження ЗЕД. При цьому врахування таких факторів визначається у межах фінансової складової ЗЕД, тобто через витрати та обсяг отриманого прибутку.

Досить цікавим, на наш погляд, є визначення поняття ЗЕД, яке наведено у дослідженні Ю. Є. Кирилова. Так він визначає, що зовнішньоекономічна діяльність являє собою заходи й дії щодо реалізації зовнішньоекономічних відносин, тобто – це діяльність суб'єктів ЗЕД України із суб'єктами ЗЕД інших країн, що виникає у процесі виробництва, реалізації, розподілу та споживання продукції на основі взаємної вигоди для всіх учасників. При цьому саме у результаті співпраці й спільної діяльності між двома країнами утворюються зовнішньоекономічні зв'язки [85]. Ключовим у такому розгляді є узагальнення зв'язку між такими поняттями як ЗЕД, зовнішньоекономічні зв'язки (ЗЕЗ) та зовнішньоекономічні відносини (ЗЕВ). Проте, на нашу думку, ЗЕД також можна розглядати як прояв встановлених ЗЕЗ внаслідок формування цілої низки ЗЕВ. У той же час Г. М. Дроздова стверджує, що саме ЗЕЗ являють собою різні форми, засоби і методи зовнішньоекономічних відносин [61]. Однак постає питання – чи не внаслідок таких відносин здійснюється ЗЕД.



Важливість такої уваги пов'язано з тим, що при розгляді будь-якого питання доцільно визначити місце дефініції, що розглядається серед інших понять такого категорійного апарату. Тож, виходячи з поданого, слід зауважити на тісному зв'язку між поняттями ЗЕЗ, ЗЕД та ЗЕВ, що й ускладнює визначення їх загальної підпорядкованості між собою. Однак поряд із цим, можна вказати на те, що зовнішньоекономічні зв'язки відбиваються, переважно, на діяльності суб'єктів господарювання з урахуванням значимості їх на державному рівні, а зовнішньоекономічна діяльність на рівні окремих суб'єктів господарювання, але у межах існуючих зовнішньоекономічних зв'язків.

Загальне відбиття сутнісного розуміння щодо визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність» відповідно до наведених вище міркувань подано на рис. 1.2 (укладено автором).

Тож, як видно, спектр існуючих думок є досить широким. При цьому їх розгляд дозволяє виділити не лише найбільш поширені, а й визначити, на нашу думку, узагальнення щодо їх недоліків, а саме:

відсутності чіткого встановлення підпорядкованості ЗЕД щодо ведення загальної діяльності суб'єкту господарювання, з погляду множинності визначень поняття ЗЕД;

узагальненні можливих різновидів ЗЕД;

визначення ЗЕД з погляду таких понять як ЗЕЗ та ЗЕВ;



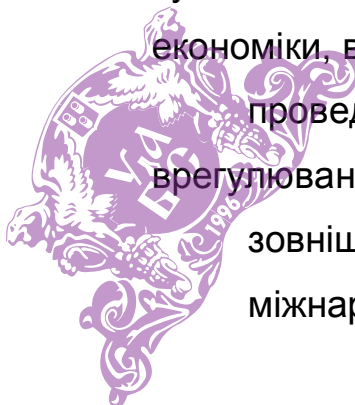
підкресленні мети здійснення ЗЕД.



Рис. 1.2. Сучасні погляди щодо розуміння сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність»

Тож саме подане й повинно бути відбито в узагальненому визначенні поняття ЗЕД. Однак ніж перейти до подання уточненого визначення «зовнішньоекономічна діяльність» звернемо увагу на існуючі напрямки ведення ЗЕД. Отже, згідно поданого вище, ЗЕД суб'єкта господарювання, який відноситься до реального сектору економіки, включає наступні напрямки ведення такої діяльності:

- проведення організаційно-економічних операцій щодо врегулювання внутрішньодержавних відносин,
- зовнішня торгівля,
- міжнародне виробниче кооперування,

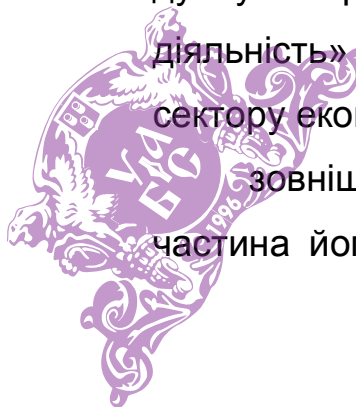


міжнародне науково-технічне співробітництво,
міжнародне інвестиційне співробітництво,
валютно-фінансові і кредитні операції.

При цьому кожний з напрямків ведення ЗЕД здійснюється у відповідних формах. Так формами зовнішньої торгівлі є експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт. Формами виробничої кооперації – спільне виробництво на основі спеціалізації, спільні підприємства тощо [61, 65, 72, 76]. Різновиди ЗЕД також можна узагальнити відповідно до профілю здійснення такої діяльності за характером проведення зовнішньоторгових операцій, приналежності капіталу, розподілу доходу у спільних підприємствах тощо [23, 123].

Разом з цим невід'ємною частиною здійснення ЗЕД є різні економічні важелі – інструменти та методи впливу на стан суб'єкта господарювання, який здійснює таку діяльність з метою досягнення встановлених економічних показників, що повинно бути напрямом окремого дослідження. Тож у даному сенсі лише підкреслюється множинність таких інструментів. Проте з погляду наведеного вище, слід відмітити, що сучасне визначення поняття ЗЕД охоплює досить широке коло об'єктів і може бути загалом охарактеризоване і розбите на розділи (сегменти) з використанням ряду критеріїв і аналітичних ознак, що підкреслюють специфіку діяльності того або іншого суб'єкта господарювання. При цьому також повинні бути враховані основні сутнісні ознаки ЗЕД певного суб'єкту господарювання, що у підсумку, на думку автора, дозволяє подати наступне поняття «зовнішньоекономічна діяльність» (насамперед, з погляду суб'єктів господарювання реального сектору економіки) у такий спосіб:

зовнішньоекономічна діяльність суб'єкту господарювання це частина його загальної діяльності, яка визначається через сукупність



State Higher Educational Institution
UKRAINE ACADEMY OF BANKING
"NATIONAL BANK OF UKRAINE"

виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій відповідно до зовнішньоекономічних зв'язків держави, пов'язаних з участю суб'єкту господарювання у зовнішньоекономічних операціях, напрямки, форми та методи яких узагальнюються відповідно до процесу виробництва згідно цілей та задач щодо його функціонування і розвитку.

Загалом же ЗЕД будь-якого суб'єкту господарювання доцільно розглядати як прояв встановлених ЗЕЗ внаслідок формування та розвитку ЗЕВ.

Елементи новизни поданого уточнення полягають:

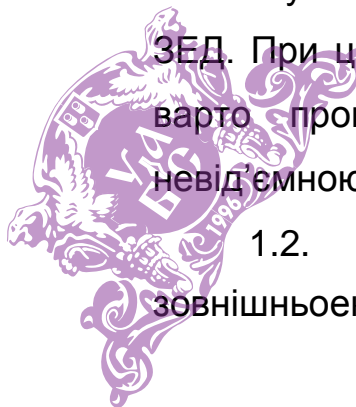
по-перше, у чіткому підпорядкуванні зовнішньоекономічної діяльності щодо загальної діяльності суб'єкту господарювання та зовнішньоекономічних зв'язків держави;

по-друге, в узагальненні можливих різновидів такої діяльності та множини інструментарію щодо її проведення відповідно до процесу виробництва;

по-третє, в підкресленні мети здійснення такої діяльності згідно цілей та задач суб'єкта господарювання щодо його функціонування та розвитку.

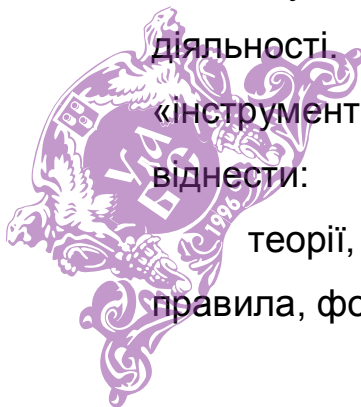
Отже, для подальшого розкриття визначеної мети, предмету та об'єкту даного дослідження, як було відмічено вище, доцільним є більш докладний розгляд інструментів та методів ведення, оцінки, аналізу здійснення ЗЕД. При цьому головним є не стільки їх окремий розгляд, скільки узагальнення, аналіз взаємодії щодо вдосконалення та розвитку ЗЕД. При цьому, як було відмічено у даному підрозділі, такий розгляд варто проводити з погляду фінансової складової ЗЕД, яка є невід'ємною частиною такої діяльності.

1.2. Фінансова складова інструментарію здійснення зовнішньоекономічної діяльності



Зовнішньоекономічна діяльність передбачає застосування цілого арсеналу відповідного інструментарію. Аналіз існуючих поглядів на визначення сутності поняття «інструментарій» дозволив зробити висновок про відсутність чіткого визначення поняття «інструментарій». Під таким поняттям, як правило, розуміють, низку заходів і засобів впливу (надалі, якщо не визначається щось інше – впливів) на можливість здійснення та впровадження окремого різновиду діяльності. Разом з цим, такі заходи та засоби базуються на певних засадах, до яких відносять теорії, методи, нормативну базу, допоміжні або спеціальні засоби дослідження, що в цілому й визначає відповідний арсенал інструментарію. Саме таке змістовне навантаження на поняття «інструментарій» є найбільш поширеним та зустрічається, зокрема, у працях Г. М. Азаренкової [3] та П. Горського [46]. Тобто під інструментарієм здійснення зовнішньоекономічної діяльності, насамперед, розуміють сукупність таких заходів і засобів, які на основі визначених засад, дозволяють вирішити ті питання, які постають у процесі здійснення та впровадження означеної діяльності. При цьому варто розуміти, що загалом здійснення (ведення) деякого різновиду діяльності також передбачає низку дій, серед яких можна, наприклад, виділити: здійснення виробничого етапу діяльності, його впровадження, управління, регулювання, проведення аналізу та оцінки такої діяльності тощо. Отже, слід усвідомлювати, що інструментарій здійснення ЗЕД може бути різним й з погляду відповідних дій щодо ведення такої діяльності. Втім, незважаючи на можливу багатозначність поняття «інструментарій», до його арсеналу з погляду ведення ЗЕД доцільно віднести:

теорії, які визначають загальні положення та принципи (норми, правила, форми організації) ведення означеної діяльності;



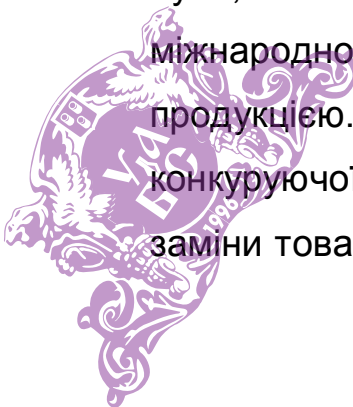
рівні (ступені) впливу, які кореспондуються із узагальненням чинників впливу на таку діяльність;

методи, за допомогою яких реалізуються впливи та які підпорядковуються різним важелям здійснення та впровадження ЗЕД, де, зокрема, слід визначити нормативні та законодавчі акти;

оцінки, методи, підходи щодо аналізу здійснення означеної діяльності.

Подане узагальнення арсеналу інструментарію ведення зовнішньоекономічної діяльності визначено на основі робіт Г. М. Азаренкової [3], П. Горського [46] та праць дослідників щодо розкриття сутності зовнішньоекономічної діяльності різних суб'єктів господарювання (додаток А). Тож, виходячи з відміченого, й проведемо дослідження означеного інструментарію ведення зовнішньоекономічної діяльності, звертаючи увагу на фінансову його складову.

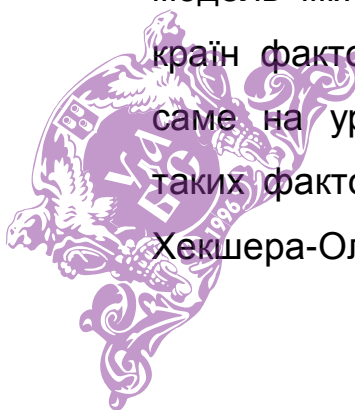
Однак, перш за все, у відміченому аспекті, слід звернути увагу на те, що застосування досліджуваного інструментарію має суттєві історичні коріння, які беруть свій початок, принаймні, від виникнення перших систематизованих поглядів Адама Сміта і Давида Рікардо на зовнішню торгівлю. Сутністю таких поглядів був розвиток теорії міжнародної торгівлі, що базувалася на визнанні рівних, абсолютних та порівняльних переваг, зокрема, переваг щодо розташування виробництва товарів, наступного переміщення таких товарів і капіталу [132, 146]. Відповідно до цього інструментарієм впровадження ЗЕД була, насамперед, підтримка національного виробника на основі міжнародної спеціалізації товаровиробників та торгівлі виробленою продукцією. Розвитком означеної теорії була розробка Дж. Міллем ідеї конкуруючої рівноваги, що базувалася на властивостях еластичної заміни товарів споживання, які виробляються, при врахуванні тенденції



до відносного вирівнювання абсолютних вигод держав, які беруть участь у міжнародному обміні [18]. Тож, серед основних важелів здійснення ЗЕД виступала підтримка національного товаровиробника, яка відповідала умові еластичної заміни товарів споживання.

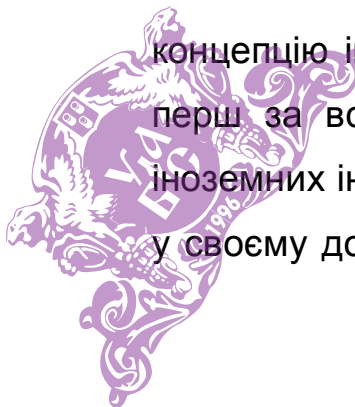
Подальший розвиток інструментарію впровадження та здійснення різних складових зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання відбувався з погляду теорій кейнсіанства та класичного підходу. З одного боку (кейнсіанство та надалі неокейнсіанство), такий напрямок розвитку ЗЕД визначався застосуванням жорстких методів регулювання економіки (введенням, як правило, обмежувачих норм), а з іншого (класичний підхід та надалі монетаризм), – у широкому застосуванні фінансово-кредитних, антиінфляційних, цінових і грошових інструментів [83, 166, 168, 169]. Однак, як у першому, так і у другому випадку, це були, передусім, методи впливу на різновиди зовнішньоекономічної діяльності, що формувалися на державному рівні. Хоча також слід відмітити, що прихильники кейнсіанства виступали за більший ступінь втручання держави в процесі ведення ЗЕД, монетаристи – за менший, тобто, визнавали важливість дерегулювання.

Водночас з цим розвивалися й теорії щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності на основі більш повного та чіткого розкриття окремих факторів виробництва з погляду класичного підходу теорії порівняльних переваг. Зокрема, теорія Хекшера-Оліна пропонує модель міжнародного обміну в термінах порівняльної забезпеченості країн факторами виробництва [18]. Це дозволяє активувати зусилля саме на урегульованості різних питань забезпеченості та розвитку таких факторів (сировини, капіталу, людських ресурсів). Тобто теорія Хекшера-Оліна пропонує, перш за все, інструмент для аналізу впливу



змін у міжнародному обміні на власні економічні структури країни, з визначенням послідуєчого механізму вирівнювання цін на фактори виробництва, де, знов-таки, провідна роль відводиться державі. Прикладами такого розвитку питань ведення ЗЕД суб'єктів господарювання можуть бути також теорія порівняльної вартості робочої сили, теорія технологічного розриву тощо. Втім важливо відмітити, що поступово набуває розповсюдження саме фінансова складова впливу щодо ведення ЗЕД.

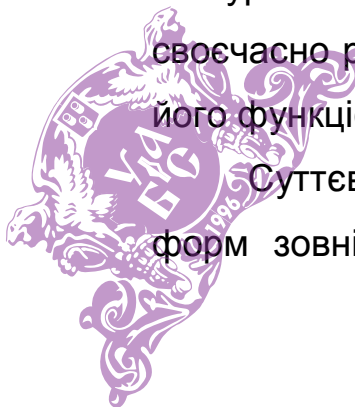
При цьому найбільший розвиток фінансової складової інструментарію здійснення ЗЕД суб'єктів господарювання набув в розрізі виникнення та обґрунтування теорій руху капіталу та моделей портфельних інвестицій, які дозволяли впровадити найбільш дієві важелі щодо забезпечення різних факторів виробництва на основі прямих іноземних інвестицій. Тобто, сутність такої складової інструментарію ведення ЗЕД полягала в підтримці здійснення вільного руху капіталу між різними територіями на основі встановлення норм і правил щодо його переміщення. Зокрема, це дозволило ввести більш розширені норми регулювання зовнішньоекономічної діяльності, які у подальшому знайшли визначення у стимулюванні розвитку економіки на засадах грошово-кредитної і фіскальної політики держави, що, насамперед, і визначає фінансову складову впливу щодо ведення ЗЕД різних суб'єктів господарювання. Розвитком таких ідей, а також фінансової складової інструментарію зовнішньоекономічної діяльності, можна вважати появу теорії інтернаціоналізації, конкурентних переваг, концепцію інвестиційних полів [128, 154, 182, 186, 193], в межах яких, перш за все, визначалася доцільність та необхідність застосування іноземних інвестицій, їх обсяг та напрямок руху. Наприклад, як відмічає у своєму дослідженні Л. Руденко, Дж. Даннінг звертає увагу, що теорії



переміщення капіталу надають змогу використовувати переваги національної та галузевої конкурентоспроможності країни на основі механізму оптимізації впливу міжнародних інвестицій [134, с. 27].

Ключовим же моментом у розвитку теорій обґрунтування та впровадження окремих різновидів ЗЕД суб'єктів господарювання став перехід від теорій порівняльних переваг до теорій конкурентних переваг, де провідна роль почала відводитися конкурентоспроможності виробництва, визначенню його конкурентної позиції. Це сприяло розширенню методів впливу на ЗЕД різних суб'єктів господарювання не лише на державному рівні, а й на мікрорівні. Тож поступово на перший план стали також виходити питання ефективності управління виробництвом та його організації, визначення інноваційної здатності, процесів (етапів) розподілу праці, розгляду спонукальних мотивів здійснення ЗЕД [18, 134]. Однак вирішення таких питань навряд чи можливо без врахування їх фінансового аспекту. Тож, як відмічають провідні вітчизняні вчені, фахівці, експерти, загострення міжнародної конкуренції щодо залучення інвестицій, розширення присутності на світових ринках товарів та послуг обумовлює посилення тенденцій «повзучої лібералізації», яка виявляється в зниженні регуляторних обмежень для господарської діяльності в країні та усуненні зовнішньоекономічних бар'єрів [66]. Також, на перший план виходить необхідність формування нового рівня регулювання економічних відносин, що потребує втілення концепції розвитку конкурентоспроможного виробництва здатного пристосуватися (чітко та своєчасно реагувати) до змін зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування.

Суттєвого значення набуває й оцінка формування організаційних форм зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання під



впливом дії на таку діяльність різних чинників, що довів у своєму дослідженні Ф. Рут [192]. При цьому і в даному аспекті фінансова складова є визначальною. Так, зокрема, серед груп впливу на ведення ЗЕД Ф. Рут відмічає [192]:

наявність, якість та вартість факторів виробництва;

здатність виробництва до впровадження обраного товару, його оновлення та розвитку технологій його виробництва, що кореспондує з фінансовою підтримкою відмічених процесів;

розмір ринку запропонованого товару, умови виходу на такий ринок;

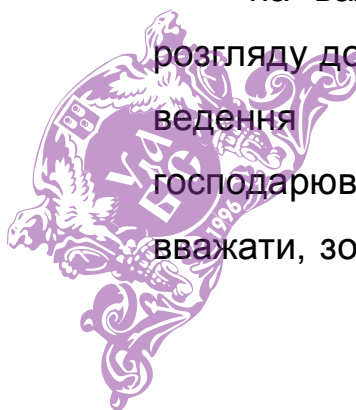
урядову політику щодо здійснення ЗЕД та обрання інструментів впливу на її впровадження (на засадах грошово-кредитної і фіскальної політики держави);

ефективність прийнятих управлінських рішень на рівні господарюючого суб'єкта.

В цілому ж визначення окремих груп чинників впливу на зовнішньоекономічну діяльність різних суб'єктів господарювання може розглядатися з погляду держави, окремого регіону (або галузі) та конкретного господарюючого суб'єкта. Тобто загалом слід визначити три рівні впливу з погляду здійснення ЗЕД. Доцільність такого визначення ґрунтується:

на висновках праць вітчизняних дослідників, зокрема, досліджень Л. Руденко [134], Г. В. Дурицької [63], В. Ю. Горчакова [47] та інших;

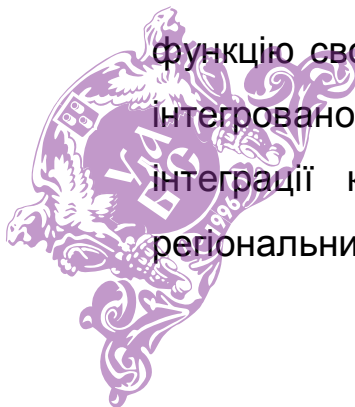
на важливості узагальнення рівнів окремих впливів з погляду розгляду доцільних та необхідних дій щодо визначення інструментарію ведення ЗЕД як складової загальної діяльності суб'єкту господарювання. Підтвердженням ґрунтовності означеного слід вважати, зокрема, дослідження Є. В. Колесникова, в якому наводиться



узагальнення дії різних рівнів впливів на розвиток інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання [90] та В. Ю. Лісіної, яка розглядає дію різних рівнів впливу на інвестиційну діяльність [98].

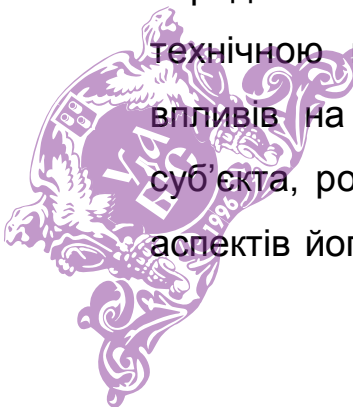
При цьому за необхідним є врахування як рівнів впливу на ЗЕД, так й зв'язок таких рівнів впливу між собою, що в цілому визначає й певну групу інструментарію ведення зовнішньоекономічної діяльності. Так, якщо більш детально розглянути сутність окремих рівнів впливу на ЗЕД господарюючого суб'єкта, то варто зауважити на тому, що майже всі вони підпорядковані найвищому рівню впливу – впливу з боку держави. До основної цілі щодо ведення ЗЕД на рівні держави слід віднести реалізацію стратегічних цілей держави в сфері зовнішньоекономічних відносин у цілому. Це, насамперед, визначає сутність державного регулювання ЗЕД, що проявляється у захисті інтересів національних виробників і споживачів.

Рівень галузевого (регіонального) впливу на ЗЕД визначає за необхідним вирішення ряду задач, спрямованих на розвиток регіону або окремої галузі. Прикладом галузевого (регіонального) впливу є створення вільних економічних зон, спеціальних режимів залучення інвестицій, розвиток прикордонного співробітництва тощо. Водночас з цим, як правильно відмічає у своєму дослідженні К. В. Наливайченко, у вирішенні питань, пов'язаних з регіональним розвитком, основна увага повинна приділятися створенню єврорегіонів та територій зі спеціальним режимом господарювання, які б виступали незалежним сегментом у територіальній структурі світового ринку і виконували б функцію своєрідного інтегратора економічних процесів, оскільки рівень інтегрованості національних економік залежить від готовності до інтеграції контактних територій [108]. Іншим прикладом розвитку регіональних впливів на ЗЕД можна вказати пропозиції щодо



перереформування спеціальних та вільних економічних зон у напрямі посилення експортної орієнтації інноваційної діяльності та поступового технологічного ускладнення експорту, де мінімальний поріг технологічного експорту був би не менш, ніж 80% [174]. Однак досягти цього неможливо без державної підтримки та урегульованості окреслених питань на основі законодавчих та нормативних актів, де не останню роль відіграють фінансові аспекти, що проявляються у пільговому оподаткуванні, пільгових умовах розмитнення товарів тощо. Тож, залежність галузевого рівня впливу на ЗЕД з боку державного рівня є безперечною. Прикладом зв'язку між такими рівнями є розроблена міністерством промислової політики України Концепція державної програми оновлення основних виробничих фондів, основні напрямки якої, зокрема, визначають всебічну підтримку галузей, які мають конкурентні переваги на світовому ринку та сприяння збільшенню виробництва орієнтованої на експорт та імпортозамінної продукції [130]. Виходячи з цього, до основної задачі галузевого рівня впливу на сталість здійснення ЗЕД варто віднести здійснення моніторингу, аналізу реалізації ЗЕД та впровадження заходів місцевого (галузевого) рівня щодо запобігання непередбаченого розвитку ЗЕД окремих суб'єктів господарювання.

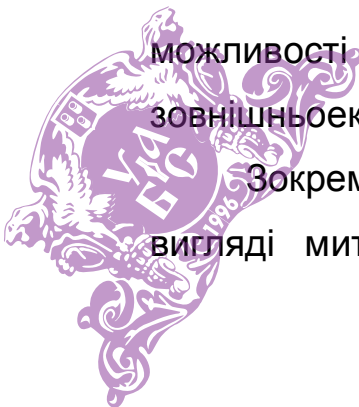
Основними цілями і задачами ЗЕД на рівні окремого суб'єкту господарювання є здійснення виробничо-господарської діяльності щодо повномасштабного, стійкого процесу виробництва, пов'язаного з передбаченим міжнародним поділом праці, виробничою і науково-технічною кооперацією, реалізацією товарів і послуг. Тож сутність впливів на здійснення ЗЕД, з погляду конкретного господарюючого суб'єкта, розкривається в прийнятті рішень по сприянню розвитку всіх аспектів його функціонування щодо реалізації обраного різновиду ЗЕД.



До таких аспектів можна віднести рішення відносно диверсифікації джерел інвестиційних ресурсів, ресурсів виробництва (сировини, енергетичних ресурсів), оптимізації витрат виробництва, оновлення технологічного процесу виробництва тощо. Це також вказує на важливість узагальнення фінансової складової інструментарію здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Проте, визначаючи масштабність та значимість будь-якого напрямку ЗЕД окремого суб'єкту господарювання без регіональної (галузевої), державної підтримки здійснити прийняті рішення навряд чи є можливим. Прикладом цього можна вважати, зокрема, необхідність проходження тендерів із отримання тих або інших контрактів на виконання робіт між потенційними зарубіжними партнерами, що, зазвичай, відбувається під егідою держави. Отже, вплив державного рівня на рівень впливу окремого суб'єкту господарювання щодо здійснення ЗЕД також є значним.

Найбільш широко вплив держави на здійснення ЗЕД окремого суб'єкту господарювання можна розкрити на основі розгляду методів, за допомогою яких реалізуються такі впливи, де, насамперед, слід виділити методи тарифного та нетарифного регулювання. Це пов'язано з тим, що, саме ці методи, у підсумку визначають основу інструментарію ведення зовнішньоекономічної діяльності. Ґрунтовність такого визначення засновано на тому, що, як було показано вище, теорії та рівні впливу мають сенс завдяки визначенню та узагальненню тих або інших методів, за допомогою яких реалізуються впливи щодо можливості здійснення та впровадження окремого різновиду зовнішньоекономічної діяльності.

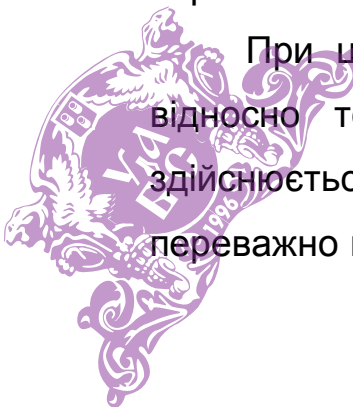
Зокрема, до тарифних методів відносять мито, що зафіксоване у вигляді митного тарифу, який по характеру впливу відносять до



економічних регуляторів [61, 63]. Це обумовлено тим, що, як, наприклад, відмічає В. Альміз, митна вартість має суттєвий вплив щодо створення конкурентного середовища на національному ринку [5]. Водночас з цим митні тарифи мають свою класифікаційну структуру та визначаються методом нарахування, характером походження товару, розміром митних та кількістю застосованих ставок, що загалом визначаються відповідно до Закону України «Про Єдиний митний тариф» [71].

Нетарифні методи – це комплекс заходів обмежено-заборонного порядку, що перешкоджають проникненню іноземних товарів на внутрішній ринок країни [61, 88, 156]. Незважаючи також на розгалужену систему класифікаційних ознак нетарифних методів щодо здійснення ЗЕД, загалом їх можна поділити на заборонні, обмежуючі методи та спеціальні заходи, де до останніх, зокрема, слід віднести антидемпінгове розслідування. Разом з цим одним із найбільш поширених заходів нетарифного регулювання ЗЕД в умовах ринку є квотування. Тобто обмеження в кількісному чи вартісному виразі обсягу продукції, яку дозволено ввозити до країни або вивозити з країни. Не менш поширеним заходом нетарифних методів впливу на ЗЕД є також ліцензування продукції. Отже, загалом методи впливу на ведення ЗЕД можна розподілити за фінансовою та нефінансовою складовою, де критерієм такого поділу виступають або фінансові важелі впливу, або визначається опосередковане узагальнення впливу з урахуванням вартісних характеристик ведення ЗЕД.

При цьому не можна погодитися з думкою Л. М. Пісьмаченко відносно того, що регулювання зовнішньоекономічною діяльністю здійснюється шляхом реалізації принципів і завдань, які формують переважно митну політику держави [120], бо разом з цим досить значну



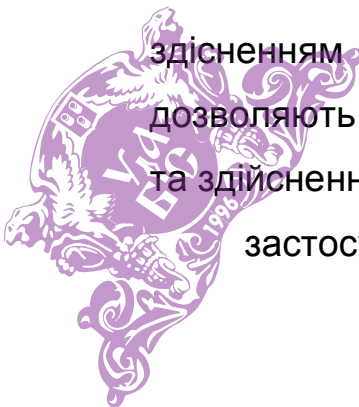
групу заходів впливу на здійснення ЗЕД, окрім нетарифних методів, також становлять, так звані, заходи стимулювання ЗЕД (які також до речі значною мірою визначаються фінансовим аспектом впливу на ведення ЗЕД). Серед таких заходів зокрема можна виділити [16, 22, 61, 63, 68, 93, 174]:

державні гарантії щодо кредитування ЗЕД, сутність яких полягає у встановленні або більш низької ставки проценту за експортними кредитами, або подовженні терміну кредитування експорту. Прикладом такого стимулювання ЗЕД також можна вважати компенсації процентної ставки українським експортерам промислової продукції. В якості іншого прикладу щодо стимулювання ЗЕД за допомогою кредитування також слід вказати рефінансування частини експортних кредитів, наданих комерційними банками;

пряме субсидування, яке дозволяє експортерам знизити ціну товару. При цьому субсидування експорту, зазвичай, використовується для тих напрямків ЗЕД, де відчувається посилена конкуренція;

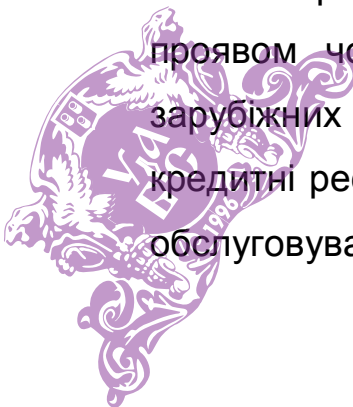
страхування ризиків відносно здійснення ЗЕД. В цьому аспекті важливою є активізація роботи, так званих, експортно-кредитних агенцій, які займаються страхуванням ризиків експортерів. Ресурсна база таких агенцій формується за рахунок власних коштів, залучених коштів і коштів державних бюджетів, що дозволяє здійснити як змішане кредитування експортерів, так й кредитування під гарантії такої агенції. Разом з цим такі заходи впливу на здійснення ЗЕД також корелюють із визначенням ризиків в сфері зовнішньої торгівлі, їх попередженням та здійсненням таких впливів на зовнішньоекономічну діяльність, які дозволяють своєчасно реагувати на можливі загрози її впровадження та здійснення [62];

застосування важелів податкового впливу на розвиток ЗЕД, де,



зокрема, можна виділити зміну фактичного податкового навантаження та рівня прямої державної підтримки в розрізі окремих експортноорієнтованих виробництв. Зокрема, це стосується фінансування інновацій, науково-дослідної діяльності, енергозберігаючих технологій окремих суб'єктів господарювання, які займаються ЗЕД. Наприклад, як підкреслюють у своєму дослідженні В. Булана та Я. Жаліло, сприянню вдосконаленню виробничого, фінансового, маркетингового, логістичного менеджменту підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності є розробка податкових стимулів (з подальшим контролем за використанням такої підтримки) та урахуванням того, що кошти вкладаються, зокрема, у навчання і розвиток персоналу [22]. Поряд із цим й В. В. Безкоровайна визначає податки в ЗЕД як важливі складники системи стимулювання економічної діяльності [15]. Проте, слід враховувати, що використання того або іншого виду податкових пільг залежить від застосовуваної національної податкової системи, що для України є досить суттєвим питанням, хоча б внаслідок багаторічного розв'язання питань щодо відшкодування податку на додану вартість. З погляду ж країн, в яких домінує пряме оподаткування, експортерам надаються знижки з податку на доходи або відстрочка в їхній сплаті в залежності від суми експорту, темпів зміни експортних операцій. У тих країнах, де переважають непрямі податки основною формою податкових пільг є тимчасове звільнення експортерів від сплати податків [51, 109];

лібералізацію доступу на ринки фінансових і страхових послуг, проявом чого є відкритість фінансового ринку та вихід на нього зарубіжних банків та компаній. Це дозволяє не лише здешевити кредитні ресурси, а й перейняти найбільш прогресивні технології щодо обслуговування потреб суб'єктів господарювання, які займаються ЗЕД.

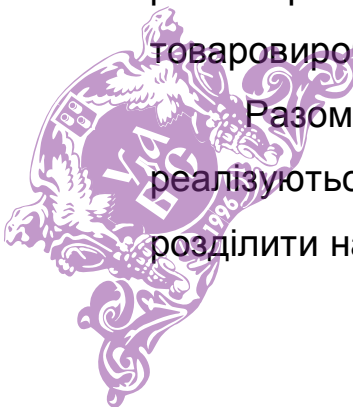


В цьому аспекті слід відмітити, що протягом 2002–2007 років кількість банків із іноземним капіталом, діючих в Україні, зросла у 2,7 рази з 20 на кінець 2002 року до 47 на кінець 2007 року. Разом з цим кількість банків зі 100% іноземним капіталом зросло у 2,4 рази – з 7 на кінець 2002 року до 17 на кінець 2007 року (визначено за даними [153]). Це, як, зокрема, вказано у дослідженні В. Шевчука, робить позитивний вплив на динаміку зміни експорту та обсяг кредитування промисловості. Разом з цим, як відмічає Л. Масловська, лібералізація доступу на ринки фінансових і страхових послуг досить щільно пов'язана з політикою регулювання зовнішнього інвестування, валютного регулювання (зокрема, перехід до інфляційного таргетування), імпортової політики [103];

лібералізацію доступу до ринку транспортних послуг та зрівняння тарифів на внутрішні та зовнішні перевезення, що, зокрема, є важливим з погляду формування ціни матеріальних ресурсів, енергоресурсів, готових товарів у розрізі здійснення ЗЕД. Наприклад, дослідження фахівців у цій сфері доводять, що тарифи на перевезення вантажобагажу у міжнародному сполученні у 1,42 разу вищі, ніж у внутрішньому. Разом з цим, плата за транзитне перевезення в універсальних вагонах вантажу вагою 40 тонн на відстань 1000 км у 2,53 разу вища за вартість аналогічного внутрішнього перевезення [22].

Не менш важливим елементом впливу на здійснення ЗЕД є й система експортного контролю, яка унеможливорює непередбачений реекспорт товарів, що є необхідним з точки зору захисту вітчизняного товаровиробника.

Разом із ключовим поділом методів, за допомогою яких реалізуються впливи, на тарифні та нетарифні також можна їх розділити на економічні та адміністративні, різниця між якими полягає в



засобі впливу на ЗЕД через ринкові відносини або адміністративні заходи. Як було вказано вище, тарифні методи, що узагальнюються у вигляді митного тарифу, є економічними регуляторами. Тож тарифні методи загалом відносяться до економічних методів впливу на ЗЕД. В якості адміністративних методів впливу на ЗЕД можна вказати заборонні заходи нетарифних методів впливу на здійснення ЗЕД. Зокрема, таким прикладом є обмеження експорту зернових на весні 2008 року.

Поділ методів, за допомогою яких реалізуються впливи щодо ведення ЗЕД також можна подати з урахуванням множини діючих факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Тобто в даному сенсі визначається, зокрема:

або захист від прямого впливу на діяльність суб'єктів господарювання з боку зовнішніх ринків. Прикладом застосування таких заходів можна вказати ввізне мито, введення квот;

або захист чи стимулювання вітчизняного товаровиробника. Прикладом цього, зокрема, є спеціальне мито, пільгове оподаткування, субсидування розвитку окремих галузей тощо.

В цілому ж таке угруповання методів, за допомогою яких реалізуються впливи щодо здійснення ЗЕД можна також визначити як методи прямої або опосередкованої дії.

Одночасно, з поданим вище, можна визначити угруповання впливів на ведення ЗЕД щодо окремого суб'єкта господарювання, або на цілу групу таких суб'єктів, або на різновиди ЗЕД та впливи, що охоплюють усі різновиди ЗЕД та суб'єкти господарювання, які такою діяльністю займаються.

Прикладом засобів впливу на будь-яку ЗЕД суб'єктів господарювання, що займаються такою діяльністю, можна, зокрема,



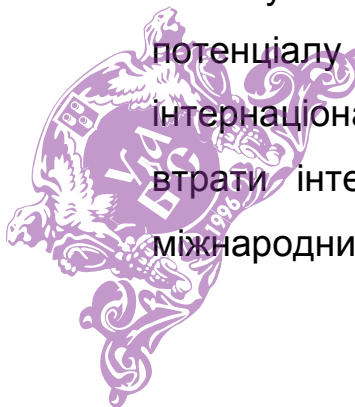
вказати валютну складову ціноутворення вартості товарів і послуг, яка у підсумку визначається коливаннями вартості грошової одиниці та величиною сплати обов'язкових податків.

Щодо заходів впливу на окрему групу суб'єктів господарювання, які займаються ЗЕД або окремими видами ЗЕД, то в даному аспекті механізм їх дії можна визначити з погляду спеціальних та вільних економічних зон.

Впливи щодо дії конкретного господарюючого суб'єкту, здійснюючого ЗЕД, визначаються, зокрема, встановленням пільгового оподаткування, субсидуванням їх діяльності, встановленням митних тарифів на окремі товари.

У свою чергу, наприклад, Г. В. Дурицька класифікує нетарифні методи за такими напрямками їх дії: грошово-кредитні, фінансові, валютні, податкові, інфраструктурні, інформаційні, маркетингові [63], що також має сенс на існування та зокрема підкреслює важливість та багатогранність фінансової складової таких методів. Втім розглянуті вище методи впливу стосувалися переважно державного рівню їх впливу на здійснення ЗЕД.

Що стосується безпосередньо розгляду важелів впливу на ЗЕД з погляду окремого суб'єкта господарювання (також маються на увазі методи, за допомогою яких реалізуються впливи), то тут виділяють інвестиційно-інноваційне забезпечення, наявність інфраструктурного просування виробленої продукції тощо. Не менш важливим є й застосування методів заохочення та розвитку інтелектуального потенціалу наявних трудових ресурсів, що пов'язано зі зростаючою інтернаціоналізацією праці, яка призводить до збільшення загроз втрати інтелектуального та інноваційного потенціалу країни через міжнародний трансфер знань, інновацій та послуг [66].



В цілому ж багатогранність та множинність методів, за допомогою яких реалізуються впливи щодо здійснення ЗЕД, визначається кількістю різнопланових робіт різних дослідників, що відбито у даних табл. 1.1 (укладено автором).

Як видно з даних табл. 1.1 найбільший інтерес викликають фінансові методи, це ж підтверджується й даними додатку А. Така увага до цих методів пов'язана з тим, що саме фінансові важелі у підсумку визначають дієвість та ефективність ЗЕД. Це ж дозволяє говорити й про фінансову складову методів, за допомогою яких реалізуються впливи щодо ведення ЗЕД (або, інакше кажучи, – фінансову складову впливу, яка, у свою чергу, також може бути структурованою). Тобто, інакше кажучи, можна говорити про домінування фінансової складової інструментарію ведення ЗЕД.

ТАБЛИЦЯ 1.1

**ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ НАЙБІЛЬШ ПОШИРЕНИХ ПОГЛЯДІВ
ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ МЕТОДІВ, ЗА ДОПОМОГОЮ ЯКИХ
РЕАЛІЗУЮТЬСЯ ВПЛИВИ ЩОДО ВЕДЕННЯ ЗЕД**

АВТОР	ОСНОВНІ МЕТОДИ, ЗА ДОПОМОГОЮ ЯКИХ РЕАЛІЗУЮТЬСЯ ВПЛИВИ ЩОДО ВЕДЕННЯ ЗЕД									
	ТАРИФНІ	НЕТАРИФНІ	РИНКОВІ	АДМІНІСТРАТИВНІ	ВАЛЮТНІ	ПОДАТКОВІ	ГРОШОВО-КРЕДИТНІ	СТРАХУВАННЯ	ІНФРАСТРУКТУРА	ВНУТРЬОФІРМ
Г. В. ДУРИЦЬКА [63]	+	+	+	+	+	+	+		+	
В. Л. ПЛАСТУН [121]					+	+	+			
К. В. НАЛИВАЙЧЕНКО [108]										

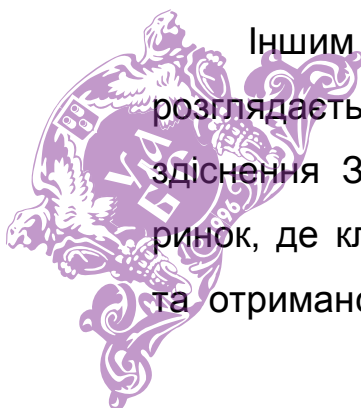


О. В. ДЕГТЯРЕВ [52]					+		+			+
О. А. СОЛОВЙОВА [147]								+		
О. І. МУСІЄНКО [107]						+				
Д. П. МИХАЙЛИК [104]			+							+
Г. І. ФІЛІНА [162]			+		+	+	+			
О. М. КРАМАРЕВА [95]										+
О. О. КІМ [86]									+	
В. БУЛАНА, Я. ЖАЛІЛО [22]						+	+	+	+	
В. ФУРМАН [167]								+		
М. ПЕТРЕНКО [115]	+									

Одночасно з цим й оцінка ЗЕД, як один із різновидів інструментарію ведення такої діяльності, також ж, переважно, визначається у вартісному розмірі отриманого доходу та зроблених витрат, перерахунку валютної виручки до національної грошової одиниці, визначенні обсягів податкових виплат тощо (тобто також має чітко спрямований фінансовий аспект).

В якості прикладу зазначеного, зокрема, можна навести дослідження Л. Є. Котик, де визначається або загальний показник валютної ефективності експорту, як співставлення валютної виручки, одержаної від реалізації певного товару на зовнішньому ринку до обрахованих витрат на випуск даної продукції, або показник валютної виручки, яку підприємство одержує в розрахунку на одиницю затрат при експорті тих чи інших товарів [94].

Іншим прикладом може бути дослідження Г. В. Дурицької, в якому розглядається загальна ефективність створення виробництва щодо здійснення ЗЕД загалом та ефект виходу підприємства на зовнішній ринок, де ключове значення відіграє вартісна оцінка можливих витрат та отриманого доходу від реалізованої продукції. Окремо в розробці



таких оцінок ефективності Г. В. Дурицька враховує й кредитну складову впливу на ЗЕД підприємства, що підкреслює значимість фінансових важелів щодо ведення ЗЕД [63].

Питання впливу кредитної складової на ефективність експорту та імпорту машин і обладнання вітчизняними підприємствами визначає також О. М. Крамарева [95], яка не лише аналізує основну складову позички та відсотки за нею, а й розглядає витрати на оформлення гарантії банку, суму таких гарантій, їх страхування.

Фінансову складову впливу загалом щодо забезпеченості розрахункових відносин у ЗЕД підприємств досліджує В. Л. Пластун [121], який доводить обґрунтованість вибору оптимальної форми фінансового забезпечення розрахункових відносин у ЗЕД та створення в Україні Національного агентства з кредитування експорту.

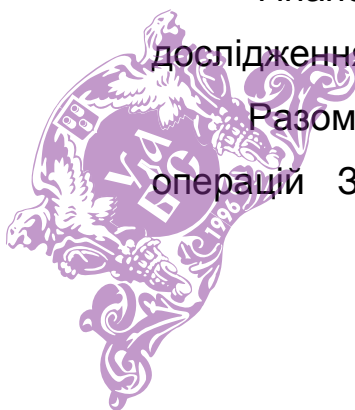
Цінові аспекти діяльності транснаціональних компаній, враховуючи при цьому ціну товару, послуг, позиковий відсоток, заробітну плату, роялті, експортні тарифи, рух фінансових активів тощо, досліджує П. В. Дзюба [55].

Зміну прибутку від інвестицій у ЗЕД під впливом податкового навантаження аналізує О. І. Мусієнко [107].

Питання валютної політики у контексті сучасних економічних відносин між різними суб'єктами господарювання розглядають А. Г. Барсегян [11], О. В. Пасічник [114], С. С. Погасий [122], О. Северин [137], А. Г. Семенов та Л. В. Репа [138].

Фінансові аспекти здійснення ЗЕД займають значне місце і у дослідженнях західних науковців [181, 188, 189].

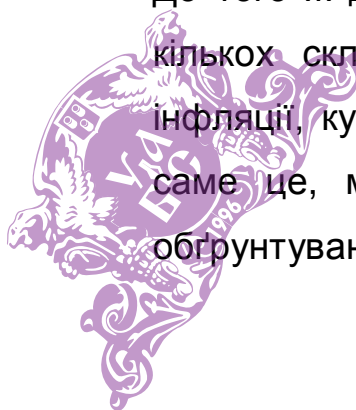
Разом з цим й загальний аналіз ефективності здійснення різних операцій ЗЕД та аналіз ефекту від проведення таких операцій



передбачає врахування цілої низки показників, які визначають вартісні аспекти ЗЕД через ті або інші фінансові показники [67]:

доходи від експортно-імпортних операцій,
ціна одиниці продукції,
адміністративні витрати,
заробітна плата,
вартість сировини та матеріалів,
курс валют,
коефіцієнт кредитного впливу,
значення інфляції тощо.

Отже, як видно інструментарій аналізу (оцінки) ЗЕД, незважаючи переважно на його фінансовий аспект, є також досить великим, як й інструментарій ведення ЗЕД. Однак при цьому серед недоліків інструментарію аналізу ЗЕД слід вказати на те, що вони досить помірно враховують такі ключові, на нашу думку, складові аналізу впливу на здійснення ЗЕД як інфляція, податкове навантаження, курс валют. Мається на увазі, що при визначенні того або іншого показника ЗЕД окремо враховується або інфляційна складова, або податкова складова, або зміна курсової різниці. Прикладом таких досліджень є роботи Г. В. Дурицької [63], О. М. Крамаревої [95]. Однак й це не простежується в усіх дослідженнях. Втім, зважаючи на об'єкт даного дослідження – вітчизняну машинобудівну галузь та довготривалість її виробничого циклу, важливість відміченого врахування є незаперечним. До того ж доцільним є врахування відміченого зауваження з погляду кількох складових аналізу такого впливу – курсових коливань та інфляції, курсових коливань та податкового навантаження тощо. Тож, саме це, може бути визначено в якості одного із напрямків при обґрунтуванні засад щодо підвищення ефективності ЗЕД окремих



суб'єктів господарювання.

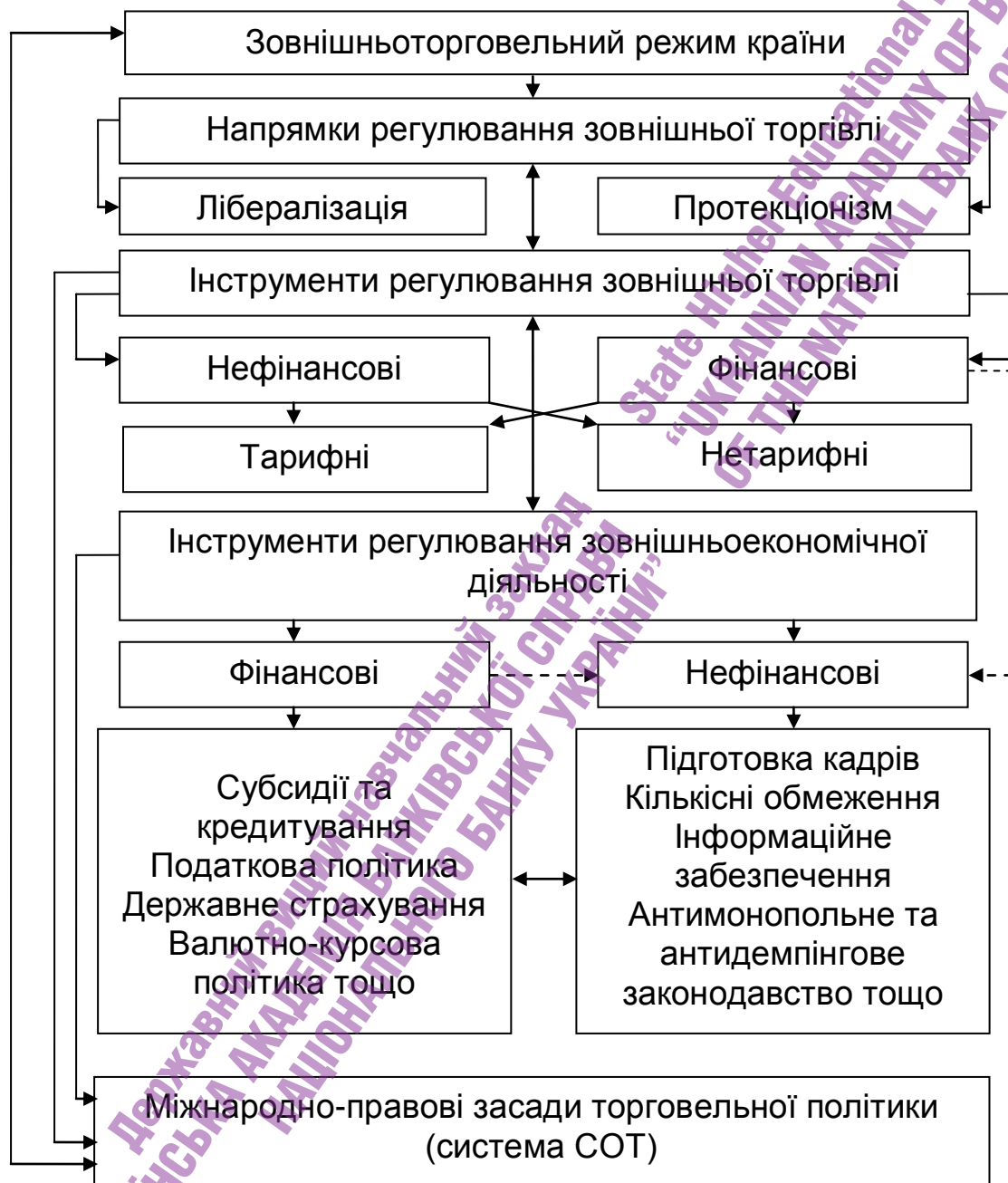
Окремо також слід звернути увагу й на множину методів, які застосовуються для проведення аналізу ефективності ведення ЗЕД. Тобто, це різновид інструментарію зовнішньоекономічної діяльності, який є допоміжним у межах інструментарію з погляду проведення означеного аналізу (оцінки). Насамперед в даному аспекті варто виділити моделі економетричного аналізу ЗЕД, які розроблені К. К. Курихарою для індустріально розвинених і економічно відсталих країн [61, 135]. Сутність таких моделей полягає, з одного боку, – у з'ясуванні залежності між ввозом капіталу і темпами зростання економіки, відносного обсягу потрібних іноземних капіталів для швидкого зростання національного доходу, з, іншого, – у можливості вивозу капіталу та врахуванні такого впливу на подальше рівномірне зростання економіки.

Не менш важливою, з точки зору оцінки здійснення ЗЕД, є формула сукупного попиту Кейнса, яка визначає роль і місце зовнішньоекономічної сфери у формуванні сукупного попиту [83, 164].

В цілому ж апарат аналізу здійснення ЗЕД є досить поширеним та визначається застосуванням методів статистичного аналізу даних, теорії кореляції, теорії регресійного аналізу, теорії множини, методів математичного аналізу, методів експертного аналізу візуалізації даних тощо [63, 102, 105, 116, 173, 179, 180].

Таким чином, в цілому доцільно говорити про узагальнюючий вплив фінансової складової на ведення ЗЕД, що можна подати відповідно рис. 1.3 (складено автором на основі проведеного аналізу).





— пряма підпорядкованість - - - - - опосередкована підпорядкованість

Рис. 1.3. Взаємозв'язки інструментарію щодо ведення ЗЕД

При цьому загалом під фінансовою складовою інструментарію ЗЕД (її оцінки, врахуванні важелів впливу) будемо визначати таку сукупність методів, підходів, різновидів впливу, які узагальнюють прямо або

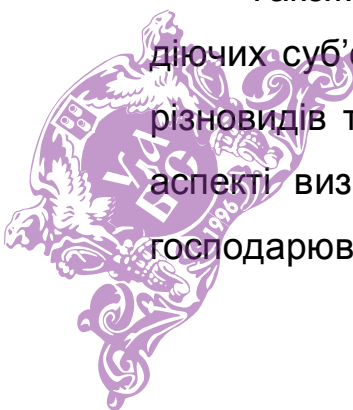
опосередковано (з урахуванням вартісних характеристик ЗЕД) фінансові питання ведення зовнішньоекономічної діяльності (грошово-кредитна політика, податкове навантаження, валютна політика, отримання прийнятної прибутку, мінімізації доходу тощо).

Якщо ж розглядати окремо підсумок угруповання заходів і засобів впливу на ведення ЗЕД, то у даному аспекті, на нашу думку, важливим є, насамперед, визначення структурного узагальнення множини таких впливів, а не побудова нової класифікації. Доцільність такого зауваження пов'язано з тим, що окремі дослідники по-різному можуть трактувати класифікаційні ознаки (додаток Б). Такі ознаки можуть з часом видозмінюватися, втрачати важливість або навпаки набувати вагомості з погляду нових умов здійснення ЗЕД.

Разом з цим структурне узагальнення множини заходів і засобів впливу на здійснення ЗЕД дозволяє у концептуальному плані не лише визначити зв'язок між різними їх класифікаційними ознаками (традиційними та новими), а й, так би мовити, залишити місце щодо появи нових можливих ознак класифікації таких впливів.

Як таке, структурне узагальнення множини заходів і засобів впливу на здійснення ЗЕД подано на рис. 1.4 (запропоновано автором, де СГ – суб'єкт господарювання). Насамперед, у такому структуруванні, на нашу думку, важливим є виділення рівнів впливу щодо ведення ЗЕД, бо як було вказано вище такі рівні у підсумку справляють вплив між собою, що може бути додатковим регулятором здійснення ЗЕД.

Також важливим є визначення ступеня впливу з погляду кількості діючих суб'єктів господарювання, що займаються здійсненням ЗЕД та різновидів такої діяльності. Доречність зосередження уваги на даному аспекті визначається, знов-таки, можливістю впливу одного суб'єкту господарювання, що здійснює ЗЕД, на інший суб'єкт господарювання,



який також здійснює ЗЕД. Тобто, насамперед, мова йдеться про те, щоб конкурентна боротьба, наприклад, між суб'єктами господарювання однієї галузі не спричиняла негативного впливу щодо загострення конкурентної боротьби таких підприємств на міжнародному рівні, а відтак не позначалося гірше на впливовості фінансової складової щодо ведення ЗЕД. Це ж цілком стосується й різних напрямків здійснення ЗЕД.

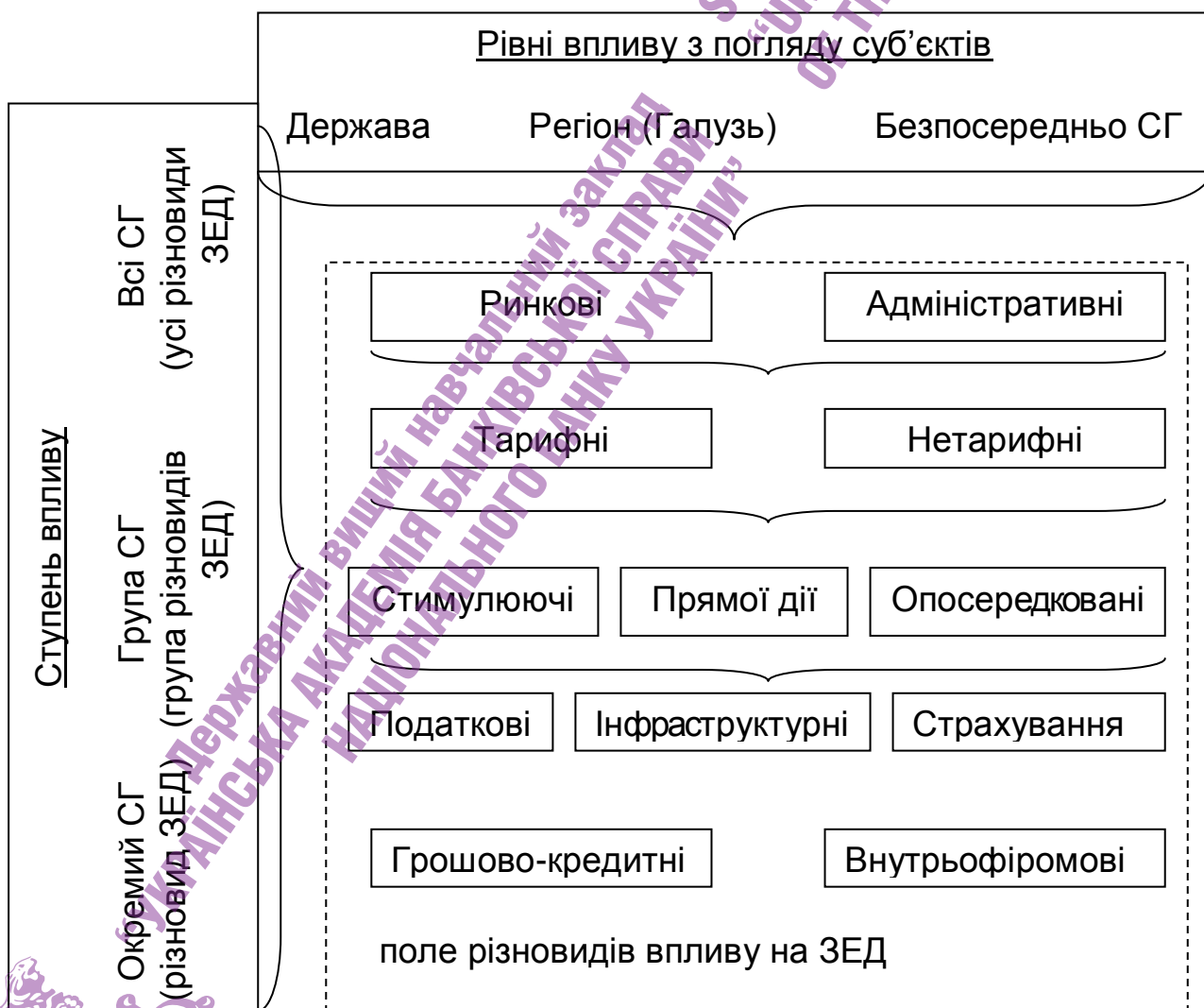
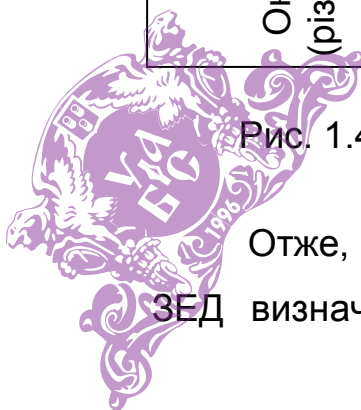


Рис. 1.4. Структурне узагальнення множини заходів та засобів впливу на ведення ЗЕД

Отже, основна множина заходів та засобів впливу щодо ведення ЗЕД визначає поле різновидів впливу на ЗЕД, яке відповідно до



поданого на рис. 1.4 може мати визначену підпорядкованість більш узагальненого визначення таких впливів (ринкові та адміністративні, тарифні та нетарифні тощо) до конкретних методів (податкові, грошово-кредитні й таке інше). При цьому таке поле може бути змінним, що у підсумку визначатиме спрямованість задіяного підходу до ведення ЗЕД. Зокрема, це кореспондується з роботами С. Каляка, в яких узагальнюються основи досягнення стійкого ведення ЗЕД на основі визначення системи протидії загрозам здійсненню ЗЕД, які враховують існуючі впливи [80, 81]. Означене можна підтвердити й дослідженням В. Ващука, в якому наводиться комплекс наукових підходів у розбудові концептуальних засад методології формування конкурентоспроможності [41].

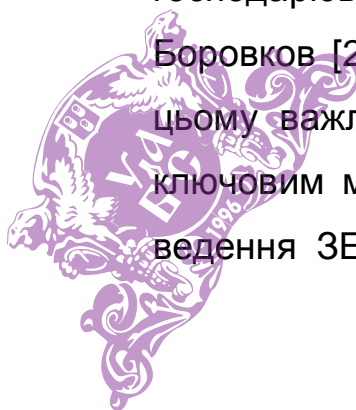
Також відмітимо, що ми навмисно у наведеному за рис. 1.4 полі різновидів впливу на ЗЕД не розглядали окремо фінансову складову такого інструментарію, бо як було показано відповідно до рис. 1.3, фінансова складова є всеохоплюючою через низку безпосередніх та опосередкованих впливів на ЗЕД будь-якого суб'єкту господарювання. Тож за рис. 1.4 визначається загальний принцип побудови класифікаційного угруповання різновидів впливів на ЗЕД або, інакше кажучи, принцип побудови класифікаційного угруповання різновидів інструментарію ведення ЗЕД. При цьому, виходячи з того, що прояв фінансової складової інструментарію ЗЕД узагальнюється через низку безпосередніх та опосередкованих впливів варто розглянути адаптивність такої діяльності, де саме адаптивність варто визначити в якості специфічного інструментарію ведення ЗЕД. Тобто як основу розкриття дії фінансової складової ЗЕД будь-якого суб'єкту господарювання. Доцільність такого розгляду ґрунтується й на тому, що поле різновидів впливу на ведення ЗЕД може бути змінним, а відтак



адаптивність слід розглядати також в якості узагальненого підходу щодо ведення ЗЕД.

1.3. Методичні основи розкриття дії фінансової складової зовнішньоекономічної діяльності

Стабільне функціонування вітчизняної економіки вимагає, насамперед, вдосконалення розвитку її первісної ланки, якою є різноманітні суб'єкти господарювання реального сектору економіки. Це пов'язано з тим, що, як було відмічено у підрозділі 1.1, саме такі господарюючі суб'єкти є однією з рушійних сил оновлення існуючого виробництва та нарощування конкурентоспроможності країни, що в цілому і визначає можливість здійснення поступового та безперервного економічного зростання. При цьому функціонування різних суб'єктів господарювання у змінному середовищі вимагає застосування нових нетрадиційних підходів щодо ведення окремих різновидів їх діяльності, на чому наголошують різні дослідники та зокрема, О. М. Бутник, П. Ю. Буряк, В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим [24, 26, 127]. Це пов'язано з тим, що окремі суб'єкти господарювання повинні діяти у постійному пошуку заходів протидії факторам внутрішнього та зовнішнього впливу щодо прийняття виважених та дієвих рішень [78, 144, 148, 158, 183, 184, 190]. Це в цілому відноситься й до ЗЕД суб'єктів господарювання на чому, зокрема, наголошують М. М. Бердар [17], П. Боровков [20], С. М. Бровков та Л. В. Руденко [21], підкреслюючи при цьому важливість фінансової складової ведення ЗЕД. Таким чином, ключовим моментом постає необхідність розгляду адаптивності щодо ведення ЗЕД та розкриття її важливості (адаптивності) з погляду дії

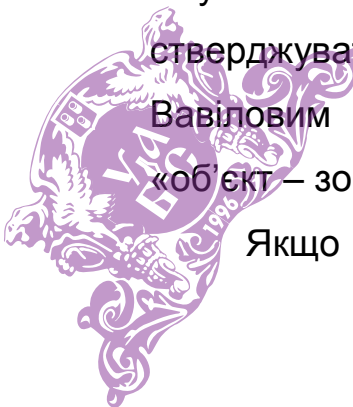


фінансової складової такої діяльності. При цьому, визначаючи змістовність будь-якого поняття, слід виходити із гносеології термінів, які його складають.

Так, зміст поняття «адаптація», у більш широкому розумінні, узагальнює процес пристосування деякого об'єкту, системи до реальних умов [19]. Тож, варто визнати, що адаптивність передбачає формування певних дій з метою запобігання впливу негативних наслідків на діяльність деякого суб'єкту господарювання (у даному сенсі щодо ведення ЗЕД). Тобто, змістовно можна говорити проте, що адаптивність передбачає управління відповідною діяльністю господарюючого суб'єкту. Звідси адаптивність слід розглядати разом із визначенням поняття управління, де останнє у широкому сенсі розуміється як реакція на впливи щодо розвитку певного процесу або об'єкту, яке за мету ставить досягнення відповідних властивостей [131, 165]. Таким чином, методичні основи розкриття дії фінансової складової зовнішньоекономічної діяльності можна визначити через адаптивне управління ЗЕД, маючи на увазі, що таке управління підпорядковується впливам фінансовій складовій ЗЕД.

Підґрунтям поданого узагальнення та його розгляду є, насамперед, взаємоузгодженість причинно-наслідкових відносин щодо ведення ЗЕД з погляду системи «об'єкт управління – суб'єкт управління – фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовища». Ґрунтовність такого визначення базується на об'єктивних засадах існування можливих типів управління. Тож, зокрема, можна стверджувати, що розгляд адаптивного управління, наприклад, за А. А. Вавіловим на підставі причинно-наслідкових відносин за системою «об'єкт – зовнішнє середовище» не можна вважати повним [78].

Якщо ж безпосередньо розглянути визначення різних науковців

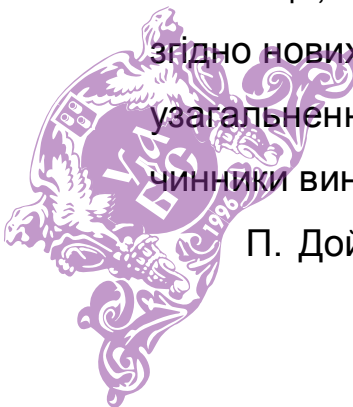


відносно сутності адаптивного управління (або інакше кажучи, адаптивного ведення діяльності суб'єктів господарювання), то, передусім, необхідно відмітити досить значне їх варіювання. При цьому серед таких визначень можна зустріти і як надто прості, і такі, що узагальнюють окремі питання з управління діяльністю суб'єктів господарювання.

Так, зокрема, Ю. В. Кузнєцов та В. І. Подлесних визначають адаптивне управління як управління, яке характеризує здатність системи реагувати на зміни зовнішнього середовища [97]. Тобто, у даному визначенні спрямованість робиться на можливість реагувати на зміни лише зовнішнього середовища. Відтак не у повній мірі розкриваються причинно-наслідкові відносини в адаптивному управлінні з погляду системи «об'єкт управління – суб'єкт управління – фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовища». Втім однією з вимог, що висувається до адаптивних систем управління, є підвищення внутрішньої стабільності суб'єкту господарювання у порівнянні з економічним середовищем [82]. Тобто варто брати до уваги, як це було визначено у попередньому підрозділі, зокрема, з погляду дії фінансової складової ЗЕД, що така складова є багатогранною і залежить як від внутрішніх (наприклад, мінімізації витрат виробництва), так й зовнішніх (наприклад, валютного курсу, податкової політики тощо) фінансових аспектів.

Разом з цим В. В. Глухов розуміє адаптивне управління не тільки як явище, але і як певну дію, що покликана прилаштуватися до змін згідно нових умов та визначених цілей [45]. Як видно з наведеного, таке узагальнення адаптивності цілком поєднує в собі головні об'єктивні чинники виникнення такого різновиду управління.

П. Дойль також розкриває адаптивне управління через здатність



до прилаштування певного суб'єкта господарювання до змін у зовнішньому середовищі. При цьому таке прилаштування відбувається, виходячи з вирішення головної задачі стратегічного ринкового планування, відповідно до якої може змінюватися (відповідати необхідним потребам) внутрішня структура суб'єкту господарювання зовнішнім умовам його функціонування [60]. Однак, воно не враховує наявність змінних умов внутрішнього середовища, що як було показано є важливим для врахування дії фінансової складової ЗЕД.

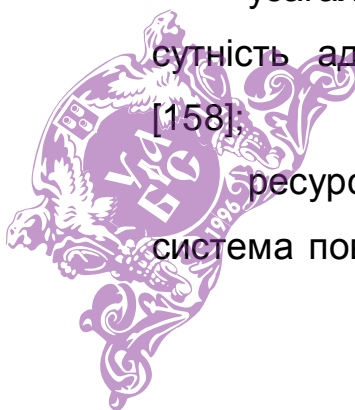
Г. М. Аубакірова розглядає адаптивне управління як процес прийняття управлінського рішення та послідуєчої його реалізації, що забезпечує своєчасне реагування всіх структур господарюючого суб'єкту на зміни параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища [9]. Тож це визначення можна вважати більш точнішим. До того ж Г. М. Аубакірова розглядає альтернативи з прийняття можливих управлінських рішень та наслідки дії таких альтернатив через аналіз форм адаптації, які в цілому можна було б узагальнити через визначення самоорганізуючої або самонастроювальної системи впливу на ведення ЗЕД.

Поряд із розглянутими підходами, до специфічного розкриття сутності адаптивного управління також доцільно віднести:

дослідження С. А. Соломахи, який розглядає систему адаптивного управління з погляду засад формування динамічного портфелю замовлень і концепції життєздатних систем [148];

узагальнення О. М. Тридіда та К. Н. Танькова, які визначають сутність адаптивного управління, виходячи із логістичної концепції [158];

ресурсну концепцію В. П. Стасюка, який стверджує, що адаптивна система повинна забезпечувати максимальну віддачу від ресурсів, що



використовуються в процесі досягнення суб'єктом господарювання поставлених цілей з урахуванням можливих змін, викликаних нестабільністю економічного середовища [152];

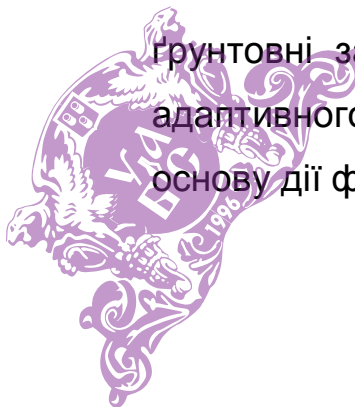
поняття адаптивності управління за визначенням С. Б. Алексєєва, як показника здатності господарюючого суб'єкту своєчасно реагувати на зміни навколишнього середовища, оцінювати ступінь відповідності внутрішнього середовища вимогам зовнішнього [4].

Тож в цілому можна вказати, що й визначення адаптивного управління з погляду окремих питань також мають перетини із більш загальними дефініціями поняття, яке розглядається.

При цьому найбільш суттєвим недоліком розглянутих визначень є неповне врахування наявних об'єктивних чинників, які визначають можливість різновиду управління ЗЕД такого як адаптивне. Водночас з цим слід відмітити, що сутнісне розуміння адаптивності визначається через розкриття змістовного наповнення певного виду діяльності суб'єкту господарювання. Отже, для більш ґрунтовного уявлення сутності адаптивної дії фінансової складової ЗЕД доцільно приділити увагу наступним напрямом розкриття адаптивного управління ЗЕД в цілому:

по-перше, дослідженню об'єктивної необхідності застосування такого управління у сфері ведення зовнішньоекономічної діяльності;

по-друге, узагальненню загальнотеоретичним положенням з управління окремими напрямками діяльності динамічних економічних систем в цілому. Це дозволить не лише розглянути і узагальнити ґрунтовні засади управління ЗЕД, а чітко не лише окреслити місце адаптивного управління серед інших типів управління, а й розкрити основу дії фінансової складової ЗЕД.

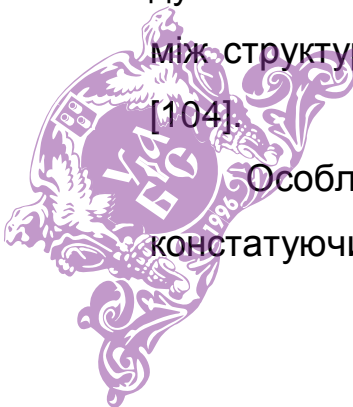


В рамках першого напрямку, слід підкреслити, що на сьогодні велика кількість науковців визначає необхідність розробки та впровадження нових підходів щодо управління діяльністю суб'єктів господарювання реального сектору економіки в цілому [78, 82, 144, 148, 151, 152, 158, 165]. Втім, особливо це стосується зовнішньоекономічної діяльності, складність управління якою підсилюється не лише сукупністю змінних умов щодо функціонування певного суб'єкту господарювання на внутрішньому ринку, а й необхідністю підвищення ефективності ЗЕД у конкурентному зовнішньому середовищі, яке також постійно та швидко змінюється. Підґрунтям окресленого вище, зокрема, можна вважати наголос В. Г. Кудлай, зроблений у її дослідженні щодо потреби у нових підходах до організації управління зовнішньоекономічною діяльністю в умовах становлення і розвитку ринкової системи господарювання в Україні [96].

Підвищення значимості зовнішньоекономічних відносин в цілому та ЗЕД, зокрема, відмічає й Л. Масловська [103], яка таку значимість розкриває з урахуванням часу, визначаючи важливість уникнення дисбалансу в управлінні ЗЕД на коротко- та середньостроковому періодах. При цьому Л. Масловська підкреслює, що таке управління потребує урегульованості зовнішньоекономічної діяльності, спрямованої на її адаптацію до вимог сталого розвитку ЗЕВ.

Поряд із цим, наприклад, Д. П. Михайлик, визначаючи концепцію управління ЗЕД, робить наголос на логістичній підсистемі, яка за його думкою є адаптивною, бо повинна забезпечити мінімум розходження між структурою виробничої програми та структурою попиту споживачів [104].

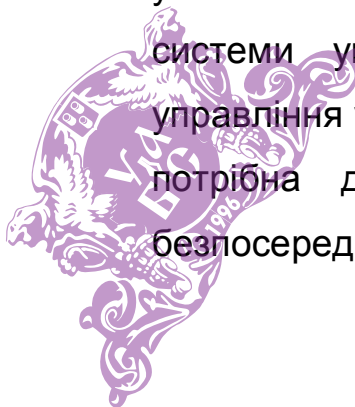
Особливість управління ЗЕД визначає й Ю. Я. Грошовик, констатує те, що регулювання і управління у сфері ЗЕВ, у контексті



підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності, її розвитку охоплює широке коло підконтрольних об'єктів [49].

Таким чином, сучасні умови управління ЗЕД господарюючого суб'єкту, як і його управління в цілому, також зумовлюють необхідність і доцільність врахування наявної множини впливів, альтернатив щодо прийняття управлінських рішень та наслідків, які ці рішення можуть спричинити. Саме це й призводить до необхідності застосування адаптивного управління щодо здійснення та впровадження зовнішньоекономічної діяльності. В даному аспекті, варто підкреслити, що й інші дослідники, розглядаючи ті або інші питання здійснення ЗЕД, схиляються до необхідності запровадження саме адаптивного управління зовнішньоекономічною діяльністю. Окремі з таких міркувань наведені вище. Однак поряд із цим також слід відмітити наступне.

Так, зокрема, В. В. Коломієць обґрунтовує необхідність впровадження регулюючої і координуючої функції у розвитку експортного потенціалу, проведення економічних і валютно-фінансових заходів стимулювання експорту [91]. Втім, саме регулююча та координуюча функції можуть бути ознакою адаптивного управління, бо як, наприклад, вказує Л. І. Піддубна саме блок регулювання є ключовим в управлінні міжнародною конкурентоспроможністю [118, с. 251]. До того ж сутність адаптивного управління міжнародною конкурентоспроможністю за результатами полягає у виборі та пошуку необхідних сигналів блоку регулювання, виявленні попередніх сигналів у зовнішньому середовищі, що забезпечує необхідну структуризацію системи управління [84, с. 21]. Проте структуризація системи управління у підсумку і може бути залежною від функції координації, яка потрібна для прийняття виважених управлінських рішень. Тож безпосередньо підкреслюються значимість врахування дії фінансової



складової ЗЕД та необхідність розгляду такої дії з позицій адаптивного управління.

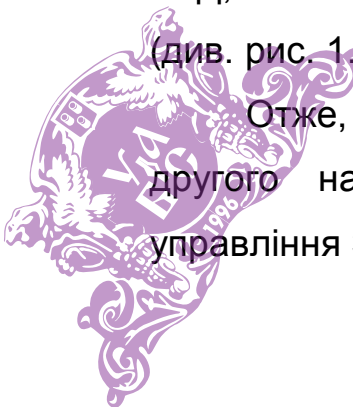
Поряд із цим Г. І. Башинська, визначаючи принципи управління ЗЕД, особливо підкреслює принцип адаптивності управління зовнішньоекономічною діяльністю до її внутрішнього та зовнішнього середовища [13], що також підтверджує важливість розгляду адаптивності з погляду дії фінансової складової ЗЕД. Розгляду означеного також сприяє [66]:

стрімке посилення глобальної конкурентної боротьби за інноваційні та інтелектуальні ресурси у створенні національних конкурентних переваг, що безпосередньо вимагає врахування вирішення фінансових аспектів порушеного питання;

зміна парадигми економічного зростання, яка передбачає використання моделей гнучких виробничих систем, здатних змінювати й диференціювати організаційні структури виробництва до потреб споживачів, що також є залежним від фінансової складової.

При цьому ключовим моментом постає можливість врахування багатозначності щодо здійснення ЗЕД. Тобто саме складність та багатогранність здійснення ЗЕД, множинність суб'єктів та об'єктів управління вимагають визначення нових підходів щодо управління такою діяльністю. А відтак адаптивне управління варто визначити й основою розкриття дії фінансової складової ЗЕД, яка або безпосередньо визначає множинність суб'єктів та об'єктів управління ЗЕД, або є невід'ємною частиною окремих різновидів такої діяльності (див. рис. 1.1).

Отже, відмічене вище зумовлює необхідність розгляду, в рамках другого напряму дослідження, загальнотеоретичних положень з управління ЗЕД.

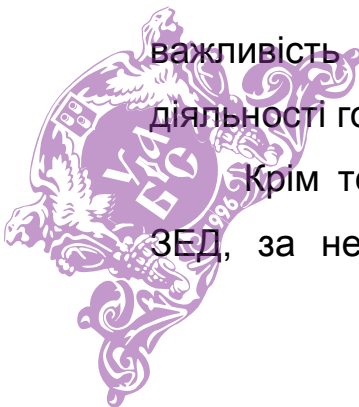


Враховуючи те, що багатогранність ведення ЗЕД загалом визначає множинність об'єктів та суб'єктів управління такою діяльністю, змінність яких й вимагає визначення нових підходів щодо управління ЗЕД, розгляд означених вище загальнотеоретичних положень почнемо з об'єктів та суб'єктів управління ЗЕД.

Так, Ю. Я. Грошовик в якості ключових суб'єктів управління ЗЕД при розгляді такої діяльності як об'єкту організаційно-правового забезпечення соціального контролю розглядає реєстраційно-дозвільні та контрольні установи, що визначають умови здійснення ЗЕД [49]. Тобто, як бачимо, опосередковано через контрольні установи визначається важливість врахування впливів фінансової складової ЗЕД. До об'єктів же соціального управління і контролю зовнішньоекономічної діяльності Ю. Я. Грошовик відносить існуючі різновиди ЗЕД [49], де знов-таки опосередковано враховується фінансова складова (див. рис. 1.1).

Водночас з цим, наприклад, Г. І. Башинська до суб'єктів управління ЗЕД одностайно відносить менеджерів підрозділів суб'єктів господарювання на вищому, середньому та початковому рівнях. Разом з цим об'єктом управління ЗЕД вона вважає не тільки діяльність суб'єктів господарювання в напрямку визначених різновидів ЗЕД, але й діяльність господарюючого суб'єкта загалом в процесі досягнення цілей, що стоять перед ним, та рішення завдань, що виникають в такому процесі [13]. Тож, тим самим Г. І. Башинська підкреслює не лише багатогранність можливих об'єктів управління ЗЕД, а й визначає важливість і підпорядкованість такої діяльності з погляду загальної діяльності господарюючого суб'єкта (див. рис. 1.1).

Крім того, з урахуванням другого напрямку розгляду управління ЗЕД, за необхідним є узагальнення структури та типів управління



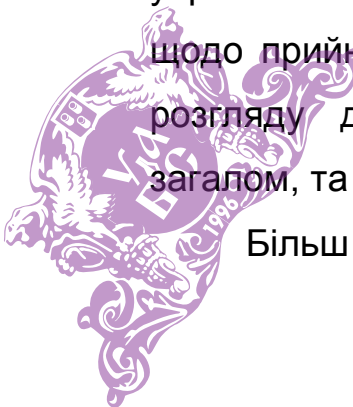
суб'єктами господарювання. Тобто, інакше кажучи, важливо узагальнити прикладні аспекти можливого управління. Це дозволить більш точно та всебічно розкрити питання, яке розглядається, бо у даному випадку враховуються об'єктивні чинники виникнення того або іншого різновиду управління. При цьому слід виходити з того, що, як було визначено вище, у широкому розумінні управління уявляє собою, насамперед, реакцію на впливи щодо розвитку певного процесу або об'єкту.

Досягти ж змістовності управління суб'єктом господарювання з урахуванням дії, зокрема, фінансової складової ЗЕД дозволяють структури управління, серед яких, як правило, виділяють: функціональну, матричну, дивізійну, мережну [139, 177]. Вибір тієї або іншої структури управління обумовлений як наявною складністю самого процесу виробництва, що розглядається, так й сукупністю впливів, які визначають можливу множину альтернатив щодо передбачених наслідків змін в управлінні в залежності від кінцевого результату. При цьому слід також виходити з переваг кожної із структур управління.

Так, наприклад, як помічає Г. І. Башинська функціональна структура управління відмічається наявністю високого рівня спеціалізації, можливістю здійснення постійного контролю за кожним видом діяльності, оптимізацією штатів функціональних відділів [13].

Дивізійні структури управління дозволяють здійснювати відносно незалежне управління, яке підвищує оперативність прийняття управлінських рішень. Однак при цьому підвищується і відповідальність щодо прийняття таких рішень, що у підсумку визначає пріоритетність розгляду дій персоналу в управлінні суб'єктом господарювання загалом, та його зовнішньоекономічної діяльності, зокрема [171].

Більш складні структури управління (матричні та мережні)



вимагають наявності високої культури менеджменту, культури корпорації, навичок і умінь працювати, більш складного технічного забезпечення, логістики, інформаційних обмінів, системи контролю [1, 177]. Разом з цим означені складні структури з погляду ведення ЗЕД дозволяють більш оперативно реагувати на наявні зовнішньоекономічні зв'язки географічного та функціонального типу, врахувати змінні умови господарювання, визначити взаємні впливи окремих частин фінансової складової ЗЕД, а тому є більш розповсюдженими (див. табл. 1.2, укладено автором).

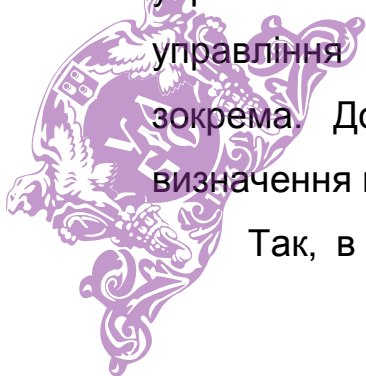
Таблиця 1.2

Порівняльний аналіз найбільш поширених структур управління ЗЕД

Автори	Структури управління			
	функціональна	дивізійна	матрична	мережна
Л. Руденко [134]		+		+
Г. В. Дурицька [63]				+
А. І. Яворський [178]	+			
Л. Є. Котик [94]		+	+	
Г. І. Башинська [13]		+		+
В. Ю. Гочаков [47]	+			
Л. Масловська [103]				+
П. Ю. Буряк [24]			+	+

Разом з цим, визначаючи загальнотеоретичні положення управління ЗЕД не можливо не звернути увагу на існуючі типи управління взагалі, які в повній мірі стосуються й управління ЗЕД, зокрема. До того ж саме це й дозволяє подати формалізоване визначення щодо врахування дії фінансової складової ЗЕД.

Так, в залежності від впливу на розвиток певного процесу, або



об'єкту, управління узагальнюється за наступними типами [82]:

перший тип – без врахування існуючої множини можливих впливів, зокрема досягнутого результату на саму систему управління. Отже реакція на можливі впливи у такому випадку відсутня. У формалізованому вигляді зазначене управління можна подати наступним чином:

$$F(R_t) = F(R_{t-1}), \quad (1.1)$$

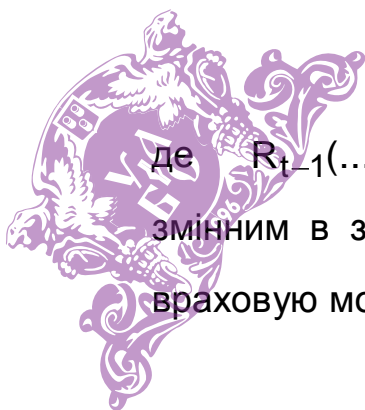
де R – результат управління у дійсний період часу t та попередній $t-1$,

$F(\dots)$ – функція управління, яка є залежною від результату управління. Тож, змістовність управління розкривається через визначення причин відхилення досягнутого результату від запланованого та не відображає повною мірою дії фінансової складової ЗЕД. Таке відображення стосується лише підсумкового значення ведення ЗЕД, яке узагальнюється у результаті;

другий тип – із врахуванням наявних впливів, зокрема досягнутого результату на саму систему управління, що передбачає можливість зміни управління в залежності від впливу на кінцевий результат, але без врахування наслідків такої зміни. У формалізованому вигляді зазначене управління можна подати наступним чином:

$$F(R_t) = F(R_{t-1}(x_i)), \quad (1.2)$$

де $R_{t-1}(\dots)$ – результат управління на попередньому інтервалі часу є змінним в залежності від дії факторів впливу x_i . Дане подання вже враховує можливі впливи фінансової складової ЗЕД через дію множини



факторів впливу x_i ;

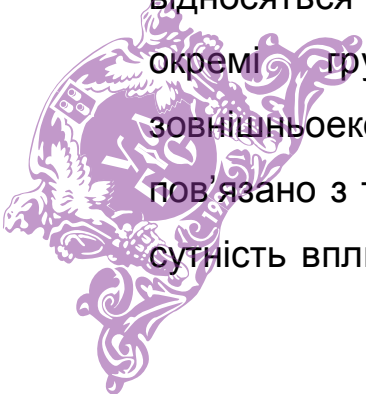
третій тип – передбачає можливість зміни управління в залежності від впливу на кінцевий результат на підставі врахування наслідків такої зміни. У формалізованому вигляді, згідно до визначення формул 1.1 та 1.2, зазначене управління можна подати наступним чином:

$$F(R_t(x_i) = F(R_{t-1}(x_i)), \quad (1.3)$$

Отже останній, третій тип управління у теоретичному аспекті і визначається як адаптивне управління, яке враховує і множину впливів фінансової складової ЗЕД суб'єкту господарювання.

Тож, виходячи з того, що змістовність адаптивного управління може розкриватися через визначення різновидів реакції впливу щодо розвитку деякого процесу або об'єкту, спрямованих на можливість пристосування такого процесу або об'єкту до реальних умов, виникає можливість дещо конкретизувати формалізоване уявлення адаптивного управління поданого відповідно до формули 1.3. Це ж у підсумку й визначає основу розгляду дії фінансової складової ЗЕД

Сутність розкриття зазначеної конкретизації, насамперед, полягає, у визначенні множини формальних узагальнень між множиною суб'єктів та об'єктів управління окремих різновидів ЗЕД підприємства. Зокрема, така формалізація може розглядатися й щодо окремих факторів виробництва (згідно до роботи [177] до таких факторів відносяться матеріальні, фінансові та людські ресурси, які утворюють окремі групи факторів), задіяних у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Доцільність такого переходу пов'язано з тим, що саме фактори виробництва у підсумку визначають сутність впливу суб'єктів управління ЗЕД на об'єкти такої діяльності, а



відтак і дію фінансової складової ЗЕД. До того ж, це дозволяє врахувати впливовість на фактори виробництва, а відтак й на суб'єкти та об'єкти управління ЗЕД, факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, узагальненням чого, як було показано у підрозділі 1.2, можна вважати інфляційні процеси, курсову різницю та податкове навантаження.

Отже означена формалізація вимагає співставлення управління ЗЕД з погляду різних факторів виробництва:

$$F(W_i^j) \approx F(W_k^l), \quad (1.4)$$

де $F(\dots)$ – функція управління ЗЕД господарюючого суб'єкта;

W – деякий i та k фактор виробництва [177], який знаходиться під впливом j та l фактору впливу (інфляційні процеси, курсова різниця, податкове навантаження). При цьому фактори впливу можуть перетинатися між собою. Це ж стосується й факторів виробництва у межах їх груп. Так, у разі розгляду групи фінансових ресурсів можливе, наприклад, співставлення ресурсів спрямованих на окремі різновиди ЗЕД, або співставлення таких ресурсів у розрізі інноваційного оновлення виробничих потужностей та ресурсів, спрямованих на перенавчання працівників тощо.

Виходячи із зроблених вище зауважень, наприклад, класична структурно-функціональна схема управління ЗЕД за методом «цикл управління – об'єкт управління», де, зазвичай, виділяють такі блоки управління як спостереження, аналіз, діагностика, контроль, регулювання [118, с. 249] та, яка є найбільш розповсюдженою в системі управління ЗЕД, може бути подана відповідно до рис. 1.5 (запропоновано автором). Уточнення авторської позиції полягає в тому,

що відповідно до формули 1.3 та 1.4 об'єктом управління (див. рис. 1.5) виступає не лише результат ведення ЗЕД, а й сукупність факторів, які визначають такий результат та різновиди здійснення ЗЕД. Це дає змогу більш повніше розкрити адаптивність у веденні ЗЕД та врахувати дію впливу фінансової складової відміченої діяльності, бо як було зазначено фінансова складова визначається як різновидами здійснення ЗЕД так й факторами виробництва.



Рис. 1.5. Структурно-функціональна схема управління ЗЕД за методом «цикл управління – об'єкт управління»

Окремо також зауважимо, що під факторами впливу, наведеними на рис. 1.5 розуміються як фактори внутрішнього так й зовнішнього середовища. Визначення у формулі 1.4 лише факторів зовнішнього середовища, пов'язано з їх вагомим впливом як на фактори виробництва, так й на фактори внутрішнього середовища функціонування підприємства. Тобто в цілому у даному випадку використано принцип еластичності заміни одних факторів іншими, що

спрощує формалізацію поданого та його розв'язання.

Разом з цим сутність врахування дії фінансової складової ЗЕД може бути визначена як процес прийняття та втілення управлінських рішень з погляду можливих їх альтернатив і наслідків щодо реакції на впливи з урахуванням розвитку суб'єкту господарювання, де такі впливи визначаються безпосередньо або опосередковано з урахуванням фінансового аспекту їх узагальнення. Інакше кажучи, можливі альтернативи і наслідки втілення управлінських рішень визначаються внаслідок дії наявної множини впливів внутрішнього та зовнішнього середовища, які є залежними з фінансовими аспектами розв'язання поставленого питання (тобто з урахуванням податкової політики, змінами на валютному ринку, грошово-кредитної політики, підходів щодо мінімізації витрат виробництва тощо).

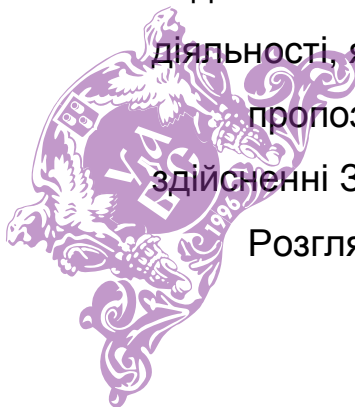
При цьому, відмічене вище, з погляду узагальненого за формулою 1.4 та рис. 1.5, дозволяє визначити сутність вдосконалення адаптивного управління з погляду дії фінансової складової ЗЕД, що полягає в розробці пропозиції стосовно визначення рішень суб'єкта господарювання внаслідок дії різних факторів впливу на сукупність факторів виробництва у межах різних різновидів здійснення ЗЕД підприємства. Тобто це можуть бути:

визначення загальної процедури здійснення ЗЕД, виходячи з фінансового аспекту розкриття результату такої діяльності;

пропозиції щодо врахування інфляційних впливів та впливу податкового навантаження на здійснення зовнішньоекономічної діяльності, яке орієнтується на експортне виробництво;

пропозиції щодо врахування динаміки курсових різниць при здійсненні ЗЕД тощо.

Розгляд саме цих напрямів вдосконалення адаптивного



управління з погляду дії фінансової складової ЗЕД пов'язано з тим, що, як було відмічено на протязі даного підрозділу, адаптивне управління ЗЕД визначається, насамперед, здатністю протидіяти зовнішнім факторам (податкової політики, валютної політики), підсумок чого уособлюється у розвиненні внутрішніх факторів (зокрема достатності капіталу) на основі аналізу результату ЗЕД щодо загального розвитку суб'єктів господарювання.

Висновки до першого розділу

1. Аналіз існуючих визначень щодо розуміння змісту та сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність» дозволив виділити підпорядкованість різновидів такої діяльності різновидам господарської діяльності суб'єкту господарювання, де провідну роль відіграє фінансова складова, та надати уточнене визначення означеної дефініції. Таке уточнення враховує недоліки попередніх визначень, а саме: відсутність узагальнення множинності різновидів ЗЕД; недостатнє врахування зв'язку поняття «зовнішньоекономічна діяльність» із дефініціями «зовнішньоекономічні зв'язки» та «зовнішньоекономічні відносини»; неповне розкриття мети здійснення ЗЕД. Це сприятиме більш чіткому структуруванню розгляду зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання та розкриттю напрямків з вдосконалення щодо її здійснення.

2. Узагальнення інструментарію ведення зовнішньоекономічної діяльності сприяло розкриттю множинності заходів і засобів впливу на таку діяльність, визначенню значення фінансової складової розглянутого інструментарію. Це дозволило розкрити пріоритетність впливу держави на зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання з урахуванням множини діючих факторів внутрішнього



та зовнішнього середовища, де ключова роль відводиться фінансовій складовій. При цьому визначено що під фінансовою складовою інструментарію ЗЕД доцільно розглядати таку сукупність методів, підходів, різновидів впливу які узагальнюють прямо або опосередковано фінансові питання ведення зовнішньоекономічної діяльності.

3. На основі узагальненого розгляду множинності заходів та засобів впливу на ведення ЗЕД запропоновано їх пов'язане структурне подання. У концептуальному плані таке подання не лише сприяє визначенню зв'язків між різними важелями впливу на ЗЕД, а й, так би мовити, залишає місце щодо узагальнення появи нових можливих впливів щодо ведення означеної діяльності. Підґрунтям цього є те, що основна множина заходів та засобів впливу на ведення ЗЕД суб'єктів господарювання визначає поле різновидів впливу на ЗЕД, яке може мати підпорядкованість між різними важелями впливу. Виходячи з того, що таке поле може бути змінним, це може розкривати спрямованість задіяного підходу щодо ведення ЗЕД.

4. Встановлено, що адаптивне управління є основою розкриття дії фінансової складової ЗЕД. Зокрема, узагальнення типів управління у вигляді формалізованих рівнянь дозволило конкретизувати формальне узагальнення дії фінансової складової ЗЕД. Також подано сутнісне розуміння врахування дії фінансової складової ЗЕД. У підсумку це дозволило виділити ключові завдання щодо вдосконалення ведення ЗЕД з погляду дії фінансової складової.

Основні наукові результати розділу відображено у публікаціях [30, 31, 33, 35, 37, 38].

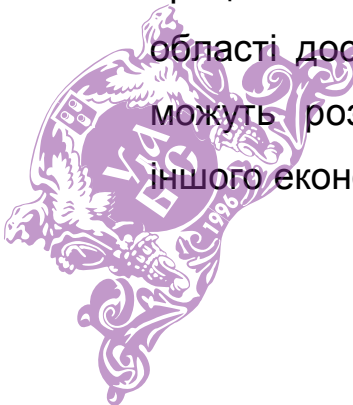


РОЗДІЛ 2

ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

2.1. Тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності (на прикладі машинобудівної галузі)

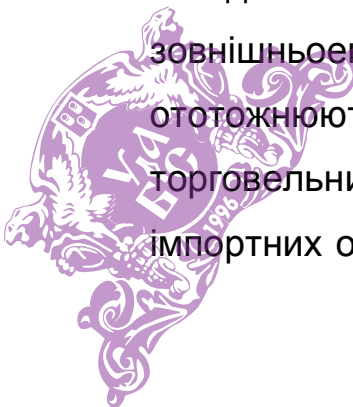
Підвищення ефективності ведення та розвиток будь-якого напряму діяльності суб'єктів господарювання вимагає, як правило, проведення ґрунтовного аналізу проблематики досліджуваного питання, де визначальне місце відводиться його статистичній складовій. Це пов'язано з тим, що аналіз статистичних даних допомагає розкриттю явної та неявної взаємодії різних факторів впливу тих або інших чинників щодо досліджуваного процесу, явища, діяльності, події тощо. Тобто, статистичний аналіз масиву даних доцільно розглядати не лише як інструментальну базу, а і як засіб досягнення цілей щодо впровадження обраного рішення, що особливо є важливим в умовах змінності зовнішнього середовища, а відповідно й внутрішнього середовища функціонування суб'єктів господарювання та що, як було показано у попередньому розділі, притаманно веденню ЗЕД в умовах зміни її фінансової складової. Таким чином, статистичний аналіз набуває властивостей комплексного та системного узагальнення з погляду можливості вирішення проблемних питань, які постають в процесі його здійснення. До того ж в залежності від обраної предметної області дослідження структура та етапи статистичного аналізу даних можуть розрізнятися, підкреслюючи загалом особливості того або іншого економічного процесу, явища, діяльності.



Отже, в цілому статистичний аналіз є допоміжним засобом проведення узагальненого дослідження щодо діяльності суб'єктів господарювання, розкриття факторів впливу щодо їх функціонування, передбачення розвитку кризових явищ, обґрунтування сталості розвитку тих або інших економічних процесів.

Виходячи з наведеного вище, за доцільним є обрання такої схеми проведення статистичного аналізу у межах об'єкту та предмету даного дослідження, яка б допомагала рухатися від загальної проблематики питання, характерної для більшості суб'єктів господарювання, до відокремлення особливостей вирішення розкритої проблематики питання з погляду різновидів зовнішньоекономічної діяльності, визначення впливу дії фінансової складової ЗЕД або конкретних суб'єктів господарювання.

При цьому також вартим є наведення статистичних узагальнень щодо визначення пріоритетності розвитку окремої галузі реального сектору економіки з погляду загальних процесів її розвитку, як це було зауважено на початку підрозділу 1.1. В якості підтвердження доцільності застосування означеної схеми аналізу можна навести існуючі дослідження в яких висвітлюються питання зовнішньоекономічної діяльності галузей економіки, областей країни загалом [70, 99, 100, 101, 170, 172] та розкриваються окремі питання ведення зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням напрямків її здійснення та регулювання щодо дії впливу з погляду фінансової складової [21, 25, 88, 102]. Разом з цим загальні тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності, відповідно до теоретичних положень ототожнюються, передусім, зі здійсненням експортних та імпорتنих торговельних операцій [76]. Тож динаміку обсягів експортних та імпорتنих операцій доцільно вважати основою проведення відміченого



статистичного аналізу. Ґрунтовність такого узагальнення також пов'язана з тим, що саме здійснення експортних та імпорتنих торговельних операцій може розглядатися як підсумок узагальненої дії фінансової складової ЗЕД.

Згідно даних рис. 2.1 (обчислено та побудовано за даними додатку В. Дані у додатку В наведено на одну і ту ж дату, згідно наявної інформації у відкритому доступі. Інші дані на різні дати наводяться окремо по тексту. Таке подання інформації пов'язано з необхідністю дотримання принципу достовірності при визначенні статистичних зв'язків між досліджуваними показниками) динаміка обсягів експорту та імпорту у вітчизняній економіці є загалом позитивною. Тобто мається на увазі, що на протязі досліджуваного періоду спостерігається щорічний загальний приріст обсягів експорту та імпорту.

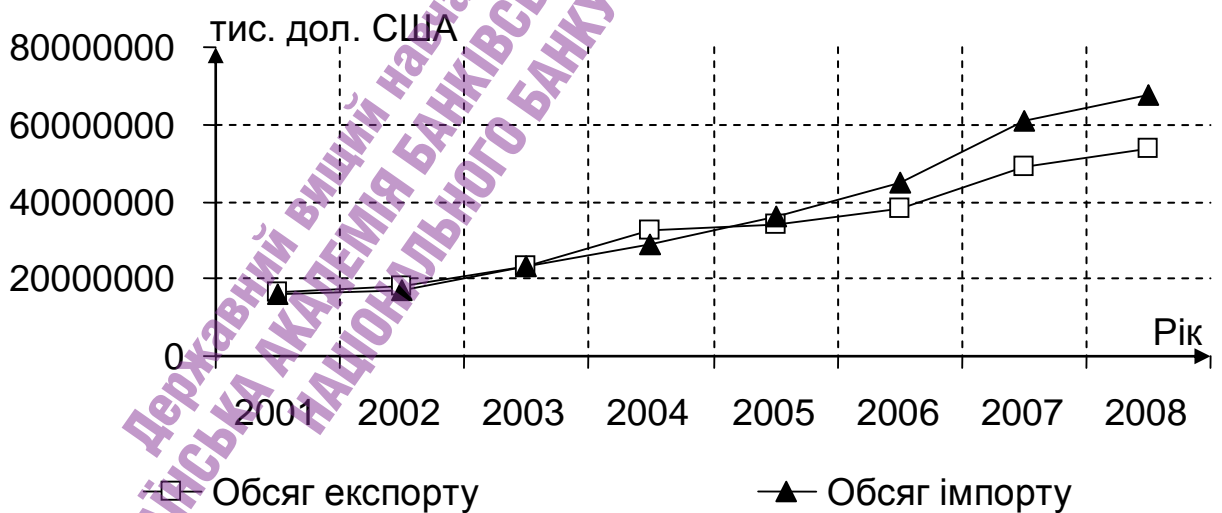
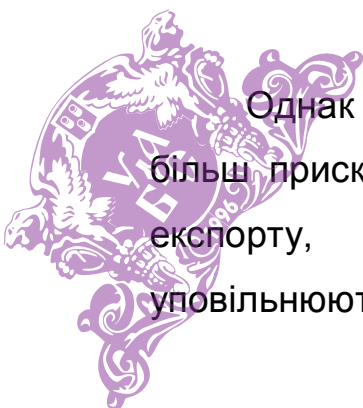


Рис. 2.1. Динаміка обсягів експорту та імпорту в українській економіці на протязі 2001–2008 років

Однак поряд із цим, починаючи з 2005 року, варто вказати на більш прискорене зростання обсягів імпорту у порівнянні з обсягами експорту, хоча темпи відповідного перевищення з часом уповільнюються. Так за підсумками 2005 року (до попереднього



періоду) таке перевищення складало майже 20% (на 104,94% збільшився обсяг експорту та на 124,64% обсяг імпорту), за підсумками 2006 року означене перевищення мало приблизно 13% (експорт – 111,90%, імпорт – 124,61%), за підсумками 2007 року приблизно 6% (експорт – 128,36%, імпорт – 134,72). Поточні тенденції 2008 року загалом також відмічені більш прискореним зростанням обсягів імпорту над експортом (експорт – 108,76%, імпорт – 111,83% у річному обчисленні), хоча поступово у щомісячному вимірі перевищення імпорту над експортом дещо зменшується (наприклад за підсумком листопаду 2008 року зазначене перевищення складало 1553,2 млн. дол. США, а за підсумком грудня 2008 року – 718,3 млн. дол. США) [56, 58, 73]. Однак, незважаючи на це, у підсумку протягом останніх чотирьох років, спостерігається загальне перевищення обсягу імпорту над експортом. Відтак зменшується внутрішній попит на вітчизняну продукцію, нівелюється основа розвитку вітчизняного товаровиробника.

При цьому негативною виявляється саме тенденція перевищення обсягів імпорту над експортом. Це може бути відстежене, зокрема, на основі аналізу динаміки коефіцієнту покриття експорту імпортом, який визначається як відношення обсягів експорту до імпорту (рис. 2.2, обчислено та побудовано на основі додатку В, табл. В.4).

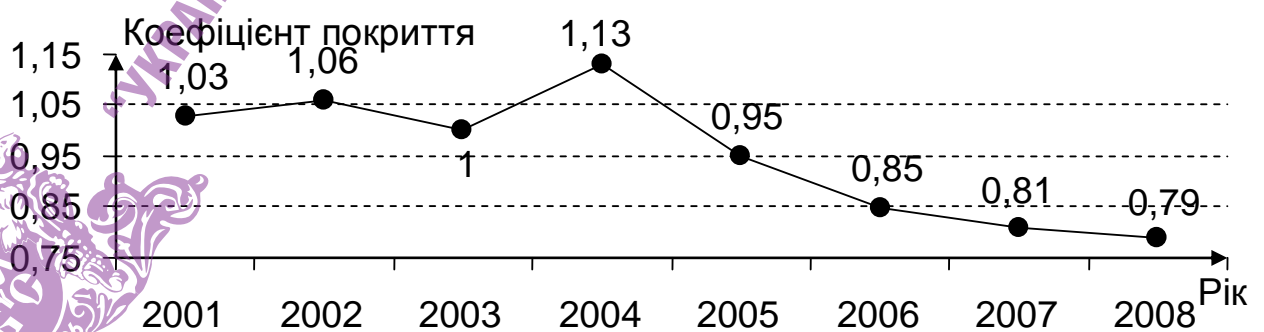
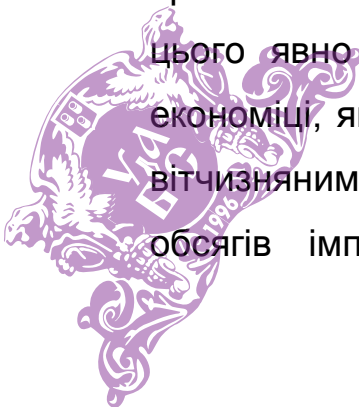


Рис. 2.2. Динаміка коефіцієнта покриття експорту імпортом (в цілому для вітчизняної економіки)

Як видно з даних рис. 2.2 динаміка коефіцієнта покриття експорту імпортом є в цілому зростаючою протягом 2001–2004 років. Однак, починаючи з 2005 року динаміка такого коефіцієнта є такою, що знижується відповідно до експонентної функціональної залежності. Тож можна стверджувати, що й у подальшому можливе збереження такого розвитку подій, якщо не будуть задіяні надзвичайні міри. Таке зауваження ґрунтується на тому, що негатив такого розвитку на фоні загальної світової фінансово-економічної кризи є значним чинником впливу на сталість розвитку вітчизняної економіки внаслідок зміни попиту на продукцію вітчизняної металургійної та машинобудівної галузі.

Проте варто відмітити, що за підсумками 2006–2007 років спостерігається посилення експортної орієнтації національної економіки. Так за даними національного інституту стратегічних досліджень, починаючи з лютого 2006 року, частка експорту у виручці промислових галузей економіки зростає і склала за підсумками року 36,1%. За підсумками 2007 року експорт промислової продукції склав вже 39,3% від загального обсягу реалізації в промисловості, причому на зовнішніх ринках було реалізовано понад 70% продукції металургії, понад 50% – машинобудування, понад 20% – харчової промисловості. Разом з цим, наприклад, приріст експорту машинобудівної продукції становив понад 80% приросту виробництва в галузі, продукції харчової промисловості – понад три чверті приросту виробництва [54]. Однак цього явно недостатньо, бо розвиток кризових явищ у вітчизняній економіці, який набув значного поширення в осені 2008 року, багатьма вітчизняними експертами пов'язується із загальним перевищенням обсягів імпорту над експортом як суттєвого чинника тиску на



фінансовий ринок в цілому та валютний ринок, зокрема. Тож фінансова складова ведення ЗЕД мала негативний вплив не лише на розвиток окремих суб'єктів господарювання, а й стале функціонування економіки в цілому.

Також слід зауважити, що надмірне зростання експортної орієнтації ні є одностайно виправданим, бо в такому випадку посилюється залежність економічної динаміки від міжнародної ринкової кон'юнктури, та, насамперед, від валютно-курскових чинників, що є досить суттєвим для України на сучасному етапі її розвитку. Це пов'язано з тим, що суттєво звужуються можливості застосування курсових важелів економічної політики, зокрема, в антиінфляційних цілях. Тож ґрунтовність розгляду пропозицій щодо врахування динаміки курсових різниць при здійсненні ЗЕД набуває особливого значення.

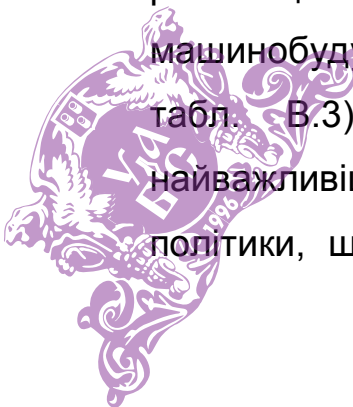
Якщо ж безпосередньо говорити про стан зовнішньоекономічної діяльності машинобудівної галузі вітчизняної економіки, яку обрано в даному дослідженні в якості прикладу розгляду ведення ЗЕД суб'єктів господарювання реального сектору економіки, то слід визначити, насамперед, також загальну позитивну динамку щодо зростання обсягів експорту та імпорту означеної галузі протягом 2001–2007 років (див. дані додатку В, табл. В.5 та табл. В.6). Проте темпи зміни такої динаміки не є однозначними в розріз окремих досліджуваних періодів. Так, зокрема, темпи зміни експорту продукції машинобудування протягом досліджуваного інтервалу часу мали наступні значення: за підсумками 2002 року (порівняно з попереднім періодом) – 112,41%, 2003 року – 138,29%, 2004 року – 155,59%, 2005 року – 81,96%, 2006 року – 119,93%, 2007 року – 152,47%, 2008 року – 128,6%. Відповідно темпи зміни обсягів імпортованої продукції були: за підсумками 2002 року (порівняно з попереднім періодом) – 112,02%, 2003 року –



151,03%, 2004 року – 136,19%, 2005 року – 129,13%, 2006 року – 136,26%, 2007 року – 144,33%, 2008 року – 134,8% (власні розрахунки за даними додатку В, табл. В.5, табл. В.6 та даних [73]). Порівняння наведених даних щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності у розрізі машинобудування з відповідними даними по вітчизняній економіці в цілому дозволяє зауважити на наступному (це ж можна вважати обґрунтуванням того, що машинобудівну галузь обрано в якості прикладу розгляду ведення ЗЕД суб'єктів господарювання реального сектору економіки):

по-перше, значно більшими є темпи зміни обсягів експорту та імпорту з погляду машинобудівної галузі, аніж для вітчизняної економіки в цілому. Винятком є зменшення темпів експорту продукції вітчизняного машинобудування за підсумками 2005 року у порівнянні із зростанням обсягів експорту загалом для вітчизняної економіки;

по-друге, розриви між темпами зростання обсягів експорту та імпорту у машинобудівній галузі, аніж для вітчизняної економіки в цілому не мають одностайної тенденції щодо перевищення імпорту над експортом. З погляду на те, що машинобудування може бути визначене як основа інвестиційного та інноваційного розвитку вітчизняної економіки, слід зауважити на наявності саме у зовнішньоекономічній діяльності машинобудівної галузі ознак щодо нарощування експортного потенціалу країни в цілому. Основою такого твердження є також й загальна динаміка обсягів виробництва у машинобудуванні, обсягів реалізації продукції машинобудування, фінансові результати машинобудування в цілому (див. дані додатку В, табл. В.1, табл. В.2, табл. В.3). Тобто машинобудування слід вважати одним із найважливіших елементів державної промислової і структурної політики, що визначає пріоритетність розвитку зовнішньоекономічної



діяльності вітчизняної машинобудівної галузі. Однак поряд із цим також доцільно відмітити, що продукція машинобудівної галузі складає лише 15% від загального обсягу промислової продукції, що значно менше, ніж у розвинутих країнах (понад 30%) [129]. Відповідно до цього частка продукції вітчизняного машинобудування у загальному обсязі експорту не перевищує 18% (рис. 2.3, узагальнено на основі даних додатку В).

Неоднотайною з погляду можливих висновків є й загальна динаміка частки продукції машинобудівної галузі у загальному обсязі вітчизняного експорту та імпорту (рис. 2.3). Неоднозначність таких висновків пов'язана з тим, що,

з одного боку, перевищення обсягів імпорту над експортом для підприємств машинобудування може розглядатися як процес оновлення окремих виробництв, так й економіки в цілому,

а, з іншого, чинником негативного впливу на загальні процеси динаміки торговельного балансу в умовах недостатньо розвинутої та конкурентоспроможної економіки та, переважно, сировино-орієнтованого експорту (понад 40% це продукція гірничо-металургійного комплексу), яка є залежною від імпортованої сировини, енергоресурсів.



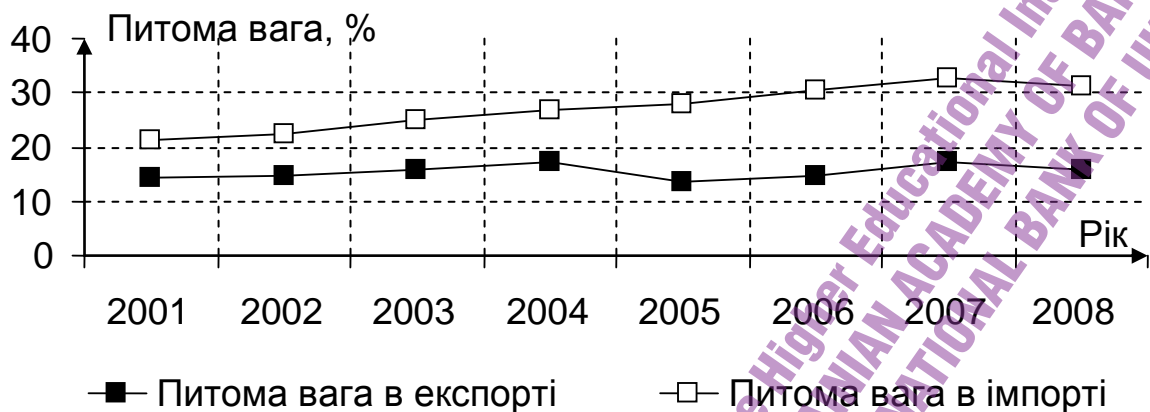
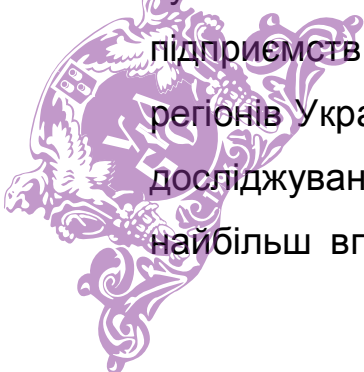


Рис. 2.3. Частка продукції машинобудівної галузі у загальному обсязі вітчизняного експорту та імпорту

Тож досить негативною загалом виглядає динаміка коефіцієнта покриття експорту імпортом з погляду машинобудівної галузі в цілому (рис. 2.4, розраховано та узагальнено на основі даних додатку В). Негатив позначеної за даними рис. 2.4 динаміки полягає не лише у загальному зменшенні коефіцієнта покриття експорту імпортом, а й в тому, що значення такого показника є меншим за одиницю на всьому досліджуваному інтервалі.

Тобто можна стверджувати, що ті процеси, які відбувалися у машинобудівній галузі протягом досліджуваного періоду, суттєво не вплинули на переоснащення саме підприємств машинобудування, а відтак розвиток експортного потенціалу таких підприємств, їх конкурентоспроможність значною мірою не змінилися. На підтвердження такого зауваження розглянемо дані щодо окремих суб'єктів господарювання, в якості яких обрано низку машинобудівних підприємств Харківщини – одного з найбільш розвинутих промислових регіонів України. Як свідчать дані додатку Д (табл. Д.1) для більшості з досліджуваних суб'єктів господарювання ступень впливу з боку найбільш впливових конкурентів за основною продукцією є середнім.



Хоча у разі переоснащення виробництва та врахування більш помірної вартості праці вітчизняних працівників можна було б очікувати зниження ступеня впливу з боку найбільш впливових конкурентів з основної продукції досліджуваних підприємств. Проте рівень ступеня впливу п'яти з дев'яти підприємств на досліджуваному інтервалі часу (протягом 2003–2007 років) є не змінним. Поряд із цим можна говорити про те, що такі підприємства як ВАТ «Турбоатом» та ВАТ «Турбогаз» дещо втрачають свої конкурентні переваги на зовнішньому ринку, бо ступень впливу з боку найбільш впливових конкурентів з основної продукції за цими підприємствами на досліджуваному часі загалом зростає з незначного до середнього. Тож важливість удосконалення здійснення зовнішньоекономічної діяльності має ґрунтовне визначення з погляду функціонування суб'єктів господарювання реального сектору економіки.

Щодо подальшого узагальнення негативної тенденції привалювання імпорту над експортом у розрізі продукції машинобудування слід також відмітити взаємну динаміку коефіцієнту

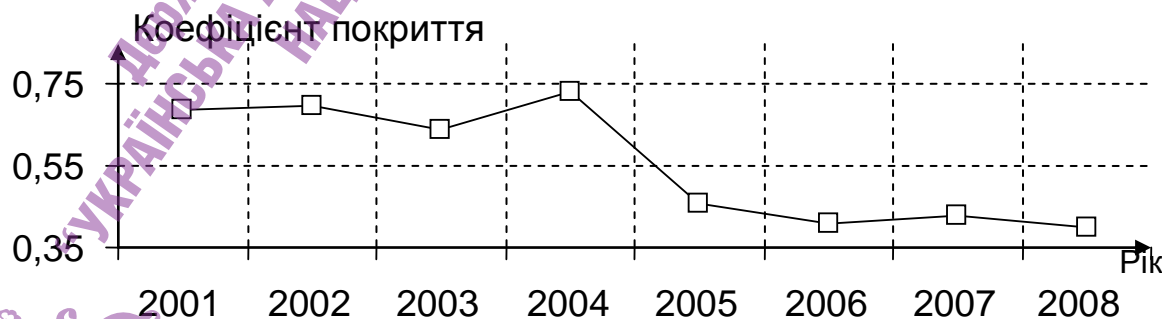


Рис. 2.4. Динаміка коефіцієнта покриття експорту імпортом (з погляду машинобудівної галузі в цілому)

покриття експорту імпортом та функціональної залежності швидкості зміни такого коефіцієнта (рис. 2.5, розраховано на основні дані рис.

2.4, виходячи з того, що функціональна залежність швидкості коефіцієнта покриття експорту імпортом є похідною від функціональної залежності такого коефіцієнта у часі). Інакше кажучи, дані рис. 2.5 відображають швидкість зміни коефіцієнту покриття експорту імпортом внаслідок дії впливів фінансової складової ЗЕД суб'єктів господарювання, які узагальненні в таких характеристиках відміченої діяльності як обсяги імпорту та експорту у вартісному виразі.

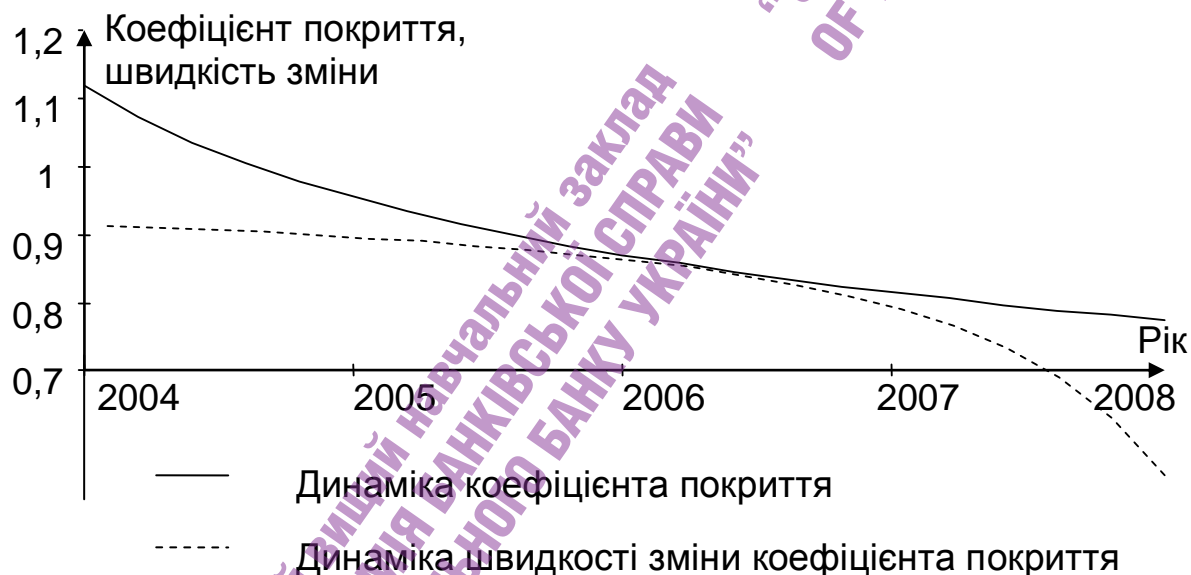


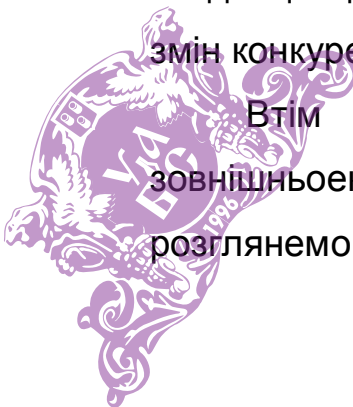
Рис. 2.5. Динаміка швидкості зміни коефіцієнта покриття експорту імпортом з погляду машинобудівної галузі в цілому у період з 2004–2008 роки

Отже, як бачимо з даних рис. 2.5, як напрям функціональної залежності коефіцієнта покриття у часі, так й напрям функціональної залежності швидкості такого коефіцієнта є таким, що зменшується. При цьому швидкість такого зменшення прискорюється, що є свідченням посилення негативу перевищення обсягів імпорту над експортом, а відтак ознакою негативної дії впливу фінансової складової ЗЕД.

Окремі негативні тенденції щодо розвитку експортних можливостей вітчизняної машинобудівної галузі також можна побачити і на підставі зіставлення динаміки технологічної та товарної структури зовнішньої торгівлі України.

Дані технологічної структури експорту з України та світового експорту засвідчують істотне відставання України в сфері експорту високотехнологічної продукції, бо її питома вага є нижчою, ніж в середньому у світі. Зокрема, питома вага в структурі світового експорту механічного обладнання, машин та механізмів, транспортних засобів коливається на рівні 37%-40% (за підсумками 2000–2008 років). У той же час питома вага означеної продукції в загальному обсязі експортної продукції з України не перевищувала 17% [129, 157]. Певною мірою, підтвердженням зазначеного можуть бути й дані рис. 2.3. Як видно з даних рис. 2.3 зміна динаміки питомої ваги продукції машинобудування у загальному обсязі експорту в цілому є позитивною, однак відповідне зростання є нерівномірним та досить помірним. Разом з цим динаміка питомої ваги продукції машинобудування у загальному обсязі імпорту визначається поступовим та сталим зростанням. Тож можна визначити, що замість високотехнологічної продукції Україна постачає на світовий ринок переважно товари низького ступеня готовності. До того ж заковує більш технологічну продукцію для внутрішнього споживання за кордоном, що не сприяє розвитку її високотехнологічних інвестиційних галузей економіки. Отже, як було визначено вище, наявні тенденції щодо зростання обсягів експорту та імпорту не призводить до змін конкурентоспроможності машинобудівної галузі в цілому.

Втім для ґрунтовного визначення стану розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівної галузі більш детально розглянемо тенденції, які характерні для товарної структури окресленої



галузі. При цьому, насамперед, слід зауважити на тому, що з погляду досліджуваного інтервалу спостерігається загальна тенденція до зростання обсягів реалізації продукції в розрізі окремих підгалузей машинобудування (рис. 2.6, побудовано на основі даних додатку В).



Рис. 2.6. Темпи зміни в обсягах реалізації продукції машинобудування протягом 2002–2007 років у розрізі окремих

Як видно з даних рис. 2.6 темпи зміни в обсягах реалізації продукції машинобудування протягом досліджуваного часу є зростаючими (більшими за 100%) за винятком 2005 року щодо реалізації електричного, електронного та оптичного устаткування. При цьому якщо розглянути динаміку товарної структури експорту та імпорту вітчизняної машинобудівної галузі (табл. 2.1, табл. 2.2, обчислено за даними додатку В), то можна зауважити наступне.

Так з часом (див. дані табл. 2.1) зменшується питома вага експорту котлів, машин, апаратів та механічних пристроїв. Це відбувається на фоні зменшення й питомої ваги імпорту котлів, машин,

апаратів та механічних пристроїв (див. рис. 2.2). З урахуванням даних рис. 2.6 можна стверджувати, що насичення внутрішнього ринку означеною продукцією здійснюється за рахунок вітчизняних розробок. Тож, якщо зважувати на те, що таке насичення ринку істотно не призводить до змін конкурентоспроможності окремих суб'єктів машинобудівної галузі (див. зауваження зроблені вище), то доцільно говорити про недостатню високотехнологічність такої продукції. Це слід, зокрема, враховувати у ціновій політиці при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності з погляду врахування дії впливів на таку діяльність її фінансової складової.

Таблиця 2.1

Товарна структура експорту вітчизняної машинобудівної галузі

Рік	Котли, машини, апарати і механічні пристрої	Електричні машини і устаткування	Залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання	Наземні транспортні засоби, крім залізничних	Аеронавігаційні або космічні апарати	Плаваючі засоби морські або річкові	Оптичні прилади і апарати
2001	53,36	19,90	6,41	7,29	5,83	3,92	3,29
2002	48,72	18,13	11,35	6,58	3,88	4,39	6,95
2003	39,20	24,74	15,11	3,98	4,80	3,15	9,02
2004	31,84	21,71	26,37	4,52	2,31	2,79	10,46
2005	41,49	19,77	20,80	7,94	3,10	3,86	3,04
2006	36,88	22,99	19,18	10,56	4,29	3,39	2,71
2007	32,28	26,39	21,69	11,78	2,98	2,51	2,37
2008	31,65	25,82	25,60	11,75	1,44	1,66	2,08



Поряд із цим на фоні зростання питомої ваги експорту електричного устаткування та машин, транспортних засобів відбувається коливання питомої ваги імпорту означеної продукції, з погляду електричного устаткування та машин має загальну тенденцію до зниження, а з погляду електричних транспортних засобів дещо зростає. У підсумку можна стверджувати, що означена вище продукція є більш конкурентоспроможна, аніж котли, машини, апарати та механічні пристрої. Також не надто конкурентоспроможною виявляється й інша вітчизняна продукція, яка є різновидом різних транспортних засобів.

Таблиця 2.2

Товарна структура імпорту вітчизняної машинобудівної галузі

Рік	Котли, машини, апарати і механічні пристрої	Електричні машини і устаткування	Залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання	Наземні транспортні засоби, крім залізничних	Аеронавігаційні або космічні апарати	Плавучі засоби морські або річкові	Оптичні прилади і апарати
2001	49,15	21,23	2,01	18,86	1,06	0,16	7,53
2002	48,03	18,09	1,74	24,49	0,39	0,36	6,90
2003	43,19	17,67	2,49	29,71	0,38	0,21	6,35
2004	41,29	19,61	2,42	28,85	0,56	0,20	7,07
2005	40,31	22,79	1,45	30,07	0,36	0,15	4,87
2006	37,90	19,58	1,34	35,76	0,36	0,12	4,94
2007	37,62	15,86	1,69	39,31	0,44	0,13	4,95
2008	35,75	13,73	2,61	43,60	0,16	0,17	3,98



Отже, з погляду вдосконалення ведення зовнішньоекономічної діяльності різних суб'єктів господарювання машинобудівної галузі з погляду дії впливів фінансової складової ЗЕД важливо не лише враховувати вартісні аспекти продукції, що виробляється, а й асортимент такої продукції. Інакше кажучи, необхідно враховувати можливі зміни вартісних аспектів продукування різновидів продукції під дією впливів фінансової складової ЗЕД.

Певною мірою, означене вище, підтверджується й даними щодо відповідних коефіцієнтів покриття (табл. 2.3, обчислено на основі даних додатку В).

Таблиця 2.3

Коефіцієнт покриття експорту імпортом у розрізі окремих складових товарної структури вітчизняної машинобудівної галузі

Рік	Котли, машини, апарати і механічні пристрої	Електричні машини і устаткування	Залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання	Наземні транспортні засоби, крім залізничних	Аеронавігаційні або космічні апарати	Плаваючі засоби морські або річкові	Оптичні прилади і апарати
2001	0,75	0,65	2,22	0,27	3,81	16,87	0,30
2002	0,71	0,70	4,53	0,19	6,88	8,42	0,70
2003	0,58	0,89	3,86	0,09	8,10	9,35	0,90
2004	0,56	0,81	7,92	0,11	3,00	10,31	1,08
2005	0,47	0,40	6,62	0,12	4,00	12,04	0,29
2006	0,40	0,48	5,82	0,12	4,84	11,76	0,22
2007	0,37	0,71	5,51	0,13	2,91	8,50	0,21
2008	0,35	0,75	3,93	0,11	3,60	3,89	0,21

Так за даними табл. 2.3 видно, що найбільші значення коефіцієнтів покриття експорту імпортом у розрізі окремих складових товарної структури вітчизняної машинобудівної галузі спостерігаються з погляду електричних та водних транспортних засобів, аеронавігаційного або космічних апаратів. Втім варто зазначити, що з часом значення коефіцієнтів покриття експорту імпортом з погляду електричних та водних транспортних засобів зменшується. Це можна вважати ознакою зменшення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника у цій галузі, що особливо стосується плавучих морських або річкових засобів. Що торкається інших коефіцієнтів покриття експорту імпортом у розрізі окремих складових товарної структури вітчизняної машинобудівної галузі, то слід звернути увагу на те, що їх значення є меншим за одиницю, а відповідна динаміка, переважно, негативною, за винятком коефіцієнта покриття в розрізі електричних машин і устаткування.

Не менш важливим, щодо розгляду основних тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності різних суб'єктів господарювання машинобудівної галузі, є проведення регресійного аналізу, сутність якого полягає у визначенні ефективності здійснення такої діяльності. Основою такого узагальнення може бути як розгляд впливу обсягів експорту та імпорту щодо змін в отриманні фінансового результату машинобудування або змін в обсягах реалізації продукції машинобудування за підсумками досліджуваного періоду.

В результаті проведеного аналізу (на основі даних додатку В у період з 2001 по 2008 роки) були отримані наступні регресійні рівняння при стандартизованих коефіцієнтах регресії:



$$FR = 0,171 \cdot VE + 0,781 \cdot VI, \quad (2.1)$$

де FR – фінансовий результат машинобудівної галузі в цілому на досліджуваному періоді часу;

VE – обсяг експорту машинобудівної галузі на досліджуваному періоді часу;

VI – обсяг імпорту машинобудівної галузі на досліджуваному періоді часу. Достовірність рівняння 2.1 підтверджується скорегованим коефіцієнтом детермінації по Тейлу [50], який дорівнює 0,85 при p -рівні 0,003.

$$VR = 0,418 \cdot VE + 0,568 \cdot VI, \quad (2.2)$$

де VR – обсяг реалізації продукції машинобудівної галузі на досліджуваному періоді часу. Достовірність рівняння 2.2 підтверджується скорегованим коефіцієнтом детермінації по Тейлу, який дорівнює 0,93 при p -рівні 0,0005.

$$VRM = 0,884 \cdot VEM + 0,065 \cdot VIM, \quad (2.3)$$

де VRM – обсяг реалізації продукції вітчизняних підприємств машинобудування на досліджуваному періоді часу з погляду реалізації машин та устаткування;

VEM – обсяг експорту машин та устаткування на досліджуваному періоді часу;

VIM – обсяг імпорту машин та устаткування на досліджуваному періоді часу. Достовірність рівняння 2.3 підтверджується скорегованим



коефіцієнтом детермінації по Тейлу, який дорівнює 0,85 при p -рівні 0,003.

$$VRE = 0,364 \cdot VEE + 0,598 \cdot VIE, \quad (2.4)$$

де VRE – обсяг реалізації продукції вітчизняних підприємств машинобудування на досліджуваному періоді часу з погляду реалізації електричного, електронного та оптичного устаткування;

VEE – обсяг експорту електричного, електронного та оптичного устаткування на досліджуваному періоді часу;

VIE – обсяг імпорту електричного, електронного та оптичного устаткування на досліджуваному періоді часу. Достовірність рівняння 2.4 підтверджується скорегованим коефіцієнтом детермінації по Тейлу, який дорівнює 0,78 при p -рівні 0,008.

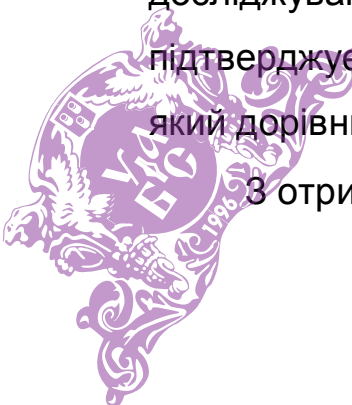
$$VRT = 0,446 \cdot VET + 0,553 \cdot VIT, \quad (2.5)$$

де VRT – обсяг реалізації продукції вітчизняних підприємств машинобудування на досліджуваному періоді часу з погляду реалізації транспортних засобів та устаткування;

VET – обсяг експорту транспортних засобів та устаткування на досліджуваному періоді часу;

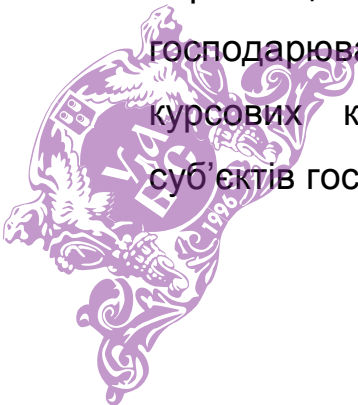
VIT – обсяг імпорту транспортних засобів та устаткування на досліджуваному періоді часу. Достовірність рівняння 2.5 підтверджується скорегованим коефіцієнтом детермінації по Тейлу, який дорівнює 0,96 при p -рівні 0,0001.

З отриманих регресійних рівнянь 2.1–2.5 видно, що



динаміка обсягів експорту та імпорту загалом є адекватною щодо отриманих фінансових результатів у машинобудуванні. Однак з погляду на те, що обсяги експорту та імпорту в цілому є зростаючими, а величина значень отриманого фінансового результату не має стійкої тенденції та навіть протягом 2008 року поступово знижується [163], можна говорити про незадовільний вплив наявних обсягів експорту та імпорту машинобудування щодо отримання фінансового результату підприємствами означеної галузі. Інакше кажучи, можна говорити про те, що наявні фактори впливу фінансової складової ЗЕД суб'єктів господарювання машинобудівної галузі не задовольняють умови фінансово сталого розвитку відповідних суб'єктів господарювання. Це говорить про необхідність врахування комплексної дії фінансової складової ЗЕД та доцільності визначення загальної процедури здійснення ЗЕД, виходячи з фінансового аспекту розкриття результату такої діяльності;

виходячи з того, що вплив обсягів експорту та імпорту на динаміку обсягів реалізації продукції машинобудування є більш рівним, аніж на динаміку фінансового результату підприємств машинобудування можна говорити про значимість фінансової складової загалом з погляду ведення зовнішньоекономічної діяльності машинобудівної галузі. Втім такі дані говорять про неоднозначність впливу фінансової складової з погляду дії факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Тобто, виникає питання щодо аналізу фінансового аспекту дії факторів виробництва на ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання та впливів податкового навантаження та зміни курсових коливань на ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання;



найбільший вплив щодо реалізації продукції машинобудування, а, відтак й до отриманого фінансового результату, справляє експортна продукція з реалізації машин та устаткування;

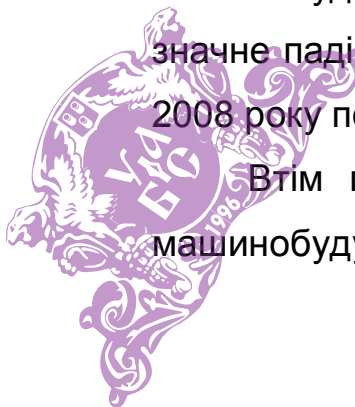
значний вплив щодо розвитку машинобудування з погляду окремих його підгалузей справляє імпорт електричного, електронного та оптичного устаткування, а також транспортних засобів та устаткування. Це у підсумку говорить про змінність дії впливів фінансової складової ЗЕД, а відтак про доцільність загального врахування фінансової складової щодо підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Тож, як видно з наведеного вище, зовнішньоекономічну діяльність підприємств машинобудування на досліджуваному інтервалі часу, який визнався в цілому стабільністю економічного розвитку, загалом можна визначити позитивною. Однак поряд із цим існують й негативні моменти, що були висвітлені вище. Насамперед, такі негативні моменти стосуються:

перевищення імпорту над експортом,
зменшення конкурентоспроможності окремих груп продукції вітчизняного машинобудування,

недостатнього врахування фінансових аспектів з погляду ведення зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівною галуззю, що в умовах глобальної фінансової кризи є фактором нестабільності та поширення кризових явищ як в економіці країни в цілому, так й машинобудівній галузі, зокрема. Підтвердженням цього можна вважати значне падіння обсягів виробництва у машинобудівній галузі наприкінці 2008 року початку 2009 року.

Втім подане узагальнення було зроблене на основі розгляду машинобудування в цілому. Тож розгляд факторів виробництва та

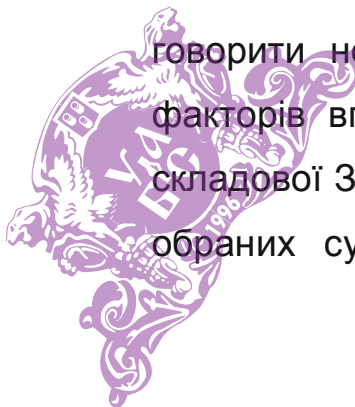


факторів впливу на сталість ведення зовнішньоекономічної діяльності з погляду конкретних суб'єктів господарювання є доречним та необхідним для більш ґрунтового розкриття мети даної роботи.

2.2. Аналіз фінансового аспекту внутрішніх факторів впливу на ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання

Отже, для подальшого розкриття обраного напрямку дослідження звернемо увагу на сталість зовнішньоекономічної діяльності конкретних суб'єктів господарювання машинобудівної галузі, в якості яких, як було зазначено у попередньому підрозділі, обрано підприємства Харківщини. При цьому варто зважувати на те, що, незважаючи на певну структурованість вітчизняної машинобудівної галузі, до якої входять підприємства автомобілебудування, важкого та транспортного машинобудування, енергетичного та хімічного машинобудування, верстатобудування та інструментальна промисловість, найбільшу питому вагу в обсязі експорту визначає продукція підприємств, які виготовляють механічне обладнання, котли, машини та механізми, апарати і механічні пристрої. Таким чином, саме ці підприємства й визначають переважну більшість у вибірці, яку обрано для подальшого дослідження (див. дані додатку Д).

Також звернемо увагу на те, що відповідний статистичний аналіз проводиться з урахуванням вартісних аспектів досліджуваних показників та характеристик ведення ЗЕД. Це дозволяє у підсумку говорити не лише про висвітлення фінансового аспекту внутрішніх факторів впливу, а загалом визначати спрямованість дії фінансової складової ЗЕД відповідно до внутрішнього середовища функціонування обраних суб'єктів господарювання. Ґрунтовність такого визначення



базується на узагальненні сутності фінансової складової ЗЕД, що було розкрито у підрозділі 1.2.

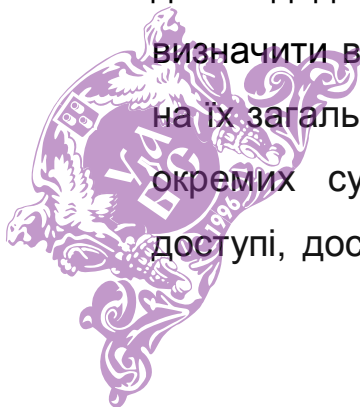
При цьому ми виходимо з того, що, саме обсяги експорту, насамперед, визначають розвиненість зовнішньоекономічної діяльності конкретних суб'єктів господарювання машинобудівної галузі у їх порівнянні, а відтак й дію впливу фінансової складової ЗЕД. Таке припущення пов'язано з тим, що

по-перше, імпортовані енергоресурси справляють приблизно однакові впливи щодо функціонування окремих суб'єктів господарювання, які належать до однієї галузі промисловості, бо вартісні аспекти імпортованих енергоресурсів значною мірою регулюються державою;

по-друге, імпортована сировина складає відносно малу частку в загальному обсязі матеріальних ресурсів, де визначальною можна вважати продукцію металургійної галузі, яка є досить розвинутою в Україні;

по-третє, що стосується високотехнологічного імпорту, то, як було вказано у попередньому підрозділі, така продукція недостатньо спрямовується у машинобудівну галузь.

Тобто, аніж безпосередньо провести аналіз фінансових аспектів внутрішніх факторів впливу на ведення зовнішньоекономічної діяльності, доцільно розглянути динаміку обсягів експортної складової виробництва досліджуваних підприємств (рис. 2.7, обчислено на основі даних додатку Д). При цьому у підсумку таке узагальнення дозволяє визначити вплив зовнішньоекономічної діяльності обраних підприємств на їх загальне функціонування. До того ж за даними звітних документів окремих суб'єктів господарювання, що знаходяться у відкритому доступі, досить складно відстежити вплив динаміки різновидів імпорту



на розвиток їх виробництв.

Разом з цим, з погляду наведеного на рис. 2.7, можна стверджувати, що протягом досліджуваного періоду більшість з досліджуваних суб'єктів господарювання мали загальну зростаючу динаміку обсягів експортної складової виробництва. Винятком такого зростання є ті господарюючі суб'єкти, які за підсумками досліджуваного періоду не експортували свою продукцію (див. додаток Д, табл. Д.2) та

ВАТ «Харверст» (див. рис. 2.7). Поряд із цим також необхідно відмітити, протягом досліджуваного періоду, майже для всіх наведених на рис. 2.7 суб'єктів господарювання, спостерігається неоднотипна динаміка в обсягах експортної складової їх виробництва. Тож, звісно,

нерівномірний зростаючий характер динаміки обсягів експортної складової зовнішньоекономічної діяльності окремих підприємств щодо їх загального функціонування, а відтак розгляд впливу зазначеною складовою є важливим.

Зокрема, фінансовий аспект впливу зовнішньоекономічної діяльності з погляду зміни обсягів експортної продукції підприємства можна дослідити на основі визначення коефіцієнта кореляції між рядами даних, які визначають зміни обсягів експортованої продукції та

загального чистого доходу підприємства, який є основою формування фінансового результату, а відтак й подальшої діяльності підприємства. При цьому, насамперед, визначається напрям впливу обсягів

експортованої продукції щодо формування загального чистого доходу (інакше кажучи, – чи є позитив від означеної діяльності підприємства).

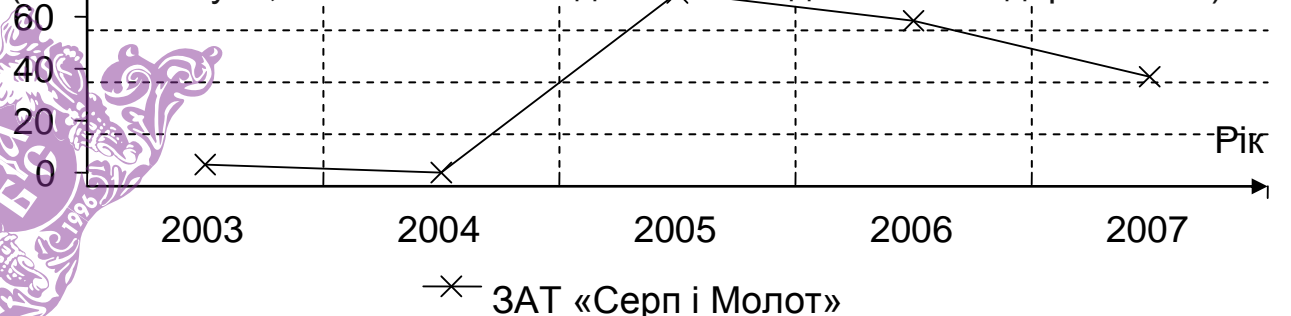
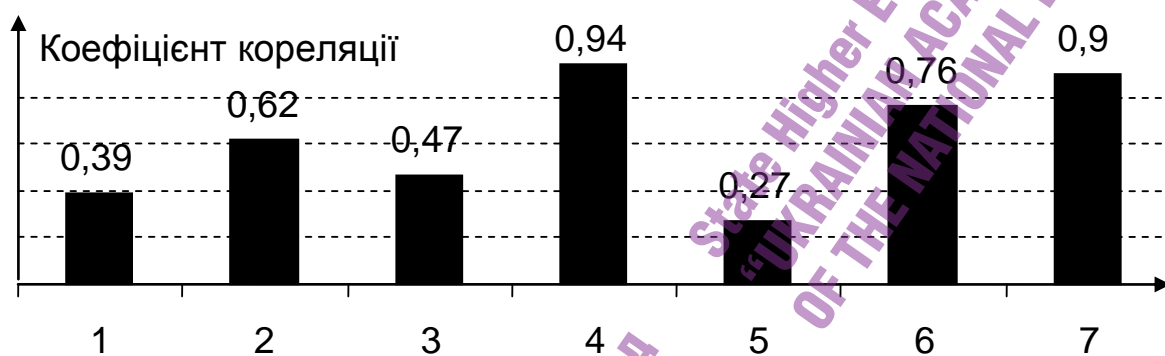


Рис. 2.7. Динаміка обсягу експортної складової виробництва досліджуваних суб'єктів господарювання

На рис. 2.8 подано значення коефіцієнта кореляції між вказаними вище рядами для тих досліджуваних суб'єктів господарювання, які експортували свою продукцію.



1 – ВАТ «Харківський підшипниковий завод», 2 – ВАТ «Турбоатом», 3 – ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе», 4 – ВАТ «Турбогаз», 5 – ВАТ «Харверст», 6 – ВАТ «Світло Шахтаря», 7 – ЗАТ «Серп і Молот»

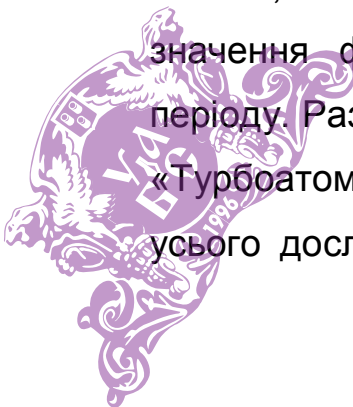
Рис. 2.8. Коефіцієнт кореляції між рядами даних, які визначають зміни обсягів експортованої продукції та загального чистого доходу для аналізованих суб'єктів господарювання

Як видно з даних рис. 2.8 всі досліджувані суб'єкти господарювання мають позитивний напрям впливу щодо змін в обсягах експортної продукції з погляду динаміки чистого доходу підприємств. Інакше кажучи, фінансовий аспект внутрішніх факторів впливу на ведення ЗЕД в цілому є позитивним. Такий висновок засновано на тому, що, як видно з даних додатку Д (табл. Д. 2), динаміка чистого доходу аналізованих підприємств є зростаючою на досліджуваному інтервалі часу. Проте ступень відміченого впливу не можна визначити лише за значенням коефіцієнта кореляції, бо різними є обсяги експортної складової виробництва (див. рис. 2.7). Таким чином, з погляду відміченого зауваження, можна говорити про те, що

підприємства із значно більшою часткою експортної складової виробництва не завжди мають більш вагомі коефіцієнти кореляції між рядами даних, які визначають зміни обсягів експортованої продукції та загального чистого доходу для аналізованих підприємств (див. рис. 2.8 та табл. Д.2). Зокрема, це стосується таких підприємств як ВАТ «Харківський підшипниковий завод» та ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе» у порівнянні з ВАТ «Світло Шахтаря» та ЗАТ «Серп і Молот». У підсумку це й зумовлює більш детальний розгляд фінансових аспектів дії внутрішніх факторів впливу (факторів виробництва).

Перш за все, розгляд фінансового аспекту дії факторів виробництва варто почати з узагальнення динаміки фінансового результату, бо, саме фінансовий результат за визначенням Л. В. Дікань та О. О. Вороніної не лише уособлює підсумок економічних відносин підприємства, а й відображає значущість і сталість розвитку підприємства (з погляду отриманого доходу), впливовість на його фінансово-господарську діяльність факторів зовнішнього середовища (з погляду структури та обсягів витрат) [59].

Відповідно до даних табл. Д. 8 (див. додаток Д) можна зауважити, що шість з дев'яти досліджуваних підприємств протягом аналізованого періоду мали від'ємні значення фінансового результату. Тож ці дані у порівнянні з даними рис. 2.8 свідчать про різнопланову спрямованість дії фінансової складової ЗЕД на загальну сталість функціонування окремих суб'єктів господарювання, на що також було вказано вище. До того ж, наприклад, ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе» мало від'ємне значення фінансового результату протягом усього досліджуваного періоду. Разом з цим лише три з аналізованих підприємств, а саме ВАТ «Турбоатом», ВАТ «Турбогаз» та ВАТ «Світло Шахтаря», протягом усього досліджуваного періоду мали позитивні значення фінансового



результату. Проте жодне з цих підприємств не має стійкої тенденції в наявній динаміці значень фінансового результату. Тобто, протягом досліджуваного періоду спостерігається як зростання фінансового результату, так і його зменшення. Інакше кажучи, відмічена спрямованість дії фінансової складової ЗЕД є різною й з погляду досліджуваного інтервалу часу. Отже можна стверджувати, що наявні значення отриманого фінансового результату для більшості із досліджуваних підприємств не сприяють у повній мірі розвитку їх зовнішньоекономічної діяльності, а відтак потребують більш ретельного врахування змін у фінансовій складовій ЗЕД. Так порівняння табл. Д.2 та табл. Д.8 доводить, що переважно від'ємні значення фінансового результату ВАТ «Харківський підшипниковий завод» та ВАТ «Харверст» корелюють із зменшенням частки експорту в обсягах виробництва за основною продукцією. Поряд із цим негативних змін зазнає й обсяг експортної складової виробництва позначених підприємств (див. рис. 2.7). Таким чином, питання отримання позитивного фінансового результату, як одного із найбільш важливішого джерела поповнення такого фактору виробництва, як фінансові ресурси, має важливе значення з погляду активізації виробництва як в цілому, так й у напрямку здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Зокрема, щодо активізації загального виробництва варто зважувати на те, що значення фінансового результату суттєво впливає як на динаміку власного капіталу, так й його структуру, що є важливим з погляду залучення додаткових ресурсів. Відтак, врахування фінансової складової ведення зовнішньоекономічної діяльності відмічених вище суб'єктів господарювання щодо більш виваженого врахування у змінах факторів виробництва (з погляду фінансового аспекту ведення такої діяльності)



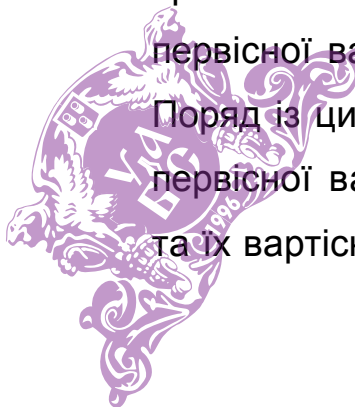
набуває особливої важливості.

Надалі ж слід зауважити, що визначити окремі впливи щодо ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємств з погляду формування такого фактору виробництва як фінансові ресурси допомагає аналіз статті балансу «Грошові кошти та їх еквіваленти». Важливість розгляду даної статті балансу різних суб'єктів господарювання пов'язано з тим, що в ній відображаються кошти, які знаходяться: в касі; на банківських рахунках; в дорозі; у формі грошових еквівалентів, та можуть бути використані для поточних операцій [124]. До того ж дана стаття балансу має важливе значення з погляду визначення, наприклад, коефіцієнту абсолютної ліквідності та маневреності власних оборотних коштів. Згідно даних табл. Д. 6 (додаток Д) можна констатувати, що загальна динаміка грошових коштів та їх еквівалентів є зростаючою, без винятку для всіх досліджуваних підприємств. Проте відмічене зростання не має стійкої тенденції, бо з погляду різних із досліджуваних суб'єктів господарювання можна виділити різні часові інтервали зростання та зменшення значень статті балансу «Грошові кошти та їх еквіваленти». Також варто відмітити, що не всі з досліджуваних суб'єктів господарювання мають на аналізованому інтервалі кошти у вигляді валюти. Хоча, зокрема, це може бути пов'язано із умовами продажу експортної виручки відповідно до діючого законодавства. Однак, порівняльний аналіз даних табл. Д.2 , табл. Д.6 та Д.8 доводить, що безперервна динаміка значень грошових коштів та їх еквівалентів у вигляді іноземної валюти притаманна підприємствам з постійним позитивним значенням фінансового результату за винятком ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе». Іншою ознакою відміченого порівняння є те, що можна відмітити зростання частки експорту за підсумками всього



досліджуваного інтервалу для підприємств, які мають безперервну динаміку значень грошових коштів та їх еквівалентів у вигляді іноземної валюти. Зокрема, до таких підприємств відносяться: ВАТ «Турбоатом», ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе», ВАТ «Турбогаз» та ВАТ «Світло Шахтаря». Таким чином можна стверджувати, що наявність грошових коштів у вигляді іноземної валюти справляє позитивний вплив на розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств. На нашу думку, це пов'язано з тим, що у даному випадку сутність впливу фінансових ресурсів як фактору виробництва з погляду сталого ведення зовнішньоекономічної діяльності полягає у можливості безперервного здійснення поточних платежів відповідно до різновидів зовнішньоекономічної діяльності, незважаючи на існуючу кон'юнктуру валютного ринку. Втім від'ємність у значеннях фінансового результату для більшості з досліджуваних суб'єктів господарювання вимагає ґрунтовного проведення аналізу й інших факторів виробництва.

Якщо говорити про такий фактор виробництва як матеріальні ресурси то, насамперед, варто звернути увагу на основні засоби виробничого призначення. Так аналіз табл. Д.4 (див. додаток Д) свідчить про те, що динаміка первісної вартісної оцінки та вартісної оцінки зносу основних засобів виробничого призначення з погляду досліджуваних підприємств є різною. Так наприклад для ВАТ «Харківський підшипниковий завод» характерною є динаміка щодо зменшення вартісної оцінки зносу основних засобів виробничого призначення на фоні загального, але нерівномірного зростання первісної вартісної оцінки основних засобів виробничого призначення. Поряд із цим для ВАТ «Турбоатом» характерним є постійне зростання первісної вартісної оцінки основних засобів виробничого призначення та їх вартісної оцінки зносу. Тож, в даному випадку, доцільним є аналіз



не абсолютних показників, а відносних. Тобто, за доцільним є аналіз ступеня зносу основних засобів виробничого призначення як відношення вартісної оцінки зносу таких засобів до їх вартісної первісної оцінки.

Відповідно до даних табл. Д4 на рис. 2.9 подано динаміку ступеня зносу основних засобів виробничого призначення для ряду досліджуваних підприємств.

Як видно з даних рис. 2.9 для більшості з досліджуваних підприємств ступень зносу основних засобів виробничого призначення є більшою за 60% на кінець досліджуваного періоду. При цьому найбільші значення ступеня зносу основних засобів виробництва на кінець досліджуваного періоду мають – ВАТ «Харверст» (75,4%), ВАТ «Турбоатом» (72,4%) та ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин» (70,39%). Винятком цього є ступень зносу основних засобів виробництва для ЗАТ «Серп і Молот» та ВАТ «Електромаш», що скоріш за все пов'язано із кардинальною реорганізацією цих підприємств. Однак, як видно з даних додатку Д, це не вплинуло істотно на зростання експортного потенціалу таких підприємств на досліджуваному інтервалі, бо, на нашу думку, істотна реорганізація підприємства та збереження (вже не маючи на увазі суттєве зростання) окремих різновидів діяльності (зокрема зовнішньоекономічної) потребує достатньо вагомих капіталовкладень.



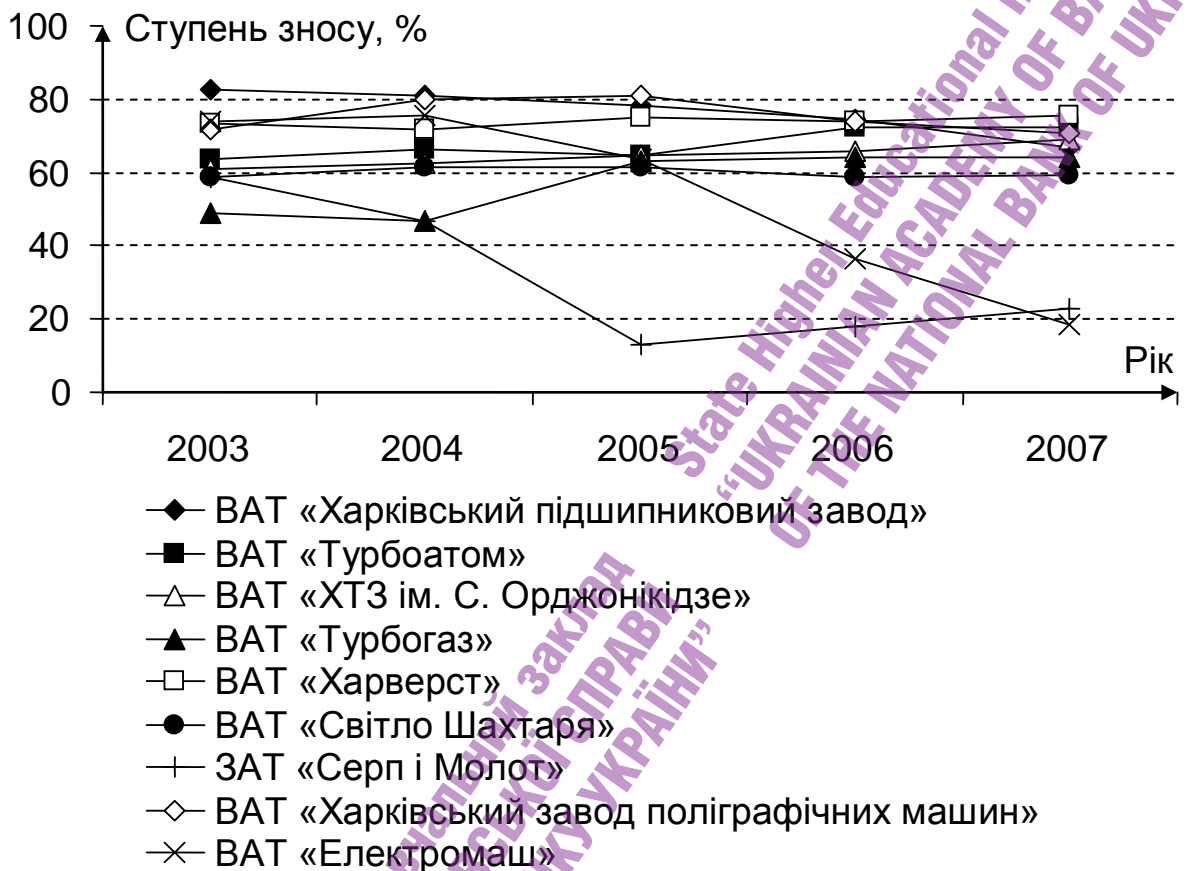


Рис. 2.9. Динаміка ступеня зносу основних засобів виробничого призначення для ряду досліджуваних суб'єктів господарювання

Що стосується динаміки ступеня зносу основних засобів виробничого призначення щодо підприємств позначених на рис. 2.9, то можна констатувати, що для:

БАТ «Харківський підшипниковий завод» таку динаміку слід відмітити поступовим та однотайним зниженням ступеня зносу основних засобів виробництва з 82,6% до 66,9%;

БАТ «Турбоатом» – відмітити загальним, але не постійним зростанням з 63,7% до 72,4%;

БАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе» – постійним зростанням із 60,7% до 68,8%;



ВАТ «Турбогаз» – суттєвим зростанням із 48,9% до 63,9%.

ВАТ «Харверст» – незначним підвищенням з 73,4% до 75,4% на фоні змінної динаміки такого значення протягом досліджуваного періоду;

ВАТ «Світло Шахтаря» – коливанням у межах 60% на всьому інтервалі, який аналізується;

ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин» – незначним зниженням з 71,9% до 70,39%.

Якщо розглянути складові структури основних засобів виробничого призначення, то можна визначити привалювання споруд та обладнання табл. 2.4 (обчислено за даними додатку Д, табл. Д.3). При цьому аналіз даних табл. 2.4 свідчить про те, що характерним для більшості з досліджуваних підприємств є підвищення питомої ваги залишкової вартості споруд в структурі основних засобів виробництва. Така тенденція є притаманною для ВАТ «Харківський підшипниковий завод», ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе», ВАТ «Турбогаз», ВАТ «Харверст», ЗАТ «Серп і Молот», ВАТ «Електромаш». Відповідно до цього для відмічених підприємств є характерним зменшення питомої ваги залишкової вартості обладнання в структурі основних засобів виробництва. Однак це не виключає того, що темпи зміни залишкової вартості обладнання є позитивними. Тобто, на фоні загального зростання залишкової вартості основних засобів виробничого призначення зростає як залишкова вартість споруд, так й залишкова вартість обладнання. Зокрема, така динаміка відбита у табл. 2.5 (обчислено за даними додатку Д, табл. Д.3).

Таблиця 2.4

Динаміка структури основних засобів виробничого призначення досліджуваних суб'єктів господарювання, %

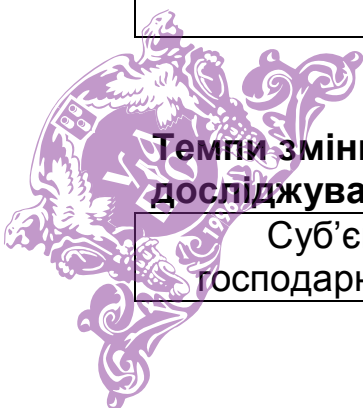


Суб'єкти господарювання	Засоби	Станом на 31.12.				
		2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
ВАТ «Харківський підшипниковий завод»	споруди	51,81	55,36	53,84	56,55	55,49
	обладнання	47,03	43,64	45,17	42,80	44,04
	транспорт	1,16	1,01	0,99	0,65	0,46
ВАТ «Турбоатом»	споруди	76,52	76,99	67,79	52,85	51,30
	обладнання	22,87	22,48	31,61	46,42	47,83
	транспорт	0,61	0,54	0,60	0,73	0,87
ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе»	споруди	66,55	64,99	67,79	87,63	91,37
	обладнання	30,52	32,04	31,42	11,81	8,21
	транспорт	2,93	2,97	0,79	0,56	0,42
ВАТ «Турбогаз»	споруди	89,47	85,50	97,20	96,42	96,38
	обладнання	4,61	6,00	1,21	1,56	1,63
	транспорт	5,91	8,49	1,59	2,02	2,00
ВАТ «Харверст»	споруди	63,92	61,51	60,13	66,72	67,29
	обладнання	34,32	36,66	38,08	31,31	31,10
	транспорт	1,75	1,83	1,79	1,97	1,61
ВАТ «Світло Шахтаря»	споруди	67,07	62,38	56,81	55,31	52,49
	обладнання	28,12	32,12	37,29	38,91	41,69
	транспорт	4,81	5,50	5,90	5,78	5,82
ЗАТ «Серп і Молот»	споруди	53,53	81,85	79,40	66,38	77,44
	обладнання	45,50	16,53	19,31	32,28	21,98
	транспорт	0,97	1,61	1,29	1,34	0,58
ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин»	споруди	47,92	46,51	43,91	43,19	42,34
	обладнання	52,07	53,48	56,07	56,78	57,63
	транспорт	0,01	0,02	0,03	0,02	0,03
ВАТ «Електромаш»	споруди	38,31	39,48	46,83	82,37	92,44
	обладнання	61,25	60,08	52,75	17,17	7,37
	транспорт	0,43	0,44	0,42	0,46	0,19

Таблиця 2.5

Темпи зміни в структурі основних засобів виробничого призначення досліджуваних суб'єктів господарювання, % до попереднього періоду

Суб'єкти господарювання	Засоби	Станом на 31.12.			
		2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.

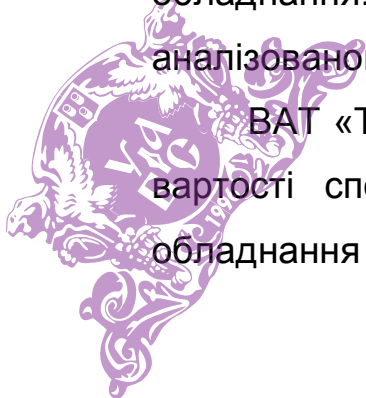


ВАТ «Харківський підшипниковий завод»	споруди	117,54	96,19	126,35	145,23
	обладнання	102,06	102,39	113,98	152,29
	транспорт	95,27	97,27	79,36	105,14
ВАТ «Турбоатом»	споруди	95,49	97,36	97,76	98,74
	обладнання	93,26	155,50	184,13	104,81
	транспорт	82,93	124,16	151,31	121,56
ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе»	споруди	91,76	98,88	128,96	96,69
	обладнання	98,65	92,96	37,51	64,46
	транспорт	95,14	25,39	70,46	69,33
ВАТ «Турбогаз»	споруди	100,83	881,30	101,12	101,98
	обладнання	137,25	156,34	131,38	106,32
	транспорт	151,53	145,43	129,11	101,01
ВАТ «Харверст»	споруди	70,64	89,77	100,64	99,12
	обладнання	78,40	95,39	74,57	97,64
	транспорт	76,78	89,52	100,11	80,18
ВАТ «Світло Шахтаря»	споруди	88,61	94,30	108,13	100,92
	обладнання	108,82	120,24	115,86	113,94
	транспорт	108,94	111,11	108,80	107,08
ЗАТ «Серп і Молот»	споруди	4,67	143,75	114,23	119,39
	обладнання	1,11	173,05	228,45	69,69
	транспорт	5,09	118,78	141,37	44,64
ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин»	споруди	94,86	90,44	105,05	96,63
	обладнання	100,37	100,44	108,14	100,07
	транспорт	140,00	157,14	100,00	118,18
ВАТ «Електромаш»	споруди	101,54	123,06	162,11	265,87
	обладнання	96,65	91,10	30,00	101,69
	транспорт	100,00	100,00	100,00	100,00

З даних табл. 2.5 видно, що зокрема для

ВАТ «Харківський підшипниковий завод» характерним є одночасне загальне зростання залишкової вартості як споруд, так й обладнання. При цьому узагальнені темпи такого зростання протягом аналізованого періоду можна вважати приблизно однаковими;

ВАТ «Турбоатом» визначальним є те, що темпи зміни залишкової вартості споруд є спадними, а темпи зміни залишкової вартості обладнання загалом зростаючими. Тож у порівнянні з часткою експорту



даного підприємства (табл. Д.2) та значеннями фінансового результату доцільно говорити про позитив у тенденціях оновлення основних засобів виробництва, хоча загальний ступень їх зносу і є досить значним. Втім варто відмітити, що ВАТ «Турбоатом» робить першочергову ставку на оновлення обладнання, а не виробничих приміщень. Тож саме це й дозволяє мати стійкі позитивні результати на зовнішніх ринках;

ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе» наявними є від'ємні темпи зміни залишкової вартості споруд і обладнання, що у підсумку й не дозволяє цьому підприємству нарощувати експортний потенціал;

ВАТ «Турбогаз» слід відмітити значне оновлення як споруд так й обладнання, що, знов-таки, є позитивним чинником щодо нарощування його експортного потенціалу;

ВАТ «Харверст» загалом, як і для ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе». спостерігаються від'ємні темпи зміни залишкової вартості споруд і обладнання. У підсумку це поступово призводить до втрати зовнішніх ринків та зменшення експортного потенціалу цього підприємства;

ВАТ «Світло Шахтаря» на фоні незначного загального зростання темпів приросту залишкової вартості споруд можна відстежити суттєве оновлення обладнання, що дозволяє отримувати стабільне значення фінансового результату та мати потенційно високі умови щодо нарощування експортного потенціалу;

ЗАТ «Серп і Молот» характерним є загалом прискорене оновлення як споруд, так й обладнання. Тож можна сподіватися й на нарощування експортного потенціалу цього підприємства;

ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин» незначним є падіння темпів оновлення споруд та незначне позитивне коливання темпів оновлення обладнання, що в цілому не створює умов щодо

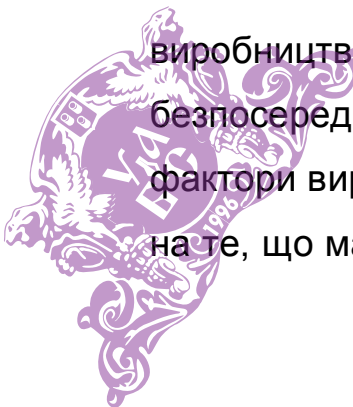


нарощування експортного потенціалу;

ВАТ «Електромаш» на фоні прискореного оновлення споруд характерними є від'ємні темпи зміни залишкової вартості обладнання, яке виходячи з цього, майже не оновлюється. Тож говорити про доцільність виходу цього підприємства на зовнішні ринку є недоречним.

Отже, з приводу наведеного вище, можна констатувати, що стійке зростання частки експорту у загальному виробництві та переважно позитивне значення отриманого фінансового результату характерне для тих підприємств, які мають прискорене оновлення свого обладнання у порівнянні із оновленням споруд. Тобто, в цілому слід визначити позитивну спрямованість дії фінансового аспекту розглянутих вище факторів виробництва на ведення ЗЕД досліджуваних суб'єктів господарювання.

Проте зміна у запасах готової продукції (додаток Д, табл. Д.5), як однієї зі складових матеріальних ресурсів, може бути як свідченням ефективності реалізації продукції, так й потенційною умовою щодо стабілізації діяльності підприємства у кризових умовах роботи. Прикладом останнього можна вважати нарощування реалізації продукції на експорт низки вітчизняних підприємств в наслідок ринкової кон'юнктури на валютному ринку. Однак, у даному випадку, варто брати до уваги й можливість отримання імпортової сировини та матеріалів внаслідок такої кон'юнктурної реалізації товару. Тож, саме це й може визначати одну зі сторін сутнісної основи здійснення зовнішньоекономічної діяльності з врахуванням таких факторів виробництва як фінансові та матеріальні ресурси. Тобто, безпосередньо визначати дію фінансової складової ЗЕД на різні фактори виробництва. При цьому, в даному аспекті, слід звернути увагу на те, що матеріальні затрати на виробництво складають значну частку



у витратах підприємств машинобудування (додаток Д, табл. Д.9).

Не менш важливим для проведення аналізу факторів виробництва з урахуванням фінансового аспекту здійснення зовнішньоекономічної діяльності є аналіз людських ресурсів. Як і попередні узагальнення, аналіз людських ресурсів як одного із факторів виробництва проведемо на основі динаміки витрат на оплату праці та відрахування на соціальні заходи, які є складовими елементами операційних витрат та що загалом і відображає фінансовий аспект дії досліджуваного фактору виробництва. Ґрунтовність проведення такого аналізу засновано на тому, що, як правило, з погляду машинобудівних підприємств операційні витрати є найбільш вагомими у структурі витрат, спрямованих на основне виробництво. Разом з цим отримані результати можна вважати у якості нижніх оцінок, бо, зазвичай, до витрат на оплату праці та відрахування на соціальні заходи з погляду операційних витрат необхідно було б додати витрати, які пов'язані з утриманням адміністративного та управлінського персоналу підприємства.

Отже, якщо проаналізувати дані табл. Д.9 (додаток Д), то можна констатувати, що майже для всіх досліджуваних суб'єктів господарювання обсяги витрат на оплату праці зросли не менш як у два рази за підсумками аналізованого періоду часу. Винятком є динаміка витрат на оплату праці для ВАТ «Харверст» (зростання склало 1,7 рази) та ЗАТ «Серп і Молот» (відбулося скорочення витрат, приблизно, у сім разів). Приблизно однаковою є й динаміка відрахувань на соціальні заходи (табл. Д9). Втім більш важливим є значення динаміки питомої ваги витрат на оплату праці у структурі собівартості (рис. 2.10, обчислено за даними додатку Д).



Як видно з даних рис. 2.10 для більшості з досліджуваних суб'єктів господарювання динаміка питомої ваги витрат на оплату праці у структурі собівартості коливається у межах від 10% до 30%. При цьому для таких підприємств як ВАТ «Харківський підшипниковий завод», ВАТ «Турбоатом», ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе», ВАТ «Електромаш», ВАТ «Харверст», ВАТ «Світло Шахтаря» загальна динаміка питомої ваги витрат на оплату праці у структурі собівартості є зростаючою. Поряд із цим для ВАТ «Турбогаз» та ЗАТ «Серп і Молот» позначена динаміка загалом є спадною. Хоча протягом досліджуваного періоду динаміку питомої ваги витрат на оплату праці у структурі собівартості продукції з погляду жодного підприємства не можна визначити цілком однозначною. Тож питання доцільного співвідношення витрат на оплату праці з погляду сталого розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств є відкритим. Можна лише зауважити, що більшість з аналізованих підприємств мають загальну тенденцію як до зростання обсягів витрат на оплату праці, так й до зростання таких витрат у структурі собівартості. Тобто, питання формування та утримання робітників на досліджуваних підприємствах можна вважати таким, що вирішується згідно існуючих умов господарювання.



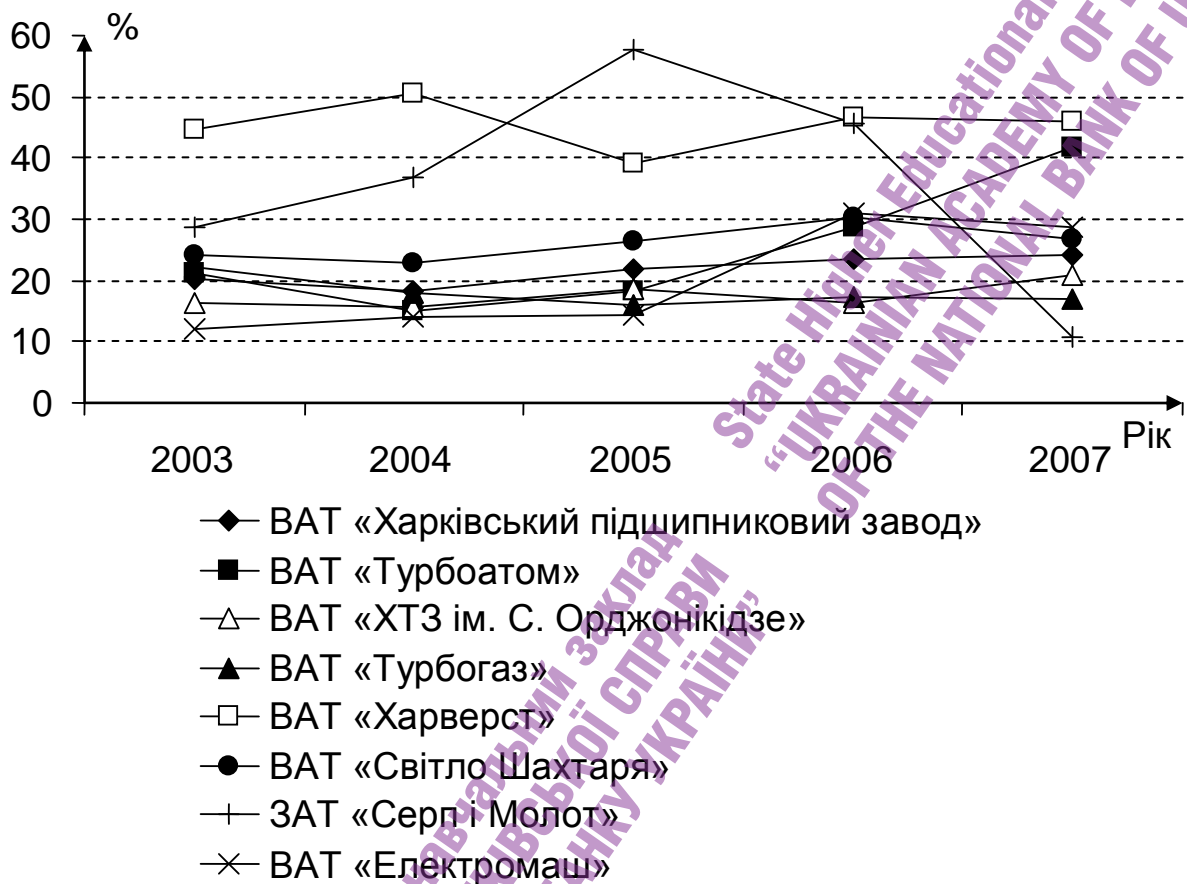


Рис. 2.10. Динаміка питомої ваги витрат на оплату праці у структурі собівартості продукції для ряду досліджуваних суб'єктів

Водночас з наведеним вище, більш детально відповісти на запитання щодо визначення фінансового аспекту дії факторів виробництва на ведення зовнішньоекономічної діяльності дозволяє застосування узагальненого кореляційного аналізу до розглянутих вище рядів даних. Сутність такого аналізу полягає у визначенні кореляційних зв'язків між рядами даних, які утворюють певні значення факторів виробництва у їх вартісному виразі. Інакше кажучи, важливим є визначення корелятивності рядів даних, які визначають окремі фактори виробництва. Звісно, що набір рядів даних може бути різним. Проте, виходячи з проведеного вище аналізу, в якості таких рядів даних, на нашу думку, варто обрати:

для розкриття фінансової складової факторів виробництва – динаміку значень фінансового результату, як уособлення підсумку діяльності підприємства та одного із джерел поповнення власних ресурсів;

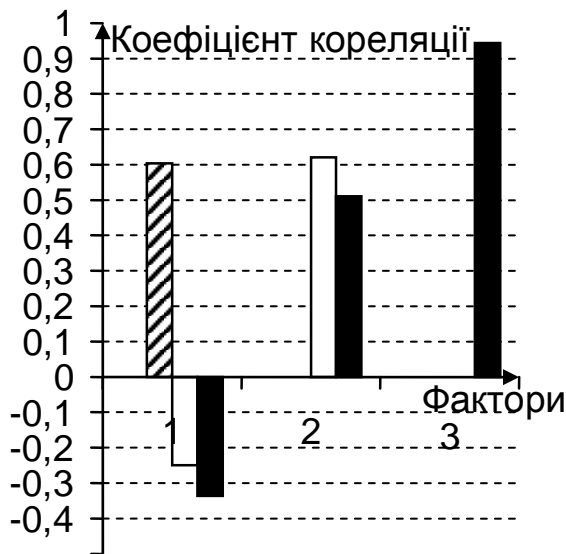
для розкриття матеріальної складової факторів виробництва – динаміку залишкової вартості основних засобів виробничого призначення як основи здійснення виробництва та динаміки матеріальних затрат як ключового елемента операційних витрат машинобудівного підприємства;

для розкриття людських ресурсів – динаміку витрат на оплату праці у структурі операційних витрат, виходячи з того, що означені операційні витрати є ключовими для машинобудівного підприємства.

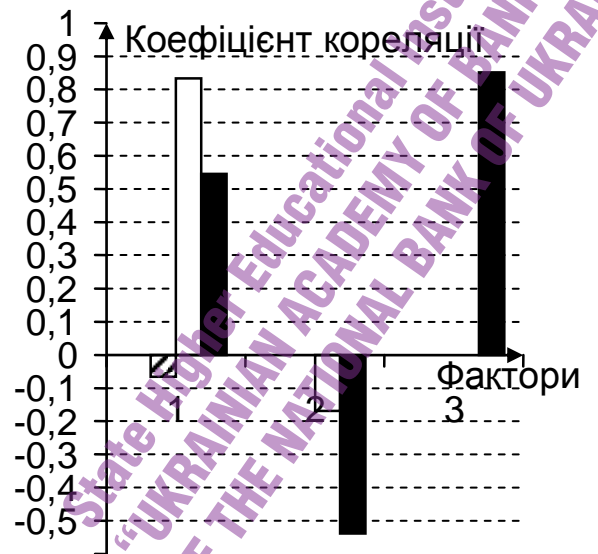
Згідно зроблених зауважень на рис. 2.11а та рис. 2.11б наведено графічне подання корелятивності зв'язків між рядами даних, що визначають динаміку окремих факторів виробництва, з погляду ряду досліджуваних суб'єктів господарювання (обчислено на основі даних додатку Д).

Насамперед, з даних рис. 2.11а та рис. 2.11б видно, що для більшості з досліджуваних суб'єктів господарювання спостерігається незначна корелятивність аналізованих рядів (тобто факторів виробництва). Проявом цього є як незначні значення коефіцієнтів кореляції (нижче за 0,5), так й різнопланові значення таких показників.





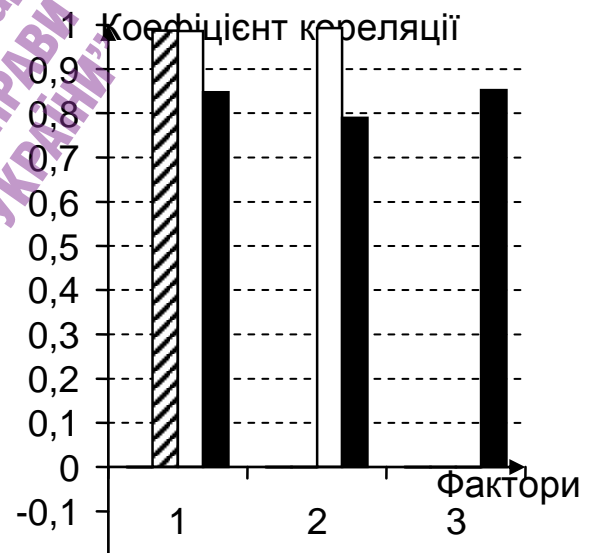
ВAT «Харківський підшипниковий завод»



ВAT «Турбоатом»



ВAT «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе»



ВAT «Турбогаз»

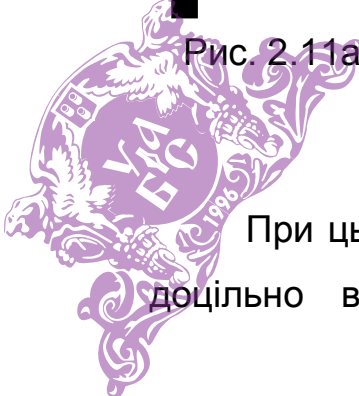
1 – фінансові ресурси; 2 – матеріальні затрати; 3 – витрати на оплату праці

▨ – матеріальні затрати; □ – витрати на оплату праці;

■ – залишкова вартість основних засобів виробничого призначення

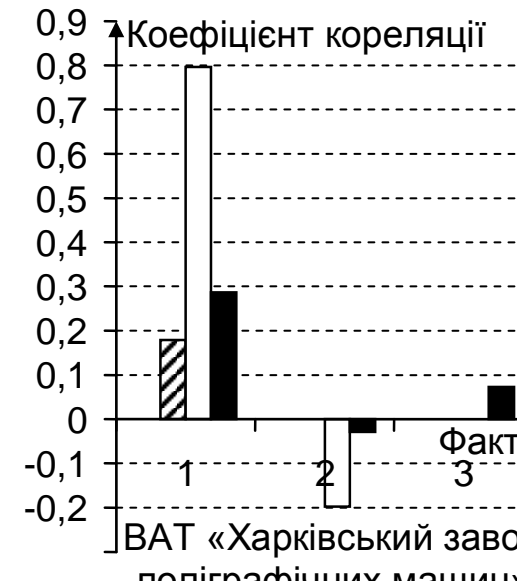
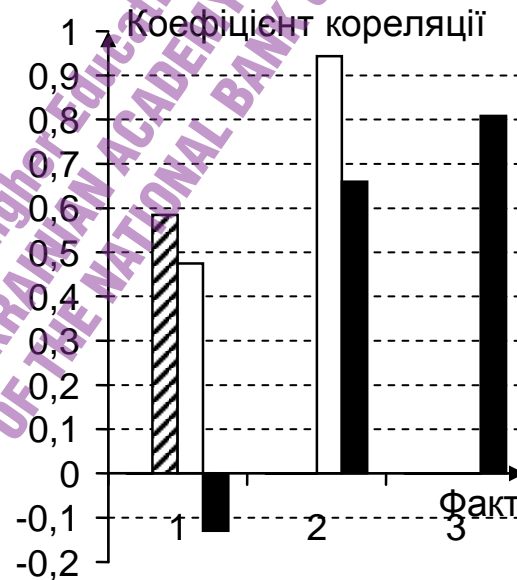
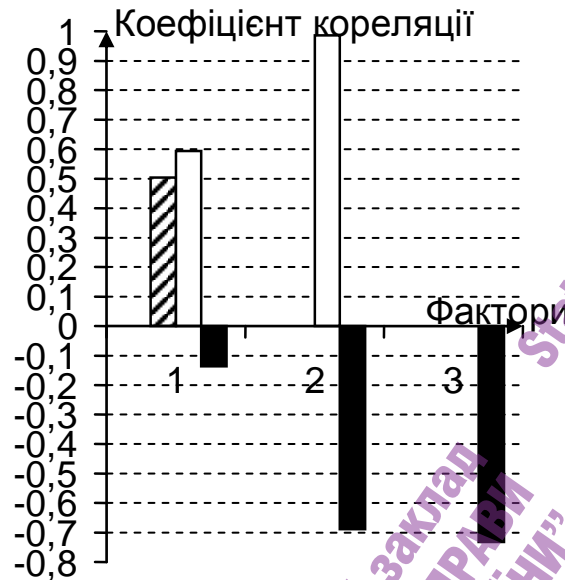
Рис. 2.11а. Кореляційні зв'язки між рядами даних, які утворюють певні значення факторів виробництва

При цьому варто відмітити, що з погляду загальних міркувань, за доцільно виправданого може бути лише різнопланова динаміка



аналізованих рядів з погляду матеріальних затрат, що означатиме зменшення матеріалоемності виробництва.

3
погляду ж
інших
рядів
даних, які
узагальню
ють
окремі
фактори
виробниц
тва, за
доцільно
ю є
одноплан
овість
корелятив
них
зв'язків.
Таки



1 – фінансові ресурси; 2 – матеріальні затрати; 3 – витрати на оплату праці;
 ▨ – матеріальні затрати; □ – витрати на оплату праці;
 ■ – залишкова вартість основних засобів виробничого призначення

Рис. 2.116. Кореляційні зв'язки між рядами даних, які утворюють певні значення факторів виробництва

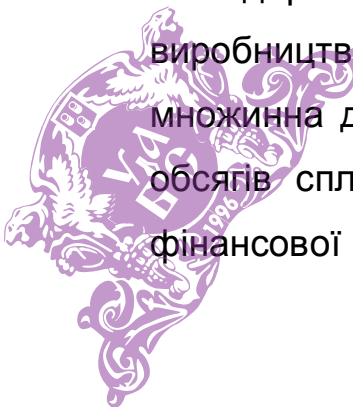


рис. 2.11б та табл. Д.2 (додаток Д) свідчить проте, що найбільшу корелятивність між рядами, що визначають окремі фактори виробництва мають ті суб'єкти господарювання, частка експорту в яких є найбільшою (винятком є ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе»). Тож можна говорити про однакові засади дії впливу фінансової складової ЗЕД на ведення такої діяльності.

З урахуванням же зроблених вище зауважень щодо бажаної корелятивності досліджуваних рядів, які узагальнюють ті або інші фактори виробництва, та виходячи із наявної динаміки відносно стабільності отримання позитивних значень фінансового результату слід виділити такі підприємства як ВАТ «Турбоатом», ВАТ «Турбогаз» та ВАТ «Світло Шахтаря». Тож у підсумку слід констатувати, що розглянуті фінансові аспекти дії факторів виробництва доцільно визначити в якості ключових щодо ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання машинобудівної галузі. Проте не менш важливим питанням є також розгляд факторів впливу (зовнішніх) з погляду сталого ведення зовнішньоекономічної діяльності, чому й присвячено наступний підрозділ.

2.3. Дослідження впливу податкового навантаження та зміни курсових коливань на процес ведення зовнішньоекономічної діяльності

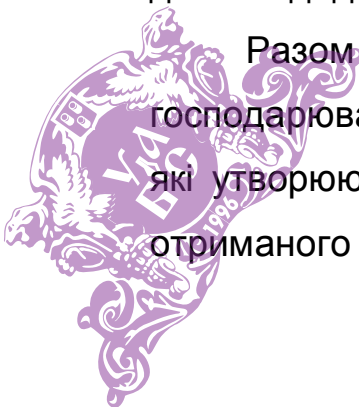
Стале ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання не обмежується лише впливом з боку факторів виробництва. Не менш важливим у даному сенсі виявляється й множинна дія факторів впливу, де суттєве значення відіграє динаміка обсягів сплати податку на додану вартість, яка є однією з частин фінансової складової ЗЕД. При цьому, варто відмітити, що



нерівномірність обсягів сплати податку на додану вартість може бути свідченням наявності певних негаразд щодо відшкодування тієї його частини, яка пов'язана з експортно-орієнтованим виробництвом. Таке припущення базується, насамперед, на тому, що в Україні й досі не розв'язане питання щодо відшкодування податку на додану вартість експортерам.

Отже, аналіз факторів впливу на сталість ведення зовнішньоекономічної діяльності почнемо з аналізу динаміки податку на додану вартість. Для цього розглянемо значення коефіцієнта кореляції між рядами даних, які утворюються значеннями податку на додану вартість та обсягами отриманого доходу. Розрахунки за даними додатку Д свідчать про те, що шість з дев'яти досліджуваних суб'єктів господарювання мають значні кореляційні зв'язки між рядами даних, які утворюються значеннями податку на додану вартість та обсягами отриманого доходу. Зокрема, до таких суб'єктів господарювання відносять: ВАТ «Харківський підшипниковий завод» (коефіцієнт кореляції – 0,75), ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе» (0,79), ВАТ «Світло Шахтаря» (0,99), ЗАТ «Серп і Молот» (0,96), ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин» (0,99) та ВАТ «Електромаш» (0,99). Отже можна зауважити, що темпи зміни в обсягах рядів даних, які утворюються значеннями податку на додану вартість та обсягами отриманого доходу для відмічених вище підприємств є приблизно однаковими. Це підтверджується розрахунками, наведеними у табл. 2.6 (обчислено за даними додатку Д).

Разом з цим лише три з дев'яти аналізованих суб'єктів господарювання мають незначні кореляційні зв'язки між рядами даних, які утворюються значеннями податку на додану вартість та обсягами отриманого доходу. До таких суб'єктів господарювання відносяться:

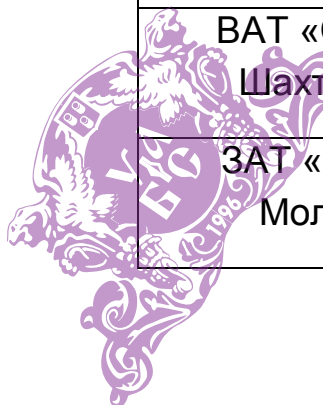


ВАТ «Турбоатом» (0,21), ВАТ «Турбогаз» (0,05) та ВАТ «Харверст» (0,29). Тож відповідні темпи зміни в обсягах рядів даних, які утворюються значеннями податку на додану вартість та обсягами отриманого доходу для відмічених вище підприємств є зазвичай різними (див. табл. 2.6). Таким чином, наведені дані також підтверджують тезу щодо різнопланової дії впливів фінансової складової ЗЕД на сталість ведення такої діяльності.

Таблиця 2.6

Темпи зміни податку на додану вартість та обсягів отриманого доходу, % до попереднього періоду

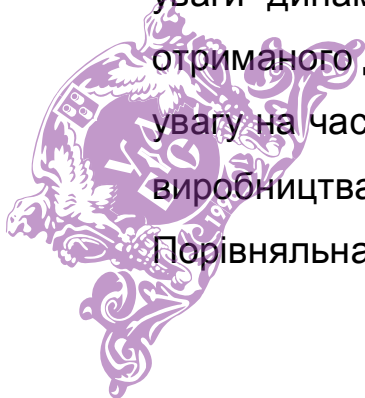
Суб'єкти господарювання	Аналізовані показники	Станом на 31.12.			
		2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
ВАТ «Харківський підшипниковий завод»	ПДВ	107,18	93,30	103,43	126,27
	дохід	158,84	73,89	101,23	134,63
ВАТ «Турбоатом»	ПДВ	94,18	88,17	151,39	89,22
	дохід	146,24	98,90	98,78	123,76
ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе»	ПДВ	114,90	100,29	126,44	139,77
	дохід	142,31	128,61	98,34	115,84
ВАТ «Турбогаз»	ПДВ	137,99	156,57	46,31	113,00
	дохід	236,11	147,28	129,81	107,32
ВАТ «Харверст»	ПДВ	107,63	218,93	68,84	84,42
	дохід	66,74	165,25	107,71	127,06
ВАТ «Світло Шахтаря»	ПДВ	207,29	97,82	102,83	132,65
	дохід	207,09	100,21	100,64	131,02
ЗАТ «Серп і Молот»	ПДВ	37,311	741,54	83,95	70,28
	дохід	37,31	776,39	65,36	66,62



ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин»	ПДВ	143,35	93,74	115,20	154,93
	дохід	143,42	93,74	115,19	157,09
ВАТ «Електромаш»	ПДВ	66,74	181,86	37,39	60,45
	дохід	66,77	186,50	37,86	58,22

Таким чином, слід було б визначити, що для більшості з досліджуваних суб'єктів господарювання на аналізованому інтервалі часу спостерігається значна корелятивна залежність між рядами даних, які утворюються значеннями податку на додану вартість та обсягами отриманого доходу. Відтак особливої проблематики питання щодо динаміки податку на додану вартість немає. Однак таке трактування отриманого результату є не зовсім вірним, бо, в даному випадку, слід зважувати отриману корелятивність досліджуваних рядів даних та зміни у частці (або обсягах) експортної продукції аналізованих підприємств.

Враховуючи відмічене, слід вказати, що, наприклад, ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин» та ВАТ «Електромаш» (див. дані додатку Д) не мають обсягів експортної продукції, тож для цих підприємств не існує й питання щодо відшкодування ПДВ. До того ж слід відмітити, що для ВАТ «Електромаш» характерною є загальна тенденція до зниження обсягів сплаченого податку в наслідок зменшення отриманого доходу (див. табл. 2.6 та додаток Д). Приблизно ж така ситуація спостерігається і для ЗАТ «Серп і Молот». Якщо брати до уваги динаміку темпів зміни податку на додану вартість та обсягів отриманого доходу з погляду ВАТ «Світло Шахтаря», то варто звернути увагу на частку експорту даного підприємства в загальному обсязі його виробництва, яка є не надто значною (див. табл. Д2, додаток Д). Порівняльна ж оцінка темпів зміни податку на додану вартість та

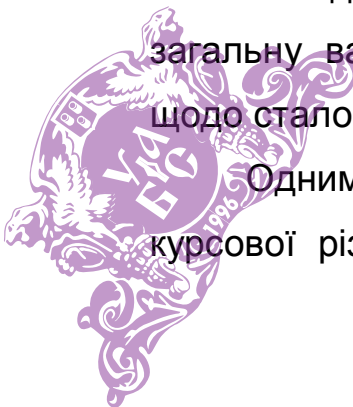


обсягів отриманого доходу з часткою експортної продукції для ВАТ «Харківський підшипниковий завод» та ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе», попри значний корелятивний зв'язок між темпами зміни, говорить про те, що у цих підприємств, все ж таки, існують певні труднощі із відшкодуванням ПДВ. Ґрунтовність такого зауваження базується на тому, що для ВАТ «Харківський підшипниковий завод» спостерігається зменшення частки експорту, а для ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе» – частка експорту протягом аналізованого періоду зазнає коливань (див. табл. Д.2, додаток Д).

З погляду підприємств, які мають незначні кореляційні зв'язки між рядами даних, які утворюються значеннями податку на додану вартість та обсягами отриманого доходу, можна говорити, що вони зазнають труднощі із відшкодуванням ПДВ. Так для ВАТ «Турбоатом» характерні досить нерівномірні зміни в обсягах сплаченого податку на додану вартість та обсягах отриманого доходу (табл. 2.6), а для ВАТ «Харверст» характерним є значне падіння частки експорту (табл. Д.2, додаток Д). Тож можна говорити, що податок на додану вартість загалом справляє негативний вплив щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності досліджуваних суб'єктів господарювання. Таке твердження також підтверджується даними щодо отриманого фінансового результату та сплаченого податку на прибуток, які є досить нерівномірними на протязі аналізованого періоду (див. додаток Д).

У підсумку ж позначене вище дозволяє стверджувати про загальну важливість розгляду фінансового аспекту факторів впливу щодо сталості ведення зовнішньоекономічної діяльності.

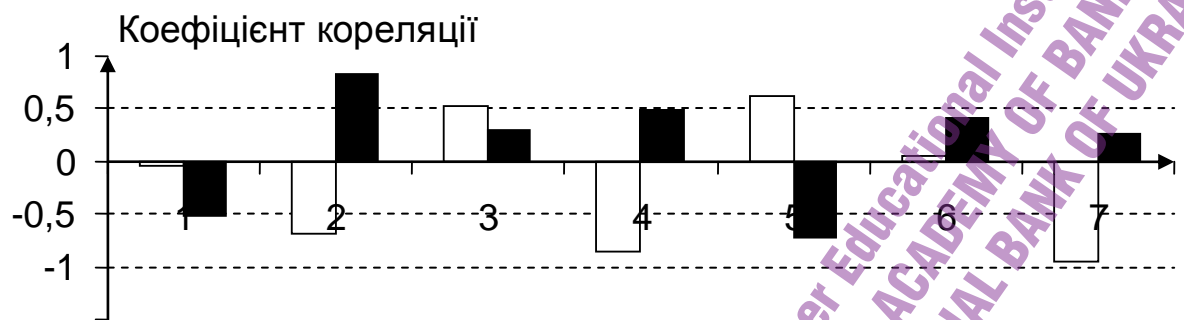
Одним із безперечних чинників такого впливу є також зміни курсової різниці національної грошової одиниці до провідних валют



світу. Однак, як і будь-яке інше питання з аналізу впливу макроекономічних складових економічного розвитку на конкретні суб'єкти господарювання та їх господарську діяльність є досить складним та непростим внаслідок обмеженого обсягу необхідної інформації. Тож будемо розглядати, насамперед, оцінки такого впливу на основі визначення кореляційних зв'язків між рядами даних досліджуваних показників.

Перш за все, з погляду зазначеного вище, слід проаналізувати корелятивність рядів даних, які визначають зміну обмінного курсу національної валюти до долару США і євро (як основних валют у міжнародних розрахунках) та частки експорту для окремих з досліджуваних суб'єктів господарювання. Такий аналіз можливо провести на основі даних додатку В (табл. В.7) та додатку Д (табл. Д.2). На рис. 2.12 наведено значення коефіцієнтів кореляції між рядами даних, які визначають зміну обмінного курсу національної валюти до долару США і євро та частки експорту для досліджуваних підприємств.





- З погляду середньозваженого курсу національної валюти до долару США
- З погляду середньозваженого курсу національної валюти до євро

1 – ВАТ «Харківський підшипниковий завод», 2 – ВАТ «Турбоатом», 3 – ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе», 4 – ВАТ «Турбогаз», 5 – ВАТ «Харверст», 6 – ВАТ «Світло Шахтаря», 7 – ЗАТ «Серп і Молот»

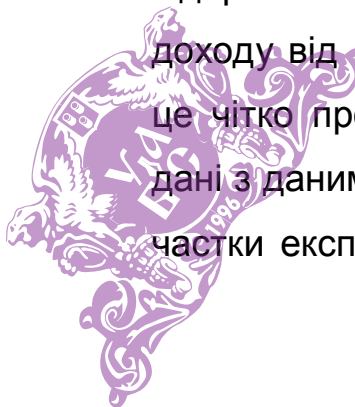
Рис. 2.12. Коефіцієнт кореляції між рядами даних, які визначають зміну обмінного курсу національної валюти до долару США і євро та частки експорту для досліджуваних суб'єктів господарювання

Як видно з даних рис. 2.12 значення обчислених коефіцієнтів кореляції для більшості підприємств є, насамперед, різноплановими з погляду співвідношення національної валюти до долару США та євро. Отже можна говорити про те, що з погляду ведення зовнішньоекономічної діяльності важливо визначити не лише обсяги та напрямки такої діяльності, а й валюту для розрахунків. Особливо важливим це є з погляду того, що, зазвичай, валюта для розрахунку за імпорту складову у діяльності підприємств визначається потенційними партнерами. Поряд із цим з даних рис. 2.12 видно, що й абсолютні значення коефіцієнтів кореляції з погляду середньозваженого курсу національної валюти до долару США та євро є неоднаковими. Грунтовність же відміченого на рис. 2.12 підтверджується тим, що підприємства, які мали значні обсяги експорту протягом аналізованого

періоду часу, мають й значні (не менш аніж 0,5) коефіцієнти кореляції з погляду відношення національної валюти до інших валют, що досліджуються.

Однак, враховуючи те, що більшість розрахунків та статистичні оцінки (див. зокрема дані додатку В), все ж таки, проводяться (наводяться) у доларах США у подальшому аналізі будемо брати до уваги цю валюту. Зокрема, для визначення корелятивності між рядами даних, які визначають загальну динаміку обсягу експортної продукції та обсягу доходу від такого експорту, розглянемо зміни середньозваженого курсу національної валюти до долару США. Відповідне значення коефіцієнтів кореляції з погляду досліджуваних підприємств подано на рис. 2.13 (розраховано за даними додатку В та додатку Д).

Отже, варто відмітити, що абсолютне значення поданих на рис. 2.13 коефіцієнтів кореляції між аналізованими у даному випадку рядами показників та середньозваженим курсом національної валюти до долару США для більшості з досліджуваних підприємств є достатніми, бо є більшими за 0,5. Однак, у такому випадку, слід враховувати й знак коефіцієнта кореляції. Це пов'язано з тим, що у даному випадку виявляється, ситуація коли коефіцієнт кореляції для ряду даних, які визначають динаміку обсягів експортної продукції та отриманого доходу є не зваженими. Тож можна говорити про те, що існуюча динаміка курсу національної валюти є несприятливою для подальшого розвитку підприємства, бо у даному випадку зменшується величина отриманого доходу від реалізації експортної продукції. Зокрема, з даних рис. 2.13, це чітко прослідковується для ВАТ «Харверст». Якщо ж порівняти ці дані з даними табл. Д.2 (додаток Д), то дещо зрозумілим стає зниження частки експорту по даному підприємству. Таким чином, питання щодо



врахування валютно-курсової різниці у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємств набуває особливого значення.

Не менш важливим є врахування інфляційної складової щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Насамперед,

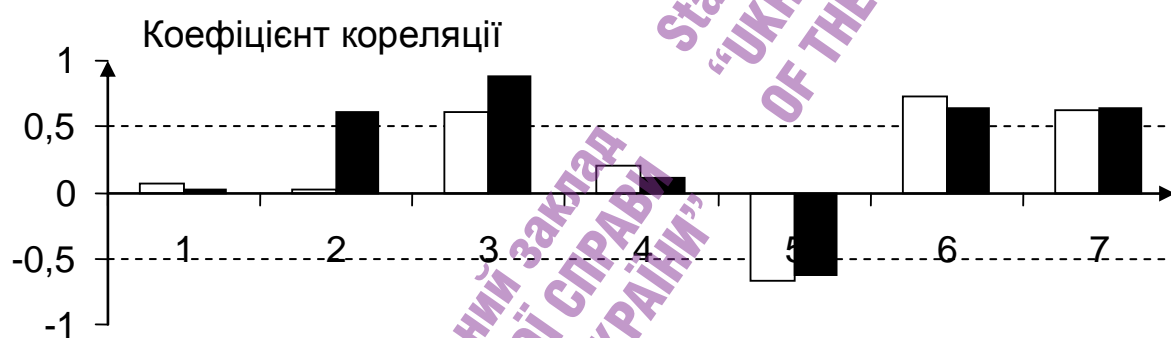


1 – ВАТ «Харківський підшипниковий завод», 2 – ВАТ «Турбоатом», 3 – ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе», 4 – ВАТ «Турбогаз», 5 – ВАТ «Харверст», 6 – ВАТ «Світло Шахтаря», 7 – ЗАТ «Серп і Молот»

Рис. 2.13. Коефіцієнт кореляції між рядами даних, які визначають зміну обмінного курсу національної валюти до долару США та динаміки обсягів експортної продукції і отриманого доходу від реалізації експортної продукції

сутність такого врахування полягає в адекватності проведення цінової політики щодо вартості виробленої продукції, можливості продовження функціонування підприємства в цілому та зокрема, з урахуванням вимог зовнішніх ринків. У цьому сенсі, на нашу думку, виявляється важливим визначення динаміки цін виробників промислової продукції із обсягами виробленої частки експортної продукції та динамікою отриманого доходу від її реалізації. Отже, для цього необхідно

обчислити коефіцієнти кореляції для рядів даних, які визначають динаміку цін виробників продукції машинобудування та відповідно динаміку обсягів експортної продукції або отриманого доходу від реалізації експортної продукції. На рис. 2.14 подано такі коефіцієнти кореляції з погляду досліджуваних підприємств (обчислено на основі даних додатку В та додатку Д).



□ з погляду динаміки обсягів експортної продукції

■ з погляду динаміки отриманого доходу від реалізації експортної продукції

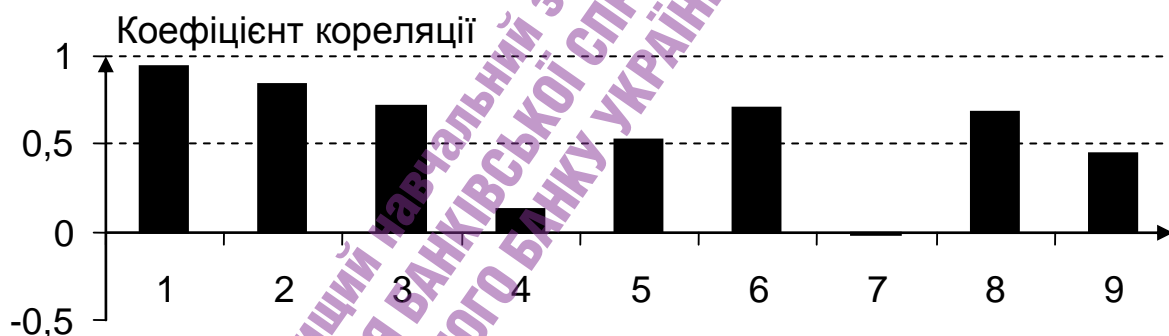
1 – ВАТ «Харківський підшипниковий завод», 2 – ВАТ «Турбоатом», 3 – ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе», 4 – ВАТ «Турбогаз», 5 – ВАТ «Харверст», 6 – ВАТ «Світло Шахтаря», 7 – ЗАТ «Серп і Молот»

Рис. 2.14. Коефіцієнт кореляції між рядами даних, які визначають динаміку цін продукції машинобудування та динаміку обсягів експортної продукції і отриманого доходу від реалізації експортної продукції

Як видно з даних рис. 2.14 не всі підприємства мають вагомий значення між досліджуваними рядами даних. Тож з урахуванням даних щодо динаміки валютно-курсових різниць можна стверджувати, що більшість з досліджуваних підприємств не отримують адекватного доходу від продажу своєї продукції за кордон. Як видно за рис. 2.14

лише для чотирьох з семи досліджуваних суб'єктів господарювання коефіцієнт кореляції між рядами даних, які визначають динаміку цін продукції машинобудування та динаміки доходу від реалізації експортної продукції є більшими за 0,5.

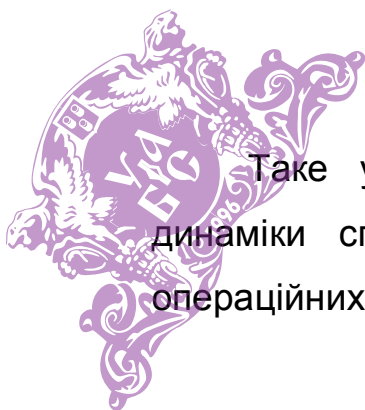
Поряд із цим аналіз коефіцієнтів кореляції між рядами даних, які визначають динаміку цін у промисловості в цілому та динаміку матеріальних затрат у структурі операційних витрат досліджуваних підприємств говорить про те, що більшість з досліджуваних суб'єктів господарювання мають витрати на виробництво продукції адекватні динаміці цін (рис. 2.15, обчислено за даними додатку В та додатку Д).



1 – ВАТ «Харківський підшипниковий завод», 2 – ВАТ «Турбоатом», 3 – ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе», 4 – ВАТ «Турбогаз», 5 – ВАТ «Харверст», 6 – ВАТ «Світло Шахтаря», 7 – ЗАТ «Серп і Молот», 8 – ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин», 9 – ВАТ «Електромаш»

Рис. 2.15. Коефіцієнт кореляції між рядами даних, які визначають динаміку цін у промисловості в цілому та динаміку матеріальних затрат у структурі операційних витрат досліджуваних суб'єктів господарювання

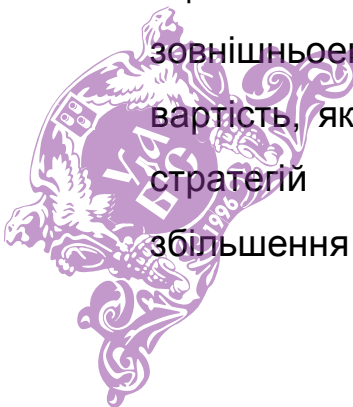
Таке узагальнення підтверджується й даними відповідно до динаміки споживчих цін та витрат на оплату праці у структурі операційних витрат досліджуваних підприємств. Так, зокрема,



відповідний коефіцієнт кореляції для ВАТ «Харківський підшипниковий завод» дорівнює 0,64, ВАТ «Турбоатом» – 0,62, ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе» – 0,88, ВАТ «Турбогаз» – 0,57, ВАТ «Харверст» – 0,60, ВАТ «Світло Шахтаря» – 0,76, ЗАТ «Серп і Молот» – -0,46, ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин» – 0,64, ВАТ «Електромаш» – 0,55 (власні розрахунки за даними додатку В та додатку Д). Тож можна говорити про те, що на фоні адекватної динаміки витрат на оплату праці та матеріальних затрат у структурі операційних витрат досліджуваних суб'єктів господарювання спостерігається неадекватність отриманого доходу від реалізації експортної продукції існуючим цінам виробників підприємств машинобудування. Тож питання визначення загальної процедури здійснення ЗЕД, виходячи з фінансового аспекту розкриття результату такої діяльності, є актуальними та важливими.

Отже, наведене вище із врахуванням наявних вітчизняних проблем відшкодування податку на додану вартість та посилення впливу валютно-курсних важелів на здійснення експортно-імпортних операцій підприємствами з погляду відсутності останнім часом стабільної політики держави у цьому питанні зумовлюють визначити такі пріоритети здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання машинобудівної галузі щодо врахування дії впливу фінансової складової ЗЕД:

по-перше, необхідно здійснювати постійний моніторинг щодо оцінки важелів податкового впливу з погляду розвитку зовнішньоекономічної діяльності та відшкодування податку на додану вартість, який доцільно покласти в основу обрання однієї з можливих стратегій здійснення зовнішньоекономічної діяльності, а саме: збільшення обсягів реалізації продукції при наявності сталих умов з дії

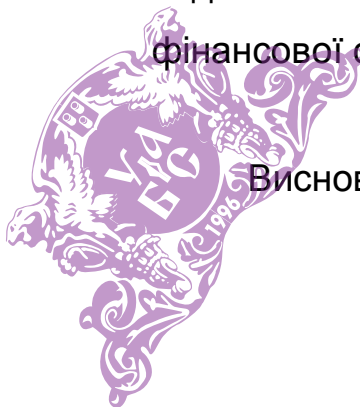


зовнішніх та внутрішніх чинників на таку діяльність, оптимізації наявних запасів продукції в діючих умовах господарювання, збільшення обсягів реалізації продукції з урахуванням зниження витрат щодо її виготовлення та розповсюдження;

по-друге, при обґрунтуванні напрямків здійснення зовнішньоекономічної діяльності доцільно враховувати можливі коливання у курсових різницях національної валюти, наявні тенденції щодо їх регулювання з боку Національного банку України з метою визначення імовірної динаміки цін по відношенню до національної валюти, обсягів сплати мита, різниці між сплаченою та відшкодованою сумою податку на додану вартість.

Поряд із цим також необхідно відмітити, що для розкриття сталості та ефективності ведення зовнішньоекономічної діяльності доцільним є проведення статистичного аналізу за декількома різноплановими показниками. Це пов'язано з тим, що більшість із можливих показників, задіяних у відповідному аналізі, двояко можуть трактувати наявні результати здійснення зовнішньоекономічної діяльності внаслідок прояву різнопланової дії фінансової складової ЗЕД, що і було зазначено вище. Водночас множинність показників сприятиме встановленню окремих класифікаційних ознак щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності з погляду різних суб'єктів господарювання та напрямків її здійснення, а відтак може бути покладена в основу загальної концепції розглянутого аналізу та засад ведення зовнішньоекономічної діяльності в умовах змінності її фінансової складової.

Висновки до другого розділу



1. Узагальнений аналіз розвитку зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання машинобудівної галузі дозволив виділити ряд негативних моментів такого розвитку, до яких віднесено: перевищення імпорту над експортом; зменшення конкурентоспроможності окремих груп продукції вітчизняного машинобудування, серед яких, насамперед, виділено виробництво котлів, машин, апаратів та механічних пристроїв, виробництво транспортних засобів; недостатнє врахування фінансових аспектів з погляду ведення зовнішньоекономічної діяльності. Також встановлено, що фактори впливу фінансової складової ЗЕД суб'єктів господарювання машинобудівної галузі не задовольняють умови фінансово сталого розвитку відповідних суб'єктів господарювання.

2. На основі обширного статистичного матеріалу встановлено, що прискореною є швидкість зменшення коефіцієнта покриття експорту імпортом з погляду продукції машинобудівної галузі. Це є свідченням посилення негативного впливу фінансової складової ЗЕД суб'єктів господарювання, які узагальненні в таких характеристиках відміченої діяльності як обсяги імпорту та експорту у вартісному виразі.

3. Проведений аналіз фінансових аспектів факторів виробництва зовнішньоекономічної діяльності дозволяє встановити неадекватність значень отриманого фінансового результату та процесів оновлення основних виробничих засобів з погляду сталої динаміки нарощування експортної складової виробництва досліджуваних суб'єктів господарювання. При цьому відмічено різнопланову спрямованість дії фінансової складової ЗЕД на загальну сталість функціонування окремих суб'єктів господарювання. Відтак визначено, що вдосконалення ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання реального сектору економіки з погляду врахування змін у фінансовій складовій факторів виробництва набуває особливого



значення.

4. З урахуванням напрямків дії факторів впливу щодо ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудування доведено важливість врахування коливань у курсових різницях національної валюти відповідно здійснення означеної діяльності з метою запобігання надмірного розриву у цінах на імпортовану сировину та собівартості експортної продукції з погляду отримання сталої величини доходу і позитивного фінансового результату. Також показано, що загалом податок на додану вартість справляє негативний вплив щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності досліджуваних суб'єктів господарювання. Відтак це дозволяє узагальнити тезу щодо важливості розгляду фінансового аспекту дії факторів впливу на сталість ведення зовнішньоекономічної діяльності та необхідності узагальнення процедури здійснення ЗЕД на основі врахування фінансових питань розкриття результату такої діяльності.

Основні наукові результати розділу відображено у публікаціях [32, 34, 36].



РОЗДІЛ 3
ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ

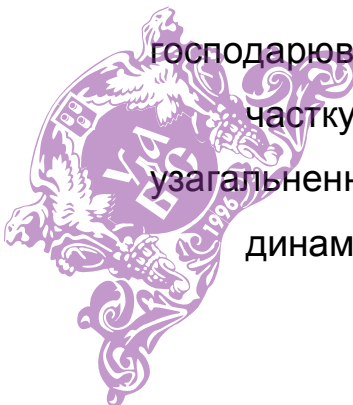
3.1. Методичні рекомендації щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням факторів зміни її фінансової складової

Як показали теоретичні дослідження з основ розкриття дії фінансової складової зовнішньоекономічної діяльності, врахування впливів такої складової передбачає визначення загальної процедури здійснення ЗЕД. При цьому змістовність розкриття такої процедури узагальнюється відповідно до підсумків (результатів) ЗЕД, що вимагає врахування факторів впливу на таку діяльність з погляду наявної множинності факторів виробництва (зокрема, див. рис. 1.5). Тобто, у підсумку, подання загальної процедури здійснення ЗЕД зобов'язує, передусім, формалізованого визначення результатів здійснення ЗЕД. Це пов'язано з тим, що саме формалізоване подання елементів ведення будь-якої діяльності дозволяє більш точно розкрити його загальну схему. Отже, виходячи з поданого, обґрунтуємо формалізоване подання результату здійснення ЗЕД суб'єктів господарювання.

Загалом результат будь-якої діяльності конкретного суб'єкта господарювання може бути визначено через [61, 93, 106, 188]:

частку ринку, яку опанував суб'єкт господарювання, що є узагальненням його ділової активності;

динаміку обсягів виробленої продукції;



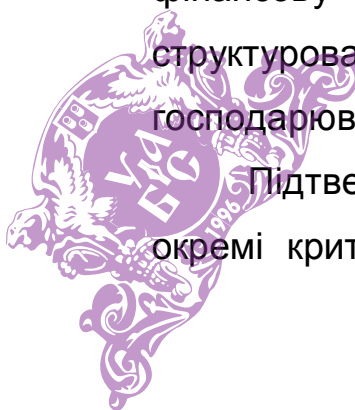
тенденції з отримання валового доходу або чистого прибутку;
зміни у рентабельності виробництва;
підвищення якості продукції;
розширення виробництва та його оновлення тощо.

Однак, незважаючи на таку множинність визначення результату діяльності суб'єкту господарювання загалом та у сфері ведення його ЗЕД, зокрема, слід зауважити на узагальненні можливого уявлення будь-якого значення результату через фінансову складову. Ґрунтовність та важливість такого переходу засновано на тому, що

по-перше, як було зазначено у підрозділі 1.2, серед інструментарію ведення ЗЕД значне місце відводиться впливам фінансового характеру, бо вони загалом визначають дієвість зазначеної діяльності та її ефективність;

по-друге, перехід до фінансової складової розгляду результату здійснення ЗЕД суб'єктів господарювання пов'язано з вирішенням задачі еластичного заміщення одних ресурсів виробництва іншими, де в якості узагальнюючого ресурсу виступають фінансові ресурси. Це дозволяє дослідити вплив структури факторів виробництва щодо ведення ЗЕД з єдиних тотожних позицій та умов завдяки визначенню вартісних оцінок таких факторів. До того ж й фактори впливу на здійснення ЗЕД суб'єктів господарювання, які були окреслені у першому розділі даного дослідження, також мають фінансову природу. Тож означений перехід, у розгляді результату здійснення ЗЕД через фінансову складову, дозволяє визначити як еластичність, так й структурованість факторів впливу щодо ведення ЗЕД різних суб'єктів господарювання.

Підтвердженням доцільності означеного вище можна вказати й окремі критерії оцінки ефективності здійснення ЗЕД як узагальнення



результату такої діяльності. Зокрема, до таких критеріїв Г. В. Дурицька відносить [63]:

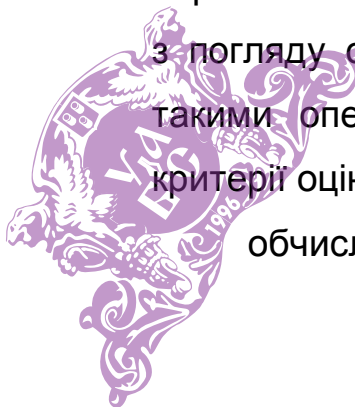
- різницю експортних та внутрішніх цін;
- різницю обсягу продажу на зовнішньому та внутрішньому ринках;
- різницю проектних витрат виходу на зовнішній ринок та проекту витрат на вихід з цією ж продукцією на внутрішній ринок.

Поряд із цим О. М. Крамарева результат ведення ЗЕД суб'єктів господарювання з тривалим циклом виробництва (тобто машинобудівних підприємств) узагальнює через визначення [95]:

- передконтрактних витрат експортера;
- витрат на фінансовий супровід контракту залежно від схеми фінансування експортної операції;
- врахування діючої практики повернення ПДВ експортеру;
- вимір доходів та витрат експортера з урахуванням фактора часу та гарантії якості машин.

В. Ю. Горчаков, визначаючи підсумок ведення ЗЕД, розглядає різні групи показників ефективності, які всі у своїй основі базуються на фінансовій складовій [47]. Так результат ведення ЗЕД суб'єктів господарювання через ділову активність компанії на зовнішньому ринку В. Ю. Горчаков визначає кількісно через співвідношення темпів зміни прибутку від ЗЕД, темпів зміни обсягу експорту і темпів зміни повних витрат, що спрямовані на ведення ЗЕД [47]. Конкретизуючи результат здійснення імпорتنих та експортних операцій підприємства В. Ю. Горчаков визначає доцільність узагальнення їх кількісних характеристик з погляду співвідношення різних валют, які задіяні у розрахунках за такими операціями [47]. Також В. Ю. Горчаков узагальнює й такі критерії оцінки результату ведення ЗЕД, як [47]:

- обчислення обсягів експорту з метою отримання величини

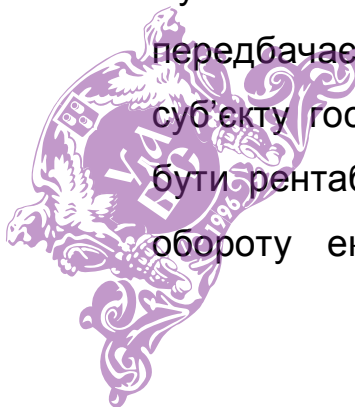


прибутку, на який сподівається підприємство;

зміна асортименту продукції, цінової політики, варіантів обладнання, технології виробництва, придбання комплектуючих виробів з метою мінімізації витрат і збільшення прибутку тощо.

Аналізуючи різні аспекти впливу валютних та цінових шоків на ведення ЗЕД різних суб'єктів господарювання, Т. Унковська та К. Данилова виходять з того, що результат такої діяльності може бути узагальнено через обсяг обороту, який, у свою чергу, визначається обсягами збуту продукції та величиною отриманого прибутку [159, 160].

Отже, результат здійснення ЗЕД на основі розгляду фінансової складової, як найбільш вагомій з точки зору врахування можливої дії її впливів та врахуванні існуючих підходів щодо узагальнення такого результату, загалом можна подати як функцію співставлення доходу та витрат. Втім дана функція ні є такою, що залежить лише від сукупності отриманого доходу, зроблених витрат на ведення зазначеної діяльності та рівня оподаткування. Функція співставлення доходу та витрат повинна також враховувати зміну валютного курсу, інфляційну складову у зміні цінової політики, а також, принаймні, таку складову факторів виробництва, як людські ресурси. Інакше кажучи, функція співставлення доходу та витрат повинна враховувати цілу множину можливих впливів фінансової складової ЗЕД. При цьому також необхідно відмітити, що співставлення між доходами та витратами може бути узагальнено у вигляді або адитивної, або мультиплікативної залежності. При розгляді мультиплікативної залежності такого співставлення, насамперед, передбачається проведення аналізу деяких показників діяльності суб'єкту господарювання у сфері ведення його ЗЕД. Тобто це може бути рентабельність обороту експортної продукції, індекс збільшення обороту експортної продукції, показник економічної ефективності



експорту тощо. Однак, при визначенні мультиплікативної моделі аналізу співвідношення доходів та витрат деякі з показників ЗЕД можуть бути невраховані внаслідок підсумкового спрощення такої моделі. Тож не всі фактори впливу фінансової складової ЗЕД, у даному випадку, є об'єктивно врахованими. Відтак для розкриття окресленого завдання дослідження доцільним є узагальнення співвідношення між доходами та витратами у адитивному вигляді.

У простішому випадку функцію адитивного співставлення між доходами та витратами можна уявити як прибуток, отриманий від ведення ЗЕД, що поданий у структурованому вигляді згідно врахування тих параметрів, які окреслено вище. Ґрунтовність такого визначення функціональної залежності величини прибутку ведення ЗЕД базується як на положеннях підрозділу 1.3, так й поданого вище у даному підрозділі. Тобто, як і було відмічено раніше, вдосконалення здійснення ЗЕД суб'єкту господарювання визначаються, насамперед, з погляду дії впливів фінансової складової, яка узагальнюється через фактори впливу на таку діяльність з урахуванням наявної множинності факторів виробництва. Зокрема, це дозволяє визначити основні складові здійснення ЗЕД, які потребують вдосконалення.

Перш за все, слід розуміти, що врахування факторів впливу щодо ведення ЗЕД у межах загальної схеми ведення зазначеною діяльністю можливо на етапі аналізу таких факторів, бо ці фактори є об'єктивними чинниками зовнішнього середовища.

По-друге, у разі дії факторів впливу щодо ведення ЗЕД, підприємство, у межах своєї компетенції формує відповідні дії щодо регулювання означеної діяльності. При цьому сталість таких дій з боку підприємства можна проконтролювати, як на підставі аналізу результатів ведення ЗЕД так й на основі змін у факторах виробництва,



що визначають можливість здійснення такої діяльності.

Разом з цим фактори впливу на ведення ЗЕД, фактори виробництва та послідовність дій щодо запобігання виникненню

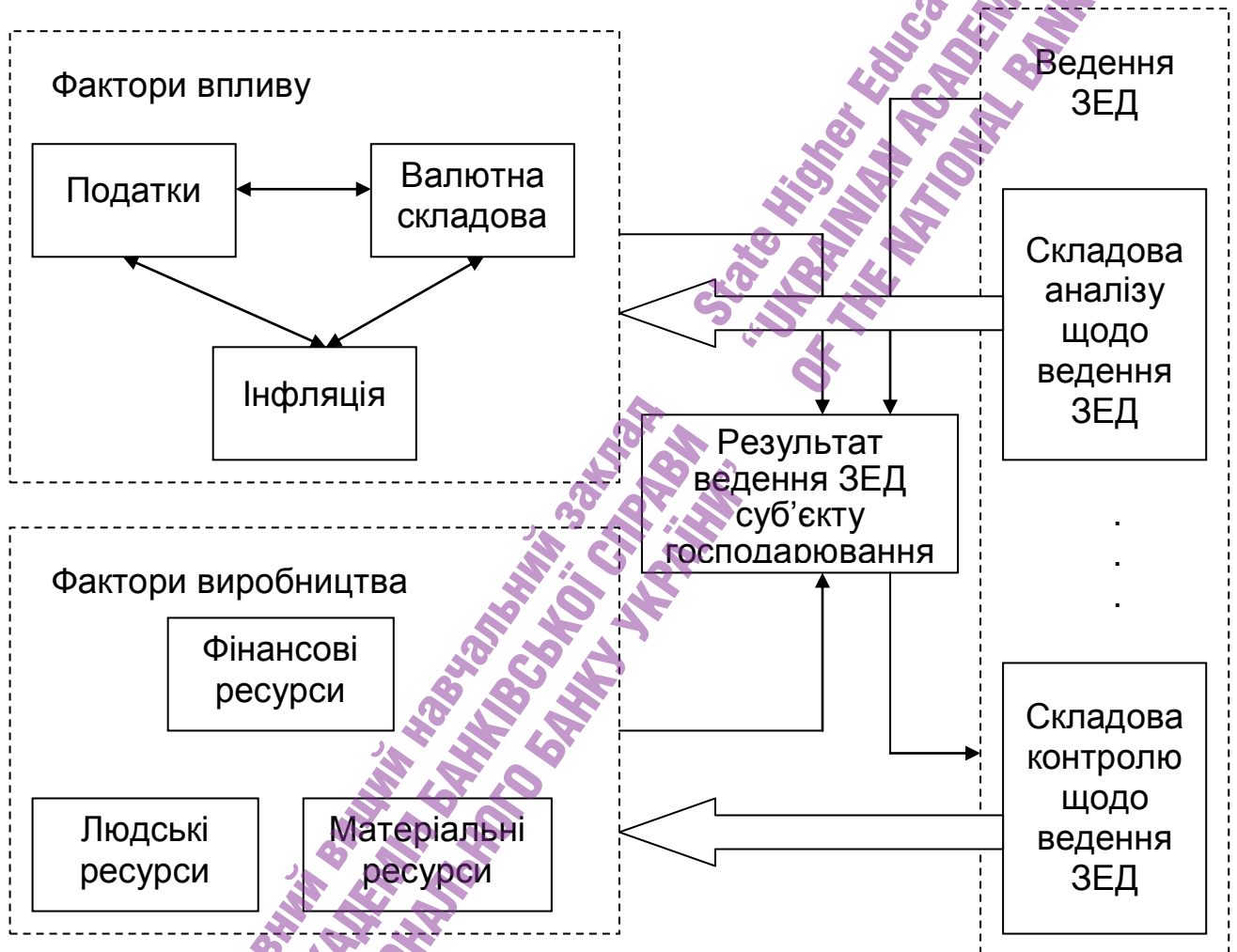


Рис. 3.1. Фактори впливу та фактори виробництва у визначенні складових вдосконалення ведення ЗЕД суб'єкту господарювання небажаного розвитку суб'єкту господарювання у підсумку визначають результат ведення ЗЕД. Значення таких результатів, у свою чергу, формують зворотні впливи щодо корегування процесу ведення ЗЕД (рис. 3.1, запропоновано автором). Тож подане узагальнення не лише розкриває змістовність здійснення ЗЕД з урахуванням дії впливів фінансової складової, а й дозволяє визначити частини такого процесу, вдосконалення яких є об'єктивним з погляду визначення результату ведення ЗЕД суб'єкту господарювання у фінансовій площині.

Таким чином, змістовність розкриття пропозицій щодо вдосконалення ведення ЗЕД, позначених наприкінці першого розділу даного дослідження, можна визначити у межах аналізу та контролю такого процесу. Тобто важливим є:

вдосконалення аналізу факторів впливу щодо ведення ЗЕД, принаймні, щодо зміни значень результату такої діяльності;

визначення дій щодо регулювання ведення ЗЕД з погляду контролю змін у факторах виробництва та їх впливу на отримання значень результату ведення ЗЕД.

Одночасно з цим, виходячи з наведеного, загальне формалізоване подання функції прибутку щодо ведення ЗЕД (як результату) можна визначити наступним чином:

$$PR = F(D, Z, N, KV, IN, VR, LL), \quad (3.1)$$

де PR – прибуток суб'єкту господарювання від ведення ЗЕД;

D – доход суб'єкту господарювання від ведення ЗЕД;

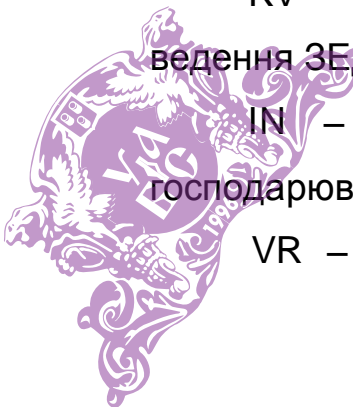
Z – витрати суб'єкту господарювання, які пов'язані з веденням ЗЕД;

N – складова податкового навантаження на ведення ЗЕД суб'єкту господарювання;

KV – валютна складова у здійсненні операцій відповідно до ведення ЗЕД суб'єкту господарювання;

IN – інфляційна складова під час ведення ЗЕД суб'єкту господарювання;

VR – складова факторів виробництва, що узагальнює необхідні



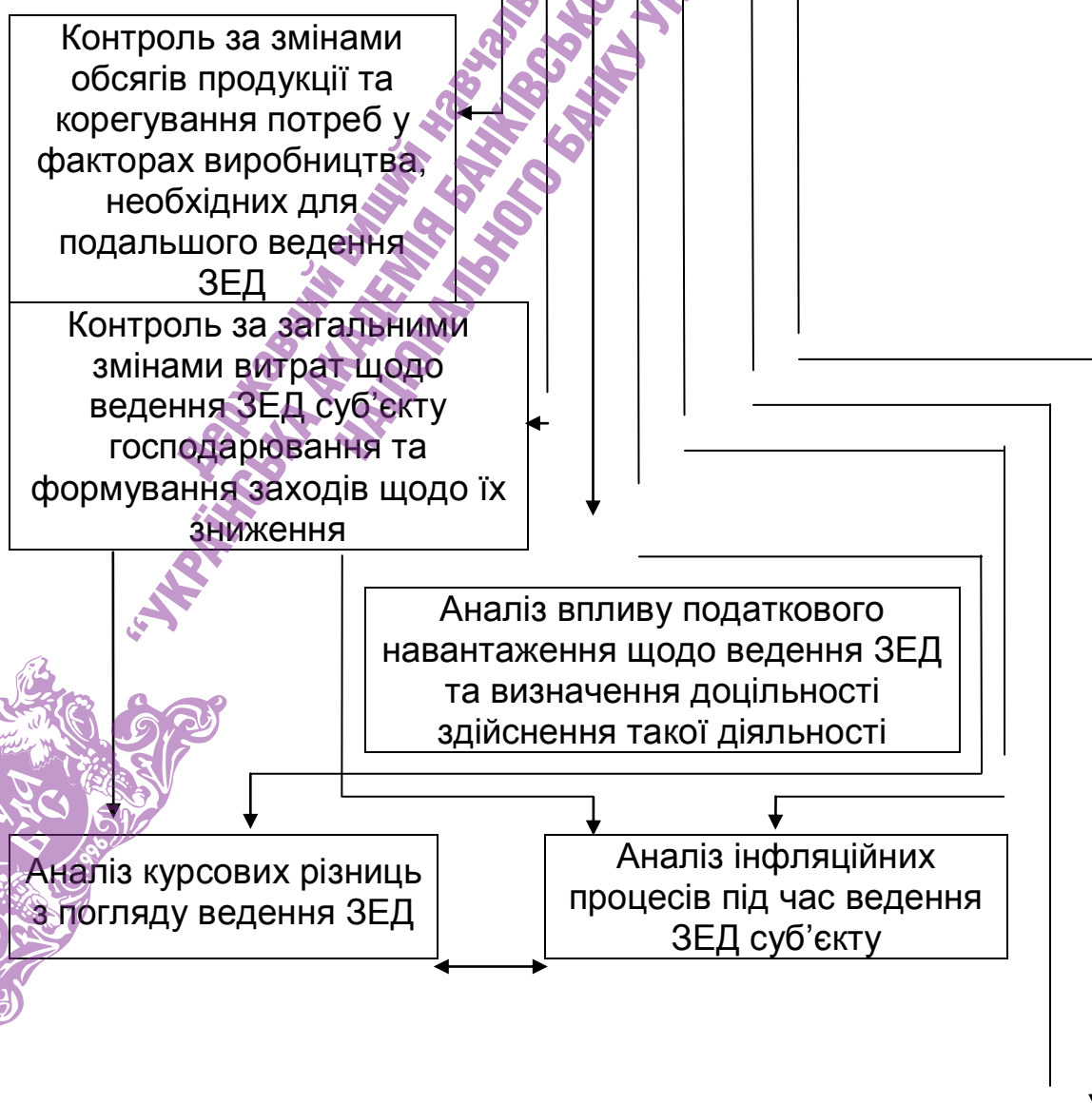
матеріальні ресурси (сировину, обладнання, матеріали тощо) з погляду ведення ЗЕД суб'єкту господарювання;

LL – складова факторів виробництва, яка узагальнює людські ресурси з погляду ведення ЗЕД суб'єкту господарювання;

F() – функціональна залежність, що поєднує між собою окремі змінні визначення загального результату PR від ведення ЗЕД.

Отже, подане узагальнення результату ведення ЗЕД дозволяє структурувати впливи з урахуванням означених вище основних складових вдосконалення ЗЕД, та підкреслити у такому структуруванні значення фінансового аспекту, через узагальнення фінансової складової у факторах впливу та факторах виробництва (рис. 3.2, запропоновано автором).

$$PR = F(D, Z, N, KV, IN, VR, LL)$$



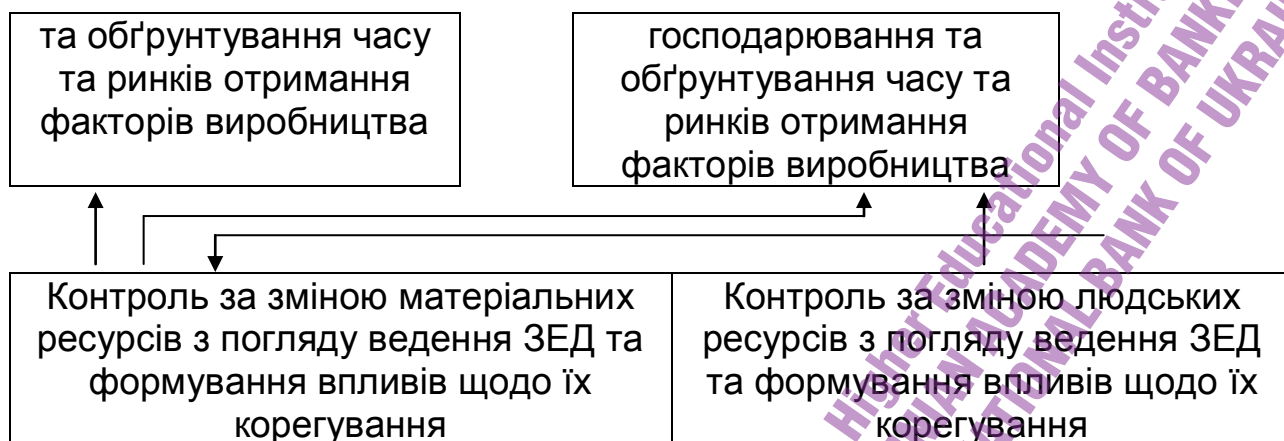


Рис. 3.2. Множини можливих впливів щодо ведення ЗЕД суб'єкту господарювання виходячи з фінансового аспекту розкриття результату такої діяльності

Як видно з поданого на рис. 3.2 множина можливих впливів щодо ведення ЗЕД суб'єкту господарювання може бути структурована відповідно до змінних загального результату ведення такої діяльності з урахуванням, переважно її фінансової складової.

Підтвердженням ґрунтовності такого подання може слугувати й розкриття загальної процедури здійснення ЗЕД підприємства на основі формування категорійних пар [39, 42, 44]. Такий підхід дозволяє не лише узагальнити модель процесу здійснення ЗЕД, а й розкрити його структурованість, що й дозволяє вдосконалити ЗЕД суб'єкту господарювання у розрізі окремих складових такого процесу.

Сутність розкриття здійснення ЗЕД підприємства на основі формування категорійних пар засновано на тому, що спочатку формується пара (ОУ, ЦУ), де ОУ – об'єкт управління, а ЦУ – ціль управління. З погляду ведення ЗЕД підприємства така пара трансформується у множину пар, кожна з яких відповідно до поданого вище структурування множини можливих впливів щодо ведення ЗЕД визначає конкретні цілі та об'єкти такого ведення. Згідно рис. 3.2 множину об'єктів ведення ЗЕД підприємства можна визначити у такій

спосіб:

обсяг виробленої продукції;

обсяг необхідних матеріальних ресурсів щодо вироблення необхідного обсягу продукції в процесі здійснення ЗЕД;

людські ресурси, що потрібні для ведення ЗЕД;

ціни на вироблену продукцію;

вартість праці, яка спрямовується на ведення ЗЕД.

Відповідно до цього цілі ведення ЗЕД полягають у:

максимізації отриманого прибутку від ведення ЗЕД;

мінімізації впливу курсових коливань з погляду загального процесу ведення ЗЕД, що може бути досягнуто завдяки визначенню часу та ринків закупівлі потрібних матеріальних ресурсів для забезпечення здійснення ЗЕД;

оптимізації витрат виробництва з погляду ведення ЗЕД.

Наступним кроком щодо ведення ЗЕД підприємства як процесу є трансформування окремих цілей у завдання, що розкривається через встановлення обмежень (ОБ) у вигляді деяких критеріїв.

Отже згідно такого кроку формується пара (ЦУ, ОБ). При цьому критерії (обмеження)

ведення ЗЕД також мають свою множину. Наприклад, з погляду означеного за рис. 3.1 та рис. 3.2, це можуть бути існуючі:

обмінні валютні курси;



динаміка інфляційних процесів;
вартість матеріальних ресурсів;
середня заробітна плата,
ставки податків.

Одночасно множина існуючих обмежень щодо ведення ЗЕД підприємства значною мірою залежить від факторів впливу (ФВ) та факторів виробництва (ФП). Це дозволяє ввести у розгляд такі категоріальні пари як (ОБ, ФВ) та (ОБ, ФП), що в цілому є пов'язаними між собою, бо саме співвідношення таких пар у підсумку визначає застосування тих або інших важелів з існуючого інструментарію ведення ЗЕД – (МУ). Тобто, як підсумок, визначається наступна категоріальна пара $(\begin{matrix} \text{ФВ,} \\ \text{ФП,} \end{matrix} \text{МУ})$, що узагальнює підсумок впливу суб'єкту ведення ЗЕД (СУ) на різні об'єкти ведення такої діяльності – (СУ, ОУ). Тож загалом структурне подання ведення ЗЕД підприємства може



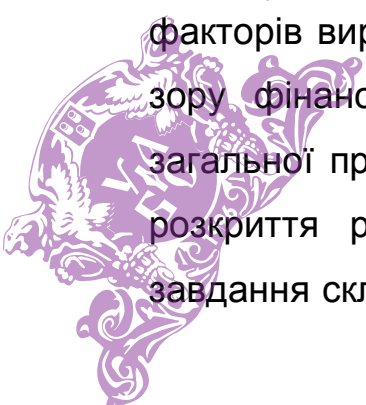
бути зведено до наступної моделі:

1

де i, j, k, n, m – визначають відповідно окремі об'єкти, цілі, обмеження, фактори та важелі ведення ЗЕД підприємства з їх можливої множини відповідно.

При цьому основним завданням змістовного наповнення моделі (3.2) щодо вдосконалення ЗЕД підприємства є розкриття її блоків 3 та 4, а також перехід між такими блоками до реалізації блоку 5. Тож модель (3.2) також підтверджує доцільність вдосконалення ведення ЗЕД суб'єкту господарювання з погляду аналізу факторів впливу на результат означеної діяльності та проведення контролю за факторами виробництва з погляду результату ЗЕД, що загалом враховую фінансову складову відміченої діяльності. Зокрема, останнє зауваження визначає доцільність обґрунтування оптимальних рішень, як основи ведення зовнішньоекономічної діяльності.

Отже, досить важливим з урахуванням поданого на рис. 3.2 та, зокрема, блоків 3 та 4 структурного узагальнення ведення ЗЕД підприємства за моделлю 3.2 є врахування дії факторів впливу та факторів виробництва на результат ведення ЗЕД, який подано з точки зору фінансового аспекту. Насамперед, це стосується визначення загальної процедури здійснення ЗЕД, виходячи з фінансового аспекту розкриття результату такої діяльності. Основу розв'язання такого завдання складає розгляд процедури об'єднання з погляду дії факторів



впливу та факторів виробництва на результат ведення ЗЕД. Загалом таке об'єднання можна узагальнити з погляду [42, 44]:

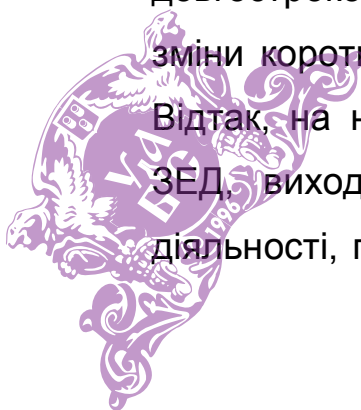
обрання найкращої (оптимальної) або максимальної (екстремальної) альтернативи щодо дії факторів впливу та факторів виробництва на результат ведення ЗЕД;

вибір кращих альтернатив, з погляду дії факторів впливу та факторів виробництва на результат ведення ЗЕД та у порівнянні з деяким граничним обмеженням;

вибір альтернатив, що не погіршують припустиме значення результату ведення ЗЕД внаслідок дії факторів впливу з урахуванням наявної множини факторів виробництва;

багатокроковий вибір альтернатив, який враховує конкретний механізм вибору на визначеному кроці.

Однак, при розкритті загальної процедури здійснення ЗЕД, виходячи з фінансового аспекту розкриття результату такої діяльності, слід зважувати на загальну складність аналізу дії факторів впливу та факторів виробництва на результат ведення ЗЕД. Це пов'язано з тим, що означені фактори утворюють розгалужену поліваріантну групу чинників впливу, що потребує передусім врахування рівнів впливу на ведення ЗЕД. Наприклад, зміни обмінного курсу, що виникають, як реакція на відхилення в торговому балансі, хоча і залежать від еластичності попиту по зміні ціни, проте ні є однаковими з погляду часу, а відтак й дії інфляційного фактору. Так короткострокові курси є менш еластичні, чим довгострокові. Крім того, можуть бути різні причини, що викликають різкі зміни короткострокових курсів, які самі по собі змінюють правила гри. Відтак, на наш погляд, загальна послідовність процедури здійснення ЗЕД, виходячи з фінансового аспекту розкриття результату такої діяльності, повинна базуватися на поступовому розгляді значимості дії



факторів впливу та факторів виробництва на результат ведення ЗЕД підприємства. При цьому така послідовність на першому кроці визначається з погляду важливості впливу того або іншого фактору на діяльність господарюючого суб'єкту. Це ж є підтвердженням доцільності визначення оптимальних рішень щодо ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, відміченого вище. У подальшому дії щодо ведення ЗЕД визначаються згідно до ознак впливу таких факторів.

Отже, загальна процедури здійснення ЗЕД, виходячи з фінансового аспекту розкриття результату такої діяльності, може бути подана відповідно до рис. 3.3 (запропоновано автором).

Реалізація кожного з етапів наведеної процедури щодо ведення ЗЕД суб'єкту господарювання полягає, зокрема:

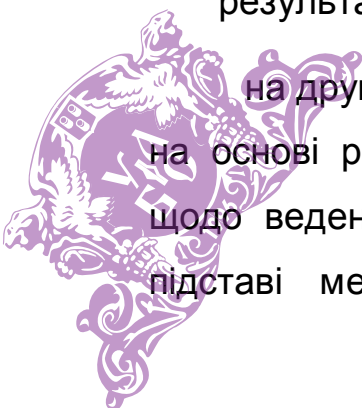
на першому етапі – у визначенні кількісних значень дії різних факторів впливу та факторів виробництва на підсумок ведення ЗЕД, що може бути здійснено на підставі функції еластичності та вважатися основою проведення такого аналізу. Таке визначення базується на низці робіт з даного напрямку дослідження [141, 159, 160];





Рис. 3.3. Узагальнена процедура здійснення ЗЕД суб'єкту господарювання, виходячи з фінансового аспекту розкриття результату такої діяльності та часу дії різних факторів впливу та факторів виробництва

на другому етапі – встановленні послідовності проведення аналізу на основі ранжування дії факторів впливу та факторів виробництва щодо ведення ЗЕД. Зокрема, таке ранжування можна здійснити на підставі методів теорії нечіткої множини та експертних оцінок.



Доцільність застосування такого апарату пов'язано з тим, що важливість визначення тих або інших факторів, як було показано вище, є досить складним завданням, яке до того ж значною мірою знаходиться у межах суб'єктивного визначення;

на третьому, четвертому та п'ятому етапі – у проведенні розширеного аналізу функції еластичності прибутку від незалежних змінних, які є визначальними з погляду узагальнення результату ведення ЗЕД конкретного суб'єкту господарювання.

Отже, для розкриття аналізу дії факторів впливу на результат ведення ЗЕД та проведення контролю за факторами виробництва такої діяльності, а відтак й визначення окремих блоків процедури здійснення ЗЕД суб'єкту господарювання з урахуванням дії впливів фінансової складової такої діяльності, доцільно скористатися положеннями теорії еластичності. Сутність такої теорії полягає у проведенні дослідження зв'язків між різними змінними, які є незалежними по відношенню до узагальненої залежної змінної, що досягається на основі визначення функції еластичності [141]. Тобто, окрема функція еластичності визначає, як саме досліджувана незалежна змінна впливає на залежну змінну.

У формалізованому вигляді функція еластичності визначається, як відсоткова зміна залежної змінної, яка обумовлена змінами у одній із незалежних змінних:

$$\varepsilon(P_i) = \frac{\partial F(P_k)}{\partial P_i} \cdot \frac{P_i}{F(P_k)}, k = \overline{1, n}, i \in k, \quad (3.3)$$

де ∂ – значок часткової похідної;

$F(P_k)$ – функціональна залежність між досліджуваними n



незалежними змінними P_k , що описує узагальнену залежну змінну. У даному випадку прибуток від ведення ЗЕД суб'єкту господарювання;

P_i – досліджувана незалежна змінна з їх можливої множини $k = \overline{1, n}$. У даному випадку це курсові різниці у зміні валют, податкова складова, інфляційна складова та окремі складові факторів виробництва;

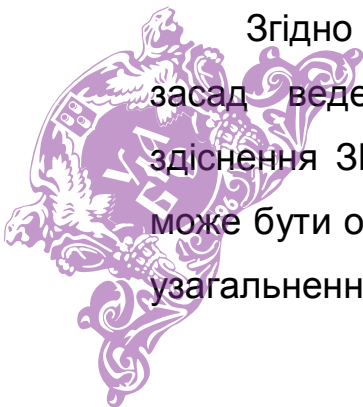
$\varepsilon(P_i)$ – функція еластичності по незалежній змінній P_i досліджуваної функціональної залежності $F(P_k)$.

Тож відповідно до формули 3.3 і розглянемо різні умови здійснення ЗЕД суб'єкту господарювання. При цьому, враховуючи те, що останнім часом спостерігаються значні курсові коливання та світова економіка знаходиться під впливом глобальної фінансової кризи, більш докладний розгляд ведення ЗЕД проведемо з погляду валютної складової такої діяльності.

3.2. Методичний підхід щодо аналізу впливу курсових коливань національної грошової одиниці при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

Для того щоб безпосередньо розглянути послідовність дій щодо ведення ЗЕД підприємства щодо врахування факторів впливу та факторів виробництва з погляду зміни прибутку від ведення такої діяльності конкретизуємо загальну модель такого прибутку.

Згідно положень неокласичної економічної теорії та загальних засад ведення економічної діяльності прибуток, отриманий від здійснення ЗЕД суб'єкту господарювання реального сектору економіки, може бути обчислений за допомогою наступного його формалізованого узагальнення:



$$PR = [(1 - \alpha) \cdot D - Z] \cdot (1 - \beta), \quad (3.4)$$

де PR – прибуток від ведення ЗЕД суб'єкту господарювання;
D – дохід отриманий від ведення ЗЕД суб'єкту господарювання;
Z – витрати суб'єкту господарювання, які пов'язані із веденням ЗЕД;

α – коефіцієнт, що відображає розмір податку на додану вартість;

β – коефіцієнт, що відображає розмір податку на прибуток.

Тож формулу 3.4 можна вважати базовою для подальшого узагальнення та розгляду поставленого завдання дослідження. При цьому також доцільно відмітити, що загалом для ведення ЗЕД характерним є повернення сплаченого податку на додану вартість. Тобто, ця сума також повинна бути врахована у формалізованому поданні прибутку відповідно до формули 3.4. Втім повернення суми сплаченого податку на додану вартість відбувається у продовж тривалого часу, який, наприклад, для вітчизняних підприємств машинобудування за дослідженням О. М. Крамаревої досягає 18 місяців [95]. Для врахування тривалості часу у поверненні суми сплаченого податку на додану вартість, а відтак й фактичної суми повернення, О. М. Крамарева пропонує застосування коефіцієнту дисконтування [95]. Цей коефіцієнт відображає реальну вартість податку, що відшкодовується, як з погляду часу його повернення, так і з урахуванням зміни вартості такого податку, основою чого О. М. Крамарева досить вірно визначає розмір ставки банківського відсотка за депозитом [95].

Таким чином, формалізоване узагальнення прибутку від ведення ЗЕД, згідно означеного вище, може бути подане у такому вигляді:



$$PR = \left[(1 - \alpha) \cdot D - Z + \alpha \cdot D \cdot (1 + \delta)^{-t} \right] \cdot (1 - \beta), \quad (3.5)$$

де $\alpha \cdot D \cdot (1 + \delta)^{-t}$ – визначає фактичну суму повернення сплаченого податку на додану вартість, відповідно до дослідження О. М. Крамаревої [95];

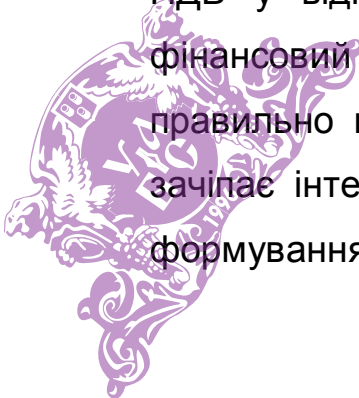
δ – коефіцієнт, що відображує розмір ставки банківського відсотка за депозитом;

t – період повернення податку на додану вартість.

Тобто, у разі одномоментного повернення податку на додану вартість, що визначається умовою $t=0$, маємо таке подання формалізованого уявлення прибутку (аналітичне визначення рівняння подано у додатку Е):

$$PR = (D - Z) \cdot (1 - \beta). \quad (3.6)$$

Тож, як видно, отримане рівняння за формулою 3.6 взагалі не враховує вплив податку на додану вартість на величину отриманого прибутку підприємства щодо ведення ЗЕД. Саме такий підхід, зокрема застосовується у дослідженнях Т. Унковської та К. Данилової [159, 160], що є не зовсім вірним. Підґрунтям такого визначення є те, що як вказує, наприклад, у своєму дослідженні І. П. Сидор, в умовах вільного ціноутворення ринкові ціни можуть відхилятися від цін, встановлених продавцем (виробником), відповідно, більшою чи меншою буде сума ПДВ у відпускній ціні, а відтак зростатиме чи зменшуватиметься фінансовий результат діяльності підприємств [140]. До того ж, як правильно вказує І. П. Сидор, величина податку на додану вартість зачіпає інтереси фіска, впливає на рівень відпускних цін на стадії їх формування [140]. Тож більшість дослідників, серед яких доцільно



вказати роботи О. М. Крамаревої [95], О. І. Мусієнко [107], враховують вплив податку на додану вартість на сталість ведення ЗЕД підприємства та отриманого результату за такою діяльністю.

Звісно, що просте подання зміни величини прибутку у дослідженні Т. Унковської та К. Данилової обумовлено спрощенням первинної моделі та подальшого її аналізу. Однак не будь-яке спрощення є доречним. Тобто, спрощена модель досліджуваного процесу дозволяє визначити та обґрунтувати найбільш прийнятні рішення у порівнянні з тим, що складна модель взагалі може не дати відповіді на поставлене завдання внаслідок складності розв'язання побудованої моделі. Проте подання різних моделей прибутку (формули 3.4, 3.5 та 3.6) від ведення ЗЕД підприємства та їх порівняння з іншими підходами, що застосовуються в аналогічних дослідженнях, свідчить про ґрунтовність та достовірність визначених моделей.

При цьому, з урахуванням відміченого вище, для подальшого аналізу, переважно, будемо використовувати модель, що подана за формулою 3.4. Для подальшого ж розкриття обраної моделі з погляду аналізу факторів впливу та факторів виробництва на результат ведення ЗЕД суб'єкту господарювання визначимо її окремі складові, а саме дохід та витрати.

Отже дохід у сфері ведення ЗЕД суб'єкта господарювання, яким у межах даного дослідження є підприємства машинобудування, визначається:

W – обсягами експортованої продукції,

SW – ціною за одиницю експортованої продукції,

q – співвідношенням курсу національної валюти до валюти країни, в яку здійснюється експорт виробленої продукції.

Відповідно формалізоване узагальнення доходу має наступний



вигляд:

$$D = W \cdot SW \cdot q. \quad (3.7)$$

Якщо говорити про витрати підприємства, з погляду ведення ЗЕД, то тут справа є більш складною, бо такі витрати загалом поєднують в собі витрати, які визначаються з урахуванням внутрішніх цін країни виробника, а також з урахуванням цін на імпорт необхідної сировини, обладнання, матеріалів. В цілому ж до таких витрат, враховуючи означене, та прагнення отримати більш спрощену модель аналізу результату ведення ЗЕД, можна віднести:

витрати, пов'язані з придбанням матеріальних ресурсів, необхідних для ведення ЗЕД підприємства та є імпортованими;

витрати, пов'язані з придбанням матеріальних ресурсів, необхідних для ведення ЗЕД підприємства та є придбаними на внутрішньому ринку;

витрати, спрямовані на оплату праці працівників, задіяних у здійсненні та впровадженні ЗЕД підприємства;

інші витрати, що пов'язані із впровадженням ЗЕД підприємства. Зокрема, це витрати на рекламу, транспортні витрати тощо.

Тож, з погляду зазначеної множини витрат на ведення ЗЕД підприємства, можна вказати сукупність показників, які визначають ці витрати:

V – обсяг матеріальних ресурсів, необхідних для ведення ЗЕД підприємства та, які є імпортованими;

SV – ціна за одиницю обсягу матеріальних ресурсів, необхідних для ведення ЗЕД підприємства та, які є імпортованими;

q – співвідношення курсу національної валюти до валюти країни,



з якої здійснюється імпортування необхідної кількості матеріальних ресурсів, необхідних для ведення ЗЕД підприємства. У простішому випадку це може бути номінальний курс національної валюти в гривнях за один долар США;

VX – обсяг матеріальних ресурсів, необхідних для ведення ЗЕД підприємства та, які ні є імпортованими;

SVX – ціна за одиницю обсягу матеріальних ресурсів, необхідних для ведення ЗЕД підприємства та, які ні є імпортованими;

VL – середньозважена чисельність працівників, задіяних у здійсненні ЗЕД підприємства;

SVL – середньозважена оплата праці працівників, задіяних у здійсненні ЗЕД підприємства;

IV – інші витрати, що пов'язані із веденням ЗЕД підприємства.

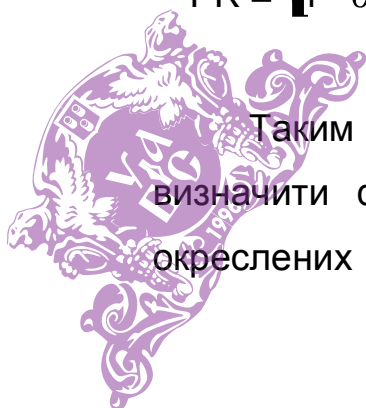
Відповідно формалізоване узагальнення витрат, що пов'язані з веденням ЗЕД суб'єкту господарювання має наступний вигляд:

$$Z = V \cdot SV \cdot q + VX \cdot SVX + VL \cdot SVL + IV. \quad (3.8)$$

Підставляючи вирази для доходу та витрат за формулою 3.7 та формулою 3.8 у рівняння 3.4 визначимо остаточну формалізовану модель врахування факторів впливу та факторів виробництва з погляду зміни прибутку від ведення ЗЕД підприємства:

$$PR = [1 - \alpha] \cdot W \cdot SW \cdot q - V \cdot SV \cdot q - VX \cdot SVX - VL \cdot SVL - IV \cdot (1 - \beta). \quad (3.9)$$

Таким чином, саме з погляду моделі за формулою 3.9, можна визначити функцію еластичності за кожним з факторів впливу та окреслених вище факторів виробництва щодо узагальнення змін у



прибутку від ведення ЗЕД підприємства. Втім, як було відмічено вище, більш докладно це зробимо з погляду валютної складової щодо здійснення ЗЕД підприємства.

Отже, з погляду валютної складової щодо здійснення ЗЕД підприємства, що узагальнюється у незалежній змінній q в моделі 3.9, відповідно до загальних положень еластичної теорії (формула 3.3) маємо наступне формалізоване подання функції еластичності прибутку ($\varepsilon(q)$) (аналітичне визначення рівняння подано у додатку Е):

$$\varepsilon(q) = \frac{(1-\alpha) \cdot W \cdot SW \cdot q}{(1-\alpha) \cdot D - Z} - \frac{V \cdot SV \cdot q}{(1-\alpha) \cdot D - Z}. \quad (3.10)$$

Означена функція еластичності прибутку від валютної складової за формулою 3.10 дещо відрізняється від її подання у додатку Е. Така відмінність полягає в тому, що за формулою 3.10 функцію еластичності прибутку від валютної складової подано у структурованому вигляді:

перша складова $\frac{(1-\alpha) \cdot W \cdot SW \cdot q}{(1-\alpha) \cdot D - Z}$ (позначимо її як $\varepsilon(W_q)$)

визначає відношення отриманого доходу від реалізації виробленої продукції на зовнішніх ринках, яка є скорегованою на податок на додану вартість, до фінансового результату підприємства до оподаткування на прибуток. Інакше кажучи, це відношення чистого доходу від ведення ЗЕД підприємства до фінансового результату означеної діяльності до оподаткування;

друга складова $\frac{V \cdot SV \cdot q}{(1-\alpha) \cdot D - Z}$ (позначимо її як $\varepsilon(V_q)$) визначає

відношення витрат, пов'язаних з придбанням матеріальних ресурсів, необхідних для ведення ЗЕД підприємства, на зовнішніх ринках до фінансового результату підприємства до оподаткування на прибуток. При цьому можна припустити, що у разі збільшення означеної

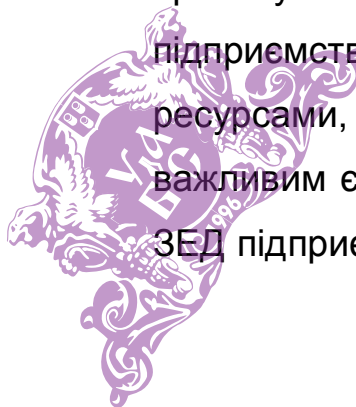


складової досліджуваної функції еластичності, витрати, пов'язані з придбанням матеріальних ресурсів на зовнішніх ринках, є більш значимими у порівнянні з витратами, які не пов'язані із зовнішніми ринками. Таке узагальнення ґрунтується на тому, що функція еластичності прибутку від валютної складової визначається співвідношенням отриманого доходу від ведення ЗЕД та витрат від імпортованого обсягу матеріальних ресурсів до фінансового результату до оподаткування.

Інакше кажучи, функція еластичності (за формулою 3.10) визначається співставленням структури доходу та витрат з урахуванням фінансового результату, який може бути отриманий уразі такого співвідношення. До того ж, чим більшою є перша складова по відношенню до другої складової досліджуваної еластичної функції, тим більшим є значення еластичності, а відтак значно більшою є сфера впливу валютної складової ведення ЗЕД підприємства. Таке визначення, насамперед, ґрунтується на загальних засадах теорії еластичності [141].

Отже, подане вище, дозволяє проаналізувати різні впливи валютної складової щодо сталості отримання прибутку від ведення ЗЕД суб'єкту господарювання.

Так у разі відсутності імпортованих матеріальних ресурсів здавалося би, що величина прибутку не залежить від валютної складової. Однак це не зовсім вірно, бо, в такому випадку, слід враховувати достатність валютної виручки щодо покриття витрат підприємства, які не пов'язані з імпортованими матеріальними ресурсами, але є необхідними для ведення ЗЕД підприємства. Тож важливим є врахування того, що величина чистого доходу від ведення ЗЕД підприємства повинна бути більшою, аніж витрати, які не пов'язані



з імпортованими матеріальними ресурсами, але є необхідними для ведення ЗЕД підприємства. Ґрунтовність такого зауваження базується на аналізі формули 3.9, яка дозволяє врахувати зміни прибутку в залежності від отриманого доходу та зроблених витрат. У підсумку наведене дозволяє узагальнити:

прийнятну ціну за одиницю експортованого товару, яка, у будь-якому випадку (тобто різного співвідношення між отриманим доходом та сукупними витратами на ЗЕД підприємства), є граничною межею припустимої ціни за одиницю експортованого товару. Загалом така межа визначається відношенням суми витрат на ЗЕД підприємства за винятком витрат, що пов'язані з придбанням матеріальних ресурсів, необхідних для ведення ЗЕД підприємства і є імпортованими, до обсягу експортованої продукції, що скореговані з урахуванням коефіцієнту, який визначає суму податку на додану вартість та співвідношення курсу національної валюти до валюти країни, в яку здійснюється експорт виробленої продукції:

$$SW \geq \frac{VX \cdot SVX + VL \cdot SVL + IV}{(1 - \alpha) \cdot W \cdot q}; \quad (3.11)$$

прийнятний обмінний курс, за яким доцільним є переведення валютної виручки у гривневий еквівалент. Відповідно до поданого вище гранична межа обмінного курсу визначається відповідно до формули:

$$q \geq \frac{VX \cdot SVX + VL \cdot SVL + IV}{(1 - \alpha) \cdot W \cdot SW}. \quad (3.12)$$

Отже, зокрема, формули 3.11 та 3.12 з погляду загальної процедури ведення ЗЕД, можуть визначати:



у першому випадку – умови продажу виробленої продукції, або момент часу виходу на ринок з погляду найбільш прийнятної ціни за одиницю товару;

у другому випадку – умови продажу валютної виручки для банку, який обслуговує конкретне підприємство.

Якщо є присутніми обидві складові функції еластичності прибутку від валютної складової за формулою 3.10, то можливим є два загальні випадки аналізу функціонування та розвитку підприємства з погляду ведення ЗЕД. Перший з таких випадків може бути визначений, як зростання виробництва, коли загальний обсяг доходу, отриманого від реалізації експортованої продукції (відповідно до формули 3.7) перевищує сумарні витрати підприємства щодо ведення ЗЕД (відповідно до формули 3.8). Другий випадок є протилежним до першого.

Отже, з погляду першого випадку, зміна функції еластичності прибутку в залежності від валютної складової визначається різними варіантами співставлення показника співвідношення курсу національної валюти (q) за різними складовими означеної функції еластичності. Ґрунтовність такого зауваження пов'язано з тим, що, враховуючи тривалість циклу виготовлення продукції машинобудування, зазвичай, значення показника q для експортованої продукції та імпортованих матеріальних ресурсів може розрізнятися. Різниця в таких значеннях може бути і внаслідок ринкових коливань курсів валют, що досить чітко проявляється під час криз різного характеру та спостерігається у дійсний час. Зокрема, для даного часу таке коливання разом із падінням світових цін на метал є неприйнятним для вітчизняних металургійних підприємств. Підтвердженням відміченого є й динаміка співвідношення між національною грошовою одиницею та валютами



інших країн (рис. 3.4. побудовано на основі даних додатку Ж).

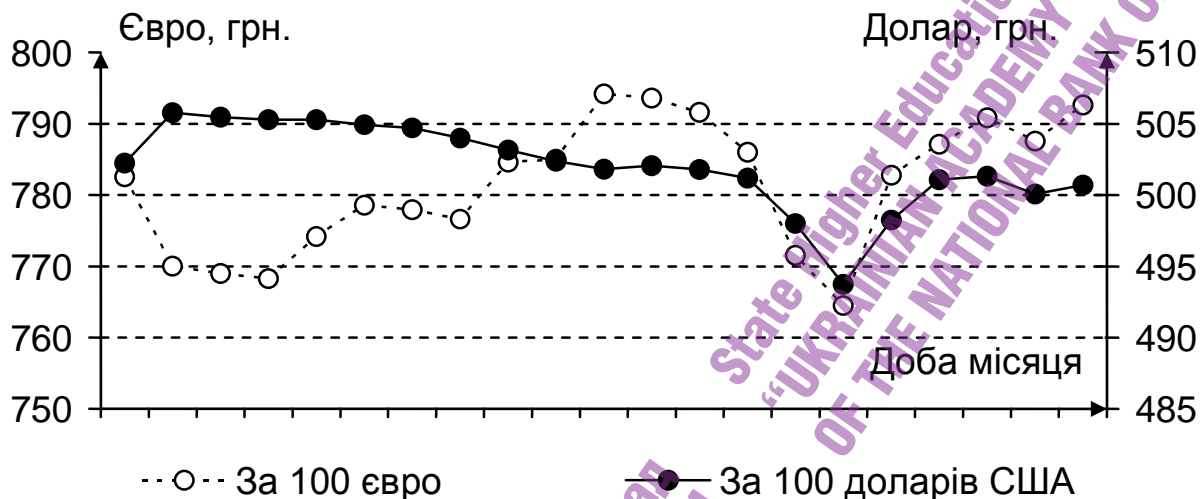
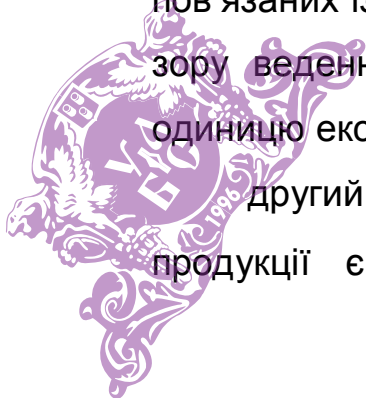


Рис. 3.4. Динаміка співвідношення між національною грошовою одиницею та валютами інших країн протягом березня 2008 року

Отже, загалом можливі три варіанти розвитку подій:

перший варіант – є відсутня різниця у співвідношенні курсу національної валюти (q) з погляду експортованої продукції та імпортованих матеріальних ресурсів. Тоді, у даному випадку, еластичність прибутку за валютною складовою є зростаючою, де темпи такого зростання визначаються перевищенням обсягів експортованої продукції до обсягів імпортованих матеріальних ресурсів у вартісному їх виразі. Функціональне подання такої залежності згідно формули 3.10 подано на рис. 3.5а (визначено автором). Втім зростання функції еластичності є помірним, бо необхідним є покриття усіх витрат, пов'язаних із веденням ЗЕД. Тож, в даному випадку доцільним, з точки зору ведення ЗЕД підприємства, є дотримання прийнятної ціни за одиницю експортованої продукції;

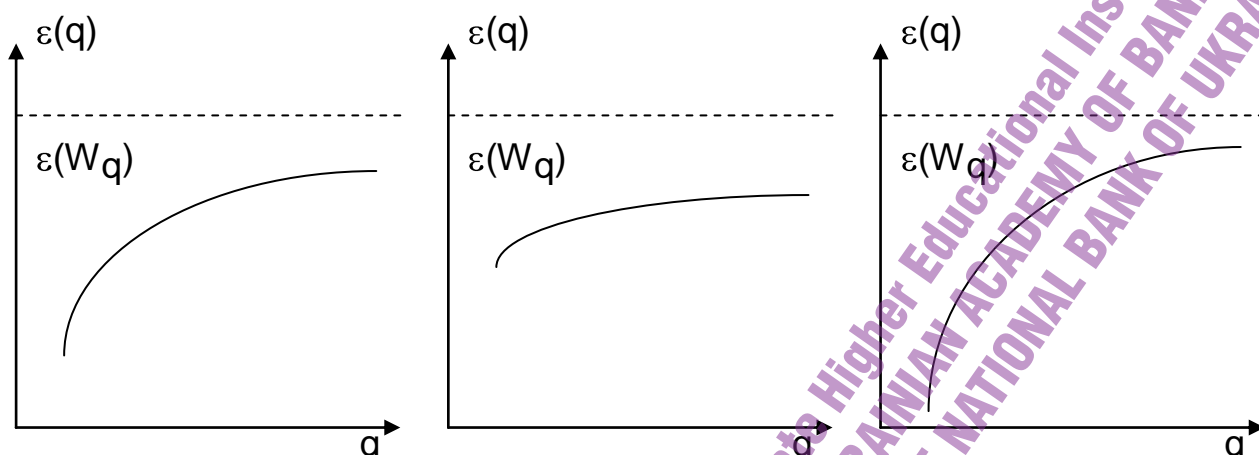
другий варіант – значення показника q для експортованої продукції є меншим аніж значення відповідного показника для



імпортованих матеріальних ресурсів. Тож, у даному випадку, значення аналізованої функції еластичності є майже незмінним, бо прагнення до нівелювання різниці між різними значеннями показника η вимагає до підвищення ціни експортованої продукції та зменшення ціни імпортованих матеріальних ресурсів. Функціональне подання такої залежності згідно формули 3.10 подано на рис. 3.5б. Таким чином сутність ведення ЗЕД підприємства буде визначатися розробкою плану закупівлі необхідного обсягу матеріальних ресурсів, визначенням найбільш прийнятних для цього ринків та корегуванням умов продажу виробленої продукції, або розгляду можливості заміни однієї продукції іншою;

третій варіант – значення показника η для експортованої продукції є більшими, ніж значення відповідного показника для імпортованих матеріальних ресурсів. В даному випадку аналізована функція еластичності є зростаючою, де темпи зростання визначаються співвідношенням різних показників η для експортованої продукції та імпортованих матеріальних ресурсів. Функціональне подання такої залежності згідно формули 3.10 подано на рис. 3.5в. При цьому таке зростання дозволяє здійснити еластичні заміни щодо імпортованих матеріальних ресурсів, а відтак підвищити якість експортованої продукції. Тож, з погляду ведення ЗЕД, доцільним є розробка планів щодо опанування нових ринків збуту із продукцією підвищеної якості.





а) співвідношення курсу є тотожним

б) значення показника q для експортованої продукції є меншим, аніж для

в) значення показника q для експортованої продукції є більшим, аніж для

Рис. 3.5. Функціональні залежності можливої зміни функції еластичності прибутку від валютної складової в залежності від співвідношення курсу національної валюти (q) з погляду експортованої продукції та імпортованої сировини і матеріалів (випадок зростаючого прибутку)

Тепер розглянемо інший випадок співставлення складових досліджуваної функції еластичності за формулою 3.10, коли загальний обсяг доходу, отриманого від реалізації експортованої продукції (відповідно до формули 3.7) є меншим за сумарні витрати підприємства щодо ведення ЗЕД (відповідно до формули 3.8). Відповідно до поданого вище також розглянемо різні варіанти співставлення показника q для експортованої продукції та імпортованих матеріальних ресурсів:

перший варіант – є відсутня різниця у співвідношенні курсу національної валюти (q) з погляду експортованої продукції та імпортованих матеріальних ресурсів. Отже значення аналізованої функції еластичності є такими, що зменшуються. При цьому таке

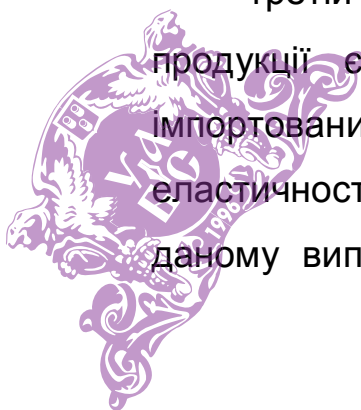
зменшення визначається перевищенням обсягів імпортованих матеріальних ресурсів над обсягами експортованої продукції у вартісному їх виразі. Функціональне подання такої залежності згідно формули 3.10 подано на рис. 3.6а. Тож, з погляду ведення ЗЕД підприємства, важливим є заміни випуску експортної продукції аналогічною, але з меншими витратами на її виготовлення, що потребує пошуку нових ринків придбання матеріальних ресурсів за прийнятними цінами. Разом з цим, виходячи з формули 3.10, така ціна повинна відповідати наступному аналітичному узагальненню:

$$SV \leq \frac{(1-\alpha) \cdot W \cdot SW \cdot \eta}{V}, \quad (3.13)$$

де η – коефіцієнт, який визначає співвідношення курсу національної валюти (q) з погляду експортованої продукції та імпортованих матеріальних ресурсів;

другий варіант – значення показника q для експортованої продукції є меншим, ніж значення відповідного показника для імпортованих матеріальних ресурсів. Таким чином, значення аналізованої функції еластичності є стрімко падаючим, що, з точки зору ведення ЗЕД підприємства, потребує зміни випуску різновиду експортної продукції. Функціональне подання такої залежності згідно формули 3.10 подано на рис. 3.6б;

третій варіант – значення показника q для експортованої продукції є більшим, ніж значення відповідного показника для імпортованих матеріальних ресурсів. Значення аналізованої функції еластичності у такому випадку є також такими, що зменшуються. Втім у даному випадку таке зменшення є більш помірним, ніж з погляду



першого варіанту. Функціональне подання такої залежності згідно формули 3.10 подано на рис. 3.6в. Тож, з погляду ведення ЗЕД підприємства, важливим є корегування закупівлі необхідного обсягу матеріальних ресурсів, визначення найбільш прийнятних для цього ринків та корегування умов продажу виробленої продукції.

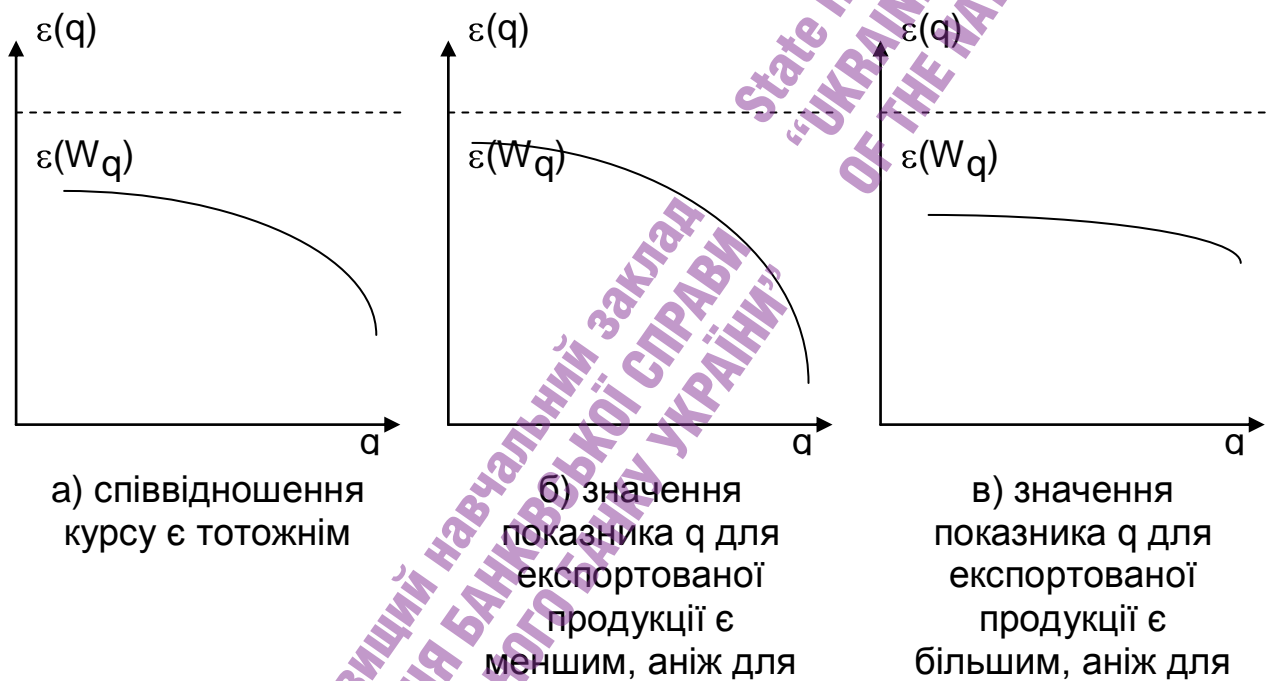


Рис. 3.6. Функціональні залежності можливої зміни функції еластичності прибутку від валютної складової в залежності від співвідношення курсу національної валюти (q) з погляду експортованої продукції та імпортованої сировини і матеріалів (випадок, коли прибуток

В цілому ж підсумок аналізу впливу курсових коливань національної грошової одиниці при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності зводиться до визначення:

- умов продажу виробленої продукції,
- момент часу виходу на ринок з погляду найбільш прийнятної ціни за одиницю товару, або дотримання прийнятної ціни за одиницю

експортованої продукції;

умов продажу валютної виручки;

плану закупівлі необхідного обсягу матеріальних ресурсів, найбільш прийнятних для цього ринків;

розгляду можливості заміни однієї продукції іншою з меншими витратами на її виготовлення;

можливістю заміни щодо імпортованих матеріальних ресурсів з метою підвищення якості експортованої продукції.

Отже, загалом методичний підхід щодо визначення змін у веденні ЗЕД суб'єкту господарювання на основі врахування валютної складової результату її здійснення зводиться до наступного (рис. 3.7, запропоновано автором):

розраховуються значення окремих складових $\varepsilon(W_q)$ та $\varepsilon(V_q)$ функції еластичності прибутку з погляду такого фактору впливу, як зміна курсу національної валюти по відношенню до валют інших країн;

аналізується співвідношення між структурою доходів ($\varepsilon(W_q)$) та структурою витрат ($\varepsilon(V_q)$) щодо можливості отримання прийнятного фінансового результату;

аналізується співвідношення між курсом національної валюти з погляду експортованої продукції (qW) та імпортованих матеріальних ресурсів (qV);

визначаються окремі напрямки корегування ведення ЗЕД підприємства щодо можливого співвідношення між окремими складовими $\varepsilon(W_q)$ і $\varepsilon(V_q)$ досліджуваної функції еластичності прибутку та співвідношення між курсом національної валюти з погляду експортованої продукції (qW) та імпортованих матеріальних ресурсів (qV).



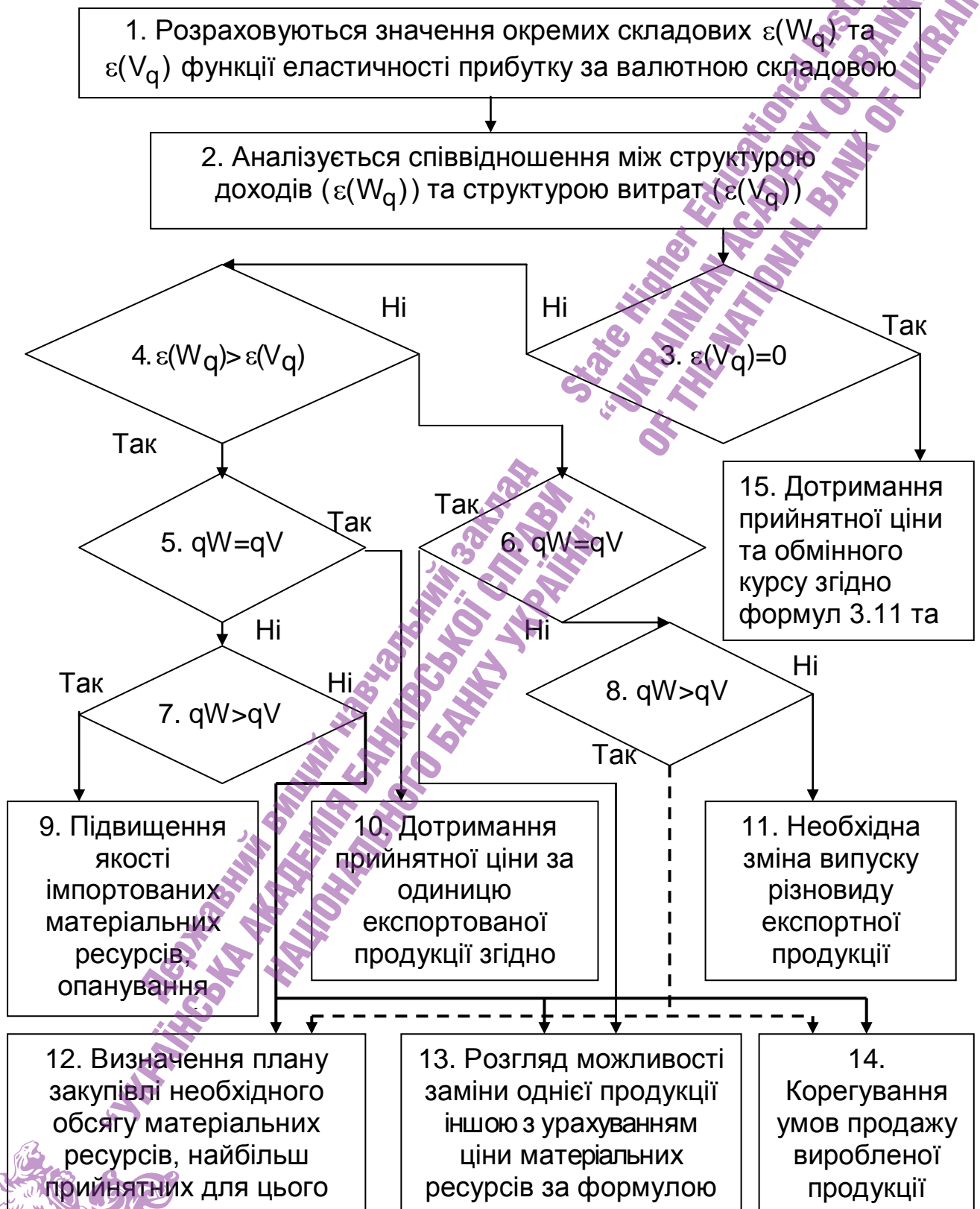


Рис. 3.7. Визначення змін у веденні ЗЕД суб'єкту господарювання на основі врахування валютної складової результату її здійснення

При цьому, відмінність розглянутого вище від існуючих підходів щодо визначення змін у веденні ЗЕД суб'єкту господарювання на основі врахування валютної складової результату її здійснення полягає:

по-перше, у застосуванні більш досконалої моделі аналітичного узагальнення прибутку від ведення ЗЕД підприємства;

по-друге, у врахуванні зміни співвідношення між курсом національної валюти з погляду експортованої продукції (qW) та імпортованих матеріальних ресурсів (qV).

Для конкретизації наведеного узагальнення послідовності дій щодо ведення ЗЕД в межах впливу на результат ведення валютної складової, розглянемо, зокрема, сутність процесу визначення часу виходу на ринки придбання матеріальних ресурсів. Таке визначення можливо провести для нових проектів ведення ЗЕД діяльності на основі врахування часової зміни курсу національної валюти з погляду експортованої продукції (qW) та імпортованих матеріальних ресурсів (qV).

Для здійснення такого визначення, на основі методів апроксимації, встановимо, насамперед, часову тенденцію зміни курсу національної валюти до одиниці іноземної валюти, динаміку чого подано на рис. 3.4.

Аналітичний вираз таких співвідношень має наступний вигляд (визначено на основі даних додатку Ж за допомогою пакету Excel):

$$qDol = 0,00006 \cdot t^3 - 0,0018 \cdot t^2 + 0,0089 \cdot t + 5,045, \quad (3.14)$$

$$qEvr = 0,0002 \cdot t^3 - 0,0067 \cdot t^2 + 0,0748 \cdot t + 7,5664, \quad (3.15)$$

де $qDol$ – курс національної валюти по відношенню до одного долару



США,

q_{Eur} – курс національної валюти по відношенню до одного євро;
 t – послідовність часових інтервалів поданих відповідно до додатку Ж.

В якості прикладу оберемо ВАТ «Стахановський вагонобудівний завод», ЗЕД якого характеризується наступним чином. Так величина отримання бажаного доходу від ведення ЗЕД дорівнює 18973 тис. грн., а сукупні витрати при цьому не перевищують 11827,2 тис. грн. Разом з цим ВАТ «Стахановський вагонобудівний завод» передбачає здійснити продаж 100 одиниць своєї продукції, вартість якої в умовних одиницях за кожним виробом знаходиться у межах 26000. Також з метою ведення ЗЕД підприємство забезпечує себе імпортними матеріальними ресурсами в обсязі 79 одиниць, вартість кожної з яких дорівнює 119,2 умовні одиниці. Разом з цим підприємство в змозі здійснювати свою діяльність з погляду ринків євро зони та зони дії долару. Тож, постає питання, в якій зоні підприємству доречно здійснювати закупівлю необхідних матеріальних ресурсів, а в яку експортувати свою продукцію. Для з'ясування цього скористуємося формулою 3.10 з урахуванням формул 3.14 і 3.15 та зазначених умов ведення ЗЕД. Згідно цього на рис. 3.8 подано обчислену зміну значень функції еластичності прибутку відповідно окремої доби (згідно додатку Ж), де кожна доба визначається своїм значенням q :

на рис. 3.8а – відповідно до перевищення співвідношення q між курсом національної валюти з погляду експортованої продукції (q_W) та імпортованих матеріальних ресурсів (q_V). Тобто продукція експортується в євро зону, а необхідні матеріальні ресурси імпортуються з зони дії долара;

на рис. 3.8б – відповідно до перевищення співвідношення q між

курсом національної валюти з погляду імпортованих матеріальних ресурсів (qV) та експортованої продукції (qW). Тобто продукція експортується в зону дії долара, а необхідні матеріальні ресурси імпортуються з зони дії євро.

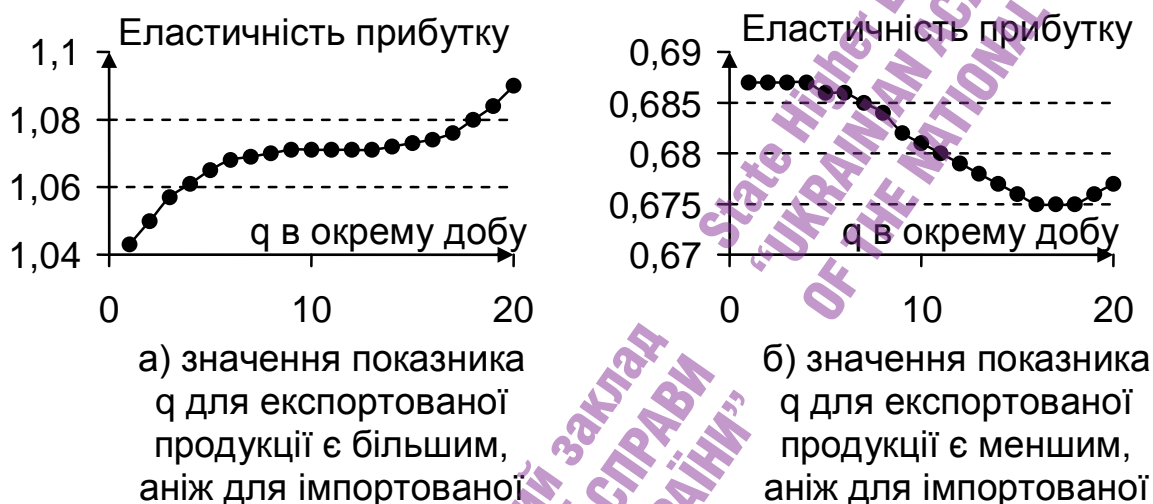


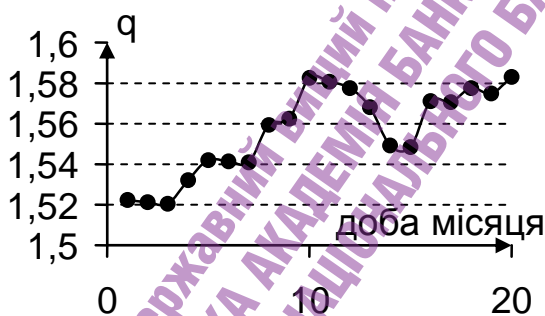
Рис. 3.8. Зміна значень функції еластичності прибутку з погляду валютної складової для досліджуваного суб'єкту господарювання

Як видно з рис. 3.8 найбільш прийнятним для ведення ЗЕД підприємства є експортування продукції в євро зону із одночасним імпортуванням матеріальних ресурсів з зони дії долара. Таке визначення ґрунтується на тому, що, як видно з даних рис. 3.8а, значення еластичності прибутку є більшим за одиницю та таким, що зростає. Тож існуючи коливання співвідношення q між курсом національної валюти з погляду експортованої продукції (qW) та імпортованими матеріальними ресурсами (qV) ні є такими, що зменшують приріст прибутку від ведення ЗЕД досліджуваного підприємства (на рис. 3.9а наведено динаміку перевищення курсу національної валюти з погляду експортованої продукції (qW) над курсом національної валюти з погляду імпортованих матеріальних

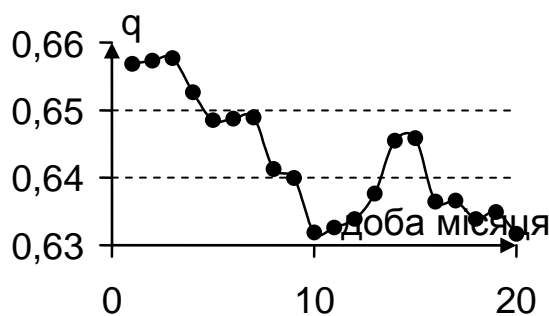
ресурсів (qV), обчислено за даними додатку Ж).

Разом з цим дані рис. 3.8б вказують на те, що у разі імпортування матеріальних ресурсів з євро зони та експортування товару в зону дії долара, значення функції еластичності прибутку є меншим за одиницю та таким, що з часом зменшується. Тобто, в даному випадку, функція є нееластичною, а, відтак, навіть зростання співвідношення q між курсом національної валюти з погляду імпортованих матеріальних ресурсів (qV) та експортованої продукції (qW) не призводить до значного збільшення прибутку.

Втім співвідношення q між курсом національної валюти з погляду імпортованих матеріальних ресурсів (qV) та експортованої продукції (qW) є таким, що з часом зменшується (рис. 3.9б, обчислено за даними додатку Ж).



а) перевищення курсу національної валюти з погляду експортованої продукції над курсом національної валюти з погляду імпортованої



б) перевищення курсу національної валюти з погляду імпортованої сировини і матеріалів над курсом національної валюти з погляду експортованої

Рис. 3.9. Зміна відношення (q) курсу національної валюти з погляду експортованої продукції та імпортованої сировини і матеріалів

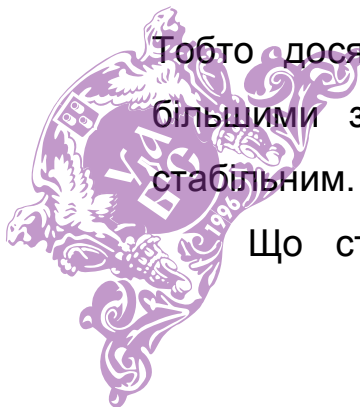


Отже, якщо говорити про вибір ринків експортування продукції та імпортування матеріальних ресурсів з погляду окреслених показників ведення ЗЕД ВАТ «Стахановський вагонобудівний завод», то такими ринками є євро зона – для експортування продукції, зона дії долара – для імпортування матеріальних ресурсів. Що стосується визначення часу виходу на такі ринки, то з даних рис. 3.8 видно, що таким часом є проміжок в межах 10 доби досліджуваного інтервалу часу. Таке визначення пов'язано:

з, одного боку, зі стабілізацією значень функції еластичності у разі перевищення курсу національної валюти з погляду експортованої продукції над курсом національної валюти з погляду імпортованих матеріальних ресурсів (рис. 3.8а), що дозволяє в такому випадку змінити імпортовані матеріальні ресурси та підвищити якість експортної продукції, а відтак й підвищити не лише рівень ведення ЗЕД досліджуваного суб'єкту господарювання, а й результат від такої діяльності,

з, іншого боку, із різким падінням значень функції еластичності у разі перевищення курсу національної валюти з погляду імпортованих матеріальних ресурсів над курсом національної валюти з погляду експортованої продукції (рис. 3.8б), що обумовлює необхідність зміни умов постачання експортованої продукції або заміни однієї продукції іншою з урахуванням ціни матеріальних ресурсів за формулою 3.13. Це пов'язано з тим, що за необхідним є подолання падіння значень функції еластичності та переведення таких значень у площину еластичності. Тобто досягнення того, щоб значення функції еластичності були більшими за одиницю, а відтак результат від ведення ЗЕД був стабільним.

Що стосується аналізу інших факторів впливу та факторів



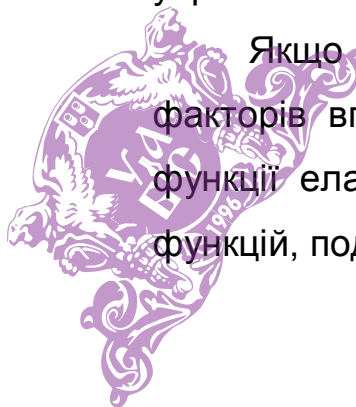
виробництва, то слід зауважити, що відповідні функції еластичності також мають структуру подібну до формули 3.10 (див. додаток Е). Тобто відповідні еластичні функції визначають співставлення відношень доходу та витрат в розрізі досліджуваних величин до фінансового результату до оподаткування.

Таким чином, загальне визначення послідовності дій щодо ведення ЗЕД суб'єкту господарювання, з погляду різних факторів впливу та факторів виробництва, передбачає першочерговий розгляд відношень доходу та витрат в розрізі досліджуваних величин до фінансового результату до оподаткування. І потім співставлення таких відношень є основою визначення дій до розглянутої вище множини можливих впливів щодо ведення ЗЕД та їх зв'язку з погляду структурного подання результату відміченої діяльності. Прикладом такого визначення послідовності дій є докладне узагальнення функції еластичності прибутку з погляду валютної складової, що наведено вище.

При цьому, у разі визначення функції еластичності з погляду факторів впливу, маємо розкриття блоку аналізу структурно-функціональної схеми управління ЗЕД підприємства за методом «цикл управління – об'єкт управління» (див. рис. 1.5).

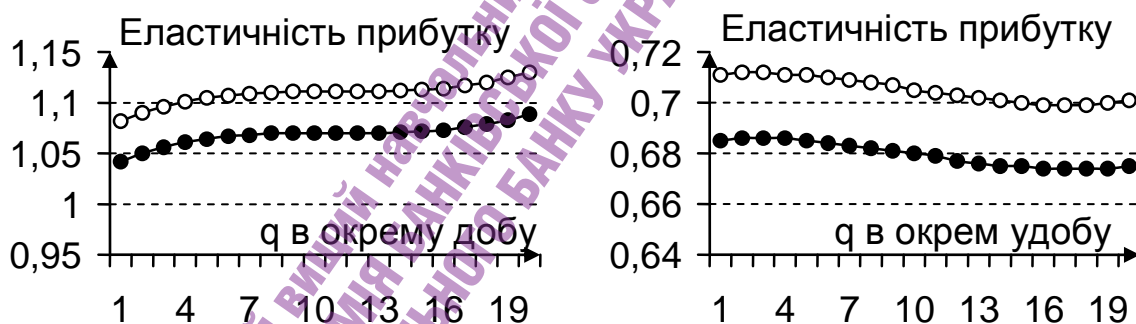
У разі ж визначення функції еластичності з погляду факторів виробництва маємо розкриття блоку контролю структурно-функціональної схеми управління ЗЕД підприємства за методом «цикл управління – об'єкт управління».

Якщо ж говорити про перехресний аналіз розгляду дії різних факторів впливу на результат ведення ЗЕД підприємства на основі функції еластичності, то варто також зауважити на їх подібності до функцій, поданих у додатку Е.



Так, наприклад, визначення перехресної функції еластичності прибутку від ведення ЗЕД підприємства з погляду аналізу впливу валютної та інфляційної складової загалом визначається формулою 3.10. В даному випадку буде лише спостерігатися зміщення графіку функції з урахуванням інфляції та валютної складової відносно графіку функції еластичності лише від валютної складової.

Ґрунтовність означеного підтверджується поданим на рис. 3.10 з погляду розглянутого вище ВАТ «Стахановський вагонобудівний завод», коли ціна експортованої продукції зростає на 1000 умовних одиниць, ціна імпортованих матеріальних ресурсів на 20 умовних одиниць.



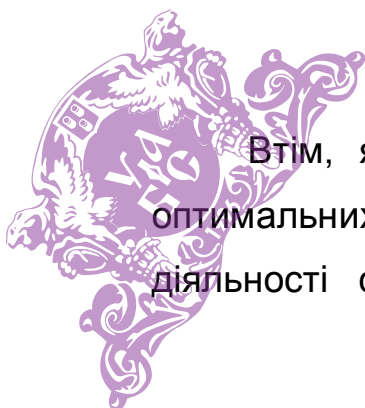
а) значення показника q для експортованої продукції є більшим, аніж для

б) значення показника q для експортованої продукції є меншим, аніж для імпортованої

●● – валютна складова ○○ – валютна та інфляційна складова

Рис. 3.10. Зміна значень функції еластичності прибутку з погляду валютної складової та валютної й інфляційної складової для досліджуваного підприємства А

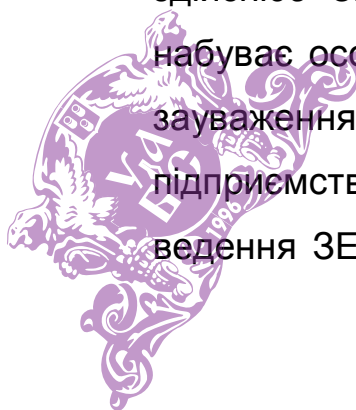
Втім, як було відмічено вище, важливим є також визначення оптимальних рішень як основи ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єкту господарювання, що є предметом розгляду у



наступному підрозділі.

3.3. Напрями оптимізації зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням впливів податкового навантаження

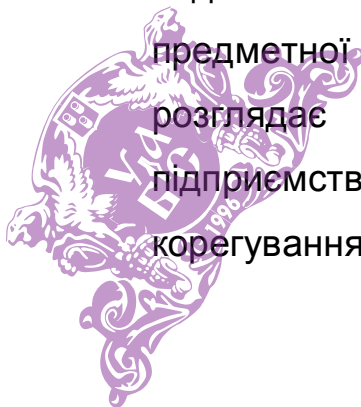
Узагальнення послідовності дій щодо ведення ЗЕД будь-якого суб'єкту господарювання є досить складним процесом. Це пов'язано з тим, що необхідно вирішити задачу взаємоузгодженості дії різних факторів впливу та факторів виробництва щодо визначення спрямованості впливів фінансової складової відміченої діяльності. Тож об'єктивним є завдання щодо уточнення (корегування) обраної послідовності дій ведення ЗЕД. Ґрунтовність такого зауваження визначається, як множиною різноманітних внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на ЗЕД підприємства, так й значимістю послідовності дій з погляду здійснення ЗЕД в умовах відкритості ринкової економіки. Разом з цим означене корегування, насамперед, передбачає досягнення певної оптимальності ЗЕД. Основу такого твердження складає бажання підприємства знайти найбільш прийнятні умови ведення ЗЕД, не лише враховуючи особисті інтереси, а й інтереси зарубіжних партнерів, споживачів виробленої продукції. У, свою чергу, необхідність такого прагнення обумовлено загостренням конкурентної боротьби (див. з цього приводу міркування першого розділу), важливістю реалізації потенційних можливостей підприємства, яке здійснює ЗЕД, та намаганням мінімізувати ризик ведення ЗЕД, що набуває особливого значення у ринковій економіці. До того ж останнє зауваження ґрунтується на тому, що, незважаючи на те, що підприємство має право самостійно обирати форми, методи та обсяги ведення ЗЕД, ключові важелі впливу щодо формування різноманітних



значимих факторів має держава (див. розділ перший). Уособленням такого твердження є й те, що, наприклад, останнім часом ніби який резонанс набуло відшкодування податку на додану вартість за операціями, пов'язаними із зовнішньоекономічною діяльністю різних суб'єктів господарювання. Такий резонанс пов'язано з тим, що для країн з ринковою економікою, характерні високі макроекономічні ризики, які, у першу чергу, відчувають у своїй діяльності суб'єкти господарювання, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Водночас, основою такого твердження є те, що, наприклад, саме держава визначає строки та місце сплати, загальну методологію відшкодування ПДВ. До того ж й нормативна база цих процесів постійно змінюється.

Якщо ж безпосередньо торкатися оптимальності рішень, то, насамперед, необхідно визначити, що під такою оптимальністю слід розуміти. У загальному під оптимальністю розуміється досягнення заданих параметрів, які характеризують впливовість обраної послідовності дій на діяльність підприємства у його зовнішньоекономічній сфері [55, 67]. В якості таких параметрів може бути максимізація прибутку від зовнішньоекономічної діяльності підприємства, мінімізація витрат, пов'язаних із веденням ЗЕД, досягнення оптимуму у співвідношенні між статтями доходу та витрат підприємства з погляду ведення ЗЕД тощо.

Визначаючи доцільність корегування (оптимізації) процесу ведення ЗЕД підприємства різні дослідники, насамперед, виходять з предметної області такої діяльності підприємства. Так Т. Л. Слюніна розглядає засади вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства загалом [145], М. Спіріна визначає доцільність корегування управління конкурентоспроможністю підприємства у сфері



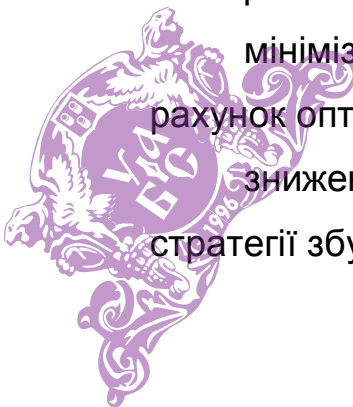
ведення його ЗЕД [149]. Основу ж таких досліджень, як правило, складає визначення чинників впливу на ті або інші складові щодо загального здійснення ЗЕД підприємства. Тож у подальшому корегування процесу ведення ЗЕД відбувається з погляду функціональних особливостей загальної системи ЗЕД підприємства [43, 75]. Однак, на нашу думку, корегування процесу ведення ЗЕД підприємства доцільно проводити на етапі визначення значень показників-критеріїв, які узагальнюють функціональні особливості врахування впливів фінансової складової ЗЕД підприємства з погляду дії тих або інших факторів впливу та факторів виробництва на ведення означеного різновиду діяльності підприємства. Це пов'язано з тим, що показники-критерії, як базові складові визначення напрямків втілення процесу ведення означеної діяльності підприємства, дозволяють спрогнозувати сталість розвитку у наступному, а відтак більш повно та розгорнуто аргументувати засади здійснення ЗЕД суб'єкту господарювання. Ґрунтовність відміченого вище підтверджується також тим, що корегування (оптимізація) процесом ведення ЗЕД певного суб'єкта господарювання визначається завдяки плануванню, яке, перш за все, для виробничих підприємств може складатися з декількох часткових підзадач, таких як [43, 67, 75]:

збільшення обсягів збуту продукції, яка випускається, шляхом опанування нових ринків;

розширення кола покупців товару, завдяки підвищенню його якості або пропозиції більш прийнятної ціни;

мінімізації витрат виробництва та витрат на одиницю продукції за рахунок оптимізації розмірів виробництва;

зниження витрат реалізації товару, шляхом обрання відповідної стратегії збуту;



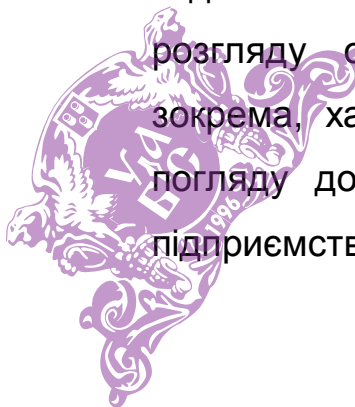
підвищення якості продукції шляхом застосування нових технологій, матеріалів тощо.

Тобто, при визначенні та обґрунтуванні оптимального рішення щодо ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єкту господарювання приходиться вирішувати декілька окремих підзадач, які щільно взаємопов'язані між собою. Таким чином, варто підкреслити, що в цілому така задача є багатокритеріальною, бо, водночас, вимагає аналізувати не лише цілу множину різноманітних показників (з погляду дії факторів впливу та факторів виробництва), а й визначати доцільні сполучення взаємозалежності між цими показниками з метою розв'язання конкретної підзадачі.

Розв'язати поставлене завдання загалом можливо за допомогою різноманітних методів та підходів, найбільш поширеними серед яких є [141, 151]:

- підходи граничного аналізу багатомірної функції, які передбачають поступову оптимізацію досягнення встановленої мети конкретної задачі;
- методи математичного програмування, які визначають можливий оптимум на заданій множині припустимих обмеженнях;
- методи аналізу послідовності рішень на підставі побудови дерева рішень;
- методи регресійно-кореляційного аналізу тощо.

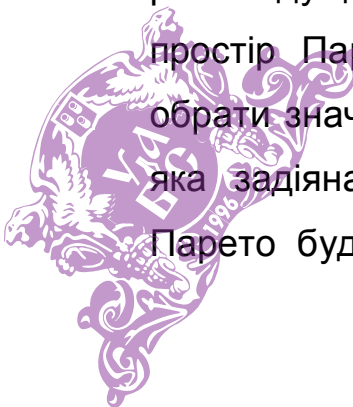
При цьому загальний підхід щодо вирішення багатокритеріальної задачі може бути побудовано, як було зазначено вище, на підставі розгляду об'єктивно обґрунтованих показників ефективності, які, зокрема, характеризують розвиток зовнішньоекономічної діяльності з погляду досягнення конкретної мети або задачі, яка стоїть перед підприємством у даний час.



Проте, розглядаючи будь-яку багатокритеріальну задачу, також слід враховувати й фактор невизначеності, який є досить об'єктивним у даному аспекті. Це пов'язано з тим, що, зазвичай, важко односпайно визначити ту множину критеріїв за якими варто спрямувати загальний напрямок розв'язання поставленої задачі. Інакше кажучи, множинність критеріїв та показників, які присутні у багатокритеріальній задачі і створюють ту природну невизначеність такої задачі.

Таким чином, для обґрунтування послідовності дій у сфері ведення зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням дії впливів її фінансової складової доцільним є й застосування методів прийняття рішень в умовах невизначеності. До того ж саме ці методи надають процесу розв'язання загальної багатокритеріальної задачі не лише більшої наочності, а й структурованості, на підставі чого і визначається остаточне обґрунтування послідовності дій у сфері ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Разом з цим не менш важливим зауваженням є й те, що при розв'язанні багатокритеріальної задачі та визначенні оптимальності її рішення доцільним є врахування підходу за Парето, який і дозволяє структурувати означений тип задач обрання найбільш прийнятної послідовності дій за відповідними показниками-критеріями [40].

Тож, якщо передбачити, що для цілей оптимізації процесу ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єкту господарювання обрано показники, які узагальнюють собою окремі показники такого різновиду діяльності, то наочним відображенням цього може бути простір Парето [40]. Наприклад, якщо в якості першого показника обрати значення прибутку (Р), а в якості другого – якість продукції (К), яка задіяна у процесі зовнішньоекономічної діяльності, то простір Парето буде визначатися такими складовими як прибуток та якість.



Водночас певні крапки у цьому просторі відбивають позиціонування підприємства, наприклад, на визначені інтервали часу [40].

Тобто, задаючи деяку функцію доцільного обрання аналізованих показників позиціонування підприємства, можна визначити їх паретовську оптимальність за обраними показниками-критеріями, які співвідносяться із обраною таким чином оптимальною послідовністю дій у сфері здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

При цьому варто підкреслити, що в цілому як аналізовані показники, так й критерії визначення оптимальності можуть бути досить різними, що загалом визначається конкретикою задачі, яка розглядається та розв'язується. Загальна ж оптимальна послідовність дій у сфері ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства визначається поєднанням у разі такого визначення окремих цілей підприємства за конкретними показниками-критеріями.

Разом з цим також варто підкреслити, що зовнішньоекономічна діяльність підприємства може бути уявлена й різними відносно самостійними сферами, що також визначає багатокритеріальність означеної задачі. Отже, для більш змістовної конкретизації вирішення завдання обґрунтування та прийняття оптимальної послідовності дій у сфері ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, доцільно проводити взаємоузгоджену оцінку оптимальних дій у просторі Парето, для чого можна застосувати матричний підхід з теорії ігор [150].

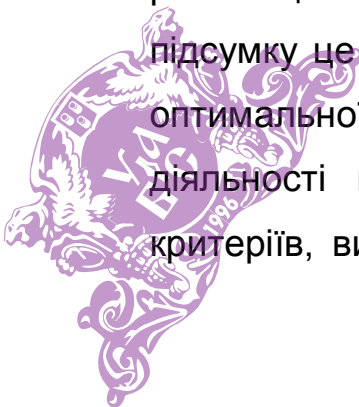
Водночас, означена вище взаємоузгодженість повинна бути підкорена окремій проблематиці з погляду доцільного корегування послідовності дій у сфері ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. У попередньому підрозділі були розкриті засади проведення аналізу результативності ведення ЗЕД підприємства з погляду дії на таку діяльність основних факторів впливу та факторів



виробництва. Втім, поза межами залишився аналіз впливу податкової складової, що пов'язано із складністю його проведення у будь-якому ракурсі. Однак, врахування такого фактору впливу на ведення ЗЕД підприємства з погляду процесу її вдосконалення є досить важливим, на чому було неодноразово наголошено раніш.

Тож, саме під цим кутом зору, й розглянемо процедуру аналізу та визначення оптимальної послідовності дій у сфері ведення зовнішньоекономічної діяльності господарюючого суб'єкту.

При цьому зазначимо, що певною мірою дослідити сталість зовнішньоекономічної діяльності підприємства можна на основі статті балансу підприємства за оборотними активами у розрізі грошових коштів в національній та іноземній валюті. Ґрунтовність такого твердження базується на тому, що зміна показників такої статті балансу може слугувати не лише ознакою наявності певних зовнішньоекономічних зв'язків, а й характеризувати їх динаміку [119]. Зазвичай спрямованість такої динаміки можна визначити й за описом бізнесу підприємства. Однак, враховуючи вітчизняні умови розвитку бізнесу та підприємницької діяльності, зробити це досить складно внаслідок неповного розкриття усієї необхідної інформації. Втім, як показано в роботі дисертанта [119], проаналізувати деякі особливості цього процесу можливо на підставі додаткового аналізу наявних статистичних даних, які є відкритими. Деяким чином вирішити це завдання можливо за рахунок аналізу статистичних даних доходу від реалізації товарів, робіт, послуг підприємства та сплаченого ПДВ. У підсумку це дозволяє для розкриття процедури аналізу та визначення оптимальної послідовності дій у сфері ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, обрати й обчислити декілька показників-критеріїв, виходячи з того, що пріоритетним напрямком є узгодження



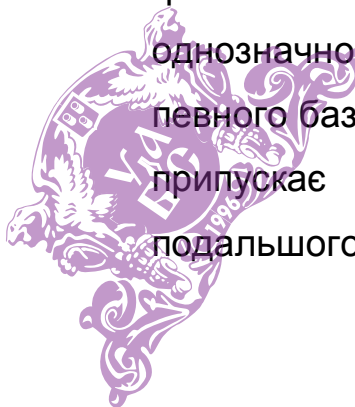
питання зі сплати та відшкодування ПДВ. В якості таких показників, для подальшого аналізу обрано:

відношення ПДВ до обсягів доходу від реалізації товарів, продукції, послуг, яке узагальнює собою не лише складову податкового навантаження на розвиток підприємства, а й певною мірою відбиває прояви зазначеної проблематики ПДВ для виробничих підприємств;

відношення ПДВ до сумарного обсягу виробничих запасів, готової продукції та товарів, яке може слугувати як показником ефективності реалізації продукції (у тому числі й на зовнішніх ринках), що виробляється, так й показником додаткового нездійсненого навантаження з погляду сталості відшкодування ПДВ;

відношення валового прибутку до обсягів доходу від реалізації товарів, продукції, послуг, що може бути загальним показником ефективності функціонування підприємства, а відтак також слугувати певним орієнтиром щодо сплати ПДВ.

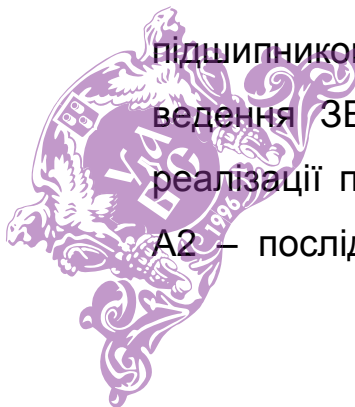
Ґрунтовність обрання даних показників-критеріїв визначається їх змістовністю, яка спрямована, у першу чергу, на вирішення зазначеної вище проблематики у сфері здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Тобто, наведені вище показники, можна розглядати в якості базису рішення поставленої задачі. При цьому, ті показники, які відповідають оптимальним значенням рішення поставленої задачі, є граничної межею такого базису. Інакше кажучи, у даному випадку, оптимальне рішення багатокритеріальної задачі – це гранична межа обраного базису. Тож, якщо оптимальність ні є однозначною, то можна стверджувати або про неточне обрання певного базису, або про наявність розмитого ефекту оптимальності, яке припускає наявність декількох локальних оптимумів, що потребує подальшого уточнення рішення. Водночас таке уточнення може бути



доцільним й при визначенні межі обраного базису, якщо рішення задачі залежить від явного зовнішнього впливу (у даному випадку це дії уряду щодо стягнення та відшкодування ПДВ для суб'єктів господарювання, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю).

При цьому обмежене обрання таких показників загалом не спрощує розв'язання поставленого завдання, бо, як було зазначено вище, основою більш змістовного узагальнення є, насамперед, вирішення окремих підзадач щодо визначення оптимальної послідовності дій у сфері ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Для розв'язання однієї з таких підзадач зупинимося на зазначених вище показниках. При цьому в якості методичної основи аналізу оберемо ретроспективний метод [40], сутність якого полягає у врахуванні даних попередніх періодів та визначенні тієї відправної межі, яка є важливою для підприємства. Тобто у просторі Парето обирається той набір показників-критеріїв, який найбільш позитивно характеризує суттєві зміни у зовнішньоекономічній діяльності підприємства та визначається за основу подальшого розвитку, що загалом й відбиває змістовну сутність (у даному випадку) корегування процесу ведення ЗЕД підприємства.

Отже зведемо усі розрахункові дані в табл. 3.1, де A1, A2 та A2 узагальнюють собою можливу послідовність дій щодо ведення ЗЕД підприємства за обраними показниками-критеріями, які розкриті вище (обчислено за відповідними періодами часу з урахуванням статистичних даних звітних документів ВАТ «Харківський підшипниковий завод»). Тобто A1 – це послідовність дій в процесі ведення ЗЕД підприємства, яка спрямована на збільшення обсягів реалізації продукції при наявності сталих умов з відшкодування ПДВ; A2 – послідовність дій в процесі ведення ЗЕД, що оптимізує наявні



запаси продукції в діючих умовах відшкодування ПДВ; А3 – послідовність дій в процесі ведення ЗЕД підприємства, яка передбачає збільшення обсягів реалізації продукції з урахуванням зниження витрат щодо її виготовлення та розповсюдження.

При цьому будемо вважати, що основні запитання щодо обрання оптимальної послідовності дій щодо ведення ЗЕД підприємства з погляду застосування ретроспективного методу, на які слід дати відповіді, можна подати у такий спосіб:

який період часу став значним для досліджуваного підприємства, як це позначилося на сталості його зовнішньоекономічної діяльності, які рішення вплинули на такий розвиток подій та які з цих рішень є доречними для подальшого застосування.

Для того, щоб відповісти на ці запитання необхідно сформулювати загальний критерій обрання оптимальних дій, за яким будуть аналізуватися обрані вище показники-критерії. Об'єктивно таким критерієм є спочатку обрання найменшого із значень показників по досліджуваних роках, а потім максимального із обраної множини.

Таблиця 3.1

Дані щодо обґрунтування оптимальності рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного підприємства

Значення показників-критеріїв, як узагальнення щодо досягнення відповідних дій	Аналізовані роки (на кінець періоду)				
	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік
A1	0,102	0,066	0,058	0,089	0,064
A2	0,224	0,165	0,143	0,173	0,138
A3	0,316	0,201	0,138	0,262	0,294

Підставою мінімізації значень обраних показників по аналізованих періодах є прагнення зменшення загального податкового навантаження, яке у даному випадку опосередковується ПДВ, а відтак й мінімізує ризики не відшкодування цього податку при умові найгіршого досягнення результатів у вигляді валового прибутку. Тобто, саме зазначений критерій і визначає механізм обрання оптимальної послідовності дій в обраному базисі рішення з погляду узгодження наявної проблематики щодо сплати та відшкодування ПДВ підприємства, яке займається зовнішньоекономічною діяльністю. Результат такого аналізу відбито у табл. 3.2.

Як видно з даних табл. 3.2 найбільша концентрація обраних за встановленим критерієм значень показників припадає на 2005 рік, який попередньо й можна вибрати в якості тієї межі, яка характеризує суттєві зміни у його зовнішньоекономічній діяльності з погляду вирішення загальної задачі щодо відшкодування ПДВ. Підтвердженням цього є й значення подальшого аналізу, які на другому етапі передбачають обрання максимального значення з обраних мінімальних – 0,143.

Таблиця 3.2

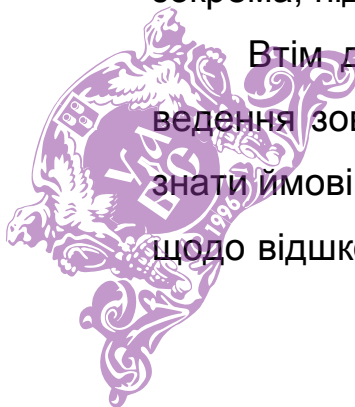
Розподіл мінімальних значень аналізованих показників-критеріїв функціонування діяльності аналізованого підприємства на досліджуваному інтервалі часу

Значення показників-критеріїв, як узагальнення щодо досягнення відповідної дії	Аналізовані роки (на кінець періоду)				
	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік
A1	0,102	0,066	<u>0,058</u>	0,089	0,064

A2	0,224	0,165	<u>0,143</u>	0,173	0,138
A3	0,316	0,201	<u>0,138</u>	0,262	0,294

Тобто, у даному випадку, можна стверджувати, що основою оптимальних рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності для досліджуваного підприємства (ВАТ «Харківський підшипниковий завод») з погляду розв'язання задачі відшкодування ПДВ було певне згортання обсягів його експортних операцій. Інакше кажучи, з погляду ретроспективного підходу виваженою та оправданою послідовністю дій щодо ведення ЗЕД досліджуваного підприємства на аналізованому періоді часу є, насамперед, оптимізація наявних запасів продукції та їх нове виробництво в діючих умовах відшкодування ПДВ. Проявом цього, можна вважати, як зменшення питомої ваги ПДВ у доходах від реалізації продукції, товарів, послуг, так й відносне зменшення нарощування обсягів продукції, яка виготовляється у подальшому. В основі такого твердження знаходяться, перш за все, дані балансу звітного періоду. Так за підсумками 2006–2007 років досліджуване підприємство значно зменшило запаси готової продукції. Тобто нарощування обсягів реалізації продукції протягом 2006-2007 років відбувалося, переважно, за рахунок наявних запасів. Тож вірогідним є й застосування послідовності дій щодо ведення ЗЕД підприємства, яка передбачає збільшення обсягів реалізації продукції з урахуванням зниження витрат щодо її виготовлення та розповсюдження, що, зокрема, підтверджується даними табл. 3.2.

Втім для остаточного обґрунтування прийнятних рішень у сфері ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства важливо також знати ймовірні дії держави (або наміри) з погляду впровадження заходів щодо відшкодування ПДВ (враховуючи основний напрямок поставленої



задачі). При цьому ймовірно припустити, що сподівання підприємства на покращення ситуації у даному питанні поступово зменшується. Загалом така ситуація може розглядатися як деяка гра, в якій підприємство оптимізує свої відповідні дії щодо ведення ЗЕД при умові наявних обмежень з боку держави (або інакше кажучи існуючих обмежень щодо розвитку такої діяльності).

Це можна описати через ймовірність очікування настання кращих умов господарювання:

$$I(2003 \text{ p.})=0,5; I(2004 \text{ p.})=0,2; I(2005 \text{ p.})=0,2; I(2006 \text{ p.})=0,05, I(2007 \text{ p.})=0,05.$$

Тоді для розв'язання поставленого питання необхідно визначити математичне очікування для кожного з розглянутих вище показників-критеріїв, що узагальнюють відповідну послідовність дій, використовуючи наступну формулу [150]:

$$M(R, A_i) = \sum_{j=1}^m I(R_j) \cdot a_{ji}, \quad (3.16)$$

де $I(R_j)$ – припустима (з погляду підприємства) ймовірність покращення ситуації з відшкодуванням ПДВ у R_j періоді часу j ;

m – кількість аналізованих періодів;

a_{ij} – значення аналізованих показників відповідно табл. 3.1.

Тоді для аналізованого підприємства (ВАТ «Харківський підшипниковий завод») на досліджуваному інтервалі часу маємо:

$$M(R, A_1) = 0,102 \cdot 0,5 + 0,066 \cdot 0,2 + 0,058 \cdot 0,2 + 0,089 \cdot 0,05 + 0,064 \cdot 0,05 = 0,083,$$



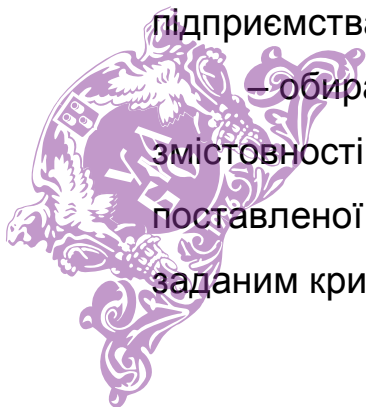
$$M(R, A_2) = 0,224 \cdot 0,5 + 0,165 \cdot 0,2 + 0,143 \cdot 0,2 + 0,173 \cdot 0,05 + 0,138 \cdot 0,05 = 0,189,$$

$$M(R, A_3) = 0,316 \cdot 0,5 + 0,201 \cdot 0,2 + 0,138 \cdot 0,2 + 0,262 \cdot 0,05 + 0,294 \cdot 0,05 = 0,254.$$

Розраховані таким чином математичні очікування максимізують байосовські визначення аналізованих показників-критеріїв, а відтак й розглядаємих за ними дій підприємства з погляду ведення зовнішньоекономічної діяльності. Тобто, на основі отриманих розрахунків визначаємо, що для підприємства (ВАТ «Харківський підшипниковий завод») на досліджуваному інтервалі часу доцільно дотримуватися принципу мінімізації показника-критерію, який взаємопов'язано із послідовністю дій АЗ за табл. 3.1, як досягнення оптимальності у сфері інтересів його зовнішньоекономічної діяльності. Це є цілком зрозумілим, під час коли держава не відшкодовує ПДВ для експортноорієнтованих виробників.

При цьому загальний підхід із визначення та обґрунтування оптимальних рішень щодо ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства можна подати у такий спосіб (рис. 3.11, запропоновано автором):

- визначається загальна мета щодо рішення поставленої задачі;
- формується базис її рішення та обчислюються значення конкретних показників-критеріїв, що складають базис, з урахуванням методу ретроспективного аналізу та узагальнюються конкретні дії підприємства;
- обирається критерій аналізу базису рішення задачі, виходячи з її змістовності, загальної мети, наявної невизначеності у розв'язанні поставленої задачі, що загалом відповідає обранню оптимальним за заданим критерієм діям підприємства з погляду ведення ЗЕД;



– визначається гранична межа базису на підставі обраного критерію аналізу базису рішення задачі;

– уточнюється ґрунтовність визначення граничної межі обраного базису рішення задачі на підставі аналізу математичного очікування для кожного з розглянутих показників, що складають обраний базис;

– аналізуються дії підприємства, що призвели до визначення граничної межі обраного базису, які у підсумку і визначаються в якості оптимальних рішень у сфері ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Втім, підкреслимо, що підвищення ефективності ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства та вдале використання потенціалу такої діяльності, залежить не тільки від загальнооекономічної ситуації в країні, але і від інших факторів, у числі яких:

– стан міждержавних відносин, що відображаються у наявності підписаних міжурядових угод, до найбільш важливих серед яких слід віднести захист інвестиційних вкладень, запобігання подвійного оподаткування, режим найбільшого сприяння в торгівлі;



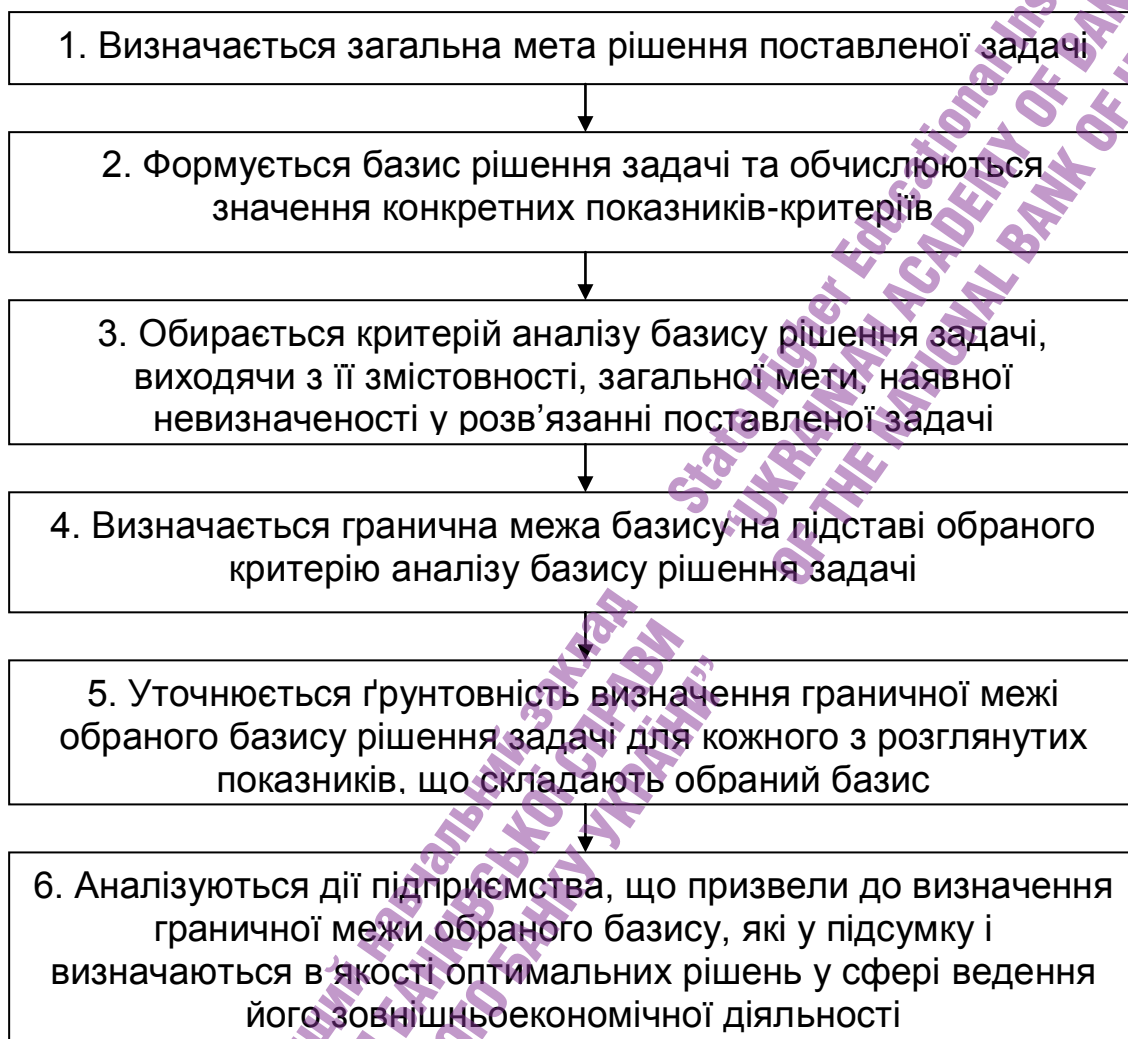


Рис. 3.11. Узагальнений підхід із визначення та обґрунтування оптимальних рішень щодо ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єкту господарювання

– політична ситуація в суспільстві, нестабільність якої є потенційною загрозою зміни правляючого режиму, що може створити передумови невиконання контрактних зобов'язань по платежах, надійності трансфертів валюти, утрати прав на ввезений товар тощо.

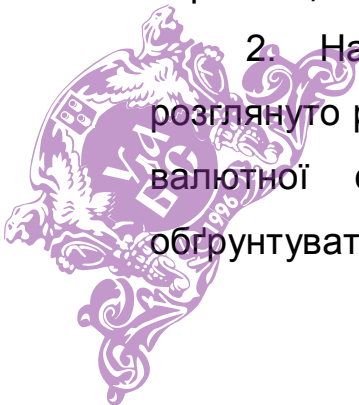
Однак це не зменшує важливості розглянутого, бо сутність процесу ведення ЗЕД дозволяє проводити його вдосконалення з погляду окремих факторів впливу та факторів виробництва, а відтак врахувати значимість усіх чинників фінансової складової відсіченої

діяльності.

Висновки до третього розділу

1. Для визначення рекомендацій щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням факторів зміни її фінансової складової розкрито загальні положення із вдосконалення такої діяльності. Сутність запропонованого розкриття полягає у визначенні результату ведення ЗЕД з погляду фінансової складової та визначені в якості основних складових вдосконалення загальної процедури ведення ЗЕД суб'єкту господарювання – аналізу та контролю. Це пов'язано з тим, що врахування факторів впливу, які уособлюють зовнішні аспекти розкриття фінансової складової ЗЕД, можливо на етапі аналізу таких факторів. Разом з цим врахування зміни факторів виробництва, які уособлюють внутрішні аспекти розкриття фінансової складової ЗЕД, дозволяють врахувати складову контролю з погляду процесу ведення ЗЕД суб'єкту господарювання. У підсумку це дозволило узагальнити множину можливих впливів щодо здійснення ЗЕД суб'єкту господарювання та їх зв'язок з погляду структурного подання фінансового результату відміченої діяльності. Також обґрунтовано узагальнена процедура здійснення ЗЕД суб'єкту господарювання, виходячи з фінансового аспекту розкриття результату такої діяльності та часу дії різних факторів впливу та факторів виробництва.

2. На основі застосування теорії еластичності докладно розглянуто різні умови ведення ЗЕД суб'єкту господарювання з погляду валютної складової результату ведення ЗЕД. Це дозволило обґрунтувати та розкрити методичний підхід щодо визначення змін у



веденні ЗЕД на основі врахування валютної складової результату її здійснення.

3. Розкрито змістовність процесу визначення часу виходу на ринки придбання ресурсів щодо здійснення ЗЕД суб'єкту господарювання. Таке розкриття здійснено на основі отриманих аналітичних узагальнень дії факторів впливу на результат ведення ЗЕД підприємства у вигляді функції еластичності, що відображають змістовність впливу фінансової складової ЗЕД суб'єкту господарювання. Визначено зміну значень функції еластичності з погляду перехресного врахування дії на результат ведення ЗЕД суб'єкту господарювання валютної та інфляційної складових факторів впливу.

4. З метою вдосконалення процесу ведення ЗЕД суб'єкту господарювання запропоновано узагальнений підхід із визначення та обґрунтування оптимальних рішень щодо ведення його зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням впливів податкового навантаження.

Основні наукові результати розділу відображено у публікаціях [7, 8, 30, 117, 119].



ВИСНОВКИ

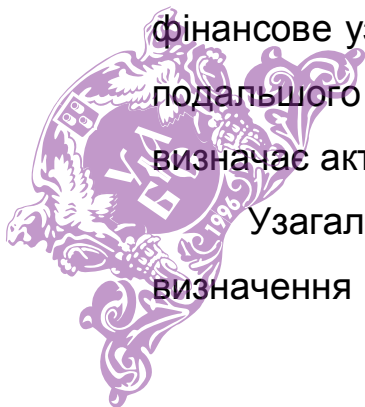
Відновлення економічного потенціалу країни та прийняття виважених рішень щодо протидії викликами, які пов'язані із глобальною фінансовою кризою неможливі без розвитку та вдосконалення ведення зовнішньоекономічної діяльності окремих суб'єктів господарювання.

У зв'язку з цим, в дисертації вирішено важливі науково-практичні завдання щодо подальшого теоретичного обґрунтування та розробки методичних підходів та практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання з урахуванням впливу її фінансової складової, а саме: курсових коливань національної грошової одиниці та податкового навантаження.

Основні теоретичні та практичні результати полягають у наступному:

1. Функціонування суб'єктів господарювання здійснюється в умовах постійної конкурентної боротьби за ринки збуту. Тож розширення зовнішньоекономічних зв'язків країни багато в чому визначається сталим розвитком зовнішньоекономічної діяльності її окремих суб'єктів господарювання, де провідне місце відводиться суб'єктам господарювання реального сектору економіки. При цьому змінні умови як ведення господарської діяльності, так й посилення міжнародної конкурентоспроможності різних господарюючих суб'єктів значною мірою визначаються фінансовими аспектами, бо саме фінансове узагальнення отриманого результату, переважно, є основою подальшого розвитку суб'єктів господарювання. Тож це у підсумку і визначає актуальність обраного напрямку дослідження.

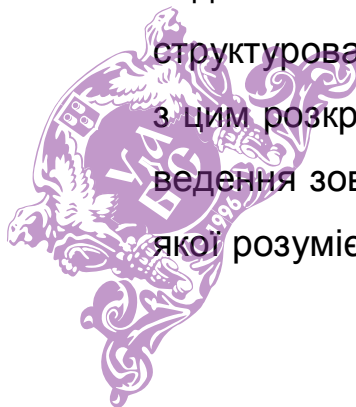
Узагальнення та аналіз різних підходів та дефініцій стосовно визначення сутності та змісту поняття «зовнішньоекономічна



діяльність» дозволили надати авторське його уточнення як частини загальної діяльності підприємства, що визначається через сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства відповідно до зовнішньоекономічних зв'язків держави, пов'язаних з участю підприємства у зовнішньоекономічних операціях, напрямки, форми та методи яких узагальнюються відповідно до процесу виробництва згідно цілей та задач підприємства щодо його функціонування і розвитку.

Новизна такого уточнення полягає у врахуванні недоліків попередніх визначень, до яких віднесено: відсутність узагальнення множинності різновидів ЗЕД; недостатнє врахування зв'язку поняття «зовнішньоекономічна діяльність» із дефініціями «зовнішньоекономічні зв'язки» та «зовнішньоекономічні відносини»; неповне розкриття мети здійснення ЗЕД підприємства. Врахування таких недоліків дозволяє визначити більш чітко структурування розгляду зовнішньоекономічної діяльності та розкрити основні напрямки щодо її вдосконалення. При цьому, виходячи з того, що при здійсненні ЗЕД значного впливу набуває фінансова її складова, наголошено на необхідності визначення таких напрямів вдосконалення ЗЕД з урахуванням фінансового аспекту.

Всебічний аналіз інструментарію ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання сприяв визначенню та розкриттю множинності заходів та засобів впливу на таку діяльність. У підсумку це знайшло узагальнення у вигляді класифікаційних ознак впливу на ведення зовнішньоекономічної діяльності як пов'язаного структурованого подання відповідних заходів та засобів впливу. Разом з цим розкрито значення та місце фінансової складової інструментарію ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, під якої розуміється така сукупність методів, підходів, різновидів впливу які



узагальнюють прямо або опосередковано фінансові питання ведення зовнішньоекономічної діяльності.

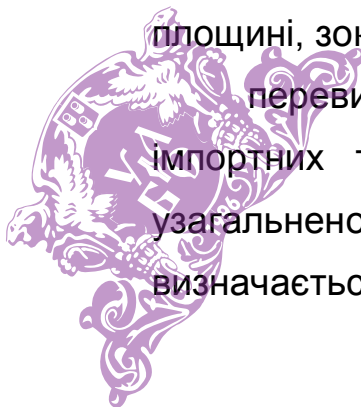
2. З метою розкриття дії фінансової складової зовнішньоекономічної діяльності узагальнено сутність адаптивного управління як специфічного інструментарію ведення ЗЕД суб'єктів господарювання. При цьому визначення типів управління у вигляді формалізованих рівнянь дозволило конкретизувати формальне узагальнення дії фінансової складової ЗЕД.

Визначено сутнісне розуміння врахування дії фінансової складової ЗЕД як процесу прийняття та втілення управлінських рішень з погляду можливих їх альтернатив і наслідків щодо реакції на впливи з урахуванням розвитку суб'єкту господарювання, де такі впливи визначаються безпосередньо або опосередковано з урахуванням фінансового аспекту їх узагальнення. У підсумку це сприяло виділенню ключових завдань щодо вдосконалення ведення ЗЕД з погляду врахування дії впливів її фінансової складової.

3. Статистичне розкриття основних тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання реального сектору економіки (на прикладі машинобудівної галузі) підкреслили значимість розгляду фінансової складової ЗЕД та необхідність вдосконалення такої діяльності з урахуванням фінансового аспекту.

В роботі доведено, що розвитку зовнішньоекономічної діяльності суб'єктам господарювання машинобудівної галузі притаманна низка негативних моментів, більшість з яких знаходиться у фінансовій площині, зокрема це:

перевищення імпорту над експортом, де здійснення експортних та імпортних торговельних операцій може розглядатися як підсумок узагальненої дії фінансової складової ЗЕД. Таке перевищення визначається різними темпами зростання імпорту та експорту,



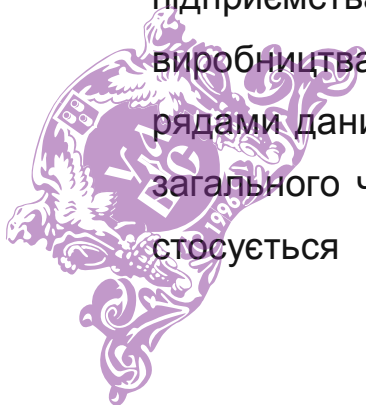
співвідношення яких становить 20% за підсумками 2005 року, 13% – за підсумками 2006 року, 6% – за підсумками 2007 року та 3% – за підсумками 2008 року;

негативна швидкість зміни коефіцієнту покриття експорту імпортом внаслідок дії впливів фінансової складової ЗЕД суб'єктів господарювання, які узагальненні в таких характеристиках відміченої діяльності як обсяги імпорту та експорту у вартісному виразі;

наявність незадовільного впливу наявних обсягів експорту та імпорту машинобудування щодо отримання фінансового результату суб'єктами господарювання означеної галузі.

У підсумку це дозволяє констатувати про необхідність врахування комплексної дії фінансової складової ЗЕД та доцільності визначення загальної процедури здійснення ЗЕД, виходячи з фінансового аспекту розкриття результату такої діяльності.

4. Аналіз факторів виробництва ряду досліджуваних суб'єктів господарювання підтвердив тезу щодо необхідності врахування фінансових аспектів щодо ведення зовнішньоекономічної діяльності. Це пов'язано з тим, що жодне з досліджуваних підприємств не має стійкої тенденції в наявній динаміці значень фінансового результату, незважаючи на позитивну динаміку в обсягах нарощування експортної складової виробництва. При цьому лише три з аналізованих підприємств, а саме ВАТ «Турбоатом», ВАТ «Турбогаз» та ВАТ «Світло Шахтаря», протягом усього досліджуваного періоду мали позитивні значення фінансового результату. Також можна стверджувати, що підприємства із значно більшою часткою експортної складової виробництва не завжди мають більш вагомий коефіцієнти кореляції між рядами даних, які визначають зміни обсягів експортованої продукції та загального чистого доходу для аналізованих підприємств. Зокрема це стосується таких підприємств як ВАТ «Харківський підшипниковий

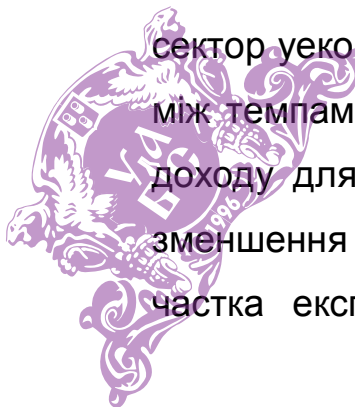


завод» та ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе» у порівнянні з ВАТ «Світло Шахтаря» та ЗАТ «Серп і Молот».

Разом з цим, аналіз фінансових аспектів факторів виробництва дозволив встановити неадекватність значень отриманого фінансового результату та процесів оновлення основних виробничих засобів з погляду сталої динаміки нарощування експортної складової виробництва досліджуваних суб'єктів господарювання. Так для більшості з досліджуваних підприємств ступень зносу основних засобів виробничого призначення є більшою за 60% на кінець досліджуваного періоду (2007 року), де найбільші значення ступеня зносу основних засобів виробництва мають – ВАТ «Харверст» (75,4%), ВАТ «Турбоатом» (72,4%) та ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин» (70,4%).

Також доведено, що вплив фінансової складової ЗЕД на загальну сталість функціонування окремих суб'єктів господарювання має різнопланову спрямованість. До того ж така спрямованість у межах конкретного суб'єкту господарювання може бути різноплановою з урахуванням фактору часу, що підтверджує значимість тези стосовно необхідності розробки загальної процедури здійснення ЗЕД, виходячи з фінансового аспекту розкриття результату такої діяльності.

5. Дослідження факторів впливу на сталість ведення зовнішньоекономічної діяльності дозволило встановити, що податок на додану вартість загалом справляє негативний вплив щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання реального сектор економіки. Так, наприклад, попри значний корелятивний зв'язок між темпами зміни податку на додану вартість та обсягів отриманого доходу для ВАТ «Харківський підшипниковий завод» спостерігається зменшення частки експорту, для ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе» – частка експорту протягом аналізованого періоду (2003–2007 роки)

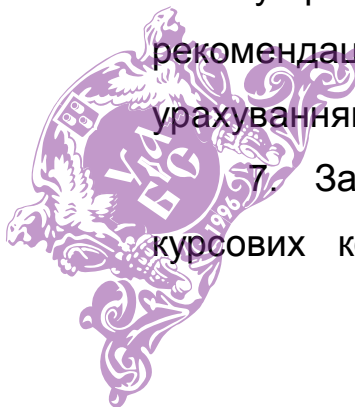


зазнає коливань, значне падіння частки експорту є характерним і для ВАТ «Харверст». Підґрунтям поданого вище узагальнення є й нерівномірні зміни в обсягах сплаченого податку на додатну вартість та обсягах отриманого доходу, що зокрема є характерним для ВАТ «Турбоатом».

Також відмічено, що більшість з досліджуваних суб'єктів господарювання не отримують адекватного доходу від продажу своєї продукції за кордон. Таким чином, найбільш важливим напрямком узагальнення дії факторів впливу щодо ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання машинобудівної галузі є важливість врахування коливань у курсових різницях національної валюти.

6. Розкрито узагальнену процедуру здійснення ЗЕД суб'єктом господарювання з погляду дії множини факторів впливу та факторів виробництва. Сутність розкриття означеної процедури полягає у визначенні результату ведення ЗЕД з погляду фінансової складової та обґрунтуванні в якості основних складових вдосконалення загальної процедури ведення ЗЕД суб'єкту господарювання – аналізу та контролю. Формалізованим підґрунтям поданої процедури є узагальнення ведення ЗЕД суб'єкта господарювання на основі формування категорійних пар такого ведення як процесу. Це дозволяє узагальнити стратегію поведінки суб'єктів господарювання на ринках збуту продукції та постачання матеріальних ресурсів внаслідок дії множини факторів впливу фінансової складової ЗЕД. Загалом подане складає сутність рекомендацій щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням факторів зміни її фінансової складової.

7. Запропоновано методичний підхід щодо аналізу впливу курсових коливань національної грошової одиниці при здійсненні



зовнішньоекономічної діяльності. Сутність такого підходу полягає у визначенні змін функції еластичності прибутку з погляду всіх співвідношень між курсом національної валюти (її девальвації або ревальвації) відповідно експортованої продукції та імпортованих матеріальних ресурсів, що дозволяє визначити розвиток або стале функціонування суб'єкту господарювання. Разом з цим, розроблений методичний підхід дозволяє не лише визначити напрями дії суб'єкту господарювання щодо ведення його ЗЕД, а й розкрити змістовність процесу визначення часу виходу на ринки придбання матеріальних ресурсів на основі отриманих аналітичних узагальнень дії факторів впливу на результат ведення ЗЕД, поданого у фінансовій площині.

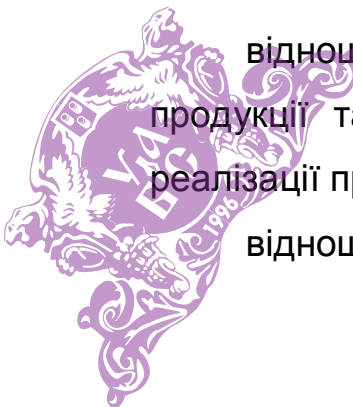
З метою проведення перехресного аналізу дії різних факторів впливу щодо ведення ЗЕД на основі функції еластичності прибутку доведено подібність таких функцій з погляду врахування фінансової складової факторів виробництва по окремо.

8. Обґрунтовано узагальнений підхід із визначення оптимальних рішень щодо ведення його зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням впливів податкового навантаження. Ключовим аспектом такого підходу є формування базису рішення на основі показників-критеріїв предметної області ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єкту господарювання. В якості конкретного базису рішень обрано:

відношення ПДВ до обсягів доходу від реалізації товарів, продукції, послуг, яке узагальнює собою складову податкового навантаження на розвиток підприємства;

відношення ПДВ до сумарного обсягу виробничих запасів, готової продукції та товарів, яке може слугувати показником ефективності реалізації продукції;

відношення валового прибутку до обсягів доходу від реалізації



товарів, продукції, послуг, що може бути загальним показником ефективності функціонування підприємства.

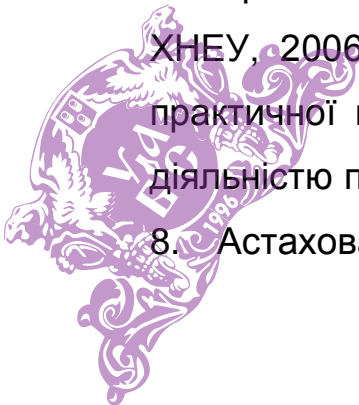
Доцільність обрання такого базису підтверджено на конкретному прикладі для одного із досліджуваних суб'єктів господарювання.

Розроблені підходи та рекомендації, що спрямовані на вдосконалення ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання реального сектору економіки можуть бути використані в практичній діяльності різних господарюючих суб'єктів з урахуванням специфіки їх функціонування. Окремі положення роботи доцільно застосувати для визначення умов продажу валютної виручки, що буде доречним для визначення напрямів роботи банків з суб'єктами господарювання реального сектору економіки.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г. М. Сучасні комерційні банки: персонал, розвиток, організація / Г. М. Азаренкова, Л. В. Дікань, Т. О. Новосельцева – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 132 с.
2. Азаренкова Г. М. Фінансові потоки в системі економічних відносин: Монографія / Г. М. Азаренкова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 328 с.
3. Азаренкова Г. М. Фінансові ресурси та фінансові потоки (теоретичний аналіз) / Г. М. Азаренкова. – Харків: ПП Яковлева, 2003. – 103 с.
4. Алексєєв С. Б. Формування адаптивного управління підприємствами вугільного машинобудування: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / С. Б. Алексєєв. – Донецьк: ДНУ, 2003. – 23 с.
5. Альміз В. Теоретичні аспекти проблем визначення та коригування митної вартості як фактор забезпечення економічної безпеки держави / В. Альміз // Вісник Академії митної служби України – 2006. – № 1. – С. 3 – 5.
6. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. Монографія / Л. Л. Антонюк – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.
7. Астахова І. Є. Концептуальні підходи до вибору та обґрунтування зовнішньоекономічної стратегії підприємства / І. Є. Астахова, В. О. Васюренко // Управління розвитком: Зб. наук. статей. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – № 5. – С. 31 – 32 (Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств у сучасних умовах», 3-4 листопада 2006 р.)
8. Астахова І. Є. Методичні аспекти коригування зовнішньоекономічної



стратегії підприємства / І. Є. Астахова, В. О. Васюренко // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. прац. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – Вип. 216. – Т. 4. – С. 770 – 776.

9. Аубакирова Г. М. Адаптивный подход к управлению промышленным предприятием / Г. М. Аубакирова. – Режим доступу: www.rusnauka.com/DN2006/Economics/10_au-bakirova.doc.htm.

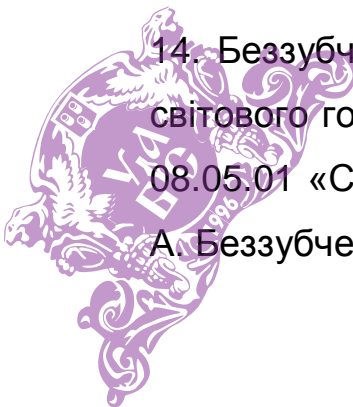
10. Балицький Є. В. Міжнародна конкурентоспроможність машинобудівної галузі України в контексті процесів глобалізації: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Є. В. Балицький. – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАНУ, 2005. – 21 с.

11. Барсеґян А. Г. Валютна політика України в контексті сучасних економічних відносин / А. Г. Барсеґян // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – Київ, 2005. – Вип. 52-1. – С. 87 – 92.

12. Барташук Т. П. Механізми інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності в умовах сучасної міжнародної конкуренції: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Т. П. Барташук. – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАНУ, 2003. – 19 с.

13. Башинська Г. І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю транснаціональних корпорацій: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування та регулювання економіки» / Г. І. Башинська. – К.: КЕІМ, 1999. – 16 с.

14. Беззубченко О. А. Інтеграція металургійного комплексу України до світового господарства: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О. А. Беззубченко. – Донецьк: ДНУ, 2005. – 23 с.



15. Безкоровайна В. В. Податки в системі фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності / В. В. Безкоровайна // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 40–45.
16. Белінська Я. Щодо необхідності державної підтримки українського експорту / Я. Белінська. – Режим доступу: www.niss.gov.ua/Monitor/april08/23.htm.
17. Бердар М. М. Впровадження прогресивних методів управління фінансовими ресурсами підприємств у зовнішньоекономічній діяльності / М. М. Бердар // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №5. – С. 31–37.
18. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М.: Наука, 1994. – 687 с.
19. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. - 2-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
20. Боровков П. Финансовая структура как современный инструмент управления экономикой предприятия / П. Боровков // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – №2. – С. 109–115.
21. Бровков С. М. Валютно-фінансові механізми в міжнародному бізнесі: світовий досвід та українська практика. Монографія / С. М. Бровков, Л. В. Руденко. – К.: ТОВ «Агенство «Україна», 2001 – 380 с.
22. Булана В. Щодо очікувань наслідків вступу України до СОТ для вітчизняних виробників / В. Булана, Я. Жаліло. – Режим доступу: www.niss.gov.ua/Monitor/Januery/08.htm.
23. Бурмистров В. Н. Внешняя торговля Российской Федерации / В. Н. Бурмистров, К. В. Холопов. – М.: Юристъ, 2001. – 384 с.
24. Буряк П. Ю. Интегрированные підприємницькі структури: перспективи розвитку України / П. Ю. Буряк. – Львів: Логос, 2003. – 564 с.
25. Бутко М. Залучення інвестицій зовнішньоекономічної діяльності в



Україну: сучасний стан і перспективи / М. Бутко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 17. – С. 3 – 6.

26. Бутник О. М. Економіко-математичне моделювання перехідних процесів у соціально-економічних системах / О. М. Бутник. – Харків: ВД «ІНЖЕК», СПД Лібуркіна Л. М., 2004. – 304 с.

27. Бюлетень НБУ. – № 12. – 2008. – 167 с.

28. Бюлетень НБУ. – № 5. – 2008. – 164 с.

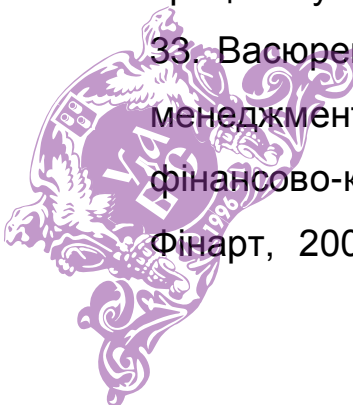
29. Валентієва О. В. Особливості зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудівної галузі / О. В. Валентієва // Регіональні перспективи. – 2002. – № 1. – С.25–27.

30. Васюренко В. О. Адаптаційне управління за аналогією як множина можливих класифікаційних станів об'єкту управління / В. О. Васюренко // Materiály IV mezinárodní vědecko – praktická conference [“Zprávy vědecké ideje - 2008”], (27 října – 05 listopadu 2008 roku). – DI 1 / Ekonomické vědy: Praha / Publishing House “Education and Science” s.r.o – 112 stran. – С. 45 – 47.

31. Васюренко В. О. Адаптаційне управління діяльністю підприємства: визначення сутності і змісту / В. О. Васюренко // Науч.-техн. сб. «Коммунальное хозяйство городов». Серия: Экономические науки. – К.: Техніка, 2007. – Вип. 78. – С. 289 – 295.

32. Васюренко В. О. Базові засади процедури узагальнення аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства / В. О. Васюренко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Зб. наук. прац. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – Вип. 23. – С. 287 – 295.

33. Васюренко В. О. Еволюційні аспекти розвитку фінансового менеджменту / В. О. Васюренко // Проблеми формування і розвитку фінансово-кредитної системи України. Зб. наук. статей. – Харків: Фінарт, 2003. – С. 194 – 195 (Матеріали III міжвузівської науково-



практичної «Проблеми формування і розвитку фінансово-кредитної системи України»)

34. Васюренко В. О. Окремі статистичні узагальнення щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств машинобудування / В. О. Васюренко // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – Житомир, 2008. – Вип. 2(44). – С. 312 – 317.

35. Васюренко В. О. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності як різновид адаптаційного управління / В. О. Васюренко // Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації. Зб. тез доповідей П'ятої ювілейної міжнародної науково-практичної конференції молодих учених. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – Частина 1. – С. 143 – 145.

36. Васюренко В. О. Статистичні узагальнення структурних елементів зовнішньоекономічної діяльності машинобудування / В. О. Васюренко // Зб. матеріалів п'ятої міжнародної науково-практичної конференції «Наукові дослідження – теорія та експеримент – 2009» – Полтава: Інтер Графіка, 2009. – С. 86 – 90.

37. Васюренко В. О. Структурність множини впливів на зовнішньоекономічну діяльність підприємства / В. О. Васюренко // Матеріали науково-практичної конференції «Розвиток наукової думки» – Миколаїв: НУК, 2008. – С. 41 – 44.

38. Васюренко В. О. Теоретичні узагальнення щодо розуміння сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства» / В. О. Васюренко // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 2. – С. 220 – 226.

39. Васюренко Л. В. Ресурси комерційного банку: теоретичний та прикладний аналіз / Л. В. Васюренко, І. М. Федосік. – Харків: ПП «Яковлева», 2003. – 88 с.



40. Васюренко О. В. Современные методы управления банковскими ресурсами / О. В. Васюренко. – Харьков: «Гриф», 1997. – 392 с.
41. Ващук В. Методологія формування конкурентоспроможності зовнішньоекономічної діяльності на зовнішньому та внутрішньому ринках / В. Ващук // Проблеми науки. – 2004. – № 5. – С. 25 – 30.
42. Виханский О.С. Стратегическое управление. – М.: Изд. МГУ, 1995. – 360 с.
43. Внешнеэкономическая деятельность / Под ред. Б. М. Смитиенко, В. К. Поспеловой – М.: «Академия», 2002. – 304 с.
44. Гвишиани Д. М. Организация и управление / Д. М. Гвишиани. – М.: Изд-во МГТУ им. Баумана, 1998. – 331 с.
45. Глухов В. В. Менеджмент / В. В. Глухов. – Спб.: Питер, 2007. – 608 с.
46. Горский П. Уточнение понятия «система поддержки принятия решений» / П. Горский. – Режим доступа: www.gorskiy.ru.
47. Горчаков В. Ю. Формування організаційно-економічного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю великої компанії: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / В. Ю. Горчаков. – Донецьк: Інститут економіки промисловості НАНУ, 2005. – 22 с.
48. Господарський кодекс України. – Режим доступа: www.zakon.rada.gov.ua.
49. Грошовик Ю. Я. Фактори відтворення тіньових відносин у сфері зовнішньоекономічної діяльності / Ю. Я. Грошовик // Науковий вісник: 36. наук. праць Академії ДПС України. – Ірпінь: 2003. – С. 209 – 217.
50. Грубер Й. Эконометрия / Й. Грубер. – Т. 1. – Киев, 1996. – 400 с.
51. Давиденко А. Застосування податку на додану вартість при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами господарювання



/ А. Давиденко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6. – С. 3 – 8.

52. Дегтярев О. В. Управління зовнішньоекономічною діяльністю високотехнологічних підприємств в умовах глобалізації (на прикладі космічної галузі України): автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / О. В. Дегтярев. – К.: КНУ, 2006. – 18 с.

53. Десятнюк О. М. Моніторинг податкових ризиків: теорія та практика. Монографія / О. М. Десятнюк. – Тернопіль : Видавництво ТНЕУ, 2009. – 312 с.

54. Деякі підсумки економічного розвитку України у 2007 році та першочергові завдання економічної стратегії держави. – Режим доступу: www.niss.gov.ua.

55. Дзюба П. В. Трансфертне ціноутворення у фінансовій системі ТНК: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / П. В. Дзюба. – К.: КНУ, 2006. – 16 с.

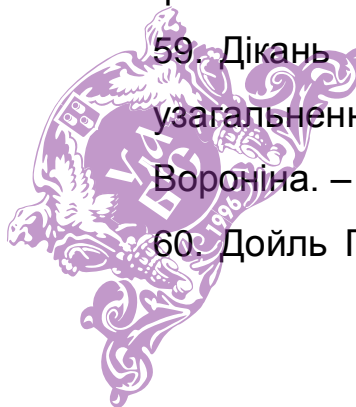
56. Динаміка зростання та ризику нестабільності економіки України в 2008 році / Я. А. Жаліло [та ін.]; за заг. ред. В. Є. Воротіна. – К. : НІСД, 2008. – 108 с.

57. Динаміка промислового виробництва в Україні. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

58. Дії Національного банку України в період загострення світової фінансової кризи / Аналітичний звіт. – К.: НБУ, 2009. – 58 с.

59. Дікань Л. В. Фінансовий результат підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз: Монографія / Л. В. Дікань, О. О. Вороніна. – Харків: СПД ФО Лібуркіна Л. М., 2008. – 92 с.

60. Дойль П. Маркетинг, менеджмент и стратегия / П. Дойль. – Спб.:



Питер, 2003. – 544 с.

61. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Г. М. Дроздова. – К.: Центр навч. літ., 2004. – 247 с.

62. Дубинець Ю. Теоретичні аспекти ризику зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Ю. Дубинець // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2005. – № 2. – С. 245 – 251.

63. Дурицька Г. В. Економічне регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислового виробництва: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Г. В. Дурицька. – Львів: Інституті регіональних досліджень НАНУ, 2007. – 26 с.

64. Дурицька Г. В. Проблеми комплексної оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Г. В. Дурицька // Регіональна економіка. – 2007. – № 4. – С. 209 – 217.

65. Економічний глобалізм: розвиток та зростання. Монографія / Під ред. В. В. Рокоча. – К.: Таксон, 2005. – 320 с.

66. Експертна доповідь «Україна в 2007 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку». – Режим доступу: www.niss.gov.ua/book/Eks_d2007/index.htm.

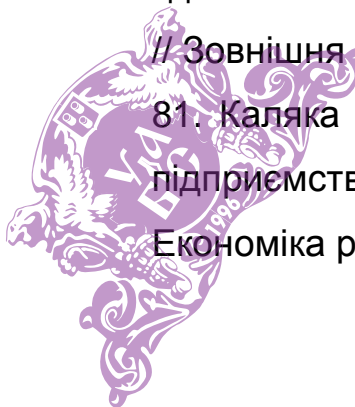
67. Ермаченко В. Е. Учет и техника проведения внешнеэкономических операций: Учебное пособие / В. Е. Ермаченко, С. В. Лабунская, О. Г. Маляревская, Ю. Д. Маляревский // Под ред. С. В. Лабунской. – Харьков: ХГЭУ, 2001. – 500 с.

68. Жаліло Я. А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: Монографія / Я. А. Жаліло. – К.: НІСД, 2003. – 362 с.

69. Жеваго А. В. Державне регулювання міжнародної економічної діяльності в глобальних умовах розвитку: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні



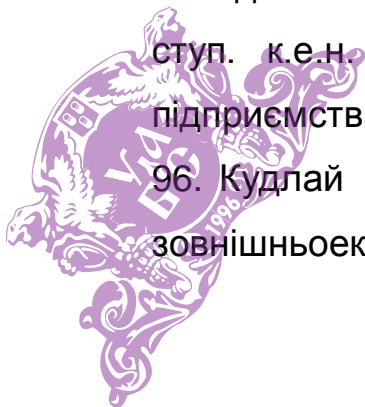
- економічні відносини» / А. В. Жеваго. – К.: КНЕУ, 2006. – 21 с.
70. Жук М. Територіальні чинники інтенсифікації зовнішньоекономічної діяльності / М. Жук // Економіка України. – 2002. – № 10. – С. 79 – 84.
71. Закон України «Про Єдиний митний тариф». – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
72. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
73. Зовнішня торгівля України товарами за 2008 рік / Експрес випуск. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 23 с.
74. Зовнішня торгівля України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
75. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / Під ред. І. В. Багрової. – Дніпропетровськ: ДДФЕІ, 2002. – 585 с.
76. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Підручник // І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман / За ред. д-ра екон. наук, проф. І. В. Багрової. – К.: Центр навч. літ., 2004. – 580 с.
77. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия: Монография / Ю. Б. Иванов. – Харьков: ХНЕУ, 2004. – 256 с.
78. Имитационное моделирование производственных систем / Под ред. А. А. Вавилова. – М.: Машиностроение, 1993. – 416 с.
79. Индекси споживчих цін та цін виробників промислової продукції. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
80. Каляка С. В. Побудова системи протидії загрозам та небезпекам здійсненню зовнішньоекономічної діяльності підприємств / С. В. Каляка // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 5. – С. 46 – 53.
81. Каляка С. Методичні аспекти визначення рівня стійкості підприємства - суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності / С. Каляка // Економіка розвитку. – 2007. – №32. – С. 76 – 81.



82. Карпов Л. Е. Адаптивное управление по прецедентам, основанное на классификации состояний управляемых объектов / Л. Е. Карпов, Л. Е. Юдин. – Режим доступа: www.citforum.ru/consulting/BI/karpov.
83. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Пер. с англ./ Общая ред. и предисл. А. Г. Милейковского и И. М. Осадчей // Дж. М. Кейнс. – М.: Прогресс, 1978. – 495 с.
84. Кизим М. О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія / О. М. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко, Ю. С. Кончак. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 144 с.
85. Кирилов Ю. Є. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності на ринку зерна: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / Ю. Є. Кирилов. – Житомир: Державний Агроекономічний університет, 2005. – 18 с.
86. Кім О. О. Вплив зовнішньоекономічної діяльності на інституційне перетворення в трансформаційній економіці: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / О. О. Кім. – Харків: ХНУ, 2005. – 18 с.
87. Кісь О. П. Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О. П. Кісь. – Харків: ХНЕУ, 2005. – 18 с.
88. Кіян О. В. Методи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / О. В. Кіян // Митна справа. – 2007. – № 2. – С. 13–16.
89. Ковалевська А. В. Конкурентна стратегія зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств України в умовах перехідної економіки інверсного типу: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. :



- спец. 08.02.03 «Організація управління, планування та регулювання економікою» / А. В. Ковалевська. – Харків: ХНУ, 2002. – 19 с.
90. Колесников Є. В. Фінансова складова в результативності використання інноваційного потенціалу промислового підприємства: дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами за видами економічної діяльності» / Є. В. Колесников. – Харків: ХНЕУ, 2007. – 230 с.
91. Коломієць В. В. Експортний потенціал регіону та його зовнішньоекономічна діяльність (на прикладі Черкаського регіону): автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / В. В. Коломієць. – К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАНУ, 2005. – 22 с.
92. Коломієць І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства в процесі його інтернаціоналізації: Монографія / І. Коломієць. – Львів: НАН України. Інститут регіональних досліджень. – 2004. – 247 с.
93. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / за ред. Я. А. Жаліло. – К.: НІС, 2005. – 388 с.
94. Котик Л. Є. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких структур: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / Л. Є. Котик. – Львів: Інституті регіональних досліджень НАНУ, 1999. – 20 с.
95. Крамарева О. М. Оцінка ефективності експорту та імпорту машин і обладнання вітчизняними підприємствами: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О. М. Крамарева. – Харків: ХНЕУ, 2005. – 20 с.
96. Кудлай В. Г. Особливості експортно-імпоротної діяльності у зовнішньоекономічній діяльності підприємств України / В. Г. Кудлай //



Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – № 3. – С. 3 – 9.

97. Кузнецов Ю. В. Менеджмент / Ю. В. Кузнецов, В. И. Подлесных. – М.: Бизнес-Пресса, 2001. – 432 с.

98. Лісіна В. Ю. Інвестиційна діяльність промислового підприємства з використанням інструментів фондового ринку: дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / В. Ю. Лісіна. – Харків: ХНЕУ, 2006. – 188 с.

99. Лісова Л. О. Зовнішньоекономічна діяльність аграрного сектору Сумської області: Стан і перспективи розвитку / Л. О. Лісова // Економіка АПК. – 2006. – № 3. – С. 137 – 142.

100. Луцька Н. І. Розвиток регіональних тенденцій зовнішньоекономічної діяльності України / Н. І. Луцька // Економіка та держава. – 2008. – № 1. – С. 32 – 33.

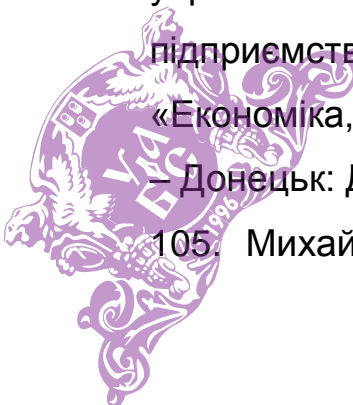
101. Лушкін В. Потенціал зовнішньоекономічної діяльності Житомирської області / В. Лушкін // Регіональна економіка. – 2001. – № 2. – С. 85 – 94.

102. Манцуров І. Статистичні індикатори збалансованості зовнішньоекономічної діяльності / І. Манцуров // Вісник Академії митної служби України. – 2005. – № 3. – С. 12 – 19.

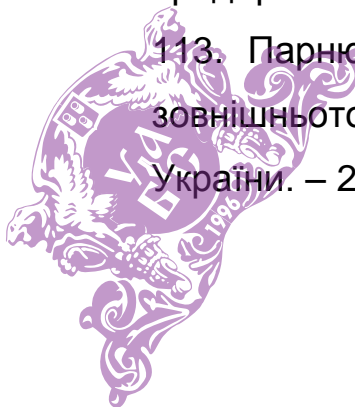
103. Масловська Л. Управлінські аспекти зовнішньоекономічної діяльності України в перехідний період / Л. Масловська // Економіка України. – № 8. – 2006. – С. 67 – 72 .

104. Михайлик Д. П. Синтез механізмів логістико-орієнтованого управління зовнішньоекономічною діяльністю металургійного підприємства: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Д. П. Михайлик. – Донецьк: ДНУ, 2005. – 16 с.

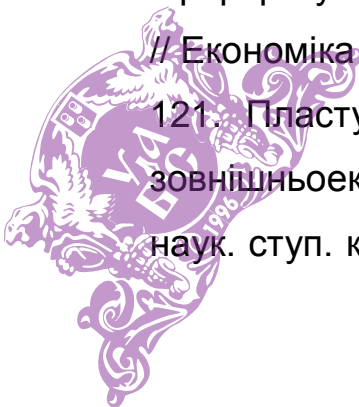
105. Михайлов В. Формування статистики зовнішньоекономічної



- діяльності в Україні / В. Михайлов // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 6. – С. 132 – 136.
106. Мочерний С. В. Світове господарство в умовах глобалізації: Монографія / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, С. В. Фомішин. – К.: Ніка-Центр, 2006. – 200 с.
107. Мусієнко О. І. Міжнародне корпоративне податкове планування в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю компаній: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / О. І. Мусієнко. – Київ: КНУ ім. Тараса Шевченка, 2005. – 16 с.
108. Наливайченко К. В. Інституціональні перетворення в зовнішньоекономічній діяльності України в контексті трансформування регіональних економічних відносин: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / К. В. Наливайченко. – Донецьк: ДНУ, 2006. – 23 с.
109. Налоги в развитых странах / Под ред. И. Г. Русаковой. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 288 с.
110. Обсяги реалізованої промислової продукції. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
111. Осика С. Г. Засади та особливості антидемпінгового законодавства України: Монографія / С. Г. Осика – К.: Центр дослідження СОТ, 2005. – 224 с.
112. Отенко І. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия / І. П. Отенко. – Х.: Изд. ХНЭУ, 2006. – 256 с.
113. Парнюк В. О. Кредитування та відображення зовнішньоторговельних операцій в Україні / В. О. Парнюк // Фінанси України. – 2006. – № 12. – С. 40 – 50.



114. Пасічник О. В. Валютно-курсова політика НБУ: цільові орієнтири та фактична динаміка курсу гривні / О. В. Пасічник // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. – Вип. 9(28). – 2003. – С. 50 – 52.
115. Петренко М. Методика прогнозування надходжень від зовнішньоекономічної діяльності до держбюджету / М. Петренко // Фінанси України. – 2004. – №1. – С.28 – 36.
116. Піддубна А. І. Розвиток управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства на основі системного та стратегічного підходів: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / А. І. Піддубна. – Харків: ХНЕУ, 2006. – 21 с.
117. Піддубна Л. І. Валютно-фінансові аспекти розробки і використання адаптаційних моделей управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / Л. І. Пуддубна, В. О. Васюренко // Економіка розвитку. – 2008. – № 4(48). – С. 50 – 53.
118. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: Монографія / Л. І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.
119. Піддубна Л. І. Матричний підхід до оптимізації зовнішньоекономічної стратегії підприємства / Л. І. Пуддубна, В. О. Васюренко // Економіка розвитку. – 2006. – № 3(39). – С. 90 – 93.
120. Письмаченко Л. М. Механізм реалізації митної політики держави у сфері регулювання зовнішньоекономічної діяльності / Л. М. Письмаченко // Економіка та держава. – 2007. – № 11. – С. 64 – 66.
121. Пластун В. Л. Фінансове забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / В.



Л. Пластун. – Суми: УАБС НБУ, 2006. – 21 с.

122. Погасий С. С. Концептуальная модель прогнозирования динамики валютного курса / С. С. Погасий // Бизнес Інформ. – Х. : ІНЖЕК, 2008.– № 7. – С. 80 – 84.

123. Покровская В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник / В. В. Покровская. – М.: Юристъ, 2000. – 456 с.

124. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс». – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.

125. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством / В. С. Пономаренко. – Х.: Основа, 1999. – 620 с.

126. Пономаренко В. С. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: Підручник / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 328 с.

127. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 323 с.

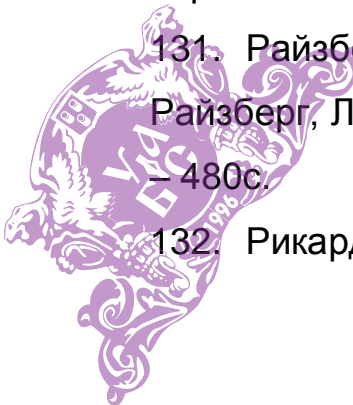
128. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер. – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2001. – 495 с.

129. Постанова Кабінету Міністрів України № 516 від 18.04.2006 «Про затвердження Державної програми розвитку машинобудування на 2006–2011 роки». – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.

130. Проект Концепції державної програми оновлення основних виробничих фондів. – Режим доступу: industry.kmu.gov.ua.

131. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева – М. : ИНФРА – М, 2004. – 480с.

132. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения /



Д. Рикардо. – М.: Экспир, 2002. – 960 с.

133. Річні звіти суб'єктів господарювання. – Режим доступу: www.smida.gov.ua.

134. Руденко Л. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій / Л. Руденко – К.: Кондор, 2004. – 480 с.

135. Савельєв Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів. Підручник / Є. В. Савельєв. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 504 с.

136. Салун М. М. Економічна оцінка ризиків у зовнішньоекономічній діяльності промислового підприємства: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.06.01 «Економіка підприємства і організація виробництва» / М. М. Салун. – Харків: ХДЕУ, 2002. – 16 с.

137. Северин О. Уступка вимоги і перевід боргу в сфері зовнішньоекономічної діяльності: принципова правомірність і питання валютного контролю / О. Северин // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – №1. – С. 46 – 49.

138. Семенов А. Г. Роль валютных курсов в развитии национальной экономики / А. Г. Семенов, Л. В. Репа // Финансы, учет и банки. Сб. науч. трудов. Под общ. ред. д.э.н., проф. П. В. Егорова – Донецк: «КИТИС», ДонГУ, 1999. – С. 16 – 21.

139. Сергеева Л. Н. Моделирование структуры экономических систем и процессов / Л. Н. Сергеева. – Запорожье: ЗГУ, 2002. – 88 с.

140. Сидор І. П. Податки на споживання в Україні: фіскальні ефекти і цінові наслідки: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / І. П. Сидор. – Тернопіль: Тернопільський державний економічний університет, 2006. – 23 с.

141. Сно К. К. Управленческая экономика / К. К. Сно. – М.: ИНФРА-М,



2000. – 671 с.

142. Сиротюк О. Д. Деякі проблеми застосування митного законодавства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності в Україні / О. Д. Сиротюк // Економіка. Фінанси. Право. – 2004. – № 7. – С. 23 – 25.

143. Скорнякова І. В. Експортний потенціал обробної промисловості України: управління процесом формування. Монографія / І. В. Скорнякова. – К: Наук. світ, 2006. – 175 с.

144. Скурихин В. И. Проектирование систем адаптивного управления производством / В. И. Скурихин, В. А. Забродский, Ю. В. Копейченко. – Харьков, «Вища школа», – 1984. – 162 с.

145. Слюнина Т. Л. Организация структуры управления внешнеэкономической деятельностью предприятия / Т. Л. Слюнина // Вісник УАБС. – 1999. – №2. – С. 72 – 73.

146. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкшз, 1931. – 234 с.

147. Соловйова О. А. Перспективи розвитку страхування у сфері зовнішньоекономічної діяльності / О. А. Соловйова // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 122 – 129.

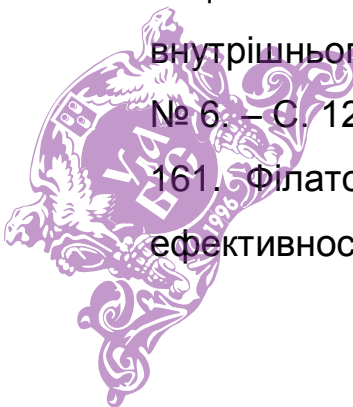
148. Соломаха С. А. Моделі і методи адаптивного управління виробничо-економічними системами в умовах нестабільного попиту: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» – Донецьк: ДНУ, 2006. – 19 с.

149. Спіріна М. Стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства / М. Спіріна // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 8. – С.176 – 182.

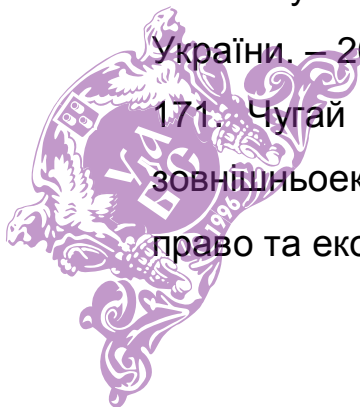
150. Справочник по математике для экономистов / Под ред. В.И. Ермакова – М.: Высш. шк., 1987. – 336 с.



151. Стасюк В. П. Модели адаптивного управління підприємством / В. П. Стасюк. – Донецьк: ДонНУ: ООО «Юго-Восток, Лтд. », 2002. – 224 с.
152. Стасюк В. П. Моделі адаптивного управління підприємством у нестабільному економічному середовищі: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. д.е.н. : спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / В. П. Стасюк. – Донецьк: ДНУ, 2003. – 32 с.
153. Статистичний бюлетень. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.
154. Стратегія економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. Д. Т. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2004. – 538 с.
155. Теоретичні основи регіональної інтеграції. Монографія / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т. М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2003. – 660 с.
156. Ткаченко Н. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності з використанням нетарифних обмежень / Н. Ткаченко, В. Артеменко // Регіональна економіка. – 2003. – № 1(27). – С. 51 – 56.
157. Товарна структура зовнішньої торгівлі України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
158. Тридед А. Н. Концепція адаптивного логістического управління промислової системою / А. Н. Тридед, К. Н. Таньков // БизнесИнформ. – 2004. – № 5–6. – С. 65 – 70.
159. Унковська Т. Моделювання впливу валютних та цінових шоків на формування експорту. Ефект гістерезису / Т. Унковська, К. Данилова // Вісник НБУ. – 2006. – № 8. – С. 59 – 63.
160. Унковська Т. Моделювання впливу змін обмінного курсу національної валюти на підприємства експортного, імпортного та внутрішнього секторів економіки / Т. Унковська // Вісник НБУ. – 2005. – № 6. – С. 12 – 16.
161. Філатова Г. О. Організаційно-економічний механізм визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств: автореф.



- дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Г. О. Філатова. – К.: КНТЕУ, 2004. – 25 с.
162. Філіна Г. І. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / Г. І. Філіна. – Харків: ХНУ, 2003. – 21 с.
163. Фінансові результати підприємств та організацій України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
164. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: В 3 т. / За ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – 1218 с.
165. Фомин В. Н. Некоторые общие принципы построения адаптивных систем управления / В. Н. Фомин // Соросовский образовательный журнал. – 1996. – №12. – С. 102–108.
166. Фридман М. Количественная теория денег / М. Фридман. – М.: Эльф-Пресс, 1996. – 131 с.
167. Фурман В. Страхування ризиків зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / В. Фурман // Фінанси України. – 2004. – № 4. – С. 120 – 127.
168. Харрис Л. Денежная теория: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. В.М. Усоскина // Л. Харрис. – М.: Прогресс, 1990. – 750 с.
169. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал: Пер. с англ. / Общая ред. Р. М. Энтова // Дж. Р. Хикс. – М.: Прогресс, 1993. – 488 с.
170. Чернишева О. Стратегії зовнішньоекономічної діяльності фірм у шинному виробництві / О. Чернишева // Вісник Академії митної служби України. – 2002. – № 2. – С. 99 – 102.
171. Чугай О. М. Фактор персоналу у стратегічному управлінні зовнішньоекономічною діяльністю / О. М. Чугай // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 3. – С. 65 – 69.



172. Шевченко М. М. Комплексна діагностика конкурентного середовища промислового підприємства на зовнішньому ринку / М. М. Шевченко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – Харків: Національний технічний університет «ХПІ». – 2005. – № 58. – С. 53 – 57.

173. Шевченко М. М. Методи оцінки конкурентоспроможності галузей промисловості в умовах інтернаціоналізації: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.07.01 «Економіка промисловості» / М. М. Шевченко. – Харків: НТУ «ХПІ», 2006. – 17 с.

174. Шевчук В. Засоби стимулювання технологічного експорту / В. Шевчук, Н. Черкас. – Режим доступу: www.niss.gov.ua/Monitor/August/4.htm.

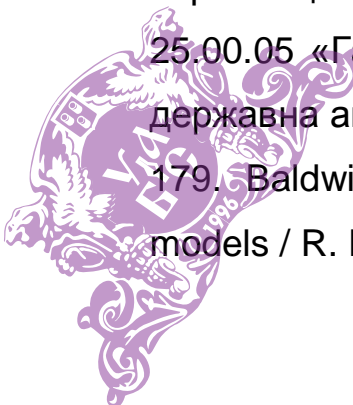
175. Шевчук В. Макроекономічний вплив від збільшення обсягів кредитування / В. Шевчук. – Режим доступу: www.niss.gov.ua/Monitor/January/05.htm.

176. Шнирков О. І. Україна – Європейський союз: економіка, політика, право. Монографія / О. І. Шнирков, В. В. Копійка, В. І. Муравйов. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2006. – 268 с.

177. Економіка підприємства / Под ред. Ф.К. Беа, Э. Дихтла, М. Швайтцера – М.: ИНФРА-М, 1999. – 928 с.

178. Яворський А. І. Державне управління зовнішньоекономічною діяльністю як фактор підвищення ефективності національного виробництва: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.н.держ.упр. : спец. 25.00.05 «Галузеве управління» / А. І. Яворський. –Донецьк: Донецька державна академія управління, 2002. – 15 с.

179. Baldwin R. E. Development and testing of heckscher-ohlin trade models / R. E. Baldwin. – Chichester: Wiley, 2008. – 212 p.



180. Bartov E. The valuation-relevance of earnings and cash flows: an international perspective / E. Bartov , S. R. Goldberg , M. Kim // Journal of International Financial Management and Accounting. – 2001. – Vol. 12. – No. 2. – P. 103 – 132.
181. Berglof E. The Great Divide and Beyond: Financial Architecture in Transition / E. Berglof, P. Bolton // Journal of Economic Perspectives. – 2002. – № 1. – P. 75 – 81.
182. Brigham E. F. Intermediate Financial Management / E. F. Brigham L. C. Gapenski. – N. Y.: Dryden, 1993. – 214 p.
183. Carlin W. Competition and Enterprise Performance in Transition Economies Evidence from a Cross-country Survey / W. Carlin, S. Fries, M. Schaffer, P. Seabright. – 2001. – CERT Discussion Paper #2001/01 – 212 p.
184. Control and Coordination in Hierarchical Systems / W. Findeisen, F. N. Bailey, M. Brdys et al. – Chichester: Wiley, 1980 – 467 p.
185. Dunning J. International Production and Multinational Enterprise. – London: Alien and Unwin, 1981. – 246 p.
186. Dunning J. The Globalization of Business / J. Dunning. – London: Routledge, 1993. – 342 p.
187. Feenstra R. C. Advanced International Trade / R. C. Feenstra. – Chichester: Wiley, 2003. – 496 p.
188. Grosse R. International Business and Government Relations in the 21st Century / R. Grosse. – Cambridge: Cambridge Academ, 2005. – 542 p.
189. Haan W. J. The Comovement Between Output and Prices / W. J. Haan // Journal of Monetary Economics. – 2000, 46. – №1. – P. 3 – 30.
190. Hatum A. Adaptation or Expiration in Family Firms: Organizational Flexibility in Emerging Economies / A. Hatum. – Chichester: Wiley, 2007. – 256 p.



191. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations / M. E. Porter. – National Industrial Strategy for Finland, Helsinki: 1993. – № 3. – 171 p.
192. Root F. Entry Strategies for International Markets. – Lexington, 1987. – 502 p.
193. Rugman A. A. New Theory of the Multinational Enterprise: Internationalization versus Internalization // Columbia Journal of World Business. Spring, 1980. – P. 23 – 29.

Державний вищий навчальний заклад
“УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ”

State Higher Educational Institution
“UKRAINIAN ACADEMY OF BANKING
OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE”



Додаток А

Складові досліджень за напрямком «Фінансова складова зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання»

Дослідники	Складові досліджень						
	поглиблення теоретичних положень та понятійного апарату	розробка стратегічних аспектів зовнішньоекономічної діяльності	методи, підходи щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності	фінансові аспекти зовнішньоекономічної діяльності	організація зовнішньоекономічної діяльності та системи з її управління	функції, механізми та напрямки управління зовнішньоекономічною діяльністю	показники, оцінки здійснення зовнішньоекономічної діяльності
Л. Є. Котик [94]	+	+	+	+	+	+	
Г. І. Башинська [13]	+	+			+	+	
Г. В. Дурицька [63]	+		+		+		+
М. М. Шевченко [173]	+						+
В. Л. Пластун [121]	+			+	+		
А. І. Піддубна [116]	+				+	+	+
К. В. Наливайченко [108]	+			+	+		+
А. В. Жеваго [69]	+		+	+			+
О. В. Дегтярев [52]	+	+	+	+			
О. І. Мусієнко [107]	+			+			+
Д. П. Михайлик [104]					+	+	+



Продовж. додатку А

Дослідники	Складові досліджень						
	поглиблен ня теоретичн их положень та понятійног о апарату	розробка стратегічн их аспектів зовнішньо економічн ої діяльності	методи, підходи щодо регулюван ня зовнішньо економічн ої діяльності	фінансові аспекти зовнішньо економічн ої діяльності	організаці я зовнішньо економічн ої діяльності та системи з її управлінн я	функції, механізм та напрямки управлінн я зовнішньо економічн ою діяльністю	показники, оцінки здійснення зовнішньо економічн ої діяльності
В. В. Коломієць [91]	+	+	+				+
О. П. Кісь [87]	+	+		+			+
О. М. Крамарева [95]	+			+			+
В. Ю. Горчаков [47]	+	+			+		+
О. А. Беззубченко [14]	+			+			+
Є. В. Балицький [10]	+		+				
Г. О. Філатова [161]	+				+		+
Г. І. Філіна [162]			+				+
Т. П. Бартащук [12]	+		+				
А. І. Яворський [178]			+		+	+	
М. М. Салун [136]	+						+
А. В. Ковалевська [89]		+					



Додаток Б

Приклади узагальнення множини впливів на ЗЕД

Таблиця Б.1

Класифікація методів впливу на ЗЕД за дослідженням Г. В. Дурицької [63]

Методи	Інструменти методу
Грошово-кредитні	емісія грошей, облікова ставка, пільгові (експортні) кредити, безвідсоткові (експортні) кредити
Фінансові	експортні субсидії, експортні премії, ціни, інвестиції, інвестиційні пільги та обмеження, страхування, дотації, імпорتنі депозити, фінансові санкції
Валютні	валютний курс (режим), девальвація /ревальвація, подвійний валютний ринок, диверсифікація валютних резервів, конвертованість валюти, валютні інтервенції, конкретні форми валютних обмежень, опціони, ф'ючерси, свопи, форвардні контракти
Податкові	ставка податку, податкові пільги, податкові кредити, акцизні та інші збори, імпорتنі податки
Митно-тарифні	експортне мито, імпорتنе мито, адміністративні, прикордонні та ін. стягнення з імпорту, митний контроль
Інфраструктурні	збутові фірми, дилерська мережа, сервісні центри, банки і страхові організації, фондові і валютні біржі, шляхи сполучення, засоби зв'язку і передачі інформації
Інформаційно-маркетингові	система зовнішньоекономічної інформації, рекламно-інформаційне забезпечення, інформаційно-консалтингові служби, виставки і ярмарки
Промислової політики	інвестиційно-інноваційне забезпечення, інфраструктура просування наукомісткої продукції



Продовж. додатку Б

Таблиця Б.2

**Класифікація методів впливу на ЗЕД
за дослідженням В. Л. Пластун [121]**

Методи	Реалізація методу
Самофінансування	власні кошти
Кредитування	комерційні кредити, банківські кредити, державні кредити, факторинг, лізинг, форфейтинг
Безповоротне фінансування	бюджетне фінансування
Додаткове гарантійне забезпечення	банківські гарантії, акцепти, страхування, авансові платежі, валютні застереження, акредитив

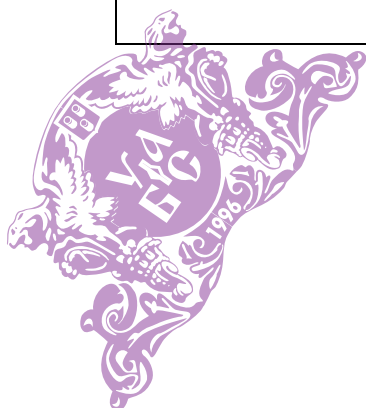


Продовж. додатку Б

Таблиця Б.3

**Класифікація рівнів впливу на ЗЕД
за дослідженням В. Ю. Горчакова [47]**

Рівень впливу	Сутність рівня
Функціональний	організація, планування, зовнішньоторговельне прогнозування, регулювання, координування, стимулювання, формування інформаційної бази даних, управління фінансовими ресурсами (валютними і фінансово-кредитними), науково-технічне співробітництво та зовнішні зв'язки, рекламна діяльність
Інструментальний	оптимізація товарного асортименту, оновлення продукції, вихід на ринок з новим товаром, розробка системи модифікації товару, прогнозування товарного асортименту
Корпоративний	маркетинг, виробництво експортної продукції, зовнішньоторговельні угоди, міжнародна інвестиційна співпраця, виробнича кооперація



Продовж. додатку Б

Таблиця Б.4

**Класифікація методів впливу на ЗЕД
за дослідженням Г. М. Дроздової [61]**

Методи впливу	Інструментарій методу
Тарифні	прості та складні митні тарифи; мінімальні, максимальні та преференціальні ставки; адвалорні, специфічні та змішані ставки; автономні та конвенційні ставки; спеціальне, антидемпінгове та компенсаційне мито; сезонне мито
Нетарифні	заборони експорту та імпорту; Кількісні обмеження експорту та імпорту; «добровільні» обмеження експорту; антидемпінгові заходи; технічні бар'єри; заходи, пов'язані з виконанням митних формальностей: прикордонний податок, платежі, пов'язані з оформленням документів на митниці, митним оглядом товарів, перевіркою їх якості; імпорتنний депозит



Додаток В

Окремі статистичні дані у розрізі машинобудівної галузі та ведення зовнішньоекономічної діяльності в цілому по Україні

Таблиця В.1

Динаміка обсягів виробництва у машинобудуванні, % [57]

Рік	Машинобудування в цілому	Виробництво машин та устаткування	Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	Виробництво транспортних засобів та устаткування
2001	118,8	118,6	115,2	122
2002	111,3	100,4	108,1	129,6
2003	135,8	121,4	119,2	162,1
2004	128,0	118,9	149,3	124,6
2005	107,1	112,2	90,8	112,4
2006	111,8	102,9	110,7	119,1
2007	128,6	115,3	122,6	142,3
2008*	125,0	113,7	118,9	135,1

* – попередній підсумок за 10 місяців



Продовж. додатку В

Таблиця В.2

Обсяги реалізованої продукції машинобудування, млн. грн. [110]

Рік	Машинобудування в цілому	Реалізація машин та устаткування	Реалізація електричного, електронного та оптичного устаткування	Реалізація транспортних засобів та устаткування
2001	21523,1	10222,6	5647,9	5652,6
2002	24492,2	10292,2	6189,7	8010,3
2003	35133,1	13070,7	8352,2	13710,2
2004	53569,3	16988,5	16437,2	20143,6
2005	59668,1	20762,3	13530,5	25375,3
2006	68730,6	22423,2	15510,3	30797,1
2007	98339,9	30100,4	21216,5	47023
2008*	85344,2	23517,2	14715,4	47111,6

* – попередній підсумок за 10 місяців



Продовж. додатку В

Таблиця В.3

Фінансовий результат суб'єктів господарювання машинобудівної галузі, млн. грн. [163]

Рік	Машинобудування в цілому	Машини та устаткування	Електричне, електронне та оптичне устаткування	Транспортні засоби та устаткування
2001	1159,4	–	–	–
2002	8,2	–	–	–
2003	390,7	–	–	–
2004	1498,9	–	–	–
2005	2238,5	–	–	–
2006	1916,9	734,2	587,9	594,8
2007	5127,5	1434,2	1347,9	2345,4
2008*	4730,2	1263,9	1201,8	2264,5

* – попередній підсумок за 10 місяців



Продовж. додатку В

Таблиця В.4

Обсяг експорту та імпорту, тис. дол. США (в цілому по Україні) [74]

Рік	Експорт	Імпорт
2001	16264734,34	15775092,66
2002	17957094,85	16976834,51
2003	23080187,31	23020771,01
2004	32672318,23	28996030,72
2005	34286748,26	36141094,96
2006	38367704,40	45034491,10
2007	49248063,60	60669923,00
2008*	53562305,40	67845390,30

* – попередній підсумок за 10 місяців



Продовж. додатку В

Таблиця В.5

Обсяги складових експорту машинобудування, тис. дол. США [157]

Рік	Котли, машини, апарати і механічні пристрої	Електричні машини і устаткування	Залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання	Наземні транспортні засоби, крім залізничних	Аеронавігаційні або космічні апарати	Плавучі засоби морські або річкові	Оптичні прилади і апарати
2001	1248583,6	465657,8	150077,0	170634,4	136463,1	91533,2	77076,4
2002	1281610,1	476999,1	298630,8	173140,9	101995,5	115568,2	182541,6
2003	1426113,2	899940,5	549793,2	144958,0	174653,0	114651,4	327698,0
2004	1801926,7	1229059,7	1492777,5	255680,1	131018,3	157856,0	591669,4
2005	1924544,7	917256,3	965049,9	368284,4	143624,8	178915,6	141173,9
2006	2051504,1	1278980,3	1066959,4	587195,9	238580,0	188364,0	151588,0
2007	2738328,6	2238235,6	1840213,3	998918,3	252464,6	213082,9	201081,0
2008*	2696042,0	2199022,6	2180673,0	1000673,2	122430,1	141821,7	177607,4

* – попередній підсумок за 10 місяців



Продовж. додатку В

Таблиця В.6

Обсяги складових імпорту машинобудування, тис. дол. США [157]

Рік	Котли, машини, апарати і механічні пристрої	Електричні машини і устаткування	Залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання	Наземні транспортні засоби, крім залізничних	Аеронавігаційні або космічні апарати	Плавучі засоби морські або річкові	Оптичні прилади і апарати
2001	1660722,8	717155,3	67744,1	637145,3	35817,3	5425,0	254580,4
2002	1817544,2	684499,4	65985,7	926985,2	14826,9	13721,5	260994,4
2003	2468426,1	1009829,2	142417,5	1698006,8	21570,3	12268,1	363169,9
2004	3214266,8	1526411,9	188587,7	2246087,4	43636,8	15316,2	550012,8
2005	4051773,2	2290498,4	145781,0	3023121,9	35946,6	14861,9	489971,0
2006	5191399,3	2682029,2	183459,6	4898344,5	49258,7	16023,1	676680,6
2007	7436594,2	3135108,9	334052,8	7770764,6	86685,0	25060,9	980847,3
2008*	7608469,4	2922622,7	554456,6	9277162,7	33979,6	36484,0	846419,0

* – попередній підсумок за 10 місяців



Продовж. додатку В

Таблиця В.7

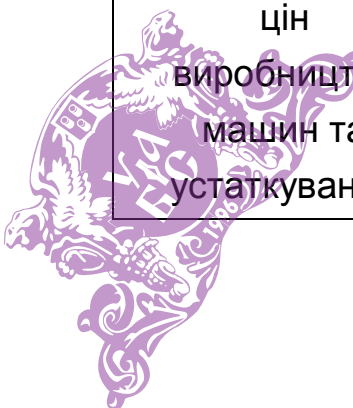
Середньозважені річні курси національної грошової одиниці до окремих валют, грн. [27]

Валюта	Рік				
	2003	2004	2005	2006	2007
100 доларів США	533,27	531,92	512,47	505,00	505,00
100 євро	602,44	660,94	638,99	633,69	691,79

Таблиця В.8

Індекси споживчих цін та цін виробників промислової продукції в Україні, % [79]

Індекс	Рік				
	2003	2004	2005	2006	2007
споживчих цін	105,2	109	113,5	109,1	112,8
цін виробництва у промисловості в цілому	107,6	120,5	116,7	109,6	119,5
цін виробництва машин та устаткування	103,1	108,3	114,4	106,3	110,0



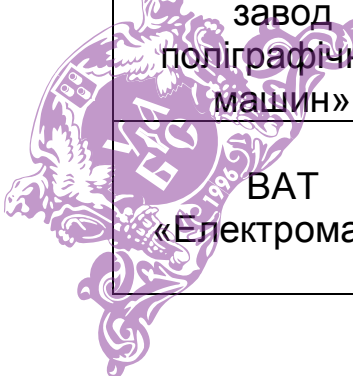
Додаток Д

Статистичні дані щодо аналізу зовнішньоекономічної діяльності
за окремими суб'єктами господарювання машинобудівної галузі [133]

Таблиця Д.1

Інформація про найбільш впливових конкурентів з основної продукції

Суб'єкти господарювання	Продукція	Найбільш впливові конкуренти за країнами	Ступень впливу	Країни – постачальники сировини
ВАТ «Харківський підшипниковий завод»	підшипники кочення, роликові, шарикові	Білорусь Росія	середній	Україна, Росія
ВАТ «Турбоатом»	турбіни парові, гідравлічні	Японія Росія Німеччина	незначний значний середній	Україна, Росія
ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе»	трактори	Україна Германія	середній	Україна, Росія Латвія
ВАТ «Турбогаз»	установки турбодетандерної утилізаційної	Росія Білорусь Чехія	незначний середній	Україна, Росія
ВАТ «Харверст»	верстати	Україна	середній	Україна, Росія, Білорусь
ВАТ «Світло Шахтаря»	шахтні конвейери	Україна Росія	значний незначний значний	Україна
ЗАТ «Серп і Молот»	двигуни дизельні, рядні	Італія	незначний	Україна, Росія
ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин»	поліграфічне обладнання	Україна	середній	Україна, Росія
ВАТ «Електромаш»	машини та устаткування загального призначення	Україна	–	Україна, Росія



Продовж. додатку Д

Таблиця Д.2

**Обсяг виробництва, частка експорту та чистий дохід
за основною продукцією окремих суб'єктів господарювання**

Суб'єкти господарювання	Рік	Обсяг виробництва, тис. грн.	Частка експорту, %	Чистий дохід, тис. грн.
ВАТ «Харківський підшипниковий завод»	2003	185278,0	57,1	187043,0
	2004	292156,0	32,2	309170,0
	2005	218347,2	43,9	221495,3
	2006	196140,8	45,4	225932,8
	2007	283732,1	47,2	300538,3
ВАТ «Турбоатом»	2003	240827,9	70,2	181512,0
	2004	253194,2	72,1	276138,0
	2005	251002,9	70,8	275182,9
	2006	322222,8	73,2	262843,5
	2007	312429,2	74,8	334215,6
ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе»	2003	188775,3	42,6	176475,4
	2004	284408,6	52,1	271564,7
	2005	253701,8	47,3	373957,0
	2006	241892,0	39,4	361243,2
	2007	312972,1	43,4	418236,9
ВАТ «Турбогаз»	2003	3620,7	34,2	3 620,7
	2004	14068,0	37,5	14068,0
	2005	17564,9	40,3	17564,9
	2006	26008,1	72,2	36806,7
	2007	32832,4	69,4	40191,3
ВАТ «Харверст»	2003	7904,5	76,9	9575,2
	2004	4976,0	20,1	1360,0
	2005	7702,1	20,2	9410,3
	2006	10398,9	20,1	12650,7
	2007	15442,8	20,4	17344,2
ВАТ «Світло Шахтаря»	2003	56261,0	2,6	77500,0
	2004	152071,0	2,3	158239,0
	2005	149078,2	2,9	155241,8
	2006	126416,0	1,1	134690,0
	2007	178091,8	3,4	209251,0
ЗАТ «Серп і Молот»	2003	666,1	0,5	752,6
	2004	98,8	0,2	15,0
	2005	6311,2	1,1	7234,8
	2006	4892,7	1,2	5312,2
	2007	3102,1	1,2	3076,6



Продовж. додатку Д

Таблиця Д.3

**Основні засоби виробничого призначення за залишковою вартістю,
тис. грн.**

Суб'єкти господарювання	Засоби	Станом на 31.12.				
		2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
ВАТ «Харківський підшипниковий завод»	споруди	24505,0	28802,0	27705,0	35005,7	50838,4
	обладнання	22245,0	22704,0	23246,5	26495,4	40349,0
	транспорт	550,0	524,0	509,7	404,5	425,3
ВАТ «Турбоатом»	споруди	112556,0	107481,0	104642,6	102294,4	101004,1
	обладнання	33644,0	31378,0	48792,3	89843,6	94164,2
	транспорт	902,0	748,0	928,7	1405,2	1708,1
ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе»	споруди	163160,0	149717,0	148040,3	190912,3	184592,7
	обладнання	74815,0	73801,8	68608,9	25734,7	16588,1
	транспорт	7184,0	6834,8	1735,1	1222,6	847,6
ВАТ «Турбогаз»	споруди	3164,8	3191,1	28123,3	28437,8	29001,5
	обладнання	163,2	224,0	350,2	460,1	489,2
	транспорт	209,2	317,0	461,0	595,2	601,2
ВАТ «Харверст»	споруди	44196,2	31220,8	28026,9	28207,6	27958,7
	обладнання	23730,2	18605,3	17748,3	13234,7	12922,5
	транспорт	1211,5	930,2	832,7	833,6	668,4
ВАТ «Світло Шахтаря»	споруди	60339,6	53469,6	50423,7	54522,2	55025,4
	обладнання	25300,6	27531,5	33104,5	38356,0	43704,2
	транспорт	4326,5	4713,2	5237,0	5698,1	6101,3



Продовж. додатку Д

Продовж. табл. Д. 3

Суб'єкти господарювання	Засоби	Станом на 31.12.				
		2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
ЗАТ «Серп і Молот»	споруди	183709,0	8586,5	12343,2	14099,8	16833,6
	обладнання	156167,0	1734,2	3001,1	6856,1	4777,7
	транспорт	3324,1	169,3	201,1	284,3	126,9
ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин»	споруди	2109,7	2001,2	1809,9	1901,3	1837,3
	обладнання	2292,6	2301,1	2311,2	2499,4	2501,1
	транспорт	0,5	0,7	1,1	1,1	1,3
ВАТ «Електромаш»	споруди	1750,7	1777,6	2187,6	3546,4	9428,8
	обладнання	2798,9	2705,1	2464,4	739,3	751,8
	транспорт	19,8	19,8	19,8	19,8	19,8



Державний вищий навчальний заклад
"УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВ"
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ
State Higher School of Banking of Ukraine

Продовж. додатку Д

Таблиця Д.4

**Динаміка первісної вартості та зносу основних засобів
виробничого призначення, тис. грн.**

Суб'єкти господарювання	Вартість	Станом на 31.12.				
		2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
ВАТ «Харківський підшипниковий завод»	первісна	289249,0	292518,0	252305,9	254365,2	290749,4
	знос	239015,0	237046,0	197656,7	189054,4	194352,0
ВАТ «Турбоатом»	первісна	452468,0	454804,0	487491,5	779267,4	794681,6
	знос	288322,0	300502,0	314083,3	561375,1	575407,5
ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе»	первісна	710099,0	705281,0	691565,4	700883,8	695896,3
	знос	431276,0	440278,0	448583,2	461043,8	478763,0
ВАТ «Турбогаз»	первісна	5208,4	6078,3	32120,7	33187,0	33671,1
	знос	2547,6	2854,1	20256,6	21201,9	21506,6
ВАТ «Харверст»	первісна	70074,0	51248,8	47109,5	42833,2	42184,0
	знос	51412,1	36877,2	35400,2	31680,2	31813,3
ВАТ «Світло Шахтаря»	первісна	99112,5	96692,5	101032,0	112573,1	119089,6
	знос	58136,6	59202,6	61859,7	65948,7	70654,9
ЗАТ «Серп і Молот»	первісна	400780,0	64812,3	25330,1	22129,7	22629,4
	знос	234743,0	30287,6	3307,3	3978,8	5144,9
ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин»	первісна	4584,5	1884,6	1601,1	1632,7	1841,9
	знос	3299,0	1504,5	1293,8	1209,8	1296,5
ВАТ «Електромаш»	первісна	4675,6	4652	5400,8	5013,4	10908,3
	знос	3454,3	3505,8	3447,7	1817,5	2038,2



Продовж. додатку Д

Таблиця Д.5

Готова продукція, тис. грн.

Суб'єкти господарювання	Станом на 31.12.				
	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
ВАТ «Харківський підшипниковий завод»	18945,0	26676,9	38778,6	18521,4	27207,2
ВАТ «Турбоатом»	91535,0	117194,0	127957,3	149039,3	166376,6
ВАТ «ХТЗ м. С. Орджонікідзе»	28281,9	39355,0	115132,5	21467,6	33789,1
ВАТ «Турбогаз»	12,4	7,0	45,4	1590,6	1601,3
ВАТ «Харверст»	3671,7	5055,8	3495,6	1956,4	1828,6
ВАТ «Світло Шахтаря»	5496,5	1439,4	8146,5	5092,7	6952,5
ЗАТ «Серп і Молот»	3662,5	3685,6	0,6	5843,2	5258,1
ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин»	79,2	810,9	1026,1	789,7	1096,2
ВАТ «Електромаш»	464,7	492,0	418,3	337,4	322,2

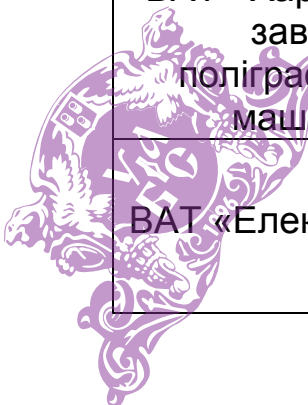


Продовж. додатку Д

Таблиця Д.6

Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн.

Суб'єкти господарювання	Валюта	Станом на 31.12.				
		2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
ВАТ «Харківський підшипниковий завод»	національна	222,0	2493,1	1741,7	275,9	20649,8
	іноземна	1172,0	248,2	0,0	0,0	496,0
ВАТ «Турбоатом»	національна	2154,0	2067,0	421,9	11850	3575,2
	іноземна	98609,0	118968,0	119754,2	85665,8	65805,7
ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе»	національна	407,9	1570,0	6246,9	1228,4	1715,4
	іноземна	321,2	444,2	3021,3	212,8	5705,2
ВАТ «Турбогаз»	національна	301,0	370,6	2865,7	387,8	432,2
	іноземна	1,6	233,9	94,7	616,4	541,7
ВАТ «Харверст»	національна	39,0	14,4	9,3	30,7	133,4
	іноземна	0,0	18,6	0,0	0,0	71,8
ВАТ «Світло Шахтаря»	національна	29314,1	35570,7	53204,3	57060,9	71310,6
	іноземна	1380,5	3039,6	7635,9	6591,3	2374,5
ЗАТ «Серп і Молот»	національна	72,0	71,6	711,3	669,8	572,2
	іноземна	0,0	0,0	0,0	6,3	0,0
ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин»	національна	1,1	25,8	7,0	68,1	484,2
	іноземна	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0
ВАТ «Електромаш»	національна	4,5	1,8	24,0	54,6	49,2
	іноземна	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

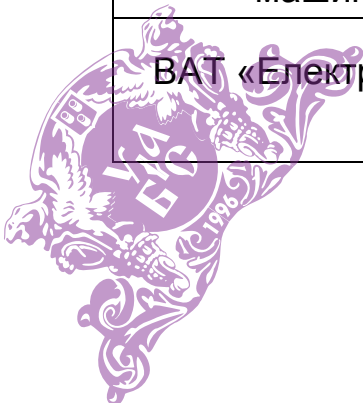


Продовж. додатку Д

Таблиця Д.7

**Податок на додану вартість та податок на прибуток
по ряду досліджуваних суб'єктів господарювання, тис. грн.**

Суб'єкти господарювання	Податок	Станом на 31.12.				
		2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
ВАТ «Харківський підшипниковий завод»	ПДВ	25996,0	27863,7	25997,7	26891,1	33955,4
	прибуток	3736,0	16194,5	338,2	4624,6	0,0
ВАТ «Турбоатом»	ПДВ	20553,0	19357,0	17068,5	25840,6	23055,5
	прибуток	29772,0	15090,0	9475,3	21586,9	29384,8
ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе»	ПДВ	28030,3	32208,6	32303,0	40845,	57089,2
	прибуток	0,0	0,0	0,0	9449,5	0,0
ВАТ «Турбогаз»	ПДВ	1514,6	2090,1	3272,5	1515,7	1712,8
	прибуток	0,0	581,4	478,6	202,2	271,2
ВАТ «Харверст»	ПДВ	935,5	1006,9	2204,5	1517,6	1281,2
	прибуток	0,5	133,8	211,2	66,5	0,0
ВАТ «Світло Шахтаря»	ПДВ	19326,3	40062,8	39190,0	40302,5	53461,9
	прибуток	7753,4	17514,4	14813,0	12754,7	17322,3
ЗАТ «Серп і Молот»	ПДВ	681,3	254,2	1885,0	1582,5	1112,2
	прибуток	0,0	0,0	0,0	1738,7	0,0
ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин»	ПДВ	120,4	172,6	161,8	186,4	288,8
	прибуток	86,4	0,2	0,0	0,0	0,0
ВАТ «Електромаш»	ПДВ	244,5	163,2	296,8	111,0	67,1
	прибуток	0,0	0,0	0,0	0,0	12,4



Продовж. додатку Д

Таблиця Д.8

Фінансовий результат, тис. грн.

Суб'єкти господарювання	Станом на 31.12.				
	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
ВАТ «Харківський підшипниковий завод»	-2113,0	18602,9	1270,4	-13623,8	-4006,5
ВАТ «Турбоатом»	23589,0	24012,0	20001,0	22206,0	34872,4
ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе»	-71173,0	-51683,5	-22620,8	-31229,3	-89872,6
ВАТ «Турбогаз»	142,1	173,6	675,0	1809,3	1789,2
ВАТ «Харверст»	- 734,2	- 1604,0	- 2411,2	-100,7	44,6
ВАТ «Світло Шахтаря»	6768,4	38971,0	48078,5	29679,6	31088,9
ЗАТ «Серп і Молот»	-24550,9	-40054,0	105,0	-124,2	-442,6
ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин»	230,5	201,9	-260,6	-22,1	1966,1
ВАТ «Електромаш»	- 444,9	- 53,2	-82,2	-3,0	382,9



Продовж. додатку Д

Таблиця Д.9

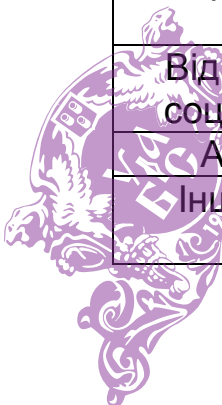
Операційні витрати, тис. грн.

Витрати	Станом на 31.12.				
	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
БАТ «Харківський підшипниковий завод»					
Матеріальні затрати	126871,0	203448,0	154940,2	141875,0	197666,1
Витрати на оплату праці	33392,0	45863,3	43341,6	51983,0	66068,2
Відрахування на соціальні заходи	12855,0	18163,7	17765,4	20335,3	26313,8
Амортизація	6195,0	6306,3	6 316,7	7398,8	7828,1
Інші операційні витрати	11399,0	18964,3	17783,1	11886,8	16857,6
БАТ «Турбоатом»					
Матеріальні затрати	135126,0	214621,0	181166,6	133037,5	159602,3
Витрати на оплату праці	25089,0	32267,0	41369,4	53832,4	95716,5
Відрахування на соціальні заходи	9664,0	12854,0	16562,8	20918,9	37129,4
Амортизація	13744,0	12923,0	12968,0	11887,5	13140,9
Інші операційні витрати	18921,0	28802,0	21197,1	24269,9	28753,7
БАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе»					
Матеріальні затрати	174271,0	223834,0	315715,3	178320,3	291109,1
Витрати на оплату праці	33908,8	41602,9	60380,5	54988,2	73515,0
Відрахування на соціальні заходи	12429,8	15316,4	21446,4	18400,5	29242,3
Амортизація	17937,6	18369,5	17433,8	17374,6	16448,3
Інші операційні витрати	20153,3	31620,2	41621,9	39071,4	75929,0
БАТ «Турбогаз»					
Матеріальні затрати	767,3	4076,7	5855,6	18146,5	19234,1
Витрати на оплату праці	1486,2	2163,6	2822,6	4561,8	4772,4
Відрахування на соціальні заходи	507,1	797,7	1051,6	1583,7	1789,0
Амортизація	189,3	332,7	663,5	943,0	1001,1
Інші операційні витрати	4097,7	9438,8	14941,1	15360,6	16001,2

Продовж. додатку Д

Продовж. табл. Д. 9

Витрати	Станом на 31.12.				
	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
ВАТ «Харверст»					
Матеріальні затрати	5154,0	6857,7	7298,9	7955,0	13679,8
Витрати на оплату праці	4154,6	4686,4	4833,1	5520,2	7116,3
Відрахування на соціальні заходи	1621,6	1880,5	2045,3	2334,6	2942,1
Амортизація	1238,1	1265,8	955,9	865,6	930,2
Інші операційні витрати	3954,5	3953,0	3146,8	5059,6	3363,0
ВАТ «Світло Шахтаря»					
Матеріальні затрати	47926,1	99102,0	101459,0	101487,6	148680,5
Витрати на оплату праці	16435,2	26996,8	32770,9	38704,4	47578,3
Відрахування на соціальні заходи	6105,5	10516,0	12748,9	14612,6	18138,2
Амортизація	7137,1	9137,8	10270,3	11269,2	13516,1
Інші операційні витрати	7382,8	7609,8	12244,0	16507,7	11937,7
ЗАТ «Серп і Молот»					
Матеріальні затрати	7169,9	2790,7	11260,2	3872,6	6893,1
Витрати на оплату праці	4345,9	2969,9	3861,3	1925,9	640,8
Відрахування на соціальні заходи	1691,8	1232,3	1509,3	760,7	243,9
Амортизація	7313,0	4517,4	3429,0	1773,7	1624,3
Інші операційні витрати	7903,1	4207,3	1982,8	770,0	1511,0
ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин»					
Матеріальні затрати	303,8	1476,6	200,4	54,0	587,4
Витрати на оплату праці	104,0	124,1	181,1	235,6	383,4
Відрахування на соціальні заходи	51,4	48,8	80,6	100,2	146,4
Амортизація	84,0	61,2	49,1	81,6	105,3
Інші операційні витрати	900,7	129,0	165,7	155,2	207,3



Продовж. додатку Д

Продовж. табл. Д. 9

Витрати	Станом на 31.12.				
	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
ВАТ «Електромаш»					
Матеріальні затрати	718,0	603,9	1273,6	501,6	1143,3
Витрати на оплату праці	156,8	116,5	239,1	314,8	324,1
Відрахування на соціальні заходи	61,8	45,9	94,3	121,5	124,6
Амортизація	87,0	97,7	78,7	107,8	228,0
Інші операційні витрати	471,3	281,9	410,2	292,0	298,3



Державний вищий навчальний заклад
"УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ"

State Higher Educational Institution
"UKRAINIAN ACADEMY OF BANKING
OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE"

Продовж. додатку Д

Таблиця Д.10

Чистий дохід досліджуваних суб'єктів господарювання, тис. грн.

Суб'єкти господарювання	Станом на 31.12.				
	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
ВАТ «Харківський підшипниковий завод»	190008,0	315227,0	227495,8	229724,5	311538,3
ВАТ «Турбоатом»	181512,0	276138,0	275182,9	262843,5	334215,6
ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе»	199938,0	292221,0	384957,0	369470,2	418236,9
ВАТ «Турбогаз»	7573,0	19366,5	28329,1	39505,7	42312,5
ВАТ «Харверст»	15036,0	9652,8	15410,3	17455,4	22826,8
ВАТ «Світло Шахтаря»	98749,7	204465,0	205849,8	206305,8	269651,0
ЗАТ «Серп і Молот»	3406,5	1270,8	9954,9	6155,5	4042,5
ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин»	601,8	863,2	809,2	932,1	1468,2
ВАТ «Електромаш»	1222,4	816,2	1529,8	580,5	335,5



Продовж. додатку Д
Таблиця Д.11

Собівартість продукції, тис. грн.

Суб'єкти господарювання	Станом на 31.12.				
	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
ВАТ «Харківський підшипниковий завод»	166467,0	251818,6	197944,1	220271,0	275183,6
ВАТ «Турбоатом»	117737,0	216914,0	226189,9	186991,4	229021,7
ВАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе»	209730,0	265022,0	324564,7	337883,3	350913,8
ВАТ «Турбогаз»	6739,6	12010,9	17646,9	26500,1	27992,4
ВАТ «Харверст»	9298,1	9248,7	12316,4	11827,2	15444,1
ВАТ «Світло Шахтаря»	67865,7	118489,2	123881,3	127806,5	178562,6
ЗАТ «Серп і Молот»	15213,6	8072,5	6705,9	4215,9	6027,4
ВАТ «Електромаш»	1293,2	840,2	1667,1	1017,4	1126,4



Додаток Е

Аналітичні визначення формалізованого узагальнення
в отриманні конкретних формул

1. Аналітичне визначення формалізованого узагальнення прибутку під час одномоментного повернення сум сплаченого податку на додану вартість за рівнянням 3.5

$$PR = \left[(1 - \alpha) \cdot D - Z + \alpha \cdot D \cdot (1 + \delta)^{-t} \right] \cdot (1 - \beta),$$

$$t = 0,$$

$$PR = \left[(1 - \alpha) \cdot D - Z + \alpha \cdot D \cdot (1 + \delta)^{-0} \right] \cdot (1 - \beta),$$

$$PR = \left[(1 - \alpha) \cdot D - Z + \alpha \cdot D \right] \cdot (1 - \beta),$$

$$PR = (1 - \alpha) \cdot D \cdot (1 - \beta) - Z \cdot (1 - \beta) + \alpha \cdot D \cdot (1 - \beta),$$

$$PR = D \cdot (1 - \beta) - \alpha \cdot D \cdot (1 - \beta) - Z \cdot (1 - \beta) + \alpha \cdot D \cdot (1 - \beta),$$

$$PR = D \cdot (1 - \beta) - Z \cdot (1 - \beta),$$

$$PR = (D - Z) \cdot (1 - \beta).$$



Продовж. додатку Е

2. Аналітичне визначення формалізованого узагальнення функції еластичності прибутку в залежності від валютної складової

$$\varepsilon(q) = \frac{\partial PR}{\partial q} \cdot \frac{q}{PR},$$

$$\frac{\partial PR}{\partial q} = \frac{\partial((1-\alpha) \cdot W \cdot SW \cdot q - V \cdot SV \cdot q - VX \cdot SVX - VL \cdot SVL - IV \cdot (1-\beta))}{\partial q},$$

$$\frac{\partial PR}{\partial q} = (1-\alpha) \cdot W \cdot SW - V \cdot SV \cdot (1-\beta),$$

$$\varepsilon(q) = (1-\alpha) \cdot W \cdot SW - V \cdot SV \cdot (1-\beta) \cdot \frac{q}{(1-\alpha) \cdot D - Z \cdot (1-\beta)},$$

$$\varepsilon(q) = \frac{(1-\alpha) \cdot W \cdot SW - V \cdot SV \cdot q}{(1-\alpha) \cdot D - Z},$$

$$\varepsilon(q) = \frac{(1-\alpha) \cdot W \cdot SW \cdot q - V \cdot SV \cdot q}{(1-\alpha) \cdot D - Z}.$$



Продовж. додатку Е

3. Аналітичне визначення формалізованого узагальнення функції еластичності прибутку в залежності від ціни, що є узагальненням інфляційної складової

$$\varepsilon(\text{IN}) = \frac{\partial \text{PR}}{\partial (\text{SW})} \cdot \frac{\text{SW}}{\text{PR}} + \frac{\partial \text{PR}}{\partial (\text{SV})} \cdot \frac{\text{SV}}{\text{PR}} + \frac{\partial \text{PR}}{\partial (\text{SVX})} \cdot \frac{\text{SVX}}{\text{PR}} + \frac{\partial \text{PR}}{\partial (\text{SVL})} \cdot \frac{\text{SVL}}{\text{PR}},$$

$$\varepsilon(\text{IN}) = \frac{(1-\alpha) \cdot W \cdot \text{SW} \cdot q - V \cdot \text{SV} \cdot q - \text{VX} \cdot \text{SVX} - \text{VL} \cdot \text{SVL}}{(1-\alpha) \cdot \text{D} - \text{Z}}.$$

4. Аналітичне визначення формалізованого узагальнення функції еластичності прибутку в залежності від обсягів матеріальних ресурсів

$$\varepsilon(\text{V}, \text{VX}) = \frac{\partial \text{PR}}{\partial (\text{V})} \cdot \frac{\text{V}}{\text{PR}} + \frac{\partial \text{PR}}{\partial (\text{VX})} \cdot \frac{\text{VX}}{\text{PR}},$$

$$\varepsilon(\text{V}, \text{VX}) = \frac{-\text{V} \cdot \text{SV} \cdot q - \text{VX} \cdot \text{SVX}}{(1-\alpha) \cdot \text{D} - \text{Z}}.$$

5. Аналітичне визначення формалізованого узагальнення функції еластичності прибутку в залежності від чисельності працівників

$$\varepsilon(\text{VL}) = \frac{\partial \text{PR}}{\partial (\text{VL})} \cdot \frac{\text{VL}}{\text{PR}},$$

$$\varepsilon(\text{VL}) = \frac{-\text{VL} \cdot \text{SVL}}{(1-\alpha) \cdot \text{D} - \text{Z}}.$$



Додаток Ж

Статистичні дані співвідношення між національною грошовою одиницею до долару США та євро (за даними [24])

Період	Гривень за 100 доларів США	Гривень за 100 євро
02.03.2008	502,24	782,54
03.03.2008	505,78	770,01
04.03.2008	505,47	769,00
05.03.2008	505,29	768,28
06.03.2008	505,30	774,19
07.03.2008	504,94	778,6
11.03.2008	504,72	777,95
12.03.2008	504,00	776,64
13.03.2008	503,15	784,59
14.03.2008	502,38	785,00
17.03.2008	501,81	794,18
18.03.2008	502,06	793,61
19.03.2008	501,80	791,62
20.03.2008	501,20	785,99
21.03.2008	498,01	771,54
24.03.2008	493,74	764,51
25.03.2008	498,24	782,80
26.03.2008	501,09	787,09
27.03.2008	501,32	790,87
28.03.2008	500,07	787,57
31.03.2008	500,69	792,64

